

економічного і соціального життя, тому що практично є одним із шляхів задоволення елементарних життєвих потреб.

І хоча існує давно усталена думка про те, що корупція – це негативне явище, що заважає нормальному існуванню розвиненого громадянського суспільства і сильної держави в цілому, для східної системи це поняття визначається трохи по-іншому.

Корупція в східній політичній системі, на наш погляд, може вважатись закономірним явищем, а точніше – невід’ємним елементом системи, без якого вона не могла би ефективно функціонувати, оскільки більшість поточних завдань цієї системи вирішується на основі неформальних, особистих відносин. Нерозвиненість правової бази, особистої дисципліни керівників та підлеглих, а також несхильність людей даного суспільства до формалізації відносин, змушує вирішувати всі службові або особисті проблеми через неформальні домовленості, які, в свою чергу, відкривають простір як для зловживання керівниками своїм службовим становищем, так і для намагання підлеглих “обійти” будь-які приписи і вимоги. І це не тільки не руйнує дану систему, але і робить її достатньо гнучкою, легко адаптованою до будь-яких змін в режимі управління, а отже і цілком ефективною.

МЕТОДЫ ОБЩЕНИЯ С ЛЮДЬМИ И СПОСОБЫ ОКАЗАНИЯ ВЛИЯНИЯ НА НИХ

Докл. - Деркач Ж., ЕФ-61

Науч. рук. – ст. преп. Сахно П.И.

На свете есть только один способ побудить кого-либо что-то сделать. Задумывались ли вы когда-нибудь над этим?

Да, только один способ. И он заключается в том, чтобы заставить другого человека захотеть это сделать.

Конечно, вы можете под дулом револьвера заставить человека отдать вам свои часы. Вы можете заставить служащего работать, угрожая ему увольнением в случае его отказа. Вы можете заставить ребенка делать то, что хотите, с помощью

кнута или угрозы. Однако эти грубые методы чреватые весьма нежелательными последствиями.

Единственный способ, каким можно побудить кого-либо что-либо сделать, — это дать ему то, что он хочет.

Известный венский ученый доктор Зигмунд Фрейд, являющийся одним из наиболее видных психологов XX века, говорит, что в основе всех наших поступков лежат два мотива — сексуальное влечение и желание стать великим.

Самый проникательный американский философ, профессор Джон Дьюи, выражает это несколько иными словами. Он утверждает, что глубочайшим стремлением, присущим человеческой природе, является «желание быть значительным».

Почти каждый нормальный взрослый человек хочет:

- 1) здоровья и сохранения жизни;
- 2) пищи;
- 3) сна;
- 4) денег и вещей, которые можно приобрести за деньги;
- 5) жизни в загробном мире;
- 6) сексуального удовлетворения;
- 7) благополучия своих детей;
- 8) сознания собственной значительности.

Почти все эти желания удовлетворяются — все, кроме одного. Одно желание, почти столь же сильное и властное, как желание пищи и сна, редко осуществляется. Это то, что Фрейд называет «желанием быть великим», а Дьюи — «желанием стать значительным».

Это и есть неутолимая жажда, постоянно терзающая человека. Тот редкий человек, который удовлетворяет эту жажду, будет властвовать над сердцами, и «даже гробовщик огорчится, когда он умрет».

Стремление к собственной значительности является одной из главных черт, отличающих человека от животного. Если бы наши предки не имели этого пламенного стремления к собственной значительности, то не было бы цивилизации. Без него мы недалеко ушли бы от животных.

Это стремление заставляет нас носить одежды самых последних фасонов, управлять новейшей моделью автомобиля и говорить о своих выдающихся детях. Именно это стремление побуждает многих подростков становиться гангстерами и убийцами.

То каким образом вы добиваетесь сознания собственной значительности определяет ваш характер.

Иногда люди заболевают, рассчитывая тем самым добиться сочувствия и внимания и ощутить себя значительными. Некоторые авторитетные специалисты утверждают, что люди могут действительно сойти с ума в надежде обрести в мире безумных грез сознание значительности, которого они были лишены в этом суровом мире реальностей.

Если некоторые люди так жаждут подобного сознания, что действительно сходят с ума, чтобы обрести его, то, представьте себе, каких удивительных вещей мы с вами можем достичь, давая людям подлинное понимание этой стороны безумия.

Одним из самых ценных качеств в современном обществе является умение вызывать у людей энтузиазм и развивать то, что есть лучшего в человеке, с помощью признания его достоинств и поощрения.

Конечно, лестью редко можно воздействовать на проницательных людей. Она пуста, эгоистична и фальшива. Она не должна пользоваться успехом и обычно не пользуется им. Правда, некоторые люди так желают, так жаждут признания, что проглотят все, что угодно.

В чем разница между признанием достоинств и лестью? На этот вопрос легко ответить. Признание искренне, а лесть лицемерна. Первое исходит от сердца, вторая — только из уст. Первое бескорыстно, вторая же эгоистична. Первым все восхищаются, вторую все осуждают.

Если бы мы только тем и занимались, что льстили друг другу, то все бы это поняли, и мы не стали бы специалистами в вопросах взаимоотношений между людьми.

Когда мы не погружены в обдумывание какой-либо определенной проблемы, то обычно девяносто пять процентов времени уделяем размышлениям о самих себе. Если же мы на некоторое время забудем о себе и станем думать о хороших чертах нашего собеседника, то нам не придется прибегать к такой дешевой и фальшивой лести, которую можно распознать чуть ли не до того, как она слетит с наших губ.

Давайте перестанем думать о собственных достижениях, о своих желаниях. Попытаемся оценить положительные стороны других людей. Затем забудем о лести. Честно и искренне высказывайте свое одобрение. Если мы будем чистосердечны в своей оценке и щедры на похвалу, то люди будут хранить в памяти наши слова, дорожить ими и повторять их в течение всей жизни — повторять через много лет после того, как мы их уже забудем.

«Если здесь и есть какой-либо секрет успеха, — сказал Генри Форд, — то он заключается в умении понять точку зрения другого человека и смотреть на вещи и с его, и со своей точек зрения».

Зачем говорить о том, чего мы хотим? Это ребячество. Абсурд. Конечно, для нас важно получить то, чего вы хотите. Мы постоянно заинтересованы в этом. Но никого другого это не интересует. Все мы таковы: все мы заинтересованы в том, чтобы добиться того, чего нам хочется.

Профессор Гарри А. Оверстрит в своей поучительной книге «Воздействие на поведение человека» говорит: «В основе нашего поведения лежат наши сокровенные желания... и наилучший совет, который можно дать тем, кто поставит себе задачей уговорить кого-либо совершить тот или иной поступок — будь то в деловом мире, в семье, в школе или политике, — сводится к следующему: сначала заставьте вашего собеседника страстно чего-то пожелать. Тот, кто сможет это сделать, завоеует весь мир, а кто не сможет — останется в одиночестве!»

Поэтому единственный способ на земле повлиять на другого человека — это говорить о том, чего он хочет, и научить его, как ему получить желаемое.