

Не поддаваться на обман и научиться сдаваться

В.Ю. ЗАВЬЯЛОВ, доктор медицинских наук,
Новосибирский институт клинической психологии

Ключевые слова: общество, аддикция, обман, рынок, потребительское поведение, мотивация, здоровье

– *Владимир Юрьевич, каковы, по-Вашему, сегодня социальные недуги нашего общества? С какими проблемами чаще всего приходится к Вам пациенты?*

– Начну с примера. Ко мне обратилась молодая банковская служащая за помощью, потому что не могла больше терпеть обмана, которому подвергают банки своих клиентов, сознательно отправляя последних в долговую яму. Таким образом делая деньги из воздуха. Профессор В.Ю. Катасонов в своей статье «Россия сползает в черную банковскую бездну» говорит о 73 тыс. вкладчиков, пострадавших от банковских афер. Инструмент выдавливания денег из клиента отработан до совершенства, чтобы завуалировать все долговые нюансы, чтобы клиент не просто отдал долг, а многократно превышающую его сумму и чтобы не нашел подвоха в договоре. Царящий обман и продолжающийся хаос – одна из причин социального неблагополучия нашего общества [1]. Моя клиентка в результате ушла с этой работы.

– *Наверное, проблема еще и в финансовой безграмотности населения?*

– Нет. Есть такая наука – поведенческая экономика, так вот ее апологет – психолог Дэниел Канеман (получивший в 2002 г. за это исследование Нобелевскую премию) – считает, что на самом деле поведение людей основывается лишь на человеческих потребностях [2], и действует человек на рынке совершенно иррационально, что идет вразрез с существовавшей ранее теорией рационального поведения «экономического человека», который все знает, все бесстрастно взвешивает и делает осознанный выбор. Основа нашего экономического выбора – так называемые эвристики – способы быстрого решения задач без соответствующей проверки и высчитывания. Таких способов ошибочного решения насчитывается более 100! Так вот, чтобы обезопасить свою психику среди царящего

обмана и хаоса, полезно позаимствовать опыт больных шизофренией: выработать охраняющие психику блокаторы. Выработке таких механизмов, в которых задействованы элементы творческого мышления и восприятия мира, нужно учиться и здоровому человеку – способности создать вокруг себя вымышленный мир.

– *Так больной же неосознанно его создает.*

– Вынужденно, так как в детстве он попал в сложную для себя ситуацию запутанности, когда вокруг него было много противоречий. Как правило, в этом виноваты родители (одна из гипотез появления болезни).

Я пытался корректировать поведение таких больных, однако смысловое воздействие на них невозможно. В нашей социальной среде сегодня также много смыслового противоречия, вот и приходится подражать шизофренику, создавать вокруг себя безопасный мир, чтобы остаться здоровым. Поэтому брак, семья человеку жизненно необходимы для выживания, пока царит атмосфера хаоса. А в русском менталитете царство правды – это цель, русскому просто необходимо всемирное счастье, по Павлу Флоренскому¹, на меньшее он не согласен. Разобраться же, где правда, а где ложь, сегодня очень трудно.

– *Может быть, распространенный алкоголизм русских – это тоже попытка отгородиться от реальности?*

– Я не считаю эту болезнь уходом от реальности. Алкоголик, в отличие от шизофреника, реалист, с помощью алкоголя он включает избыток ума, гасит повышенную активность, особенно у мужчин. Алкоголь включается в примирение с реальностью и несправедливостью. Как психотерапевт могу отметить, что когда на уровне государства была организована антиалкогольная кампания, резко возросло число неврозов у людей и обращений к специалистам по этому поводу. Конечно, в этом играет большую роль особенность русского менталитета – мы несгибаемые, категоричные, привыкли идти напролом, не хотим учиться быть гибкими, договариваться, отсюда наши беды. Вот и прибегаем к этому яду, чтобы гасить импульсы сопротивления, а получаем удар по печени и т.д. Уметь сдаваться – главный фактор духовного исцеления, но для мужчин бывает победить – важнее, чем выжить.

– *Ну да, ведь компромисс для нас неприемлем, в случае несогласия хлопаем дверью и уходим. Культурологи приписывают эту особенность нашей ментальности и нашим необъятным просторам. Не понравилось – до свиданья! – Россия-матушка большая!*

Все зависит еще от того, чем занят ум до момента, после которого человек начал пить. Если есть идея, сложная задача у человека, то это останавливает его от пьянства. У меня были такие пациенты, которые обращались за помощью в 1980–1990-е, находились в депрессии, но в рыночной экономике они успешно начали свое дело, и занятость спасла их. (Здесь важно одно пристрастие заменить другим: отрицательное – положительным.) У одного из них теперь два вертолета, он много путешествует, помимо этого весь его дом завален книгами о мудрости: учение Лао-Цзы и др. (Мы не берем в рассмотрение пьянство в сельской местности, где социальные условия не позволяют человеку выбраться из нищенской среды.)

Зависимость любит замещение, но все обусловлено индивидуальностью человека. Конечно, кто-то замещает алкоголизм наркоманией, но это замещение отрицательного отрицательным. Очень многие сегодня занимаются искусством восточных единоборств. Приведу в пример одного бывшего алкоголика, который 20 лет назад создал такую школу и очень многих увлек этим, в том числе и меня. Сначала мы занимались айкидо, сейчас – джо-до (не зря дословно переводится как «Мягкий путь»). Эти занятия предполагают постоянное совершенствование характера, упорную работу над собой. Сенсей только через 15 лет допустил нас к истокам мудрости искусства, а экзамен мы сдавали самим японцам.

Замечено, что двигательные сложные задачи уменьшают действие алкоголя, даже сводят его на нет, алкоголь в таких случаях быстрее утилизируется, не так разрушителен для организма. Такие люди могут пить много лет и не становиться алкоголиками, однако если они оказываются в ситуации вынужденного бездействия, например, получают травму, они быстро спиваются – за полгода-год.

А вот люди состоявшиеся, с капиталом, уже берегут себя, хотя бы пожить подольше, считают, что алкоголь – один из факторов риска для жизни. Это уже новый тренд времени. (Я не беру

¹ Флоренский П. А. (1882–1937) – русский православный священник, религиозный философ, ученый, поэт.

во внимание особ, облеченных властью, это не мои клиенты, они любят экстрасенсов.) С 2009 г. уровень потребления алкоголя населением снизился почти вдвое. Мужчины теперь живут на семь лет дольше. Я считаю, что новая алкогольная фискальная политика дала свои плоды. Во-первых, акцизы (высокая цена на алкоголь), идет полный контроль за каждой бутылкой. Во-вторых, ужесточившийся контроль за покупкой алкоголя несовершеннолетними. В-третьих, ограничения во времени продажи. Страсти обычно накаляются к вечеру, когда выясняется, что мало выпито. К тому же в праздничные дни – запрет на продажу. Это действует и формирует тип покупки.

Алкоголь – это не только средство, которое меняет сознание, это прежде всего рыночный продукт, причем с очень высокой ликвидностью и прибыльностью. А все эти введенные меры дисциплинируют потребительское поведение. Я всегда считал, что алкоголизм – это форма потребительского поведения. Меня ругали за это, упрекали, что я отклоняюсь от постулатов наркологии, по которым алкоголики – это больные люди, которых нужно лечить, и т.д.

По закону Парето 80% покупателей алкоголя потребляют 20% его, а 20% людей потребляют 80% алкоголя. Это чисто рыночный механизм. А в наркомании еще больше рыночных механизмов задействовано. Поэтому я говорю: не покупайте, не участвуйте в этом рынке. Для кого-то одного этого аргумента хватает, чтобы задуматься: да, действительно, почему я должен обязательно покупать это к празднику, допустим?

– *Виноваты наши традиции?*

– Не только. Маркетинговая политика магазина выстроена так, что ты к нужному товару должен обязательно пройти через стойку с алкоголем. Тем, у кого уже выработана зависимость, трудно противостоять этому маркетинговому ходу. Соблазнить разнообразием – это и есть рыночная уловка. Это маневр навязывания товара, как будто бы у тебя есть свобода выбора – ты можешь выбрать товар подороже или подешевле. Я много раз наблюдал «зависающих» в этом водочном ряду, рассматривающих с любопытством. Все начинается с любопытства.

В этом смысле мне понравилась акция с табаком – пропала реклама табака, и пачки сигарет спрятаны от глаз. А у нас реклама безалкогольного пива соблазняет так же, как и алкогольного.

А оно мало отличается от алкогольного, тем более что там еще и эффект плацебо действует. Были проведены подтверждающие этот факт исследования на подростках. Те, кто хотел выпить, пьянели даже от безалкогольного пива. Так что это поведенческое опьянение. Срабатывает одна из функций социального поведения для них – взрослым людям положено напиваться в праздники.

Хочу отметить, что с приходом рыночных отношений и развитием индивидуализма в нашем обществе становится уже привычным, скажем, не звать в гости, а встретиться где-то в кафе или ресторане. На Западе это уже давно принято. Сколько раз, бывая за рубежом, я отмечал, что наши встречи с друзьями, как правило, проходили в кафе.

Меняется и дисциплинарная политика по отношению к употреблению спиртного на рабочем месте. Знаю несколько крупных медицинских учреждений, где введена строжайшая дисциплина и контроль и людей увольняют без предупреждения за потребление алкоголя на рабочем месте, а все банкеты выносятся строго за пределы ононого.

Сегодня люди все больше уделяют внимания не только своему здоровью, но и культуре тела. Снова введена для желающих сдача норм ГТО. И это замечательно, когда-то я имел значок отличника норм ГТО и сейчас тоже собираюсь сдать их, и таких желающих немало среди людей моего возраста.

– *Считаете ли Вы трудовоголизм большой проблемой сегодняшнего дня?*

– Увлеченность работой в наши дни неактуальна. Есть вынужденный трудовоголизм, когда люди стараются заработать (чтобы выплатить ипотечный кредит, например).

Высокая конкуренция, которая вынуждает людей много работать, это эксплуатация, процветающая сейчас на рынке труда. Трудовоголизм же в чистом виде – это желание человека работать много, чтобы уйти от решения других своих проблем, например, взаимоотношений в семье. Сегодня мужчина и женщина с трудом удерживают друг друга. Страсть уходит, и оказывается, что людей больше ничего не связывает, люди теряют интерес друг к другу [3]. В таких случаях работа спасает.

Есть еще одна большая проблема, над которой начали задумываться люди: как быть совершенным в несовершенном мире?

Для этого необходимо просто научиться прощать себе и другим несовершенство.

– *Еще лет сто назад такой перфекционист считался человеком нездоровым (а сегодня многие работодатели предъявляют к работникам завышенные требования). Как прийти к такому прощению себя и других?*

– Все идет от веры (повсеместная увлеченность буддизмом в наши дни не случайна). Нужно создать для себя концепцию мира. А для этого обратиться к философии.

Философия – это самый острый взгляд на мироустройство. Не конкретный, предметный, а по основополагающим точкам. А толчком для этого должно стать стремление к самопознанию. Нужно научиться размышлять, чтобы размышление приносило удовольствие, к сожалению, нас отучили от этого. А это должно начинаться еще в школе.

С журналистом Амиром Нагумановым мы записали цикл из 80 бесед по теме «Семейный совет» – философия для детей. Ведь дети становятся восприимчивы к общим вопросам с 3–4 лет – стадия «Почему?». Это начало для философского образования. В этом возрасте им надо задавать вопросы, загадочно отвечать, провоцировать рассуждение и поиск догадки о причинно-следственных связях. На смысловые сложности у них загораются глаза, с ними нужно беседовать.

В нашем Институте дианализа для родителей есть «Клуб здравого смысла», где родителям рассказывают, как это делать. А у нас ведь чаще всего сунут малышу планшет – сиди, не мешай родителям. Сплошной цифровой мир!

– *Почему люди так легко повелись на это?*

– Еще философ Кьеркегор говорил: нельзя человеку облегчать жизнь. Триста лет назад люди уже задумывались над этим: комфортное существование делает человека сначала беспомощным, а потом несчастным. Мы маленькому человеку с малолетства облегчаем жизнь. А вот для подросткового возраста важно самоутверждаться. Гаджеты, конечно же, отвлекают подростка игрой (виртуальное насилие отвлекает от реальной действительности), а надо бы больше спортом заниматься, энергию высвободить. Появляется все больше людей, которые уходят на войну. Это тоже – желание самореализации (а базу под это можно подвести какую угодно).

Грустно наблюдать, что у нынешней молодежи низкий уровень запросов. Компьютер есть, и больше ничего не надо. Нет мотивации ни к чему, цели нет. Школа отказалась от воспитания. Нет культивирования труда – вот и пожинаем плоды нового поколения. Неврозы зачастую произрастают именно отсюда – от отсутствия стимулов к действию.

Сегодня появилась новая теория мотивации (подкрепления или вознаграждения за труд). Существуют два типа вознаграждения: внешнее, когда получаешь деньги, и внутренняя оценка своего труда (удовлетворение от сделанного). Так вот, внешнее вознаграждение считается неистинным. Потому что человек так устроен. В какие ножницы попадает он порой? Поставил чиновник подпись – а ему за это платят многие тысячи, вор ограбил сейф, а счастья как не было, так и нет. Большие деньги не делают человека счастливым. Исследования говорят о том, что у человека должна быть внутренняя мотивация, что он сделал что-то правильно и за это должен получить вознаграждение. Трудно совместить эти две оценки – внутреннюю и внешнюю. Если она совпадает, тогда возникает гармония.

Еще 20 лет назад я отказался как врач выписывать лекарства для «успокоения нервов». При неврозах (так называемые функциональные расстройства нервной системы) сами нервы в полном порядке. Не в порядке организация и смысл собственного поведения. Высшее достижение человека – самому справиться с невротическим состоянием. Хотите лекарство – идите к психиатру. Все лекарства подавляют активность, даже в тяжелые моменты не стоит принимать транквилизаторы, потому что появляется лекарственная зависимость – это тоже аддикция². А наша реклама усердно навязывает лекарства. В одной из первых компьютерных игр был такой сюжет – ты ранен «басурманином», но если ты найдешь бутылочку с красной жидкостью – выпей – и ты здоров!

Вот вам и задан алгоритм аддиктивного поведения. Думаю, что не одного алкоголика воспитала эта игра. Налицо скрытая реклама – мотив преобразования немощного в сверхсильного.

² Аддикция (англ. – зависимость, пагубная привычка, привыкание), в широком смысле, ощущаемая человеком навязчивая потребность в определенной деятельности, – лекарственная зависимость, наркомания, интернет-зависимость, фанатизм и т.д.

– В своей книге Вы рассказываете еще об одном таком примере аддиктивного поведения в рекламе чая «Липтон» – в неистовом восторге от выпитого чая люди начинают раскрашивать друг друга [4]. Один в один модель наркотического поведения – перевозбуждение от употребления. А какой, по Вашему, должна быть реклама, формирующая правильное потребительское поведение?

– Необходимы законы, ограничивающие участие в рекламе лиц, которым люди доверяют – священнослужители, врачи, дети.

Когда человек видит в рекламе ребенка, у него включается рефлекс заботы, эмпатии. Включается интуиция родителя. Мы, как родители, должны догадаться, что ребенку жизненно необходимо. Доказано, что материнство развивает интуицию и особую впечатлительность. Детей нельзя показывать в рекламе. Надо выработать табу на показ ребенка в рекламе.

Мне нравится реклама МТС с Дмитрием Нагиевым – она иронична и ненавязчива. Он показывает такую модель поведения, в которой ты как потребитель должен относиться ко всему не слишком серьезно. Или реклама с девочкой, пьющей сок «Добрый»: «А ты выпей и отойди!». Реклама с хорошими артистами, поданная с иронией – лучшая реклама, так как человеку дается информация о продукте, но в шуточной форме: ты можешь пить, а можешь выплюнуть, никто не навязывает. Потому что рекламе с преувеличенными свойствами продукта уже давно никто не верит. И, конечно, реклама лекарств должна быть под запретом. Но лекарственное лобби в правительстве настолько мощное, что такие законопроекты постоянно откладываются.

– В 2013-м мы с Вами говорили о патернализме в стране. С течением времени ничего не изменилось. Мы не научились влиять на власть, по-прежнему ждем решений сверху. Как Вы думаете, что может изменить эту ситуацию?

– В поведенческой экономике появилось новое направление, которое рассматривает симбиоз патернализма и либерализма. В книге Ричарда Талера и Кэсса Стейна «Толчок к правильному выбору» выведен образ главной идеи: большой слон хоботом подталкивает маленького слоненка, т.е. не решать все за людей (отойти от патернализма), но и не бросать их в свободное плавание (тогда их будут продолжать обманывать). Нужно следить за тем, чтобы люди научились делать

правильный выбор, строить архитектуру выбора – правильно писать финансовые договоры, перестать писать мелким шрифтом документы и состав продукта на этикетке и т.д. Создание таких условий с помощью того же Роспотребнадзора позволит человеку сохранить физическое и душевное здоровье. У нас в государстве существует либерализм, но для избранных, для тех же банков, например... Ведь из истории известно, что когда банки поднимали ростовщический процент выше шести (а у нас у микроорганизаций – 600% годовых и выше), начинались войны между государствами. Однако пока очень богатые люди многое решают за нас.

Поэтому как врач могу сказать, что человека не лечить надо, а помогать ему создавать такую архитектуру выбора, которая способна обеспечивать выбор с долговременной положительной перспективой. Ведь лечатся только органические повреждения организма. Здоровье человека зависит от того, как он конструирует свое будущее. Если человек думает о катастрофе, то его организм и будет готовиться к катастрофе. Если человек думает об успехе и процветании, то его организм и его способность точно планировать и ответственно исполнять собственные планы будут готовы к процветанию и здоровью. Таковы мои пожелания читателям.

Литература

1. Завьялов В.Ю. О лидерах, о времени и об Иване-дураке// ЭКО.– 2013.– № 1.– С. 139–150
2. Воронов Ю.П. Нобелевская премия за рынок с человеческим лицом// ЭКО.– 2003.– № 1.– С. 23–36.
3. Завьялов В.Ю. Брачный ринг. От борьбы к гармонии.– М.: Беловодье, 2013.
4. Завьялов В.Ю. Необъявленная психотерапия.– М.: Академический проект, 2001.

Беседовала кор. «ЭКО» **Н.В. Молина**