

Существует ли формула успеха?



Каждый человек стремится жить лучше. Вернее, хочет. Хочет добиться большего, испытать больше радости и удовлетворения от жизни. Сказать "стремится" - значит признать, что каждый человек прилагает для этого свои усилия. Увы, это не так. Нормальное и естественное чувство неудовлетворенности у многих выливается либо в бесплодное фантазирование, либо в угрюмую зависть и тоску, а ни то, ни другое не способно сделать лучше ни самого человека, ни его жизнь.

Немного, наверное, найдется людей, которые бы искренне считали, что достигли предела своих желаний и абсолютно удовлетворены собой. Мир человеческих потребностей богат и разнообразен. Более того, он постоянно обновляется и расширяется. Достигнув какой-то желанной цели и испытав от этого законное удовлетворение, человек вдруг обнаруживает, что радостное и приподнятое состояние духа сменяется новой озабоченностью, новыми потребностями. Жизнь коротка, а вместить в нее хотелось бы так много! Поэтому нет предела стремлениям и мечтам. Светлый горизонт, на который нацелены наши помыслы, можно обозначить одним лучезарным словом - Успех. Это то, чего не хватает большинству из нас, и чего каждый хотел бы добиться.

Покупая несложный бытовой прибор - скажем, кофемолку или пылесос, - мы первым делом заглядываем в приложенную инструкцию. Там нам подробно объясняют, на какие кнопки следует нажимать, чтобы прибор нормально функционировал, а также чего не следует делать, чтобы машина не вышла из строя. Человек - гораздо более тонкий прибор, и прожить жизнь не в пример сложнее, чем смолоть кофе. Есть ли соответствующая инструкция и на этот счет?

С детства каждый из нас усваивает набор житейских правил, соблюдение которых должно обеспечить нам место полноценного члена общества. Чти старших, будь скромн, прилежно трудись... Не причиняй другим зла, не кради, не желай чужого... Нет человека, которому эти уроки не были бы преподаны. Позднее мы научаемся читать и считать, готовить еду, шить одежду, водить поезд и возводить здания... И вдруг взрослый человек, воспитанный и образованный, обнаруживает, что всех преподанных ему знаний подчас не хватает, чтобы быть счастливым.

По большому счету, существуют три обобщенных проблемы, которые не дают покоя современному человеку: внутренняя уравновешенность и гармония, согласие с самим собой; взаимопонимание с окружающими; способность ставить перед собой цели и добиваться их. Учебников по этим предметам не существует, а неуспевающих учеников - множество. Впрочем, этот пробел стремятся наверстать авторы популярных пособий, название которых обычно начинается со слова "Как..."

Во всем мире популярны самоучители - наиболее читаемая литература. Первой ласточкой на отечественном книжном рынке явился многократно ранее переизданный за рубежом бестселлер Д. Карнеги. Вослед ему уже спешат переводы американских книг "Как стать предприимчивым и богатым", "Как больше успеть за меньшее время"... Спрос рождает предложение, и вероятно еще не одно подобное издание порадует жаждущих изменить свою судьбу. Помогут ли людям эти книги? Что есть в них действительно полезного? Существует ли секрет, который избавит людей от эмоционального перенапряжения, страха, одиночества и неудовлетворенности? Попробуем с точки зрения психологии разобраться, что

проповедуют учителя житейской мудрости, и на этой почве составить как бы обобщенный краткий курс самоусовершенствования и успеха.

Прежде всего необходимо осознать, что любой подобный самоучитель способен дать лишь общий ориентир, лишь некоторые стержневые рекомендации. Ни один индивидуальный жизненный план не может быть прописан в книге настолько четко, чтобы оставалось лишь досконально ему следовать и пожинать заслуженные плоды. В любом уголке США можно за небольшую сумму приобрести книжку типа "Как стать миллионером", однако даже богатой Америке далеко до поголовного финансового благополучия. Не похоже также, чтобы фантастические тиражи "Как перестать беспокоиться и начать жить" Карнеги заметно разгладили бы морщины на озабоченных лицах москвичей или воронежцев. А достаточно включить телевизор, как убеждаешься, что книга того же Карнеги "Как выступать публично" помогла, увы, немногим.

Таким образом, получить полезный совет - это полдела. Другая добрая половина - это суметь им воспользоваться. Все хорошие советы давным - давно даны, и на каждый из них нужен десяток конкретных советов - уточнений, касающихся лично нас. На это не способна ни одна книга, нужна своя голова на плечах.

Излюбленный прием авторов подобных книг - аргументация посредством примеров (хотя известно, что примером ничего нельзя доказать, а точнее - можно доказать что угодно, ибо на каждый пример нетрудно найти противоположный). Как правило, основное содержание популярного самоучителя может быть легко "отжато" до нескольких ключевых рекомендаций. Кстати, сам Карнеги после пространного описания житейских ситуаций четко резюмирует свои советы в виде нескольких лаконичных пунктов. Поэтому главное для читателя - отличать блюдо от гарнира и постараться получить максимум "калорий", не размениваясь на иллюстративные подробности.

Анализ целого ряда подобных изданий (а большинство из них еще ждет перевода на русский язык) позволяет нам вычленить некоторые ключевые моменты житейских рекомендаций, которые действительно психологически обоснованы и при вдумчивом подходе - безусловно полезны.

Очевидно, что книги типа "Как стать..." или "Как добиться..." предназначены тем, кто кем-то пока не является и чего-то не имеет. Понятно, что книга "Как побороть застенчивость" не вызовет интереса у человека, уверенного в себе, а пособие "Как привлекать женщин" не купит ни удачливый ловелас, ни счастливый супруг. Но есть три уже названные проблемы, которые так или иначе волнуют сегодня очень многих: разлад с самим собой, разлад с окружающими, неудовлетворенность от достигнутого (а точнее - от недостигнутого). Каковы те рекомендации, следуя которым эти проблемы можно решить?

Первый шаг на этом нелегком пути - осознание своих личных особенностей и возможностей.

Человеку, всерьез решившему усовершенствовать себя и свою жизнь, подобный анализ вполне по силам. К этому случаю хотелось бы применить термин "психоанализ", однако его значение более специфично. Так называется метод исследования и терапии личности, разработанный Зигмундом Фрейдом (кстати, куда более сложный, чем психологическое тестирование). Но отдельные положения психоанализа (правда, предельно упрощенные) могут оказать свою службу. Фрейд был первым, кто создал детальную схему функционирования неосознаваемых пластов психики. Он, в частности, показал, что существует колоссальный массив стремлений и побуждений, не находящих выражения в сознании человека. Не вдаваясь в подробное обсуждение проблем психоанализа (по сей день вызывающих острейшие дискуссии), признаемся себе, что данное

наблюдение Фрейда не лишено оснований. Многие наши пристрастия, стремления, страхи надежно замаскированы даже от нас самих. Кое-что просто не подвергается осмыслению, поскольку признаться себе в этом было бы обидно и неприятно. Чему-то человек имеет разумное объяснение, которое на поверку может оказаться лишь камуфляжем, призванным приукрасить не очень благие мотивы поведения. Можно не соглашаться с Фрейдом относительно того, что каждый наш шаг продиктован смутными неосознанными влечениями, исходящими из темных глубин психики. Но нельзя не признать, что далеко не во всех истинных мотивах своего поведения человек отдает себе отчет. Дисгармонию личности Фрейд предлагал исправлять, извлекая внутренние конфликты на свет сознания. В общем виде этот рецепт можно принять к исполнению.

Зададим себе вопрос: на каком основании я выбираю работу, друзей; действительно ли мне нравится то, что я привык считать приятным; почему я говорю, думаю, поступаю так, а не иначе? Если на все подобные вопросы ответить искренне, не исключены неожиданные открытия. Может выясниться, что мнение, которое вы с уверенностью считали своим, было вам кем-то тонко навязано, а вы побоялись или поленились настоять на своем. Хобби может оказаться лишь заполнением времени, которое вы не решались потратить на более полезное начинание, так как не уверены в его успехе. Увлечение может быть лишь следствием привычки, общение с кем-то - лишь ритуалом. Подобные открытия нередко связаны с разочарованием, но трезвый взгляд всегда полезнее розовых очков.

В этом анализе самое главное - разобраться в собственных желаниях. Для того, чтобы чего-то добиться, надо иметь перед собой ясную цель. Сформулируйте для себя свои цели. Главные цели. Иногда достаточно лишь четко осознать свое желание, как вдруг наступает прозрение: "Да неужели это и есть всё, чего я хочу от жизни?! Стоит ли это волнений и усилий?" В ином случае четко поставленная цель утверждает в сознании своей правоты: "К этому и правда стоит стремиться!" Поможет в этом подразделении небольшая экскурсия в будущее на тему: "Что станет со мной, когда цель будет достигнута?" При этом можно воспользоваться и чьим-то примером. Скажем, вы мечтаете усовершенствовать свою фигуру; представьте конкретного человека, на которого вам хотелось бы походить: действительно ли его судьба столь завидна и внешние ли достоинства тому причиной? Может быть, чем изнурять себя диетой и атлетическими упражнениями, лучше принести себе пользу как-то иначе? Или вы мечтаете стать миллионером. Действительно ли вам так нужны бриллианты, яхты, ананасы в шампанском? Куда вы потратите огромные деньги, которые, если удастся, приобретете? Ведь самые приятные вещи стоят совсем недорого, а самые дорогие - тепло любящего взгляда, поцелуй ребенка, голоса близких людей - вообще не измеряются деньгами... Впрочем, если действительно жизнь не мила без яхты, - дерзайте! Только решите наверняка.

Любое решение - это выбор. Ставя перед собой конкретную цель, вы выбираете ее из многих и таким образом отказываетесь от большинства остальных. Нельзя объять необъятное, невозможно добиться всего. Поэтому приходится выбирать. И лучше заранее подготовить себя к тому, что на пути к заветной цели какие-то приманки придется обойти стороной. Ведь путник, нагибающийся за каждой понравившейся ягодой, рискует нескоро увидеть конец пути!

При этом возникает неизбежный вопрос о цене успеха. Фантазеры, верящие в счастливый случай, могут дальше не читать. Куда легче, теша себя несбыточными надеждами, переводить деньги на счета предприимчивых устроителей лотерей: те свою цель осознали четко и добиваются ее

последовательно и разумно. (Никто, пожалуй, всерьез не рассчитывает однажды найти на тротуаре бумажник, полный купюр; а ведь и все иные варианты беспроblemного успеха столь же маловероятны!) Человек рассудительный отдает себе отчет, что достижение любой цели требует известных усилий. Способны ли вы на эти усилия? Готовы ли вы их приложить? Если же вы рассчитываете, что удача приплывет в руки сама собой, никакая книга полезных советов вам не поможет. Ведь совет как правило заключается в том, как что-то делать. Не всякий идущий доходит до цели, но если не двигаться с места, наверняка никуда не дойдешь.

Итак, достижение цели требует практических действий, решения поставленных перед собой задач. Но насколько эффективными будут ваши действия, насколько успешно удастся вам решать встающие перед вами задачи? Безусловно, успех зависит от мотивации. Казалось бы, главное - сильно захотеть.

Чем сильнее побуждение к действию, тем выше активность и лучше результат. Но не всё так однозначно. В психологии давно известна закономерность (названная по именам людей, ее открывших, законом Йеркса-Додсона), согласно которой наилучшие результаты достигаются при определенном уровне мотивации, отнюдь не самом высоком. Эта закономерность была установлена в ходе несложного эксперимента. Испытуемым предлагалось решать интеллектуальные задачи, причем за успешное решение полагалось денежное вознаграждение. Сумма приза постепенно увеличивалась: если поначалу за каждое решение испытуемому платили мелкую монетку (что не представляло почти никакого материального интереса), то впоследствии вознаграждение достигало внушительной суммы, получить которую было чрезвычайно соблазнительно. И вот что обнаружилось. За чисто символический выигрыш люди работали "спустя рукава", и результаты были невысокими. По мере возрастания награды рос и энтузиазм; соответственно улучшались и результаты. Однако в определенный момент, когда выигрыш достиг немалой величины, энтузиазм перерос в ажиотаж, и результаты деятельности стали снижаться. С этого момента, чем выше становилась награда, тем меньше оказывалась реальная возможность ее получить: все помыслы человека сосредоточивались на вожденной сумме, что мешало интеллектуальной деятельности по решению задачи. Таким образом выяснилось, что слабая мотивация недостаточна для успеха, но и избыточная вредна, поскольку порождает ненужное возбуждение и суетливость.

Таким образом, популярный лозунг "Сосредоточить всего себя на желанной цели" не совсем точен. Цель, безусловно, нужно перед собой иметь, к ней нужно стремиться. Но-при этом нельзя забывать, что одержимость целью может оказать и скверную услугу. Согласно закону Йеркса-Додсона, для достижения успеха необходим оптимальный (а проще говоря - умеренный, средний) уровень мотивации, избыток здесь столь же плох, как и недостаток.

Кроме того, нельзя не признать, что не всё человеку в жизни удается. Психиатры и психотерапевты отмечают, что большое число нервных срывов бывает связано с разочарованием, вызванным крупной неудачей. Концентрация на единственной жизненной цели в случае неудачи может обернуться тяжелым потрясением. Англичане недаром советуют: "Не кладите все яйца в одну корзину" (ведь если разобьются, то все разом!) В иерархии жизненных целей, безусловно, должны быть первостепенные. Но лучше всего, если на случай неудачи имеется запасной вариант, и не один. Выстраивая жизненный план, следует учитывать вероятность неуспеха, который не должен обернуться крахом. Чтобы никогда не иметь повод сказать: "Всё потеряно!", не надо ставить на одну карту.

Житейские наблюдения позволяют высказать еще одно соображение о цене успеха. Вероятно, существует определенная закономерность, в чем-то напоминающая закон оптимума мотивации. (Правда, это явление довольно тривиальное, так что до сих пор никто не решился считать это законом, назвав его своим именем.) Известный моралист прошлого заметил: "Мы мало ценим то, что нам легко дается". Действительно, чтобы испытать подлинную радость победы, необходимо приложить усилие. Но какое? Казалось бы, чем большее - тем больше удовлетворение. Однако, жизненный опыт подсказывает, что это не так. Отнюдь не всего имеет смысл добиваться любой ценой. Чаще всего цена - сугубо конкретна, и превысить ее нежелательно. Степень самопожертвования и уровень усилий, направленных на достижение цели, должны быть соразмерны этой цели. Слишком легкий успех (и приведенный афоризм здесь совершенно верен) не может доставить большого удовольствия. Но и достигнутый ценой чрезмерных усилий он не радуется.

Человек может добиться в жизни многого. Но какие-то задачи он почти бессознательно отсекает, смутно предвидя, что их решение может обернуться непомерными тяготами. Поэтому при постановке целей важно учесть, каких затрат (времени, сил и т.д.) потребует их достижение. Можно скопить миллион, всю жизнь изнуряя себя непосильным трудом и жесточайшей экономией, но не обернется ли в итоге вожденная цифра горькой насмешкой?

Но вот, наконец, принято взвешенное и осознанное решение действовать в определенном направлении. Действия же следует разумно спланировать. Понимая, что триумф придется праздновать не завтра, лучше поставить реальный срок решения своей задачи. Так вырисовывается главный ориентир. Он может быть отсрочен на несколько месяцев и даже лет. Но и ближайшие дни не сводятся к блаженному ожиданию. На пути к крупной цели необходимо преодолеть несколько промежуточных пунктов. Точнее, есть более мелкие цели, достижение которых является средством решения главной задачи. Начиная восхождение к вершине, альпинист сначала продумывает весь маршрут и заранее знает, когда и на какой уступ поставить ногу, чтобы встать еще на шаг выше. В любом деле осознать последовательность своих шагов - залог успеха. При этом, делая очередной шаг, человек понимает, что продвинулся к цели, а не просто карабкается в тумане. Кстати, очень полезно награждать себя за решение конкретных задач. Конечно, любое достижение, даже промежуточное, приносит человеку удовлетворение. Но не лишне и усугубить его еще чем-нибудь приятным. Например, когда я пишу эти строки, мне очень хочется послушать недавно купленный диск. И я непременно сделаю это, как только закончу писать. Так завершение дела становится вдвойне приятным, и строки ложатся на бумагу четко и легко.

В итоге, если освободить все назидательные рекомендации от малосущественных подробностей и впечатляющих примеров-иллюстраций, то резюме будет довольно кратким. Механизм личных достижений оказывается теоретически простым. Прежде всего - максимально честный самоанализ, самооценка и самоотчет. На первом этапе важно трезво оценить свои особенности и возможности, выделить главные устремления.

Сформулировав генеральную цель, надо на ней сосредоточиться и сконцентрировать усилия на ее достижении, не отвлекаясь на ненужное и несущественное. Полезно разработать детализированный план своих действий, обозначить промежуточные этапы движения (цели-средства). Затем - поэтапно решать поставленные задачи, планомерно, шаг за шагом продвигаясь к вершине. И уже очень скоро казавшийся недостижимым предел желаний обретет реальные черты, и вы почувствуете удовлетворение от того, что сократили расстояние до

исполнения своей мечты. Так появляется возможность убедиться в правоте утверждения одного весьма преуспевающего бизнесмена: "Каждый имеет всё, что хочет, а если чего-то не имеет, то значит недостаточно хочет." В конце концов всё упирается в целеустремленность и настойчивость. Недаром еще Ларошфуко писал: "На свете мало недостижимых вещей; будь у нас больше настойчивости, мы могли бы отыскать путь почти к любой цели." Это высказывание заслуживает быть эпитафией любого руководства по достижению успеха. Впрочем, в большинстве случаев можно было бы ограничиться одним эпитафией, поскольку всё остальное - как правило лишь комментарии к нему.

Но есть еще одна серьезная проблема, с разрешением которой связано достижение любой цели. Современный человек - не Робинзон, он живет не на необитаемом острове. Его постоянно окружают люди, во взаимодействии с которыми и приходится решать практически все жизненные задачи. Но для очень многих такое взаимодействие связано с большими затруднениями; далеко не все умеют завязывать и поддерживать контакты с окружающими и потому постоянно ощущают, будто живут в среде если не враждебной, то по крайней мере неблагоприятной. Этим объясняется накапливающееся внутреннее напряжение, мешающее человеку нормально жить и работать. Для психологов совершенно очевидно, что эти проблемы тесно взаимосвязаны - внутреннее равновесие человека и его гармоничные отношения с другими людьми. Человек, страдающий неудовлетворенностью, озабоченностью и тревогой, не может наладить с другими нормальных отношений. И наоборот, поверхностные либо напряженные отношения с людьми порождают у человека недовольство собою и миром. Известно, что самооценка, основа которой закладывается в детском возрасте, во многом определяется так называемой внешней оценкой, т. е. той, которую дают нам другие люди. Поэтому рекомендации типа "Как обрести спокойствие и уверенность в себе" и "Как поладить с людьми" - это взгляды из разных точек на одну и ту же проблему. Врозь этих проблем не решить: изгой не может чувствовать себя довольным жизнью, а мятущемуся человеку не по силам дружить и любить. В чем же заключается смысл всех рекомендаций, направленных на решение этой проблемы?

Некоторые учителя жизни не скрывают прагматической ориентации своих советов. Например, популярная книга Карнеги так и называется "Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей". Критики такого подхода (а ведь есть даже книга "Антикарнеги") справедливо подчеркивают, что подобные рекомендации основаны на идее: "Человек - это средство". Другие люди нужны нам для достижения наших целей и удовлетворения наших потребностей. То есть их надо использовать. А значит надо научиться использовать людей максимально эффективно. Рецепты предлагаются простые, известные еще моралистам прошлых веков. Ж.Лабрюйер говорил: "Кратчайший и вернейший способ составить себе состояние - это дать людям понять, что им выгодно делать вам добро". Проще говоря, следует играть на личных интересах окружающих, создавая у них впечатление, что общение с вами им полезно и приятно. Именно - впечатление, которое может и не соответствовать действительности. Главное - это ваши личные интересы, на службу которым должны быть поставлены все взаимоотношения с людьми.

Эту концепцию заострил до абсурда американский писатель Курт Воннегут. Многие свои нереализованные замыслы он эскизно наметил, описывая творения своего литературного героя - писателя-фантаста Килгора Траута. Один из романов Траута (в конспективном изложении Воннегута) повествовал о том, что Господь Бог создал одного-единственного человека. Все остальные - всего лишь машины, призванные служить человеку. Вся история человечества - это история

механических столкновений, произошедших лишь для того, чтобы человек к ним как-то отнесся. Роман, якобы, заканчивался словами: "Этот человек - ты!" Воннегут описывает одного из читателей, который настолько проникся идеей романа, что искренне уверовал в свою исключительность. Воспринимая окружающих как более или менее полезные устройства, он сам кончил помрачением рассудка, не найдя отрады в своей уникальности.

Каждый человек воспринимает мир сквозь призму своих убеждений, привязанностей, потребностей и даже предрассудков. Подчеркнем: каждый! И это нормально. Ненормальным является заострение этой субъективной позиции, когда человек считает, будто его установки - самые правильные и его видение мира - единственно возможное. В психологии такая позиция получила название эгоцентризма. Это понятие не следует путать с эгоизмом. Эгоист может ясно понимать чужие потребности и точки зрения, но сознательно пренебрегает ими ради собственной выгоды. Эгоцентрик же просто невосприимчив к чужим позициям, поэтому любое несогласие расценивается им как вызов. Специалисты, исследовавшие психическое развитие ребенка, полагают, что эгоцентризм является закономерной жизненной позицией в раннем возрасте. Лишь взрослея, ребенок постепенно обретает способность к так называемой децентрации, то есть к допущению каких-то иных взглядов, кроме своих. Впрочем, посмотрев на окружающих нас людей, придется признать, что кое-кто так и не обрел в полной мере этой способности. И это - главная проблема, которая порождает нарушения личных контактов и внутреннего равновесия.

Оставаясь на эгоцентричной позиции, человек всю жизнь как бы пребывает в роли своенравного дитя, которое окружающие должны обслуживать и ублажать. Даже если обставить такое отношение "психологическими" приемами манипулирования людьми, суть взаимоотношений не изменится. Можно научиться производить приятное впечатление, делать комплименты, к месту улыбаться и т.п. За счет этого можно добиться каких-то осязаемых выгод (ведь симпатичному человеку скорее окажут услугу!). Однако подлинно человеческих отношений, которые приносили бы душевное удовлетворение, такими манипуляциями не построить. Верно замечено: "Чтобы производить впечатление достойного человека, нужно быть им". Навыки общения - вещь немаловажная, но за их счет не решить всех проблем межличностных отношений.

Наверное, главное условие гармонизации отношений с людьми и с самим собой - осознание себя как уникальной личности и признание этого права за другими. Вдумчивый самоанализ здесь очень полезен. Каждый человек обладает своими достоинствами и недостатками, надо только не преувеличивать ни те, ни другие, особенно относительно самого себя. Трезво себя оценив, мы всегда найдем такие положительные черты, признание которых даст нам опору в минуты душевных сомнений и колебаний.

Человек, знающий себе цену и открытый миру людей, всегда найдет с окружающими общий язык и сумеет сообща с ними решить свои жизненные задачи.

Образно говоря, человек должен позаботиться, чтобы он сам себе создавал приятную компанию. Тогда и со стороны окружающих не замедлит проявиться такое же отношение. А техника взаимоотношений - вопрос немаловажный, но все же второстепенный.

Поэтому любые рекомендации по завязыванию и налаживанию контактов - интересное чтение, которое вполне можно обратить себе на пользу. Но реальную пользу способен извлечь только тот, кто нашел свое место в мире. Этому может научить не Карнеги, но лишь сама жизнь, которую надо уметь прожить достойно.

А это искусство каждый осваивает сам. Самоучителей по этому предмету нет. Значит, будем обходиться без них и пожелаем друг другу УСПЕХА!

Автор: Сергей Степанов