Никифоров Олег

Доктор психологии

Рига

Теория Э.Фрома - опыт анализа

и применения при наблюдении бытия.

Психологическую теорию Э.Фромма можно условно разделить на несколько частей. Мы остановимся на одном из главных его тезисов. О том, что психика человека может иметь две направленности – на бытие или на обладание[[1]](#endnote-1).

Эта направленность может проявляться во всех областях деятельности человека. Например, представим себе ситуацию, когда психолог большой группе женщин задает вопрос: «Ваше семейное положение». Он может получить два варианта ответов:

1. «Я замужем» или «Я не замужем»
2. «У меня есть муж» или «У меня нет мужа»

Уже сам ответ на простой житейский вопрос дает нам информацию о направленности психики данных групп женщин – несомненно, что первая группа женщин ориентирована на состояние, «бытие». Им ближе говорить о своем как социальном, так и внутреннем психологическом состоянии. Вторая же группа испытуемых ориентированна в большей степени на обладание, «владение» мужем. Им психологически ближе рассматривать мужа как свою собственность, принадлежащую им безраздельно. Как показывает опыт психологического консультирования, этим женщинам в большей степени свойственно чувство ревности, чувство собственности в отношении не только мужа, но и всего своего социального окружения (детей, подруг и т.д.).

По этим же двум принципам может строиться и вся познавательная сфера человека. Например, память. У человека ориентированного на обладание память является лишь хранилищем информации. Отдельные факты, образы памяти у него мало связанны между собой.

У человека ориентированного на бытие память организованна более сложно – все факты, познаваемые им сейчас ложатся на прочный фундамент уже познанного, в систему понятого и усвоенного. Поясним это на примере. Вы пришли в гости к своим недавним знакомым. Вас наверняка будут развлекать просмотром фотографий. При этом человек будет давать им комментарии: Ориентированный на обладание – «Мой муж», «Наша дача», «Мой отпуск», «Наша гостиница» и т.д. Ориентированный же на бытие комментировать будет фотографии с использованием целого ряда ассоциаций: «Это мы были в отпуске в Сочи. В этой гостинице мы жили. А вот в этом кафе мы завтракали. Кстати там работает замечательный повар. У него на завтрак всегда были такие вкусные булочки». Далее Вам расскажут о рецепте теста для булочек, затем фирменного салата и т.д. Память данного человека устроена совсем по-другому – она активна и не является только собранием фактов.

В зависимости от ориентации на бытие или обладание различные люди по разному организуют и свою деятельность, а подчас и специальность себе они выбирают с различной долей осознанности учитывая и свою ориентацию на бытие или обладание. В дальнейшем мы проиллюстрируем и этот тезис на примере теории характеров Э.Фромма. Что же касается деятельности, то нас в большей степени интересует процесс познавательной деятельности или процесс обучения. Э.Фромм, характеризуя отношение к учебной деятельности у представителей различной ориентации, пишет: «Студенты, ориентированные на обладание, могут слушать лекцию, воспринимать слова, понимать логическое построение фраз и их смысл и в лучшем случае дословно записать все, что говорит лектор, в свою тетрадь с тем, чтобы впоследствии вызубрить конспект и, таким образом, сдать экзамен. Содержание лекции не становиться, однако, частью их собственной системы мышления, не расширяет и не обогащает ее».[[2]](#endnote-2) Надо отметить, что конспекты данных студентов отличаются большой аккуратностью. Там все выделено, подчеркнуто, поля проведены с педантичной четкостью и т.д. Оно и понятно, – что запишешь – то и сможешь вызубрить потом. После прослушивания курса эти конспекты лягут на полку и будут покрываться пылью, но у студента будет внутреннее ощущение того, что знания «у него есть». А где они? А вот – в конспекте. Надо отметить, что эти студенты редко дают свои прекрасные конспекты товарищам по группе – «это мое», «еще потеряешь» – в этом проявляется их страсть к обладанию и страх потерять то, чем они обладают…

Студенты, ориентированные на бытие процесс обучения реализуют совершенно иначе. Они могут вообще ничего не записать во время лекции или в ходе прослушивания составить только схему рассуждений лектора. Однако каждая мысль, высказанная лектором, каждый его тезис вызывают у них массу новых мыслей. Они всегда задаются вопросами о том, каково практическое применение полученных знаний. Они приходят в Вузы не ради готовых знаний, а ради обучения. «...они никогда не приступают к слушанию курса лекций – даже первой из них, будучи tabula rasa[[3]](#endnote-3). Они ранее уже размышляли над проблемами, которые будут рассматриваться в лекции, у них в связи с этим возникали свои собственные вопросы и проблемы. … Они не пассивные вместилища для слов и мыслей. Они слушают и *слышат,* и, что самое важное, получая информацию, они *реагируют* на нее активно и продуктивно. То, что они слышат, стимулирует их собственные размышления. У них рождаются новые вопросы, возникают новые идеи и перспективы. Для таких студентов слушание лекции представляет собой живой процесс. Все то, о чем говорит лектор, они слушают с интересом и тут же сопоставляют с жизнью. Они не просто приобретают знания, которые могут унести домой и вызубрить».[[4]](#endnote-4)

В ранней работе Э.Фромма "Бегство от свободы" им проведен сравнительный анализ различных этапов становления цивилизации. Он говорит о том, что человек на ранних этапах развития цивилизации был в большей мере свободен. Он умел наслаждаться красотой природы, с упоением слушал шелест листьев и пение птиц. При этом человек убивал только то количество животных, которое было необходимо ему для выживания. В последствии с развитием цивилизации, появлением социального неравенства, развитием собственнических инстинктов и подчиняясь стремительному научно-техническому прогрессу человек утратил свою свободу. Уровень его потребностей неимоверно возрос. Теперь он стал мечтать о современном бытовом комфорте. Появилась зависть к ближнему и конкуренция на всех уровнях - бытовом, социальном, государственном: "…у него есть цветной телевизор - и мне надо, микроволновая печь - и мне надо, современный автомобиль - и мне надо..." Как успеть, как получить, как урвать, как сохранить от воров и стихийных бедствий? Человек потерял покой и вместе с духовным покоем утратил и свободу существования.

Западный мир по мнению Э.Фромма - мир потребителей, живущих по принципу обладания. Именно ему присущи волчьи законы конкуренции и бизнеса. Богатые люди, думая исключительно о личной выгоде готовы и всю природу разрезать на кусочки, упаковать в пластик и положить на прилавок магазина. Э.Фромм протестует против западного образа жизни, говоря о его беспринципности, развращенности и жестокости. При этом он не призывает, подобно Иисусу, оставить все и взяв рубище "удалиться в природу". Он говорит о том, что блага цивилизации должны не отдалять человека от природы, а приближать его к ней, облегчать ему общение с ней и давать возможность реализовать это общение. Автомобиль должен быть не самоцелью а средством, при помощи которого человек может выехать на природу хотя бы в выходной день. Телевизор самой последней марки не ради самого телевизора в пику соседу у которого телевизор черно-белый, а ради качественного просмотра передач о природе и мире вокруг мегаполиса.

По мнению Э.Фромма у каждого человека существует внутренний конфликт между стремлением жить в единении с природой и с самим собой и, с другой стороны – желанием обладать материальными и духовными ценностями. Именно «обладать», «иметь» а не жить среди них – «быть». Это свойственно всем людям. Когда я вижу в магазине книгу в названии которой стоит слово "Психология" у меня трясутся руки от желания приобрести ее в собственность. Но не для того, что бы потом хвастаться перед студентами и коллегами, а потому, что она мне нужна для работы - это средство а не цель. Я тоже испытываю часто внутренний конфликт между желанием "быть" и желанием "обладать".

Разрешение этого внутреннего конфликта по Фромму возможно тремя способами или путями. Первый путь – путь конформизма. «Я живу так, как живет большинство». Этой фразой человек стремиться оправдать зачастую все те стремления, которые проявляет в реальной жизни. Он оправдывает приобретение ценностей, которые, по большому счету ему не необходимы, оправдывает отсутствие личной позиции, прикрываясь общественным мнением и, тем самым, вносит успокоение в собственное сознание, снимая с себя ответственность за то, как он живет – по принципу обладания или бытия. Однако, из трех возможных путей выхода из противоречия "быть-обладать" этот путь мне лично симпатичен больше всех.

Второй путь – путь авторитаризма. «Я заставлю других жить по тем принципам, которые считаю правильными и незыблемыми». Этим людям свойственна убежденность в исключительности и правильности своего образа жизни. Они всех поучают, всем советуют, как правильно жить. Их фанатичная преданность воспитанным в них ценностям и позициям проявляется буквально во всем, начиная с того, с какого конца надо чистить яйцо и кончая всеми философскими или политическими позициями.

Наконец третий путь – путь деструктивизма. «Я не буду жить так, как живут все». «У него есть машина, – а мне не надо, у нее есть дача, – а мне не надо». Эта позиция тоже своеобразный путь самооправдания собственных неудач и неспособности добиться чего-либо в жизни. Но со времененм человек привыкает к такой позиции и она становиться вполне искренней и трансформируется в личную, а не показушную точку зрения о правильном образе жизни человека. Наглядным примером массового выражения данной позиции может послужить движение хиппи в начале 60-х годов. Отказ от материальных, культурных и духовных ценностей, выработанных человечеством, создание собственной субкультуры, основанной на отрицании того образа жизни, который вело большинство. Ему было подчинено все – музыка хиппи, мода, нравственные и религиозные ценности.

Ориентация на бытие или обладание, по большому счету, проявляется и в отношении человека к собственной жизни. Страх потери жизни как своей собственности в огромной степени свойственен «обладателям». Они очень переживают тот факт, что наступит момент, когда надо будет потерять жизнь (умереть). Для живущего по принципу бытия – факт смерти есть не что иное, как освоение нового опыта – все люди смертны, нет человека живущего вечно и поэтому смерть воспринимается ими философски. «Все там будем. Кто - то раньше, кто - то позже…» – такова их позиция.

Таким образом Э.Фромм предлагает абсолютно отличную от большинства известных типологию людей или вернее типологию стилей жизни. В зависимости от того, какой способ разрешения внутреннего противоречия между бытием и обладанием человек выбирает, у него формируется один из шести типов социального характера.

Первый тип - "социальный" или "социофилический" характер.

Второй тип - "эксплуататорский"

Третий тип - "рыночный"

Четвертый тип - "накопительский"

Пятый тип - "воспринимающий"

Шестой тип - "некрофилический"

Дадим краткое описание всех шести типов.

Социофилический характер. Люди этого характера выбрали конформизм для разрешения своего внутреннего противоречия. Они отличаются безмерной любовью к людям и обществу. Они не могут прожить без общения и взаимодействия ни дня. Они никогда не поедут в отпуск в тайгу или горы, где не с кем поговорить и наверняка проведут свой отпуск в шумном, оживленном курортном городе. Они очень коммуникабельны, всегда готовы придти на помощь и оказать ее в виде совета, денег, доброго слова. Они всегда помогут, успокоят, развеселят и развеют мрачные мысли. Они - душа любой компании. Их помощь всегда бескорыстна и если они ее оказывают то только для того, чтобы помочь человеку. Это по большому счету альтруисты. Они прекрасно адаптируются в роли психологов, педагогов, социальных и культурных работников. Они никудышные торговцы и бизнесмены. Все рациональные способы жития для них неприемлемы. Если они богаты (что бывает редко) то это меценаты, которые быстро растрачивают свой капитал на помощь людям. Единственным недостатком людей данного типа является неумение отказывать. Они, оказывая помощь всем и каждому быстро истощают свои эмоциональные, интеллектуальные и материальные ресурсы. Они как Данко быстро сгорают, согревая при этом людей своей добротой и любовью. Именно про них поется: "…А ты был не прав - ты все спалил за час. И в этот час большой костер угас. Но в этот час стало всем теплей…"

Эксплуататорский характер. Люди этого типа тоже коммуникабельны. Они быстро и ловко заставляют всех людей работать на себя. Им ничего не стоит попросить о помощи, когда она действительно необходима, а потом они очень быстро забывают о том, что человек им помог. Это прекрасные руководители фирм, директора различных уровней и структур. Их авторитаризм - это способ жизни и выживания со всеми свойственными ему позитивными и негативными чертами. Причем они так ловко организуют ситуацию, что Вам кажется что Вы и в самом деле обязаны им помогать и причем абсолютно бесплатно. Когда же приходит время помогать Вам они очень ловко и быстро уйдут в тень… Я вспоминаю об одном своем магистранте.

* Олег, ты работаешь в магистратуре - помоги мне поступить.
* Олег, принеси мне книги для написания теоретической части работы (нечего говорить о том, что эти книги я привозил ему в университет а не он приезжал за ними ко мне домой).
* Олег, дай тестовые методики для практической части работы.
* Олег, проведи эти тесты и у себя в школе - у меня мало учеников для статистически значимой выборки.
* Олег помоги обработать данные.
* Олег, сформулируй выводы.
* Олег распечатай работу.
* Олег приедь забери свои книги. Нет, ты домой ко мне приедь - их же много. Мне тяжело будет их тащить…

И так далее. Обращался он ко мне на "ТЫ" в силу нашей давнишней (10 лет) дружбы. И конечно же всегда безотказно получал просимое. Кончилось все тем что накануне защиты он позвонил мне в 11 часов вечера и сказал: "…Олег я боюсь завтра идти на защиту! О чем мне говорить? Приедь пораньше и набросай мне текст выступления…" Вы спросите читатель: Почему я помогал?… Именно потому, что я - человек социофилического характера…Друг же типичный эксплуататор… Такой тандем…

Несомненно люди этого типа выбрали авторитаризм в качестве выхода из противоречия. Они часто считают, что люди живу неправильно и навязывают другим свой образ жизни. Это помогает им стать прекрасными педагогами. Правда они используют часто авторитарный стиль педагогического руководства классом. Но, если выполнять все что они требуют, с ними можно прекрасно ладить. Хотя это и не легко.

Рыночный характер. Много общего с эксплуататорским типом. Они могут оказать человеку помощь, как социофилисты, но с одним отличием - они непременно спросят - "А что мне за это будет? Чем ты расплатишься?". Бескорыстие - не в их характере. Они рационалисты до мозга костей. Прекрасные бизнесмены, торговцы, продавцы и бухгалтера.

Вы уже знаете, что я - социофилист. Один из моих друзей рыночного характера, встречаясь со мной в кафе никогда не принимал от меня бесплатно чашку кофе - он всегда отсчитывал мне все копейки до последней и ждал пока я отсчитаю ему 2-3 копейки сдачи.

Они всегда расплачиваются со всеми и никогда не дают в долг. Если ты их не пригласишь на день рождения - ждать от них ответного приглашения - то же самое что ждать у моря погоды…Расчет и прогноз - их стихия. Они извлекают прибыль из всего и поскольку отношения между людьми не всегда можно строить на расчете и корысти, то друзей у них очень мало и это всегда люди с достатком. С такими друзьями им можно строить экономические отношения и не давать в долг…

Накопительский тип. Типичный представитель этого типа - Плюшкин из "Мертвых душ" Н.Гоголя. Они организую свою жизнь основательно - во всем видна структура и анализ. У них дома настоящий склад из нужных и ненужных вещей. Полный шкаф одежды давно и безвозвратно вышедшей из моды. В письменном столе телеграммы, письма, открытки, счета, справки, рецепты и т.д. На полках - книги по всем областям знаний начиная от "Процесса питания у ночных бабочек" и кончая многотомной "Историей дипломатии". Газеты, журналы соседствуют с вазочками и керамическими фигурками подаренными им 10-30 лет назад. В коридоре - ящики со старой обувью, коробки с гвоздиками, шурупами и шпингалетами. Хорошо если этот огромный мир вещей упакован и лежит в отведенном ему месте. А если нет?…

Одна моя клиентка пришла ко мне в отчаянии…

* …Что мне делать с моим отцом? Он просто не дает мне жить… У него новое хобби - он собирает газеты и журналы посвященные Ленину, Сталину, Берия, Хрущеву, Троцкому, Бухарину, Гитлеру, Муссолини и другим коммунистическим и нацистским вождям. Он раскидывает их по всей квартире и нам с мужем в нашей квартире просто некуда ногу поставить. Вчера муж взял старую газету - завернуть что-то - все скандал, крики, угрозы…
* Он что вырезки собирает? - спросил я.
* Нет! Целиком газеты и журналы. У него уже целая библиотека. Причем все начиная с "Наука и жизнь" и кончая бульварной "желтой" прессой. Я пыталась что-нибудь выбросить - он же все помнит - где что лежит. Опять скандал был…

Несомненно папа был накопительского типа. Я посоветовал дочери поговорить с отцом и посвятить выходной день структурированию его увлечения.

* Купите папки и предложите ему разложить все материалы по темам - тут Ленин а тут Гитлер. Это покажет ему что его увлечение и Вам не чуждо и порядок воцарится. А там посмотрим…

Через некоторое время вырезки, газеты и журналы были разложены по папкам, потом упакованы в коробки, потом переселились из квартиры в подвал и были забыты. А что было бы если со скандалом все было бы выброшено? Дочь - враг, Зять - враг, слезы у дочери, крики, инфаркт у старика.

Эти люди действительно помнят все. "Эту вазу мне подарил Иван Иванович а эта картина подарок Софьи Игнатьевны". Причем неважно, что с Иваном Ивановичем он уже 20 лет в ссоре а Софья Игнатьевна давно на том берегу реки жизни. Такое накопительство может быть доведено до абсурда - человек собирает конфетные коробки и сидя в гостях мечтает о том, что сейчас конфеты доедят и он сможет забрать коробку себе, положив в нее все фантики от конфет.

Все коллекционеры открыток, марок, конфетных фантиков, значков, монет относятся к этому типу. Они прекрасно адаптируются в роли кладовщиков, библиотекарей, завхозов (у которых и снега зимой не выпросишь). Он может работать и сфере торговли. Причем если человек рыночного характера продаст весь товар и прилавок в придачу за хорошую сумму, то накопитель, расставив товар на полке не продаст ничего. Сама мысль о том, что из красивого ряда вазочек надо изъять одну, нарушив гармонию, невыносима для него. Они плохие торговцы, но прекрасные дизайнеры по оформлению витрин. Они не только копят, но и с гордостью показывают всем то, что накопили.

Воспринимающий тип. Этот тип наиболее мне приятен как педагогу. Слушателей этого типа можно с легкостью найти в студенческой аудитории. Они смотрят тебе в глаза и часто кивают головой в такт твоим словам, как бы демонстрируя свое согласие с ходом твоих рассуждений. Они смотрят тебе в глаза с нескрываемым обожанием и переживанием. Это люди с богатым эмоциональным миром, прекрасные и благодарные слушатели. У них прекрасно развита интуиция и они часто, опережая тебя, мысленно (а иногда и вслух) заканчивают за тебя твою фразу. Это очень добрые и отзывчивые люди, которые будут плакать над твоим горем горше чем ты сам и смеяться над твоей радостью сильнее и заразительнее тебя. Одним словом - эмпатийные люди. Прекрасно адаптируются в роли социальных работников. Они могут часами выслушивать бабушку к которой пришли. Они будут внимательно и с нескрываемой заинтересованностью выслушивать ее рассказ о внуках и правнуках, зятьях и снохах. Выслушают и поплачут над ее болезнью или горем. Они прекрасные медсестры, учителя и воспитатели детских садов. Они интуитивно понимают душу ребенка и взрослого.

Наконец последний тип - некрофилический. Этот тип ничего общего в своей норме не имеет с некрофилией как сексуальной перверсией. Наверное Вы часто придя в гости замечали - все гости общаются, танцуют, веселятся. А в углу в мягком кресле сидит дама в черном платье, стрижка "Каре", алые губы, бледный цвет лица. Эдакая "дама Вамп". Ей неинтересно с гостями - ей ближе мертвый мир журнальных иллюстраций. Эти люди больше любят мир фантазий, религиозных и эзотерических теорий и фантазий. Они с удовольствием гуляют по кладбищам и могут восхищаться красотою надгробий и памятников. Любимые темы их разговоров - криминальная хроника, болезни, трагедии с летальным исходом и вообще все, что касается смерти. Это деструктивисты в вышей степени. У них в жизни все трагично и все несет оттенок трагедии. Они не умеют или почти не умеют радоваться жизни, смеяться и веселиться. Пессимисты и унылые скептики… Если не сегодня то обязательно станут такими. Кстати высшей степенью деструктивизма является суицид. И это тоже один из способов разрешения всех противоречий жизни, который свойственен этим людям. Прекрасно адаптируются в роли актеров трагиков, философов (мертвая сухая теория им ближе чем мир жизни), скульпторы (холодный камень - какая прелесть), компьютерщиков и программистов (компьютер со своим железным нутром - их лучший собеседник). А все живое насыщенное эмоциями, радостью и энергией им чуждо и неприятно.

Наблюдая в течение многих лет за людьми в различных жизненных ситуациях я все больше и больше прихожу к выводу, что люди действительно могут обладать одним из описанных шести типов. Эти типы достаточно устойчивы, хотя все зависит от ситуации.

Наконец я хочу Вам предложить свое стихотворение "Прочитав Фромма" написанное мною после знакомства с его трудами.

Прочитав Фромма.

*Среди всего что в нас переплелось*

*Порой самодовольство нами правит*

*Казаться или быть - вот в чем вопрос*

*Который время человеку ставит…*

*Казаться кем-то или кем-то быть*

*Быть смелым, или делать вид, что смелый…*

*Ты жертвовал, творил, умел любить*

*Или об этом лишь вещал умело.*

*Робея самому себе признаться*

*К чему стремиться - быть или казаться…*

*Что стоит жизнь в довольствии, покое*

*Когда ее пытаются лепить*

*Фальшивя переделанной строкою?*

*Легко казаться, очень трудно быть…*

Изменить тип характера человек не в силах, как и свой темперамент. Ничто не сделает "эксплуататора" "социофилом". Это только Иисус Христос мог сделать из мытаря святого. А человек подвержен страстям и самая страшная из них это гордыня. Я не претендую на абсолютность того, что высказал, но думаю, что написанное мною сегодня эссе понравиться как специалистам в области психологии, так и людям мало знакомым с ней. ЛЮДИ!!! БУДЬТЕ ЛЮДЬМИ!!!

1. Фромм Э. Иметь или быть?: Пер. с англ./Общ. ред. и посл. В.И.Добреньков.- 2-е изд., доп. М.: Прогресс,1990. 336 с. (Б-ка зарубеж. психологии) [↑](#endnote-ref-1)
2. Фромм Э. Иметь или быть? стр. 35. [↑](#endnote-ref-2)
3. чистая доска (О.Н.) [↑](#endnote-ref-3)
4. Фромм Э. Иметь или быть? стр. 36. [↑](#endnote-ref-4)