

ЧЕЛОВЕК-МАНИПУЛЯТОР¹

Э. Шостром

Глава 14

Прибыль или личность?

Во время написания этой книги я заметил, что приводимые в ней примеры из моей практики объединяет нечто общее: в них всякий раз представлены бизнесмены, которые столкнулись с проблемами в личной жизни. Как это ни парадоксально, но будучи преуспевающими людьми, все они, по их собственным словам, несчастны в плане межличностных отношений. Создается впечатление, что у них с неизбежностью возникают проблемы в отношениях с женами, детьми и друзьями. Возникает вопрос: а не воспитывает ли философия бизнеса манипуляторов?

Давайте задумаемся над этим, ведь бизнес – это один из самых могущественных институтов современного общества, а манипуляции – привычный способ, с помощью которого предприниматели достигают своих целей. Из этой книги следует, что манипуляции в межличностных отношениях опасны и самоубийственны. Но, может быть, законы бизнеса и личной жизни различны, и что плохо в отношениях между близкими, хорошо для бизнеса? Ведь в бизнесе личность – это уже не столько личность, сколько машина для делания денег...

Деловая жизнь – слишком сложная и обширная область, чтобы здесь можно было давать какие-то однозначные ответы. Давайте лучше еще раз обратимся к базовым принципам этой книги. Вспомним, что манипулятор относится к людям как к вещам, и сам при этом становится вещью. Бизнесмен, склонный рассматривать людей – работников, покупателей, кредиторов, клиентов, – как безличный источник прибыли, неизбежно будет в той или иной мере овеществлять их. В самом деле, трудно, практически невозможно видеть в каждом потребителе уникальную личность. Но обезличивание

любого человека, пусть это не более чем рядовой клиент, губительно прежде всего для вас самих. В этом и состоит трагедия делового человека, главный корень его проблем.

Не буду далеко ходить за примерами: чтобы понять драму предпринимателя, не обязательно погружаться в пучины страстей биржевых воротил. Возьмем для примера работу психотерапевта.

Ранее я предложил рассматривать в качестве модели актуализирующих отношений отношения «ты-ты», когда человек, усматривая в другом одушевленного субъекта, «ты», а не «вещь», сам становится «ты». Мне, как психотерапевту, это не так сложно, поскольку психотерапевтическая деятельность строится на уважении личного достоинства и ценности клиента. Но сам факт того, клиент – это клиент, а не просто страждущий человек, делает его и для меня предметом материальных интересов. И когда я перехожу из психотерапевтической в деловую свою ипостась, мне становится гораздо труднее не дать «тебе» стать «вещью».

Психолога, психотерапевта у нас как-то не принято считать деловым человеком, бизнесменом; но мне неизбежно приходится быть таковым и, следовательно, мне не чужд упомянутый внутриличностный конфликт. Для начала, например, мне пришлось понести значительные расходы на организацию института, в котором я мог бы зарабатывать деньги для своей семьи. Одно компьютерное оснащение для него обошлось в стоимость хорошего автомобиля. Я оплачиваю все его текущие расходы – счета за воду, отопление, электричество, огромные телефонные счета. Мне приходится также оплачивать специальную страховку, как любому врачу или юристу. Я оплачиваю отправку всех писем и счетов за услуги, как любой бизнесмен. Я оплачиваю службу социального обеспечения и секретаря, который печатает эти слова. Таким образом, чтобы иметь возможность оказывать психотерапевтическую по-

¹ Продолжение. Начало см. в №6–12 2007 г., №1–2008.

