

Чем моложе наука, чем больше в ней неизвестного (ну, или мнимо неизвестного), чем в меньшей степени достижения науки проникли в массовое сознание, тем более пышным цветом расцветают суррогаты этой науки – голословные спекуляции, умозрительные выдумки, секреты полишинеля, бессмысленные, но заманчивые советы и рецепты – одним словом, лженауки.

А что с психологией? Могут ли возникать в области знаний о психике лженаучные суррогаты? Давайте разберемся.

Во-первых, психология – это, на самом деле, сравнительно молодая наука (по сравнению с физикой или химией).

Во-вторых, современному обывателю, действительно, кажется, что психологии мало что известно о психике. В этом легко убедиться, ответив на вопросы: что, на Ваш взгляд психология знает о психике? об успешном общении? о психологической гармонии? Как правило, не психолог на эти вопросы ответить не может.

В-третьих, обыватель с достижениями современной научной психологии знаком мало. И в этом тоже легко убедиться, например, ответив на вопрос: сколько значимых психологических открытий Вы можете перечислить? И опять-таки, не психолог тут, обычно, отвечает молчанием.

Так что ситуация для возникновения всеразличных лжепсихологий, действительно, благоприятная.

Вдобавок, в современном обществе есть запрос на решение психологических и вообще личных проблем. Люди хотят жить лучше и справедливо считают, что, работая над собой, свои жизненные шансы можно повысить. При этом многие считают, что если уж брать в руки книгу с рецептами работы над собой, с советами по решению проблем, то эти советы и рецепты должны быть простыми, т.е. легко понятными и легко применимыми.

При этом обыватель не понимает, что научные факты часто наоборот показывают, что для решения проблемы потребуются значительные усилия, или что проблема вообще не решаема. Подлинные психологи просто не могут предлагать людям простые решения, поскольку слишком глубоко разбираются в психике человека. А вот всяческие шарлатаны и выдумщики создают миф о легкости изменений, о легкости влияния, о легкости соблазнения и пр. Прими нужную позу, скажи несколько фраз – и все, человек у тебя в кармане. Или представь несколько образов, поговори сам с собой, понажимай на акупунктурные точки, поводи глазами туда-сюда, послушай сказочку – и все, ты станешь успешным, умным, сильным, перестанешь бояться и пр.

Другое дело, что и сами люди не очень-то хотят сложных, но работающих решений, а предпочитают неработающие, но простые. Люди предпочитают создать себе очередную иллюзию, чем трезво взглянуть на реальность. И как будто сами создают для себя Матрицу.

Так что, как мы видим, для процветания лжепсихологий есть причины и есть спрос. Соответственно, рождается и предложение.

Дело в том, что легкие решения и придумывать легко. Поэтому желающих удовлетворять спрос на легкие решения очень много: от мелкоты, позиционирующей себя на форумах в качестве великих мастеров психологического консультирования, до «крупной рыбы», имеющей сайты, центры, видеоролики, публикации.

Вообще, чтобы зарабатывать с помощью лжепсихологии нужно всего ничего. Вот, пожалуй, основные моменты:

1. Назваться психологом (а еще лучше – таро-психологом, астропсихологом, энерго-психологом, психологом-экстрасенсом и пр.). Учитывая, сколько ВУЗов выдают дипломы психологов, и то, что за называние себя психологом без соответствующего образования Вас не посадят, это вообще очень просто. Достаточно лишь написать у себя на сайте, что Вы психолог. Можно еще поднабрать всяких бессодержательных регалий, которые легко получить и за которыми ничего не стоит, например, стать членом РАЕН или какой-нибудь ассоциации психотерапевтов или коучей – таких «ассоциаций» сейчас полно (опять же: спрос рождает предложение).

2. Придумать несколько бессодержательных, но позитивных рекомендаций, советов, рецептов. Причем, чем проще, глупее и страннее советы, тем лучше – я называю это «принципом Г. Малахова» или «принципом Литвака». Как такое придумать? Да элементарно – просто советуйте то, что противоречит здравому смыслу, например, что разбогатеть можно, ничего не делая, или там курить можно бросить за десять дней и т.д. и т.п. Но все-таки, придумывать рекомендации, советы, рецепты, если и не сложно, то уж точно, долго, правда, есть способ даже рекомендации не формулировать, но об этом чуть позже.

3. Привлечь к себе внимание потребителей. Привлекать к Вам внимание, кстати, будут уже сами лженаучные советы в силу своей парадоксальности, ну и Интернет можно использовать – это бесплатно. Да и, набирая клиентов, не будьте взыскательны – ищите полных идиотов, не брезгуйте социально дезадаптивными субъектами («разведенки», «маменькины сынки» и пр.), топчите тех, кто послабее (инвалидов, пенсионеров), будьте жилеткой и носовым платком даже для самых грязных носов, помните, что Ваша

аудитория – это самый низ – всех берите, ни от кого не отказывайтесь. И опять-таки, я называю это «принцип Михайлова».

Вот, собственно, и все. Даже палатку открыть, на мой взгляд, сложнее.

Сложности могут возникнуть на следующем этапе – ведь пришедшим к самопровозглашенному психологу клиентам надо что-то вещать, во что-то их вовлекать. Но и тут принципиально непреодолимых барьеров нет. Главное – держите марку и не выходите из образа.

Говорите чушь и заставляйте клиента делать странные вещи, выполнять странные задания. Помните, что клиент – всегда дурак и склонен Вам верить.

Применяйте жесткое давление («ты – тряпка!») или же давление помягче («твои родители, очевидно, издевались над тобой»).

Навязывайте клиентам комплексы. Навязывайте клиенту проблемы. Помните: нет здоровых людей – все невротики или, по крайней мере, имеют невротические симптомы, невротичность.

Ищите причины проблем где угодно, но только не в тех факторах, которые, действительно, порождают проблемы:

- обращайтесь к детству клиента (он все равно его плохо помнит);
- говорите о том, что скрывается в подсознании клиента (на то оно и подсознание, чтобы он не осознавал, что там есть);
- пусть обвиняет других в своих неудачах (родителей, неподходящее социальное окружение, сложных людей и маленьких диктаторов и т.д. и т.п.);
- обязательно привносите в общение мистический, магический или оккультный аспект (энергетика, астрология, «случайности не случайны»), говорите об архетипах и коллективном бессознательном;
- учите влиять и защищаться от влияния – пусть клиент видит мир как набор влияний и попыток воздействия;
- рассказывайте клиенту истории и просто сказки: послушать сказочки все любят, а Вы еще и скажите, что проводите сказкотерапию, а рассказываемые Вами нарративы имеют целительную силу;
- и т.д. и т.п.

Как видите, не нужно особых способностей, чтобы чем-то занять клиента, не выходя при этом из образа психолога. Все, чем Вы занимались до психологии, можно пустить в дело. Особенно, если до этого Вы занимались какой-нибудь мистикой, астрологией, фольклором, магией, картами таро, экстрасенсорикой и пр.

Кому-то Вы в любом случае поможете – чисто случайно. Кому не поможете – предлагайте следующую ступень, используйте манипулятивный прием «прежде чем станет лучше – станет хуже». Если все равно не помогает – объявляйте неизлечимым, симулянтом, обвиняйте его в том, что он сознательно саботирует процесс, и гоните прочь от себя.

Итак, построить лжепсихологический бизнес, как видим, действительно, довольно просто. И это лишь один из факторов, под влиянием которых лжепсихология в России процветает.

Конечно, в рамках небольшой статьи невозможно рассмотреть все причины расцвета лжепсихологии в нашей стране, но, как представляется, мне удалось затронуть наиболее существенные факторы.

© психомпас.рф