

## МЕТОДОЛОГИЯ

*А.И. ПРИГОЖИН*

### Качество целей\*

#### Смена ценностей. Это возможно?

Тут мы подходим к очень важной и трудной теме, где любое решение будет спорным. Вопрос таков: изменяема ли культура личности, организации, социума? Или ее нельзя трогать, надо принять ее за данность, идущую от природы людей?

Человеческая, национальная природа многими признается как нечто неприкасаемое, заветное. Спонтанно, самопроизвольно культура, конечно же, меняется: от деревенской к городской, от индустриальной к электронной, от национальной к глобальной, и т.д. Постепенно меняются представления о добре и зле; человеческая жизнь как ценность уже видится иначе. Морально преобразовались целые народы. К примеру, современные скандинавы являют собой полную ценностную противоположность своим праотцам – викингам. А немцы – до и после 1945 года? Вместо культа собственной расы, нации, войны – приоритет ценностей личности, мира. Да и мы, россияне, поменяли свои идеалы и идеологемы едва ли не на противоположные. Значит, ценности меняются! В том числе и цивилизационные (политические, моральные). Некоторые из них просто исторически сменяются, если мешают развитию. Некоторые отпадают, забываются после потрясений, реформ. А иные заимствуются у более успешных людей, организаций, народов (права человека, инновационность, тотальное качество и т.д.).

Между тем сейчас все настойчивее утверждается мысль об органической заданности некоторого свода ценностей каждому народу, прежде всего нашему. Особенно это касается политической культуры. Дескать, есть некая врожденная “поведенческая матрица”, которая как генетический код задает специфику политического устройства России. Главное в ней – жажда сильного царя, вождя, “отца народа”, готовность подчиняться центральной власти, даже если она злоупотребляет законом и силой. Такой “родительско-детский” тип политических отношений, по мнению этих идеологов, специфичен для нашей культуры. Ссылаются, например, на суждения И. Ильина, полагавшего, что слабая власть всегда вызывала и долго еще будет вызывать в России чувство вседозволенности и общественный распад.

Из этого выводят: отношения между обществом и государством по типу “взрослый – взрослый” – не для нас. Но так консервируется наша отсталость. Возьмем то

---

\* Окончание. Начало см. “Общественные науки и современность”. 2010. № 1.

---

*Пригожин Аркадий Ильич – доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой управления персоналом и организационного развития Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации.*

же ильинское “долго еще” – это сколько? Уже начало нового века. “Слабая власть” – это что? В Финляндии, Японии, Канаде власть сильная? Первая близка нам по общей истории и географии, вторая – по численности населения, третья – по масштабу и особенностям территории. Все три государства на разных континентах, с разным национальным составом очень сильны **законностью**. Вот та высшая ценность, на которой сошлись граждане в строительстве своих государств. А основа законности – в равенстве всех перед независимым судом. В отделении судебной и законодательной властей от исполнительной.

Еще один предрассудок: правовой нигилизм власти приводит к правовому нигилизму населения. Скорее наоборот: неразвитость ценности права в национальной культуре соблазняет даже юридически образованную власть действовать по усмотрению, вопреки своим же законам, по корыстному желанию.

Итак, ценностная специфика общества меняется не только спонтанно. Она может обновляться под воздействием лидирующей группы, способной вызвать в обществе новое самосознание. Если в лидерах страны окажется высокопатриотичная, талантливая и волевая команда, то ей обязательно придется решать задачу **цивилизационного самоопределения**, то есть выбора и воплощения в жизнь народа и в государственную службу республиканских ценностей (законность, суверенность трех властей, оппозиционность). Пока в руководстве страны преобладает правовой нигилизм, и он соответствует интересам правящих кругов. А общество не в силах побудить их к пересмотру ценностей, и само пропитано тем же.

Комплекс нынешнего выборного законодательства делает руководящую команду почти не сменяемой, как и в СССР. Тем не менее она будет меняться в личном составе, и вероятен приход кого-то из первых лиц, кто увидит свой исторический шанс в принятии республиканских ценностей. Особенно под влиянием неудач в экономике и возбуждений общественных эмоций, а также под внешним давлением. Иначе говоря, опять через кризис (как и перед концом СССР).

Ведь самоцентризм в госуправлении ведет к экономическому кризису даже в нефтяные времена. Без независимого суда и естественной (а не назначенной) оппозиции не будет здоровой конкурентной среды в бизнесе. Монополизм, сращивание власти и бизнеса рождает коррупцию и бедность. В скудости закодирована нищета народного быта: **социальная бедность вызывает материальную, а не наоборот**. Да, в эволюции социума не так уж много материализма. Подъем нравственного чувства в сочетании с сильной волей и полномочиями, с одной стороны, острые ожидания из недр общества – с другой, создадут очередной цивилизационный порыв к республиканским ценностям.

Но государство – огромная организация, и народ – коллектив ее. То, что долго и трудно происходит на макроуровне, гораздо менее рискованно предпринимать в локальном масштабе. Ведь подобия между ними много. На уровне бизнес-организаций мы научились преобразовывать ценностные ориентации руководителей и персонала. Развитие организационной культуры и формирование идеологии фирмы, по сути, и есть работа по освоению новых ценностей через каналы управления. На такую работу спрос немалый, и он растет. Но для этого надо разобраться в устройстве самой деятельной сферы – культуры человечества, народа, личности.

Человек поступает в соответствии с нормами среды, которые сложились помимо него, то есть с привычными правилами, стандартами поведения. Они есть и у каждой личности. Именно по ним, этим нормам, можно различать людей, группы, организации, страны. У норм есть еще одна особенность: в отличие от других компонент этоса они наблюдаемы опытным путем. Скажем, попадая в незнакомую среду (компанию, страну), мы видим, как действуют, поступают носители местных норм, можем им подражать, воспроизводить господствующие нормы собственным поведением. О ценностях, убеждениях этого не скажешь, там такой наглядности нет. Они скрыты в индивидуальном и коллективном сознании людей и прямо не наблюдаемы.

Норма – как монотонный звук: он замечается тогда, когда прекращается. И норма оценивается, осознается тогда, когда нарушается или препятствует деятельности. Если нормы практически оказываются неэффективными (в сопоставлении с целями или же нормами других сред), то подвергаются критике, и формируются убеждения в необходимости их замены. Нередко оказывается, что для поиска новых норм приходится выходить на ценностный уровень и оттуда начинать обратный путь: строить убеждения о том, какие нормы необходимы и как именно их вырабатывать, осваивать и контролировать их соблюдение. Ценности и убеждения должны раствориться в нормах настолько, что их уже не потребуется воспроизводить в приказах, заданиях, стимулах, ибо они станут естественными и незаметными.

Производительная способность ценностей развивается: они производят как цели, так и нормы. Причем целью может стать изменение норм. Вот итоговая схема: у людей есть некая ментальная сфера, которая задает им ориентиры деятельности – представления о наилучшем и должном (идеалы и идеологемы). Стремясь к этим ценностям, люди переводят их в деятельную сферу сообразно конкретным условиям и возможностям. И если мы сумеем изменять те ценности, которые производят неуспешные цели и нормы, а также не относиться к органичному, то есть низменным, то соответственно будет повышаться качество целей и действий, а также поведенческих норм, регулирующих эти действия. Но чтобы понять, о каких ценностях должна идти речь, надо отразмышлеть нашу ценностную систему.

### Рефлексия – узнавание себя

Уже так много надежд возлагалось на рефлексию, что пора их оправдать, раскрыть и рекомендовать ее приемы и методы. Сначала определим понятие. В общем виде рефлексия есть осмысление собственной деятельности (практики, статуса, поступков). Методически она строится из *вопросов к себе, о себе*.

Стихийно мы все рефлекслируем. Особенно после неудач, потрясений (почему-то успехи побуждают к рефлексии гораздо меньше). Так мы работаем над ошибками: обнаруживаем их и исправляем по мере сил. Так мы выстраиваем свой образ, некий личный *vision*, в который стремимся воплотиться по мере сил. Так мы понимаем наши возможности и ограничения, с тем чтобы найти реалистичные ценности и цели и следовать им по мере сил. Иначе говоря, разобраться со своей личностью, ее особенностями и развитием. Так что именно через рефлекссию мы открываем или осмысливаем цели и ценности.

Рефлексия не проходит бесследно. Так или иначе она меняет самооценку, корректирует поведение. Она терапевтична. Поэтому тяга к рефлексии – признак здоровой личности (в психологическом и социальном отношениях).

**Рефлексия требует клинического подхода к собственной личности.** Это значит, во-первых, что надо уметь мысленно выйти из проблемной ситуации, которая дала повод для рефлексии, что называется, увидеть себя со стороны. Во-вторых, клинический подход к себе требует некоторой аналитики: чем вызваны мои действия в той ситуации? что стоит за ними? В-третьих, не обойтись без некоторой оценки своих действий, мотивов по линиям “удачно–неудачно”, “хорошо–плохо”. В-четвертых, полезно оценить реакцию на них остальных участников анализируемой ситуации: чье-то мнение о моих действиях очень важно, чье-то – нет. Как именно первые восприняли мое поведение (иногда это воображаемые, условные участники). В-пятых, задуматься о выводах на будущее: чего впредь не позволять себе, не допускать со стороны других. И что надо делать обязательно в подобных случаях. Так что рефлексия может быть растянута по времени – к прошлому, к настоящему, к будущему. Полнота ее и полноценность тем выше, чем больше временной диапазон. Важно также выделить различие между видами рефлексии – эмпирической и ценностной.

Эмпирическая рефлексия – обычно привычная реакция на неизбежные неадекватности нашего поведения условиям среды или на недостижения целей. Когда из нее

поступают слабые или сильные сигналы на этот счет или поставленные нами цели не достигаются, мы стремимся к корректировке своих действий, хотя бы в порядке элементарной гигиены общения. Речь идет о сугубо прагматическом процессе оптимизации сотрудничества, преодоления и упреждения сбоев в нем.

Ценностная рефлексия проходит на уровне идеалов и идеологем, и здесь уже речь идет не просто о воображаемом выходе из текущей ситуации, а из образа жизни, а то и об обращении к ее смыслу. Каждый, кто пробовал, знает, с каким волнением он отвечал себе, к примеру, на вопрос “что стоит за моими действиями?”, на сколько итераций типа “а это мне зачем?” он решился, а на какой итерации замер. Кроме того, ценностная рефлексия, в отличие от эмпирической, ведет не только к равновесию со средой, но и к противоречиям с ней, к смене целей. Последние следствия наступают чаще.

Как видим, ценностная рефлексия возможна лишь при немалых усилиях воображения и воли. Уже на втором из упомянутых выше шаге рефлексии многие испытывают сильное напряжение, а на третьем-четвертом – даже разочарование в себе или в другом. Люди морально устают и стараются не углубляться. Но есть и те, кто неспособны к рефлексии. Особенно руководители-экстраверты.

Почему мы сталкиваемся с особыми трудностями при ценностной рефлексии? Потому что она уходит в мораль, совесть, а это глубже и чувствительнее всякой иной сферы, ибо доходит до ценностей почти или совсем сакральных. Тут клиника своей личности иногда вызывает страх, и вполне оправданный. Каждому приходилось разочаровываться в ком-то другом, некоторым – в своей профессии, а кому-то – и во всем человечестве. Но как разочароваться в самом себе? Все люди стыдятся каких-то поступков, но это совсем не то, что стыдиться своей личности... Она, конечно, меняется, тому немало примеров. Меняется спонтанно, по мере научения, самовоспитания. И названный здесь нравственный барьер рефлексии далеко не всегда так уж рискован для его обнаружения и преодоления. Бесспорно и то, что освежающий, оздоравливающий эффект рефлексии, в том числе и ценностной, необходим любому человеку, коллективу и обществу.

Объектом рефлексии можем быть мы сами или же наша референтная группа (то есть коллектив, категория людей, к которым мы себя уже относим или хотели бы отнести). Организации, подразделения, которые мы создали или возглавляем, и даже страна, которую мы считаем своей; все, где есть субъект, то есть человек неравнодушный и активный.

## Ценностная саморефлексия

Напомню разницу между само- и взаиморефлексией, хотя они неразрывны и переходят одна в другую. Первая есть путь к себе через себя, вторая – через других. Точнее: саморефлексия строится через сомнение и поиск. Сомнение в надежности привычных ориентиров и поиск новых. Источники (причины, поводы) саморефлексии чаще всего негативны – неудачи, разочарования, трудности. Так или иначе, это инциденты. И тогда предстоят те пять шагов. Но есть и позитивные источники: личный *vision* (образ желаемого будущего для себя), продвижение к своим идеалам и идеологемам. И высшие акты ценностной саморефлексии – определение смысла жизни, личной миссии.

Каковы же **способы ценностной саморефлексии**? Фактически один из них мы уже обсудили: **итерации вопросов класса “зачем?”** или вариации “почему?”, “что потом?” и т.п. Данный класс вопросов, наверное, самый проблематизирующий. Он хорош как применительно к прошлым поступкам, так и к целям. Мне доводилось проходить с руководителями до шести итераций. Хотя количество тут – не признак качества, ибо обычно итерации множатся от стремления уйти от ценностной основы и ограничиться целевой. Сила этого класса вопросов еще и в том, что он лучше других подводит субъекта к узнаванию, к исследованию собственной личности. Вот имен-

но – к открытию в себе того, чего за собой не знал. Поскольку не интересовался и не открывал какие-то слои своего подсознания.

Второй класс вопросов на ценностную саморефлексию – о *референтности*. Иначе говоря, определение себя между значимыми социальными категориями. Значимыми положительно или отрицательно. Тут дело в том, что любой человек вольно или невольно принадлежит к какой-то категории, и не к одной, а ко многим (квалификационным, статусным, моральным, психологическим и т.д.). Многие не задумываются и не могут отразить свою объективную принадлежность (не приверженность!) к неприятным для себя, даже позорным, категориям.

Через этот класс вопросов можно пройти самому или же с помощью доверенного партнера, даже случайного. Самый трудный, но и самый продуктивный вопрос этого класса: *к какому типу людей я отношусь?* Не “я себя отношу”, ибо тогда есть соблазн укрыться от вопросов в простейших ответах вроде щадящих и даже льстивых (к “хорошему типу”, “не хуже других”). Нет, сначала попробуйте назвать себе разные известные вам типы, причем не только по толстоструктурным признакам (профессия, возраст, квалификация, статус в обществе и проч.), но и по тонкоструктурным (взгляды, характер, основные ценности и все, что уже обсуждалось здесь ранее). *Какие мои действия, поступки дают мне основания для отнесения себя именно к такому типу?* Саморефлексия требует доказательств самим себе, чтобы не впасть в самолюбование, ведь люди желают думать о себе лучше или иначе, чем они есть на самом деле.

Еще один класс вопросов на ценностную саморефлексию я формирую вокруг *“экрана саморефлексии”*. Например, руководителю предлагается некоторый анализ, даже просто систематизация его управленческих решений с вопросами вроде: о чем говорит такое распределение ваших решений? как вы бы хотели изменить структуру ваших решений? как бы вы сгруппировали ваши решения, по каким признакам? и т.д. Много раз видел, с каким интересом, а нередко и с удивлением разглядывают субъекты решений свою продукцию.

В целом трудности ценностной саморефлексии приводят к двум издержкам:

- вытеснению из сознания негативно оцениваемого опыта, связанного с личными недостатками субъекта (так называемые постыдные помыслы или недостойные поступки);

- манифестацию социально одобряемых ценностей как близких данной личности, так и чуждых ей.

Насколько могу судить по работе с руководителями, не намного более половины из них действительно способны к ценностной саморефлексии и заинтересованы в ней. Хотя необходимость такая довольно часто возникает при выработке целей бизнеса.

Теперь несколько слов о ценностной взаиморефлексии. Ее суть – познание себя через других. Что вы знаете о себе, если знаете только себя? Здесь можно было бы применить вопрос Р. Киплинга (вместо “себя” у него “Англия”). Дело в том, что в природе человека глубоко заложена потребность во взаимном сравнении. Думаю, что она однопорядкова по силе и последствиям потребностей в познании, удовольствии, общении, признании, самоактуализации. Как следствие, человек оценивает свое положение в организации, семье, в социуме не столько само по себе, сколько в сравнении с положением других людей, групп, категорий (чаще сопоставимых с ним, но не обязательно).

Не менее закономерно и “экранирование” друг друга, стремление увидеть свой образ в глазах окружающих, отразиться в них, как на экране. Кроме понятного любопытства, тут решается и конструктивная задача: сделать взаимодействие с другими более приятным и полезным для себя, для них, для дела. Однако есть и немало препятствий.

Ведь между людьми не принято говорить друг другу, как именно они воспринимают в каждый текущий момент даже самых близких. Что они испытывают в общении, радости и неудовольствия, хорошие и неприятные ощущения – многое из этого

люди скрывают от партнеров по общению. Почему? Причины неприятных эмоций от взаимных контактов они скрывают либо потому, что не надеются изменить какие-то особенности, либо опасаются нанести ущерб отношениям или получить в ответ агрессию. Но в результате между людьми накапливается довольно большой объем разных недоговоренностей, умолчаний, а значит, ухудшается взаимопонимание, проявляются непонятные диссонансы в общении. Получаемый нами “экран” подчас крайне фальшивый. Так или иначе, потребности во взаимном сравнении и взаимном “экранировании” побуждают осмыслению своей личности, отношений со средой, своего места в ней.

Любую ли эмпирическую взаиморефлексию можно и нужно доводить до ценностной? Точно не знаю, но когда такая возможность появляется, я ее не упускаю: очень уж полезна для дела и лично для руководителей. И вообще – она входит в методологию глубокого управленческого консультирования.

Во взаиморефлексии вообще и ценностной в частности очень важно придерживаться принципа референтности. Иначе говоря, проводить сравнение себя со значимыми группами, категориями людей или отдельными лицами. Или же выяснять их отношение к себе. По сути, это есть осмысление своей *репутации*.

Что такое репутация? Сначала отделим ее от имиджа. Имидж есть тот наш образ, который мы целенаправленно формируем и направляем вовне, точнее – на референтные, то есть значимые для нас, группы и лица. Репутация же есть то, что референтные группы и лица думают о нас на самом деле. Но все они думают о нас по-разному, потому что у них совсем не одинаковые ценности. Для кого-то в оценке людей, организаций на первом месте стоит влияние, общественный вес, статус. Для другого – инициативность, для третьего – опыт, и т.д. Репутация и есть то место, которое мы занимаем на шкалах престижа у разных референтных групп и лиц. Репутация есть интегральный показатель социального качества человека, организации, страны. Репутационные риски в современном мире самые опасные. Поэтому формирование репутации есть постоянная задача любого субъекта, индивидуального или коллективного. По ней мы судим о себе. И правда, надо иметь сильный характер, чтобы задаться вопросом: что во мне такого, что ко мне так относятся уважаемые мною люди? Вместо того чтобы осуждать других за непонимание, вредность и т.п. Подобные вопросы можно посоветовать каждому, а нашему Отечеству – особенно. И тогда обнажатся именно ценностные корни наших проблем.

## К смыслу жизни

Восхождение целей от ценностей для кого-то и когда-то достигает высшей субъектности – вопросов о смысле жизни применительно к своей личности, своему народу, человечеству и даже всему живому. Когда и перед кем такой вопрос возникает, если возникает? В юности – от усилий понять возможности и варианты своего будущего: для чего стоит жить? У взрослых – от страданий, болезней, кризисов, ошибок: как надо жить? А кроме того – от достижений, при подведении итогов, оценке сделанного: зачем все это? И есть еще меньшее число людей, кто идею своей жизни разрабатывают постоянно. Наконец, есть мыслители, чья специальность – изучать данную тему: строить определения, систематизировать точки зрения, обобщать их, анализировать причины их возникновения. Философы, художники, психологи, писатели, богословы могут выйти из сугубо личностного восприятия подобной проблематики и рассматривать ее не для себя, а извне, как проблему существования человека. Но даже они часто выбирали этот предмет, пережив личные потрясения, под их воздействием. По крайней мере, наиболее яркие из таких мыслителей.

Наверное, многое бы прояснилось, если бы можно было ответить на волнующую цепь вопросов: в чем смысл жизни как таковой? В чем смысл жизни человечества? В чем смысл жизни моего народа? В чем смысл жизни таких людей, как я? И уж

после ответа на них легче подойти к вопросу о себе лично. Но где ответы? Впрочем, в религиозных размышлениях они появляются. Правда, в виде долгов человека. При нынешней доминанте его прав в отрыве от долгов, сочетание светского и религиозного пока не синергично.

По-моему, самое емкое позитивное решение этой проблемы предложил С. Франк, философ, изгнанный из Советской России еще В. Лениным: “Жизнь осмысленна, когда она, будучи служением абсолютному и высшему благу, есть вместе с тем не потеря, а утверждение самой себя, когда есть служение абсолютному благу, которое есть благо и для меня самого” ([http://www.krotov.info/libr\\_min/21\\_f/fra/nk\\_05.html](http://www.krotov.info/libr_min/21_f/fra/nk_05.html)).

Что это значит? Первое: определи для себя наивысшее благо, то есть наивысшие ценности, на которые стоит ориентироваться в жизнедеятельности, ибо подобная задача возникает только перед деятельными людьми. Второе: сумей построить личные цели, жизненные планы в направлении воплощения этих ценностей. Соедини свой интерес с высшим благом, как ты его понимаешь. Тогда и получится смысл твоей жизни. Таков двойной императив Франка.

Но для этого надо понять: чему ты готов способствовать, в чем участвовать. Не уходить от такого самоопределения. Франк, видимо, понимал, что встать на “абсолютную точку зрения” для многих трудно, они избегают ее то ли из-за страха перед собой, то ли из-за трудности выбора. Вытесняют сам этот выбор в подсознание, в *“душевную могилу”*. А в сознании удерживают лишь промежуточные ценности уровня житейских потребностей.

Что же не устраивает нас сегодня в концепциях названных классиков? Два момента:

- они рассматривали человека как целый род, без внимания к объективным и субъективным различиям в нем, в то время как проблематика смысла жизни и ценностных ориентаций вообще очень чувствительна к тонкоструктурным особенностям субъекта;

- у них преобладал аспект долженствования, проповеди, они обращались к долгу и нравственности, но наряду с этим приходится принять и клинический подход к реальности, видеть фактическое поведение конкретных групп и отдельных людей.

Именно с такими уточнениями предлагаю мои собственные изыскания в этой же области. В любом социуме есть ведущие меньшинства. Те меньшинства, которые определяют действия большинства, его мысли, ценностные ориентации, настроения. Например, политики, духовенство, артисты, писатели. И конечно же – предприниматели.

Им, людям высоких достижений, не меньше остальных свойственно оценочное отношение к себе. Может быть, и больше, ибо такое отношение им навязывается средой, извне к ним постоянно предъявляются повышенные требования. Высокие достижения во власти, искусстве, в созидании собственности – на виду и перед судом публики. Главное же в том, что в руках у политиков, руководителей и предпринимателей вырабатываются и концентрируются мощные ресурсы воздействия на среду. Они – лица, принимающие решения за других.

Столь огромные возможности не могут не озадачивать многих их обладателей: как ими воспользоваться? Радости от распоряжения ресурсами, от их успешного применения, разумеется, сочетаются с трудностями и рисками, но со временем появляется и особая угроза: *растрата жизни*. Она возникает и перед другими людьми, но для обладателей мощных ресурсов она особенно остра, ведет к депрессии.

Нет общего одинакового смысла жизни для каждого, одного на всех. Даже если проникнуть в замысел появления человечества, то во многообразии составляющих его людей мы увидим бесконечные контрасты до несовместимости. Любому ли человеку интересно и доступно такое предельное целеполагание? Немало людей бежит от него! Однако бессознательно, насколько могу судить, большинство из нас смыслом жизни обладают. Откуда? От вдохновения духовного, от воспитания и примера, от размышлений над собой, от тех же страстей и нужд.

Значит, обретение индивидуального смысла жизни далеко не всегда есть предмет личного выбора (волевого, нравственного, разумного)? Смысл этот вносится, задается, прививается личности природой, духом или средой. Каков же тогда простор, где возможности для искомой субъектности человека? Неизвестно. Возможно, такая неизвестность возникает от слабости аппарата изучения данной реальности. Нестрогие понятия типа “немало”, “большинство”, “многие”, неточные термины, используемые выше, и на самом деле бессильны помочь с ответом на подобные вопросы. Надо исследовать. Хорошо бы оценить, насколько мы – субъекты и насколько – объекты в собственных мирах.

Сам я пока могу предложить лишь нестрогие оценки, руководствуясь наблюдениями за миром бизнеса в качестве консультанта по управлению и некоторыми беседами и обсуждениями в режиме коучинга. Надо сказать, что большинство моих обращений к предпринимателям с вопросами на эту тему вызывали заинтересованное, вдумчивое отношение.

Сначала об их восприятии самой проблематики смысла жизни. Тут заметны разные меры осознания задаваемого вопроса, продуманности, готовности к ответу на него. Надо признать, что среди отечественных предпринимателей я наблюдаю рост такой готовности, и чем ближе к настоящему времени, тем больше. Иначе говоря, уровень осмысленности собственной жизни<sup>2</sup> у предпринимателей повышается. Всего таких уровней получилось восемь (по убывающей):

- “у меня есть смысл жизни, и я ему следую”;
- “я ищу смысл своей жизни”;
- “какой-то смысл моей жизни, наверное, есть, но мне он неизвестен”;
- “надо жить, а там видно будет”;
- “никогда не думал об этом”;
- “этот вопрос меня не волнует”;
- “жизнь вообще смысла не имеет”;
- “только нездоровый человек может думать об этом”.

Четыре нижних варианта – отрицательные, три верхних – положительные, между ними – нейтральный. Может возникнуть сомнение: правда ли, что отрицательные варианты непременно указывают на низкий уровень осмысленности жизни? Как я убеждался при получении большинства отрицательных ответов, они оказывались следствием именно неготовности к ответу, неожиданности и новизны темы. Более того, свойство этой темы таково, что стоит лишь затронуть ее, как даже после отрицания начинается саморефлексия, движение чувства и ума, какое-то притяжение к ней. И если осмысление происходит, то через позицию “никогда не задумывался...” Нередко происходит продвижение к следующему уровню сверху, а от него, бывает, и выше.

Смысложизненное целеполагание есть процесс развития личности. Но характерно оно больше всего для тех идеологических типов предпринимателей, которые ранее были названы “государственниками”, “созидателями”, “спортсменами”. Первые, например, обычно готовы сразу сформулировать ответ содержательно и развернуто. “Маниманы”, “охранители” и “гедонисты” воспринимают подобные вопросы чаще иронически, иногда отчужденно, даже подозрительно. Но и эти типы предлагали свои ответы.

Посмотрим на содержание ответов тех, кто так или иначе их определяли, достигали уровня смысложизненного целеполагания. Мне попадались примерно 20 ответов тех, кто отвечали содержательно. Я распределил их по пяти смысловым группам:

- поисковые – “выяснение того, на что я способен”, “смысл жизни в том и состоит, чтобы найти его”;
- потребительские – “познание всех радостей мира”, “удовлетворение своих потребностей”;

<sup>2</sup> Понятие “осмысленность жизни” введено в оборот М. Яницким [Яницкий, 2000].

– самоцентрические – “обретение богатства, влияния, силы”, «полная реализация своего “я”, своего потенциала», “достижение больших деловых успехов”, “совершение дела, полезного для себя и других”, “оставить о себе добрую память”, “достижение независимости и свободы”, “установление гармонии с самим собой и с окружающим миром”, “постижение самого себя”;

– социоцентрические – “совершение дела, полезного для себя и других” (также и в предыдущей группе), “продление своего рода, реализация себя в детях”, “внесение в мир большего добра, уменьшение в нем зла”, “обеспечить благополучную жизнь родным, детям, внукам”, “улучшить положение в своей отрасли”;

– сакральные – “осуществить свое предназначение”, “исполнение заповедей Божьих”, “спасение своей души”.

Конечно, самоцентрические выборы преобладают. Хотя по мере развития бизнеса увеличивается число социоцентрических смыслов. У некоторых предпринимателей эти смыслы доходят до *миссионерского* уровня. Понятие “миссия” распространилось в бизнесе столь массово, что потеряло исходное значение и уже совпало просто со спецификой предприятия. Точнее – с полезными свойствами продаваемых продуктов и услуг.

Между тем миссия в предпринимательстве имеет свое место и содержание: это стремление осуществить какие-то качественные изменения в среде – в городе, отрасли, регионе, стране. Эти изменения могут быть связаны с собственным бизнесом. Например, владелец строительной фирмы решился на огромные и рискованные затраты – соорудить в центре родного города развлекательно-деловой центр, который своей архитектурой замечательно оживит монотонно-серую и невзрачную его среду. Прибыльность, даже окупаемость здания – сомнительны. Главное – облагородить город, оставить след в нем. Сюда же следует отнести не показную, даже скрытую благотворительность, которой занимается не такое уж малое число бизнесменов.

По отношению к крупному бизнесу миссионерские ожидания на его счет рождаются в обществе сами собой. Идя навстречу этим ожиданиям, некоторые крупные корпорации сами выдвигают цели такого уровня. Но что верно – то верно: миссионерские задачи ставят себе абсолютное меньшинство предпринимателей в любой стране (по моим оценкам – около 5% от всего бизнес-сословия.). Прежде всего это “государственники”, “созидатели”, реже “спортсмены”. А разве в других сословиях таких больше? Каждый социум создает в себе малый процент визионеров и миссионеров, как-то распределенных в разных категориях. Сколь равномерно это распределение по социальным категориям – не знаю, хотя узнать было бы очень интересно. Зато есть исторические наблюдения и доказательства весьма неравномерного распределения этого социального элемента во времени и пространстве Земли (теория этногенеза Л. Гумилева, например). Когда-то его остро не хватает, но в иные времена концентрация его чрезмерна и опасна.

В духовном понимании и переживании смысла жизни важнейшая субстанция – душа как продолжение абсолютного смысла в каждом человеке с какими-то индивидуальными вариациями. Если абсолютный смысл несет добро, любовь, то и предназначение индивидуальной души – вести личность к улучшению себя, среды, как широко ее ни понимать. Для тех, кто принимают (идеологически или интуитивно) такие источники и процесс смыслообразования, возникают трудные вопросы: как понять все это применительно к себе? Как перевести их в практику своих действий? Как убедиться в том, что конкретные решения действительно соответствуют абсолютному смыслу, преданному через индивидуальную душу? Совесть, только совесть способна быть критерием соответствия.

Обращаясь к ней с учетом своих способностей и условий, люди могут определять смысл жизни: в образе жизни, то есть в целях, способах действий; в результатах своей жизнедеятельности. Тогда человек получает нечто очень важное – целостность всей жизнедеятельности, последовательную поддержку последующих целей и действий всеми предыдущими. Такая согласованность приближает не только к гармонии, но и к успеху, а они всегда входят в смысл жизни в той или иной мере.

Ни телесные, ни статусные смыслы не могут быть продолжением абсолютного смысла в душе человека и даже противоречат ему. А значит, драма “растраты жизни” неминуема. Впрочем, это все так, если мыслить духовно... Значит, *полноценная жизнь возможна только при укреплении ее общими смыслами*, которые могут быть в значениях:

- *служения* (высшему, ближним, делу и т.п.);
- *достижения* (спасения души или ее достойной реинкарнации, знания, статуса, благосостояния и проч.);
- *воплощения* (идеалов, способностей, планов и т.п.);
- *продления себя* (в детях, сооружениях, сочинениях, организациях и т.д.).

Эти значения не только совместимы, но и слагаемы. Для личности достаточно осознания смысла жизни. Для организации, народа, человечества требуются четкие формулировки. Там интимность невозможна. Коллективность и массовость не обходятся без конвенций. И тогда появляется идеология, которая совсем не обязательно придает смыслам только положительные знаки. Точнее, они положительны, но лишь для их субъекта, и бывают очень отрицательными в восприятии извне.

Определение своего смысла жизни – это *самый деятельный* подход к ценностям человека. Здесь субъектность целей проявляется сильнее всего, особенно на уровне миссии. Здесь высший выбор из всех возможных. Хоть для личности, хоть для организаций.

И все же... Насколько точнее, увереннее тот выбор мог бы быть, если бы соответствовал смыслам, миссиям человечества и народов. Жаль, что назначение человечества нам неведомо. Некуда встраивать более частные смыслы и миссии. Вот и блуждаем мы по историческому бездорожью, увязая в цивилизационных тупиках, обреченные на неизвестность и неопределенность.

На что же ориентироваться? Самое ближнее и почти всеобщее руководство нам дано законом возрастания потребностей. Он встроен в нас, и пока действует как всемирно-исторический, и подталкивает нас к постоянному повышению уровня и качества жизни. Другие ориентиры – совесть и образуемый ею долг. И то и другое – беспрдельно многообразны, разнообразны. Потому они расходятся или сталкиваются. Так и будем действовать, пока общий смысл нам не откроется.

\* \* \*

Итак, мы с вами увидели ценностную структуру целеполагания в виде, представленном на рисунке. Иначе говоря, цели вырастают на каждом уровне этой структуры как эмпирическое, предметное воплощение того содержания, которое присуще каждому из этих уровней у конкретных категорий людей. Так нарастает качество целей, то есть мера их субъектности и значимости. Напоминаю: субъектность проявляется через рефлексию (само- и взаиморефлексию). Разумеется, способности к ней разные, но разрабатываются все новые методы стимулирования рефлексии. Этому посвящается большая часть коучинговых сессий. Определение смысла жизни – высший акт ценностной саморефлексии.

Нетрудно представить, как кто-то воскликнет: “Все, что ранее автор отнес к миру ценностей, относится к миру психики! То были разные психотипы людей, а психотипы считаются врожденными особенностями вроде голоса, внешности, ума и т.д. А что является носителем врожденных признаков? Гены! Что же еще? Тогда много ли остается от столь ценимой автором субъектности целей как критерия их качества?”

Известно, как многое в нашем мышлении и поведении предопределено психофизиологией организма, здоровьем, текущим состоянием. Начнем с простейшего. Но все-таки не с рефлексов.

Влияют ли на целеполагание человека инстинкты (генетически закрепленные бессознательные формы поведения животного и человека, влечения к чему-то)? З. Фрейд выделил четыре инстинкта – самосохранения, пола, жизни, смерти (танатос,

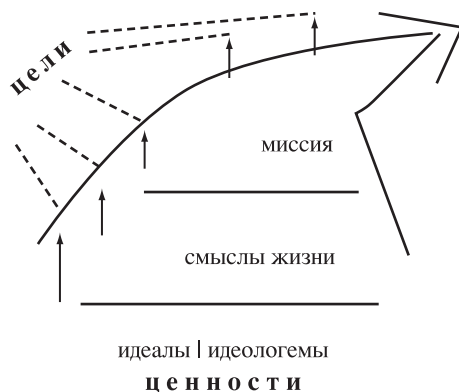


Рис. Ценностная структура целеполагания.

то есть агрессия, жестокость и проч.). Но многие называют гораздо большее число их. Главное же то, что инстинкты вызывают эмоции, чувства. Сопоставим их для примера в таблице 2:

Таблица 2

Сопоставление инстинктов и эмоций

| Инстинкты      | Эмоции, чувства         |
|----------------|-------------------------|
| любопытство    | удивление, радость      |
| агрессия       | страх                   |
| самосохранение | ненависть, гнев         |
| половой        | любовь                  |
| родительский   | любовь, ответственность |
| стадность      | дружба, безопасность    |

Уже здесь видна моральная производная от некоторых инстинктов. И немало больших умов двигалось в этом направлении: как врожденные и неконтролируемые сознанием, невидимые компоненты личности предопределяют ее ценности и действия. И тут, как водится, происходили колебания то в одну сторону (все определяют гены!), то в другую (все зависит от среды!). Сегодня полезно заглянуть в обе крайности, хотя бы для того, чтобы избежать их в нашем понимании процесса целеобразования.

В начале XX в. процветала наука евгеника, изучавшая нейро-гуморальные предпосылки деятельности человека. И вот вам суждение из недр ее: "...разница между большевиками и меньшевиками сказалась не столько в теоретических разногласиях, сколько в темпераменте лиц, распредивившихся по обеим партиям" [Кольцов, 1923]. Но темперамент врожден. Как и большевизм? Врожденными оказались способности к воображению, к альтруизму и самоотверженным поступкам, к восприятию красоты и гармонии и к преступному поведению. Открыты гены лени и агрессии. И открытия такого рода продолжают, постоянно сужая диапазон смыслового и морального выбора. Все больше телесного предопределения. Как отметил Р. Смит, "гены держат культуру на поводке". Похоже, что по мере углубления исследований поводок этот выглядит все короче и короче.

Теперь – к противоположной стороне. У нее два истока: педагогические теории воспитания и марксистская идеология, точнее, ее советские толкования. Бесспорно, великий опыт коллективного воспитания А. Макаренко и многих школьных учителей в разных странах показал огромную роль среды формирования личности. Однако политизация мичуринской биологии, страх перед генетикой (она ведь признавала

неподконтрольные власти факторы развития) привели к абсолютизации роли внешних условий в формировании организма и личности, в ущерб их наследственным качествам. Отсюда и возникла непосильная цель: “воспитание нового человека в СССР” и т.д. и т.п.

Ясно, что к крайностям дело не сводилось. К.-Г. Юнг твердо отрицал, что личность определяется только опытом, обучением и средой: они лишь выявляют и развивают качества, заложенные биологической природой. Вот пример В. Эфроимсона – знаменитого в 1960-х–1970-х гг. теоретика биологического обоснования морали. Выйдя из сталинского ГУЛАГа, он смог опубликовать свою теорию, по которой в генофонде человека записаны способности не только мыслить, но и различать добро и зло [Эфроимсон, 1995]. Хотя способности эти от рождения не одинаковы, и в случае генетического дефекта его можно компенсировать, например, диетой, через изменение телесной субстанции извне. Значит, генотип не вечен? Вникаем дальше. Юнг предлагает концепцию импрессинга. Если кратко – впечатления детства и подросткового возраста, которые оказывают решающее влияние на мораль и интеллект индивида. Так что наука поднимается над крайностями, обнаруживая шансы на преодоление диктата тела.

Свои шансы предложил и психоанализ, как известно, выделивший несколько уровней психического: *самосознание* (эго); *сверхсознание*; *сознание*; *предсознание*; *подсознание*; *бессознательное*. Снова отмечаю неясность границ между этими сферами психики, неотделимость одной от другой. Вот, скажем, способности – они где? Конечно, они появляются на уровне бессознательного, но если они пробиваются через преобразования в подсознании, цензуру предсознания, то созревают в сознании и сверхсознании и направляются на то, что и как выбрано самосознанием. А некоторые способности прямо из сферы бессознательного пробиваются в сверхсознание, производя там инсайт загадочного происхождения (мгновенное постижение какого-то смысла, внезапная догадка, озарение). Или взять мотивы, то есть стремление удовлетворить потребности, опредмеченные в конкретных предметах, вещах, деньгах, психологических состояниях и т.д. Начало их скрыто в подсознании. Но только в сознании и самосознании они превращаются в цели, если превращаются...

Ибо психоанализ ввел и понятие **комплексов**, внутриличностных конфликтов, когда те элементы бессознательного и подсознательного, которые усилием воли (сознания) подавляются, не получают выхода в деятельность, хотя могут быть весьма сильны. Однако такое подавление и даже вытеснение происходят не только осмысленно, через волю. Разные из упомянутых элементов бессознательного и подсознательного нередко “враждуют” между собой, сдерживая друг друга, приводя к неосознанным внутриличностным конфликтам. Так что не все комплексы проникают в сознание. Хотя все они беспокоят психику, вызывают напряжения в ней, психическими патологиями они не являются, а становятся привычными переживаниями, даже страданиями любого человека.

Интересно задержаться и на роли предсознания. К примеру, обучили сотрудника, дали ему новые знания, дипломы. На практике же он действует по-прежнему. Почему? Просто знания задержались у него в предсознании, поскольку на них нет спроса в его среде или у него нет воли и способностей их применить. У него сложилось убеждение в их непрактичности в конкретных условиях. То же происходит и с моралью, с долгом.

Самый волнующий вопрос – насколько подвалы психики предопределяют ее высшие этажи? В какой мере последние зависят от первых? Ведь нам важно понять масштаб субъектности целей. Если они есть планируемый результат, то место целеобразования – сознание и самосознание, реже – сверхсознание.

Ответы обескураживают. Многие считают, что генетика и физиология чуть ли не на 90% определяют мышление и поведение человека. Самые щадящие оценки – 50 на 50. Более лестные для нашего самолюбия суждения слишком отдают идеологией.

И все же психоанализ оставляет возможность перехватить инициативу и причинность мышления у его биологических истоков: **вывод бессознательного и подсознательного в сознательное**. Осознание неосознанного повышает субъектность личности по отношению к самой себе, дает шанс ослабить зависимость от врожденного, а может быть, и хоть как-то взять его под контроль.

Общество часто выдает нежелательное за неправильное, говорил Фрейд. Оно должно понять какие-то свои природные, биосоциальные особенности (пусть даже пороки), чтобы осознать их не только как естественные ограничители, опасности, но и как предмет изменений.

Такой клинический подход к себе как к народу нежелателен для многих и объявляется неправильным. Но он уже созревает в рамках популяционной генетики. Начав с наследуемых болезней, она подошла к разным формам проявления генотипа народонаселения в психотипах больших масс. А тот факт, что наряду с личными слоями бессознательного подсознательного существуют подобные же слои в массовой психике, показал еще Юнг. Социальная психология считает эту сферу одной из своих специализаций. Другое дело – как она связана с массовым генотипом.

**Значит, следует продолжить рефлекссию от поведенческого и ценностного уровней до психофизиологического и генного.** Что ждет нас там?

Что доказано и общепризнано, так это разделение людей по типам нервной деятельности, точнее, по темпераментам. Такая типология стала привычной, поскольку хорошо заметна практически. Влияет ли это на целеполагание? Да, холерик, например, быстрее принимает решения и более склонен к риску в сравнении с флегматиком или меланхоликом. Правда, он склонен чаще менять решения, в том числе и по целям. Сангвиник лучше холерика просчитывает риски, но не застревает в них, как флегматик. Еще один источник и новая биологическая граница целеполагания – по его скорости и содержанию.

Но куда больше следствий тянется от обнаружения разницы между левым и правым полушариями головного мозга. Левое “ответственно” за логику, рассудок; правое – за интуицию, творчество. У большинства людей одно из полушарий доминирует. Впрочем, их соотношение управляемо: специальной тренировкой можно развить “равенство” полушарий – еще один шанс на субъектность целей.

Между тем очевидно, что типы нервной деятельности неравномерно распределены по Земному шару: на Севере сангвиников и флегматиков больше, чем на Юге. Людей с левосторонне развитым мозгом исторически больше в северных странах. Сказываются ли такие различия на устройстве экономической и политической жизни? Возможно, такая связь есть. Если популяционная генетика (а перечисленные признаки считаются врожденными, наследуемыми) и социальная психология покажут где-то повышенную концентрацию правополушарных холериков, то есть неуравновешенных интуитов, – какие идеологические, управленческие следствия в тех местах будут обнаружены? Очень может быть, что истории успехов и неудач в мировом предпринимательстве тоже покажут устойчивые статистические распределения, группировки по названным признакам. По крайней мере, мои эмпирические наблюдения в мире бизнеса наводят на эту мысль.

Не менее значимо разделение человечества по психотипической линии “интроверсия – экстраверсия”. Оснований для выделения врожденных психотипов бесконечное множество. Если типоповедение по Майерс-Бриггс включает 16 психотипов, то Э. Берн делит людей по преобладанию одного из трех “эгосостояний”: родитель, взрослый, дитя. А В. Герчиков определяет пять других типов, имея в виду разницу в их внутренней мотивации в рамках бизнес-организаций: коммерческий тип (работа ради заработка), профессиональный (интерес к содержанию труда), хозяйский (стремление возглавлять, руководить), патриотический (приверженность организации, коллективу), люмпенский (работа по минимуму допустимого).

В последнее время выделен еще один тип личности – эпилептоид. Если взять особенности его поведения в деловой сфере, то для эпилептоида характерна бурная ре-

шимость осуществить конкретные изменения в начале какого-то дела и скорое остывание, исчерпание такой решимости примерно к середине процесса, который обычно так и остается без завершения. Кстати, одной из причин неудач наших реформ и слабой управляемости вообще называют и чрезмерно большой процент такого психотипа в составе нашего населения.

Выделен и психотип успешного предпринимателя (не путать с наемным руководителем!): он, конечно, экстраверт с сильной интуицией, волевой и склонный к риску. Но предпринимателей, то есть людей, способных создавать новые прибыльные рабочие места, всего 3% (с некоторыми колебаниями) в составе любого народа. Однако проявление их в практической деятельности, их активизация или торможение зависят от социокультурной среды обитания. И еще от одного – наличия у них управленческих команд, наемных руководителей, умеющих подкреплять их сильные стороны и компенсировать слабости.

Разумеется, эти и прочие типологии личности в чем-то пересекаются. Но главное в том, что все психотипы по-своему работают с целями: они разного хотят и разное планируют, степени достижения целей у них тоже неодинаковы. Невозможно отрицать такую зависимость. И все же, думаю, коллеги-психологи склонны преувеличивать ее. В своей практике консультанта по управлению я неоднократно видел, как принадлежность к психотипу оказывалась совсем не главной причиной конкретных поступков деловых людей, в том числе и в их деятельности по целеполаганию и целеосуществлению. Прежде всего есть логика дела, которая требует необходимых, назревших действий. Эта необходимость следует из опыта, знаний. И конечно же, важно учиться, проходить тренинги, коучинг, наращивать недостающие компетенции и делать то, что ведет к успеху.

Кроме того, многие люди, возможно даже большинство из нас, не принадлежат своему психотипу так уж полностью и безраздельно, а находятся в промежуточном, переходном состоянии, сочетая разные психотипы. А разве коэффициент интеллекта, объем и избирательность памяти менее значимы? Наконец, есть влияние соратников, коллективное взаимодействие, сила которых вполне сопоставима с врожденными склонностями, а то и подавляет их.

Так или иначе, вся эта химия тела оставляет немало места для субъектности, для выбора себя и своих действий. Через выработку самосознания и рефлексии. Остается только узнать меру возможной субъектности. Что ж, надо исследовать дальше.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Кольцов Н.К.* Генетический анализ психических особенностей человека // Русский евгенический журнал. 1923.

*Эфроимсон В.П.* Генетика этики и эстетики. М., 1995.

*Яницкий М.С.* Ценностные ориентации личности как динамическая система. Кемерово, 2000.

© А. Пригожин, 2010