

А был ли тренинг...? P.P.S.

Тренинг как шаманство, как маркетинг и как научный социоинженерный продукт

Развернувшаяся на страницах «Еженедельника АПТЕКА» дискуссия о тренингах чрезвычайно своевременна, актуальна и полезна. И зачин Андрея Молодорича был содержательным и весьма конструктивным, как и последующие выступления. Но самое ценное в любой дискуссии — не похвала и не констатация достижений, а максимально рациональный разбор полетов, то есть прежде всего ошибок и заблуждений, и, надеюсь, мои коллеги разделяют такой подход.

И тут сразу возникает серьезная проблема, еще до разговора о самих тренингах. Любая критическая дискуссия подразумевает, что ее участники придерживаются (неважно, задумываются ли они об этом или нет) определенных представлений о том, что такое знание и незнание, истина и неистина, правильное и неправильное, адекватное и неадекватное.

Обыденная точка зрения состоит в том, что если человек занимается какой-то деятельностью, да еще сравнительно успешно (его деятельность хорошо оплачивается, пользуется спросом и известностью), то он точно является авторитетным специалистом, и не только в своей области. Поэтому так хорошо идет реклама с участием известных спортсменов, актеров, певцов, которые авторитетно навязывают нам все — от средств против алкоголизма до кандидатов в парламент.

Глубочайшая ошибочность таких ориентиров выглядит вроде не так очевидно, когда авторитет (эксперт) оценивает то, чем он профессионально занимается, поскольку специалист говорит о своей сфере деятельности. Но вот вопрос — а чем он занимается на самом деле? Подобный вопрос фактически прозвучал в дискуссии, но я его хочу уточнить и предложить свою классификацию происходящего на рынке тренингов.

Одно из самых важных и, как ни странно, наиболее редко обсуждаемых явлений в психологических и образовательно-тренинговых видах деятельности — разделение ее продуктов на научные и ненаучные, а также на прошедшие и не прошедшие научную проверку на реальную эффективность.

Когда вопрос о таком разграничении все же ставится, то ясные и обоснованные ответы заменяются или мифами (например, вся история создания и развития НЛП — сплошное мифотворчество); или заявлениями о том, что к гуманитарной области обычные научные критерии неприменимы, в ней действуют «особые духовно-психологические» закономерности; или выдвигаются такие критерии, которые широко открывают двери фантазии и субъективности (вроде ощущения удовлетворенности у клиента).

На страницах «Еженедельника АПТЕКА», кстати, стоит упомянуть в связи с этим ситуацию с гомеопатическими средствами, которые фактически являются продуктами донаучной магии и не имеют убедительно доказанных эффектов, но продаются наравне с препаратами, созданными по научным технологиям и прошедшими строгую проверку на эффективность в лечении конкретных заболеваний. Сложилась эта ситуация, насколько я представляю, благодаря всего лишь традиции, которую в какой-то момент не решились ломать, а также тому обстоятельству, что гомеопатические пустышки показались с одной стороны безвредными, а с другой — доходными. Да и у многих потребителей они вызывают чувство глубокого удовлетворения, то есть им кажется, что они

в чем-то помогают. И такова ситуация на рынке, жестко контролируемом государством и прямо влияющем на жизнь и смерть людей!

А что уж говорить о рынке почти что неосознанных ЗУН (знаний, умений, навыков)? Можно смело утверждать, что по тем разграничениям, которые я упомянул выше, тренинговый рынок (и вообще рынок образовательных и консультативных услуг, включая и психотерапию) на территории бывшего СССР находится на средневековом алхимическом уровне, и указанные границы проводить практически негде — нет для этого достаточного пространства и материала.

Нет у нас ни научных тренинговых продуктов, ни тренинговых подходов и программ, прошедших настоящую научную проверку на эффективность, во всяком случае, в хоть сколько-нибудь заметном предложении и спросе. Возможно, в каких-нибудь крупных корпорациях, особенно транснационального типа, сотрудники и имеют шанс оказаться свидетелями — и участниками — этих суперэкзотических для наших мест явлений, но в целом...

Ситуация усугубляется еще и тем, что как 10–15 лет назад, так и сейчас, на наш рынок из-за рубежа вполне успешно пробиваются опять же в основном шаманские продукты, которые от первой «дикой» волны НЛП, Лайфспринга и прочего ДХЕ (Design Human Engineering) отличаются всего лишь более солидной организацией, «упаковкой» и большим количеством атрибутов цивилизованного бизнеса. При этом они в лучшем случае являются модификацией СПТ, а чаще напоминают рационализированные протестантские вероучения, приложенные к бизнес-среде.

Буквально на днях мне случилось прочитать учебные материалы для тренинга, произведенного в США и продаваемого по франшизе в России, причем весьма успешно, — одни позитивные аффирмации, морализаторство и примитивное ценностное и целевое самоопределение. Но все расписано по минутам, снабжено видеолекциями на DVD и презентациями — только раскрывая рот и глотай, точнее, развешивай уши и раскрывай кошелек.

Я не утверждаю, что подобные тренинги совсем бесполезны, эффект плацебо и некоторое структурирование и упорядочивание сознания они почти всегда обеспечивают. Проблема мне видится в другом — в гигантском разрыве между накопленным научным потенциалом социальной психологии, когнитивных наук, эпистемологии, эволюционных концепций и сложившейся системой обучения как тренеров (психологов, консультантов), так и менеджеров разного профиля и прочих оргуправлен-

ческих работников. Этот разрыв, соответственно, проявляется и в том, что тренеры предлагают клиентам, и в том, что заказчики ищут на рынке.

Средневековый характер нашего тренингово-консультативного сообщества заключается еще и в ремесленно-цеховом способе его функционирования, когда секреты профессии передаются от мастера к подмастерьям на декадниках или различных циклах, а каждый цех живет изолированной от других — и от настоящей науки — жизнью. Нет системы научных исследований, нет открытых критических дискуссий, нет объективного анализа и сравнения различных подходов и инструментов. В технических отраслях ремесла остались лишь как подотрасль туристического бизнеса и культурные заповедники, а в сфере, которую можно обозначить как целовекпользование, мы никак не можем перейти хотя бы к мануфактуре, не говоря уже об индустрии с системой научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Ненаучные и псевдонаучные ремесленные продукты, имеющие множество негативных последствий, представлены и на тренинговых рынках куда более развитых стран, чем Украина и Россия. В книге Маргарет Сингер «Культы среди нас» специальная большая глава посвящена попыткам внедрения в американских корпорациях учебно-тренинговых программ, имеющих эзотерические и/или сектантские корни, а это ведь только часть проблемы. Но в тех же США и странах Западной Европы и потребитель несколько более просвещенный, и выбор качественных продуктов солидный, и критических информационных материалов в достаточном количестве.

Хочу предложить несколько зарисовок из собственного опыта, а после них — ряд предложений о путях выхода из сложившейся ситуации.

Во второй половине 1990-х годов мне довелось узнать от московских коллег, что ведущим тренерам поступают

заказы от некоторых фирм на создание интенсивно-манипулятивных тренинговых программ почти тоталитарного типа — и кто-то на это соглашается. А года полтора назад обращается ко мне журналистка из одного сибирского города, которой, в свою очередь, жены сотрудников солидной корпорации жаловались на то, что их мужей натре-

нинговывают до потери всякого интереса к семье и прочим радостям жизни. Связь, по крайней мере логическая, между этими двумя фактами мне кажется вполне очевидной. Как изощренные техники промывки мозгов мигрируют из арсенала спецслужб, тоталитарных режимов и экзотических сект в багаж бизнес-организаций и воплощаются во внешне приличные учебные программы, мне довелось наблюдать — и тщательно анализировать — и в качестве исследователя, и в качестве консультанта, и в качестве судебного эксперта.

Во всех трех названных качествах я неоднократно сталкивался с так называемым админтехом — сайентологическим вариантом менеджмента и соответствующей учебной программой. Это бредовое «творение» Р. Хаббарда до сих пор пленяет некоторых российских бизнесменов, вплоть до того, что в Нижнем Новгороде и Москве действует целый холдинг «Земляне», в котором руководители предприятий заставляют своих работников учиться только по заветам вечно живого дедушки Рона.

У российских и украинских бизнесменов в последние несколько лет появился и живой «Учитель» — итальянский мошенник Антонио Менегетти с «супернаукой» онтопсихологией. Со следами его таланта продавать возмездие и губить профессиональную и семейную жизнь топ-менеджеров различных корпораций я встречаюсь на огромном пространстве от Кременчуга до Красноярска.

Упомяну еще сюжет из моей консалтинговой практики, когда пришлось помогать информацией и советами заместителю гендиректора, пытавшемуся нейтрализовать негативные последствия увлечения своего шефа развитием креативного потенциала сотрудников штаб-квартиры фирмы. Вылилось это увлечение в обращение к мошеннику, обрушившему на менеджеров трансформационный тренинг, за которым в дальнейшем намечались уже тренинги тантрического секса и прочие «высокоэффективные» методы увеличения «творческих способностей» специалистов по маркетингу, финансам и т.п. Дошло ли дело до них, мне не удалось проследить, но там на каждом рабочем столе в приказном порядке лежала такая классика эзотерики, как «Чайка по имени Джонатан Ливингстон» Р. Баха.

Из подобных сюжетов можно составлять почти бесконечный сериал, а я еще не стал углубляться в тему так называемых мотивационных семинаров и тренингов, на которых, по сути, держится вся пирамидально-сетевая коммерция, хотя ими не брезгают и компании с традиционными организационными структурами.

Что можно противопоставить этому мутному потоку и как преодолеть научно-технологическое отставание в таком виде образования, как тренинги? Пусть читатель решает, информирование это или реклама, но я проиллюстрирую ответы на примерах собственной деятельности.

Во-первых, необходимо существенно усилить обучение научным принципам и научному мышлению во всех типах учебных заведений — от средней школы и вузов до курсов повышения квалификации и MBA. Если быть конкретнее, то это означает включение специальных курсов с прямым обращением к таким темам, как эволюционная эпистемология, критическое

мышление (по последнему предмету в США выходят пятитомные учебники) и критерии разграничения науки, ненауки и псевдонауки. Вместе с несколькими украинскими и российскими коллегами такие курсы и тренинговые программы я разрабатываю и реализую уже три года, и они дают быстрый и мощный эффект.

Во-вторых, необходимо такой же центральной и базовой учебной дисциплиной сделать современную социальную психологию, но не в том виде, в котором она представлена в учебниках отечественных авторов, а на основе работ, написанных мировыми классиками — Э. Аронсоном, Ф. Зимбардо, С. Московичи и др. Дело в том, что эта отрасль науки далеко продвинулась в исследовании механизмов манипуляций, иллюзий и заблуждений в социальном взаимодействии, которые и являются основными дрожжами для псевдонауки и мошенничества. Я в этом направлении работаю и как переводчик (многим, возможно, известны такие книги, как «Психология влияния» Р. Чалдини или «Эпоха пропаганды» Э. Аронсона и Э. Пратканиса), и как ведущий антиманипулятивных тренингов. Мои украинские коллеги Елена Мерзлякова и Владимир Петухов тоже ведут антиманипулятивные СПТ, которые подтвердили хорошую результативность в рамках научного исследования. На базе нашего сотрудничества, кстати, сейчас начинает развиваться проект под названием «Институт социального и психологического здоровья», направленный на продвижение рациональных научных программ для обучения детей и взрослых критическому и самостоятельному мышлению.

В-третьих, необходимо импортировать и создавать на месте как можно больше действительно научных тренинговых продуктов и отбрасывать ими мозги и кошельки клиентов. Два направления такой работы я уже указал в первых пунктах.

В-четвертых, необходима регулярная инициализация критических дискуссий и широкая просветительская деятельность по перечисленным проблемам. Можно использовать и интернет (свой сайт я так и назвал — «Социальное влияние и социальное воздействие: научное знание и критика мифов»), и специализированные профессиональные издания (что делает сейчас «Еженедельник АПТЕКА»), и вообще популярные СМИ (статьи, интервью, участие в ток-шоу и т.п.).

P.S. ЕЩЕ ПАРА ЗАРИСОВОК К ТЕМЕ...

Мне довелось стажироваться в течение нескольких месяцев в Университете Калифорнии в г. Санта-Круз, на родине НЛП. Так вот, профессора факультета психологии этого университета испытывают явное чувство стыда и огорчения, что имя их вуза для многих ассоциируется не с таким выдающимся ученым, как, например, Э. Аронсон, а с псевдонаучным плодом чисто маркетинговой вивисекции под названием «нейролингвистическое программирование». Но руководство университета поддерживает этот продукт, поскольку куда менее принципиально и щепетильно в выборе повода для рекламы и зарабатывания денег.

Стив Хассен, известный американский консультант по проблеме манипулирования сознанием, в 1980-х годах учился НЛП у Гриндера и Бендлера, но уже к концу 1990-х настолько разочаровался в этом методе, что в частной беседе со мной приравнял сообщество НЛП к мошенническим культам. ■

Евгений Волков, фото предоставлено автором



Волков Евгений Новомирович, кандидат философских наук, доцент кафедры общего и стратегического менеджмента факультета менеджмента Нижегородского филиала Государственного университета — Высшей школы экономики и кафедры общей социологии и социальной работы факультета социальных наук Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Преподаватель программы MBA и президентской программы по подготовке управленческих кадров.

заказы от некоторых фирм на создание интенсивно-манипулятивных тренинговых программ почти тоталитарного типа — и кто-то на это соглашается. А года полтора назад обращается ко мне журналистка из одного сибирского города, которой, в свою очередь, жены сотрудников солидной корпорации жаловались на то, что их мужей натре-