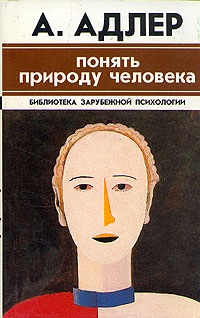
**Том Батлер-Боудон. 50 великих книг по психологии**

Это вторая, прочитанная мною, книга автора. Первой была – [50 великих книг по философии](http://baguzin.ru/wp/?p=10333). На текущий момент я прочитал лишь три книги из списка Батлера, и благодаря знакомству с этой книгой наметил еще 9 для последующего прочтения. Наверное, не все согласятся с выборкой Батлера, но, как известно, всем и не угодишь. Тем не менее, из классики Батлер ничего не упустил, а его выбор современников, по крайней мере, любопытен. Основной акцент автор делает на популярной психологии — книгах, которые каждый может прочитать и почерпнуть для себя много нового или которые изначально задумывались как ориентированные на широкую аудиторию.

Том Батлер-Боудон. 50 великих книг по психологии. – М.: Эксмо, 2014. — 608 с.



**Альфред Адлер. Понять природу человека (1927)**



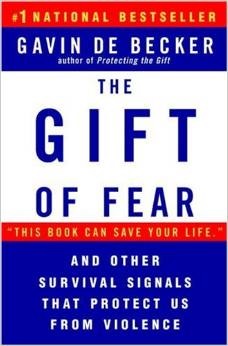
То, чего, по нашему мнению, нам не хватает, и определяет сущность нашей жизни. Известность Адлеру принесла его идея «порядка рождения», или места, которое мы занимаем в семье. Модель поведения ребенка будет формироваться по двум сценариям, заставляя его либо копировать поведение взрослых, чтобы стать более уверенным в себе и сильным, либо сознательно проявлять слабость, чтобы заполучить помощь и внимание со стороны взрослого человека. Каждый ребенок выбирает ту модель развития, которая наилучшим образом позволяет ему компенсировать собственную неполноценность.

Именно Адлер придумал для этого собственный термин — известный всем комплекс неполноценности. Хотя комплекс неполноценности может превратить человека в застенчивую и замкнутую личность, он способен также пробудить в нем потребность компенсировать то, чего ему не хватает, при помощи слишком рьяного стремления к поставленной цели. Это превращается в «патологическое стремление к власти» за счет других людей и общества в целом. Адлер описал Наполеона — невысокого человека, оказавшего огромное влияние на целый мир, — как классический пример комплекса неполноценности в действии.

Основной принцип Адлера заключался в том, что психика человека формируется исходя из социального влияния, а не наследственных признаков. «Характер» представляет собой уникальное взаимодействие двух противоборствующих сил: стремления к власти, или личностный рост, и потребности в «социальном чувстве», или чувстве солидарности. Эти силы противостоят друг другу, и каждый человек является уникальным, поскольку все мы по-разному воспринимаем или отвергаем эти силы. Адлер утверждал, что «адаптация личности к обществу является важнейшей психологической функцией», которую должен освоить человек.

Центральная идея философии Адлера сводится к тому, что каждый человек постоянно стремится к достижению цели. Если Фрейд считал основной движущей силой человека его прошлое, Адлер придерживался телеологических взглядов: всеми людьми движут цели, осознанные или подсознательные. Психика человека не статична, она должна развиваться на фоне определенной цели — эгоистичной или общественной — и в конечном итоге двигаться в сторону ее достижения. Адлер писал: «Самое сложное для человеческого существа — познать и изменить себя».

**Гэвин де Беккер. Дар страха: Тайные сигналы выживания, защищающие нас от насилия (1997)**



Обычно мы думаем о страхе как о чем-то плохом, однако де Беккер пытается нам показать, что страх является нашим даром, способным защитить нас от зла. Де Беккер — не психолог, но его книга расскажет вам больше о природе интуиции, страха и насильственного образа мышления, чем любое академическое издание по психологии. Как отмечает де Беккер, современный человек полностью забыл о том, что, заботясь о самом себе, следует полагаться на интуицию.

Обычно мы обладаем всей информацией, необходимой для того, чтобы защититься от определенных людей или ситуаций. Как и у любого другого животного, у нас есть встроенная система предупреждения о приближающейся опасности. Проблема в том, что современный стиль жизни зачастую притупляет или полностью заглушает нашу восприимчивость.

**Эрик Берн. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений (1964)**



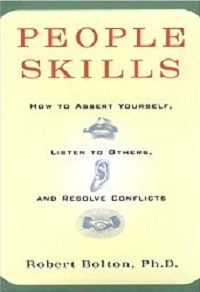
Мы нуждаемся в физических контактах, но поскольку это не всегда бывает возможным, мы начинаем искать компромиссные решения в символических эмоциональных «поглаживаниях» других людей. К примеру, звезда кино может получить подобные эмоции, еженедельно получая сотни писем от любящих фанатов, а ученый — добиваясь одной-единственной похвалы из уст ведущего специалиста в данной области. Берн определил поглаживание как «фундаментальную единицу социального действия». Обмен поглаживаниями представляет собой трансакцию, следовательно, сам термин «трансактный анализ» (ТА) предназначен для описания динамики социального взаимодействия.

Берн определил игру как «серию следующих друг за другом скрытых дополнительных трансакций с четко определенным и предсказуемым исходом». Мы играем в игру, чтобы удовлетворить нашу скрытую внутреннюю мотивацию, и она всегда подразумевает определенную отдачу. Берн пришел к выводу, что внутри каждого человека существует три Я:

* образ восприятия и мышления лица, обладающего качествами родителя (Родитель);
* свойственная взрослому человеку рациональность, объективность и восприятие истины (Взрослый);
* позиция и мысли ребенка (Ребенок).

В рамках любого состояния мы можем быть продуктивными и непродуктивными. Большая часть книги представляет собой энциклопедию игр, в которые играют люди. Вот темы некоторых из них: «Если бы не ты…», «Почему бы вам не...? — Да, но», «Калека». Хотя игры могут ограничивать и разрушать нас, они также привносят в жизнь определенную долю комфорта, избавляя от необходимости сталкиваться с неразрешенными психологическими проблемами. Для некоторых игры становятся неотъемлемой частью их личности. Берн предупреждает, что злоупотребление «плохими» играми на протяжении длительного времени может привести к саморазрушению.

**Роберт Болтон. Навыки людей: Как отстаивать свое мнение, выслушивать других и решать конфликты (1979)**



Нет такой сферы деятельности, где хорошие навыки общения не важны для достижения успеха. Большинство людей, особенно тех, кто был занят в технической сфере, обнаружили, что реальная «работа» является лишь частью того, чем они занимаются; все остальное сводится к взаимодействию с другими людьми. Таким образом, умение правильно общаться определяет, по крайней мере, половину всех наших достижений.

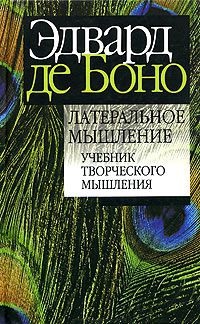
Практически каждый человек хочет усовершенствовать свои навыки общения, даже не отдавая себе отчета в том, что существует огромное количество препятствий, возникающих во взаимодействии с окружающими. Двумя самыми главными преградами эффективного общения выступают оценка и советы. При общении мы испытываем потребность в определении партнеров как «интеллигентных», «надоедливых», «глупых» или «занудных». Но, делая это, мы перестаем различать перед собой личность и начинаем высматривать лишь некий тип. Наши «добрые советы» редко бывают конструктивными, поскольку они отражают лишь наше сомнение и пренебрежение умственными способностями других людей.

Является ли ваше общение соревнованием, в котором «первого, кто задержит дыхание, назначают слушателем»? Не многие люди могут похвастаться умением слушать. Исследование показало, что «75% устного общения игнорируется, неправильно понимается или слишком быстро забывается». Как отмечает Болтон, между «слышать» и «слушать» существует огромная разница. Умение слушать является не обособленным навыком и, при условии искренности, затрагивает целый ряд других факторов, в том числе: внимание, понимание, перефразирование, рефлексивные ответы.

Техника рефлексивных ответов работает, потому что люди не всегда хотят объяснять то, что они чувствуют на самом деле. Они ходят вокруг да около. И, лишь избирая в разговоре рефлексивную, а не реактивную позицию, мы можем разгадать все, что они стремятся до нас донести. Психологи проводят грань между «существующей проблемой» и «основной проблемой». Существует то, что человек говорит, за словами же скрыта реальная проблема. Именно по этой причине мы должны прислушиваться к чувству в разговоре. Это помогает нам двигаться в нужном направлении; поиски истинного смысла только в словах всегда ведут нас по ложному следу.

Помимо слушания, Болтон описывает еще два навыка: отстаивание своего мнения, предотвращение конфликтов.

**Эдвард де Боно. Латеральное мышление. Учебник творческого мышления (1970)**

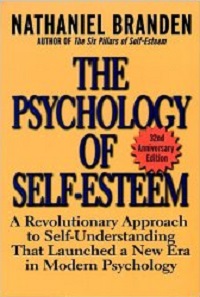


Де Боно заметил, что новая идея, как правило, должна побороть старую идею, чтобы занять ее место в человеческом мозге. Латеральное мышление представляет собой процесс, позволяющий человеку реструктурировать его шаблонное мышление, раскрыть свой разум и избежать штампованных и стандартизированных мыслей. Это – способ восприятия информации, который приводит к творческим решениям. Что есть юмор, спрашивает де Боно, как не внезапное изменение существующего шаблона? Если мы можем привносить в процесс мышления элемент неожиданности, нет никакой необходимости в том, чтобы продолжать оставаться рабами наших шаблонов.

Латеральное мышление противостоит мышлению «вертикальному». Наша культура в общем и система образования в частности делают акцент на использовании логики, гласящей, что одно правильное утверждение плавно переходит в следующее, пока, наконец, не придет к «правильному» решению. Как говорит сам де Боно, «вертикальное мышление используется лишь для того, чтобы вырыть существующую яму еще глубже. Латеральное мышление позволяет выкопать яму в совершенно другом месте».

Я читал книгу де Боно [Шесть шляп мышления](http://baguzin.ru/wp/?p=4502).

**Натаниэль Бранден. Психология самоуважения (1969)**



Натаниэль Бранден был последователем и любовником Айн Рэнд, известной американки русского происхождения, философа и автора книг [Атлант расправил плечи](http://baguzin.ru/wp/?p=483) и [Источник](http://baguzin.ru/wp/?p=1599). В результате его собственные книги по психологии пропитаны философией, в основе которой — идеи Рэнд о высочайшем рационализме и индивидуализме. Все мы являемся рациональными существами, полностью контролирующими свою судьбу. Если мы соглашаемся с этой истиной и берем на себя ответственность за это, мы начинаем видеть себя в правильном свете. Если мы не способны принять на себя ответственность за нашу жизнь и поступки, наша самооценка оказывается под угрозой.

Бранден опровергает учения двух школ, доминировавших во времена написания его книги. Психоанализ, основанный на учениях Фрейда, представлял людей как «кукол, которыми манипулирую инстинкты», бихевиоризм рассматривал их как «роботов, реагирующих на раздражители». Ни те, ни другие не принимали во внимание мощный разум, который определяет нашу самооценку и дает нам возможность логически размышлять. Согласно Брандену, психологическая зрелость представляет собой способность думать в соответствии со своими принципами, а не эмоциями. Психологическая незрелость характеризует человека, позволяющего захлестнуть себя ситуации или эмоциям.

**Изабель Бриггс Майерс. У каждого свой дар. MBTI: определение типов (1980)**

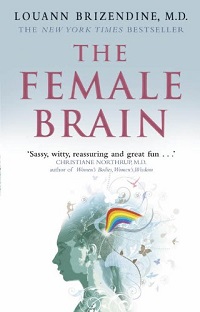


Индикаторы типов Майерс-Бриггс (Myers-Briggs Type Indicators — MBTI) представляют собой тест на определение типа личности. Первый критерий. Некоторые люди могут оценить реальность только при помощи пяти своих чувств (чувствующий тип), в то время как другие ждут получения внутреннего подтверждения того, что является истинным или реальным, полагаясь на свое подсознание. Это интуитивный тип людей. Второй критерий. Люди выбирают между двумя способами принятия решений или двумя способами суждения. Первый способ — это мысли, связанные с беспристрастным логическим процессом. Второй — чувства, выявляющие, что значит для человека та или иная вещь или событие. Третий критерий – это склонность к экстраверсии (оценки жизни с точки зрения внешнего мира) или интроверсии (глубокий интерес к внутреннему миру идей). Заключительным элементом типизации является суждение (J) и восприятие (Р).

Основная цель изучения типов личности заключается в углублении знаний о восприятии и суждении, развитию которых способствуют вспомогательные процессы. Бриггс Майерс утверждает: «Восприятие без суждения не имеет опоры; суждение без восприятия слепо. Интроверсия без малейшей экстраверсии является непрактичной, экстраверсия без интроверсии становится поверхностной».

Тот факт, что люди не могут наладить отношения, доказывает, что мы не понимаем или не ценим то, как другие люди воспринимают окружающий их мир. В рамках работы, если вы имеете хоть малейшее представление о том, как думает ваш коллега, вы можете с большей эффективностью добиться признания собственных идей или избежать трения, если будете действовать в соответствии с ЕГО типом. (Я отношусь к типу ISTJ; см. [Прирожденные организаторы жизни](http://baguzin.ru/wp/wp-content/uploads/2010/04/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B6%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B-%D0%B6%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B8.docx).)

**Луанн Брайзендайн. Женский мозг (2006)**



В тех участках мозга, которые отвечают за речь и слух, у женщин присутствует на 11% нейронов больше, чем у мужчин. В том, что касается речи, эмоционального интеллекта и умения хранить яркие воспоминания, женщины имеют природное преимущество перед мужчинами. У мужчин, напротив, основная часть процессов происходит в мозжечковых миндалинах — части мозга, отвечающей за регулирование страха и агрессии. Возможно, это объясняет, почему мужчины больше склонны к проявлению гнева и насильственным действиям в ответ на возникшую перед ними физическую угрозу.

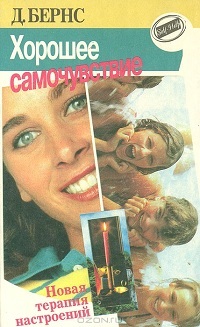
Женщины задействуют другие части мозга и другие импульсные схемы, чем мужчины, для выполнения одного и того же задания, включая решение задач, общение и глобальное восприятие мира. Исследования показали, что мужчины думают о сексе в среднем каждые пятьдесят две секунды, в то время как женщины вспоминают об этом всего один раз в день.

Девочка появляется на свет, запрограммированной на то, чтобы лучше замечать лица и различать оттенки тона голоса. Девочки обычно начинают говорить раньше мальчиков, что происходит благодаря более развитым импульсным схемам мозга, отвечающим за речь. Эта тенденция сохраняется и в зрелом возрасте, позволяя женщинам произносить в среднем 20 000 слов в день против 7000 у мужчин.

Различные гормональные процессы в подростковом возрасте заставляют мальчиков и девочек идти в противоположных направлениях — мальчики добиваются самоуважения благодаря независимости от окружающих, девочки достигают этого при помощи установления близких социальных связей.

Различия в достижениях мужчин и женщин в области математики и других наук определяются природными различиями мозга противоположных полов. До полового созревания девочки и мальчики показывают одинаковые результаты в области математики и естественных наук. Однако тестостерон, заполняющий мозг мальчиков, вызывает в них дух соперничества, а также желание проводить больше часов за самостоятельными занятиями и за компьютером. Выброс эстрогена у девочек-подростков, напротив, повышает их интерес к социальным связям и эмоциональной жизни.

**Дэвид Д. Бернс. Хорошее самочувствие: Новая терапия настроений (1980)**



Чувства не являются фактами; вы можете изменить свои чувства, изменив образ своего мышления. Бернс разработал и ввел новый метод лечения депрессии — когнитивную терапию. Революционная идея когнитивной терапии заключается в том, что депрессия не являвшем эмоциональным расстройством. Все плохие чувства, которые мы переживаем во время депрессии, берут свое начало в негативных мыслях, и, следовательно, лечение должно быть нацелено на то, чтобы изменить привычный образ мышления. Бернс выделяет десять «когнитивных расстройств», среди которых бескомпромиссное мышление, чрезмерное обобщение, отрицание позитивного, быстрое принятие решений и навешивание на себя ярлыков.

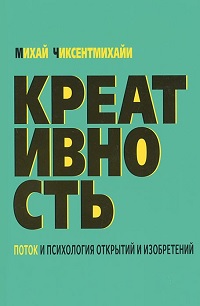
**Роберт Чалдини.** [**Психология влияния**](http://baguzin.ru/wp/?p=5232) **(1984)**



Внутри каждого из нас есть свои «запрограммированные пластинки», которые, как правило, служат добрую службу. Например, активируют наши инстинкты самосохранения и позволяют нам действовать без особых раздумий. Но они могут также быть использованы и против нас, если мы не совсем отдаем себе отчет в том, кто включает нашу пластинку. Чалдини определяет «орудия влияния» — способы заставить нас действовать на автомате, отступить от своего привычного процесса принятия решений.

Правило **взаимообмена**, встречающееся в любой культуре, гласит, что мы должны всегда отплатить за все, что нам дается, будь то подарок, приглашение, комплимент и так далее. **Последовательность.** Никому не нравятся люди, которые прыгают от одной идеи или взглядов к другим — нам хочется, чтобы окружающие воспринимали нас как людей, которые знают, чего хотят. Мы чувствуем себя намного лучше, если испытываем приверженность делу, и как только это происходит, мы начинаем совершать все возможное и невозможное ради оправдания наших взглядов. Маркетологи знают, если им удалось затронуть в вас нотки приверженности и последовательности, им удалось завладеть вами. **Социальное доказательство.** Исследования показали, что шутки кажутся более смешными, когда люди слышат смех других людей, даже если этот смех ненастоящий. Людям необходимо «социальное доказательство» со стороны других людей. Подтверждение, что кто-то уже сделал это до тебя, позволяет тебе чувствовать себя более комфортно. **Дефицит.** Человеку свойственно ценить что-то больше тогда, когда он испытывает в этом недостаток.

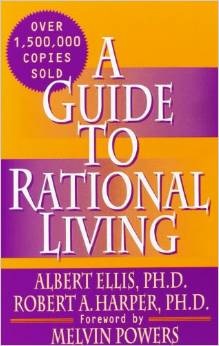
**Михай Чиксентмихайи. Креативность (1996)**



До обращения к теме креативности, психолог Чиксентмихайи написал выдающуюся книгу под названием [Поток](http://baguzin.ru/wp/?p=5028). Основная идея работы заключается в том, что попытки гнаться за счастьем как таковым являются ошибочными. Вместо этого мы должны признавать те моменты, когда мы являемся поистине счастливыми, понимать, что мы делаем, когда мы чувствуем себя сильными и «настоящими», и совершать как можно больше таких поступков. Нужно создать поток поступков, которые мы совершаем ради получения элементарного удовольствия или интеллектуального удовлетворения, а не каких-то вознаграждений извне.

Чиксентмихайи утверждает, что привычное мнение о том, будто творческие люди рождают гениальные мысли, совершают открытия, выполняют работу или придумывают новые изобретения в полной изоляции ото всех, является ошибочным. Креативность является результатом комплексного взаимодействия человека с окружающей средой или культурой. Креативные прорывы никогда не падают с неба. Они практически всегда являются плодом долгих лет усердной работы и пристального внимания к чему-то. По-настоящему креативные люди работают ради самой работы, бонусом за которую является возможность свершения общественно важных открытий или получение известности.

**Альберт Эллис и Роберт А. Харпер. Руководство по рациональной жизни (1961)**



Книга привлекла внимание общественности к новой форме психологии — рационально-эмоциональной терапии (РЭТ). Согласно РЭТ, эмоции не являются результатом подавляемых желаний и потребностей, как утверждал Фрейд, а рождаются непосредственно из наших мыслей, идей, отношения и веры. В поддержании нашего психологического здоровья наиболее важную роль играет не загадочное бессознательное, а банальные утверждения, которые мы повторяем себе изо дня в день. Наслаивающиеся одно на другое утверждения отражают философию нашей жизни, которую мы легко можем изменить, если захотим изменить то, что обычно говорим себе.

Мы склонны выражать наши мысли и эмоции в форме слов и предложений. Последние очень быстро снова превращаются в наши мысли и эмоции. Получается, что мы представляем собой то, что сами говорим о себе. Поэтому любые перемены требуют от нас, в первую очередь, обратить внимание на наши внутренние разговоры.

**Милтон Эриксон (автор Сидней Розен). Мой голос останется с вами. Обучающие истории Милтона Эриксона (1982)**



Считается, что, раз врачи обладают знаниями, они могут исцелять. Пациенты, пребывающие в неведении, являются не чем иным, как объектами исцеления. К Милтону Эриксону пришло новое понимание взаимоотношений, в рамках которых два человека просто пытались достучаться до своего подсознания в поисках ответов на вопросы. Когда Эриксон сам входил в транс, его голос «становился» голосом пациента («Мой голос останется с вами», — говорил он), тем самым обретая огромную силу убеждения.

Секрет Эриксона заключался в его «обучающих историях». Вот одна из них. Рут была красивой двенадцатилетней девочкой с прекрасным характером. Люди все делали для нее, потому что очень сильно ее любили. Однако она могла вдруг ударить человека, порвать на нем одежду или наступить ему на ногу, сломав при этом пальцы. Однажды Эриксон узнал, что с ней случился очередной приступ ярости в больничной палате. Когда он вошел, она срывала штукатурку со стен, однако он не попросил ее остановиться — он сам начал все крушить, сдирая покрывала с кроватей и разбивая окна. «Давай еще куда-нибудь пойдем, — сказал он девочке, — это так весело», и вышел в коридор. Когда он увидел медсестру, он разорвал на ней халат, оставив ее в одних трусах и лифчике. Увидев это, Рут сказала: «Доктор Эриксон, вы не должны себя так вести» — и принесла медсестре простыню, чтобы та могла укрыться. Посмотрев на себя со стороны, она исправилась и превратилась в спокойного ребенка. (Медсестра, «случайно оказавшаяся» в коридоре, согласилась подыграть врачу.)

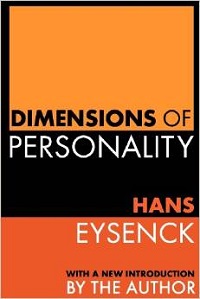
**Эрик Эриксон. Молодой Лютер. Психоаналитическое историческое исследование (1958)**



Огромным вкладом Эриксона в развитие психологии стало утверждение, что вопрос «Кто я?» будет неоднократно возникать перед любым человеком на протяжении его взрослой жизни. Если Фрейд разделил процесс психологического развития на пять ступеней, начиная с младенчества и заканчивая подростковым периодом, Эриксон пошел намного дальше, выявив восемь «психологических» этапов, проходящих от рождения до старости. Когда один из этапов заканчивается, мы переживаем кризис: наша личность подвергается переоценке, а мы встаем перед выбором дальнейшего роста или стагнации. Каким бы ни был наш выбор, он закладывает очередной краеугольный камень в структуру нашей личности. Говоря об интенсивности подобных поворотных моментов, Эриксон полностью развенчивает миф о том, что жизнь после двадцати превращается в полосу стабильности.

Эриксон открыл новый жанр — «психологическая биография», или применение психологического анализа для описания жизни знаменитых люде. В Лютере он разглядел пример кризиса личности. Протест, как правило, проявляется в юношеском возрасте, но Лютеру было 34 года, когда он начал открыто выступать против церкви. Эриксон объясняет это тем, что молодые люди должны изначально во что-то неистово верить, чтобы потом выступать против этого, и Лютер отчаянно верил в божественную власть церковного института. Возможно, он никогда бы не стал выступать с открытой критикой, если бы не прошел сквозь опыт безотказной привязанности и преданности. Лютер изменил мир через призму своих богословских взглядов, однако эти взгляды стали результатом работы над его личными демонами и кризисом личности.

**Ганс Айзенк. Измерения личности (1947)**



Книга базировалась на исследовательском методе факторного анализа, который позволил Айзенку сделать выводы относительно различий типов личности на основании данных огромного количества опросов. Айзенк разделял людей в зависимости от двух глобальных измерений, или «суперчерт»: экстраверсия/интроверсия и невротизм. Айзенк считал, что эти суперчерты определялись на генетическом уровне. В 1950х годах Айзенк выступил с нападками в адрес научной обоснованности психоанализа, утверждая, что нет абсолютно никаких доказательств того, что он помогает излечивать пациентов, страдающих неврозами. Это помогло превратить психотерапию в более ответственную и конкретную область науки. На русском языке вышла [масса](http://www.ozon.ru/?context=search&group=div_book&text=%e3%e0%ed%f1+%e0%e9%e7%e5%ed%ea) более поздних книг Ганса Айзенка.

**Сюзан Форуард. Эмоциональный шантаж (1997)**



У большинства из нас в жизни есть человек — будь то супруг, ребенок или коллега, — которого мы пытаемся «задобрить», дабы избежать проблем во взаимоотношениях. Сущность эмоциональных шантажистов укладывается в одну общую формулу: «Если ты не будешь делать то, что я хочу, ты будешь страдать». Форуард предупреждает, если ваш супруг, коллега, друг или родственник делает что-то из перечисленного ниже, вы являетесь потенциальной жертвой шантажа:

* угрожает осложнить вам жизнь, если вы не согласитесь с ним, вплоть до того, что прекратит взаимоотношения с вами;
* утверждает, что его бедственное положение является результатом вашей неуступчивости;
* дает заоблачные обещания, которые так никогда и не становятся реальностью, даже если вы соглашаетесь с ним.

В конечном итоге именно мы ведем себя неправильно. Партнеры удивляются, насколько резкими и трудными могут вдруг стать их вторые половинки: обычные компромиссы, необходимые в близких отношениях, вытесняются безапелляционными решениями. Наказывая нас, шантажисты полагают, что при помощи этого они поддерживают порядок или преподают нам урок, в то время как непреклонная позиция вселяет в них чувство уверенности и облегчения.

Форуард просит всегда помнить об одной важной вещи: «эмоциональный шантаж может выглядеть так, как будто это напрямую относится к вам, однако в большинстве случаев, он вообще не имеет к вам никакого отношения. Напротив, он берет начало внутри самого шантажиста и имеет своей целью устранить определенную нестабильность внутри него». Шантажисты всегда пытаются подчеркнуть, что их мотивация превосходит нашу и что, на самом деле, что-то не так с нами, например, мы являемся эгоистичными и незаботливыми. Шантажисты — прекрасные политтехнологи, которые всегда сумеют вывернуть свои самые нелогичные требования так, что они будут «несомненно» правильными для всех. Любой человек, высказавшийся против, станет плохим или сумасшедшим.

Всякий раз, когда мы капитулируем, мы перестаем доверять нашему «внутреннему компасу», который обычно подсказывает нам, что следует делать для сохранения собственной целостности. Чем больше мы начинаем превращаться в то, что хочет видеть в нас шантажист, тем сильнее мы теряем облик собственного Я.

**Виктор Франкл. Воля к смыслу (1969)**



Самой знаменитой работой Франкла стала книга [Человек в поисках смысла](http://baguzin.ru/wp/?p=10744). «Воля к смыслу» посвящена разъяснению принципов разработанной Франклом психологии смысла — логотерапии (от греческого слова «логос» – смысл). Это делает книгу более тяжелой для чтения, но чрезмерно полезной для жизни. В книге также выражается мнение о несостоятельности теории бихевиоризма и ее попытках определить человека как комплексный продукт окружающей его среды. Франкл не отрицал, что нас формирует биология или окружающие условия, но при этом настаивал, что внутри человека всегда есть место для свободной воли. У нас могут возникать проблемы, связанные с балансом химических элементов в организме или с психологическими заболеваниями, такими как боязнь открытого пространства, но параллельно мы переживаем и другие виды недугов (обозначенных им как *ноогенные*), которые напрямую связаны с конфликтами морали и души.

Франкл рассматривал свою психологию как экзистенциальную, однако по сравнению с экзистенциализмом Альбера Камю и Жана-Поля Сартра, ассоциировавшимся с бессмысленностью жизни, логотерапия несла в себе оптимистическое начало. Франкл любил повторять, что на Западном побережье Америки следует установить статую Ответственности, чтобы дополнить статую Свободы. Мы живем в эпоху релятивизма, принижающего реальные ценности и смысл, которые существуют независимо от наших суждений. Не существует единого «смысла жизни», есть лишь индивидуальный смысл жизни конкретных людей. Нет никакого смысла в том, чтобы задаваться вопросом: «В чем смысл жизни?» — если только мы не адресуем его в сторону собственной жизни и собственного набора вопросов и проблем. Эта уникальная сторона смысла называется совесть.

**Анна Фрейд. Психология Я и защитные механизмы (1936)**



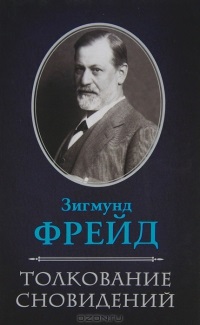
На русском языке также вышла хрестоматия Анны Фрейд [Детский психоанализ](http://www.ozon.ru/context/detail/id/27931854/).

Термин «защита» в применении к психологии был впервые использован Зигмундом Фрейдом в 1894 году. При помощи него он хотел, как говорила Анна, описать «борьбу Я против болезненных или нестерпимых идей, или эффектов», которые могут привести к неврозам. Я прибегает к защите, дабы оградить себя от потока требований со стороны собственного подсознания, таких, как секс или агрессия. Работа психоаналитика заключается в том, чтобы научить человека осознавать свои внутренние потребности. *Я* может попытаться при помощи интеллектуального анализа развеять требования подсознания, сдержать их, спроецировать их на что-то другое или просто отказаться от них.

Если Я отражает нормальный образ мышления человека, а Оно представляет подсознание, Сверх-Я, согласно терминологии Зигмунда Фрейда, является той частью, которая реагирует на социальные и общественные правила. Анна Фрейд писала, что Сверх-Я является «вредителем, не позволяющим Я наладить дружеское взаимопонимание с собственными инстинктами». Сверх-Я задает высокие стандарты, в рамках которых секс рассматривается как нечто плохое, а агрессия — антиобщественное.

Фрейд признавала, что описание различных защитных механизмов, возникающих в ответ на тревоги и страхи, нельзя считать точной наукой. На смену психоаналитикам пришли психотерапевты и когнитивные психологи, не слишком интересующиеся тем, что у человека было в прошлом и к чему он стремился ранее. Их основная задача сводится к тому, чтобы исправить ошибочный образ мышления человека, который и привел к неудовлетворительным эмоциям и формам поведения.

**Зигмунд Фрейд. Толкование сновидений (1900)**



Фрейд отметил, что от восприятия сновидений как «божественного вдохновения» человечество пришло к научному подходу, объясняющему, что сон является лишь результатом «сенсорного возбуждения». К примеру, находясь в спящем состоянии, мы слышим внешний шум, который и переходит в наш сон, чтобы получить какое-то объяснение. Согласно подобному объяснению, широко распространенные сны, когда спящий человек видит себя голым, просто свидетельствуют о том, что с него во сне упало одеяло, сны, в которых люди летают, обуславливаются лишь подъемом или опусканием легких, и так далее. Однако, во многих снах существуют также моральное или этическое измерения, которые вряд ли можно связать лишь с физическими факторами.

Практически все сны «исполняют наши желания», то есть отражают глубокую мотивацию или желание, к исполнению которого мы стремимся. Как правило, эти желания уходят далеко в детство человека. Некоторые авторы полагали, что сны являются непосредственным отражением повседневных событий. Фрейд пришел к мнению, что и физические ощущения, испытываемые человеком во сне, и воспоминания о том, что произошло с ним в течение дня, представляют собой «дешевый строительный материал, который всегда готов к использованию, как только в нем возникает необходимость». Другими словами, это является не причиной сновидения, а простым элементом, задействованным психикой для создания сна.

Мы подавляем большинство наших желаний, и их единственный шанс добраться до нашего сознания заключается в том, чтобы предстать перед ним во время сна. Причина, по которой мы с такой легкостью забываем наши сны, по мнению Фрейда, скрыта в том, что разум активно стремится сократить влияние подсознания на своей территории — жизни наяву.

Работа в области психоанализа пациентов привела Фрейда к мнению, что неврозы являются ответной реакцией на подавление сексуальных желаний и что сновидения также — отражения этих подавленных эмоций. Ребенок испытывает сексуальную тягу к одному из родителей и хочет победить второго, что впоследствии получило название «Эдипов комплекс».

Открытие Фрейда, что люди не настолько контролируют свой разум, как они привыкли полагать, ассоциировались с нападками на идею свободы воли человека, что неизбежно привело к резким осуждениям, особенно в Америке, и в результате психоанализ в целом был признан научно необоснованным.

**Говард Гарднер.** [**Структура разума: Теория множественного интеллекта**](http://baguzin.ru/wp/?p=7895) **(1983)**



Гарднер утверждает, что каждый человек представляет собой уникальное сочетание семи различных типов интеллекта, благодаря которым мы выстраиваем связь с внешним миром и добиваемся удовлетворения собственных целей. В «структуры разума» входят два типа, которые обычно ценятся в традиционном обучении (лингвистический и логико-математический), три типа, напрямую связанные с искусством (музыкальный, телесно-кинетический, пространственный), и еще два типа, определенные как «личностный интеллект» (межличностный, внутриличностный). Разработка системы образования, которая смогла бы учесть уникальность каждого ребенка, является отличной идеей. Главный урок книги заключается в том, что нам следует перестать беспокоиться, насколько возможности нашего мозга соответствуют стандартам измерения. Потому что реально умными людьми являются те из нас, кто знает свои сильные стороны и кто выстраивает свою жизнь в соответствии с этими знаниями.

**Дениэл Гилберт. Спотыкаясь о счастье (2006)**



Миллионы лет назад увеличение лобной доли мозга дало человечеству существенное преимущество: способность рисовать себе различные картины будущего, делать выбор между ними и, тем самым, контролировать окружающий мир. Мы способны предугадывать то, что может сделать нас счастливыми в будущем. Основное утверждение Гилберта о счастье заключается в том, что оно субъективно. Как правило, мы воспринимаем будущее нерационально: мы взвешиваем все «за» и «против», но пропускаем их сквозь собственный мозг, чтобы посмотреть, какую эмоциональную реакцию все это нам даст. Будущее, которое мы себе рисуем, определяется тем, что мы чувствуем сейчас. Как мы можем знать, что сделает нас счастливыми через двадцать лет? Чтобы узнать, что вы будете чувствовать в определенной ситуации в будущем (связанной с карьерой, переездом в другой город или рождением детей), нужно просто узнать мнение людей, которые уже прошли через это.

**Малкольм Гладуэлл. Озарение: Сила мгновенных решений (2005)**



Малкольм Гладуэлл – журналист, работающий в The New Yorker с 1996 года привлек внимание общественности книгой [Переломный момент](http://baguzin.ru/wp/?p=3574), посвященной тому, как незначительные идеи или изменения могут достигнуть критической массы, с которой начнется неконтролируемое развитие событий, так называемая социальная эпидемия. «Озарение: Сила мгновенных решений» стала вторым бестселлером Гладуэлла. Она представляет собой психологическую работу, которая опирается на исследования профессора Университета Вирджинии Тимоти Уилсона, изучающего проблемы «адаптивного бессознательного». Это та часть нашего разума, которая приводит к принятию правильного решения, даже если мы не знаем, как это получается.

Гладуэлл отмечает, что способность к принятию мгновенных решений человек развил в себе ради собственной безопасности. В угрожающих жизни ситуациях люди должны уметь моментально принимать правильные решения на основании имеющейся у них информации. По сути, мы руководствуемся работой двух разумов: одного, который должен тщательно взвешивать вещи, анализировать их и распределять по различным категориям; и второго, который сначала оценивает ситуацию и уже потом задает вопросы. Зачастую мгновенные решения, которые мы принимаем относительно кого-то, являются столь же правильными, как если бы мы обдумывали их в течение долгого времени.

Гладуэлл подчеркивает, что сбор как можно большего количества информации перед свершением действия не всегда является самой лучшей стратегией. Гладуэлл ввел концепцию «тонкого среза», представляющую «способность нашего бессознательного находить закономерности в ситуациях и поведении, опираясь на чрезвычайно тонкие слои пережитого опыта».

Гладуэлл утверждает, что мы считаем человека смелой, интеллектуальной и целостной личностью только на основании его внешности, несмотря на то что его деятельность это не подтверждает. У 58% исполнительных директоров 500 компаний, входящих в список Fortune, рост превысил 180 сантиметров, а ведь люди с таким ростом составляют всего 14,5% всего американского населения.

Я также прочитал книгу Гладуэлла [Что видела собака](http://baguzin.ru/wp/?p=10085).

**Дениэл Гоулман.** [**Эмоциональный интеллект в бизнесе**](http://baguzin.ru/wp/?p=5108) **(1998)**



В былые времена работа предоставлялась человеку в зависимости от его образования или технических навыков. Сегодня академические знания или технические способности являются лишь начальным требованием при приеме на работу. Помимо этого, реальной «звездой» нас делает наличие в нас таких качеств, как гибкость, инициативность, оптимизм, приспособляемость к переменам и эмпатия. Гоулман приводит данные, полученные в результате исследования 120 компаний. Работодатели хотели, чтобы их работники обладали:

* навыками слушания и общения;
* умением приспособиться к изменениям и справиться с неудачами;
* уверенностью, мотивацией, стремлением продвигаться по карьерной лестнице;
* способностью работать совместно с другими и улаживать разногласия;
* желанием внести свой вклад в дело или стать лидером.

В 1973 году наставник Гоулмана Дэвид Мак-Клелланд опубликовал в журнале American Psychologist известную статью, утверждающую, что традиционные академические и интеллектуальные тесты не могут достоверно отразить, насколько хорошо человек будет справляться со своей работой. Вместо этого люди должны проходить тесты, определяющие уровень их «компетентностей», играющих более важную роль в работе. Гоулман выделяет пять ключевых положений: самосознание, самоконтроль, мотивация, эмпатия, навыки общения.

Чем выше пост, который мы занимаем к компании, тем больше эмоциональный интеллект определяет то, насколько успешно мы справляемся с работой. На самых высоких уровнях управления технические навыки утрачивают свою важность.

См. также Гоулман [Эмоциональное лидерство](http://baguzin.ru/wp/?p=1909).

**Джон М. Готтман. Карта любви (1999)**



Готтман раскрывает шокирующую правду о супружеских конфликтах: «Большинство супружеских споров просто не имеют решения». Его исследование показало, что 69% конфликтов имеют в своей основе бессрочные или неразрешимые проблемы. Супружеские пары тратят массу времени и сил, пытаясь изменить друг друга, однако самые важные разногласия скрыты в ценностях и различных взглядах на мир — вещах, которые не меняются в принципе. Счастливые пары знают это и, следовательно, принимают друг друга «со всеми изъянами и недостатками».

Готтман пишет, что брак заканчивается в суде не по причине споров, а из-за того, ***как*** партнеры ругаются. Разговоры и споры, которые начинаются с критики, сарказма или презрения. Персональная критика, а не жалоба или замечание в адрес конкретного поступка вашего супруга. Насмешливые высказывания, закатывание глаз, высмеивание или обзывательства с целью заставить человека почувствовать себя плохо. Готтман заявляет, что большинство принципов создания прочного и счастливого брака сосредоточены вокруг одного важного фактора — дружбы.

**Гарри Харлоу. Природа любви (1958)**(похоже, что это статья, вышедшая в журнале [American Psychologist](http://psychclassics.yorku.ca/Harlow/love.htm))

Идея бихевиоризма заключалась в том, что младенцы — будь то младенец животного или человека — любят своих матерей за молоко, которое они им предоставляют, поскольку это удовлетворяет их базовую потребность. Харлоу работал с молодыми макаками и обратил, что младенцы могут любить своих матерей не за их молоко, а за тепло и заботу, которые они дарят. Эксперименты изменил и привычное представление о том, что младенцы любят свою мать на уровне условных рефлексов только потому, что она предоставляет им молоко, столь необходимое для выживания. Было очевидно, что возможность получать молоко была не главным фактором для обезьян; намного большее значение имел телесный контакт, или «материнская любовь».

**Томас Э. Харрис. Я – о'кей, ты – о'кей (1967)**



В каждом из нас присутствует «информация» от Родителя, Взрослого и Ребенка, которая определяет процесс нашего мышления и принятия решений, и Харрис полагал, что трансактный анализ поможет освободить и вывести на первый план состояние Взрослого — голос разума. Харрис использовал труд Эрика Берна (игры, в которые играют люди) как основу собственной книги. Взрослый олицетворяет собой объективность, которая вдохновляла Сократа. Это голос разума и морали, который позволяет нам расти и проверять, насколько решения, предлагаемые Ребенком и Родителем, уместны в конкретной ситуации. Хотя книгу Берна о трансактном анализе можно считать более глубокой, «Я – о’кей, ты – о’кей», написанная Харрисом, стала бестселлером потому, что предоставила более легкое объяснение концепции сосуществования Родителя, Взрослого и Ребенка внутри нас.

**Эрик Хоффер. Истинно верующий: Личность, власть и массовые общественные движения (1951)**



Книга представляет собой захватывающий анализ массовых движений и их способности формировать взгляды человека. Почему массовые движения столь мощны? Потому что они переполнены страстью. Тот, кто встал в ряды революции, стремится к самым большим и кардинальным переменам в собственной жизни. Лидеры массовых движений обещают не постепенные и нарастающие перемены, а полное изменение образа жизни, верящих в них людей. Если мы не испытываем счастья от того, кто мы есть в действительности, в рамках массового движения в жизни появлялась гордость, цель, уверенность и надежда. «Вера в «священное дело» частично заменяет утраченную нами веру в самих себя». Желание расстаться с ощущением своего Я, приводит к огромному росту самоуважения и чувству собственной значимости. Люди примыкают к массовым движениям ради чувства принадлежности и товарищества — ощущений, которых так не хватает в обществе экономической свободы и конкуренции.

Обещание массового движения кардинально изменить мир к лучшему дает возможность его участникам пренебречь всеми существовавшими ранее моральными нормами и ограничениями. Священный или увенчанный славой итог оправдывает любые средства, и истинноверующие готовы совершать ужасные деяния против других людей. Хоффер предупреждает, что мы должны быть особо осторожны «в дни, когда надежды и мечты носятся по улицам». Они обычно являются предвестниками катастрофы.

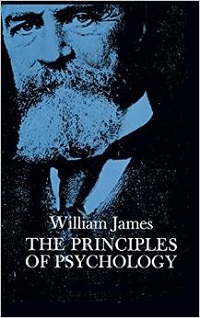
Именно узость кругозора истинноверующего питает его силы. Если мир просто черно-белый, значит, поступок понятен и оправдан. Только люди широких и непредвзятых взглядов сталкиваются с сюрпризами и противоречиями в жизни. Если обычный человек ради улучшения своих жизненных условий будет работать над тем, что он уже имеет, истинноверующий не успокоится до тех пор, пока не ощутит себя частью процесса кардинального изменения всего мира сразу. Подобная ненависть к настоящему принесла уже немало горя.

**Карен Хорни. Наши внутренние конфликты (1945)**



Хорни противопоставляла себя догмам Фрейда, утверждая, что люди не всегда должны быть узниками своего подсознания или прошлого. Она хотела отыскать основную причину психологических проблем, определяя их как проблемы настоящего, которые можно вылечить. Хорни хотела сделать процесс анализа настолько понятным, чтобы люди могли самостоятельно анализировать себя. Этим она предвосхитила зарождение когнитивной терапии и психологии самопомощи. Согласно теории Хорни, все невротические симптомы (также называемые «влечением») указывают на неразрешенный внутренний конфликт. Например, женщина уверяет всех в своей огромной любви к детям и при этом забывает о днях их рождения. Идея Хорни об «искреннем» человеке, живущем в полной гармонии со своим истинным и реальным Я, ничем не отличается от концепции «самоактуализирующейся личности», выдвинутой Абрахамом Маслоу.

**Уильям Джеймс. Принципы психологии (1890)**



Джеймс пришел к выводу, что привычки представляют собой «разряды нервной системы», создающей новые пути, по которым движутся нервные импульсы. Как только один из таких путей создается, нервному импульсу становится гораздо легче передвигаться по нему снова и снова. Джеймс разработал знаменитую формулу для вычисления самооценки: Самооценка = Успех / Намерения. Он указал, что мы испытываем огромное «облегчение на сердце», когда перестаем гоняться за потенциальными возможностями или иллюзиями, которые никогда не станут реальностью, такими как стремление помолодеть или похудеть, стать музыкантом или известным спортсменом. Каждая иллюзия, не воплотившаяся в жизнь, является еще одной небольшой вещицей, которая принесет нам разочарование и станет препятствием на пути достижения реального успеха.

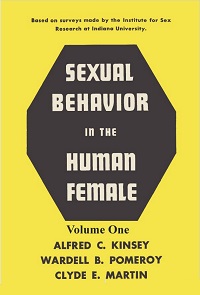
На русском языке опубликовано много [других работ](http://www.ozon.ru/?context=search&text=%f3%e8%eb%fc%ff%ec+%e4%e6%e5%e9%ec%f1+%ef%f1%e8%f5%ee%eb%ee%e3%e8%ff) У. Джеймса. В частности, [Психология](http://www.ozon.ru/context/detail/id/6364970/) – это сокращенный вариант Принципов философии, который был подготовлен самим Джеймсом как учебник по психологии в 1892 г.

**Карл Юнг. Об архетипах и коллективное бессознательное (1968)**



Эта небольшая работа Юнга (около 40 стр.) как правило публикуется в сборниках, например, [Матрица безумия](http://www.ozon.ru/context/detail/id/3027297/). Мы можем попасть в капкан нехватки знаний о самих себе. Мир античных символов, когда-то используемых для расшифровки происходящих в жизни изменений и поиска смысла, сегодня вытеснен наукой. Современные мужчины и женщины живут в духовной пустоте, которую когда-то с легкостью заполняла мифология и религия. Только новый вид психологии, реально признающий глубину психики человека, сможет усмирить эту скрытую тревогу. В 1912 году Юнг окончательно порвал отношения с Фрейдом, а через два года отказался от членства в Международном конгрессе психоаналитиков. Фрейд считал Юнга преемником своей (см. «Психологические типы», 1921).

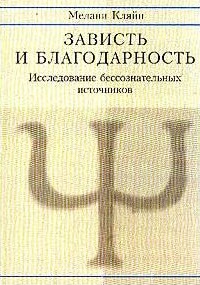
**Альфред Кинси. Сексуальное поведение самки человека (1953)**



В период с 1938 по 1956 год Кинси изучил 17 тысяч человек, 5 тысяч из которых опросил лично. «Сексуальное поведение самки человека» опиралось в основном на истории 5940 белых американок и 1849 женщин других категорий. Кинси старался посмотреть на проблему сексуальности и секса сквозь историю человека. Книга раскрывала на удивление откровенную информацию об интимных секретах женщин, столь долгое время находившихся под запретом. Вот лишь некоторые результаты. Женщины, как и мужчины, способны испытывать оргазм во сне: 65% женщин видят сексуальные сны и 20% — достигают оргазма во время сексуальных сновидений. Распространенное мнение, на протяжении тысяч лет убеждающее нас, что мастурбация вредит нашему здоровью, не нашло никакого подтверждения в исследованиях Кинси. Единственно возможный вред носил, скорее, психологический характер — у респондентов отмечалась повышенная тревожность, обусловленная чувством вины. Женщин меньше возбуждают ласки груди, в отличие от мужчин, которые получают от прикосновений к женской груди огромное удовольствие. Только 50% женщин признали, что ласкали свою грудь для достижения сексуального возбуждения. К сорока годам четверть замужних женщин, участвовавших в опросах Кинси, вступала во внебрачные сексуальные связи. Мужчины и женщины в момент сильного полового возбуждения имеют абсолютно схожее выражение лица с людьми, которых пытают. Когда сексуальный акт достигает своего пика, у представителей обоих полов ослабевает чувство осязания и боли, а также зрение. Образованные женщины, как правило, имеют более богатый сексуальный опыт, поскольку считают себя «просвещенными» и испытывают меньше комплексов в вопросах женской сексуальности.

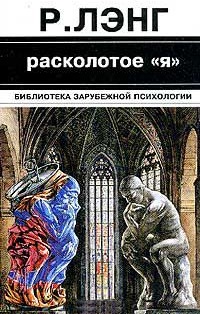
Главы, посвященные сексуальной анатомии человека и физиологическим реакциям во время сексуального контакта и оргазма, благодаря своему детальному изложению расширили знания американцев о своем собственном теле больше, чем это сделал любой другой учебник. Даже сегодня редкий читатель не найдет для себя ничего нового на страницах этой книги.

**Мелани Кляйн. Зависть и благодарность (1957)**



До Фрейда люди считали, что детство — это время сплошного счастья. Однако Фрейд показал, что дети переживают глубокие конфликты, которые и отвечают за формирование взрослой личности. Перенимая эстафету Фрейда, Мелани Кляйн внесла огромный вклад в формирование целой отрасли психоанализа, сфокусированной на исследовании первых месяцев жизни человека. Именно в младенческом возрасте люди развивают в основном завистливый или благодарный взгляд на этот мир. Наличие у ребенка возможности в полной мере выражать свою любовь к матери в младенчестве развивает в нем способность наслаждаться жизнью и любовью во взрослом возрасте. Однако некоторые дети, по мнению Кляйн, вырастают более агрессивными и жадными, а также затаивают злобу на свою мать, потому что не чувствуют, что их потребности удовлетворяются в полной мере. Такие младенцы в зрелом возрасте превращаются в завистливых людей. Напротив, младенцы, способные впитать в себя все хорошие аспекты своего родителя/родителей, по существу, смотрят на жизнь позитивно и с благодарностью, а также обладают лояльностью, смелостью в собственных убеждениях и «мягкостью характера».

**Р. Д. Лэнг. Расколотое Я (1960)**



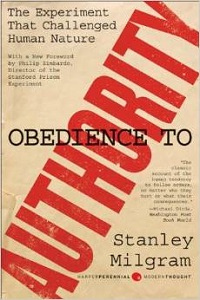
Работа Лэнга посвящена природе людей, страдающих шизоидными расстройствами и шизофренией. С того времени наука о шизоидных заболеваниях сделала огромный шаг вперед, найдя им биологическое и неврологическое обоснование, однако его описание, что на самом деле чувствует человек, когда страдает раздвоением личности, сходит с ума или переживает эмоциональный срыв, остается лучшим в своем роде.

**Абрахам Маслоу. Дальние пределы человеческой психики (1971)**



Хотя термин «самоактуализация» был введен в использование другим психологом — Куртом Гольдштейном, именно Маслоу сделал эту концепцию широко известной. До Маслоу психология была разделена на два лагеря — «научных» бихевиористов и позитивистов, которые полагали, что ни одна идея в психологии не имеет смысла, пока не будет доказана, и психоаналитиков, придерживающихся теории Фрейда. Маслоу стал родоначальником «третьей силы» — гуманистической психологии, не желающей рассматривать людей как машин, реагирующих только на внешние импульсы, или как пешек сил подсознания. Нам необходимо есть, пить и спать, но Маслоу утверждает, что, как только эти базовые потребности удовлетворяются, в человеке начинают просыпаться «метапотребности», связанные напрямую с ценностями бытия, которые также должны быть удовлетворены. Так выглядела знаменитая «пирамида потребностей Маслоу». Если вы изучите успешных и самоактуализировавшихся людей, вы увидите, что они умеют прекрасно сочетать в себе две вещи: достигать небывалых высот и при этом не терять связь с реальностью.

**Стэнли Милгрэм. Подчинение авторитету (1974)**



В 1961 и 1962 годах в Йельском университете добровольцам заплатили небольшую сумму денег, чтобы они приняли участие в том, что, по их мнению, было «исследованием памяти и способности к обучению». «Ученика» привязывали к стулу ремнями и просили запомнить список слов, распределенных по парам. Если он не мог вспомнить их, «учитель» получал указание послать ученику небольшой электрический разряд. С каждым неправильным ответом напряжение тока увеличивалось. На самом деление ток не проходил от пульта управления к стулу ученика, а доброволец-ученик был на самом деле актером, притворяющимся, что ему очень больно. Опыт, описанный в книге «Подчинение авторитету: Экспериментальный взгляд», является одним из самых знаменитых за всю историю психологии.

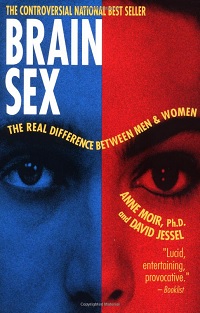
Большинство людей следовали приказам экспериментатора и увеличивали напряжение тока. Более того, как отмечает Милгрэм, «большинство участников эксперимента продолжали выполнять приказы до самого высокого значения на пульте управления». Это происходило даже тогда, когда они слышали крики учеников и мольбы о том, чтобы их отпустили. И хотя они знали, что эксперимент был жестоким и бессмысленным, в большинстве случаев они просто не могли заставить себя отказаться от этого. Их разум вырабатывал различные защитные механизмы, которые позволяли им оправдывать свои действия.

Самое удивительное открытие Милгрэма заключалось в том, что люди не утрачивали свою совесть, они просто направляли ее в другую сторону. В связи с этим они чувствовали обязательства перед теми людьми, которые отдавали приказы, и были лояльны к ним, а не к тем, кто по их вине испытывал боль. Желание доставить удовольствие авторитетной власти было сильнее страданий другого участника эксперимента, кричащего от боли. Милгрэм отмечает, что склонность человека подчиняться авторитету обусловлена элементарным стремлением к выживанию. Должны быть лидеры и последователи, должна существовать иерархия, чтобы все работало. Человек — стадное животное, и он не хочет раскачивать лодку, в которой сидит. От природы люди не бывают жестокими, однако становятся таковыми, если от них того требует авторитет. Это было основным уроком, полученным в ходе экспериментов.

Как отмечает Милгрэм, это составляет основу военной подготовки. Солдаты проходят специальную подготовку, превращающую их в посредников некоей идеи, а не свободомыслящих личностей, и именно это обусловливает легкость, с которой они совершают ужасные поступки. Другие люди перестают быть для них людьми и превращаются в «единую угрозу».

Не менее часто встречается написание Милгр**а**м. На русском языке вышло более позднее издание [Эксперимент в социальной психологии](http://www.ozon.ru/context/detail/id/2673673/), в котором, в том числе, описаны и эксперименты с подчинением авторитету. Надо отметить, что это не единственная интерпретация результатов эксперимента; см. [Кэрол Теврис, Эллиот Аронсон. Ошибки, которые были допущены, но не мной](http://baguzin.ru/wp/?p=10870)).

**Энн Мойр, Дэвид Джессел. Пол мозга: Реальные различия между мужчиной и женщиной (1989)**



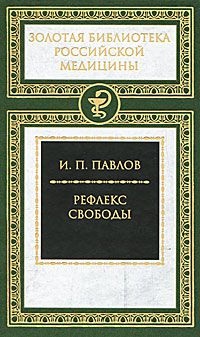
Женщины отличаются от мужчин, потому что их мозг отличается от мужского. Мозг — главный управляющий и эмоциональный орган по-разному устроен у представителей разных полов, он по-иному обрабатывает информацию, что приводит к несовпадению восприятий, приоритетов и поведения.

Уровень тестостерона у мальчиков в 20 раз превышает уровень данного гормона у девочек. Будучи анаболическим стероидом, тестостерон оказывает влияние на изменение мышечной массы тела мальчиков и заставлять их постоянно думать о сексе. Мужские гормоны повышают уровень агрессии, соревновательного духа, самоутверждения, самоуверенности и доверия к самому себе. Мозг мужчины имеет более узкую специализацию и разделение на отдельные области, их речевые и пространственные навыки сосредоточены в специально отведенных для этого центрах. Функции женского мозга более рассредоточены, их речевые и пространственные навыки в отличие от мужчин контролируются обоими полушариями.

Знаменитую способность мужчин лучше разбираться в топографических картах можно отнести на счет более развитого чувства пространства. Женщины, напротив, наделены способностью оценивать общую ситуацию и замечать малейшие изменения в мимике собеседника, на которые мужчины никогда не обращают внимание. Это позволяет им лучше разбираться в людях и объясняет то, что мы привыкли называть «женской интуицией».

На русском языке книга не выходила. В инете можно встретить фрагменты на русском языке в переводе М. Скороходова.

**И.П. Павлов. Условные рефлексы (1927)**



На русском вышел сборник, в котором есть статья Условный рефлекс. Павлов пришел к выводу, что животные обладают двумя видами рефлексов, или реакций, на окружающую среду: природные, или безусловные, рефлексы (например, выработка слюны у собаки в ходе употребления пищи для облегчения процесса пищеварения) и приобретенные, или *условные*, рефлексы, которые возникают благодаря способности нервной системы к научению (к примеру, выработка у собаки слюны при звуках колокольчика, поскольку этот звук был «синонимом» еды).

Павлову удалось доказать, что рефлексы могут быть как привиты, так и устранены при помощи ассоциации еды с чем-то, что собаке не нравилось. Павлов также выяснил, что в развитии условных рефлексов существуют свои ограничения. Со временем они либо переставали быть релевантными, либо просто собака теряла всякий интерес и засыпала. Он пришел к выводу, что кору головного мозга нельзя стимулировать до бесконечности. Было понятно, что для поддержания жизнедеятельности животного следует сохранять определенную долю стабильности в процессах головного мозга.

Павлов знал, что результаты его экспериментов применимы не только к собакам. Если собаки смогли расширить свои социальные и территориальные знания, выбирая оптимальный ответ на изменения в условиях окружающего мира, ответом человечества стало появление «цивилизаций». Исследование Павлова оказало огромное влияние на бихевиористическое течение психологи, придерживающееся мнения о том, что люди ничем не отличаются от животных, поскольку мы также обладаем предсказуемыми реакциями на внешние раздражители и можем подстроиться под определенные схемы поведения. Для ярого сторонника бихевиоризма идея существования свободной воли является мифом — любое условие или действие, направленное в адрес человека, влечет ответную реакцию в виде мнения или модели поведения. Парадоксально, но эта точка зрения противоречит наблюдениям Павлова. К примеру, он отмечал, что в большинстве случаев реакция собак была непредсказуемой. Даже когда рефлекс был полностью сформирован, всегда оставалось место для проявления индивидуальности живого существа.

**Фриц Перлз. Теория гештальт-терапии (1951)**



Вы когда-нибудь видели картинки, с которых на вас смотрит прекрасная девушка, а через секунду — старая ведьма? Если да — значит, в вашей жизни уже имел место опыт «гештальта» (если нет, см. [Сила парадигм. Какая женщина изображена на картинке: молодая или пожилая!?](http://baguzin.ru/wp/?p=2751)). Четкого перевода этого понятия не существует; немецкое слово Gestalt означает «форму», «фигуру», «целостность» чего-то. Школа гештальтпсихологии показала, что в ходе экспериментов с визуальным восприятием мозг всегда пытается «завершить картину», когда перед глазами человека возникают незаконченные образы. Мы запрограммированы на то, чтобы отыскать «фигуру» на «фоне», — то есть уделить внимание одной детали за счет другой и отыскать смысл среди хаоса цветов и различных форм.

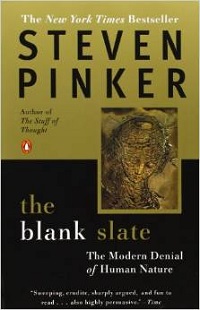
В рамках традиционного психоанализа Фрейда терапевт-аналитик пытается «понять» такого человека, стараясь проникнуть внутрь его разума, относясь к нему как к объекту. Гештальт-терапевт, напротив, видит человека как неотъемлемую часть окружающего мира. Разум, тело и окружающий мир представляют собой части единого целого. Вопреки традиционному подходу психологии, стремящейся разобрать все по частям, гештальтпсихология воспринимает все в совокупности.

**Жан Пиаже. Речь и мышление ребенка (1923)**



Пиаже обнаружил, что когда дети говорят, в большинстве случаев они не разговаривают с кем-то конкретным. Они просто думают вслух. Он выявил два типа речи — эгоцентричную и социализированную. Зачем маленькие дети задают вопрос «Почему?» Затем, что они хотят выяснить намерение всех и всего, даже если речь идет о неодушевленном предмете, поскольку они не понимают, что не у всего в этом мире есть намерение.

**Стивен Пинкер. Чистый лист: Современный взгляд на отрицание человеческой природы (2002)**



В ходе избитых споров на тему «биологическое против социального» люди все еще пытаются найти ответ: приходим ли мы в этот мир со своими талантами и характерными чертами или нас полностью формирует культура и окружающая среда. Пинкер считает, что человек формируется в большей степени схемами, заложенными в его собственном мозге, а не культурой или окружающими обстоятельствами. Философ эпохи Просвещения Джон Стюарт Милль отмечал важность опыта и гибкость человеческого разума, представляя его как лист бумаги, на котором можно писать. Эта идея получила название «чистого листа». Пинкер подчеркивает, что подобная концепция подразумевает под собой тот факт, что «человеческий разум не имеет никакой врожденной структуры и может быть выстроен в зависимости от желания общества или нашего собственного стремления».

Ирония заключается в том, что вакуум, созданный идеей чистого листа, нередко используется в интересах тоталитарных режимов, полагающих, что они могут изменять огромные массы населения по своему усмотрению. Пинкер задается вопросом: «Сколько еще проектов по «модификации человека» нам нужно пройти, чтобы раз и навсегда отказаться от идеи чистого листа»?

Пинкер утверждает, что человеческий разум, прошедший сквозь тысячелетнюю борьбу за выживание, о которой говорил нам Дарвин, никогда не мог представлять собой чистый лист. Люди, обладающие пытливым умом, способным решать самые сложные задачи, и тонким чутьем, в ходе естественного отбора победили других людей и передали свои гены следующим за ними поколениям. Люди со слишком податливым и гибким мышлением были просто «вытеснены» из этой борьбы.

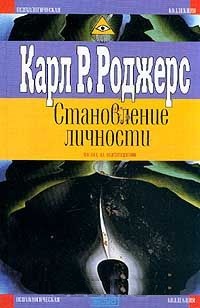
Биологи, занимающиеся проблемами эволюции человека, а также некоторые свободные от предрассудков антропологи доказали, что спектр «социально обусловленных» факторов, таких как эмоции, различия между представителями обоих полов и т. п., в огромной степени являются запрограммированными природой.

**В. С. Рамачандран. Рождение разума: загадки нашего сознания (1998)**



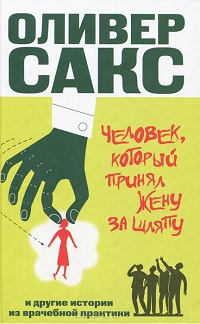
Рамачандран обращается к культовой работе Томаса Куна [Структура научных революций](http://baguzin.ru/wp/?p=4385), в которой отмечается тенденция науки к утаиванию или игнорированию необычных случаев, если они не вписываются в общепризнанные теории. Позиция Рамачандрана переворачивает все с ног на голову. Он полностью уверен в том, что мы сможем добраться до сути многих проблем благодаря изучению необычных случаев. Помимо ознакомления читателя с анатомией мозга, книга содержит в себе и много увлекательных фактов. Обожающий Шерлока Холмса Рамачандран признает, что он вовсе не является среднестатистическим ученым, и поэтому включает в свою книгу цитаты и изречения таких людей, как Шекспир и гуру исцеления Дипак Чопра, а также ссылается на догмы Фрейда и индийскую религиях.

**Карл Роджерс. Становление личности: Взгляд на психотерапию (1961)**



Смещение акцентов в сторону позитивного «возможного» (в противовес проблемного «реального») сделало Роджерса, наряду с Абрахамом Маслоу, одной из самых влиятельных фигур новой гуманистической психологии. Ее основной идеей было принятие личностного развития и человеческого потенциала как должного в современном мире. И хотя книга написана в сложном для понимания стиле, как только вы ухватите суть идей, вы найдете в них неиссякаемый источник вдохновения. В сердце работы Роджерса лежала идея о том, что жизнь представляет собой непрерывный процесс. Состоявшаяся личность, верил он, будет всегда воспринимать себя как «поток становления, а не как завершенный продукт». Основная ошибка, которую допускают люди, заключается в том, что они изо всех сил стремятся контролировать абсолютно все аспекты своего существования. Это приводит лишь к разрыву между их личностью и чувством реальности. Роджерс оказал существенное влияние на современных мыслителей, занимающихся вопросами самопомощи. К примеру, один из [Семи навыков высокоэффективных людей](http://baguzin.ru/wp/?p=2727) Стивена Кови заключается в том, что человек должен «сначала стремиться к тому, чтобы понять, а уж затем — чтобы быть понятым.

**Оливер Сакс. Человек, который принял жену за шляпу (1970)**



24 главы книги содержат детальное описание бессчетного количества странных и интересных случаев заболеваний и по стилю написания больше походят на роман. Английский психолог Чарльз Шеррингтон представлял мозг как «волшебный станок», постоянно сплетающий между собой различные вещи в полотно общего смысла. По мнению Сакса, подобная аналогия, безусловно, лучше, чем сравнение мозга с компьютером, поскольку она объясняет личностную природу ощущений человека и его способность со временем находить в них смысл.

**Барри Шварц. Парадокс выбора: Почему «больше» значит «меньше» (2004)**

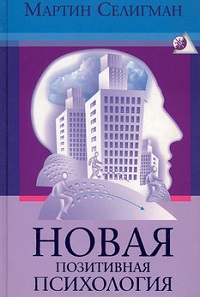


Люди привыкли считать, что возможность широкого выбора позволяет нам чувствовать себя более удовлетворенными, ведь, по сути, она отражает своего рода проявление могущества. В действительности же, при более узком спектре вариантов, из которых надо выбирать, мы чувствуем себя более удовлетворенными тем, что имеем. Учитывая то, что наши решения зачастую оказываются ошибочными, и принимая во внимание то количество решений, которые нам нужно принять, разве не будет логичнее довольствоваться «вполне приемлемыми» вещами, вместо того, чтобы всегда стремиться к «самому лучшему»? Шварц проводит забавное разделение людей на «максималистов» и «удовлетворенцев». Максималистами являются люди, которые не будут чувствовать себя счастливыми до тех пор, пока не получат «самое лучшее», какими бы ни были обстоятельства.

Удовлетворенцы вполне могут довольствоваться тем, что уже имеют, и не задумываться о существовании лучших вариантов. Концепция удовлетворенцев была представлена впервые экономистом Гербертом Саймоном в 1950-х годах. Великолепный вывод Саймона заключался в том, что, если задуматься о времени, которое человек тратит на принятие решений, удовлетворенность тем, что ты уже имеешь, покажется наилучшей стратегией существования.

Шварц задает справедливый вопрос: «Так, может, свобода выбора не столь уж прекрасна, как мы все привыкли думать»? В конечном итоге, все время, которое мы тратим на поиски лучшего среди тысяч вариантов, могло бы стать временем, инвестированным в бесценные взаимоотношения. Ведь реальное счастье человеку приносят отношения с семьей и друзьями. Поскольку слишком широкий спектр выбора заставляет нас сравнивать и вызывает тревогу, рецепт человеческого счастья состоит всего из двух частей: следите за тем, чтобы принятые вами решения не подразумевали двойственности толкования; и не забывайте ценить жизнь, которая у вас есть. В книгу включены два теста, при помощи которых вы можете определить, относитесь вы к «максималистам» или «удовлетворенцам».

**Мартин Селигман. Новая позитивная психология: Научный взгляд на счастье и смысл жизни (2002)**



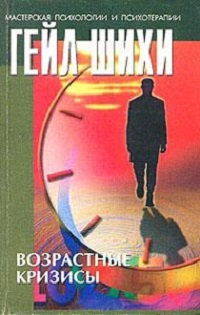
Селигман известен как основатель движения «позитивной психологии». Собрав воедино данные нескольких сотен исследований, Селигман сделал следующие выводы относительно факторов, условно приносящих счастье в жизнь человека. *Деньги.* Если для человека деньги важнее других ценностей, он всегда недоволен как своими доходами, так и жизнью в целом». Материалисты никогда не бывают счастливыми. *Брак.* Супружеский союз повышает уровень счастья. *Коммуникабельность.* Люди, проводящие большую часть времени в одиночестве, как правило, отмечают менее высокий уровень счастья. *Пол.* Женщины одновременно более грустные и более счастливые по сравнению с мужчинами. *Религия.* Религиозные люди обычно являются более счастливыми и более удовлетворенными, чем люди, не исповедующие религиозных взглядов. *Здоровье* не влияет на уровень удовлетворенности жизнью или счастья, как мы привыкли полагать. *Климат* никак не отражается на уровнях счастья. Наконец, умственные способности и высшее образование не оказывают никакого эффекта на счастье человека.

Все вышеперечисленные факторы традиционно рассматривались как основные причины, определяющие счастье человека. Однако исследование показало, что в своей совокупности они определяют уровень счастья лишь на 8–15%. Истинное счастье и удовлетворение жизнью определяет развитие «характера». Укрепляя и совершенствуя свои «индивидуальные силы мы достигаем удовлетворения и счастья, которые являются неподдельными. Селигман утверждает, что стремление исправлять всю свою жизнь собственные слабости является ошибочным. Наибольший успех в жизни и реальное удовольствие — истинное счастье — приходит благодаря развитию своих сил.

Определяет ли прошлое ваше будущее счастье? Селигман считает, что нет. Можно ли повысить уровень счастья? Селигман считает, что людям присущи определенные уровни счастья или несчастья, которые передаются по наследству, как, например, вес тела. Наш уровень счастья невозможно повышать в течение длительного периода, однако нам под силу жить на самых верхних границах заданного нам природой уровня. На Западе люди считают полезным выражать свой гнев, а не сдерживать его в себе. Но Селигман утверждает, что более правильным будет поступать наоборот. Восточная философия: «Почувствуй гнев, но не выражай его» — является ключом к счастью.

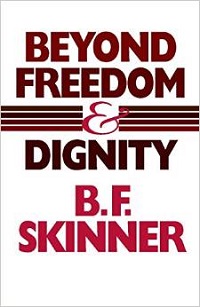
Одним из интересных аспектов «Новой позитивной психологии» являются тесты, при помощи которых вы можете определить ваш уровень оптимизма, ваши личностные силы, присущие только вам.

**Гейл Шихи. Возрастные кризисы (1976)**



Шихи обнаружила, что «возрастные кризисы» происходили с предсказуемой регулярностью приблизительно в одном и том же возрасте. Люди пытались возложить ответственность за то, что они ощущали, на происходящие вокруг них события, однако, внешние факторы не были главной причиной. Шихи стала первым исследователем, разбившим жизненные этапы человека на десятилетия для более легкого их изучения и понимания. Поиски самого себя — процесс, который Юнг называл «индивидуализацией», а Маслоу определил, как «самоактуализацию». Шихи нашла собственное определение: «обретение собственной индивидуальности». Как бы мы это ни называли, это является основной целью каждой из стадий нашей жизни. Главная изюминка «Возрастных кризисов» заключается в описании реальных людей, живущих сами по себе или в паре, которых Шихи опрашивала специально для написания этой книги.

**Б.Ф. Скиннер. По ту сторону свободы и достоинства (1971)**



В своей теории «оперантного поведения» Скиннер пошел намного дальше Павлова. Люди представляют собой не просто думающие машины, утверждал он, они наделены способностью изменять свои действия в зависимости от последствий своего поведения. Подобная философская теория объясняла существование целого спектра невероятных различий между людьми, но одновременно шла в ногу с идеями бихевиоризма о том, что человек, по сути, является творением окружающего мира.

Скиннер отмечает, что мы воспринимаем людей как «центральный источник» поведения, когда правильнее было бы расценивать поведение как ответную реакцию на влияние со стороны мира. Нам вовсе не нужна информация о состоянии разума, чувствах, личности, планах или целях человека, чтобы изучать поведение. Чтобы понять, почему люди поступают тем или иным образом, достаточно знать обстоятельства, которые подтолкнули их к данным действиям.

Наказание, по мнению Скиннера, представляет собой неумелое обращение с людьми, которые не поняли или не отреагировали в должной мере на великие цели общества. Наилучший способ изменить поведение человека заключается в развитии альтернативных форм действия. Вы не можете навязать людям цель или намерение, но вы можете сделать одни модели поведения более привлекательными, а другие — наоборот. Учитывая мощную формирующую силу окружающей среды, пишет Скиннер, будет намного эффективней использовать культурные ресурсы, чтобы «продолжать создавать более совершенную среду, чем более совершенного человека». Мы не можем изменить разум. Мы можем лишь скорректировать окружающие условия, которые подталкивают человека к различным поступкам.

**Дуглас Стоун, Брюс Пэттон и Шейла Хин. Трудные разговоры (1999)**

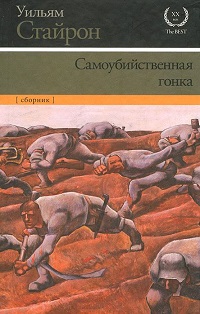


Авторы определили предмет своего изучения следующим образом: «вещи, разговор о которых вызывает наибольшие сложности у человека и которых он пытается избежать». Например: увольнение человека, разрыв взаимоотношений, общение со своей тещей или свекровью, порицание другого человека, просьбу о прибавке жалования. Стоун, Пэттон и Хин предлагают заменить наши трудные разговоры на обучающие беседы.

Обучающие беседы повышают уровень уверенности в себе у всех вовлеченных в них сторон, поскольку помогают развеять атмосферу взаимных обвинений, заменив их конструктивным слушанием. В свою очередь это приводит к повышению уровня доверия и трансформации конфликтов во взаимное понимание. Если мы сместим акценты и попытаемся понять отношение другого человека к проблеме, вместо того чтобы неустанно доносить до него свое мнение, разговор мгновенно станет легче и свободнее от эмоционального напряжения.

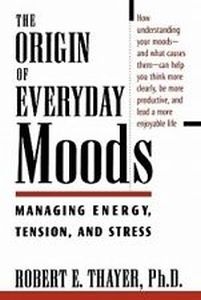
Мы не должны путать эмоциональность с четким выражением эмоций, таких как «Мне больно» или «Меня это злит». И не вздумайте переводить свои эмоции в суждения о другом человеке. Для некоторых людей сложно начать предложение или разговор со слов: «Я чувствую», но произнесение их вслух может заставить другого человека прислушиваться к вам.

**Уильям Стайрон. Зримая тьма (1990)**



На русском языке книга вышла в сборнике. Стайрон считает, что масса литературы, посвященной темам депрессии, носит «слегка оптимистичный» характер. Некоторые пациенты хорошо реагируют на лекарственные препараты или определенные формы терапии, однако наше знание этой проблемы еще не настолько глубоко, чтобы давать безоговорочные обещания. Люди, страдающие депрессией, безусловно, надеются на скорейшее выздоровление, однако, когда чуда не происходит, они впадают в еще более глубокое депрессивное состояние.

**Роберт Е. Тайер. Источник повседневного настроения: Управление энергией, напряженностью и стрессом (1996)**



На русском языке не выходила. Тайер определяет настроение как «фоновое ощущение, сохраняющееся на протяжении длительного периода времени». Настроение отличается от эмоций тем, что эмоции всегда имеют под собой точно определяемую причину, которой нет у настроения. В сравнении с эмоциями изучению настроения уделяется так мало внимания ввиду эфемерности и неуловимости его природы. Если эмоции представляют собой феномен, связанный с тем, что происходит в мозге человека, настроение представляет собой результат процессов, происходящих одновременно и в сознании, и в теле, находящихся в постоянном и сложном взаимодействии друг с другом. Исследования Тайера привели его к выводу, что в большинстве случаев наше настроение берет свое начало в двух измерениях: энергии и напряженности. Подавленное настроение характеризуется низким уровнем энергии и повышенной напряженностью (с сопутствующим ей чувством безнадежности). В то время как приподнятое настроение подразумевает повышение энергии и понижение напряженности (мы чувствуем, что можем свершить больше, и полны энтузиазма).

\* \* \*

Дополнительный список из 50 книг включает следующие книги, заинтересовавшие меня.

**Антонио Дамасио.** Ошибка Декарта: эмоции, разум и мозг человека. (1994) Теория великого исследователя человеческого мозга отвергает идею разделения души и тела, а также показывает, что эмоции составляют жизненно важную часть процессов рационального мышления и принятия решений. На русском языке не выходила.

**Леон Фестингер.** Теория когнитивного диссонанса. (1957) Знаменитая теория о том, что люди пытаются придерживаться своего мнения даже тогда, когда оно ошибочно. На русском языке вышла в издательстве «Речь» в 2000 г.

**Элизабет Лофтус.** Показания очевидца. (1979) Эксперт в области судебной экспертизы поднимает вопрос надежности свидетельских показаний в рамках уголовных дел. Лофтус также известна своими исследованиями в области проблем, связанных с синдромом подавления памяти. На русском языке не выходила.

**Дуглас Макгрегор.** Человеческая сторона предприятия. (1960) Психолог Макгрегор стал гуру менеджмента благодаря своей «Теории X» (директивного контроля начальства) и «Теории Y» (необходимости служащих к самомотивации). Основным источником вдохновения Макгрегора была теория гуманистической психологии Абрахама Маслоу. На русском языке не выходила.