

## Технология личностного роста

© С.А. Просеков

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Москва, 125993, Россия

*Приведены сведения о всемирно известном семинаре-тренинге выдающегося американского специалиста в области управления и коммуникации Вернера Эрхарда, который он провел в 1990 г. в Москве. Этот семинар вызвал огромный интерес среди ученых и деловых людей Советского Союза, а затем и России. Семинар-тренинг представлял собой целостную концепцию, отвергающую свою приверженность какой-либо одной философской или психологической школе, хотя его источниками были традиционная философия, религиозные учения (христианство и буддизм), психология, психоанализ, общая семантика, экзистенциализм и т. д. Основная цель семинара В. Эрхарда — мощное повышение продуктивности человеческой деятельности во всех сферах, основанное на достижении личностного роста: в политике, бизнесе, межличностной коммуникации, отношениях полов, родителей и детей и т. д. Другая задача семинара — добиться резкого повышения человеческой продуктивности посредством раскрепощения личности, ее богатейшего интеллектуального и творческого потенциала, скованного традиционным обучением, воспитанием и стереотипами мышления.*

**Ключевые слова:** семинар-тренинг, «всегда уже слушание», прорыв, проблема, страх, рэкет, язык, выбор, управление

В 1990 г. в Москве состоялся семинар-тренинг под руководством всемирно известного специалиста в области управления Вернера Эрхарда. На этом семинаре собрались сотни ученых, бизнесменов, руководителей различных производственных подразделений, общественных деятелей, людей разных профессий. Проблема человека и его связи с окружающим миром имела особую актуальность в сложное время перестройки и социально-экономических реформ. Актуальными были следующие вопросы: как сбросить с себя панцирь, сковывающий дух, мысли, чувства, мешающий действовать, общаться, любить и просто — жить? Как избавиться от страха потерпеть поражение, быть непонятым, выглядеть смешным? Как научиться слышать и слушать другого?

Один из крупнейших магнатов Японии Коносукэ Мацусита, обеспокоенный тем, что недостаток хороших политиков грозит Японии многими бедами, создал неподалеку от Токио элитарную Школу государственного управления и промышленного менеджмента для того, чтобы в XXI в. Япония получила молодых, энергичных и хорошо образованных лидеров в сфере политики и экономики. В этой

школе получают образование в основном сыновья губернаторов, депутатов, руководителей корпораций. Учащимся уже в первые дни после поступления пытаются внушить очень важную мысль: «Чтобы фирма процветала во всех областях, президент, до того, как занять свой пост, должен достаточно долго поработать администратором, ведающим организацией совместной деятельности людей, и накопить опыт налаживания человеческих отношений» [1].

Высказывания руководителей известных во всем мире корпораций свидетельствуют о том, какое исключительное значение в сфере бизнеса (и не только) имеет искусство общения с людьми. Именно поэтому первый тренинг под руководством В. Эрхарда, проведенный в Москве в 1986 г., вызвал огромный интерес как среди ученых — психологов, философов, социологов, юристов, так и в кругу деловых людей.

Вернер Эрхард — глава и организатор фирмы «Вернер Эрхард энд Ассотиэйтс», занимающейся проблемами образования, штаб-квартира которой находится в Сан-Франциско, США. Программа, разработанная компанией, была апробирована в 75 точках земного шара, в ней приняло участие более миллиона человек.

В СССР первый контакт с фирмой Эрхарда был установлен обществом «Знание» в 1982 г. Отношения между двумя организациями приняли форму сотрудничества и культурного обмена. В. Эрхард выступил в Москве с лекциями в 1982 и 1984 гг. В 1986 г. Эрхард был приглашен в Москву для того, чтобы познакомить советских специалистов с разработанной им технологией прорыва.

Вернер Эрхард — неординарная личность: бывший продавец машин и бизнесмен, философ без образования, прагматик и идеалист, педагог и психолог без научных трудов, человек, о котором написаны диссертации, книги, статьи. Можно отметить, что основополагающие идеи, заложенные в семинаре, он взял из собственной жизни.

Семинары-тренинги В. Эрхарда призваны повысить профессиональную эффективность и социальную активность людей самых разных профессий и общественного положения.

В 1980-х гг. была популярна работа Д. Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», однако необходимо подчеркнуть, что пытаться сравнивать эту несколько наивную книгу с семинаром-тренингом В. Эрхарда так же нелепо, как сравнивать арифметику с высшей математикой.

Тренинг был направлен на поиски новых способов существования, позволяющих повысить эффективность собственной жизни за счет познания себя и обретения чувства свободы. Эрхард спрашивает у аудитории: «Живем ли мы полноценной продуктивной жизнью? Встречаем ли каждый день с энтузиазмом? Просыпаемся ли с улыб-

кой? Живем ли целеустремленно? Или пребываем в лени и жалобах? Готовы ли мы подходить к жизни и трудностям творчески? Ищем ли новые пути? Или делаем вид поиска, когда на самом деле примирились с поражением? И если настроены пораженчески, то притворяемся перед другими или перед собой? Многие убеждены, что они живут полнокровно и продуктивно. Я здесь для того, чтобы подвергнуть сомнению это незыблемое убеждение многих» [2].

Семинар-тренинг Вернера Эрхарда, который неоднократно проводился в СССР и РФ под различными названиями, представляет собой целостную концепцию, отвергающую свою приверженность какой-либо одной психологической или философской школе, однако, ее источниками являлись традиционная философия, христианство, буддизм, психология, общая семантика, экзистенциализм.

Воспроизвести точную и полную картину семинара невозможно, потому что это оригинальный по форме и очень сложный по технологии воздействия на человека процесс. Пересказ тренинга становится бессмысленным для человека, не испытавшего на себе те глубокие эмоциональные переживания и откровения, которые выпали на долю слушателей семинара. Однако можно попытаться передать общую атмосферу семинара и некоторые основополагающие идеи, чтобы читатель имел хотя бы поверхностное представление о блестящем «спектакле», где главное действующее лицо — сам Вернер Эрхард. Следует отметить, что В. Эрхард — практик. Его семинары — это прежде всего практическое действие — постоянное взаимодействие тренера и участников тренинга в процессе диалогов.

Многие термины, употребляемые в настоящей статье, были созданы на семинаре самим Эрхардом. И хотя некоторые из них звучат косноязычно (например, «всегда уже слушание»), но, тем не менее, наиболее адекватно выражают мысль тренера.

Эрхард неслучайно называет себя тренером, так как основную задачу тренера видит не в том, чтобы обучить чему-то, а в том, чтобы, работая со своими подопечными, создать им такие условия, при которых они полностью смогли бы раскрыть свои возможности.

Участникам семинара необходимо было постоянно активно взаимодействовать: выступать, вести диалог с Эрхардом, и тогда получаемый эффект был прямо пропорционален их активности.

На семинаре обсуждались такие проблемы, как человеческие стереотипы, ограничивающие непосредственное восприятие, плата за приспособленчество, возможность выбора в любой ситуации, ответственность за себя и свою жизнь, нежелание рисковать, преувеличенное отношение к жизненным трудностям и многое другое.

Казалось бы, каждый из нас знает «правильный» ответ на эти вопросы. Однако, как заявил Эрхард: «Вам не хватает не знаний, не

информации, не экспертов, а нового мышления, нового способа бытия. Цель семинара заключается не в оценке себя, других людей или обстоятельств жизни. Его цель — помочь узнать себя, увидеть себя без оценки и суждения, чтобы обрести свободу от самого себя и открыть новые возможности для созидания. Задача семинара — «натренироваться» в новом мышлении и действовать в соответствии с ним» [2]. Эрхарду важно было искоренить в слушателях привычку думать понятиями «плохо» или «хорошо», «ложно» или «истинно».

К автору настоящей статьи в конце четвертого дня тренинга обратилась сценаристка кинофильмов и поделилась мнением о том, что она испытывает странное чувство: вроде бы с философскими, психологическими и подобными теориями и концепциями она познакомилась, когда училась в университетах России и США, однако эти знания не изменили способ ее существования. Она не может понять, как В. Эрхард из всей этой научной информации сконструировал метод трансформации человеческого мышления и мировоззрения.

Одна из идей тренинга — представление об основных типах «слушания». Речь идет о такой дистрикции, как «всегда уже слушание». Это обычный тип «слушания» у большинства людей: «слушание» как бы через определенный фильтр, пропускающий через себя информацию лишь определенного типа. В результате этого теряется способность отличать «свой мир» от реального. Именно в «моем всегда уже слушании» и кроются многие человеческие беды.

В концепции Эрхарда исключительное значение придавалось искусству общения. «Управление в людской среде — это говорение и слушание на фоне общего опыта. Мы управляем, нами управляют с помощью слов... Вопрос: эффективно ли мы слушаем? Эффективно ли мы говорим?.. Я лишь хочу расширить возможности человека, ваши возможности. Этого можно добиться, открывая новые возможности управления. Управление — это прежде всего разговор. Когда люди рассматривают свой разговор как управление, они становятся лучшими управляющими» [2]. С Эрхардом солидарен Ли Якокка: «Хорошему менеджеру нужно уметь слушать, по крайней мере, так же, как уметь говорить. Слишком много людей не может уразуметь, что подлинное общение — процесс двусторонний и, если вы хотите внушить работающим у вас людям стремление хорошо трудиться и проявлять инициативу, нужно уметь внимательно слушать. Именно здесь кроется разница в меру посредственной компании и выдающейся компании» [3, с. 79].

Люди так устроены, что желают всегда быть правы, видя других неправыми, хотя и выглядят хорошо в глазах остальных, поэтому Эрхард призывал: «Говоря, слушайте себя. Слушайте собственное слушание. Слушать так — значит быть свободным от честолюбивого

стремления быть правым... Хотите быть всегда правыми или хотите достигнуть чего-то нового? И то, и другое одновременно невозможно, поэтому создавайте новое слушание! Слушайте возможностями!» [2]. В процессе говорения необходимо отличать «то, что случилось» от «рассказа о том, что случилось».

Цель «всегда уже слушания» — приспособление человека к жизни, а обратная сторона — то, что оно является оценочным; человек мыслит категориями «правильно» или «неправильно», «хорошо» или «плохо». Это ограничивает восприятие реального мира, потому что не человек определяет «уже всегда слушание», а оно определяет жизнь людей. Одна из важных задач тренинга заключалась в том, чтобы человек осознал свое «уже всегда слушание», научился проводить различие между происходящим и рассказом о нем. При этом не надо искусственно направлять свое «уже всегда слушание», важно найти его и признать наличие других видов «уже всегда слушания».

Еще один взгляд на человека в окружающем его мире дается с помощью термина «рэкет». Рэкет — «это нечто, что вам не нравится, это что-то нежелательное, чему вы сопротивляетесь и на что вы жалуетесь, но то, что, тем не менее, продолжает существовать» [2]. По Эрхарду, рэкет присутствует в людях и, получая за это скрытую выгоду, человек расплачивается неполноценностью жизни. Например, человеку не нравится чувствовать себя на работе всего лишь «винтиком», но он безропотно выполняет все указания начальства. Его откуп и выигрыш состоят в том, что не нужно проявлять инициативу, а расплачиваться за это приходится неиспользованными возможностями по реализации своего творческого потенциала, физических и духовных сил.

На тренинге выясняется, что у каждого из людей существует свой рэкет и, обнаружив его, надо не искоренять его в себе, а постараться просто «побить» с ним, в результате чего он утрачивает свою власть над человеком.

В процесс обсуждений Эрхард ввел понятие страха. Страх всегда присутствует в людях и на его основе возникает рэкет. Причем люди боятся своего страха. Не сам страх, а страх перед лицом страха — вот что мешает действовать, формирует человека, который боится других людей, своего будущего. Свобода от страха — это погружение в него, умение «побить» с ним. Смысл этого заключается не в том, чтобы преодолеть страх или избавиться от него, а в том, чтобы «обладать» им.

Важной является и другая мысль тренера: главное, что определяет настоящее — это не прошлое, а будущее. Будущее, которое подразумевает верность своему слову, мечте, которое требует активных действий. Не следует искать виновных в прошлом и чувствовать себя жертвой. Необходимо жить в будущем, основанном на добровольном

выборе одной из возможностей, и принять на себя ответственность за свое будущее. «Возможности — это будущее, открытое для нас, возможности — это область свободы, возможности — это свобода творчества, к которой побуждает хороший тренер» [2].

Эрхард призывал быть способным к риску, уметь рисковать. «Человек, — говорил на семинаре Эрхард, — должен действовать так, как он боится действовать» [2]. Способность к риску, как известно, — необходимая черта бизнесменов. Поэтому очень важно иметь в каждой компании руководителей, способных рисковать. Вот, что пишет по этому поводу Ф. Роджерс: «За 34 года моей работы в ИБМ здесь было принято очень много рискованных и смелых решений. По меньшей мере пять из них были связаны с риском, чреватых серьезными последствиями, которые могли бы оказаться для компании катастрофическими, окажись решения ошибочными. Причем ни одно из этих решений не было продиктовано тем, что компания якобы испытывает трудности, не были они и ответом на некие непредвиденные события. Они были приняты и реализованы в самые лучшие времена ИБМ, потому что здесь работают люди, стремящиеся к переменам и нововведениям даже тогда, когда никто не смеет их упрекнуть в том, что они расслабились и наслаждаются заслуженным успехом... Главное заключается в том, что гигантская корпорация с управленческой структурой, превосходящей правительства иных стран, оказалась способной выявить и воспитать таких предпринимателей... Все в конечном счете зависит от вас — от того, насколько внимательны вы будете к вашим людям, от того, сделаете ли вы, что в ваших силах, в вашем стремлении понять людей, с которыми вы работаете» [4, с. 259].

Роджерс подчеркивает также важность наличия «истинных диссидентов» — сотрудников фирмы, способных не только критиковать, но и предлагать решения: «Каждая компания нуждается в “истинных диссидентах”. Как и корпоративные предприниматели, это люди риска. Они готовы рискнуть головой и восстать против существующего положения вещей... Их ничуть не заботит, с кем они разговаривают — с одним из своих коллег или с председателем правления... Их несгибаемое упорство и мужество помогают компании оставаться молодой и увлеченной; ...их выделяют как самый главный ключ к непрерывному и возобновляющемуся успеху компаний — лучших из лучших. К счастью, в ИБМ никогда не переводились люди, отказывающиеся ходить строем» [4, с. 257]. Таких же взглядов на необходимость умения рисковать придерживается основатель и глава корпорации ОМРОН Кадзума Татеиси: «Любое начинание требует мужества. Любое решение без элемента риска по сути дела не является решением» [5, с. 10].

Еще одна существенная идея проведенного мероприятия отнесется к пониманию дистинкции «проблема». Каждый человек что-то

знает о проблемах. И это, как считает В. Эрхард, мешает их решению. Необходимо по-новому взглянуть на понимание проблемы как таковой. Важно осознание проблемы, того, она как создается, т. е. следует принять во внимание проблему о проблемах. В мире нет проблем, они существуют в языке. Нет языка, нет и проблем. Во всяком случае, поясняет В. Эрхард, проблема — это то, что представляется человеку проблемой. Она создается с помощью слушания и говорения. Любое решение проблемы порождает новую проблему. Поэтому полезно задаться вопросом: какая проблема была проблемой и ее решением?

На семинаре-тренинге вызвала интерес не столько проблема как таковая, сколько тот контекст, в который она поставлена. Контекст дает значение содержанию проблемы. Что человек делает, когда возникает проблема? Пытается решить ее? Ищет виновных? Расстраивается? Все это типично для старого мышления, для «всегда уже существования». Взглянуть на проблему по-новому — значит обрести понимание контекста. Но что такое контекст? Контекст, отвечает В. Эрхард, это «что-то не так», «так не должно быть». Цель семинара — научиться ставить проблемы в новый контекст, создавать новые сферы возможностей для человеческих действий. При этом следует иметь в виду, что действия являются не причинно-следственным отношением, а коррелятом происходящего, они коррелированы с миром. Бытие и действие — корреляты друг друга. В. Эрхард подчеркивал: «Нет бытия без действия, и нет действия без бытия. Они всегда вместе, хотя и различимы».

И наконец, большое значение на семинаре придается пониманию дистинкции «компенсация». В человеке, считает В. Эрхард, всегда есть нечто такое, что работает на достижение успеха в жизни. Успех можно рассматривать как компенсацию того, кем человек не мог стать ранее. Истоки этой компенсации уходят корнями в детство. Так, если ребенок не является прирожденным спортсменом, физически слаб от рождения, то он компенсирует этот изъян путем усиленных тренировок, добиваясь значительных успехов. Механизм компенсации включается тогда, когда человек сталкивается с проблемой «здесь что-то не так». Его жизнь оказывается попыткой справиться с этой проблемой. Поэтому в процессе работы на семинаре каждый участник должен взглянуть ретроспективно на свою жизнь, вспомнить детство, выявить конкретные формы компенсации того, кем он мог быть.

Реальная жизнь — это настоящее, приходящее из будущего и моментально становящееся прошлым. Самое главное, чем определяется настоящее, по мнению В. Эрхарда, — это не прошлое, а будущее. Существует несколько видов будущего, характеризующих качественное своеобразие настоящего: будущее, выводимое из прошлого, будущее-желание, будущее, основанное на декларации.

Будущее, выводимое из прошлого, — это образ будущего, создаваемый нашим сознанием в результате простого переноса прошлого в будущее, содержание которого отражается в суждениях «теперь что-то делать уже поздно», «жизнь прошла» и т. п. Образ будущего, основанного на прошлом, в лучшем случае представлен в настоящем как ряд выборов, задаваемых прошлым.

Какого рода настоящее способно породить будущее, основанное на прошлом? Такое будущее воспроизводит прошлое в настоящем, не привнося в него ничего принципиально нового. Тогда настоящее — лишь бесконечные вариации того, что уже было. В этом случае все определяет не воля человека, а его прошлое. Человек просто жертва и не ответственен за свое настоящее. Такое будущее может, например, воспроизводить в настоящем страх, для которого были основания в прошлом, но не в настоящем.

Будущее, основанное только на желании, не обладает созидательной силой. Оно мало что может привнести в настоящее и имеет в качестве результата настоящее, определяемое прошлым, которое, как правило, разочаровывает.

Еще один тип — будущее, основанное на декларации. Под декларацией понимается приверженность своей мечте, слову, обязательству, требующая от человека активных действий. Например, выражение «я — это мое слово» отражает приверженность человека своим обязательствам, сформулированным в языке. Декларация — проявление воли человека, это то, что заставляет человека побеждать, когда все говорит о том, что он побежден.

Только будущее, основанное на декларации, способно принести человеку осмысленное настоящее, придать ему энергию и сделать хозяином своей судьбы. Именно в этом проявляется свобода духа человека — конструировать то будущее, которое ему нравится, выбрать свои пути его реализации и нести полную ответственность за полученные результаты.

Будущее, основанное на декларации, творит настоящее как одну из возможностей. Образ такого будущего должен быть не жестко детерминирован, а представлен в сознании в виде выбора альтернативных возможностей. Такой альтернативно построенный образ будущего всегда привносит в настоящее свободу выбора и возможность творчества.

Человеческий язык — это мощный инструмент воздействия на будущее. На семинаре много внимания было уделено осознанию того факта, что очень часто люди не владеют языком, а язык использует людей без их желания. «В этом нет ничего плохого или хорошего», — отмечает В. Эрхард. Единственно, что важно — это осознание, почему и как это случается. Окружающий нас мир гораздо богаче тех знаний и понятий, которыми оперирует язык. Как ни парадоксально это

звучит, язык, являясь мощным инструментом познания, одновременно и барьер на пути познания мира. Человек видит и слышит мир только через призму значений и понятий языка, через призму своего знания о мире. «Сначала мы научились думать обо всем, а затем приучали наши глаза и уши видеть и слышать вещи так, как мы думаем о них», — считал К. Кастанеда [6].

Люди готовы постоянно говорить о вещах, которые не могут контролировать, и уходят от принятия ответственности за действия на тех уровнях, на которых способны контролировать. Их слушание в большей мере направлено на то, чтобы утвердиться в своей правоте и правоте другого.

В мире немало невежд, готовых согласиться с глупым человеком. Меньше людей согласятся со смелым. Нельзя доказать правомерность истины числом людей, проголосовавших «за». Человек, совершивший прорыв в «новое мышление», всегда какое-то время находится в одиночестве.

В жизни можно избежать господства над кем-то или господствовать над собой и многими другими вещами, но это может стоить счастья, полноты самовыражения и т. д. Как только осознается цена платы за избегание активной жизненной позиции и человек добровольно делает свой выбор, то он обретает свободу.

Семинары Вернера Эрхарда представляют собой интересный лингвистический феномен. Несмотря на то что Эрхард подчеркивает отсутствие у него какого-либо формального образования, метод его работы с языком имеет солидные теоретические основания и показывает глубокое знание современных концепций языка. Это прежде всего современная аналитическая философия, развиваемая в работах Л. Витгенштейна, Д. Остина, Дж. Сэрля, Р. Рорти, Э. Сепира, Б.Л. Уорфа.

«Границы моего языка определяют границы моего мира», — заявил в своем знаменитом «Логико-философском трактате» Людвиг Витгенштейн [7, с. 58]. Формулировка Витгенштейна имеет не прагматический, а скорее философский смысл: реальность опосредуется языком, который «пересоздает» ее внутри себя и тем самым творит образ мира, уникальный для конкретного языка и конкретной культуры. Иными словами, язык конструирует реальность.

Следует ли из лингвистических различий, что если люди говорят на каком-то определенном языке, то они ощущают социальную реальность иначе, чем те, кто говорят на другом языке? Формирует ли родной язык то, как человек воспринимает и интерпретирует мир? Эдвард Сепир и его студент Бенджамин Л. Уорф отвечают на эти вопросы утвердительно. В так называемой гипотезе лингвистической относительности Сепир и Уорф отмечают, что языки делят и концептуализируют мир опыта по-разному, создавая для нас различные реаль-

ности. С этой точки зрения данная гипотеза означает, что человек избирательно сортирует поступающие сенсорные импульсы так, как это запрограммировано языком, пропуская одни вещи и отбрасывая другие [8]. Следовательно, опыт, воспринимаемый через один набор лингвистически структурированных сенсорных фильтров, в значительной степени отличается от опыта, воспринимаемого через другой набор.

Согласно гипотезе Сепира — Уорфа, логический строй мышления определяется языком. Характер познания действительности зависит от языка, на котором мыслит познающий субъект. Люди членят мир, организуют его в понятия и распределяют значения так, а не иначе, поскольку являются участниками некоторого соглашения, имеющего силу лишь для этого языка. Познание не имеет объективного, общезначимого характера; «сходные физические явления позволяют создать сходную картину Вселенной только при сходстве или, по крайней мере, при соотносительности языковых систем» [9].

Безусловно, нельзя говорить о том, что язык формирует физическую реальность, он только проецирует эту реальность в социум, инсталлируя образ мироздания, однако, как писал Эдвард Сепир: «Было бы ошибкой полагать, что мы можем полностью осознать действительность, не прибегая к помощи языка, или что язык является побочным средством разрешения некоторых частных проблем общения и мышления. На самом же деле “реальный мир” в значительной степени бессознательно строится на основе языковых норм данной группы... Мы видим, слышим и воспринимаем так или иначе те или другие явления главным образом потому, что языковые нормы нашего общества предполагают данную форму выражения» [9].

Мало кто из специалистов оспаривает базовое положение гипотезы лингвистической относительности — то, что используемые людьми слова отражают их основные культурные интересы [10].

Интегрируя теорию языковых игр и речевых актов с современными феноменологическими изысканиями, метод семинарских занятий Эрхарда представлял собой язык в действии. Однако в отличие от теоретиков языка, которых занимает прежде всего артефакт, т. е. продукт языкотворчества, Эрхард практически использовал язык для анализа ментальных состояний участников семинара и активного языкового воздействия на них с целью их трансформации для установления более адекватного отношения участников к окружающему миру, другим людям и собственному «Я». В этом смысле его метод сходен с методом древних риториков и христианских проповедников, которые подчиняли языковое действие цели достижения практического изменения или трансформации жизни людей.

В. Эрхард не настаивал на том, чтобы все участники семинара непременно разделяли его идеи или соглашались с ним. Напротив, он постоянно подчеркивал, что ему все равно, понимают его или нет.

Важно, чтобы все участники встречи примерили на себя, используя его выражение, «новый пиджак», не рассматривали высказанные им идеи с позиций правильности или неправильности, не заикливались на объяснении своих собственных действий, а осуществляли «прорыв в будущее», оказались способными быть Человеком за пределами того, кем они являются в своем «всегда уже слушании», говорении, существовании.

Те чувства, которые испытывали многие участники семинара-тренинга «Технология прорыва», хорошо описал А. Битов: «Что такое путешествие?.. Отъезд из дома, далекое и долгое отсутствие и возвращение домой... Но ты изменился за время путешествия, вернулся другим; люди изменились, пока ты путешествовал, стали другими... И вот уже дом не дом. Значит, путешествуя, люди не только всегда возвращаются, но, с другой стороны, и не возвращаются никогда... Да и что такое наша жизнь, как не путешествие?» [11, с. 56].

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] Цветов В.Я. *Пятнадцатый камень сада Рёандзи*. Москва, Политиздат, 1986, 276 с.
- [2] Отрывок из семинара Эрхарда Вернера для руководителей компаний. *Радиовещательные технологии*. URL: <http://www.radiostation.ru/edu/verner.html> (дата обращения 01.06.2018).
- [3] Якокка Л. *Карьера менеджера*. Москва, Прогресс, 1991, 110 с.
- [4] Роджерс Ф. *ИБМ: Взгляд изнутри*. Москва, Прогресс, 1990, 278 с.
- [5] Татеиси К. *Вечный дух предпринимательства*. Москва, Московский бизнес, 1990, 222 с.
- [6] Кастанеда К. *Учение дона Хуана. Отдельная реальность*. Москва, София, 2012, 415 с.
- [7] Витгенштейн Л. *Логико-философский трактат*. Москва, АСТ, 2018, 160 с.
- [8] Дудченко В.С. *Основы инновационной методологии*. Москва, Институт социологии РАН, 1996, 68 с.
- [9] Уорф Б. Отношения норм поведения и мышления к языку. В кн.: *Языки как образ мира*. Москва; Санкт-Петербург, АСТ, Terra Fantastica, 2003, с. 210.
- [10] Шхапацева М.Х. Сложное синтаксическое целое как единица языка и речи. *Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Педагогика и психология*, 2011, вып. 2, с. 176–183.
- [11] Битов А. *Книга путешествий*. Москва, Известия, 1986, 305 с.

Статья поступила в редакцию 13.08.2018

Ссылку на эту статью просим оформлять следующим образом:

Просеков С.А. Технология личностного роста. *Гуманитарный вестник*, 2018, вып. 9. <http://dx.doi.org/10.18698/2306-8477-2018-9-548>

**Просеков Сергей Анатольевич** — канд. филол. наук, доцент Департамента социологии, истории и философии Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. e-mail: [prosekovsergei@yandex.ru](mailto:prosekovsergei@yandex.ru)

## Technology of personal growth

© S.A. Prosekov

Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, 125993, Russia

*The article gives information about the world-famous training workshop of Werner Erhard — an outstanding American expert in the field of management and communication, which he held in 1990 in Moscow. This workshop aroused great interest among scientists and business people of the Soviet Union, and then Russia. The training workshop was a holistic concept rejecting its adherence to any single philosophical or psychological school, although traditional philosophy, religious teachings (Christianity and Buddhism), psychology, psychoanalysis, general semantics, existentialism, and so on, were its sources. The main goal of W. Erhard's workshop was a powerful increase in the efficiency of human activity in all spheres, based on the achievement of personal growth: in politics, business, interpersonal communication, gender relations, parents and children relations, etc. Another task of the workshop was achieving sharp increase in human efficiency through the emancipation of the personality, liberation of its richest intellectual and creative potential, constrained by traditional training, upbringing and stereotypes of thinking.*

**Keywords:** training workshop, “there is always hearing already”, breakthrough, problem, fear, racket, language, choice, management

### REFERENCES

- [1] Tsvetov V.Ya. *Pyatnadsatyy kamen cada Ryoanji* [The Fifteenth Stone of the Ryoanji Garden]. Moscow, Politizdat Publ., 1986, 276 p.
- [2] Otryvok iz seminara Wenera Erharda dlya rukovoditeley kompaniy [An extract from Werner Erhard's seminar for company executives]. *Radioveshchatelnye tekhnologii — Broadcasting Technologies*. Available at: <http://www.radiostation.ru/edu/werner.html> (accessed June 1, 2018).
- [3] Iacocca L. *Iacocca: An Autobiography*. New York, Bantam Books Publ., 1984 [In Russ.: Iacocca L. Karyera menedzhera. Moscow, Progress Publ., 1991, 110 p.].
- [4] Rodgers F.G., Shook R.L. *The IBM Way: Insights into the World's Most Successful Marketing Organization*. Harper Collins Publ., 1986, 235 p. [In Russ.: Rogers F. IBM: vzglyad iznutri. Moscow, Progress Publ., 1990, 278 p.].
- [5] Kazuma Tateishi. *The eternal venture spirit: an executive's practical philosophy*. Cambridge, Mass., Productivity Press Publ., 1989 [In Russ.: Kazuma Tateishi. Vechnyy dukh predprinimatelstva. Moscow, Moscow Business Publ., 1990, 222 p.].
- [6] Castaneda C. *The Teachings of Don Juan: A Yaqui Way of Knowledge*. University of California Press Publ., 1968. *A Separate Reality*. New York, Pocket Books Publ., 1971 [In Russ.: Castaneda C. Uchenie dona Khuana. Otdelnaya realnost. Moscow, Sofiya Publ., 2012, 245 p.].
- [7] Wittgenstein L. *Logico-Philosophical Treatise*. Routledge Publ., 2001 [In Russ.: Wittgenstein L. Logiko-filosovskiy traktat. Moscow, AST Publ., 2018, 160 p.].
- [8] Dudchenko V.S. *Osnovy innovatsionnoy metodologii* [Fundamentals of innovative methodology]. Moscow, Institute of Sociology RAS Publ., 1996.

- [9] Whorf B.L. The Relation of Habitual Thought and Behavior to Language. In Carroll J.B., ed. *Language, Thought, and Reality: Selected Writings of Whorf B.L.* Cambridge, MA, MIT Press Publ., 1956, pp. 134–59. [In Russ.: Whorf B. Otnosheniya norm povedeniya i myshleniya k yazyku. In: *Yazyki kak obraz mira*. Moscow, St. Petersburg, AST, Terra Fantastica, 2003, pp. 210].
- [10] Shkhatseva M.Kh. *Vestnik Adygeyskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. Pedagogika i psikhologiya — Bulletin of the Adyghe State University. Ser. Pedagogy and Psychology*, 2011, no. 2 (77), pp. 176–183.
- [11] Bitov A. *Kniga puteshestviy* [Travel book]. Moscow, Izvestiya Publ., 1986, 305 p.

**Prosekov S.A.**, Cand. Sc. (Philology), Associate Professor, Department of Sociology, History and Philosophy, Financial University under the Government of the Russian Federation. e-mail: [prosekovsergei@yandex.ru](mailto:prosekovsergei@yandex.ru)