

СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ КАК УРОВЕНЬ СОЗНАНИЯ ЧЕЛОВЕКА

В процессе жизни человек постоянно сталкивается с проблемными ситуациями и необходимостью принимать оптимальные решения для того, чтобы занять свое место в обществе с учетом своих способностей, профессиональной ориентации и личных ценностных ориентации.

Для этой цели человек должен понимать гласные и негласные законы общества, использовать общественные настроения и мнения, приобрести навыки коммуникации в различных социальных группах для достижения различных социально значимых целей.

Все эти проблемы объединяются в понятии "социальная ориентация" как способности личности быть в курсе общественных событий и течений, знать законы жизни общества, использовать эти законы для достижения своих целей, уметь договариваться, добиваться того, что желаешь, решать вопросы в свою пользу, понимать людей и мотивы их поступков.

Социальная ориентация - это путь к своему месту в социуме. Проявление социальной ориентации в деятельности - есть достижение конечного результата социально значимого действия, направленного как к личной, так и к общественной цели.

Следовательно, в случае осознанного применения социальной ориентации в деятельности, осознания последствий совершаемых поступков, понимания ошибок на пути к намеченной цели, поиска лучших путей в уже совершенных действиях - мы говорим о развитии личности вследствие проявления социальной ориентации в деятельности.

Навыки ориентировки в социальной ситуации, в проблемной ситуации всегда были необходимы человеку. Этим навыкам практически не обучали в вузах, оставляя эту практику непосредственному руководителю на рабочем месте будущего работника, а между тем новички никому не нужны, тем более в обществах с высокой конкуренцией в кадрах. Ранее эта проблема не стояла так ОСТРО, как сейчас. Ведь даже профессионалы с высокой степенью подготовки вынуждены искать себе дополнительный заработок. Значит дело не в профессионализме... А в общественной ситуации...

Но, по определению, социальная ориентация - это навык, "найти себя" в сложившейся или в непрерывно меняющейся социальной ситуации. А если есть сформулированная проблема, значит, есть и способы ее разрешения.

Все приведенные мной законы, найденные в перечисленных источниках, в свое время были сформулированы в курсе "Социальная ориентация". Этот курс читался автором данного проекта вместе с физическими упражнениями для развития тела и медитациями в шести городах СНГ. Многие изменили свое отношение к жизни и деятельности после этого курса. Социальная ориентация - это путь к своему месту в социуме.

Пример. В 60-е годы студент Йельского университета предложил в своей курсовой работе создать авиалинию, которая доставляла бы маленькие посылки и бандероли по территории США за одни сутки.

Его курсовой проект был оценен на "удовлетворительно". Через некоторое время Фредерик У. Смит мог бы опротестовать эту оценку, но управление созданной по его проекту компанией, которая приносит ему ежегодно 600 млн. долларов дохода, не оставляет ему времени на это.

Законы социальной ориентации для успешной коммерческой деятельности

Законы Д. Карнеги

Советы и рекомендации Его Величества Дейла Карнеги являются великолепным учебником практической психологии, учебником по управлению людьми с помощью знаний о социальных программах общепринятого поведения. Наше поведение состоит из программ. Нас программируют с детства, это называется процессом социализации. Весь этикет - это программы

действий в определенных ситуациях. В этом нет ничего плохого, да и, зная эти программы, их можно использовать для чьего-либо блага.

Оговорим сразу, что Карнеги "не работает" в руках у тех, кто не может брать ответственности даже за себя. И Карнеги "не работает" против тех, кто сам любит применять Карнеги, они моментально разгадывают стиль Карнеги и понимают, что за ним должно что-то стоять. А что? Что стоит за стилем? Ведь стиль нас не интересует, мы ищем суть.

Изучение и внедрение в жизненную практику законов Великого Дейла Карнеги помогло понять жизнь многим, ведь именно наука Карнеги и есть обучение социальной ориентации в постоянно меняющихся условиях окружающей общественной среды. Попробуем хотя бы перечислить мудрые наставления Карнеги:

- человек в 99 случаях из 100 ни в чем не осуждает себя, независимо от того, насколько он прав или не прав;
- критика бесполезна, ибо она ставит человека в позицию обороняющегося и побуждает его искать для себя оправдание;
- любой жаждет общественного признания и хочет быть значительным;
- споря, вы не можете выиграть, лучше уклониться от спора;
- никогда не говорите человеку, что он не прав;
- если вы неправы, признайте это сразу;
- старайтесь, чтобы ваш собеседник говорил больше, чем вы;
- пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему;
- попытайтесь стать на точку зрения другого;
- задавайте вопросы, вместо того чтобы отдавать приказания;
- дайте человеку возможность сохранить свое лицо;
- создайте человеку доброе имя, чтобы он мог жить в соответствии с ним;
- делайте так, чтобы было приятно выполнять то, что вы хотите.

Законы Г. Н. Кэссона

Есть люди, которые способны учиться. Но большинство – не способны. Подлинная причина почти каждой неудачи состоит в недостатке деловых знаний и практических навыков. Это суровая правда, и очень немногим людям нравится, когда им это сообщают. Почти каждый человек желает реализоваться в обществе. Это означает, что мы жаждем признания, и успехов в нашем деле - бизнесе, и уважения окружающих. По Кэссону, умение делать и сохранять деньги - это Искусство. Но этому искусству можно учиться, и Герберт Кэссон, с помощью предлагаемых им законов, ведет нас по этому пути:

- Любой бизнес (способ зарабатывания денег) на 80% состоит из самого обыденного и привычного. Большинство банкротств вызвано недостатком не специального, а именно общего знания - о менеджменте, сбыте, организации дела, финансах.
- Любой бизнес нужно подчинять точке зрения покупателя.
- Найти новых покупателей - полдела, попробуй потом сохранить их.
- Бизнес следует начинать с конца - с обеспечения сбыта.
- Изучайте условия, в которых развивается ваш бизнес, и делайте в первую очередь первоочередные дела. Это эффективность, А эффективность - это количество заработанных денег за час.
- Ежегодно эффективность нужно повышать - это развитие бизнеса.

- Время - это материал, из которого сделана жизнь. Очень многие люди знают, как жить все 24 часа в сутки. Одна из главных целей работы над собой состоит в том, чтобы увеличить денежную стоимость своего времени.
- Каждый бизнес имеет "хвост" и "голову". Голова - это что приносит прибыль, а хвост - это то, что ее не дает. Научиться укорачивать хвост - болезненная процедура. Но выполнить ее необходимо.
- Для чего работодатель платит своим работникам жалование, Для того, чтобы освободиться от части работ и обязанностей.
- Если мы отменим борьбу за прибыль, то получим борьбу за существование.
- В мире финансов нет незаинтересованных людей.
- Вкладывай деньги только в то, что знаешь.

Законы Н. Хилла

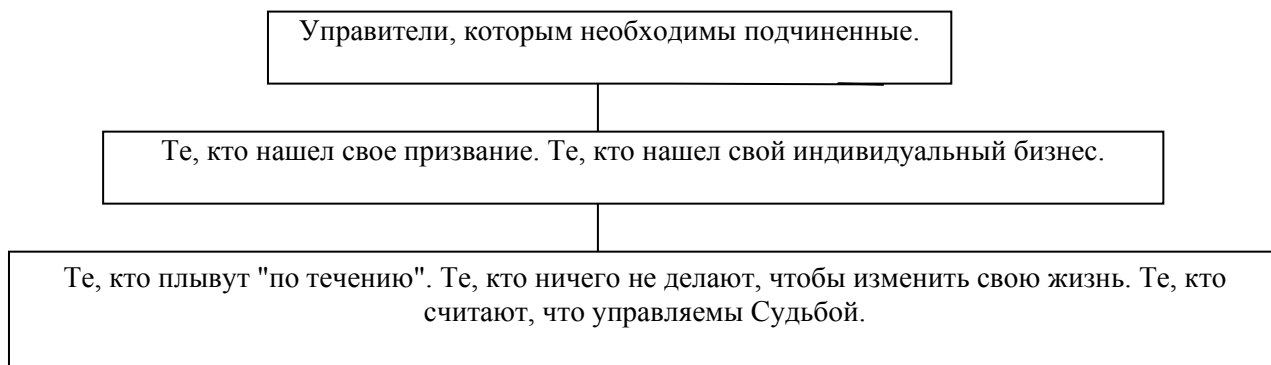
Это способ, как начать жить, найти себя в бизнесе, обрести свое счастье. Это анализ средств, к которым прибегали люди, добившиеся огромных успехов в своей жизни и профессиональной деятельности. Это анализ формулы успеха.

- Начал - не бросай. За взлетом всегда следует падение, за подъемом следует депрессия - это закон синусоиды. Самая сумасшедшая удача приходит к нам за час до поражения.
- "Нет" не всегда означает "нет". Множество договоров заключается после первого "нет". Работайте, как бы туго ни шло дело, и думайте. Думайте все время. За "нет" всегда скрывается "да", ищите ключ к "да".
- Для успеха достаточно одной глубокой идеи. Мы должны научиться погружать свое сознание в состояние, притягивающее богатство. Успех приходит к тем, кто мыслит категориями успеха.
- Образование - это преобразование сознания: от пораженческого к сознанию успеха. Преобразование сознания - трудный путь, но в этом и скрыт смысл нашего обучения.
- Мечты сбываются, когда желание становится действием. Все, что желаемо и представимо, - достижимо. Успеха добивается только тот, кто к нему стремится. Измените представление о своем предназначении - и вы достигнете того, что сегодня кажется вам неосуществимым.
- Никто не побежден, пока не признал себя побежденным.
- Когда желание собирает все силы для победы, вам не нужны пути к отступлению: победа обеспечена. Желание превращает неудачу в победу. Для разума нет никаких препятствий, кроме тех, которые мы признаем.
- Вера - катализатор всех умственных способностей. Управляемая вера заставляет мысль превратиться в реальность. Вера - единственное противоядие от неудачи. Веру можно вызвать или убить, вкладывая в подсознание нужные мысли.
- Стремление к процветанию не оставляет места для нищеты. Мы - хозяева своей судьбы.
- Идеи формируются воображением. Идеи - это деньги в потенциальной форме. Идея - это главное, специальные знания всегда можно найти или купить труд специалистов.
- Знание - только потенциальная сила. Ее необходимо оживить применением.
- Ваши финансовые запросы не имеют ничего общего с тем, что вы стоите.
- Все без исключения неудачники похожи друг на друга: они крайне медленно принимают решения, а затем меняют их быстро и часто.
- Мнения - самый дешевый товар в этом мире.

Законы С. Н. Паркинсона и М. К. Рустомджи

Человеческие взаимоотношения - одна из областей применения социальной ориентации. Без умения ладить с людьми немногого можно добиться. Ничто не заменит непосредственного общения. Вот почему это искусство так высоко ценится. Управление и есть умение обращаться с людьми. Для понимания необходимости законов Паркинсона приведу нашу схему.

СХЕМА I



Советы и законы Паркинсона написаны в основном для менеджеров, руководителей, политиков, бизнесменов. Это законы управления, изданные не в тиши кабинетов, а в результате обобщения многолетней практики менеджмента и руководства:

- руководитель добивается чего-то только благодаря своим подчиненным;
- наказание часто приносит больше вреда, чем пользы;
- человек жаждет признания;
- ради дела сразу же придется избавиться от работников, которых все равно нужно увольнять;
- работники всегда должны знать, за что они отвечают, и чьи указания им следует выполнять;
- незаменимых людей нет... при хорошей организации труда;
- если вы назначили кого-то руководителем, вы должны на первых порах помогать ему;
- директор напрасно тратит время, помогая руководителям отделов и цехов, - он им только мешает;
- если вопрос находится в ведении кого-либо из ваших подчиненных, не следует принимать решения без него;
- если покупатель уйдет без покупки, проиграют все;
- администратор всегда думает о завтрашнем дне;
- все проблемы должны решаться на самом низком уровне - исполнителями;
- прежде чем искать выход из затруднительного положения, попытайтесь выяснить причину случившегося. ;

Изучение законов Паркинсона натолкнуло меня на мысль о составлении некоторого алгоритма пути от "пловца по течению", до управителя, руководителя и, возможно, выше...

Это, примерно, как мне видится - путь руководителя. И на этапах этого пути не избежать ошибок, от которых и предостерегают начинающих менеджеров и начальников с опытом работы Паркинсон и Рустомджи:

- Избегайте столкновения, как огня. Постарайтесь понять точку зрения своего собеседника, его опасения и затруднения.
- Не замыкайтесь в узком кругу профессиональных интересов.

- Одни цветы растут быстрее других. Так и люди.
- Большинство дел, за которые руководителю приходится браться, не должно его касаться вообще.

Законы Б. и Х. Швальбе

По мнению Бербель и Хайнца Швальбе, первый шаг к успешной карьере - это объективная самооценка. При этом карьера понимается как жизненный путь, опыт самореализации. Авторы уверены в том, что созданию карьеры и успеху можно научить. И научить успешно. Главное в этом обучении - управлять самим собой. Успех - это вопрос масштаба, вопрос ожидаемых результатов и целевой установки. Об этом говорят и Кэссон, и Хилл. Вопрос психологии бизнеса, который раскрывают Швальбе, начинается с психологии личности. Авторы предлагают практическую подготовку для развития сильных личностных сторон и качеств, рассматривая личность как многогранное образование:

- главной целью исследования личности является выявление особенностей отдельных людей и их групп;
- осознав свои психические особенности, вы можете оказывать на них влияние;
- действовать нужно осознанно;
- влияние окружающей среды и обучение - факторы формирования личности;
- каждому из нас отведено в жизни много всяких ролей;
- личность - это человек, стремящийся стать самим собой;
- жизненная сила течет в том направлении, куда направлено внимание;
- каждый человек обладает скрытыми возможностями;
- мы позволяем заглушить в себе силу, дающую нам независимость, - Фантазию;
- невозможно сразу переделать себя;
- вы должны быть рады тому, что вам указали на недостаток, который нетрудно исправить;
- жизненный опыт надо использовать;
- сила заключается в умелом использовании опыта;
- за уроки надо платить только один раз;
- что вы предприняли, чтобы исполнилось ваше самое заветное желание?
- вы должны выбрать; продолжать ли мечтать или сделать все от вас зависящее, чтобы мечта стала явью;
- есть люди, создавшие на пустом месте целые империи;
- каждый строит свой собственный мир, но при этом стоит учитывать, что и другие строят его;
- при сотрудничестве с деловыми партнерами вы должны ясно представлять себе отводимую вам роль;
- искусство общения с другими требует умения временно отодвинуть собственное "я" на второй план;
- попробуйте смотреть на вещи, о которых вам рассказывают, глазами других;
- нужно уметь поддерживать связи с теми людьми, на которых вам приходится рассчитывать;
- планирование - это выражение воли; планирование означает, прежде всего, умение думать с опережением и предполагает системность в работе;
- время - самое дорогое ваше достояние;

- избегайте людей, отнимающих у вас время или стремян выиграть его за ваш счет;
- идеи связаны, в первую очередь, со знанием дела;
- хорошие итоги не должны успокаивать;
- только сам СБЫТ может свидетельствовать об эффективности затраченных усилий;
- качество рекламы - динамичность;
- обращайтесь внимание, как обстоят дела у ваших конкурентов;
- избегайте выступать по любому поводу, лишь ради выступления;
- за одно и то же критикуют только один раз;
- дайте каждому возможность проявить себя;
- критика чревата последующими конфликтами;
- выявленный конфликт не столь опасен, как конфликт скрытый;
- кто спрашивает, тот держит нить разговора в своих руках;
- тот, кто пребывает в состоянии напряжения, расходует свою энергию значительно быстрее, чем люди уравновешенные;
- карьеру необходимо планировать;
- сотрудники, внося новые идеи, делают себе карьеру.

Законы Р, Фишера и У. Юри

Переговоры нас окружают постоянно. Ведь, хотите вы того или нет, вы человек, ведущий переговоры. Этот способ общения неразрывно слит с нашей жизнью. Ведь каждый человек хочет участвовать в принятии решений, которые его затрагивают. Авторы разработали целую систему научного ведения переговоров, классифицировали варианты стратегии и тактики принятия решений. Предложен метод принципиальных переговоров, суть которого в решении проблем на основе их качественных свойств. Метод предполагает! искать качественную выгоду в тех аспектах, где интересы сторон! не совпадают, рассматривать существо дела жестко, предусматривая мягкий подход к отношениям между участниками:

- Не ведите позиционный торг. Спор по позициям ограничивает нас рамками этих позиций. Позиционный торг ведет к формированию коалиций. При наличии многих сторон позиционный торг усугубляется.
- Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях. Прежде чем решить, что делать, выделите круг возможностей. Настаивайте на том, чтобы результат основывался на какой-нибудь объективной норме. Работайте с проблемой, а не друг с другом. Разбирайте взаимовыгодные варианты.
- Каждая сторона должна понять интересы другой,
- Отделите людей от проблемы.
- Ваша проблема не вина других.
- Обсуждайте восприятие друг друга.
- Позвольте другой стороне "выпустить пар". Не реагируйте на эмоциональные проявления.
- Внимательно выслушайте и покажите, что вы слышали то, что было сказано.
- Говорите так, чтобы вас поняли. Говорите ради достижения цели.

Законы Г В. Щекица

«Практическая психология менеджмента» - это своеобразный психологический справочник для менеджеров по организации карьеры и построению организации. В книге представлены тесты по

профессиональной направленности, профессиональному обучению, подбору управленческого персонала, эффективности управления.

- Организуйте подчиненных в эффективную команду;
- выявите потенциал своих сотрудников,
- уточните функции тех, кем руководите;
- делегируйте свои полномочия;
- обсуждайте стиль своего руководства с другими людьми.

Вернемся снова к Дейлу Карнеги, который еще в 1912 году вывел целый ряд законов - ступеней по развитию в людях менеджерского подхода к жизни и деятельности, к общению и восприятию действий окружающих нас людей:

- умение обращаться с людьми - такой же покупаемый за деньги товар, как сахар и кофе;
- критика бесполезна, ибо она ставит человека в позицию обороняющегося и побуждает его искать для себя оправдание;
- виноватый обвинит кого угодно, но только не себя;
- потребность человека в осознании своей значительности;
- говорите с человеком о том, что является предметом его желания,
- людям надо улыбаться,
- помнить имя избирателя - это искусство управлять государством,
- ведите разговор в кругу интересов вашего собеседника;
- единственный способ выиграть в споре - это уклониться от него;
- не говорите человеку, что он не прав;
- если вы не правы - признайте это сразу и чистосердечно;
- пусть ваш собеседник будет вынужден отвечать вам "да, да";
- старайтесь, чтобы собеседник говорил больше, чем вы;
- пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему;
- честно попытайтесь стать на точку зрения другого.

Законы Актуализатора у Э. Шострома

Проявление социальной ориентации в деятельности - есть достижение конечного результата социально значимого действия, в направленном как к личной, так и к общественной цели.

Например, рассмотрим различные мотивации менеджера в вопросе создания предприятия либо в развитии новой для него сферы деятельности:

- мотивация финансовой заинтересованности,
- мотивация поиска "ниши" в сфере бизнеса,
- решение личной проблемы и, по достижении конкретного результата, открытие услуги для помощи другим в решении этой же проблемы.

На практике все три мотива слиты вместе. Согласно Э. Шострому, достичь конечного результата в действии самостоятельно могут не все. Это под силу только актуализатору.

Хотя многие, если не все, желали бы повысить свою зарплату. Но одни добиваются этого за счет своих действий, а другие пытаются воздействовать на руководство.

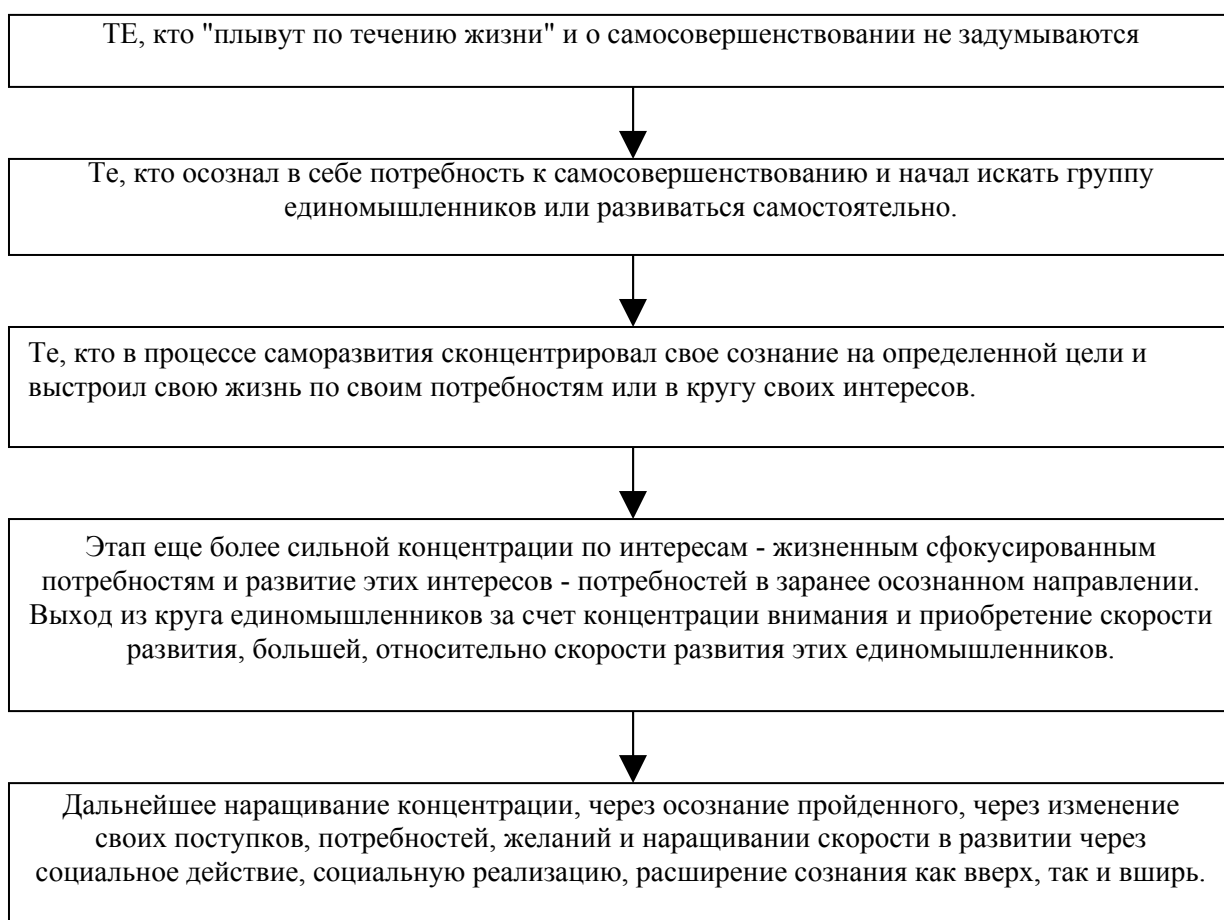
Следовательно, в случае осознанного применения социальной ориентации в деятельности, осознания последствий совершаемых поступков, понимания ошибок на пути к намеченной цели, поиска лучших путей в уже совершенных действиях - мы говорим о развитии личности вследствие проявления социальной ориентации в деятельности.

По Э. Шострому, Манипулятор - это искусный игрок с жизнью, который постоянно стремится скрыть свою пустую карту. Он озабоченный автомат, который ни за что не возьмет на себя ответственность за свои поступки и за свои ошибки и будет, поэтому бесконечно обвинять всех и каждого. Манипулятор очень любит управлять. Он не может без этого. Но чем больше он любит управлять, тем сильнее в нем потребность быть управляемым кем-то. Актуализатор, в противовес манипулятору, - это деятель, "делатель", это тот, кто есть. Актуализатор извлекает чувство своей ценности здесь и сейчас. Объяснения и обещания, вместо конкретного дела, он называет ложью, и то, что он делает, укрепляет его веру в себя и помогает его самоутверждению. Актуализатор, играя в жизнь, осознает, что играет. Актуализатора отличает честность, осознанность, свобода в выражении своего потенциала, доверие и вера в себя и других. Религию также Э. Шостром делит на манипулятивную и актуализированную. Манипулятивная религия - это та, которая заставляет человека поверить в собственное несовершенство. Цель манипулятивной религии - вселить в человека потребность во внешней религиозной системе. Актуализированная религия позволяет нам поверить, что Царство Божье внутри нас и что доверие своему естеству - не что иное, как высшая форма религии. Актуализированная религия направлена на то, чтобы способствовать росту индивидуальности и направлять ее на гуманные цели.

Следовательно, наша задача в процессе обучения социальной ориентации - превратить манипулятора в актуализатора, обучить человека нести ответственность за свои поступки, приобрести внутреннюю свободу и навыки ухода от внешнего манипулирования.

У каждого свой путь. Наша душа, изменяясь, совершенствуется. Я попытался отобразить некоторые ступени совершенствования в виде схем.

СХЕМА 2



Вследствие такого пути индивид приобретает СИЛУ и ЭНЕРГИЮ не только через социальную реализацию, но и как осознание скорости и ускорения своего развития.

Попробую схему 2 представить в несколько измененном виде, используя физические категории как философские:

СХЕМА 3

Человек, живущий неосознанно. Потребности ограничены физиологией.

Человек, ограниченный целями материального благополучия.

Человек, стремящийся к совершенствованию, мыслящий категориями ПРОСТРАНСТВА и ВРЕМЕНИ.

Человек совершенствующийся, или мыслящий категориями ПРОСТРАНСТВО, ВРЕМЯ, СКОРОСТЬ.

Периодическая концентрация в самосовершенствовании. Мышление категориями пространство, время, скорость, УСКОРЕНИЕ.

Следствие духовного развития, как появление личной, СИЛЫ и ЭНЕРГИИ.