

*Посвящается Луису Рэтсу.*

*Без его вдохновляющей и новаторской работы  
по выявлению ценностей эта книга  
никогда не была бы написана*



# Содержание

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

<b>Метод выявления ценностей</b> .....	11
--	----

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ

<b>Стратегии выявления ценностей</b> .....	27
--	----

Стратегия 1. <b>20 любимых занятий</b> .....	29
Стратегия 2. <b>Таблица ценностей</b> .....	33
Стратегия 3. <b>Голосование</b> .....	35
Стратегия 4. <b>Правильный порядок</b> .....	52
Стратегия 5. <b>Вынужденный выбор</b> .....	80
Стратегия 6. <b>Лестница вынужденного выбора</b> ..	83
Стратегия 7. <b>География ценностей</b> .....	95
Стратегия 8. <b>Ценностный спектр</b> .....	98
Стратегия 9. <b>Широкие взгляды</b> .....	107
Стратегия 10. <b>Блиц-опрос</b> .....	109
Стратегия 11. <b>Гордимся собой</b> .....	112
Стратегия 12. <b>Публичное интервью</b> .....	116
Стратегия 13. <b>Телевизионное интервью</b> .....	132
Стратегия 14. <b>Семейное</b> <b>или групповое интервью</b> .....	133
Стратегия 15. <b>«Я узнал, что...»</b> .....	136

Стратегия 16. <b>«Интересно узнать...»</b>	138
Стратегия 17. <b>Дневник ценностей, или Хранилище данных</b>	140
Стратегия 18. <b>Семейная или групповая игра на внимание</b>	142
Стратегия 19. <b>Именные ярлыки</b>	145
Стратегия 20. <b>Партнеры по риску, или Тройка доверия</b>	147
Стратегия 21. <b>Круги конфиденциальности</b>	152
Стратегия 22. <b>Коэффициент риска и анализ силового поля</b>	157
Стратегия 23. <b>Поиск альтернатив</b>	160
Стратегия 24. <b>Поиск альтернативных действий</b>	163
Стратегия 25. <b>Мозговой штурм</b>	167
Стратегия 26. <b>Поиск последствий</b>	170
Стратегия 27. <b>Расчищаем путь к действию</b>	172
Стратегия 28. <b>Первые шаги</b>	174
Стратегия 29. <b>Поиск шаблонов</b>	176
Стратегия 30. <b>Три персонажа</b>	180
Стратегия 31. <b>Стулья, или Диалог с самим собой</b>	182
Стратегия 32. <b>Вопросы на процентное соотношение</b>	184
Стратегия 33. <b>Диаграмма жизни</b>	188
Стратегия 34. <b>Волшебная коробка</b>	192
Стратегия 35. <b>Всё обо мне</b>	194
Стратегия 36. <b>Черновик автобиографии</b>	196
Стратегия 37. <b>Незаконченные фразы</b>	200

Стратегия 38. <b>Кто ходит к вам в гости</b> .....	206
Стратегия 39. <b>Сила ценностей</b> .....	208
Стратегия 40. <b>Полностью согласен (не согласен)</b> .....	210
Стратегия 41. <b>Занимаем позицию</b> .....	215
Стратегия 42. <b>Ценности в действии</b> .....	217
Стратегия 43. <b>Письма в редакцию</b> .....	221
Стратегия 44. <b>Побудительные телеграммы</b> .....	223
Стратегия 45. <b>Дневники</b> .....	225
Стратегия 46. <b>Незавершенные дела</b> .....	228
Стратегия 47. <b>Личный герб</b> .....	230
Стратегия 48. <b>Бомбоубежище</b> .....	233
Стратегия 49. <b>Иллюзия обрушения</b> .....	239
Стратегия 50. <b>Река с крокодилами</b> .....	241
Стратегия 51. <b>Слушаем по Роджерсу</b> .....	245
Стратегия 52. <b>Игра «Свободный выбор»</b> .....	249
Стратегия 53. <b>Линия жизни</b> .....	255
Стратегия 54. <b>Кто вы?</b> .....	257
Стратегия 55. <b>Эпитафия</b> .....	259
Стратегия 56. <b>Некролог</b> .....	261
Стратегия 57. <b>Два идеальных дня</b> .....	263
Стратегия 58. <b>Открытие жизни</b> .....	265
Стратегия 59. <b>Договор с самим собой</b> .....	267
Стратегия 60. <b>Как бы изменилась ваша жизнь?</b> .....	270
Стратегия 61. <b>Песня «Что в жизни важно»</b> .....	272
Стратегия 62. <b>Песня «Я горжусь»</b> .....	274

Стратегия 63. <b>Что у вас в бумажнике?</b>	276
Стратегия 64. <b>Одежда и ценности</b>	278
Стратегия 65. <b>Чемодан</b>	281
Стратегия 66. <b>Волшебники</b>	284
Стратегия 67. <b>Образ жизни</b>	288
Стратегия 68. <b>Праздничные подарки</b>	298
Стратегия 69. <b>Новогодняя инвентаризация</b>	300
Стратегия 70. <b>ВПО: Возмущение — Просьба — Оценка</b>	302
Стратегия 71. <b>Готовимся к лету</b>	306
Стратегия 72. <b>Вы тот, кто...?</b>	309
Стратегия 73. <b>Кто виноват?</b>	314
Стратегия 74. <b>Торговые марки</b>	317
Стратегия 75. <b>Чертова дюжина</b>	321
Стратегия 76. <b>Реакция на утверждение</b>	323

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

**Метод  
выявления  
ценностей**



Ежедневно мы сталкиваемся с ситуациями, требующими обдумывания, принятия решений и действий. Одни ситуации нам знакомы, другие возникают впервые, третьи не имеют особого значения, а четвертые по-настоящему важны. Все наши поступки — каждое принятое решение и выбранный образ действий — основаны на сознательных или подсознательных убеждениях, взглядах и ценностях.

*Какую машину купить: в базовой комплектации, достаточной для езды по городу, или все же со всеми наворотами?*



*Может, нам с Биллом какое-то время пожить вместе до регистрации брака? Разве не следует выяснить, насколько мы совместимы?*



*Насколько я готов пожертвовать привычным рационом ради снижения количества жиров и холестерина в организме? Сколько лишних недель жизни компенсируют мой отказ от мороженого и шоколадного торта?*



*Что я могу сделать для изменения нынешней политической ситуации?*



*Как мне стать более духовным человеком? Насколько для меня значима религия? Или она — просто набор отживших свое ритуалов?*



*Насколько важна для меня внешность моего партнера? А моя собственная? Так ли необходимо покупать эту вещицу за \$200?*



*Что мне сделать, чтобы не тратить, подобно многим, свою жизнь на нелюбимую работу?*



*Почему в конце выходных я всегда испытываю беспокойство и вину за все, что не успел сделать?*



*Нужно ли мне досрочно выходить на пенсию?*



*Не следует ли мне стать более требовательным к своим детям? Не слишком ли я их балую?*



*Как мне позаботиться о своих стареющих родителях?*



*Мне дана всего одна жизнь. Как сделать ее интереснее?*

Мир, в котором мы живем, порой приводит нас в замешательство. За каждым новым поворотом нам приходится решать, как жить дальше. В идеале решение должно приниматься исходя из наших ценностей — принципов и приоритетов, представляющих для нас важность. Но часто бывает так, что мы не совсем понимаем, что действительно обладает для нас ценностью и как это использовать в повседневной жизни.

Мы то и дело сталкиваемся с ощущением неопределенности или конфликтом ценностей в таких сферах жизни, как:

политика;

семья;

религия;

друзья;

работа;

деньги;

свободное время;	старение, смерть;
школа;	здоровье;
любовь и секс;	межэтнические
материальная	отношения;
собственность;	культура (искусство,
личные предпочтения	музыка и т. д.).
(одежда, прическа и т. д.);	

Все мы, и молодые и старые, размышляя о своих ценностях, можем запутаться. И сегодня нам приходится делать выбор чаще, чем предыдущим поколениям. У нас столько альтернатив, что мы впадаем в ступор. Мы менее ограничены и более искушены, но многослойность окружающего мира бесконечно усложняет нам процесс выбора.

Как правило, наши ценности формируются и видоизменяются под воздействием разных явлений. К ним относятся:

## 1. Внушение

Родители, учителя, религиозные институты, обстановка на работе и общество пытаются навязать нам свои ценности, а также сформировать и изменить наши ценности массой различных способов. С помощью объяснений, нравоучений, правил, наград, наказаний, слоганов, символов и многоного другого окружающий мир с момента нашего рождения и до самой смерти пытается передать нам свои ценности и тем самым увековечить их.

Все это закономерно и неизбежно. За тысячи лет человечество научилось тому, как создать общественный порядок, в котором люди смогли бы жить в мире друг с другом, не переживая за свою жизнь и собственность, уважая чужую свободу и совместно работая ради общего блага. И хотя людей,

которые соответствуют этим идеалам, не так уж и много, мы все равно надеемся, что в будущем их станет больше. Мы знаем, что и сами должны к этому стремиться, поэтому передаем эти ценности своим детям и друг другу. Мы стараемся изо всех сил, «наставляя юношей при начале их пути»\*, как говорится в притче, чтобы передать самые заветные ценности и убеждения тем, чья судьба зависит от нас.

Но каким бы важным и обязательным нам ни казалось внушение высоких моральных ценностей и передача накопленных знаний, такой подход имеет некоторые ограничения. Одно из них связано с тем, что окружающий мир очень разнообразен. Прямое внушение работает лучше всего, когда под «правильными» ценностями все понимают одно и то же. Давайте поразмышляем над сегодняшней ситуацией. Родители приучают к одному набору правил и запретов. Церковь зачастую говорит совсем другое. У сверстников третий вариант мировоззрения. У Голливуда и популярных журналов — четвертый. У преподавателя в седьмом классе — пятый. У профессора в колледже — шестой. У президента Соединенных Штатов — седьмой. У следующего президента — восьмой. У представителей контркультуры — девятый и т. д.

Бомбардируемые всеми этими точками зрения, мы в конечном итоге вынуждены самостоятельно делать выбор, чьему совету следовать и чьи ценности принимать. У детей, которым успешно внущили определенные ценности, будут свои стандарты, свое «правильно» и «неправильно» для принятия сложного решения; но внущенные ценности не годятся на все случаи жизни и не всегда помогают справиться с трудным выбором, когда наступает момент истины. А людям, воспитанием которых, пока они были маленькими, не занимались

---

\* Притчи Соломона, 22:6. — Прим. пер.

---

(например, рядом не было родителей или других близких людей; родителям было все равно или они оказались не способны чему-либо научить), в таких ситуациях еще сложнее. Их никто не научил формировать собственную систему ценностей, выбирая лучшее из систем, предлагаемых другими, и отвергая худшее. Таким образом, слишком часто важные решения принимаются под давлением сверстников, из-за бездумного подчинения властям или под влиянием СМИ.

Еще один недостаток прямого навязывания ценностей — противоречие теории и практики; декларируемые ценности властей, культурных и религиозных организаций — зачастую лишь пустые слова, противоречащие делам. В результате, к примеру, некоторые религиозные люди любят своих соседей по выходным, а всю оставшуюся неделю стараются их перешеголять или сплетничают о них. А многие патриоты отобрали бы свободу слова у любого инакомыслящего, чье представление о патриотизме отличается от их собственного. Видим мы и послушных учеников, тихо сидящих в классе и не смеющих рта раскрыть, не подняв руку, но при этом спокойно перебивающих на середине слова своих друзей и родителей. Насаждение ценностей зачастую влияет только на слова людей и редко — на что-то другое в их жизни.

## **2. Моделирование**

Второй важный способ передачи ценностей — моделирование. Его логическое обоснование таково: «Я представляю собой притягательную модель человека, который живет, следуя определенному набору ценностей. Я произвожу впечатление на людей, с которыми вступаю в контакт, поэтому они захотят перенять мои установки и скопировать мое поведение».

Личный пример — куда более действенный способ обучения, чем просто описание чего-то. Моделирование — мощный метод передачи ценностей именно потому, что оно представляет собой живой пример этих ценностей в действии. Конечно, моделирование действует независимо от того, пытаемся ли мы сознательно стать примером для подражания или нет. Мы всегда замечаем, какие поступки совершают люди и как они справляются с ценностными конфликтами в своей жизни. Также мы замечаем, соответствует ли их поведение их убеждениям. Каждый из нас постоянно служит для кого-то примером, положительным или отрицательным. В частности, молодые люди жадно ищут пример для подражания и находят его среди взрослых или своих сверстников, хорошо это или плохо.

Моделирование, как и внушение, — важный и неизбежный способ передачи ценностей, но, как и у внушения, у него есть свои ограничения. Главная сложность в том, что людей окружает великое множество разных примеров для подражания. Родители, учителя, политики, рок-звезды, звезды кино, друзья, религиозные деятели, литературные персонажи и многие другие — все они представляют собой определенные модели. Как же разобраться во всех за и против и вычленить из всего этого свои собственные ценности? Как отличить внешне привлекательную модель от примера настоящей мудрости, нравственности и счастья?

Итак, и взрослые и дети могут получить пользу от своевременного внушения или достойного примера для подражания. Все мы заслуживаем ответственных взрослых рядом, которые позаботятся о нашем благополучии, передадут нам всю мудрость, накопленную обществом за века существования, привьют нормы морали и сделают жизнь притягательной

и радостной. И все же, когда мы выбираем профессию или подыскиваем спутника жизни, каким образом из окружающих нас многочисленных примеров и нравоучений выбрать наиболее для нас правильные? Как узнать, стоит ли придерживаться старых моральных устоев и стандартов или попробовать что-то новое? Как развить в себе индивидуальность? Как научиться завязывать отношения с людьми, чьи ценности отличны от наших? Что делать, если две основные ценности вступили в противоречие друг с другом и чем чаще мы действуем согласно одной из них, тем больше страдает вторая?

### **3. Выявление ценностей**

Выявление ценностей помогает человеку ответить на все эти вопросы и выстроить собственную систему ценностей. Метод не нов. Еще со времен Сократа встречались родители, учителя и преподаватели, которые стремились научить людей самостоятельно разрешать ценностные конфликты. Делали они это по-разному: задавали наводящие вопросы, внимательно выслушивали, поощряли самопознание и демонстрировали веру в способность собеседника самостоятельно найти ответ.

Каждая из этих техник представляет собой часть процесса выявления ценностей. В то же время метод выявления ценностей, представленный в этой книге, систематизирован лучше, чем общие техники самоанализа и самостоятельного принятия решений. Книга основана на методе, разработанном Луисом Рэтсом\*, который, в свою очередь, опирался на идеи Джона Дьюи. Рэтс внес в это дело особый вклад, поскольку, в отличие от других теоретических подходов к проблеме ценностей, утверждал, что необходимо сосредоточиться

---

\* Raths, Louis E., Sidney B. Simon, and Merrill Harmin, *Values and Teaching* (Columbus, OH: Charles Merrill Publishing Co., 1966). — Прим. авт.

на процессе оценивания. Он обращал внимание на то, каким образом люди приходят к тем или иным убеждениям и приобретают определенные модели поведения.

Согласно Рэтсу, процесс оценивания состоит из семи пунктов:

**ПООЩРЕНИЕ** каких-либо убеждений или поведения

1. Поощрение и высокая оценка.
2. Публичное одобрение, если оно необходимо.

**ВЫБОР** тех или иных убеждений или определенного поведения

3. Выбор из имеющихся альтернатив.
4. Выбор после обдумывания последствий.
5. Свободный выбор.

**ДЕЙСТВИЕ**, основанное на убеждениях

6. Действие.
7. Последовательные и повторяющиеся действия по определенному образцу.

По данной системе *ценность* имеет три составляющие — эмоциональную, когнитивную и поведенческую. Наши ценности основаны на наших чувствах. Мы не просто придерживаемся важных для нас ценностей; мы глубоко переживаем и заботимся о них. Эти ценности так важны для нас, что мы не только не прячем их от мира, но при каждом удобном случае нам не терпится обсудить их с другими людьми. В то же время мы формируем наши ценности, тщательно обдумывая ситуацию, взвешивая все за и против и оценивая последствия тех или иных альтернатив. Мы стараемся принимать решения самостоятельно, невзирая на давление сверстников или властей. И наконец, мы действуем согласно нашим ценностям. Нам не нужно рассказывать, как важны

---

для нас некоторые вещи, — то, как мы проживаем свою жизнь, само по себе иллюстрирует наши убеждения и предпочтения.

В этом смысле ценности легко отличить от чувств, взглядов, целей, мнений, убеждений, привычек и других «индикаторов ценностей». Ценности — это невероятно важные и всепроникающие аспекты нашей жизни, которые затрагивают чувства, мысли и поведение. Используя семь процессов оценивания, мы можем вывести свою систему ценностей на новый уровень: достигать целей, о которых до этого момента только мечтали; обдумывать альтернативные варианты моделей поведения, которые, возможно, перестали нас удовлетворять; понимать, что́ мы поощряем и ценим в действительности, и действовать соответственно — одним словом, добиваться полного взаимопроникновения наших чувств, убеждений и поведения. Таким образом, эти семь процессов оценивания можно использовать в своей собственной жизни, то есть применять их к уже сложившимся убеждениям и моделям поведения, а также к тем, которые еще только формируются.

Поскольку определение личных ценностей подразумевает их реализацию в жизни, возникает вопрос: не является ли выявление ценностей для принятия жизненных решений эгоистичным и аморальным? Ведь, по сути, мы выбираем то, что сделает нас счастливыми, невзирая на мнение окружающих. Тем не менее это не так по двум простым причинам.

Во-первых, выявление ценностей — лишь часть более полного процесса их формирования. Мы не можем принимать решения совершенно независимо. На нас оказывают влияние внушение и моделирование, с которыми мы постоянно сталкиваемся в жизни. Общество имеет право внушать моральные нормы, так же как и создавать эффективные

и благоразумные примеры для подражания. Мы не утверждаем, что родители, учителя, работодатели, политические лидеры и другие люди должны забыть о внушении и моделировании, мы лишь предлагаем дополнить эти традиционные методы более сознательным и обдуманным подходом, который помогает принимать наиболее верные решения самостоятельно.

Во-вторых, внимание к потребностям и правам окружающих всегда должно быть частью процесса выявления ценностей. Обдумывая последствия выбора, очень важно спросить себя: какое влияние окажет наш выбор на окружающих? Если этот выбор касается вопросов морали, что правильно, а что — нет? Какой поступок был бы нравственным? Если все последуют моему примеру, каким станет наш мир? Если вам никогда не рассказывали, что хорошо, а что плохо, и не учили заботиться об окружающих, вам будет сложно ответить на эти вопросы. Вот почему внушение и моделирование так важны. Не все идеи справедливости, нравственности и морали возникают спонтанно; их необходимо прививать наряду с теми, что уже были открыты самостоятельно. Таким образом, размышление над нравственными и этическими вопросами непременно должно стать частью процесса определения ценностей.

Мы убеждены, что эмпирическое исследование метода выявления ценностей и его обширное практическое применение в последние 30 лет показывают: те, кто испробовал этот метод на себе, стали менее апатичными, более уравновешенными, меньше подстраиваются под окружающих и реже затеваются споры из-за пустяков. Это люди более живые и энергичные, они более критично смотрят на мир и чаще всего доводят начатое дело до конца. Тем, у кого возникают сложности в школе и на работе, метод

---

выявления ценностей помогает достичь больших успехов. И поскольку процесс выявления ценностей включает в себя размышление над морально-этическими вопросами, метод не только помогает делать выбор, который приносит личное удовлетворение, но и учит конструктивному социальному поведению.

## ► КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТОЙ КНИГОЙ

Стратегии выявления ценностей, представленные в книге, можно использовать разными способами:

**1. Индивидуально.** Вы можете самостоятельно читать книгу, размышлять над вопросами и проблемами, которые она поднимает, выполнять упражнения и при желании записывать свои ответы в дневник ценностей (стратегия 17). Это будет исключительно личный опыт: вы будете обдумывать предложенные вопросы, приходить к более глубокому пониманию своих чувств и убеждений, принимать новые решения или убеждаться в верности старых и начнете совершать поступки, основанные на ваших ценностях.

**2. С другом или со своей парой.** Упражнения можно выполнять вместе со своим партнером или близким другом. Делиться с близким человеком ответами приблизительно на 2000 вопросов из 76 стратегий, представленных в этой книге, — опыт весьма положительный. Обмениваясь мыслями, чувствами и убеждениями, вы многое узнаете о себе, друг друге и множестве ваших ценностных конфликтов, с которыми столкнетесь, выполняя упражнения.

**3. Всей семьей.** Эти замечательные упражнения можно выполнять с родителями или детьми. Многие из них подходят для выполнения за обеденным столом, во время долгой

поездки на машине, а также для особых семейных случаев. Это отличный способ выстроить семейные ценности, поделиться ценностями, важными для каждого члена семьи, повеселиться всем вместе и ощутить семейную сплоченность, которая возникает во время беседы и содержательного общения.

Например, как-то раз один из членов семьи автора выполнил упражнение «20 любимых занятий» (стратегия 1) в День благодарения. Дети, родители, тети, дяди, дедушки и бабушки с удовольствием приняли участие в процессе: было здорово узнавать друг о друге то, чего не знали до сих пор. Игра стала общим делом для всех поколений. Позже они признались в том, что этот семейный праздник произвел на них гораздо более сильное впечатление, чем обычные торжества, после которых все тут же встают из-за стола, чтобы вымыть посуду или посмотреть футбол.

**4. В команде.** Различные группы, клубы, отделы компаний и большие организации получают большую пользу от совместного определения ценностей. Как правило, выбранные или разработанные стратегии, темы и вопросы имеют непосредственное отношение к жизни группы. Однако можно использовать вопросы и упражнения, не связанные напрямую с работой, — тогда члены команды смогут узнать друг друга поближе, а это поможет построить доверительные отношения и создать ощущение вовлеченности, благодаря чему возрастет эффективность группы.

При выполнении упражнений в кругу семьи или в команде возраст участников не имеет значения — исключение составляют стратегии, где некоторые вопросы выделены в отдельную категорию и адаптированы под определенный возраст. Например, мы создали различные варианты

---

стратегий «Голосование», «Правильный порядок», «Река с крокодилами» и «Интервью» для детей, подростков и взрослых.

Стратегии в этой книге пронумерованы, однако их порядок более или менее произволен. Строго определенной последовательности не существует. Все зависит от интересов читателя, а также от потребностей и опыта определенной группы.

Каждая стратегия описана в стандартной форме. Сначала мы рассказываем про цель, которая связана с семью процессами оценивания. Затем подробно описываем последовательность действий. В большинстве случаев представлены дополнительные варианты для выполнения упражнения в кругу семьи или в команде.

Выполнение упражнений по выявлению ценностей вместе с семьей или в команде создает атмосферу открытости, доверия, признания и уважения. Если члены группы или семьи заподозрят, что их убеждения или поведение будут осмеяны или использованы против них, вряд ли они захотят делиться мыслями и чувствами относительно ценностных вопросов. Один из способов создать ощущение безопасности и уважения — позволять члену семьи или команды «пропускать ход», то есть не отвечать на тот или иной вопрос или не выполнять упражнение. Когда люди понимают, что их личную жизнь уважают, они ведут себя более открыто и честно. Еще один способ создать ощущение открытости и вовлеченности — не позволять никому монополизировать обсуждение и говорить слишком долго. Если в этой связи возникнут сложности, ограничьте каждого участника во времени при ответе на вопрос (например, предоставьте каждому фиксированное время: по минуте, по три минуты и т. д.); это способствует максимальному участию и энтузиазму со стороны каждого из членов группы.

Конец ознакомительного фрагмента.  
Приобрести книгу можно  
в интернет-магазине «Электронный универс»  
[\(e-Univers.ru\)](http://e-Univers.ru)