
Деманипулятор

Субботенко Р. В.

Деманипулятор

2014. 586с.: ил.

Книга является практическим руководством по противодействию манипуляциям в различных областях жизни современного человека. Рассмотрены манипуляции при переговорах, выступлениях, продажах, управлении, личных взаимоотношениях, взаимоотношениях с противоположным полом, с детьми, при самоманипуляциях. Также рассмотрены общественные манипуляции: манипуляции сознанием и программирование человека с помощью СМИ, произведений культуры, Интернет.

Приведён ряд способов, советов, алгоритмов по противодействию всем видам манипуляций.

Предназначена для широкого круга читателей.

© Субботенко Роман Валерьевич, Минск, 2012

Распространение книги приветствуется. Запрещено изменение содержания книги. Запрещены передача части книги и частичное воспроизведение, за исключением случаев разумного цитирования. Запрещена продажа книги в электронном, бумажном, других видах без согласования с автором.

Книга распространяется бесплатно. Читатель может по своему желанию её оплатить (donateware). На момент выхода книги в свет оплата возможна на сайтах:

www.demanipolator.by

demanipolator.pf

www.demanipolator.ru

www.demanipolator.com

Опасайтесь подделок и фишинга.

(строки оглавления могут являться активными гиперссылками в зависимости от программы для просмотра файлов pdf, djvu)

Благодарности.....	5
Введение.....	6
1. Личные манипуляции.....	7
1.1 Понятие.....	8
1.2 Противодействие общим манипуляциям.....	13
1.2.1 Силовые манипуляции.....	14
1.2.2 Умственные манипуляции.....	24
1.2.3 Психологические манипуляции.....	95
1.2.4 Энергетические манипуляции.....	138
1.3 Противодействие самоманипуляциям.....	146
1.3.1 Самоманипуляции против ума.....	149
1.3.2 Самоманипуляции против энергии.....	179
1.3.3 Самоманипуляции против тела.....	187
1.3.4 Самоманипуляции против духа (психологические).....	190
1.4 Противодействие манипуляциям противоположного пола.....	196
1.4.1 Женские манипуляции.....	200
1.4.2 Мужские манипуляции.....	225
1.5 Мужчина и женщина.....	233
1.5.1 Переплетение мужчины и женщины.....	233
1.5.2 Создание семьи.....	263
1.5.3 Воспитание детей.....	280
2. Манипуляции продавцов.....	295
2.1 Как не позволить оболванить себя в ходе личных продаж.....	298
2.1.1 Приветствие.....	298
2.1.2 Оценка потребностей.....	299
2.1.3 Презентация подходящего товара.....	300
2.1.4 Сообщение цены.....	303
2.1.5 Преодоление сомнений и возражений.....	304
2.1.6 Завершение продажи.....	304
2.1.7 Работа с рекламациями.....	304
2.1.8 Тактические и стратегические манипуляции.....	308
2.2 Кошачьи лапки маркетинга.....	313
2.2.1 Манипуляции товаром.....	316
2.2.2 Манипуляции ценой.....	319
2.2.3 Как не позволить рекламе оболванить себя.....	322
2.2.4 Как не дать PR оболванить себя.....	329
2.2.5 Акции.....	334
2.2.6 Когда стратегический маркетинг во зло.....	334
3. Общественные манипуляции.....	340
3.1 Зачем нужны общественные манипуляции.....	341
3.1.1 Причины и цели применения общественных манипуляций.....	341
3.1.2 Стратегии паразитирования одного государства на другом.....	346
3.1.3 Положение дел в области межгосударственных манипуляций на планете Земля.....	349
3.2 Манипуляции по захвату и удержанию власти в государстве.....	351
3.2.1 Политика: порабощение.....	351
3.2.2 СМИ: превращение в «разносчиков заразы».....	394
3.2.3 Экономика: грабёж.....	398

3.2.4 Гражданин: разложение.....	417
3.2.5 Культура: превращение в «позорную девку».....	463
3.2.6 Образование: отупление.....	481
3.2.7 Наука: потеря мотора развития.....	488
3.2.8 Силловые ведомства: превращение в пугало.....	493
3.3 Противодействие общественным манипуляциям.....	506
3.3.1 Всеобщие подходы к противодействию общественным манипуляциям.....	507
3.3.2 СМИ, культура, нравственность.....	527
3.3.3 Система образования.....	531
3.3.4 Наука.....	543
3.3.5 Экономика.....	544
3.3.6 Укрепление сил и здоровья.....	551
3.3.7 Верования.....	552
3.3.8 Национальный вопрос.....	553
3.3.9 Поддержание правопорядка и самооборона.....	555
3.3.10 История.....	559
4. Управление своим временем.....	568
4.1 Выбор эталона.....	569
4.2 Как быстрее делать дела.....	569
4.3 Суета сует.....	571
4.4 Как выполнять больше дел за календарный промежуток времени.....	572
4.5 Управление жизнью.....	574
Заключение.....	578
Приложения.....	579
Приложение А.....	580
Приложение Б.....	586

Благодарности

В Западных книжках принято начинать с благодарности. Что ж, почему бы и да.

Благодарю своих родителей за то, что вырастили меня в духе рассудительности и здравомыслия.

Также благодарю всех тех умных людей, с которыми мне приходилось общаться лично или через их труды.

Благодарю тех людей, которые руководили моими действиями в течение жизни: родителей, учителей, преподавателей, начальников, командиров, других – мои успехи это наполовину их заслуга.

Введение

Книга предназначена для старшего школьного возраста. А также для тех, кто хочет понять, насколько далеко он от этого возраста ушёл.

Данная книга предназначена для мужчин. Женщинам её читать не стоит.



1. Личные манипуляции

1.1 Понятие

Что ж, начнём с определения рассматриваемого предмета. В книгах и в Интернете много можно найти определений слова «манипуляция». Выделим следующие.

Манипуляция (от лат. *manipulus* — пригоршня, горсть, *manus* — рука) — управление чем-либо посредством каких-либо приводов, механизмов. Классический пример: управление человекоподобным роботом через рычаги, которые прикреплены к рукам и ногам оператора (управляющего, если по-русски).

Собственно, и управление автомобилем тоже манипуляция: Вы передаете управляющие воздействия агрегатам двигателя посредством механических тяг и электрического тока. Однако, эти примеры уже можно считать устаревшими. В наше время уже многими механизмами можно управлять голосом — тоже манипуляция.

Манипуляция — ловкое управление человеком, или группой людей. Манипуляция в данном смысле может быть как скрытая, так и открытая. Пример открытой манипуляции: действия бригадира грузчиков. Он быстро подает команды сообразно ситуации:

- Петров, поверни диван вправо.
- Мамедов, подними ножку, а то заденешь.
- Петров, притормози.
- Ходько, протискивайся в дверь.
- Петров, поверни диван влево.

Манипуляция — это действие или напор действий, которыми один человек (или группа людей) управляет другим человеком (или группой людей) в целях достижения своих интересов.

Тот, кто манипулирует, понятное дело, — манипулятор. Тот, кем манипулируют — объект манипуляции, проще -- манипулируемый. А кто такой «деманипулятор»? А это просто привлекательное слово по сходству с «демотиватором». Хотя, возможно, после выхода этой книжки «деманипулятор» станет новым словом.

Деманипулятор, — тот, кто противодействует манипуляции. Дадим такое определение. Деманипуляция — действие против манипуляции.

Манипуляция в третьем варианте (разновидности, по-русски, в данном случае) определения бывает:

- Открытая: манипулируемый осознаёт, что им манипулируют;
- Скрытая: соответственно, не осознаёт.

А также:

- Во вред объекту манипуляции;
- Без последствий для объекта манипуляции;
- На пользу объекту манипуляции.

Львиная доля применений слова «манипуляция» как раз-то и приходится на действия со скрытым замыслом во вред манипулируемому. Почему?

Насчёт «во вред», рассмотрим логическую конструкцию в схеме 1.1-1 ниже.

Вывод из логической конструкции.

Манипуляция — это затраты ресурсов. Даже если это простой разговор, это всё равно затраты: времени, сил. Маловероятно, что манипулятор будет тратить свои ресурсы просто так ради вашей пользы. Да это возможно, и вполне в нашей жизни встречается. Однако обычно, если Вам хотят сделать добро, то делают это прямо и открыто — то есть с минимальными (наименьшими, по-русски, в данном случае) затратами ресурсов для благодетеля.

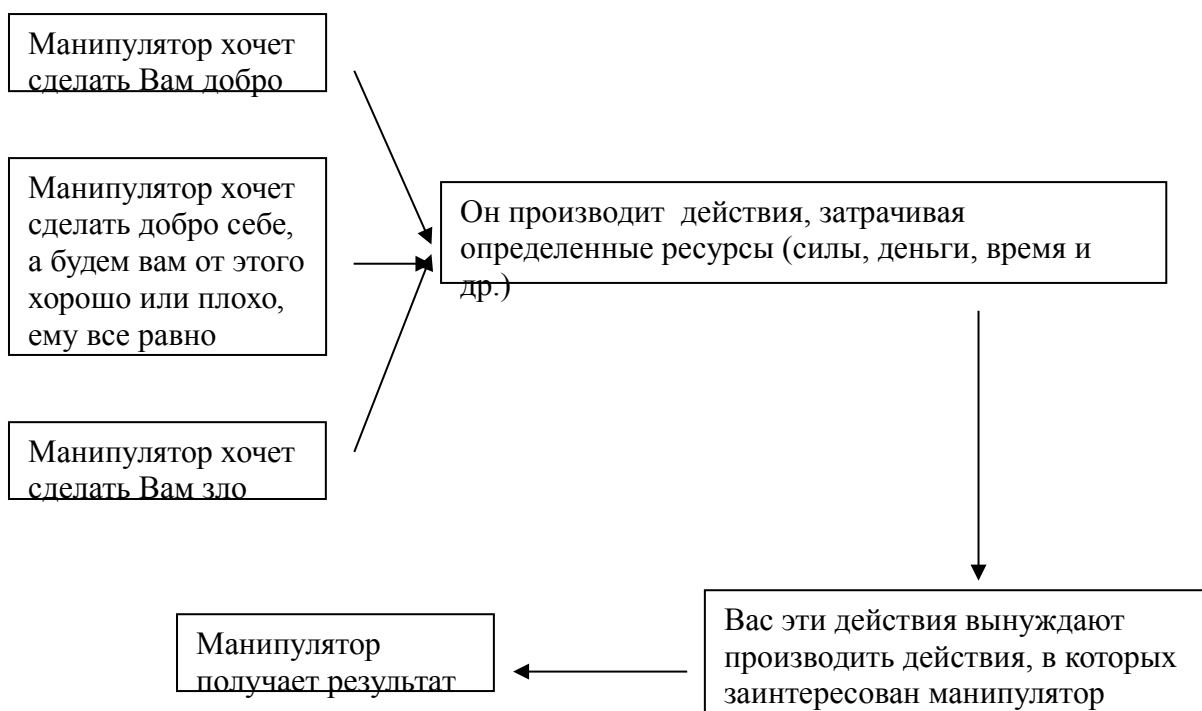


Схема 1.1-1

Например: дал одноклассник тебе шоколадку на перемене. Не нужно для этого хитрить или много говорить.

Насчёт «со скрытым замыслом». Очевидно, что при применении открытых вредных действий манипулируемый их видит и сопротивляется. Соответственно, чтобы добиться своей цели, манипулятор применяет действия, вредную цель которых манипулируемый не осознает.

Пример. Хочет одноклассник одолжить у тебя денег. Но знает, что ты обычно в долг не даешь. Поразмыслив, он «проворачивает» следующую комбинацию: смотри схему 1.1-2 ниже.

Данный пример простой и очевидный. В чем деманипуляция? Отказать в деньгах, а пообещать в благодарность принести ему другие фильмы: пусть подавится хитрая скотина.

Для полноты рассуждения приведем пример положительной, но скрытой манипуляции.

Парень бежит на контрольную, но его останавливает в коридоре одноклассница с мольбой объяснить что-то по-быстрому перед контрольной. 10-15 минут объясняет, затем идут в класс, а там ему уже организован сюрприз в честь дня рождения: закачено поздравление в планшет. Манипулятором была, кстати, не девушка – она была орудием манипуляции, ресурсом. Манипулятором был круг друзей – в данном случае «оргкомитет дня рождения». Хотя нет, она же манипулировала: что-то говорила, потом внимательно слушала. Разберёмся.

Во-первых сделаем очевидный вывод, что манипуляции могут проходить по цепочке исполнителей: смотри схему 1.1-3.

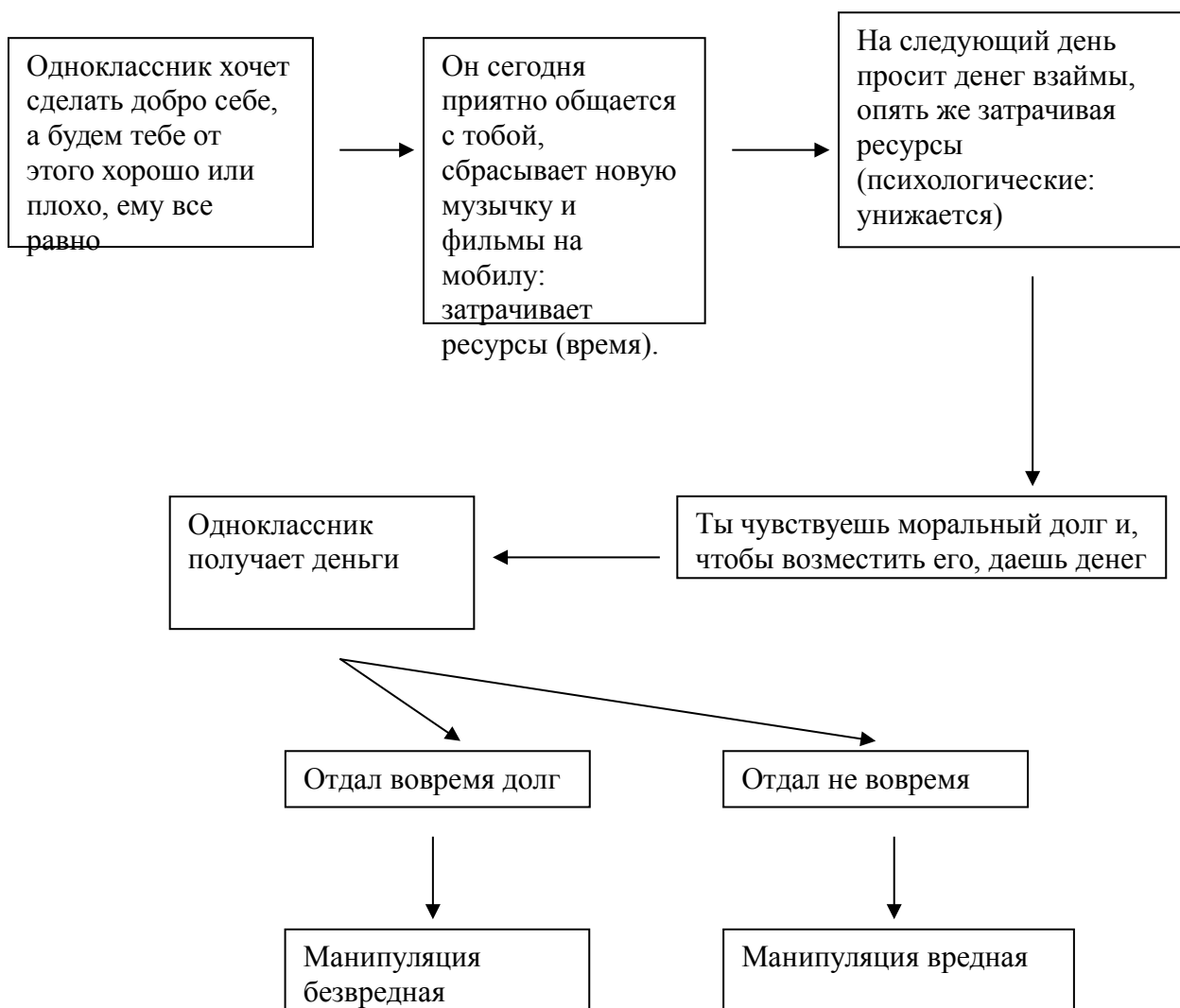


Схема 1.1-2

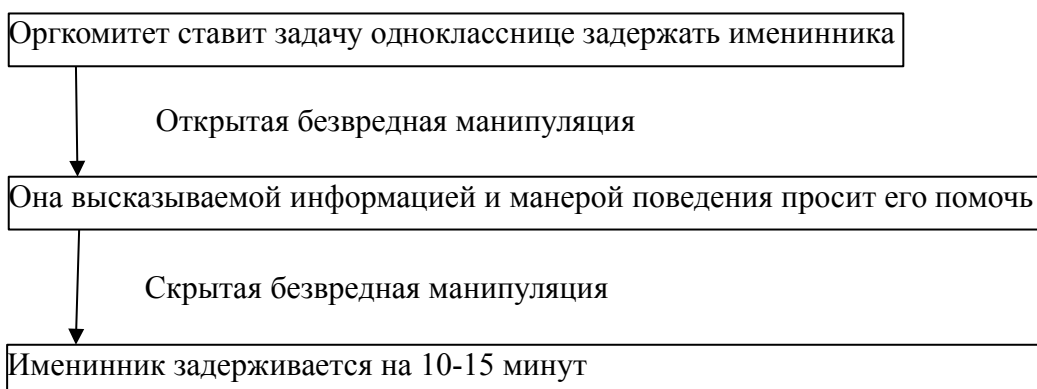
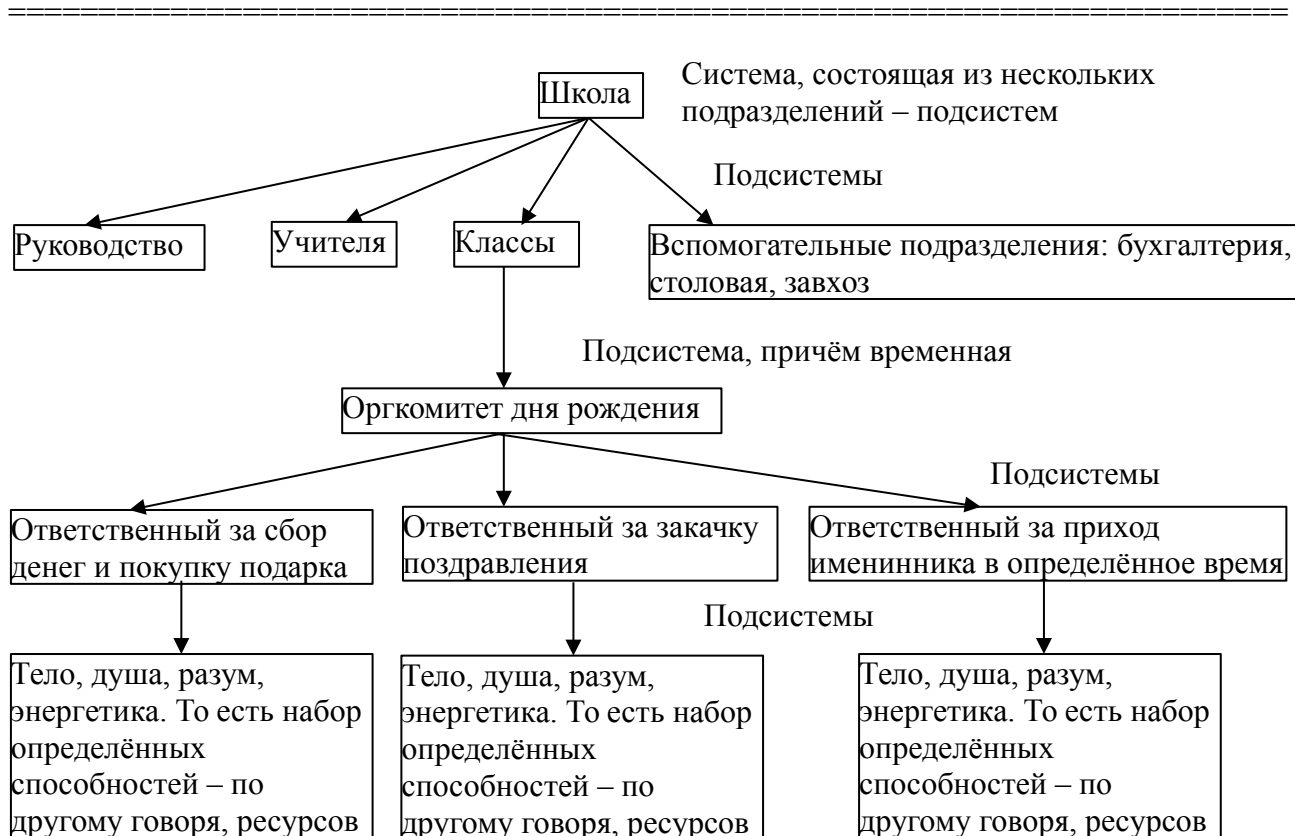


Схема 1.1-3

На том же примере вспомним теорию систем. Вкратце она гласит: всё в этом мире является системой, и одновременно является надсистемой, и одновременно является подсистемой.

Система — множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство.

В данном примере:



Классификация на системы и подсистемы производится в зависимости от целей анализа и его возможностей. Что стоит за этими словами.

Цели анализа. Можно было бы в качестве подсистем учеников назвать: почки, печень, мозг и т.п. Это интересно медсестре на осмотре. Её цель анализа: определить степень здоровья данного ученика. Моя цель анализа: продемонстрировать (показать, по-русски), как могут распределяться роли в ходе манипуляции.

Возможности анализа. Если спросить ребёнка детсадовского возраста, как организовывается день рождения в школе. Он ответит: «Родители покупают подарок». Ответ в корне неверный. Почему:

1. Он не знает. (У него нет информации по данному вопросу).
2. И он не может предположить. (У него нет соответствующего жизненного опыта, кругозора).

Анализ, кстати, – продумывание, по-русски, в данном случае.

В этой книге, и в этой жизни, пытаюсь что-то понять, сначала убедитесь в том, что:

- вы ищите истину в нужном направлении;
- у Вас достаточно сведений для продумывания;
- эти сведения верны.

Примеров, довольно очевидных, можно привести массу (множество, в данном случае, по-русски). Возьмем, например, покупку машины. Алгоритм понятен: найти авто с приемлемым набором свойств по наименьшей цене.

Пример 1.

В городе 3 авторынка. Послушав советов «бывалых» вы едете на 2-й, так как «там и выбор больше, и цены ниже». Однако, реально (на самом деле, по-русски, в данном случае), на 1-м рынке ситуация (положение дел, по-русски, в данном случае) гораздо лучше. Т.е. вы принципиально поехали не туда. Теперь даже самый лучший выбор с 3-го рынка будет хуже лучшего, а то и среднего с 1-го. Но вы этого даже не узнаете. То есть вы искали желаемое не

в том направлении.

Пример 2.

В ходе осмотра машины вы уточняете состояние мотора, подвески, салона, наличие дополнительных опций (возможностей, по-русски). Что забыли? Да много чего. Например, ту же ходовую, исправность компьютера и так далее. В итоге взяли машину, поехали, вылезли проблемы (недостатки, по-русски в данном случае). То есть у вас был недостаточно сведений для продумывания вариантов и принятия решения о выборе лучшего варианта.

Пример 3.

Всё выяснили, купили, поехали. Забарахлил мотор, застучала подвеска. Оказалось, что вас просто обманули в некоторых параметрах (показателях, по-русски): пробег оказался не 300.000, а 1.300.000; а подвеска при пробной поездке вела себя нормально, так как шины были специально по-разному надуты. То есть сведения, которые вы использовали для продумывания вариантов и принятия решения о выборе лучшего варианта были неверны.

Так вот чтобы тебя не «надули», думай головой: изучай алгоритмы продумывания (анализа) и методики работы с информацией. Данная книга будет неплохим подспорьем. Далее мы будем рассматривать противодействие вредным манипуляциям.

1.2 Противодействие общим манипуляциям

Перечислим способы манипуляций и противодействий им. Их много, очень много. Разобьем на типы.

По технике воздействия:

- «игра на сильных качествах манипулируемого»;
- «игра на слабых качествах манипулируемого».

По подсистеме воздействия в системе человека (а также группы, общества):

- Силовые.
- Умственные.
- Психологические.
- Энергетические.

По информированности манипулируемого:

- Открытая;
- Скрытая.

По тактике:

- прямая: проводятся действия, прямо направленные на манипулируемого;
- обходная: проводится ряд мероприятий, которые создают вокруг манипулируемого ситуацию (обстановку, по-русски, в данном случае), в которой он вынужден принять решение о выборе дальнейшего действия (или бездействия).

Отсюда общий вывод: какой бы ни был человек «крутой» и сильный, или хитрый и умный – к любому «можно подобрать ключик». Помни:

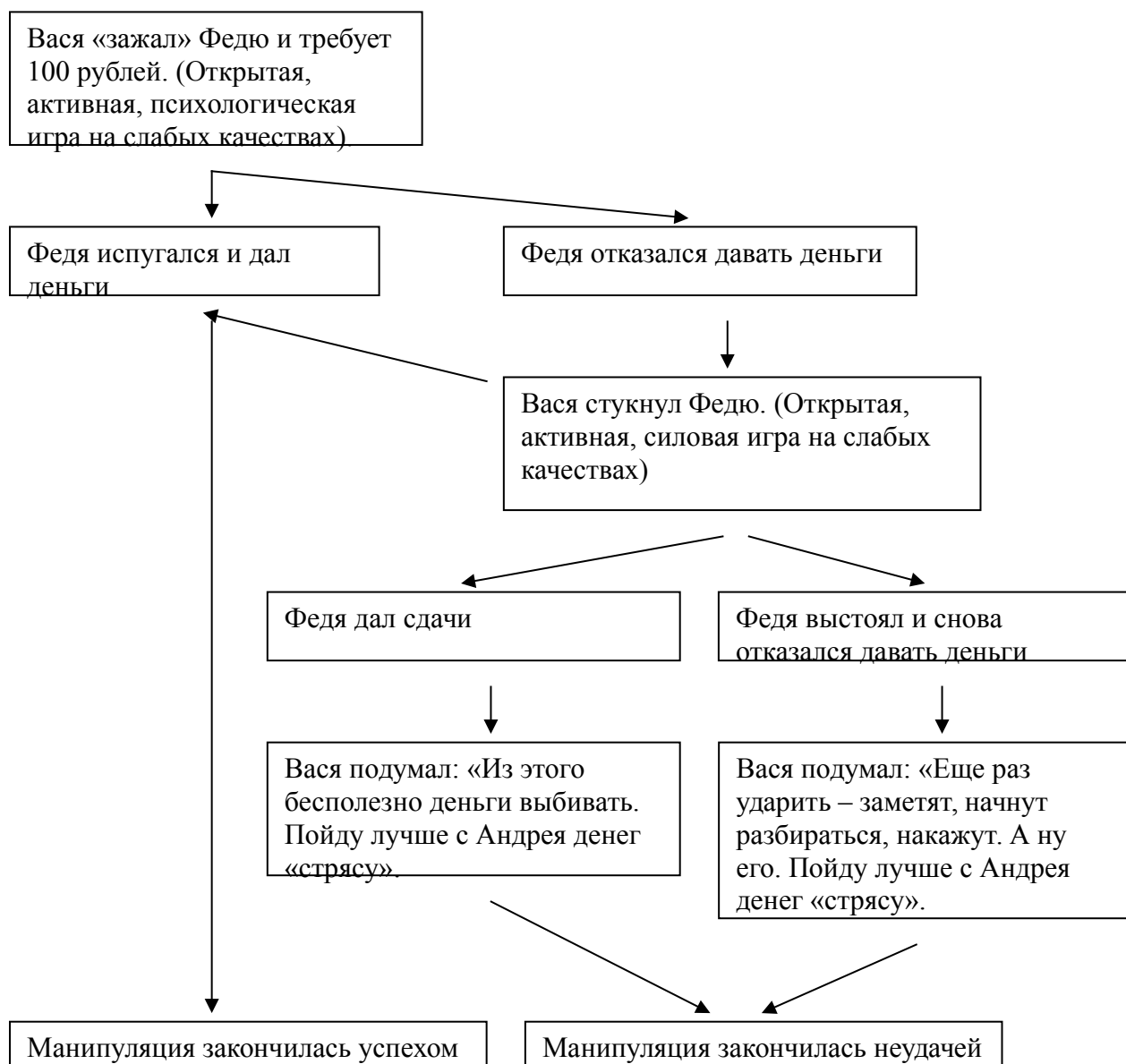
1. Ты всегда и везде можешь стать жертвой манипуляции
2. Ты сегодня стал жертвой манипуляции, и уверен, что в следующий раз в неё не попадешь? Ты совершенно прав: в следующий раз ты попадешь в другую манипуляцию.
3. Всё течет, всё меняется, всё развивается: вышеприведённая классификация манипуляций может быть неисчерпывающей.

Ну, и ещё замечу, что вышеперечисленная классификация и деманипуляций тоже касается.

1.2.1 Силовые манипуляции

1.2.1.1 Описание и деманипуляции

Василий подошёл к Фёде и потребовал 100 рублей. Фёдя испугался и дал. Нет, это не силовая манипуляция. Это психологическая: запугивание. А вот если Фёдя отказал, и «получил в глаз» -- то это уже силовая. Полная конструкция в данном случае:



В схеме приведены лишь 2 деманипуляции. Приведем их полный перечень.

1) Симметричный ответ

Вася «дал Фёде в глаз». Фёдя «дал Васе в глаз». Вещь действенная, если у манипулируемого сил не меньше или немногим меньше, чем у манипулятора. Схематически это показано на диаграмме 1.2.1.1-1 ниже. Сила Васи: 3. Если У Фёди сила 2, 3, 4 и более, то ему есть смысл давать симметричный ответ.

Преимущества симметричного деманипулирования:

- В случае успеха манипулятор четко запомнит, что такая манипуляция неэффективна (бесполезна, по-русски, в данном случае).

Недостатки:

- Даже если успех достигнут, он достигнут с потерями: глаз болит, фингал наливается.

- Манипулятор может захотеть реванша. В данном случае: взять друзей и поймать Федю в одиночку.

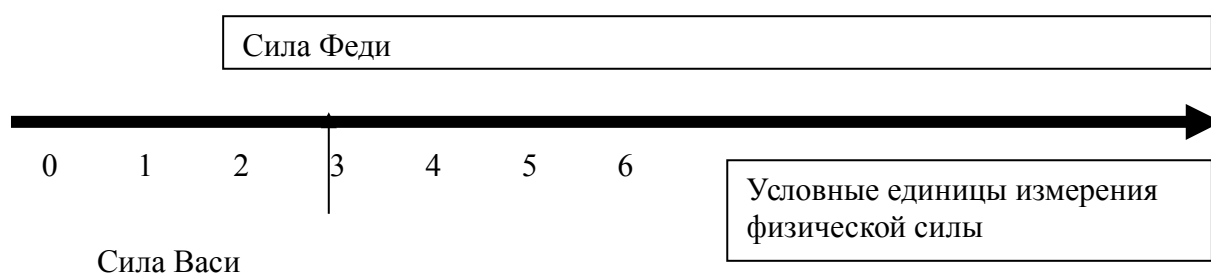


Диаграмма 1.2.1.1-1

2) Ассиметричный ответ

Вася бьёт в глаз, Федя уворачивается и бьёт в солнечное сплетение. Или. Вася требует денег. Федя сразу бьёт в глаз.

Преимущества ассиметричного деманипулирования:

- В случае успеха манипулятор четко запомнит, что на его манипуляцию будет отбита – причем непредсказуемым способом. Это пугает. ассиметричный ответ – по сути, включает психологическую манипуляцию.

Недостатки те же:

- Могут быть потери.
- Манипулятор может захотеть реванша.

Уточню, что ассиметричная манипуляция не значит однозначно силовая. Любая неожиданная.

3) Уклонение

Если дело происходит на улице, Федя может просто убежать. Очевидна ограниченность этого способа:

- Всю жизнь бегать не будешь – рано или поздно тебя «зажмут».
- Уклонившись от сложности сейчас, ты получаешь ее потом в большем масштабе. Видя трусость Феди, Вася в следующий раз будет действовать увереннее. Например, потребует 200 рублей: за тот раз и за этот.
- Если рядом с тобой девушка (другой человек, имущество, которых ты должен защищать), то метод (способ, по-русски, в данном случае) неприменим.

Однако нельзя говорить, что применять уклонение ниже нашего достоинства. Оно полезно в следующих случаях:

- Силы явно неравны и нужно время, чтобы их собрать. Федя вырвался в этот раз. В следующий раз он уже будет идти с друзьями. (Общий вывод: пока уклоняешься параллельно накапливай силы).
- Манипуляция является провокацией. (Это уже из умственных и психологических манипуляций). Вася потребовал деньги. Федя «дал ему в глаз». Вася побежал в полицию и написал заявление. Феде пришлось дать ему гораздо больше денег, чтобы он забрал заявление. Лучше бы сдержался сразу.

4) Глухая защита

Фактически, разновидность уклонения. Только не удавшаяся.

Вася стукнул Феде в глаз, но тот молча выстоял. Почему? Обычно это выбор меньшего из двух зол. Например, разновидности:

-
-
- Дать сдачи побоялся, но и ремня отцовского за потерю денег побоялся. Т.е. решил, что лучше удар от Феди, чем взбучка от отца.
 - За спиной Васи стоят еще Коля с Сергеем. Дашь сдачи – получишь еще 2 удара.

Это хоть и грустные, но преимущества.

Недостатки:

- Твоя слабость видна окружающим. Особенно неприятно, если это видят девчонки.
- Вася в следующий раз может выбрать Федю жертвой психологического насилия. Будет шутить над ним и издеваться, зная что Федя промолчит.

5) **Игнорировать** Игнорировать – не обращать внимание, по-русски.

Если манипуляция Вам не страшна, можно не обращать на неё внимания. Вернёмся к примеру. Вася требует денег. Федя точно знает, что бить Вася не будет, так как боится попасть в полицию. Поэтому Федя спокойно говорит «нет». Вася сыплет угрозами, Федя спокойно слушает. В итоге Вася уйдет ни с чем.

Преимущества, если не обращать внимание:

- Наименьшие потери ресурсов.
- Не поддаётесь на провокацию.

Недостатки:

- Манипулятор может воспринять это как уклонение – в следующий раз он будет напористей, может, перейдет к насилию.
- Окружающие могут воспринять как уклонение. Девчонки, например, будут думать, что слабак. То есть в оперативном плане ты выиграл с наименьшими потерями ресурсов, но проиграл в другой сфере (области, по-русски) в стратегическом плане (отрезке времени, по-русски, в данном случае).

1.2.1.2 Тактики-стратегии

Раз уж упомянули, разберемся в понятиях оперативный, тактический, стратегический. А заодно и миссия (предназначение, по-русски).

Например.

Стратегическая задача: поступить в университет = сдать тестирование.

Тактические задачи: выбрать университет, «подтянуть» необходимые предметы.

Оперативные задачи для выбора университета: изучить сайты университетов; поспрашивать знакомых, позаниматься по необходимым предметам.

Схематически это представлено в схеме 1.2.12-1 ниже.

Почему уровень? Достижение любой цели связано с преодолением трудностей. Поэтому иерархию целей часто рисуют в вертикальной ориентации – сравнивают с восхождением.

Уровней может быть не обязательно три. Некоторые задачи могут выполняться параллельно, цель в жизни может быть не одна, и схема действия, соответственно, может быть гораздо сложнее. Если она у вас не уместится в голове, не поленитесь ее нарисовать на большом листе бумаги. Чем чётче вы ее будете видеть, тем лучше организуете (выстроите, по-русски, в данном случае) её достижение.

Какая разница между целью и задачей? Целью обычно называют конечный результат, а задачей – промежуточные действия, которые необходимо выполнить, чтобы достичь цели. Однако, как мы видели, цель становится задачей, если появляется цель более высокого уровня. Так что принципиальной разницы между этими словами нет. Есть разница в происхождении: «задача» --русское слово, а «цель» происходит от немецкого «ziel».

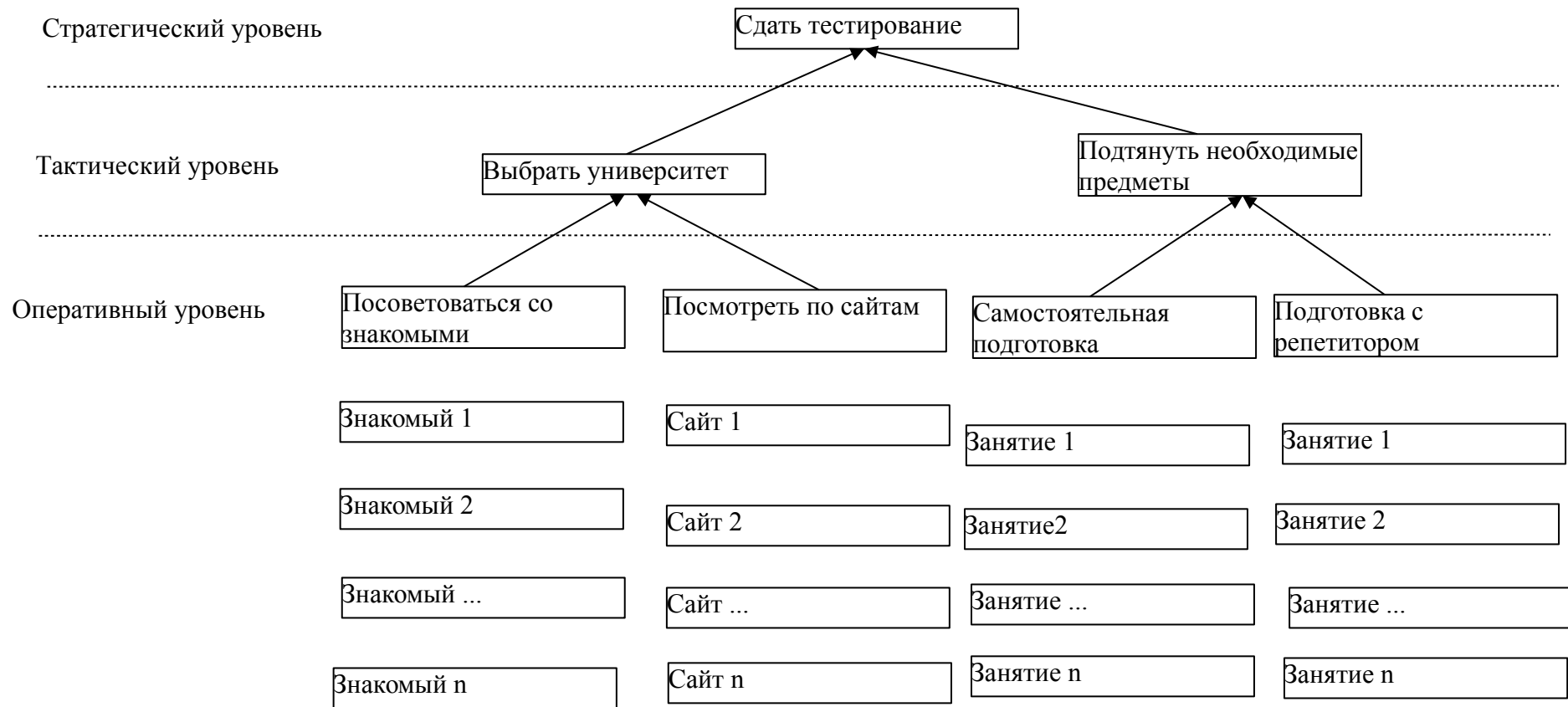


Схема 1.2.1.2-1

Задумаемся. Является ли поступление в университет конечной целью? Явно нет. Следующей целью идёт хорошая работа. Для ее достижения необходимо реализовать (выполнить, по-русски, в данном случае) следующие тактические цели: закончить университет, найти хорошую работу, устроиться на эту работу. Ещё может понадобиться решение вспомогательной задачи: получить водительское удостоверение.

Нашли работу. Затем вырастают новые цели: купить машину, квартиру, завести детей, их оказать содействие при подготовке к поступлению и так далее. Где же она конечная цель? Конечная цель существования человека называется «миссия». Что это такое, гораздо понятнее в русском звучании: предназначение. Реальный (настоящий, по-русски, в данном случае) пример лучше привести в области миссий компаний: «Миссия одной из телекоммуникационных компаний: создать единое информационное пространство всей страны».

То есть предназначение – это дело, которому человек посвящает свою жизнь. Это не точка во времени, которую достиг – и всё задача выполнена. Может быть вышеуказанная компания когда-нибудь и даст доступ ко всей информации в стране. Однако это состояние будет недолгим: появится новая информация и нужно будет давать доступ и к ней. В чем же смысл её работы? В том, что в процессе своей работы она приносит пользу людям: им становится доступно всё больше и больше информации.

Понимание предназначения приходит в разных возрастах, по мере накопления профессионального и личного опыта. Если у человека нет предназначения, он со временем «закисает»: начинает скучать от решения повторяющихся с небольшими вариациями (изменениями, по-русски, в данном случае) одних и тех же задач.

Существует ли универсальное предназначение, которое подходит любому человеку? Да: улучшить жизнь других людей. Количество любое, смотря сколько у Вас хватит сил: от 1 человека, до 7 миллиардов.

Но, вернёмся к теме.

Понятное дело, в целях деманипуляции могут быть системы действий.

Вася потребовал у Феди 100 рублей.

Федя отказал, получил в глаз. Глухая защита.

Задался целью научиться драться. Это стратегическая цель на данном жизненном этапе.

Решает тактическую задачу: находит секцию контактного единоборства.

Решает оперативные задачи: ходит на тренировки.

Это приводит к решению тактических задач: увеличение силы, увеличение выносливости, совершенствование техники боя.

Выступает на соревнованиях: неудачно. Стратегическая цель не достигнута.

Снова решаются оперативные задачи: тренировки.

С более высокими показателями решаются тактические задачи: увеличение силы, увеличение выносливости, совершенствование техники боя.

Выступает на следующих соревнованиях: успешно. Цель достигнута.

Вася требует у Феди 100 рублей. Получает серию симметричных и ассиметричных «ответов» и убегает, размазывая сопли и кровь.

Кто-то может сказать: «Но ведь бить – это плохо!» Что ж, сразу, разберемся, когда это хорошо, а когда плохо.

1.2.1.3 Бить или не бить

Определим, для начала, понятие.

Для данного раздела употребляется следующее значение слова «бить»: наносить болезненные удары.

Уточним, кто кого может бить. Организованнее (стройнее, по-русски, в данном случае) всего получится, если сразу это изобразить в схеме: смотри схему 1.2.1.3-1 ниже.

Итого 9 вариантов (видов, по-русски, в данном случае).

Уточним так же, что бить можно во всех средах: физической, интеллектуальной, психологической, энергетической. Драки в последних трех средах не вызывают вопросов, т.к. не столь болезненны. А вот с физической средой мы в этой статье и разберемся.

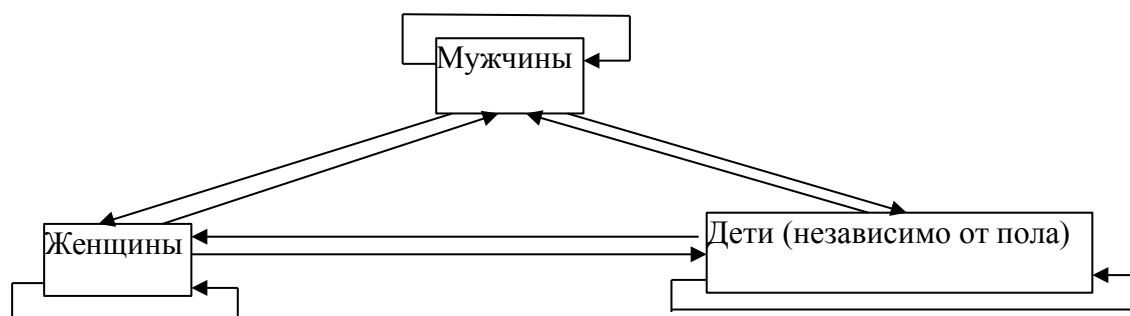


Схема 1.2.1.3-1

Итак, в каких случаях можно и нужно бить человека? Первый случай очевиден и универсален для всех видов: в случае самообороны. Если тебя атакуют с ножом – вся равно кто: мужчина, женщина, ребенок – нужно отбиваться.

Второй случай менее очевиден, но тоже универсален: противодействие наглости. Что такое наглость? Интересно, что в толковых словарях мне не удалось найти глубинного толкования этого слова. Только объяснение через синонимы. Что ж дам свое определение.

Наглость – это мнение человека, что он может достигать своих целей, причиняя другим вред.

Примеры все мы знаем из жизни.

Какой-то пацан влез в свободный промежуток между школьниками, стоящими в очереди в буфет. Ему экономия времени, тем, кто за ним – потеря.

Школьница украла деньги из сумочки подруги. Ей дополнительный трафик на мобильник, а обворованная осталась без обеда.

Один водитель «подрезал» другого. Ему экономия времени, «подрезанному» – испуг (маленький, но удар по здоровью).

Парень попил пива на речке, бросил банку на траву и ушел. Ему сохранение сил, которые могли пойти на перенос банки до мусорки. Другому парню, который придет пить пиво завтра, -- ухудшенное впечатление от природы.

В целом, вытекает соответствие: любая манипуляция во вред манипулируемому – это наглость. И наоборот.

За наглость нужно бить. Бить так, чтобы отбить всякое желание наглеть в будущем. Кто-то скажет: «Ну как же. Ведь наглеющий человек не бьет нас. Так нечестно». Если Вы так думаете, тогда разберемся подробнее.

Наглость, как было определено, это мнение. Т.е. думает человек, что всё ему позволено, что он особенный, а остальные – существа с явно меньшим уровнем развития. Но в исполняемые действия наглость может выходить по-разному. Наглые действия могут быть активными и пассивными.

Толкнул, когда влазил в очередь – активное действие.

Быстренько встал в образовавшийся промежуток в очереди – пассивное.

Деманипуляции по возрастанию болезненности воздействия располагаются в следующем порядке:

- Энергетическая. Обессилить, например, наглеца вы вряд ли сможете, если не владеете соответствующими техниками.
- Умственная. Сказать: «Не наглейте, встаньте в очередь».
- Психологическая. То же самое, но прокричать.
- Физическая. Толкнуть, или ударить.

И проводится деманипуляция, обычно симметрично. По следующим причинам:

- Ответишь менее сильным способом, манипулятор сочтет, что ты слабее.
- Ответишь более сильным, манипулятор может «развернуть ситуацию» и выставить тебя агрессором.

Однако обычно симметричной деманипуляции и не хватает, потому что: на что способен манипулятор, тому он обычно и может противостоять. Истеричка будет спокойно слушать истерику, и даже с интересом. «Говорун» спокойно слушает слова в свой адрес. Толкающийся амбал выдержит, когда его толкнут. Поэтому для действенности есть смысл применять более болезненную манипуляцию. Однако, чтобы не быть обвиненным в агрессии, начать с симметричной. Что, обычно, на практике и происходит:

- Куда лезешь, встань в очередь.
- Ты что, глухой?! В конец встал!
- Э. (Начинается толкание).
- Получи. (Началась драка).

Это же, кстати, пример системы деманипуляций.

Какое преимущество достигается применением более болезненной деманипуляции? У манипулятора формируется (складывается, по-русски, в данном случае) рефлекс: я понаглею → мне будет больно. Так как всё относительно, в общем виде это будет выглядеть так: я понаглею → получу удар больший, чем способен перенести безболезненно.

Теряется смысл манипуляции, так как затраты превышают результат. Получить пару ударов ради 10-15 минут сэкономленного времени – явно невыгодно. В следующий раз он уже подумает, стоит ли лезть. А 2-3 раз избиения достаточно, чтобы вылечить от наглости. Понятное дело, что удары должны быть достаточно болезненными, а иначе это угроза, показ силы, что, по сути, психологическая манипуляция.

Если возможно, то конечно лучше бить неожиданно. Вспомним вышеприведенный пример, в котором Вася отбирал деньги в Феде.

- Слышь ты, дай 200 рублей.
- На! (В глаз).

В следующий раз Вася не будет вымогать у Феде деньги, не столько из-за страха получить удар, сколько из-за страха перед неопределенностью.

Что касается излечения от наглости, то оно происходит следующим образом. У Васи складывается в голове логическая цепочка: Федя неожиданно дал отпор → Андрей неожиданно может дать отпор.

Не всегда можно бить из-за законодательных ограничений. Например, если речь идет о магазине. Там камеры все зафиксируют (снимут, по-русски, в данном случае), и наглец может привлечь борца за справедливость к суду. И последний будет наказан, так как превысил необходимые пределы обороны. Ну, тогда нужно применять систему деманипуляций: привлечь несколько человек из очереди и вытолкать наглеца. В данном случае умственная перетекает в физическую, а затем – в психологическую «посрамление».

Вышеприведенные методы (подходы, по-русски, в данном случае) всеобщие. Рассмотрим теперь их приложение в частных случаях согласно нарисованному выше треугольнику.

1) Мужчина бьет мужчину.

В общем, привычное и нормальное явление. Потому что для мужчин другие виды деманипуляций – что слону дробинка.

2) Мужчина бьет женщину.

Способ крайний, но что сделаешь, если по-другому до неё «не доходит».

Один из распространенных примеров. Жена приходит домой без настроения, цепляется за какую-то мелочь и закатывает скандал. Это, в первую очередь, энергетическая

манипуляция: она хочет вытянуть энергию, так как потеряла её по каким-то причинам на работе. Оплеуха эту манипуляция прекратит. А удар в глаз прекратит надолго. Так как в данном случае физическая деманипуляция переходит в психологическую: будет жена ходить с фингалом и позориться.

Кто-то скажет: «Ну как же это можно! Женщину бить!». А вот так. Она творит, в данном случае, зло. Зло не должно оставаться безнаказанным. Причем наказание должно быть эффективным (действенным, по-русски, в данном случае): чтобы раз и навсегда пресечь. Более того, в долгосрочной перспективе (будущем, по-русски, в данном случае) данная мера будет обоим на пользу. Если жена постоянно «пилит» мужа, он может и уйти от неё. И останется она у «разбитого корыта». Уже хотя бы потому, что некого «пилить». А так «попилила», получила в глаз, успокоилась, и живут долго и счастливо.

3) Женщина бьёт мужчину.

Рассмотрим обратное положение дел. Мужчина пришел в дурном настроении с работы, прицепился к какой-то мелочи, побил жену. Её действия: отбиваться. Пускай, бой не выиграет, но характер (нрав, по-русски) покажет. А может проще полицию вызвать (умственная деманипуляция)? Вариант менее действенный, так как менее болезненный. А вот скалкой получить, еще и обиднее, чем дубинкой (психологическая деманипуляция).

В интернете мне попала следующая история о применении избиения в стратегических целях.

«Жили-были в одном из российских городов муж с женой. Муж пил. Да еще и так, что частенько не доходил до дома и засыпал где придется: на лавке, на газоне. Да еще и с утра ничего не помнил. Это жену, понятное дело, не устраивало. Просила его и уговаривала – не помогло. (Это умственная манипуляция).

Однажды муж в очередной раз напился, не дошел до дома. Жене удалось его найти, но домой оттащить не смогла: тяжёлый слишком. Тогда она принесла простыню, одеяло, подушку и устроила ему постель прямо на земле. С мужика потом весь двор смеялся. (Психологическая манипуляция). Опять же не помогло.

Время шло, терпение и доброта у жены иссякли, и она стала ругаться с мужем каждый раз, когда он приходил домой пьяным. Это психологическая манипуляция. Муж начал её бить. (Физическая деманипуляция). Ругаться она перестала, но бить мужу понравилось. И каждый раз, приходя домой пьяным он искал повод прицепиться и стукнуть пару раз.

Жена замазывала синяки тональным кремом, плакала тайком, но разводиться не хотела, так как мужа своего пока еще любила. И появилась у неё идея (замысел, по-русски). Коварная и грамотная. Когда муж приволокся очередной раз домой «навеселе» она его встретила с улыбкой и предложила бутылку водки. Муж очень удивился такой перемене, но конечно ж не отказался. Выпил «от винта» и тут же упал спать прямо в прихожей. Жена вздохнула, взяла скалку и избивала его по «полной программе». Муж, проснувшись с утра, был очень удивлен тому, что все болит. Жена тут же начала причитать: «Ой милый, да кто ж тебя так. Да ты вчера как пришёл весь побитый, я чуть в обморок не упала. Ой, что ж это творится! Надо в полицию заявить». От полиции муж отказался, но кто его отлупил вспомнить не мог, так как вообще ничего не помнил.

При следующей пьянке порасспросил дружков, но те ничего по данному вопросу показать не смогли, так как сами смутно помнили, чем все закончилось. По приходу домой коварная операция повторилась. И хотя каждый удар по мужу отзывался ударом по сердцу, другого пути исправления положения дел жена не видела.

Экзекуция продолжалась несколько месяцев. Причем один раз жена перестаралась, отбила почки, муж начал мочиться кровью. Жена так же, причитая, ходила с ним по врачам и морально (душевно, по-русски, в данном случае) поддерживала. Надо заметить, что даже этот случай пьянки мужа не остановил.

Со временем количество всё-таки переросло в качество. Однажды муж подумал, что, если постоянно так попадаться к какому-то злодею, то можно, в конце концов, и «концы

отдать». Пошёл и закодировался.

Так до сих пор и живут в счастье и взаимопонимании. На момент написания рассказа двое детей».

Надо заметить, что в данном случае все манипуляции жены были на пользу манипулируемому. А почему пришлось манипулировать? Потому что нормальным прямым текстом не понимал.

4) Женщина бьёт женщину.

Редкий случай, так как женщина представляет, как это неприятно, когда тебя бьют. Максимум (наибольшее, по-русски, в данном случае), что происходит, это таскание за косы. Тогда удар – это хороший деманипулятор, чтобы твои косы соперница отпустила.

5) Мужчина бьёт ребенка.

Кто-то, а маленькие дети наглеют очень быстро. Они еще не разбираются в морали (нравственности, по-русски) и этике, поэтому всеми средствами добиваются того, чего хотят. Хочу игрушку – буду кричать на весь магазин. Хочу конфету – буду изводить просьбами. Хочу мультик – буду кричать и дрыгать ножками на ковре. И это наглость. Психологическая манипуляция.

Умственные деманипуляции здесь бесполезны – ребенок не понимает еще, что такое хорошо, и что такое плохо. Психологические – ребенок к ним быстро привыкает. Раз, два крикнешь, и у него уже рефлекс: родители покричали → мне от этого не больно → можно и дальше делать то, что считаю нужным.

А вот физическая – ремнём по попе – доходит хорошо. Складывается уже другой рефлекс: делаю то, что нельзя → будет больно → лучше отказаться от затеи. Надо заметить, что в случае с ребенком обязательно нужно пройти путь повышения болезненности манипуляций:

- Сначала объяснить на словах, что данное действие плохое.
- Когда слова перестают действовать, прикрикнуть. Один раз.
- Когда окрик уже не действует «дать ремня». Почему ремня? Потому что руками можно и травму нанести.

У ребёнка складываются чёткие рефлексии:

Если сказали «нельзя» → будет больно

Если окрикнули, действие нужно прекратить, иначе → будет больно.

В этих случаях частенько на мужчин давят: «Ты такой сильный, а опускаешься до того, чтобы бить женщин, детей. Значит, ты слаб морально (духовно, по-русски, в данном случае)». Сила для того и дана мужчине, чтобы наводить порядок в этом мире. И понятное дело, что сила должна применяться для воспитания, а не для срыва злости.

6) Женщина бьет ребенка.

Тяжело женщине бить свою кровиночку, но надо, если ребёнок не слушается. Почему:

➤ Если муж отсутствует, временно или совсем, приходится исполнять и мужские функции.

➤ Если он присутствует, то чтобы у ребенка не складывалось мнение, что один родитель плохой, а другой хороший. Тогда у него складывается самооправдание: «То, что я делаю, это хорошо. Ведь мама не против. А папа просто злой. Значит, буду делать, но когда папа не видит». И ребенок растет не только недовоспитанным, но ещё и хитрым.

В стратегическом плане, ребенку от обоснованных наказаний только лучше. У него складывается понимание: что такое хорошо, что такое плохо; не всё в этой жизни можно делать безнаказанно. А вот разбалованные дети, которые привыкли к тому, что всё им можно, частенько вступают в нелады с законом, чем портят свою жизнь.

В п 5,6 мы рассмотрели вопрос отношений родителей и детей. Если посторонние люди бьют детей, то, понятное дело, родители должны за них вступиться. Ребёнка физически

наказывать могут только родители. Есть случаи, но не избиения, а применения физической силы – чтобы доставить ребёнка к родителям. Это случаи хулиганства. Нарисовал пацан что-то баллончиком на стене, или стоит девчонка курит за углом -- поймал его(её) за руку проходящий мимо гражданин (или за шиворот) и потащил к родителям.

Если ребёнок достаточно сильный, хоть и несовершеннолетний, и начинает отбиваться, то придется уже стукнуть пару раз, а то и заломать – но к родителям он должен быть доставлен. Наказание должно быть доведено до конца.

7. Ребёнок бьёт другого ребёнка,

В целях самозащиты и пресечения наглости – вполне. И границы применения силовых походов и способов должны быть объяснены ребёнку с детства.

8, 9) Ребёнок бьёт мужчину, женщину.

В целях самозащиты – вполне. Почему эти пункты рассматриваются отдельно от всеобщих? Потому что учить надо ребёнка самозащите с детства. Независимо от пола.

Рассмотренные выше примеры позволяют ответить на вопрос: так где же границы разрешенного насилия? А это граница между манипуляцией в добрых целях (наказание зла, воспитание) и манипуляцией в злых целях.

Отсюда же вытекает ответ на вопрос, как поступать взрослым с чужими детьми, например в детских домах. У нас достаточно распространено следующие представление об обстановке в российских детских домах:



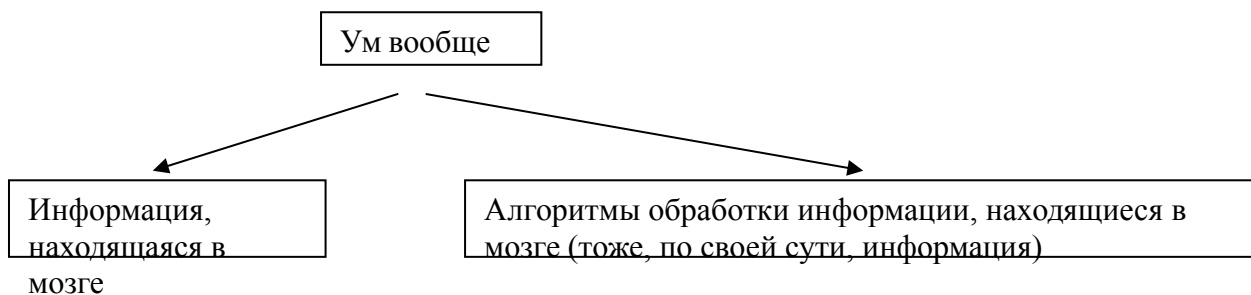
Ответ на этот вопрос хорошо дан в «Педагогической поэме» (А.С. Макаренко, 1931) Если воспитатели действительно заботятся о детях, а те их не слушаются, то есть наглеют, проявляют чёрную неблагодарность, бить можно. Но удар должен быть именно выражением справедливого гнева, а не издевательством.

1.2.2 Умственные манипуляции

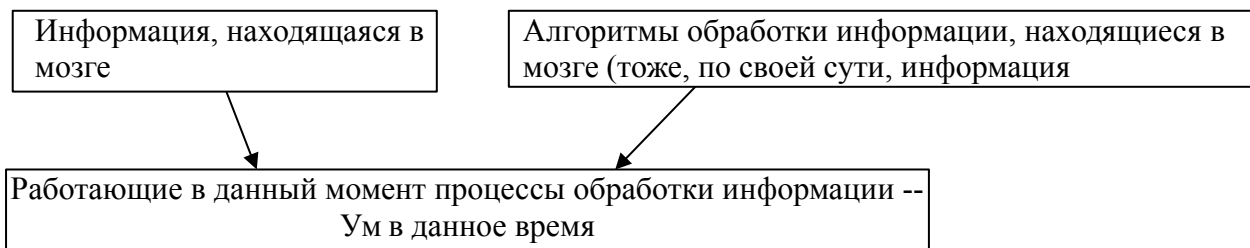
Итак, есть у человека ум, который отдаёт команды другим подсистемам человеческого организма выполнить какое-либо действие. Или не выполнить. Манипулятор хочет добиться, чтобы ум манипулируемого отдал команду, которая приведёт к последствиям, выгодным манипулятору.

Заметим, что рассмотренные выше физические манипуляции и рассматриваемые ниже психологические и энергетические тоже направлены на ум. Его пугают болью, усыпляют эмоциями (чувствами, по-русски), подавляют энергетически. Однако в данном разделе мы рассмотрим манипуляции ума против ума. А это значит информационные.

Определим понятие «ум». Мозг человека создан, чтобы обрабатывать информацию. А ум представляет собою следующую структуру:



Ум «вообще» – это вещь приятная, но на практике малополезная. Это потенциал (возможность, по-русски, в данном случае) – не более. Ну, есть у вас 1 миллиард рублей дома, а что толку с них, если Вы сейчас в магазине. Поэтому:



Понятное дело, что манипуляция может быть направлена на один, два, три этих блока одновременно.

1.2.2.1 Манипуляция «обман»

Простейшая и всем известная. Сообщение информации, не соответствующей истине. Например, просит у вас друг 1000 рублей на неделю. И уже когда просит, знает, что не отдаст. Это обман.

Деманипуляция включает в себя следующие этапы:

- 1) Выявление манипуляции. В отличие от физической, она неочевидна.
- 2) Принятие контрмер (противомер, по-русски). Они могут быть всё тех же видов:
 - Симметричный ответ.
 - Ассиметричный ответ
 - Уклонение
 - Глухая защита
 - Не обращать внимание

1) Выявление манипуляции

Уточним, для начала, что такое правда и истина.

Правда, истина – такое отражение действительности в уме человека, какова оно есть. Каждый лжец своими словами описывает несуществующую действительность и утверждает,

что это и есть реальная (существующая, по-русски, в данном случае), что это и есть правда. Поэтому существует грустная шутка: «Правда у каждого своя, истина одна».

Вы можете заметить: «Ну почему же сразу лжец. Может он еще отдаст». Да есть такая вероятность. Любое событие может произойти в будущем. С определенной вероятностью. Тогда может его слова – это правда? Тогда стоит уточниться. Мы можем определять следующие соответствия.

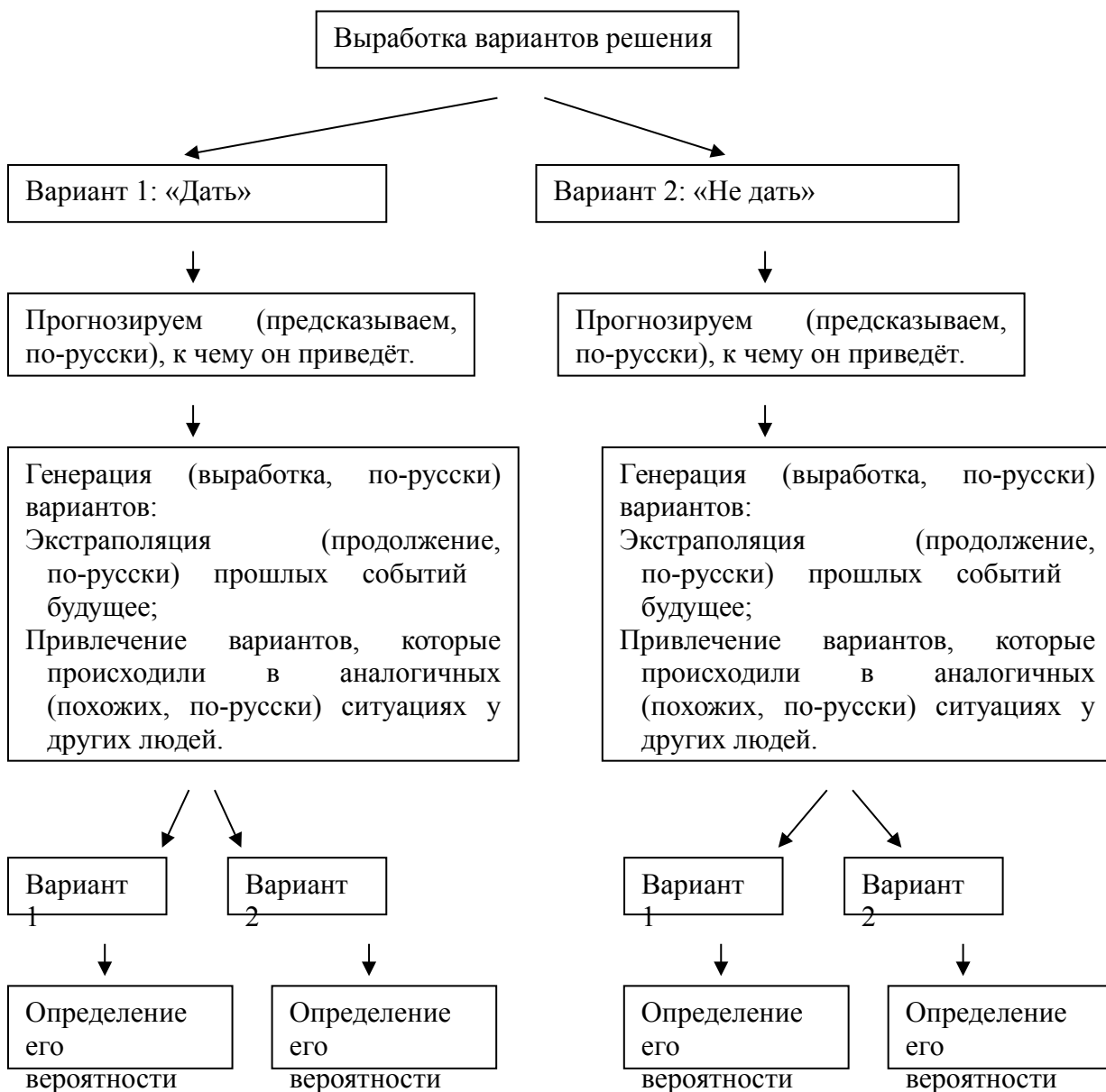
1. Правдивость высказывания. Придерживаясь вышеприведенного определения правды, определяем соответствие слов действительным мыслям.

- Если есть какой-то документ, то нужно заглянуть в него.
- Если заглянуть в документ не получается, нет такого документа, нет детектора лжи, переходим к пункту 2.

2. Правдивость слов относительно будущего. То есть соответствия той «картины» которую обрисовывает проситель, состоянию дел в будущем.

Как спрогнозировать (предсказать, по-русски) будущее? Наиболее распространенный в наше время способ: разработка сценариев. Определение сценария для данной книги: это последовательность действий.

Разработка сценариев включает в себя:



И над этими сложностями бьются все: от простого человека, до аналитиков компаний и

правительств.

Посмотрим практическую схему для нашего примера: схема 1.2.2.1-1 ниже. Здесь выработано 7 двух- и трёхшаговых сценариев: 4 для варианта дачи в долг, 3 для отказа.

Отметим важный промежуточный этап:

- Определяем набор показателей, на основании которых мы будем принимать решение в рассматриваемом вопросе.
- Соответственно, отсеиваем информацию, незначительную для решения рассматриваемого вопроса.

Очевидно, что информация о наличии ранее машины не имеет значения для вопроса об одолжении. А вот если бы мы искали спутника для похода на авторынок, то эта информация как раз была бы важна. Поэтому стоит их выкинуть и думать над остальными факторами (условиями, по-русски, в данном случае). Что из них вытекает, отражено в схеме. Как расставить вероятности? Это наука на грани волшебства. Но наука, а значит, человек разумный сможет выполнить эту задачу. В данном случае вероятности расставляешь субъективно, исходя из знания тобою своего друга и обстоятельств, в которых вы живете.

Налицо высокая вероятность манипуляции.

Некоторые, особенно женщины, говорят: «А я опираюсь на интуицию, она никогда не врет». Я только за. Дополнительный аналитический процесс не повредит. Действительно, если разум говорит Вам, что всё хорошо, а «какой-то червячок точит», то стоит передумать ещё раз. Существуют однако люди, которым дано врать и при этом выглядеть правдиво. Те из них, которые применяют свои способности во зло, называются мошенниками. Против них интуиция бессильна.

Бывают и более сложные случаи, когда человек говорит неправду, но думает, что это правда, а значит говорит совершенно уверенно. Пример:

- Банк на грани разорения, но руководство не доводит эту информацию до клерков.
- Женщина обращается к клерку, чтобы узнать условия по вкладу.
- Клерк, в том числе, абсолютно уверенно рассказывает ей, что банк у них надёжный, и деньги свои вкладчица получит обратно по истечении срока вклада.
- Женщина отмечает про себя, что кроме выгоды процента ещё и отделка в банке приличная, и клерк приятный, воспитанный, вызывает доверие.
- Через 2 месяца банк закрылся.
- Вкладчица огорчена и занимается возвращением своих денег.
- На улице она случайно встречает того клерка и высказывает ему своё возмущение: «Ты же меня обманул!». На что он, совершенно искренне, отвечает: «Да я же не знал».

Вернёмся к продумыванию примера с одалживанием. Далее отсеиваем маловолнующие нас варианты и оставляем наиболее острые. Благодаря тому, что мы применили четкий, действенный алгоритм продумывания ситуации (положения, по-русски, в данном случае), мы можем принять наиболее выгодное для нас решение. (Вспомним, кстати, что владение алгоритмами обработки информации – это одна из составляющих ума).

2)Принятие противомер

В данном разделе вижу более подходящей следующую классификацию деманипуляторов: простые и хитрые.

1)Простой ответ.

Или «да», или «нет».

Это то же самое, что симметричный, если проводить аналогию с физическими манипуляциями. Решаем, какой риск для нас более приемлем. Здесь, вроде бы ясно, что нужно не давать в долг. Однако ты можешь считать, что потеря друга полностью

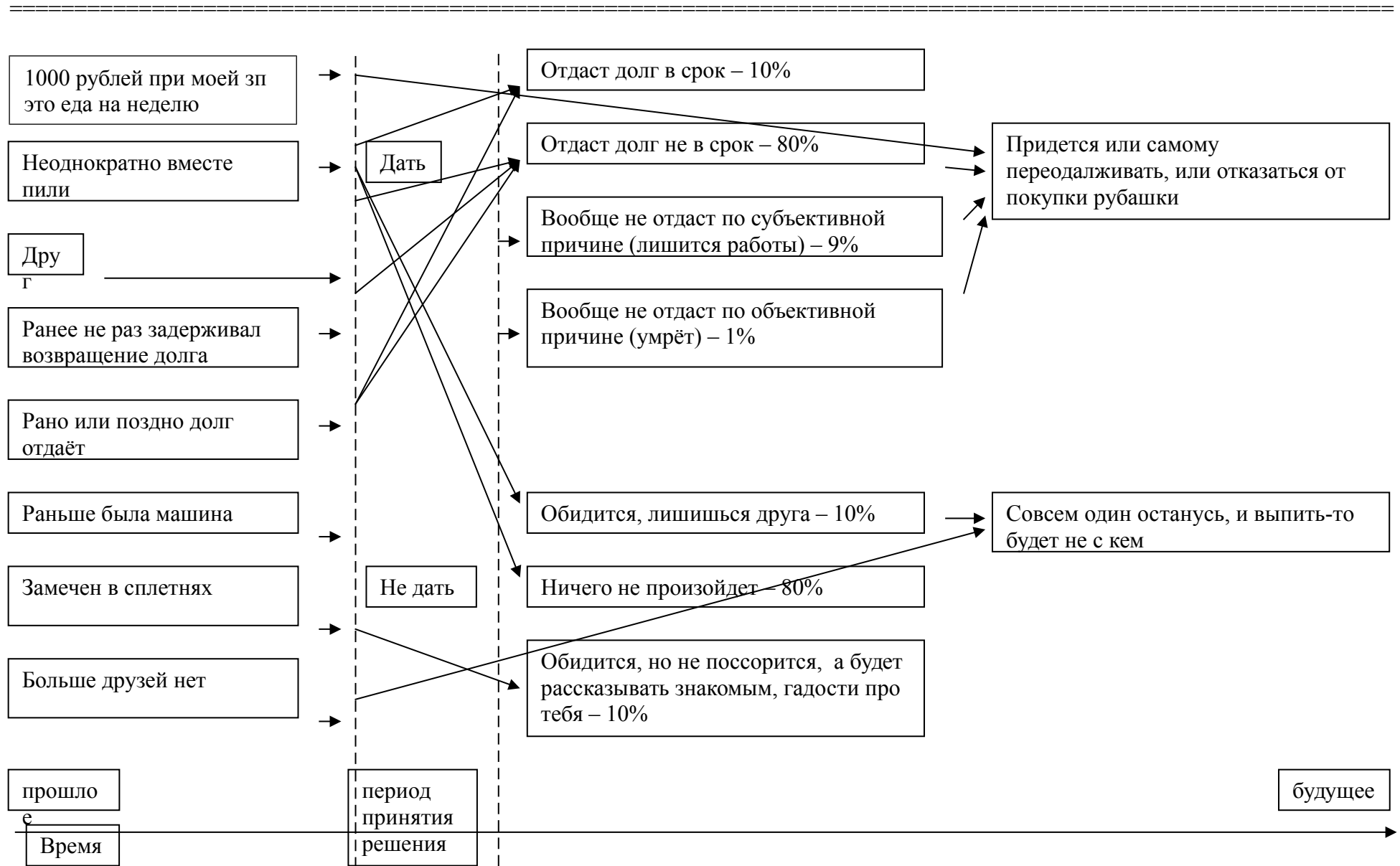


Схема 1.2.2.1-1

неприемлема. Исходя из условий продумывания, стоит задуматься: «А зачем такой друг?».

Но это уже твоя трудность и отдельный блок размышлений. Кстати, «блок», по-русски в данном случае – «область».

В жизни, понятное дело, после отказа просьба будет повторена с информационным или психологическим нажимом. Это уже следующая манипуляция, и деманипуляторами здесь могут быть: глухая защита, не обращать внимание, хитрость.

2) Хитрость

(асимметричный ответ) Уточним понятия.

Хитрость – это необычное решение.

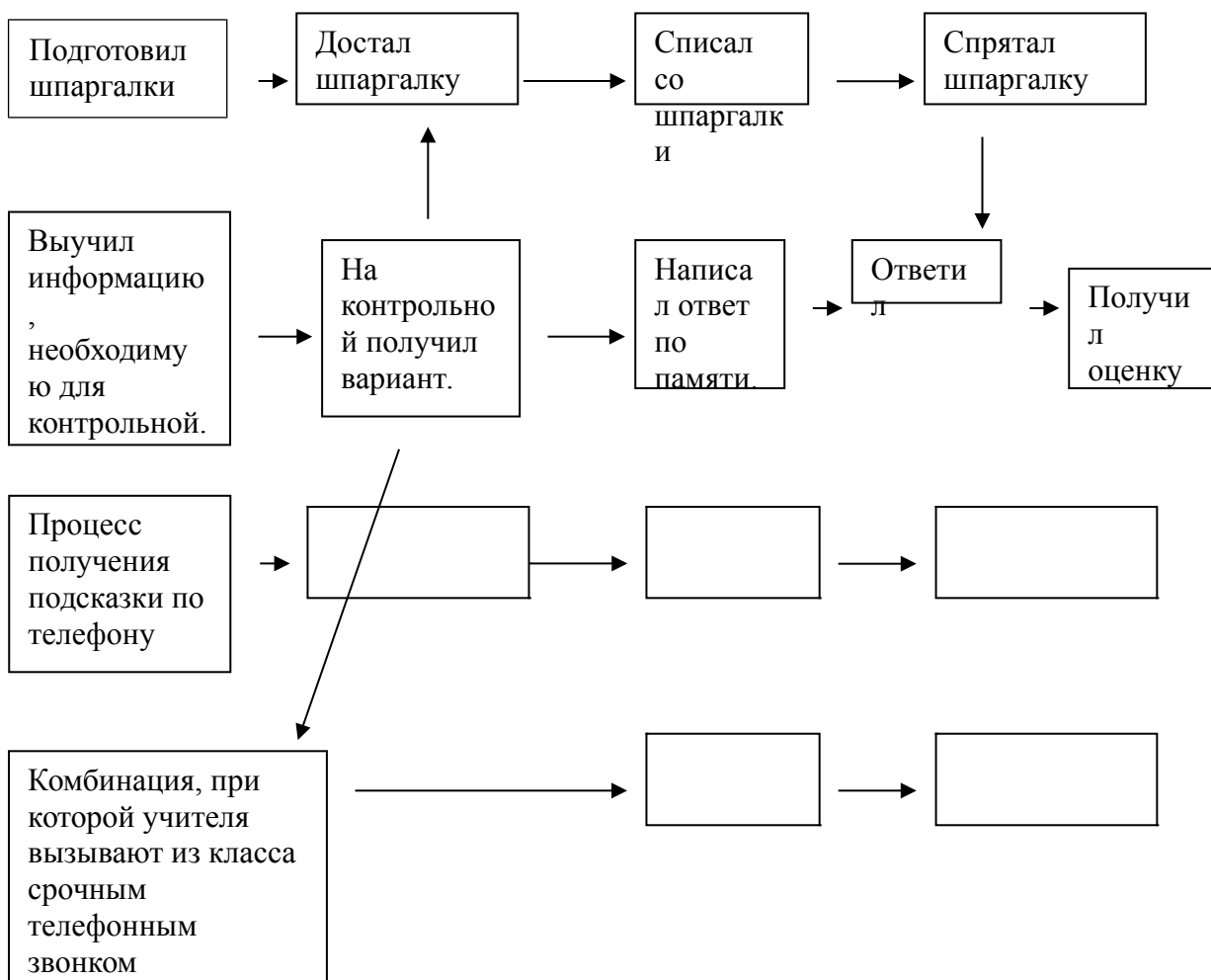
До кого сразу не дошло: «необычное» – это не такое, как обычно.

Для пояснения понятия «хитрость» рассмотрим пример контрольной:

Петров выучил необходимую информацию, написал контрольную, получил хорошую оценку. Поступил умно.

Васечкин решил, чтобы не тратить время, решил поступить хитро: скачал шпаргалки из Интернета. Затем написал контрольную, получил хорошую оценку.

Все события, в том числе решения, в этом мире взаимосвязаны, и поэтому выстраиваются в определенные процессы. Многие процессы повторяются многократно, и мы их считаем обычными. В обычных процессах все действия предсказуемы, так как они уже не раз происходили в прошлом. И чем дальше находится процесс, в который мы перескочили благодаря хитрости, тем это вызывает большее восхищение. Эти два тезиса отображены на следующей схеме.



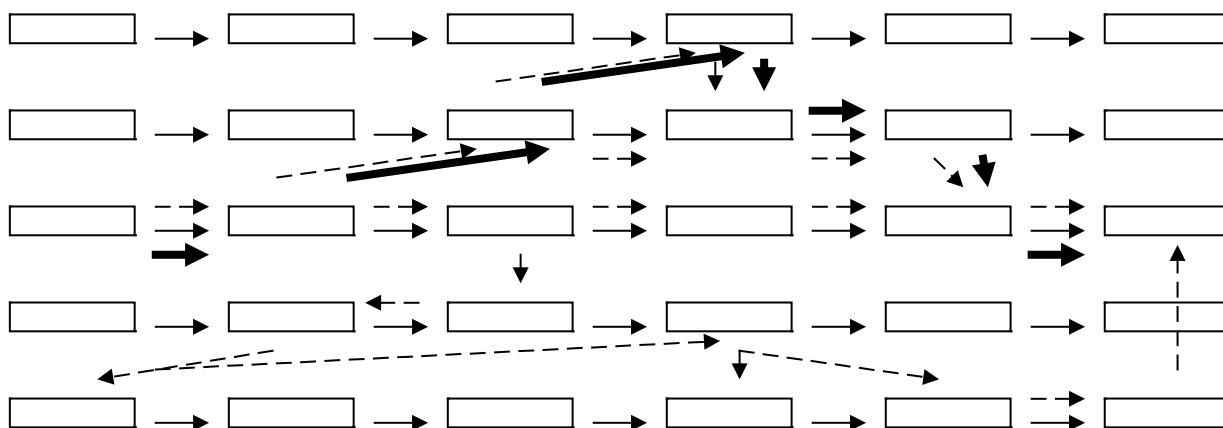
Хитрость: это хорошо или плохо? Может быть и так, и так, смотря ради чего Вы её используете. В данном случае хитрость предпринята ради обмана. Значит это плохо.

Чем хитрость отличается от ума? Часто под умом понимают только набор знаний без алгоритмов. И получается, что человек вроде и умный, но его обдуривают хитрецы. А он не умный, он многознающий. И ему необходимо переориентироваться с поглощения знаний на умение ими пользоваться.

В чем принципиальная разница между умом в полном смысле и хитростью:

- Хитрость – это расчёт на один шаг вперёд, даже если он гениален.
- Ум – это расчёт на один и более шагов вперёд. Хотя итоговая комбинация может быть не только многоходовая, но и одноходовая.

Как схематически выглядит умный расчёт:



Размышлени
я ----->

Действия —————>

То есть это всё тот же расчёт сценариев.

Возвращаемся к вышеприведенному примеру. Схитрил ученик, достал шпаргалку, но учитель заметил и выгнал из класса. Поставил двойку. Не рассчитал ученик всех последствий своего решения. Его одноклассник пошёл другим путём. Зная, что учитель строгий, он решил, что риск применить шпаргалку слишком высок. Но! До этого другой класс писал контрольную. Он просто обратился к ним, узнал какие будут задания, перерешал их вместе со знающими одноклассниками. И на контрольной заработал хорошую оценку. Поступил умно. Во зло, но умно.

Вернемся к примеру с одолжением. Какие хитрые ходы можно предпринять для манипуляции с целью отказать:

- Сказать, что дома забыл (можно нарваться на просьбу дать завтра);
- Сказать, что уже одолжил другому;
- Сказать, чтобы попросил у другого.
- И прочие простые отговорки.

Умные ходы:

- Взять расписку (если рука поднимется потом дать ей ход).
- Рассказать встречную грустную историю и тем самым обосновать, что денег дать совсем не получается.
- Предложить вдвоём сходить подзаработать.
- И прочие решения, которые позволяют и денег не дать, и не поссориться.

А ложь во благо? А ложь во благо является положительной манипуляцией. Но это в оперативной, может, тактической перспективе (отрезке времени, по-русски, в данном случае). Любая ложь – зло в стратегическом отрезке времени, так как:

- Если вы кого-то бережёте, то он не крепчает;

➤ Если вы не научитесь объяснять, то вы не умнеете.

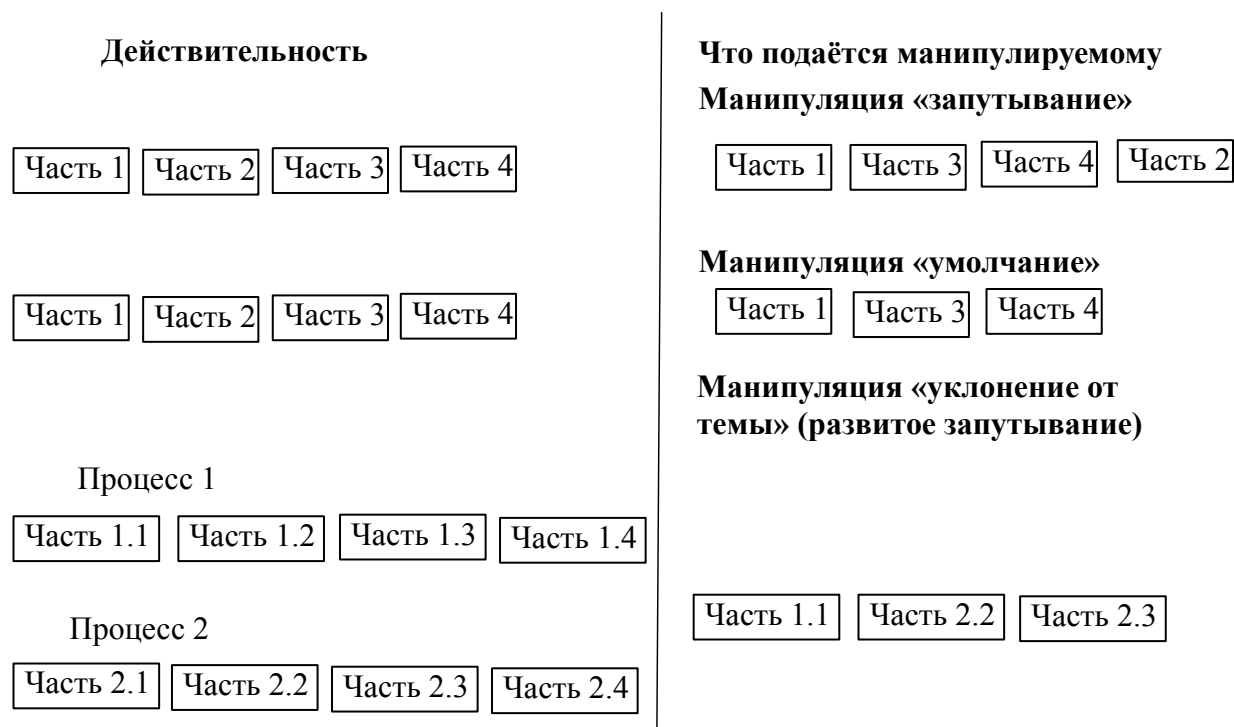
А тогда ложь как деманипуляция? Это хорошо, приемлемо? Задумайся над этим. Получается, к сожалению, с волками жить – по волчьи выть. Что же делать? Врёшь и манипулируешь в оперативном и тактическом отрезке времени – думай, как изменить мир вокруг себя так, чтобы не пришлось врать в будущем.

Задумайся.

1.2.2.2 «Полуправда» и другие сложные манипуляции с информацией

Тяжело, как видно, искать истину. И это ещё примеры были простыми. А ведь мы живём не в мире идиотов. Люди хитры, умны и в большинстве случаев обманывают очень и очень изощрённо. Становится это возможным благодаря тому, что обычно информация состоит из нескольких частей. И из них, как из кубиков можно сложить, что угодно. Что угодно бывает двух видов: правда, ложь. А полуправда? Если информация на 100% не соответствует действительности, это ложь. Этим частенько пренебрегают: «Но ведь я не обманывал, я просто не всё сказал». В данном случае принципиален уже вопрос более высокого уровня: плохо ты делаешь или хорошо. Если ты «не всё говоришь» ради манипуляции, как это не назови – это зло.

Графически (изобразительно, по-русски) это можно представить следующим образом:



Возможны и другие комбинации (сочетания, по-русски в данном случае). Вы можете выявить их сами.

Деманипуляция всё та же:

- 1) Выявление манипуляции.
- 2) Принятие противомер.

В сложной манипуляции приходится определять не только правдивость частей информации, но и правдивость их расстановки. Порядок этих действий определяется каждым отдельным случаем. Рассмотрим общие алгоритмы деманипуляции, а затем жизненные примеры.

1) Для выявления манипуляции необходимо иметь ум:

- Иметь знания о предмете общения, отличные от 0. Иначе вас будут обманывать как маленького ребёнка.
- В ходе обработки информации (разговора, чтения, обдумывания, продумывания) оценивать правдивость частей информации и их расстановки. То есть иметь здравомыслие. Принципиально возможно два типа продумывания:
 - В рамках системы. Ищутся противоречия частей сообщаемой информации. Например, в начале разговора: «извини, не смог вчера приехать: машина не завелась». В конце разговора: «...А вот вчера: тормозит меня инспектор ДПС». Нестыковочка, однако.
 - С выходом за систему. Ищутся несоответствия частей подаваемой информации со своими знаниями или другими источниками информации. «Опоздал я, так как автобус опоздал». – «Значит для Семёна и Грудашко (которые ездят в том же автобусе) он не опоздал, а для тебя опоздал?».
- Хорошо, если вы уже знаете как можно больше манипуляций и деманипуляций. Это уже владение алгоритмами.
- Хорошо, если у вас достаточно времени для работы вашего аналитического аппарата в мозгу. Это равнозначно и понятию «наличие условий»: чем хуже условия для работы, тем больше нужно времени.

2) Принятие противомера.

- Симметричный ответ. Ответить по существу, в рамках того информационного поля, которое задал манипулятор.
- Ассиметричный ответ. Предпринять ответную манипуляцию: «навязать свою игру». Одна из разновидностей: подыгрывание. Делаем вид, что всему верим: «Пусть побольше расскажет всякой чепухи – легче будет выставить на посмешище».
- Уклонение. Выиграть время (условия) для обдумывания, сбора дополнительной информации.
- Глухая защита. Указать на манипуляцию.
- Не обращать внимание. Если положение дел позволяет не предпринимать действий после манипуляции. «Чувствую, что обманываешь, но не могу понять где».

Перейдём к конкретным (определённым, по-русски, в данном случае) видам сложных манипуляций с примерами из жизни. Перед их рассмотрением напомним одну из классификаций манипуляций:

- прямая: проводятся определенные действия, направленные на манипулируемого;
- обходная: проводится ряд мероприятий, которые создают вокруг манипулируемого обстановку, в которой он вынужден принять решение о выборе дальнейшего действия (или бездействия).

Уклонение от темы

- Машина будет в 15:00?
- Сегодня у нас много заказов, 1 водитель заболел...

В данном случае симметричный ответ:

-- Что Вы мне рассказываете? Меня не интересуют Ваши проблемы. Машина будет в 15:00?

Ассиметричный (угроза):

- Жаль, не хотелось бы Вас «выставлять» на штрафные санкции.

Переход на личности

Разновидность уклонения от темы.

-- Да Вы с этим не можете согласиться, потому что Вам должность не позволяет.

– Что способен в этом вопросе предложить прапорщик?

Деманипуляция: спокойно опровергнуть и настоять на возвращении в предметное русло разговора.

Смещение ударений

Акцент – ударение, по-русски.

Близка к манипуляции «уход от темы». Пример из жизни:

Родитель ребёнку:

-- Что-то ты учёбу запустил:

- По русскому «съехал» на тройки;
- По математике последнюю контрольную написал на 2.
- Да и тренировки по боксу уже несколько раз пропустил.

-- Ну, учёбу я «подтяну». Посижу немного за книжками. И бокс тоже. Ну несколько раз пропустил. Но сейчас у нас соревнования намечаются. Я буду тренироваться день и ночь. Я уже и с Колькой договорился! Ну, и это ж главное: знания можно наверстать, а физическое развитие нет.

То есть более трудные вопросы в ответе сын постарался «проскочить» и сконцентрировался (сосредоточился, по-русски) на том вопросе, по которому ему легче всего пообещать быстрое исправление. К тому же эта легкость поддерживается сложностью контроля (проверки, по-русски, в данном случае): на тренировках оценки не ставят. А в случае проигрыша на соревнованиях можно всегда сказать, что соперник оказался сильнее.

Деманипуляция: симметричная. Указать на манипуляцию, настойчиво обсудить всю «повестку совещания».

Запутывание

-- Рекламная кампания, организованная (запущенная, по-русски, в данном случае) нашим отделом, была направлена на жителей города в возрасте 30-40 лет. Ставились 4 цели: информировать о марке, информировать о её содержании, информировать о качестве товаров под этой марке, информировать о проходящей в магазинах акции. Первая цель была практически достигнута. На фото можно увидеть образцы баннеров, буклетов, стикеров. Стикеры (наклейки, по-русски) клеились на акционные товары. Также для акции выставлялись промоутеры (зазывалы, по-русски) в униформе. Акция имела успех, как благодаря высокому качеству товара, так и благодаря рекламной кампании. В рекламе качество сообщалось через следующие образы: их можно видеть на этих фотографиях...

В данном случае, докладчик не только начал прыгать с темы не тему, но и ушел в тему, которая не входит в круг обсуждаемых вопросов. Он это может делать по двум причинам:

1. Низкий уровень разговорной культуры. В данном случае это вряд ли, так как, если человек ведет такой серьезный проект (начинание, по-русски), у него явно должен быть высокий общеделовой уровень.

2. Хочет скрыть недостатки начинания. Для этого он проскакивает неудачные участки, а ударение делает на удачные -- даже на удачные, не входящие в начинание.

Деманипуляция:

1. Очертить круг обсуждаемых вопросов. В данном случае: результаты рекламной кампании -- и ничего больше.
2. Каждый блок (часть, по-русски, в данном случае) обсуждать отдельно и не допускать ухода от темы. В данном случае, это 4 направления.
3. Четко определить порядок обработки информации. Данное понятие может применяться в разных ракурсах:
 - Порядок рассмотрения. В каком порядке будут подаваться части информации?
 - Требования к форме информации. Что может доноситься: только цифры, или также

-
-
- графики, фото.
 - Правила поведения. Какой порядок докладов, высказывания, обсуждений?
 - Правила оценки. Обычно это сопоставление целей и результатов.
 - Результат = цели → хорошо
 - Результат < цели → плохо
 - Результат > цели → плохо (планировали плохо).

Эти меры могут производиться в ходе обсуждения путем одергивания докладчика. Тогда это будет оперативная деманипуляция.

Эти меры могут быть озвучены до начала совещания в качестве правил. Тогда это будет тактическая деманипуляция. Тактические деманипуляции дают больше пользы, так как «болезнь легче предупредить, чем лечить».

А что же будет стратегической деманипуляцией? Она тоже может быть выстроена в разных сферах (направлениях, по-русски в данном случае).

- Работа с сотрудниками. Уволить этого болтуна ещё до совещания. Тогда даже не придется тратить время на установление регламента (порядка, по-русски) совещания.
- Требования к форме информации. Затребовать отчет в письменной форме без совещания. В этом случае возможностей для манипуляций меньше.
- Установление правил оценки. Если задача звучит «повысить», то любое повышение будет выполнением. Даже на 0,0000000000000001%. А еще хуже, если задача звучит «улучшить». В положительный результат можно записать, что захочешь -- вплоть до улучшения погоды. (Это преувеличение – тоже манипуляция). Если задача звучит «повысить на 15%», то тут уже сложнее манипулировать.

Вышеприведенный пример, показывает положение, в котором легко бороться с манипуляциями. Сложнее это делать, когда нет точно определенных показателей оценки. Например, если речь идет об обсуждении неформализованных вопросов, незнакомых областей знаний. Рассмотрим эти разновидности.

Но сначала разберемся, почему манипуляторы могут прыгать с одной логической цепочки на другую.

1) Потому что всё в этом мире взаимосвязано. Это хорошо показывается в кольцах Эйлера: смотри схему 1.2.2.2-1 ниже.

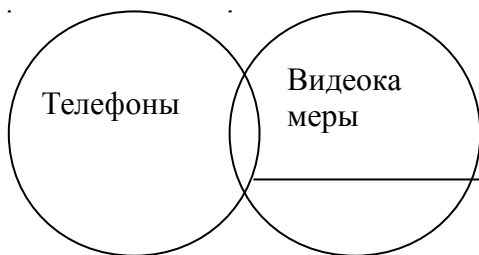
Кстати, понятия «подмена понятий» и «запутывание» пересекаются. Поэтому процессы обработки информации на самом деле выглядят сложнее. Один из примеров показан в схеме 1.2.2.2-2 ниже.

2) Потому что предметы могут в большей или меньшей степени относиться к понятию.

Под каждое понятие существуют предметы (элементы материи, если говорить наиболее широко), которые с ним четко соотносятся, по которым об этом понятии судят. Собственно, благодаря этим предметам понятие и появилось. Однако есть предметы, которые вроде и относятся к этому понятию, но содержат меньше соответствующих признаков. Есть такие предметы, над которыми мы еще и задумаемся, можно ли их отнести к этому понятию. Изобразительно очевидно их можно расположить так: смотри схему 1.2.2.2-3 ниже.



Одно понятие включает другое



Понятия пересекаются

Телефон с видеокамерой



Понятия совпадают

Схема 1.2.2.2-1

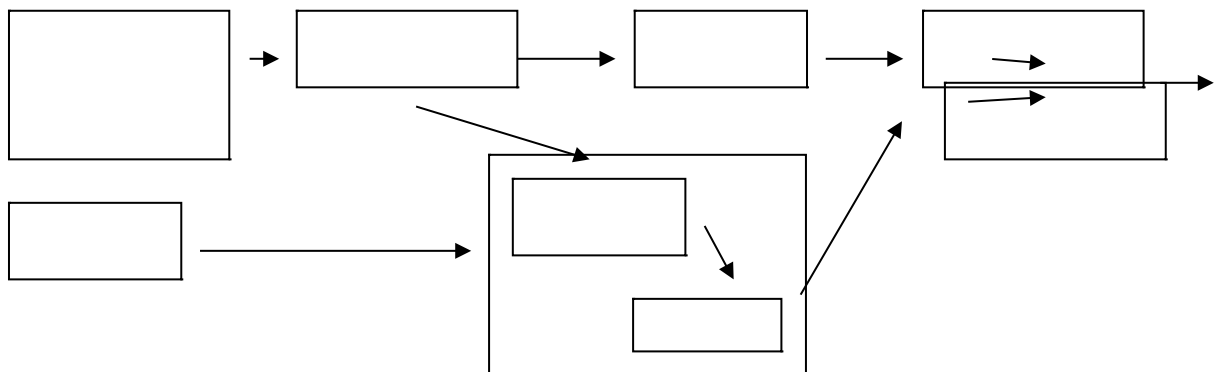


Схема 1.2.2.2-2



Предметы, соответствующие и этому понятию, и другому

Схема 1.2.2.2-3

Рассмотрим пример использования для манипулирования явления: предметы могут в большей или меньшей степени относиться к понятию.

Жонглирование ассоциациями

Ассоциация – взаимосвязь, по-русски, в данном случае.

Построение логической цепочки так, как выгодно манипулятору. Эта манипуляция хорошо показывает, как можно во вред использовать различные виды взаимосвязи понятий между собой.

Пример.

-- Хочу шоколадку!

-- Шоколада много вредно. От сладкого зубы портятся.

-- Почему же? Шоколад делают из какао-бобов, бобы – это овощи. Сахар делают из сахарной свеклы. Свекла – тоже овощ. Значит шоколад – целиком овощ. А ты сама говорила, что овощи полезны.

Манипуляция очевидна. Деманипуляция тоже: «Не хитри». Глухая защита. Но попробуем разобрать её с точки зрения симметричной деманипуляции. Смотри схему 1.2.2.2-4 ниже. Оказывается, все взаимосвязи, которые привёл ребёнок, верны только с бытовой точки зрения. Если разобраться как следует, выясняется, что всё это надуманно:

- Какао и бобы являются настолько дальними родственниками, что кроме слова «бобы» их почти ничего не объединяет.
- Является или не является боб овощем? Нет строгой классификации. В одной из статей, которые я изучил, даже содержалось внутреннее противоречие:

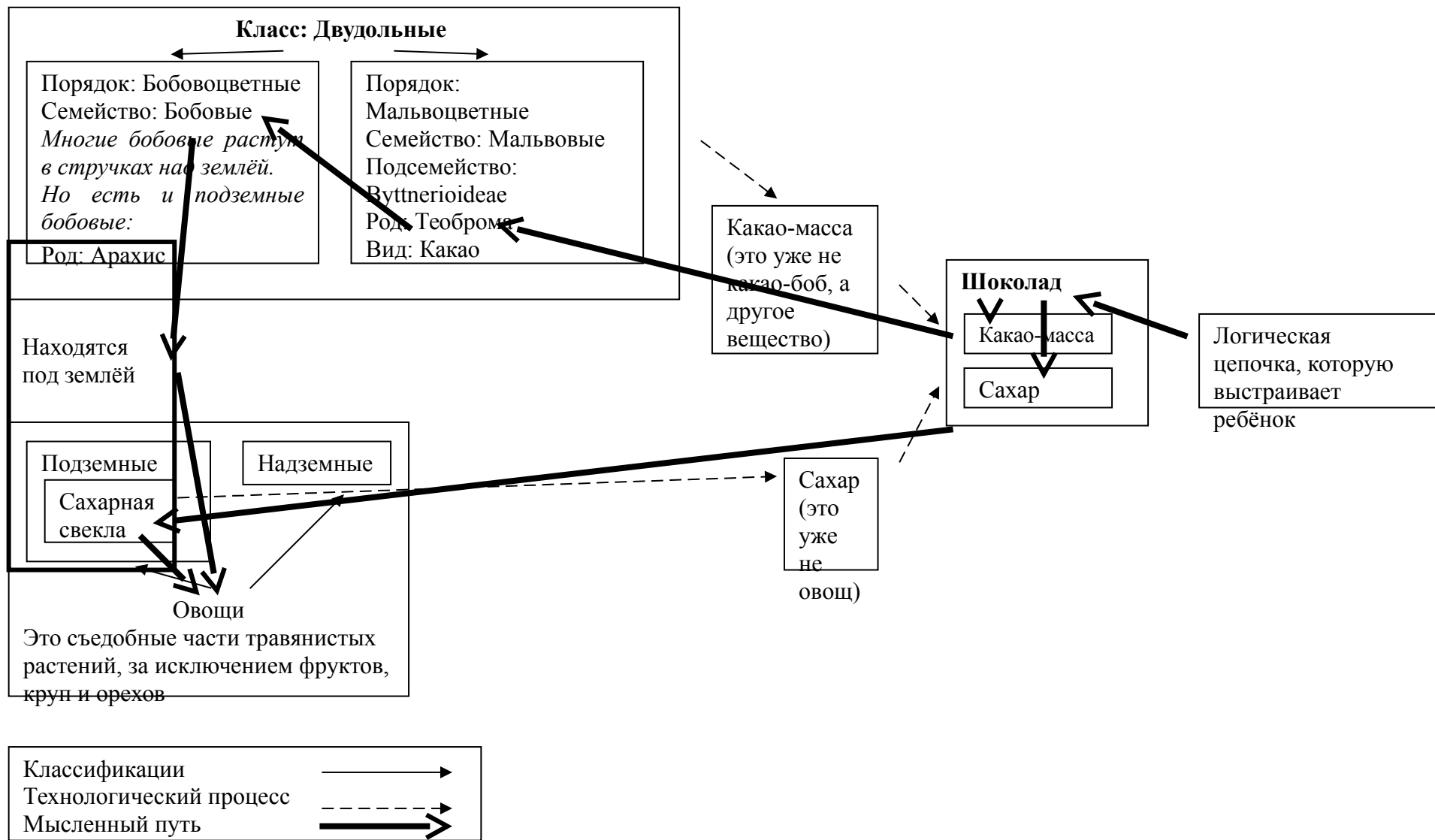


Схема 1.2.2.2-4

Определение овощей

Овощи -- это съедобные части травянистых растений, за исключением фруктов, круп и орехов. (В крупы в том числе входят бобовые).

Классификация овощей:

- Клубнеплоды
- Корнеплоды
- ...
- Бобовые

И эта неоднозначность на руку манипуляторам. Заметим, что бобовые иногда причисляют к овощам, так как некоторые из них растут под землёй.

- Однако далеко не все бобы растут под землёй.
- Как и нельзя считать что овощ – это только подземные плоды.

Ложный обратный вывод

Как Вы уже заметили, вышеприведённая манипуляция не была бы возможна без дополнительной манипуляции: «ложного обратного вывода».

Эта манипуляция является одной из разновидностей мифических причинно-следственных связей: если $A \rightarrow B$, то и $B \rightarrow A$. Не проговаривалось, но подразумевалось ребёнком и навязывалось родителям: «Если из какао-бобов делают шоколад, то это одно и то же».

Другой пример:

«Если вы нам сейчас пойдёте на уступки, то и мы в будущем в случае возникновения сложной обстановки пойдём вам на уступки». Совершенно не гарантировано.

Деманипуляция. Симметричная: взять письменные обязательства. Ассиметричная: подготовить меры воздействия, если другая сторона нарушит в будущем свои словесные обязательства.

Ещё пример использования для манипулирования явления «предметы могут в большей или меньшей степени относиться к понятию».

«Сваливание в кучу»

Рассмотрим на примере: велосипедная дорожка к дачному посёлку. Проходит собрание садового товарищества. Один дачник ставит вопрос: «Давайте сделаем велосипедную дорожку к нашему посёлку». В его понятии это асфальтовая дорожка с разметкой – такой вид наиболее соответствует понятию «велосипедная дорожка». Другой дачник: «Так ведь есть у нас велосипедная дорожка». Он имеет ввиду существующую тропинку в лесу. Кстати, учтём, что для него эта тропинка и есть настоящая велосипедная дорожка: по лесу ехать приятнее, романтичнее. В таких случаях говорят, что у этих людей разные системы координат для оценки определенного вопроса. Третий: «Вы, наверное, имеете ввиду асфальтовую. Так а зачем она нам? Мы в основном через поле ездим». Это пример предмета, который очень слабо соответствует понятию. Поле – не дорога, но по нему можно ездить. Но не всегда: только когда оно сухое и нераспаханное. Это же и пример пересечения с другим понятием.

Завязалась нешуточная перепалка, в которой каждый отстаивает свой интерес: кому-то жалко денег, кому-то велосипеда, кому-то сил. И каждый пытается манипулировать другими, приводя удобные ему доводы: «быстрее», «романтичнее», «удобнее», «можно ездить зимой и летом», «да кто зимой на дачу ездит» и тому подобное. Но все утверждают одно и то же: это будет дорога. То есть происходит «сваливание доводов в кучу».

Председатель товарищества, чтобы как-то организовать (систематизировать, по-русски, в данном случае) обмен мнениями сводит их в систему. В данном случае в виде таблицы:

Показатель\Вид	Асфальтовая дорожка вдоль леса	Тропинка в лесу	Тропинка в поле
Расстояние	Наибольшее	Среднее	Наименьшее

Скорость	Наибольшая	Наименьшая	Средняя
Затраты сил	Наименьшие	Наибольшие	Средние
Доступность	Круглогодичная	В отсутствие снега	Когда нет осадков и поле не распаханно
Износ велосипеда	Наименьший	Наибольший	Средний
Цена	Большая, но всем товариществом «потянуть» можно	Бесплатно	Бесплатно
Романтичность	Наименьшая	Наибольшая	Средняя

Это позволяет участникам собрания остыть и чётче подумать, что кому приемлемей.

3) Ещё одна причина, почему манипуляторы могут прыгать с одной логической цепочки на другую. Потому что понятия могут быть размыты.

То есть под одним тем же словом разные люди могут представлять себе разные предметы. Далее приведём манипуляцию для примера.

Двусмысленные обороты

История с дорожкой в садовое товарищество имела продолжение. В результате голосования большинством было принято решение сделать асфальтовую дорожку. Нашли подрядную организацию (предприятие, по-русски), заключили договор. Оно построило дорожку, но гравийную. Когда ей предъявили претензию, директор ответил: «В договоре не написано «асфальтовая», а написано просто «велосипедная дорожка». В моём понимании велосипедная дорожка – это гравийная дорожка».

Очень легко манипулировать, когда употребляются заимствованные из других языков слова: один перевёл так, другой – по-другому. И у каждого своя правда.

Как в таких случаях действовать? Нужно опираться на простые тезисы (посылы, по-русски):

1. За каждым понятием стоит один или несколько предметов, действий, признаков – в общем, частей материи.

Если Вы чувствуете, что начинаете путаться,

Если вопрос очень ответственный, и Вы опасаетесь манипуляции, то

2. разберитесь в понятиях: разберитесь, договоритесь, какой предмет, действие, признак будут стоять за каждым словом.

Теперь разберем пример «сваливания в кучу» в условиях, когда нет определённых показателей оценки.

На фабрике меховой одежды директору пришла мысль шить из отходов мелкие меховые игрушки и продавать их. Он собирает по этому поводу совещание. На нём присутствуют: директор (Д), начальник отдела продаж (Н), финдиректор (Ф), начальник бюро рекламы (Р), главный технолог (Т).

Диспозиция (расстановка сил, по-русски).

Директор. Заинтересован в успехе этого начинания.

Финдиректор. Не горит этим начинанием, но в успехе фирмы заинтересован. В связи с появлением нового направления работы прибавится, но он этого не боится.

Начальник бюро рекламы. Вернее начальница. За новую идею. Работы хватает, но хочется чего-то новенького. Подчиняется начальнику отдела продаж.

Главный технолог. Женщина в годах и с головой. К новой идее относится «философски». То есть не очень хочется, но понимает, что не избежать. Как человек положительный, работу саботировать не будет. Но из жизненного опыта знает, что из подобных начинаний большая часть до реализации (исполнения, по-русски, в данном случае) не доходит.

Начальнику отдела продаж до пенсии остался год, и ему новое начинание – лишняя головная боль. Однако открыто он об этом сказать не может, поэтому выбирает следующую линию поведения:

- На стратегическом уровне. Сделать так, чтобы за год начинание не дошло до стадии практического исполнения.
- На тактическом уровне. При принятии решений, составлении руководящих документов закладывать в них как можно больше подготовительных мероприятий, которые уведут работу в сторону.
- На оперативном уровне. Придумывать препятствия, требующие приостановки работы или хотя бы проведения дополнительных подготовительных мероприятий.

Рассмотрим первое совещание.

Д. Необходимо освоить производство мелких игрушек из отходов. Особенно сувениров. Я недавно обратил внимание на их цену, сравнил с себестоимостью: 5000% рентабельность получается.

Н. Хорошая идея!

Д. Сколько нам нужно времени, чтобы освоить это начинание? Сбыт, технологи?

Т. В данном случае нам повезло. Оборудование загружено не полностью. Есть на чём шить. Было бы полностью загружено, сомневаюсь, что вы бы стали для сувениров дополнительные машины покупать. Более того, можно сажать на этот участок молодых специалистов сразу после училища: и потренируются, и брак ничего не будет стоить.

Н. Ну, нужно уточнить каналы сбыта, конкурентов, провести серьёзное исследование. Сможет ли производство успевать в туристический сезон, потянем ли по цене...

Д. По какой цене? Из отходов шьём.

Н. А Китай? Всё равно может оказаться дешевле.

Р. Да китайские игрушки некачественные. Я имею ввиду: мордашки страшные. Мы сможем сшить лучше, к тому же с нашим национальным колоритом... (Осеклась под взглядом начальника).

Н. Да, ещё ж нужно дизайны разработать, апробировать их. А есть ли у нас свободные денежные средства на открытие нового направления? А то не хотелось бы ввалить кучу денег и остаться с носом. Об интересах фирмы тоже нужно думать.

Ф. Денег свободных нет никогда. Но на хорошее дело найдутся. Готовьте смету, план расходов помесячный. А если план доходов приложите, так и вообще будет хорошо.

Н. Проект непростой, нужно оценить рынок, разработать дизайны, исследовать конкурентов, ещё не факт, что мы вобьёмся в каналы сбыта. А если пробная партия людям не понравится? Практиканты опять же хорошие дизайны на стадии производства могут запортить. Второй раз сложнее будет уговорить продавцов взять наши игрушки. По цене много неопределённостей. Мало ли какие китайцы закупочные цены выставят к туристическому сезону. Нужно подходить к вопросу осторожно, взвешенно. И чтобы всё это оценить, сметы составить нужно время. А ещё ж нужно учесть, что игрушки набивают синтепоном. А мы его сейчас не применяем. Нужно искать поставщика, организовывать (устраивать, по-русски, в данном случае) закупку. У меня сейчас все люди заняты. Думаю, через месяц начнём исследование. Месяца через три составим проект.

Деманипуляции

Симметричный ответ

Ответить по существу, в рамках того информационного поля, которое задал манипулятор.

В сложных (многоусловных) разработках с высокой степенью неопределённости применяется способ раскручивающейся спирали.

Д. Так, давайте не «валить всё в кучу». Действовать будем так:

1. Сегодня назначьте ответственного из маркетологов.

2. До конца недели он должен съездить в 1-2 торговых точки, поговорить с продавцами:

- Где берут мягкие игрушки-сувениры
- Почём, если скажут
- Почём продают
- Что нравится покупателям
- Сколько продают за месяц
- Какие будут пожелания и предложения

Главный технолог, определите какие размеры отходов подходят к пошиву игрушек и сегодня же распорядитесь, чтобы соответствующие отходы перестали вывозить на свалку. А если учесть, что игрушки нужно чем-то набивать (а набивать их логично теми же отходами, а не синтепоном), то предвижу, что вообще ничего вывозить не будем. В общем, Вам виднее решите.

3. За следующую неделю пусть ответственный посидит в Интернете. С учетом того, что он там вычитает и того, что узнал в торговых точках, выработает первую версию бизнес-плана:

- Размер
- Перечень дизайнов
- Возможные объемы продаж
- График сезонности
- Рекомендованная отпускная цена

4. Исходя из этой первой проработки, ещё за неделю, финотдел, посчитайте рентабельность и прибыль.

5. Затем месяц на пробный маркетинг:

- Сошьёте пробную партию
- Выделите специалиста из отдела продаж, чтобы её продал

6. По итогу, обдумав результаты пробного маркетинга, где-то через 2 месяца, отдел сбыта, напишите подробный бизнес-план:

- Ассортимет (перечень дизайнов)
- Упаковка
- Себестоимость
- Цена
- Каналы сбыта
- Перспективные (возможные, по-русски, в данном случае) объемы
- Реклама, если необходима

Изобразительно порядок разработки, который описывает директор, выглядит следующим образом: смотри схему 1.2.2.2-5 ниже.

Сразу заметим, что этот способ мышления называется «дедукция». По-русски будет звучать: «способ предположений». Схематически он выглядит так:

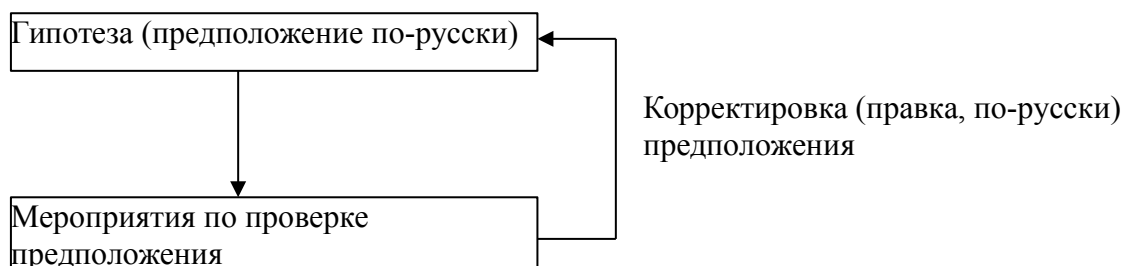
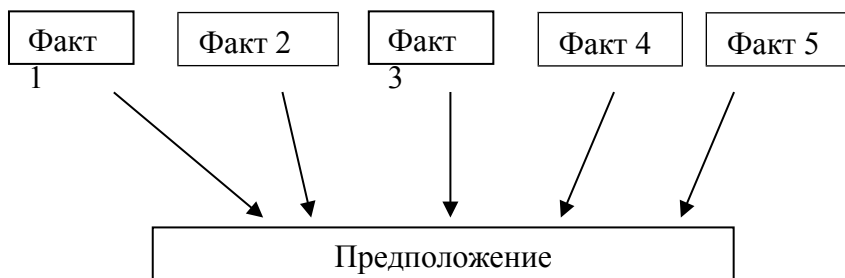




Схема 1.2.2.2-5

«О, -- воскликните вы -- так это же способ Шерлока Холмса». Да, он его вполне применял. Однако ничего сверхъестественного в этом нет. Все мы применяем этот способ в своей жизни, когда беремся за какое-либо новое дело.

Если быть точным, то Шерлок Холмс применял два способа: индукции и дедукции. Способ индукции можно определить как «от общего к частному». Схематически:



Осматривая место преступления, Шерлок Холмс из множества мелких деталей составлял предположение о том, что в этом месте происходило. А затем, проводя следственные мероприятия, уточнял его.

Наш директор проводит обратное действие: декомпозицию (разложение, по-русски). Стратегию раскладывает на тактики, тактику на отдельные действия.

Если разобраться, то оказывается, что в обработке информации ничего особенного: каждый может это делать. И если делать это осмысленно, то манипулировать вами будет

сложнее.

Вернёмся к нашему «игрушечному» совещанию.

Ассиметричный ответ.

Резко ассиметричный: «Уважаемый начальник отдела продаж. Вижу я, что не хотите вы лишних забот накануне пенсии. Так хочу я вам сказать, что с таким отношением к работе на нашем предприятии вы до пенсии не доработаете». Надо заметить, что хороший руководитель старается не давить психологически на своих подчинённых, тем более в присутствии других людей, тем более в присутствии их подчинённых. Но случаи бывают разные. Сильно зарвавшихся или обнаглевших людей иногда приходится осаживать именно так.

Уклонение.

«Да, сложности есть, но уверен, что вы при вашем-то опыте и организационных способностях справитесь с этим начинанием. Могу высказать своё видение и предложения...» Данная деманипуляция по сути является психологической манипуляцией.

Не обращать внимание.

«Я Вас всех выслушал, всё понятно. Чтоб через 2 месяца первая игрушка была продана».

Не стоит думать, что в этом случае директор бездушный и бездумный. Прежде чем принимать решение, он узнал еще хотя бы 1 мнение кроме своего. И решение принял единолично, что для руководителя правильно: «Мы тут посоветовались, и я решил». А иначе будет «лебедь, рак и щука», что в итоге приведёт к нулевым результатам. А директивный (прямолинейный, по-русски), безапелляционный тон, возможно, определён тем, с какими личностями он разговаривает.

Перейдём к следующим манипуляциям.

Подмена понятий

Применяется, например, в следующих случаях:

1. Чтобы увеличить или уменьшить значимость понятия.
2. Чтобы перейти к понятиям, которые необходимы манипулятору.

Пример 1. Уменьшение значимости понятия:

-- Пойдём, Жору «на деньги» «растрясём».

Сказать «пошли, займёмся вымогательством» -- вроде устрашающе, пахнет уголовным наказанием. А сказать «растрясём» -- звучит неопасно, и даже немного забавно. А ведь, на самом деле, никто не будет Жору трясти как деревце. Будут или бить, или угрожать.

Ещё лучше звучит «пошли, разведём». Слово «разведём» не оставляет конкретного (чёткого, по-русски, в данном случае) образа в сознании, а значит и не влечёт обдумывания предложения, расчёта его последствий. Чего манипулятору и нужно.

Деманипуляции приведены выше. Обычно достаточно симметричной: выделить истинное понятие, просчитать последствия.

Одним из случаев подмены понятий является эвфемизм – слово, которое человек применяет, чтобы не упоминать другое слово. Или из стыда, или в целях манипуляции.

Первый случай приведён выше: «растрясём».

Второй: «депопуляция нашего города составила» 20%. Прямое выражение: за прошлый год в нашем городе умерли 2000 человек, уехали 3000.

Пример 2. Переход к понятиям, которые необходимы манипулятору.

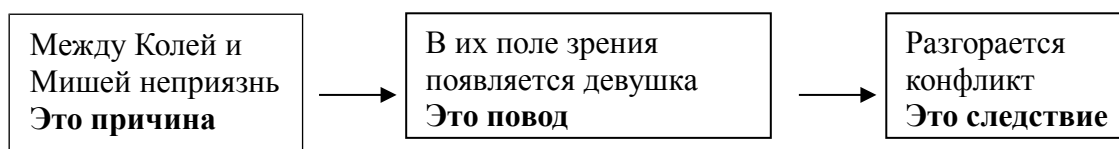
Это уклонение от темы путём вообще её замены.

Учитель на классном часе:

- Вижу, что в классе нарастает разобщённость, индивидуализм: драки, издёвки, унижение. Это Вам же мешает учиться, выстраивать отношения друг с другом. До чего Вы докатитесь? Вам же от этого хуже. Во враждебной атмосфере учиться сложнее. Нужно подумать, как изменить положение, повысить командность (сплочённость, по-русски).
- Так это всё девчонки виноваты. Мы из-за них ссоримся.

Вроде и всё правильно. Такие процессы действительно в классе есть. Что же не так?

- Более широкая тема подменяется одной из её составляющих;
- Речь идёт о поводе, вызывающей ссору, а не о причинах. Посмотрим в схеме:



Если действовать в рамках вопроса, который очертил манипулятор, то мы будем бороться с поводом. Предположим, поборол. Появится другой повод, и снова спровоцирует (вызовет, по-русски) конфликт (столкновение, по-русски). И такими полумерами можно заниматься до бесконечности, теряя зря время и силы. Гораздо полезнее бороться с причиной: один раз поборол, и сложностей в будущем не будет.

Для деманипуляции, по сути, тоже нужно разобраться в понятиях, но понятия сложнее. За словом разобщённость стоит одних людей (учеников), пускай, 20 человек. А еще их нравы, взаимоотношения (210 связей между 20 учениками), процессы развития взаимоотношений.

На практике подобные сложности решаются сочетание способов:

- Симметричные. Например, разобраться в причинах основных столкновений и примирить участников.
- Ассиметричные. Например, поставить задачу, которая заставит сплотиться.

Подтасовывание фактов

Это уже продуманное запутывание с тщательным подбором фактов, чтобы тяжелее было вычислить манипуляцию. Цель: создать искажённую, но правдоподобную картину действительности.

Например, у директора фирмы произошли за последний месяц следующие события:

1. Разбил старую машину.
2. Получил страховку, купил новую машину, ещё лучше.
3. Дебиторская задолженность выросла на 6%.
4. Съездил на 2 недели в отпуск на море.
5. Из-за порыва ветра в офисе хлопнула оконная рама – высыпалось стекло.
6. Объем продаж увеличился на 10%.

Что директор расскажет друзьям при очередной встрече о своей жизни? Конечно следующее:

1. Разбил старую машину.
2. Получил страховку, купил новую машину, ещё лучше.
4. Съездил на 2 недели в отпуск на море.
6. Объем продаж увеличился на 10%.

И все видят, что он отличный, успешный парень.

Что он расскажет кредиторам (заимодавцам, по-русски)?

1. Разбил старую машину.

3. Дебиторская задолженность выросла на 6%.

5. «И, вообще, невезуха какая-то: вон даже из-за порыва ветра хлопнула оконная рама – высыпалось стекло».

И подытожит, что дела идут не очень – может дадите отсрочку?

Полное «переворачивание с ног на голову»

Крайний случай «подтасовки фактов», который полностью искажает представление о предмете разговора. Для достижения цели манипулятор может ещё и пару фактов «добавить от себя». Например, конкурент (соперник, по-русски) хочет очернить вышеприведённого директора, и в приватном разговоре («накоротке», по-русски) рассказывает клиенту:

-- Ну что можно сказать об этой фирме. Очень ненадёжный партнёр. За последний месяц дебиторская задолженность у них, я слышал, выросла. А директору что? А ему наплевать – уехал себе на море на 2 недели. Потом приехал, «не просох» ещё, наверное, от спиртного – сразу машину разбил. Потом, явно, «развёл» страховую, «срубил» денег и новую купил. На фирме с деньгами проблемы, ветер в разбитых окнах гуляет, а он машины покупает одна шикарнее другой».

Деманипуляция: получение информации из других источников.

Передёргивание

Можно сказать, манипуляция между «смещением ударений (акцентов)» и «подтасовывание фактов».

Принцип: факты перечисляются все, но ударения делается таким образом, что в сознании манипулируемого остаются только те, которые необходимы манипулятору. Таким образом складывается определённое впечатление.

Например.

Результаты работы Строительного управления № 2 за прошедший месяц:

1. перевыполнили план на 2%.
2. Из-за плохо организованного техобслуживания вышел из строя один грузовик.
3. Было проведено 10 проверок качества работ:
4. В 6 случаях замечаний не было.
5. В 4 случаях замечания были.
6. Случаев воровства зафиксировано (выявлено, по-русски, в данном случае) не было.
7. Были пойманы пьяными на стройке 2 рабочих.

Видно, что в целом, объективно, сработали ни хорошо, ни плохо. Как будет выглядеть отчёт начальника управления:

«Об успехах за прошедший период СУ №2

Сработали отлично: план перевыполнили аж на 2 %. Были некоторые неувязки: машина сломалась, пара рабочих попались пьяными. Но на качество это не повлияло: в 6 из 10 случаев замечаний у технадзора не было. В остальных случаях исправили. Самое главное: воровства не было, что говорит о высоком уровне нашего стройуправления».

Как будет выглядеть отчёт недоброжелателя из руководства треста:

«О недостатках работы за прошедший период СУ №2

Работа был построена плохо: машина сломалась, целых 2 раза были случаи пьянства. Хорошо, что хоть не воровства. План, слава богу, выполнили, но при этом в 4 случаях из 10 были замечания у технадзора по качеству работ. Исправили, конечно, но ведь это почти половина».

Деманипуляция:

Во-первых, указать на манипуляцию: «Почему Вы предвзято подходите к рассмотрению

результатов и пытаетесь навязать определённое впечатление?»).

Во-вторых, расстановка приоритетов (значимостей, по-русски). К сожалению, в настоящей жизни за всеми зайцами угнаться тяжело. Приходится расставлять значимости. Что важнее: выполнить план или обеспечить качество? Хотя, понятное дело, что это не должно служить оправданием серьёзных провалов. Тогда в следующий раз легче будет решать хорошо или плохо, в целом, сработало стройуправление.

Вырывание из контекста

Близко к передёргиванию. Вспомним пример с классом, в котором царят враждебные отношения. Предположим, завуч не любит данного классного руководителя и на педсовете осуждает его действия:

-- Вы посмотрите, как она организывает работу! Мало того, что допустила ухудшение атмосферы в классе, так ещё и прямо с детьми это обсуждает!

Деманипуляция: смотри передёргивание и смещение ударений.

Смешение разнородных понятий

Манипуляция, совершаемая или от большой хитрости, или от большой глупости. Пример.

«Копаем от забора и до обеда». Смешение пространства и времени.

Подобный юмор ещё называют перпендикулярным. Однако, когда это юмор, это смешно, а когда подобные коллизии встречаются в документах и обсуждениях, то тут уже становится страшно за предприятие, в котором работает этот «юморист». (Юморист – шутник, по-русски).

Начальник отдела продаж отчитывается директору о действенности средств коммуникаций с клиентами. Цель: решить, в какое средство коммуникации вкладывать больше денег.

-- Мы дали бланки каждому менеджеру по продажам, и они отмечали, откуда клиент о нас узнал. Статистика получилась следующая:

Входящий звонок – 5%

Наш постоянный клиент – 63%

По рекомендации нашего постоянного клиента – 12%

Из радиорекламы – 14%

Сайт – 6%

Думаю, сомнения у Вас уже зародились, поэтому в ответе директора сразу и рассмотрим деманипуляцию:

-- Но ведь человек, узнав о нас, нам звонит. Поэтому входящий звонок не является источником информации. Это способ связи с нами, после того, как он узнал. А нам важно понимать именно откуда он узнал – куда деньги вкладывать.

(Надо заметить, что если на сайте есть возможность давать заявку без звонка, то положение ещё более запутывается). Рассмотрим в схеме: 1.2.2.2-6 ниже.

Таким образом, из-за того, что начальник отдела продаж не разобрался в понятиях, месяц работы его подчинённых прошёл даром. Такую информацию лучше выбросить сразу, чтобы в голове не оставались неправильные цифры.

Неверная экстраполяция, досказывание, домысливание, бросок в крайность

(Экстраполяция – продолжение, по-русски).

-- В этом году Вы запросили 300 тысяч, а следующем 500 попросите?

Или

-- Вам дай волю, так Вы весь бюджет «на ветер выкинете».

Откуда клиент о нас узнаёт

Как он размещает заявку

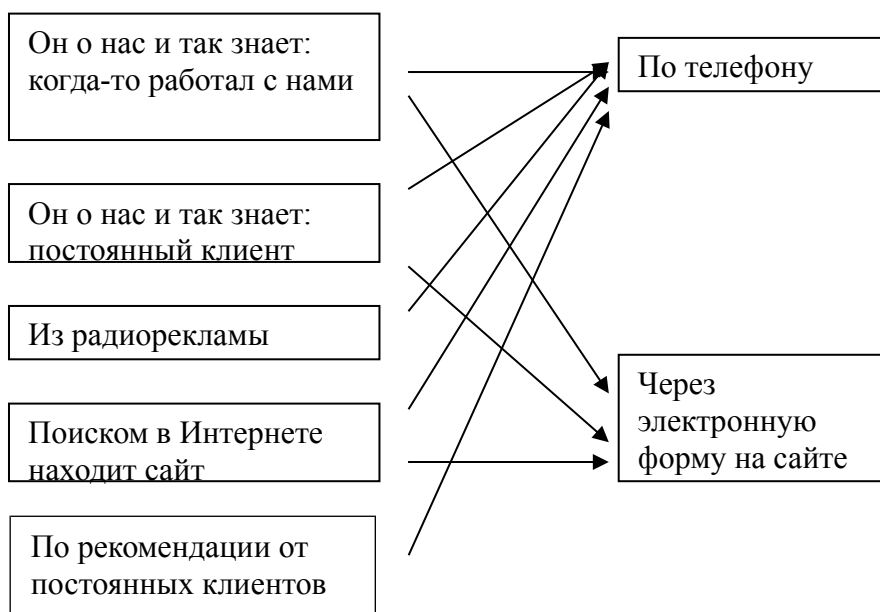


Схема 1.2.2.2-6

Симметричная деманипуляция:

-- У нас есть расчёты, подтверждающие, что в следующем году мы денег вообще не запросим.

Глухая защита:

-- Вы преувеличиваете, чтобы не дать денег вообще.

Если это так, то данный пример ещё и показывает вид манипуляций, в которых под красивыми и правильными словами **скрываются какие-либо мотивы.**

Мотив – побудитель, по-русски.

Ассиметричная деманипуляция:

-- Если рассчитать по следующему алгоритму, получается, что каждый рубль из данного фонда принесет 1,3 рубля. Соответственно на 300 тысяч, мы принесем 390. И тогда 500 тысяч вы нам дадите с удовольствием.

«Всё под одну гребенку»

-- Этот не справился и тот не справится.

-- Двум цехам поставили эту автоматизированную систему – толку никакого. Только заря деньги «зарыли». Не вижу смысла ставить в третий.

Хрестоматийный пример:

-- Гвоздь в воду брось – утонет. И корабль из железа сделать – он же большой, тяжелый – тем более утонет.

По сути это разновидность неверного продолжения. Не досказывается, но и говорящий, и слушатель в уме домысливают следующую схему: 1.2.2.2-7 ниже.

А на самом деле какие-то свойства могут не совпадать.

Сходный пример, когда предмет остаётся, но обстановка меняется. Формально, обстановка тоже складывается из предметов и их свойств. Но рассмотрим эту разновидность отдельно. Понятное дело, что под свойствами могут пониматься как статические (неизменные, по-русски), так и динамические (движущиеся, по-русски).

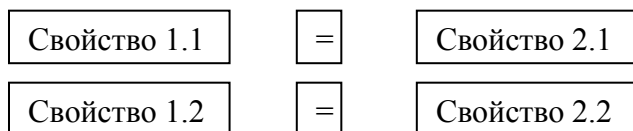
-- Занялся бы ты спортом вместо того, чтобы пиво по вечерам «хлестать».

-- Год назад пробовал заняться спортом – ничего не получилось. И сейчас, думаю, не получится.

При этом в голове отвечающего складывается следующая схема: 1.2.2.2-8 ниже.



Нам известно, что:



Поэтому нам инерционно кажется, что:

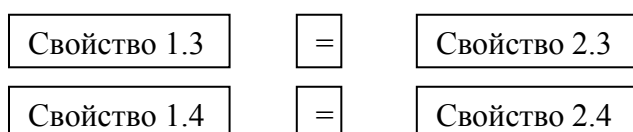


Схема 1.2.2.2-7



Ситуация:

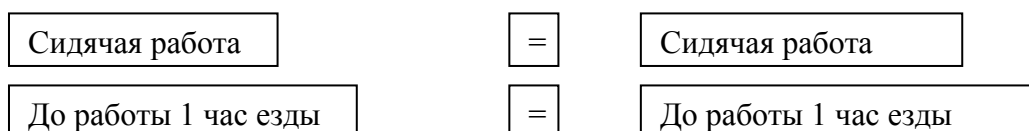


Схема 1.2.2.2-8

Однако на самом деле обстановка может быть следующая: смотри схему 1.2.2.2-9 ниже.

То есть, опираясь на неверное представление о действительности, манипулятор сообщает: «В прошлый раз был ряд условий, которые привели к определенному результату. В этот раз условия все те же, значит, и результат будет тот же». А условия-то не те же: некоторые поменялись.

Предмет 1
Данный человек год назад:

Предмет 2
Данный человек сегодня:

Его свойства:

Слабоволен

=

Слабоволен

Достаточно здоров

=

Достаточно здоров

Ситуация:

Сидячая работа

=

Сидячая работа

До работы 1 час
езды

≠

До работы 0,5 часа езды

Рассмотрим подробно пример с цехами.

-- Двум цехам поставили эту автоматизированную систему – толку никакого. Только зря деньги «зарыли». Не вижу смысла ставить в третий.

Деманипуляция уклонение:

-- Не работает, потому что сама по себе нерабочая или потому что не закончились работы по наладке, не обучены рабочие, не подключено к ней всё оборудование,...?

Уточняется информация для выяснения истинной причины трудности. Затем идёт, как вариант, симметричная деманипуляция:

-- ...То есть проблема в саботаже рабочих. А он проявляется из-за того, что бригадиры не требуют работать с автоматизированной системой. А они этого не требуют, так как не понимают значимости, необходимости автоматизированной системы. Мы предлагаем поставить эту систему в нашем цехе, но в следующей последовательности:

- Довести до работников значимость, необходимость.
- Собрать вопросы и возражения –ответить на них.
- Собрать мнения рабочих, как лучше внедрять эту систему.
- Внедрить.
- Обучить рабочих.
- До бригадиров довести задачу «следить за вовлеченностью рабочих в работу с системой». Задача размытая, поэтому уточнить её: «доля продукции, выпущенной на автоматизированных станках должен прирастать на 10% ежемесячно и через 10 месяцев, соответственно должны быть достигнуты 100%». Выполнение этого показателя учесть при начислении премии.
- Таким образом, начинание будет исполнено за 1 год: 1 месяц подготовительная работа с людьми, 1 месяц установка и наладка, 10 месяцев работа и доводка.

На этом примере стоит лишний раз напомнить, что все манипуляции и деманипуляции – это работа с логическими цепочками.

Тут же рассмотрим еще такое понятие как количество показателей. Манипулятор рассматривал следующие показатели:

1. Цеху №1 поставили автоматизированную систему.
2. В цеху №1 производительность труда не увеличилась.

Простая логика: действие – результат.

Деманипулятор рассматривает больше показателей.

1. До работников не довели значимость, необходимость мероприятий по установке автоматизированной системы.
2. Цеху №1 поставили автоматизированную систему.
3. До бригадиров не довели задачу «следить за вовлечённостью рабочих в работу с системой»
4. В цеху №1 производительность труда не увеличилась.

Рассмотрение большего числа показателей позволяет понять, в чём трудность и выработать способы недопущения сложностей в будущем.

Однако выше, в примере с акцией, игрушками манипуляторы как раз и стремились запутать слишком большим количеством показателей. Где же золотая середина? Понятное дело, она устанавливается вами в каждом конкретном (отдельном, по-русски, в данном случае) случае. Удачность определения количества показателей для обдумывания зависит от вашего ума, в том числе:

- опыта в обсуждаемой области;
- здравого смысла.

Опыт – это, по сути, набор знаний. А здравый смысл – один из алгоритмов обработки информации. Представляет собой способность продумать данное положение дел без опоры на прецеденты (примеры, по-русски).

Пример отсутствия и присутствия здравого смысла.

-- Скоро весна, парник для огурцов нужно покупать.

-- А что, без огурцов на даче никак?

-- Всегда огурцы выращивали! Каждый год.

-- Подозреваю, что дешевле их купить на рынке или в соседней деревне. Если учесть стоимость парника, удобрений, электроэнергии на полив, риск, что украдут... Нужно будет посчитать.

-- Да чего считать? Очевидно же, что самим растить выгоднее.

Жонглирование общими фразами

«Да у нашего конкурента технологии прошлого века! Много брака гонят. Вам нужны такие проблемы?»

Деманипуляция: «Приведите конкретный пример. Хотя бы один». (Конкретный – жизненный, по-русски, в данном случае).

Если манипулятор не может даже 1 пример привести, о чём тогда разговор?

Если жизненный пример приведён, тогда стоит учесть, что он не может характеризовать всё обсуждаемое множество. Нужно смотреть статистику.

Посмотрели статистику: есть % брака.

Рассуждаем дальше. Брак есть у всех. Нужно решить, является ли выявленный % брака плохим показателем. Плохо ли это для нас? Можно ли этого избежать?

Принимаем для решения следующий показатель: будет ли % брака выше среднего по отрасли. Вот если он выше среднего по отрасли, тогда есть смысл рассматривать предложение манипулятора. Хотя, кто знает, может у него % брака ещё выше.

Жонглирование цифрами

Может производиться почти во всех рассматриваемых умственных манипуляциях. Здесь приведу дополнительный пример: жонглирования цифрами в целях недоведения сообщения до логического конца. В частности, ухода от чётких предложений.

-- За истекший период лёгкая промышленность показала темп роста 117% к такому же периоду прошлого года и темп прироста 6% к началу года. Что несколько уступает темпам прошлого года: напомним, тогда было 125%, но опережает позапрошлый – 108%. Если рассматривать по подотраслям: производство детской одежды растёт быстрее взрослой на 8%, что составляет 119% к прошлому году, но отстаёт от планов этого года на 2%.

-- Какие ваши предложения по выполнению плана и преодолению дисбаланса?

-- Для того, чтобы наверстать эти 2% и выйти на план 121%, а также преодолеть дисбаланс, а думаю необходимо в следующем квартале увеличить производство взрослой одежды на 15%, а детской оставить на том же уровне...

-- Какими, определённо, мерами?

Преумножение проблемы

Проблема – сложность, по-русски, в данном случае.

«Да что там случится? Да, проскочим. Да чего волноваться? Ни у кого такой проблемы не было, и у нас не будет. Чёрт не выдаст – свинья не съест» .

Например:

-- Давай в цемент побольше песка замешаем, сэкономленнее «толкнем» «на коттеджах».

-- А если попадемся на краже? Прибыль с убытками будет не сравнить...

-- Кто ж тут проверять будет?

Манипулятор хочет навязать своё действие или бездействие или добиться от вас действия или бездействия. В данном примере манипуляции он пытается преумножить сложности общими фразами или фразами, которые не относятся к делу.

Одна из простых деманипуляций: не соглашаться. То есть глухая защита.

Чтобы вам легче было не соглашаться почитайте выражения опытных «системщиков», которые собраны в сборники вроде законов Мерфи, Паркинсона, Питера и прочих. Вот базовый закон: «Если есть вероятность, что какая-нибудь вероятность может случиться, то она обязательно случится». Аналогичный (подобный, по-русски) закон русского происхождения: «Закон подлости – самый действенный закон в нашей жизни». Кстати, многие из этих законов объяснены с точки зрения законов теории вероятности и математической статистики. Поэтому не стоит устраивать еще одну манипуляцию: «А это заумные американцы чего-то напридумывали – у нас такого не случится». Самоманипуляция называется.

Мифические причинно-следственные связи

Классический пример: «Все люди, которые жили в 19 веке ели хлеб. И все они умерли. Вывод: от хлеба умирают».

Более жизненный пример: «В том году спонсоры подарили нашему благотворительному фонду «Спасём популяцию саблезубых уток» 300 тысяч рублей. И подростковая преступность в нашем городе снизилась на 5%. В том числе, очевидно, это и наша заслуга – ведь мы доносим до людей идеи добра». Вывод: «Если Вы пожертвуете нам, то сделаете вклад в снижение подростковой преступности».

Деманипуляция вполне возможна симметричная. Пospорить, разобраться в причинах успеха. Здесь очень важна такая составляющая ума, как набор знаний о предмете разговора. Если Вы совершенно не разбираетесь в саблезубых утках и причинах подростковой преступности, то на такую манипуляцию и ответить нечего. А просто уйти в глухую защиту – обделить получателя помощью. А может она ему действительно остро нужна?

Возможно уклонение: выиграть время, чтобы разобраться в вопросе.

Возможна и такая деманипуляция, как универсальное решение. Это решение, которое устраняет риск возникновения 2 и более сложностей в будущем. Нужно как раз тогда, когда мы не знаем, какие, в общем, сложности могут возникнуть, но не знаем какая из них точно.

Пример из быта:

Стоит переменчивая погода. Думаем утром, что одеть. Просчитываем варианты. Днём может быть:

- Тепло и ясно. Сложность: может быть жарко.
- Ветрено и холодно. Сложность: может быть холодно.
- Дождь и холодно. Сложность: можно промокнуть, будет холодно, можно простудиться.

Возможные решения:

1. рубашка;

- 2. рубашка + куртка + зонт;
- 3. рубашка + куртка с капюшоном.

Так как зонтом руки занимать не хочется, одеваемся по варианту 3. Данное решение применимо во всех 3 вариантах:

- Тепло и ясно: куртку на руку.
- Ветрено и холодно: ходим в куртке.
- Дождь и холодно: ходим в куртке, накинули капюшон.

Алгоритмы на 2 листа мы конечно перед платяным шкафом не расписываем, но подобные мысли у нас быстренько в голове пролетают.

Вообще, рекомендую (советую, по-русски) почитать литературу на тему «Управление рисками».

Вернёмся к манипуляции про саблезубых уток:

- Дать денег. Риск возникновения сложности: у тебя денег убавится, а у получателя пользы не прибавится.
- Не дать денег. Риск возникновения сложности: не улучшится положение дел с подростковой преступностью.

Наиболее распространённое универсальное решение в подобных случаях: дать половину. Вроде и не отказал, но и себя несильно ущемил. Манипуляторы это знают, поэтому обычно просят в 2 раза больше.

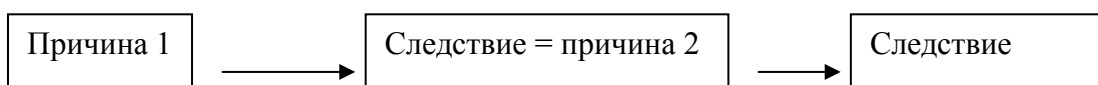
Другая разновидность деманипуляции: предложить беспроцентный кредит (заём, по-русски) под отчёт. С возможностью перевода его в разряд дара, если благотворительный фонд отчитается об их использовании, а спонсора отчёт удовлетворит. Подобное решение эффективно и предупреждает сложности в будущем при любом возможном исходном положении дел в настоящем:

- если доводы правдивы и деньги будут использованы толково, то подростковая преступность ещё снизится; И долг будет прощён.
- если получатели неумелые организаторы (распорядители, по-русски, в данном случае), то факт заёма, а не подарка, их дисциплинирует;
- если получатели врут, то они явно не будут уверены в успешности отчёта, и откажутся от заёма.

Перекладывание ответственности

Один из случаев создания мифических причинно-следственных связей путём манипуляции настоящими.

Очень часто в жизни мы имеем цепочки причинно-следственных связей:



Манипуляция «подтасовка фактов»:



Это ненастоящая
причинно-следственная связь.
В действительности её не существует

Пример

На консервный завод привозят рыбу «с душком».

Инженер ОТК обязан её не принять. И докладывает об этом факте начальнику цеха.

Начальник цеха, чтобы выполнить план, решает принять эту рыбу, надеясь, что в ходе термической (тепловой, по-русски) обработки она примет товарный вид.

Он отдаёт соответствующее устное распоряжение инженеру ОТК.

Через какое-то время покупатель заявляет жалобу по поводу некачественной консервы и на заводе начинается разбирательство.

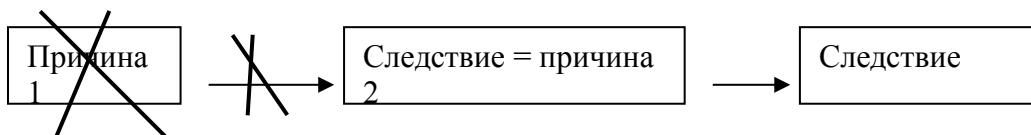
Начальник цеха называет виноватым инженера ОТК. (Это манипуляция «ложь в условиях безнаказанности», но сейчас мы не её рассматриваем). То есть «выбрасывает» промежуточные звенья цепочки событий

Деманипуляция

Обычно симметричная: расследование.

Данным примером была показана ещё одна манипуляция: «подставить под удар», проще говоря «подставить».

Манипуляция «умолчание»:



Пример

Жаркий день. В кабинет открыты все окна. Собирается гроза, но сотрудники на это не обращают внимание. Из-за порыва ветра хлопает окно, высыпается стекло. Возникает вопрос: «Кто виноват? Кто оплатит выпавшее стекло?». Сотрудники говорят директору: «Мы не виноваты, это ветер хлопнул». Деманипуляции.

Симметричная: разъяснить, что нужно вовремя окна закрывать и «наказать рублем».

Ассиметричная: долго не разбираться. Сказать, что сотрудники отвечают за имущество, находящееся в кабинете и «наказать рублём».

Ещё пример.

Мошенник обманул гражданина. Тот подал в суд. Мошенник с женой и детьми приехали к потерпевшему и начали плакаться: «Забери заявление». Если я сяду, мои дети останутся без отца, без денег – ты будешь виноват в их бедствиях. Вот я же тебе готов возместить ущерб. Клянусь, больше никого никогда не обману. Что тебе ещё нужно? Ты хочешь отомстить? Ты бессердечный. Господь покарает тебя».

Тут ещё и психологические манипуляции домешаны: давить на жалость, запугивать.

Деманипуляция:

Симметричная бесполезна – манипулятор ничего не хочет слушать. Поэтому глухая защита или не обращать внимание. А чтобы совесть тебя не терзала, учти: ты ему простишь, завтра он обманет следующего. Совесть у него нет. А значит нужно влиять не на его совесть, а на инстинкт самосохранения. Довести дело до суда, наказать – тогда он в следующий раз будет бояться мошенничать.

«Перекладывание с больной головы на здоровую»

Наглое перекладывание ответственности

-- Почему ты мне не позвонила? Договаривались же.

-- А почему ты мне не напомнил? Вот, из-за тебя и не встретились.

Деманипуляция:

Симметричная: разобраться в причинно-следственных связях, вплоть до

разрисовывания схем.

Ассиметричная: прекратить отношения с этим человеком.

Глухая защита: «Не дури, не перекладывай с больной головы на здоровую».

Не обращать внимание: «Понятно, «проехали».

Я это говорил, я это не говорил, вы это говорили, вы это не говорили

Собеседник отказывается признавать, что определённый факт имел место в прошлом. Тут даже пример не нужен: все мы очень часто сталкиваемся с такими случаями. Деманипуляции.

Оперативная: начать вести протокол. Можно это сделать вежливо, а можно невежливо.

Вежливо: «Приношу свои извинения, забыл. Давайте начнём записывать, чтобы я в следующий раз не ошибся». Невежливо: «Что-то плохо с памятью у тебя. Придётся записывать».

Тактическая: начать вести протокол сразу.

Стратегическая: если человеку свойственная забывчивость в выгодную для него сторону, лучше не иметь с ним дела.

Давление авторитетом информационное

«Я в этой сфере 10 лет работаю! Невозможно это выполнить!»

Разновидность: ссылка на другой авторитет.

«А профессор Пышунчик высказывал по этому поводу следующую точку зрения:...»

Деманипуляции рассмотрены в примерах «сваливание в кучу», «всё под одну гребёнку».

Угрозы деловые, шантаж, ложь в условиях безнаказанности.

В примере про мягкие игрушки выше сотрудница отдела рекламы понимала, что её начальник лжёт, манипулирует, но не вскрывала это, так как боялась увольнения. Он не сказал это на словах, но показал взглядом. И, не имея ограничений, врал как хотел.

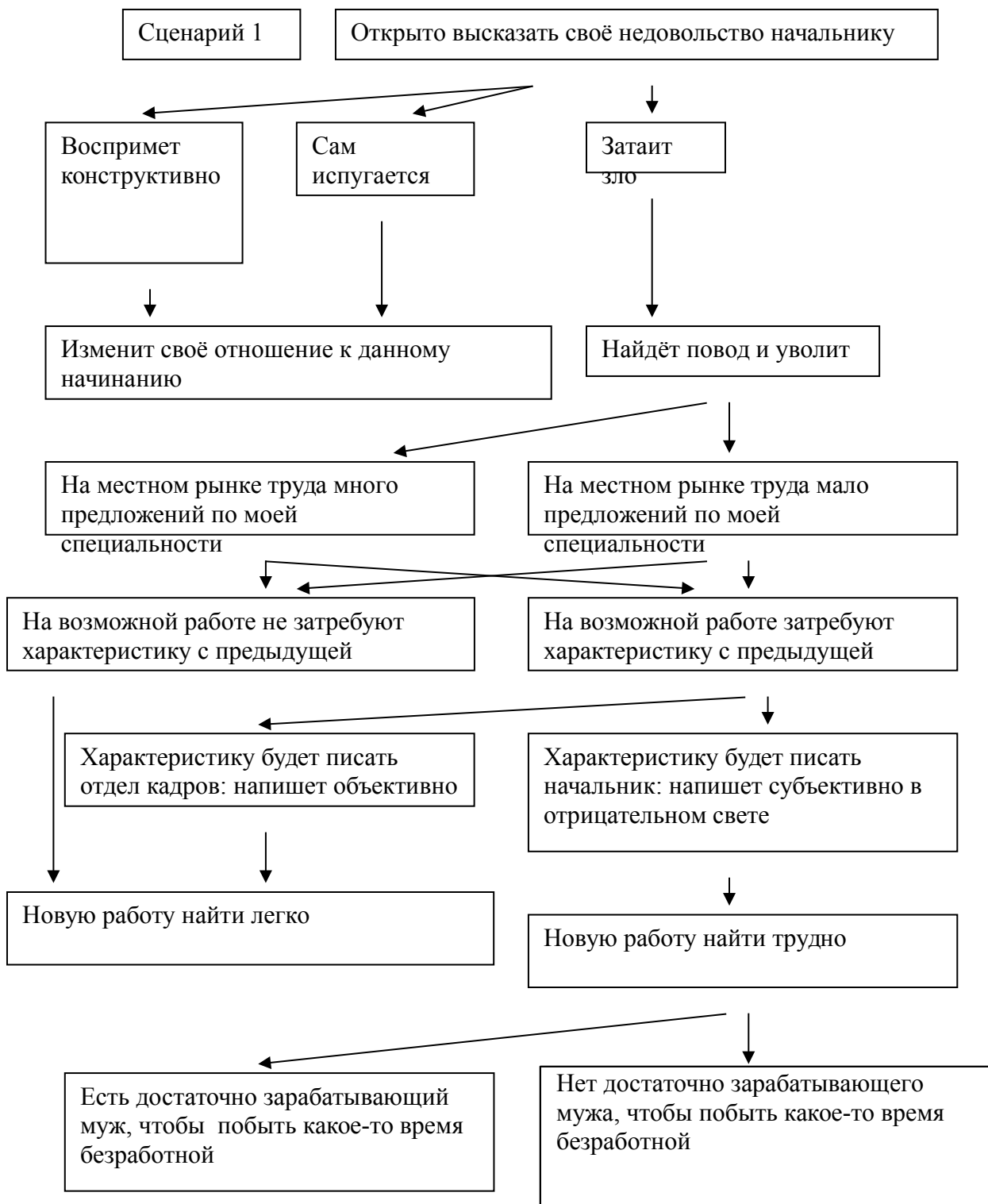
После совещания она задумалась: «Что делать? Пожаловаться на начальника директору – он сразу начальника не уволит, и тот может отомстить. А найду ли я тогда новую работу? А если там попросят характеристику с предыдущей? А здесь молчать – это сделка с совестью. Да и фирма недозарабатывает». Сумбурный поток мыслей.

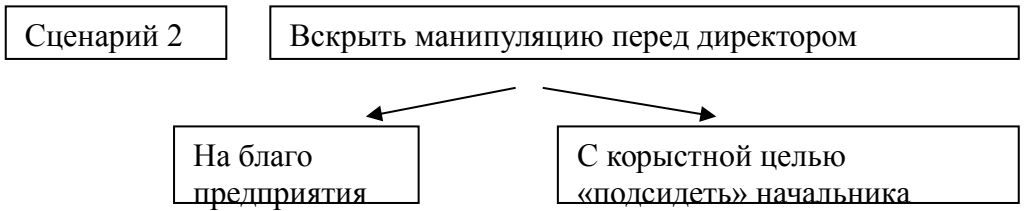
Для начала необходимо выстроить его в сценарии: смотри ниже сценарии 1, 2, 3.

Какое же решение выбрать? Это зависит от расстановки вероятностей. Можно это сделать грубо: «может быть; не может быть». Любители могут расставить цифровые экспертные оценки вероятностей каждого события. (Эксперт – знаток, по-русски).

Какое же решение посоветовать? Какую деманипуляцию выбрать? Здесь это сказать, к сожалению, невозможно, потому что каждый расставит вероятности по-разному. Один подумает: «Да какие вопросы? Я работу найду в любом случае со 100% вероятностью». Другой: «Куда я пойду? Кому я нужен?». Поэтому можно лишь посоветовать алгоритм обдумывания, который позволит выбрать (высчитать) наилучшую деманипуляцию – он и представлен в этих сценариях.

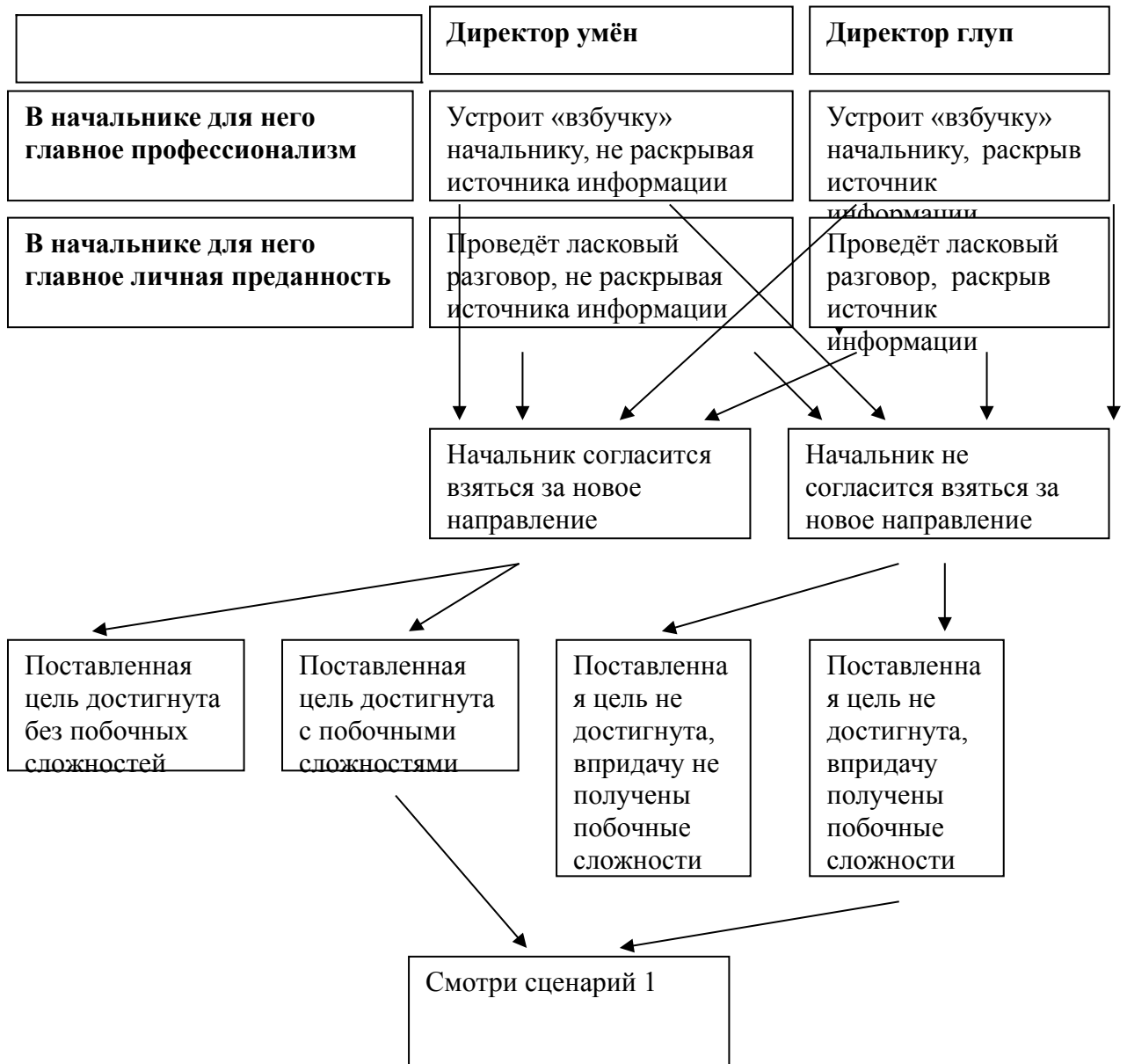
Совесть... Давно ли ты размышлял над этим словом?

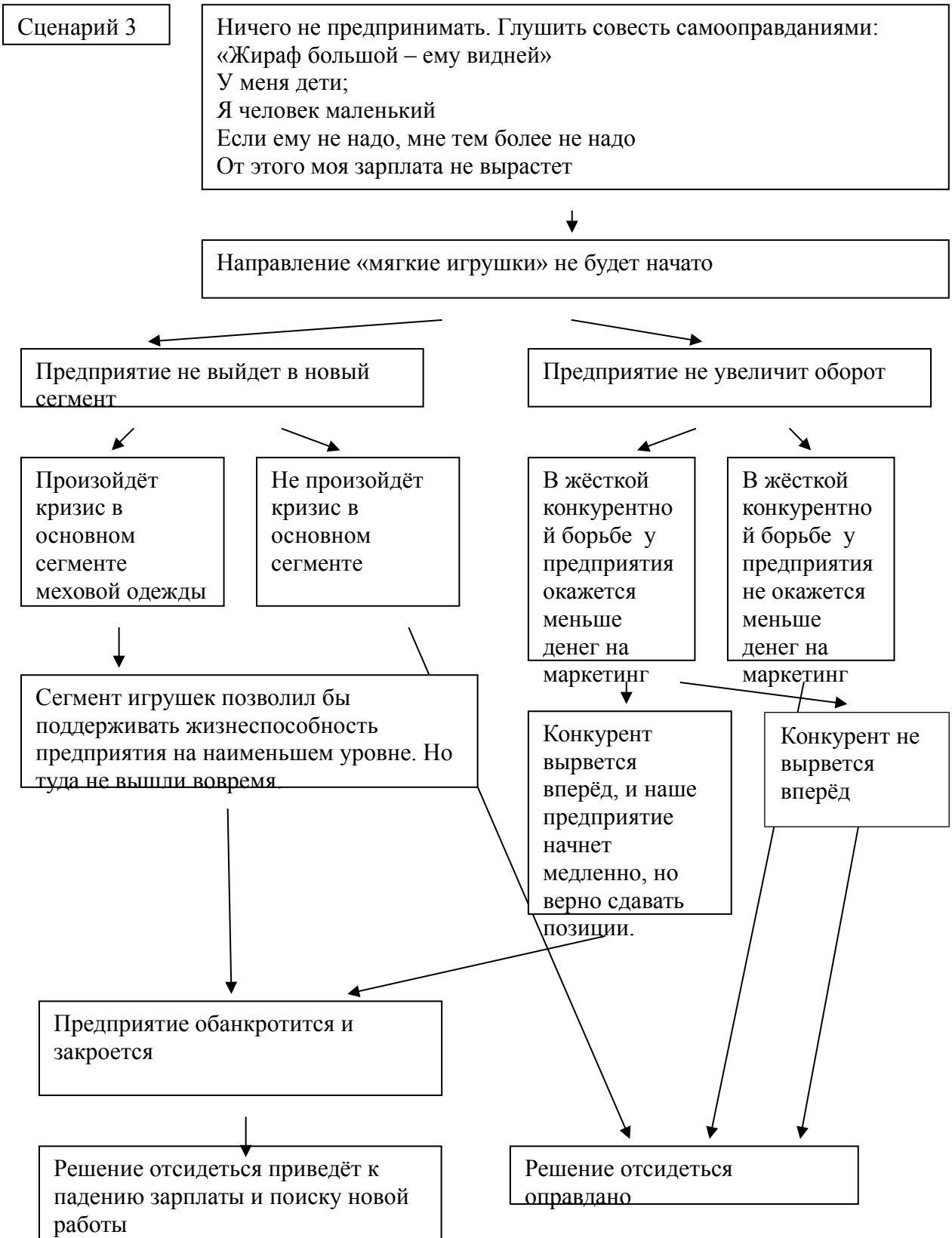




Матрица вариантов в зависимости от 2 показателей: ум директора, наиболее важные характеристики начальника в глазах директора:

Зло рано или поздно вернётся в многократном размере





Надуманый оборот для оправдания

Студент на экзамене отвечает на 5 по 5-балльной системе. Но преподаватель его недолюбливает и ставит 4. На вопрос «Почему?» следует ответ: «На 5 только бог знает, я знаю на 4, а вы не больше, чем на 3. Так что 3 вам еще и в подарок». А бывает, что преподаватели, действительно, исповедуют этот принцип.

Деманипуляция симметричная, причём, скорее всего, в адрес заведующего кафедрой: напомнить, что оценка ставится не за абсолютное знание, а за % усвоения материала.

Двойные стандарты

Что можно одним нельзя другим

Классический пример. У женщины взрослые сын и дочь, оба в супружестве. Её характеристика (мнение, по-русски, в данном случае) их супругов:

-- Вот сыну с женой повезло. Он ещё спит, а она уже суетится, завтрак накрывают. Просыпается, а на столе уже такой завтрак, что загляденье. А вот дочери с мужем не повезло. Утром она суетится, завтрак накрывает такой, что загляденье. А он дрыхнет, как борзый – хоть бы помог.

Если с логикой у вас всё в порядке, то в вашу душу должно было закрасться сомнение: «А в чём собственно манипуляция?» Действительно, кому плохо от этого мнения данной женщины? Вспомним определение. Не помните? Посмотрите начало книги.

Посмотрели? Нет? Долго листать? Лучше 5 минут потерять на уточнение понятия, чем проиграть спор, толком не поняв почему.

Лень – твой главный враг.

Сам по себе двойной стандарт манипуляцией не является – это чья-то позиция. Позиция, которая толкает манипулятора на манипуляцию «умолчание».

-- Зять ведёт себя не по-мужски – гараж подарим сыну.

Частенько после подобных высказываний манипулятору указывают на несоответствие его слов действительности. Открыто о побудителе такого высказывания он не скажет – потому что потеряет обоснование манипуляции. Сам побудитель понятен: это мои дети, значит они лучшие на свете, значит их все должны «носить на руках».

Чтобы оправдаться, остаётся только оправдываться -- применить следующую манипуляцию. Это может быть уход от темы, ложь, другие. Пример вы можете вспомнить и сами из своей жизни. Приведу пару простых продолжений вышеприведенного примера.

Деманипулятор:

-- На самом деле одинаковый абсолютно (полностью, по-русски) случай: муж устал на работе – отдыхает, жена с утра завтрак готовит.

Манипулятор. Ложь в сторону отступления:

-- Не ну и сын помогает невестке. Иногда.

Уход от темы (разновидность «забалтывание»):

-- Не, ну супруги должны ж помогать друг другу. Сейчас так мало любящих пар. Куда катится наше общество. А вот недавно я по телевизору смотрела...

Деманипуляции возможны различные. Можно продолжать спор, то есть действовать в рамках симметричной деманипуляции. Лучшей конечно является стратегическая профилактическая (предупредительная, по-русски) манипуляция: выстроить отношения так, чтобы подобные разговоры даже не возникали. Ну и, в худшем случае, применяется оперативная ассиметричная: «Спасибо, не надо» и хлопнуть дверью.

Несколько отличная разновидность «двойных стандартов»: **«В чужом глазу соринку видит, в своём бревна не замечает».**

-- А что ж это ты, сын, куришь?

-- Так и ты, батя, куришь.

-- Так мне уже нечего терять, я жизнь прожил. А тебе ещё работать, семью создавать, детей заводить.

В данном случае позиция «двойной стандарт» была оправдана манипуляцией «**благопристойная отговорка**».

Деманипуляции:

Симметричная: «Так и ты, батя, мог бы ещё много успеть сделать. А то прожигаешь только время, деньги и здоровье».

Ассиметричная: «Давай так, батя. Раз ты так обо мне заботишься: я бросаю, и ты бросаешь».

Обман с отходом

«Не очень-то и хотелось», «и тут Вини-пух вспомнил об одном очень важном деле».

В этом случае манипулятор отказывается от манипуляции, так как видит, что она не пройдёт. И пытается избежать наказания и/или сохранить лицо, прибегая к отговорке (манипуляция «обман»). Пример:

-- А давайте «скинемся» и на природу «махнём»!

-- Давай. Только ты свою долю первый на стол кладёшь.

-- Ой. А я вспомнил, что сегодня по погоде обещали вероятность грозы. Лучше здесь посидим.

Манипулируемому остаётся решить, какую выбрать деманипуляцию:

Симметричную: вскрыть манипуляцию.

Ассиметричную: выше приведён пример с высмеиванием.

Не обращать внимание: не обратить внимания на отговорку и позволить манипулятору сохранить лицо.

Прикинуться дураком

«Ой, ну я ж не знал».

Для начала разберёмся в понятиях.

Дурак – человек, который при выполнении действия применяет меньше ума, чем принято для его статуса (положения, по-русски) в данной социальной (общественной, по-русски) группе. Под общественным положением понимается набор общественных признаков: пол, возраст, профессия, должность и тому подобное. Причём тут ум к действию? Перед каждым действием, физическим или умственным, мы принимаем решение. Причём человек может применять меньше ума как потому, что его действительно меньше, так и потому что решает, что больше ума не нужно.

Примеры:

1. Шагнул 10-летний мальчик вперёд, не глядя – упал в яму. Дурак. Перед тем как принять решение шагнуть вперёд нужно было посмотреть вперёд. (Для данного возраста).

2. Не смог решить семиклассник уравнение с двумя неизвестными. Дурак. Ведь другие семиклассники могут это. (В данной стране).

3. Заказчики услуг свадебное агентства не удосужились проверить смету. Почему? Потому что агентство посоветовали им знакомые и охарактеризовали (описали, по-русски, в данном случае) как «в высшей степени профессиональное и честное». Дураки: взрослые люди, самостоятельно распоряжающиеся своими деньгами, следят за тем, чтобы эти деньги у них не выманили.

Видно, что дурость – это характеристика человека в данной обстановке. Дураком вообще его можно назвать, если глупости он делает часто. Также дурость относительна – относительна к общепринятым в данной общественной группе способам принятия решения для конкретной (отдельно взятой, по-русски, в данном случае) обстановки. Поэтому не всегда можно однозначно оценить, действительно ли человек сглупил.

Например:

Человек среднего уровня доходов покупает авто в займ. Мнение людей того же уровня

доходов: «Заём, конечно, дорого. Выплатит как за 2 авто, но делать нечего, по-другому собрать деньги не получится».

Мнение людей с низким уровнем дохода: «Дурак. Выплатит как за 2 авто. Деньги что ли некуда девать? Можно вполне и на метро, на электричке поездить».

Мнение людей с высоким уровнем дохода: «Дурак. Выплатит как за 2 авто. Деньги что ли лишние? Лучше поднакопить и купить. А за сэкономленное на заёме жене машину купить».

Рассмотрели решение дурак/не дурак в более сложном случае: относительно последствий в будущем.

Все считают на калькуляторах, а одна ученица в уме. Дура: не пользуется возможностью ускорить расчеты.

Прошли годы, эта девушка стала бухгалтером (счетоводом, по-русски). В бухгалтерии никто кроме неё не может и двух цифр сложить без калькулятора. А она может выполнять вычисления с цифрами до 3 разрядов в уме, чем значительно убыстряет свою работу, а также способна заметить ошибку компьютера. Получается, что тогда, в школе, все кроме неё были дураки: не развивали мозг.

Она же, вычисляя в уме, сделала ошибку, из-за чего случилось серьёзное осложнение. Девушка-счетовод, в итоге лишилась премии. Нет всё-таки в школе она была дура: нужно было считать на калькуляторе – он ошибается гораздо реже человека.

Финдиректор обратил внимание на эту сотрудницу. К ошибке отнёсся философски: «Бывает». А способность вычислять в уме оценил высоко: если человек способен так считать, то он способен и проводить сложные многофакторные анализы (изучения, по-русски, в данном случае). И забрал её в отдел контроллинга. Благодаря этому она получила дальше возможность развивать мозги. Получается, в школе она была не дура.

Чтобы решить, дурак ли человек относительно будущих действий, нужно иметь прошлый опыт, который можно обратиться в будущее.

Ещё замечу одну причину, почему нужно уметь определять истинную глупость: потому что при деманипуляциях вредно путать хитрость и беспросветную глупость или неорганизованность.

Пример.

Приходит новый начальник, знакомится с отделом. Один из сотрудников – Семён Никифорович. На первом совещании начальник замечает, что Семён Никифорович немногословен: высказывается редко и мало, однако по существу. У начальника начинает складываться о нём мнение: «Может быть хитёр: боится сказать лишнего, чтобы стать исполнителем или не попасть лишним раз под критику».

На следующий день возникает необходимость подготовить срочный анализ работы отдела за прошедший период с предложениями по совершенствованию. Начальник принимает решение поручить это Семёну Никифоровичу по универсальному принципу:

- Если он «не ищет себе лишней работы», то попытаюсь переломить это внушением важности: срочное серьёзное дело ему поручаю.
- Если он стесняется, то это будет хорошая возможность поднять ему самооценку.

После прочтения отчёта и предложений начальник понимает: Семён Никифорович ни мудр, ни хитёр, он просто туп как пробка. Поэтому он и боится вообще высказываться, чтобы это не выплыло на поверхность.

Придурок – дурак с незначительными последствиями.

Выходит мужик из магазина, хлопает себя по лбу: «Вот придурок! Масло забыл купить».

Парень кричит одноклассникам: «Смотрите, я Бэтмен. Сейчас в окно выпрыгну.» Они ему: «Придурок, слезь с подоконника». (А если действительно выпрыгнет и сломает

что-нибудь, то уже будет дурак).

Теперь примеры манипуляции:

1. Ловят контрабандиста. Он: «Ну я не знал, что нельзя провозить 200кг колбасы беспошлинно». Деманипуляция симметричная: «Прежде чем ехать через границу удосужься ознакомиться с таможенными правилами».

2. Ловят контрабандиста. Он: «Ой, ну простите меня дурака старого, не хватило ума прочитать правила!». А это уже психологическая манипуляция «Взывание к чувствам» она будет рассмотрена ниже.

Перетягивание в выгодное информационное поле

Одна из ловушек. Пример.

Работник приходит к юрисконсульту с целью отстоять свои права. Но юрисконсульт занимает позицию работодателя (потому что тот платит ему зарплату). Выслушав работника, он отвечает: «Согласно трудовому кодексу...». И начинает засыпать того статьями. В этом информационном поле работник несилён, и ему только и остаётся хлопать глазами. В конце рассказа юрисконсульта перед работником встаёт дилемма:

Или сказать, что ничего не понял, и признать свою необразованность.

Или сделать вид, что всё понял, согласиться, и уйти ни с чем.

Многие выбирают второй вариант – выигрывают в самолюбии, проигрывают в деньгах. В качестве деманипуляции советую выбирать первый. Если стесняетесь, вспомните поговорку: «Лучше 5 минут побыть дураком, чем всю жизнь быть дураком». Если после 3-го объяснения всё равно ничего не поняли, и есть подозрение, что Вас путают, придётся идти к независимому знатоку – в Юридическую консультацию.

Другой пример. Тоже юридический.

В международных контрактах есть пункт: «В спорных случаях разбирательство проводится согласно законодательству такой-то страны». Система юриспруденции – одно из информационных полей – в каждой стране своя. И в одном и том же случае законы разных стран могут усматривать разных виновных.

Выбор без выбора

-- Ты будешь вино или водку?

Деманипуляция: ассиметричная. Уход из информационного поля обсуждения:

-- Чай.

Жертва пешкой

Нам делают уступку и предлагают, чтобы мы сделали уступку в ответ, чтобы всё было по справедливости.

В чём подвох? Уступка манипулятора меньше нашей. Сложность в том, что эту манипуляцию конечно же не применяют, когда ценность каждой уступки очевидна. Тогда манипуляция невозможна. Применяют, когда сложно оценить ценность или заранее доведённая информация ложна. Пример.

-- Давай по-братски: я тебе 2 сотки у реки, а ты мне 2 сотки за сараем.

В течение года выясняется, что у реки сложный нрав, и она то смывает берег, то намывает. И эти 2 сотки то пропадают, то появляются. То их невозможно использовать (потому что их нет), то возможно разве что в качестве пляжа.

Деманипуляция: взять время для обдумывания и изучения положения дел.

Формулировки-ловушки

Вопрос в анкете:

«Вы не против жертвовать ежемесячно 200 рублей?»

Да
Нет»

Если мы говорим о русском языке, получается:

Да, не против. Нет, не против. В обоих случаях согласие.

Деманипуляция

Во-первых, просчитать последствия каждого варианта и, таким образом, вскрыть манипуляцию.

Во-вторых, уже сама деманипуляция. Например, ассиметричная: не ставить галочку, а написать четко «Нет, я против жертвовать ежемесячно 200 рублей».

Навесить ярлык

Одна из разновидностей перетягивания в выгодное информационное поле. Человека в чём-то обвиняют в присутствии других слушателей, и он вынужден оправдываться. Это заведомо проигрышная тактика:

- Не оправдываться – слушатели подумают, что признал вину.
- Оправдываться – подумают: «А чего это он так защищается? Наверное, есть что скрывать».

Пример: «Вы в том году поставили вышку, а она рухнула. Это явный непрофессионализм. Потратили кучу государственных денег...»

И попробуй теперь доказать, что это, действительно, было неудачное стечение природных явлений.

Вместо оправдывания в данном поле, лучше перейти в другое. Ведь обмен информацией между вами, манипулятором, слушателями, ведётся на всех уровнях:



На умственном, как показано выше, защищаться малополезно. Физически тоже не получится – не та обстановка. Обычно перепрыгивают на психологический.

Спокойным авторитетным тоном:

-- А вы там были? Вы всё видели? Легко рассуждать, сидя здесь в городе в тепле и без ураганного ветра.

Таким образом деманипулятор передаёт информацию:

- В первую очередь, своей манерой (образом, по-русски) поведения: «Я прав в вопросе вышки».
- Во вторую: «Я прав в других частях подаваемой мною информации». Эти части идут далее:
 - Вышку повалил ураган.
 - Критик не владеет настоящим положением дел.
 - Критик отлынивает от настоящей работы, отсиживаясь в городе.

Как будет указано ниже, психологическая манипуляция – это серьёзный вспомогательный инструмент умственной. У слушателей появляются мысли:

- Ответил уверенно – значит прав.
- А вот критик не владеет настоящим положением дел.
- И вообще он, оказывается, неприятный тип, так как уклоняется от настоящей работы.

Энергетическая деманипуляция здесь возможна тактическая. Причём на упреждение. Если с самого начала вести себя деятельно, то у слушателей сложится уверенность, что деманипулятор – знаток своего дела. Тогда манипуляции на тему профессионализма будет разрушать легче.

И, как многие из вас уже заметили, это пример применения манипуляции как инструмента деманипуляции. Плохо это или хорошо, мы уже разбирали выше: «с волками жить – по волчьи выть», но принимать меры к совершенствованию «стаи», чтобы завтра тебе уже не пришлось прибегать к манипуляциям.

1.2.2.3 Тактические умственные манипуляции

Лишний раз напомню, что уровней классификации действий может быть и больше, и меньше трёх. В этой книге, для простоты, в основном, рассматриваются три уровня. В разделе оперативных манипуляций мы рассматривали примеры в рамках принципа «1 манипуляция – 1 деманипуляция». Цель оперативной манипуляции – получение необходимого результата здесь и сейчас.

Цель тактической манипуляции – получить желаемый исход мероприятия. Соответственно, это набор действий, которые относятся к одному мероприятию:

- Набор подготовительных действий + манипуляция;
- Набор взаимосвязанных манипуляций, которые создают синергетический эффект – желаемую итоговую манипуляцию.
- Манипуляцию на мероприятии, которая приводит к результатам после мероприятия.

Что стоит за этими умными словами проще всего, конечно же, объяснить на примере военных действий. Примеры в соответствии с вышеперечисленными пунктами:

- Провели разведку, нашли тропу в болоте, во время атаки по этой тропе обошли и уничтожили противотанковую батарею.
- 1-я рота имитировала атаку, оттянула на себя основные силы, чуть позже на другом участке в атаку пошла 2-я рота и прорвала ослабленную оборону. Манипуляции в данном случае: хитрость+силовая.
- Отступить, заметно для противника. Но оставить заминированным место стоянки.

Тактические манипуляции, обычно, скрытые манипуляции. Если манипулируемый выявит приготовления манипулятора заранее и подготовится, то все старания последнего насмарку.

Перейдём к рассмотрению видов тактических манипуляций.

Усыпление бдительности

Одна из разновидностей: «сократовские вопросы». Манипулятор задаёт несколько простых вопросов, на которые собеседник без труда отвечает «да». А затем он задаёт основной вопрос, на который собеседник по инерции отвечает «да». Пример:

- Ты природу любишь?
- Да.
- И купаться любишь?
- Да.
- И у костра под гитару петь любишь?
- Да.
- И в муравейнике спать любишь?
- Да. Ой, нет.

Здесь-то я шуточный пример привёл. А в продажах подобная инерция приводит к опорожнению кошелька.

Другая разновидность – «заход издалека».

Пример. Андрей приглашает Сергея в гости, чтобы поделиться впечатлениями об

отдыхе. Долго рассказывает, как отдыхал на юге: «И здорово, и весело, и природа красивая, и напутешествовался». Потом сообщает, что поиздержался, и просит немного денег одолжить до зарплаты. И вроде ж не откажешь: человек в гости пригласил, поговорили так душевно.

Деманипуляция:

- Не терять бдительности. Есть такой тип людей, которые любят «в душу залезть».
- А уж давать – не давать – это вам решать. Алгоритм мы рассматривали выше.

Ступенчатое усыпление бдительности

Пример из жизни. Скучает мужик на вокзале, ждёт поезда. Подходит цыганка: «Милоч, вижу сглаз на тебе злой. Хочу тебе помочь сказать, как избавиться». Мужчина думает: «Понятное дело, что хочет обдурить, но я ж в здравом уме и в трезвой памяти – не дамся. Но, так как делать нечего, – посмотрю, какую хитрость «выкинет». И соглашается.

Ц. Я не буду денег у тебя брать. Вырви у себя любой волос.

Мужчина вырывает.

Ц. А теперь заверни его в самую маленькую деньгу, которая у тебя есть.

«Ага! -- думает мужчина – хочет кошелёк украсть».

Мужчина достаёт кошелёк, достаёт мелкую купюру, заворачивает волос и тут же прячет кошелёк.

Ц. А теперь эту деньгу заверни в среднюю деньгу.

Мужчина достаёт кошелёк, достаёт среднюю купюру, заворачивает волос и тут же прячет кошелёк.

Ц. А теперь эту деньгу заверни в большую деньгу

Мужчина достаёт кошелёк, достаёт крупную купюру – цыганка хватает её и убегает. Мужчина бросается бежать, но кошелёк в руках снижает скорость, через 2 секунды вспоминает, что возле сидений осталась сумка, которую могут украсть – и он впадает в растерянность, куда бежать. Отличная, продуманная на 2 шага вперёд, тактическая манипуляция.

Деманипуляция: не обращать внимание. Лучше не попадать в глупое положение, чем его потом исправлять.

Хитро вплетённая ложь, умолчание

Прямая манипуляция.

Часто применяется, так как, в случае раскрытия, всегда можно перейти к оперативной манипуляций «прикинуться дурачком».

Пример.

-- В целом за предыдущий период наш РОВД сработал положительно:

- Количество преступлений упало на 12%.
- Раскрываемость возросла на 5%
- Текучка составила всего 1 человек.
- Усилили материальную базу: закупили 6 компьютеров.

-- А с угонами что?

-- Ах да, упустил. К сожалению, количество угонов возросло на 18%.

Также часто применяется, если рассматриваются результаты сложных расчетов, анализов. Потому что для выявления манипуляции нужно в оперативном режиме продумать большой объем информации, что под силу только гению. Например, смета на свадьбу от агентства по проведению торжеств:

«Шарики – 50.

Питание – 700.

Голуби у входа – 20.

Аренда ресторана – 300.

Группа на живой звук – 200.

Световая и звуковая аппаратура – 100.

Тамада – 350.

Женщина со змеей – 40.

Обслуживание – 140.

Итого: 1940.

Эта сумма конечная, и за услуги агентства отдельно платить не нужно!»

Что мы видим? А видим мы редкую наглость и «развод»:

1. Если будет музыкальная группа, то они приедут со своей звуковой аппаратурой. То есть стоимость звуковой аппаратуры явно входит в 200 за группу.

2. Если мы платим за аренду ресторана, то почему мы должны отдельно платить за световое оборудование?

3. Что такое обслуживание? Выясняется, что работа официантов. Если мы платим за аренду ресторана, то почему мы должны отдельно платить за официантов?

4. Если мы платим за еду, почему мы должны платить за аренду ресторана? Что, можно отдельно снять помещение и прийти со своим?

5. Еще и в расчёте суммы «немножко ошиблись» в свою сторону.

Чтобы отвлечь нас от расчётов наше внимание переключают халявой: «услуги агентства бесплатно». По их объяснениям, им платят % подрядчики (ресторан, тамада, змея, группа). Однако, судя по способу составления сметы, зарабатывают они ещё и на нашей невнимательности.

И называется это: мошенничество.

Деманипуляция в обоих примерах также тактическая: заранее запросить документы, которые подлежат обсуждению, и изучить в спокойной обстановке.

На юридическом языке подобная манипуляция называется «подлог». Подлог в сторону увеличения называется «приписка».

Вообще, сложно, а зачастую невозможно, бороться оперативными деманипуляциями с тактическими манипуляциями. Описательно можно так сказать: вышел ты на бой с булавой, а у противника автомат. Он подготовился заранее, и в бою ему уже и напрягаться особо не придётся.

Сделать так, чтобы нужное решение манипулируемый придумал сам

Высокое мастерство манипуляции. Если манипулируемый не совсем дурак, всякую информацию извне, всякое предложение он воспринимает критически. А если он сам выработает решение? Так он сам его с удовольствием и примет, потому что:

1. Нет барьера настороженности.

2. Это льстит самолюбию: «сам ведь, без чьей-то помощи».

Пример.

Начальник отдела персонала (кадров, по-русски) докладывает директору:

– Гарин из ИТ-отдела, который у нас на испытательном сроке, уже который раз опаздывает на работу. Один день вообще прогулял. На той неделе весь день интранет не работала – сервер «лёг». Проблемный сотрудник. Я с ним разговаривал по этому поводу: он мне вменяемого ответа, когда начнёт нормально работать не дал.

– Ну так увольте его! Возьмите на работу вменяемого сотрудника.

Цель манипулятора как раз в этом и заключалась: уволить Гарина, а на его место взять сына знакомых.

Как видите, эта тактическая манипуляция выполняется через ряд оперативных:

➤ Подкидывание нужной информации:

- То, что сотрудник на испытательном сроке – а значит, его легко уволить.

- То, что сервер «лёг» к Гарину вообще не имеет отношения. Но информация так вплетена, что создаётся впечатление, что это его вина.

➤ Умолчание. Гарин, действительно 2 раза опаздывал на работу – оба раза по уважительным причинам. А один день он не прогулял, а провёл в поездке по возможным поставщикам с целью подбора необходимого «железа». Сделал он это по устному распоряжению начальника ИТ-отдела. Начальник отдела кадров знал об этом, но, чуть что может оправдаться, что не знал.

➤ Обман. Начальник отдела кадров не проводил беседу с Гариным.

Если манипулируемый сильно грозный, то применяют только подкидывание нужной информации и умолчание. Чуть что – всегда можно будет «прикинуться дурачком».

Деманипуляции:

1. Перепроверять информацию: например, сбором её из разных источников.
2. «Переспать с идеей». Появилось решение – не спешите его озвучивать, исполнять. Подождите хотя бы до завтра. В голове появятся новые мысли, схлынут чувства, и вы посмотрите на полученную информацию по- другому.

Шантаж

Очень распространённая тактическая обходная манипуляция.

Деманипуляция:

Взаимный шантаж. Тоже подготовить компромат и перед встречей договориться: «Я не рассказываю про вас, вы не рассказываете про меня».

Несгибаемая позиция (не обращать внимание на угрозы). Если нет встречного компромата, то всё равно нужно сражаться, то есть не бояться оглашения компромата. Почему:

- Чтобы отбить желание манипуляторов шантажировать вас в следующий раз: «всё равно бесполезно».
- Потому что больше ничего не остаётся. Если компромат есть, вас им будут пугать до конца жизни. Лучше «один раз вскрыть гнойник» и освободиться от угрозы.

Блеф

Все знают этот приём из карточных игр: показ всем своим видом, что есть в руках нужные карты. В более широком смысле, блеф – это заявление, показ, что вы обладаете необходимыми ресурсами для достижения определённого результата. В ходе разговора, по сути, блефующий производит ряд манипуляций – обманов. И получает результат. Например, ему отдают крупный контракт на изготовление дверей. Прямая манипуляция.

Деманипуляция: симметричная. Составление списка показателей, описывающих подрядчика, которые важны для успешного исполнения им обещанного.

Например.

Показатель	Отрицательные последствия, если показатель ниже определенного уровня	Способ выяснения показателя
Производственные мощности	Не успеет к сроку	Осмотр производства
Обученные рабочие	Не успеет к сроку, качество будет неудовлетворительное	Выясняется список организаций, куда уже была поставка. Ознакомление с образцами уже поставленных на объектах дверей.
Финансовое благополучие: наличие достаточного количества оборотных средств	Полученный аванс отдаст за предыдущие долги, а на наш заказ не за что будет купить сырьё	Запрос в аудиторскую компанию
Обязательность	При формальном	Опрос клиентов, которые уже

	благополучии не выполнит какие-либо обязательства: срок, качество, упаковка и т.п.	работали с ним
--	--	----------------

Финансовый – денежный, по-русски.

Как вы заметили, мало сделать список качественных показателей, необходимо еще и выставить количественные пределы.

«Фига в кармане»

В прямом тексте: на словах одно, на деле другое. Вплоть до саботажа. Обходная манипуляция.

Деманипуляции тактические: точные показатели, подписи, промежуточные проверки.

Не становись инициатором, а то станешь исполнителем

Одна из разновидностей «фиги в кармане».

На совещании менеджер по продажам (продавец, по-русски, в данном случае) хотел высказать мысль: «Если сфотографировать наши двери на существующих объектах, то легче будет убеждать возможных заказчиков». Потом подумал: «Так меня же и отправят фотографировать. Я затрачу своё время, а пользоваться будут все. Нет, лучше я в это время ещё пару сделок совершу».

Для него получен желаемый исход: задач не прибавилось. А для фирмы урон: не произошло улучшение техники работы с покупателями.

Как с этим бороться? Ведь деманипулятор в этом случае даже «не знает, чего он не знает». Но он знает, что он может чего-то не знать, и должен подтолкнуть сотрудников высказаться. Каламбур, но факт.

Тактическая деманипуляция: перед совещанием пообещать за каждую хорошую идею премию.

Стратегическая: создать в организации атмосферу, которая способствует выработке новых идей. В организации должна существовать практика, согласно которой каждый новый замысел передаётся на исполнение тому отделу, сотруднику, к которому она наиболее близка функционально. А не тому, кто её предложил. Касаясь этого случая: продавец высказал предложение, начальнику понравилось, и он поставил задачи:

1. Продавцы готовят список объектов.
2. Маркетолог проезжает и фотографирует.

Брать горлом

Собеседник или участник совещания, встречи постоянно говорит – не даёт вставить ни слова. Прямая манипуляция.

Деманипуляция. Ловим его вдох и начинаем говорить:

- Или по существу вопроса.
- Или предлагаем ввести лимит (ограничение, по-русски, в данном случае) на продолжительность выступления.

Молчание, Мистер «нет»

Собеседник уходит в глухую оборону. Манипуляция близка, по сути, к «брать горлом». Тоже прямая.

В первую очередь нужно заметить, что если собеседник может себе позволить не обращать внимание на вас, то вы плохо подготовились – ваша тактическая позиция слаба. Если уже обстановка требует немедленную деманипуляцию, то можно посоветовать следующую: вести разговор в таком направлении, чтобы собеседник забеспокоился по одному из поводов:

-
-
- Разговор уходит в невыгодное направление;
 - Вот-вот будет принято решение, и без него. Лавры достанутся другому.

Пример:

-- Я вижу, что Вы не возражаете против того, что наша поставка удлинится на 2 месяца. Что неудивительно, ведь это позволит Вам эффективнее использовать склады.

Лавирование между «препятствиями»

Здесь имеются ввиду не прыжки с темы на тему, что является манипуляцией «уклонение от темы». А череда «согласие – отказ -- согласие -- ...». Что близко к «жертве пешкой», но суть не в том. Даже если ценность каждой уступки очевидна, манипулятор стремится создать выгодное ему общее впечатление. Например: «Я ж Вам вот как навстречу иду», «Я активно предлагаю варианты решения вопроса, а вы никак», «Я тут один за всех стараюсь». (Активно – энергично, по-русски, в данном случае). Например, это возможно количеством. Семейка с мещанской психологией делит имущество умершей бабушки.

Взаимные уступки:

Манипулятор (М): Старый телевизор 300р.

Родственник (Р): Шкаф 500 р.

М: Стол 100 р.

М: Графин 25р.

Р: Картина 100р.

М: Одеядло 50р.

М: Подушка 30р.

Р: Сервиз 1000р.

М: Ну так отдай ты мне это трюмо. Я ж тебе уступаю и уступаю.

По сути, сочетание прямых и обходных манипуляций.

Деманипуляция очевидна: прервать процесс и посчитать, кто кому больше уступил.

Апелляция к аудитории

Обращение к слушателям, по-русски, в данном случае. Прямая манипуляция.

Это вспомогательная манипуляция. Используется для того, чтобы усилить другие. Например, усиление отклонения от темы:

-- Давайте спросим мнение зала.

Сколько людей, столько мнений. Легко уцепиться за выгодное манипулятору и уйти от темы.

-- Люди, добрые, посмотрите, как он «втаптывает меня в грязь»...

По отношению к слушателям это психологическая манипуляция. По отношению к вам – умственная. Это предостережение: «Будешь меня побеждать, будешь выглядеть в глазах зала бессердечным». Хороший пример того, как трудно оперативной деманипуляцией противостоять тактической. Действена здесь тактическая деманипуляция: устроить эту встречу с глазу на глаз или в узком кругу беспристрастных лиц. Но если она уже устроена перед залом, то можно применить такую деманипуляцию, как «клин клином вышибают» -- тоже обращаться к слушателям. Или вскрыть перед слушателями манипуляцию.

При планировании деманипуляций нужно также помнить, что не всегда возможна полная победа в присутствии других людей: соперник будет защищаться как раненый зверь – до последнего – чтобы сохранить свою честь в чужих глазах. Тогда приходится применять деманипуляцию «Возьми всё что можно. В следующий раз возьми столько же. Тогда, рано или поздно, ты получишь всё».

Срыв переговоров, перенос на следующий раз

Для этого могут быть применены оперативные манипуляции. Самая простая – ложь. «Ой, мне плохо. Давайте продолжим в следующий раз».

Оперативная деманипуляция – смотрите «Мистер «Нет» выше.

Если не получилось, остаётся только провести тактическую симметричную деманипуляцию: чётко записать, к чему успели прийти, и по чьей вине прекратились переговоры. Несколько подобных случаев и Вы можете столкнуться с подтасовкой фактов: «Уже сколько раз мы с Вами проводили переговоры, и всё время они почему-то заканчивались неудачно». Вот тут-то нужно будет и припомнить, по чьей вине они заканчивались неудачно. А, вернее, вообще не заканчивались.

Прикинуться дурачком, слабаком

Обходные манипуляции.

Дурачок – человек, беззащитный перед умственными манипуляциями. Тот, кого легко можно сделать дураком. Уменьшительно-ласкательно его называют, потому что в момент манипуляции он не умнее малого ребёнка.

Прикидываются дурачком, чтобы заманить человека в ловушку. Разберём сначала более наглядный пример. Подходит нищий с соответствующей улыбкой дурачка. Клянчит денежку. Человек отмахивается, нищий идёт за ним и клянчит. Человек теряет бдительность: что с дурачка возьмёшь? В итоге нищий вытаскивает у него в толпе кошелёк.

Пример физического боя. Боксёр в синих трусах энергично нападает, атакует. Боксёр в красных трусах, в основном, уходит от удара, не атакует. Через какое-то время боксёр в синих трусах неожиданно получает хитрый удар. И сгибается. Что произошло? Он, не видя угрозы, расслабился. Причём тут умственная манипуляция: он же головой принял решение расслабиться.

В умственных баталиях то же самое. Собеседник, понятное дело, не прикидывается полным дурачком, но пропускает манипуляции, просто отвечает на сложные вопросы. Его противники расслабляются. Так проходит 1 этап переговоров. Манипулятор достигает 2 цели:

- Он выявил манипуляции и способы ведения переговоров своих соперников;
- Противник расслабился и будет менее напряжённо готовиться ко 2 этапу.

А на 2-м, решающем этапе манипулятор предстаёт во всей своей силе, успешно деманипулирует уже знакомые ему манипуляции, и его соперники от неожиданности проигрывают.

Деманипуляция: Уклонение. Не терять бдительность, «выкладывать только те карты, которые необходимы в данный момент». То есть не показывать все свои возможности в манипуляции.

Набивать себе цену

Обратная к «прикинуться дурачком». Например, в ходе разговора собеседник периодически упоминает свои достижения:

- Вот помню, въезжаю в Париж...
- Как-то разговаривал я с министром...
- Когда мы плыли на яхте. Не, яхта не моя – друга.
- Вышла новая модель Лексуса...

Простейшая деманипуляция: не обращать внимание.

Можно сделать асимметричную: высмеять.

- А я вот, помню, скачу на осле по монгольской степи...

Групповые тактические манипуляции

Все тактические и стратегические манипуляции могут проводиться и группами: один совершает одну, другой – другую. Для успеха манипуляторов и деманипуляторов уже мало одной техники. Становится важным построение (организация) управления. Напомню классические функции управления:

- Планирование (продумывание, по-русски);

-
-
- Мотивация (побуждение, заохочивание);
 - Координация (увязывание);
 - Контроль («проверка» – однократное действие, «присмотр» – процесс).

Для изображения приведу простой военный пример.

К Казани подошли 100 танков князя Игоря и 100 Чингисхана. Танки абсолютно одинаковые. Кто из них победит, если:

- У одних есть план действий каждого танка на завтрашнюю битву, а у другие думают «ломануться всем скопом»?
- Одни провели разведку местности, боевых порядков врага, а другие нет?
- Одни готовы биться до последней капли дизеля, а другим хочется скорее вернуться домой?
- У одних есть радиостанции, а у других нет?
- У одних железная дисциплина, а у других «демократия»?

Соответственно, и при оценке силы группы манипуляторов нужно учитывать не только их количество и способности, но и уровень организованности. Как говорится, «добрых людей большинство, но злые лучше организованы».

Приведу другие примеры, более жизненные.

Пример 1. «Создание несуществующей картины мира»

Производитель чипсов решил открыть для себя очередной канал сбыта: через ларьки. Попытался поговорить с хозяевами, ему ответили, что места на витринах давно нет. А что стоит, то нормально продаётся, и снимать они не намерены. Наш производитель не отчаялся. Нанял студентов (заплатил чипсами) и они принялись обращаться во все ларьки с вопросом: «Есть чипсы «ААА»?»

Когда к одному и тому ж продавцу обращаются несколько человек с одинаковой информацией, трудно в неё не поверить. Продавцы сообщают своим хозяевам, что к ним обращается много покупателей, а нужного товара нет. Хозяева не хотят терять возможность заработать ещё больше -- и ставят эти чипсы в свой ассортимент.

Пример 2. «Потопить кого-либо, что-либо»

Сотрудник собирается представить на совещании своё начинание. Несколько других сотрудников хотят ему помешать. В данном примере не учитываем, хорошее это начинание или плохое, хорошее дело творят манипуляторы или плохое. Они сговариваются и производят следующую цепочку действий:

1. Один достаёт документацию по начинанию до совещания.
2. Группа его совместно изучает, находит слабые места.
3. Распределяют роли: кто что будет критиковать.
4. На совещании манипуляторы могут проводить разные тактики. Например:
 - «Травля»: начинают системно критиковать по всем недостаткам.
 - «Изведение» путём «передачи эстафеты»: аккуратно критикуют, причём каждый по заранее определенному недостатку. Цель: не «уничтожить» докладчика, а сорвать принятие начинания, отправить на доработку и таким образом выиграть время.

Более изощрённая форма вышеприведённого примера «осаживание» (по примеру одного из этапов охоты на медведя).

Положение дел таково, что начинание важно и «потопить» его на одном совещании не получится: его отправят на доработку, доработают, и запустят. Манипуляторы решают добиться следующей цели: утомить руководство постоянным затягиванием запуска начинания. Средство: постоянно отправлять его на доработки. Как этого добиться? Если раскритиковать начинание, разработчик учтёт все недоработки и исправит их. Манипуляторы решают критиковать на каждом совещании по одному недостатку –

«выкладывать по одному козырю». Причём, чтобы не был виден сговор, за каждое совещание назначается свой ответственный. В итоге что происходит:

Совещание № 1: критикуется недостаток №1 манипулятором №1 – на доработку.

Разработчик исправляет недостаток №1.

Совещание № 2: критикуется недостаток №2 манипулятором №2 – на доработку.

После очередного цикла (круга, по-русски, в данном случае) разработчик уже начинает терять уверенность, что заметно на совещании руководству – это только уменьшает вероятность запуска начинания.

Деманипуляции

К сожалению, простое вскрытие манипуляции здесь не поможет. Недостатки-то настоящие. И обвинения: «Да они это специально! Да они всегда против меня» – воспринимаются как манипуляция «уход от темы», «переход на личности». Тут «на войне, как на войне», по-другому не получится.

Симметричная

Собрать себе «группу поддержки»

Ассиметричная

«Взаимный шантаж»

«Вы меня не трогаете в этом начинании, я вас не трогаю в вашем». Этот подход вреден в стратегическом будущем для организаций: если сотрудники не критикуют друг друга, в работу запускаются слабые начинания, которые в конечном итоге ослабляют организацию.

Если речь идёт о руководителях, то это называется «круговая порука» – тоже большое зло. Потому что вредные действия руководителей приносят ещё больший вред, чем подобные действия рядовых сотрудников. Почему? Потому что руководители распоряжаются большими ресурсами.

Таким образом, идя на «взаимный шантаж», вы лишаете себя возможности критиковать слабые начинания в будущем → а это урон организации в долгосрочном будущем → урон вам. Подробно эта трудность описана выше в манипуляции «ложь в условиях безнаказанности».

Так что лучше действовать конструктивными (благотворными, по-русски, в данном случае) мерами.

Например, «превратить врагов в друзей»:

1. Догадаться, «откуда ветер дует».
2. Узнать, «на каких условиях возможен мир».
3. Выяснить сразу все недостатки.
4. Устранить сразу все недостатки.

1.2.2.4 «Запудривание мозгов»

Серьёзно говоря, «манипуляции, направленные на уменьшение вычислительной мощности мозга». Это, по сути, большой раздел умственных манипуляций. По классификации, тоже, обычно, скрытых.

Проводя деманипуляцию, мозг должны обработать определённый объём информации. Сначала воспринять информацию от манипулятора и упорядочить её. Упорядочивание – голова продумывания (анализа). Затем -- вспомнить алгоритм обработки информации, обработать информацию согласно этому алгоритму. Если не помогло, вспомнить следующий алгоритм...

Это может происходить быстро, даже неосознанно, но скорость обработки информации всегда конечна. Всегда конечно и время на обработку. Взаимосвязь этих показателей очевидна и может быть показана в формуле:

$$O (\text{ед инф}) = C (\text{ед инф/ед врем}) \times B (\text{ед врем})$$

Действия манипуляторов, соответственно, могут быть направлены на увеличение объема информации, снижение скорости её обработки, сокращение времени обработки.

Неоправданное увеличение объема информации

Простая информационная перегрузка

Как сейчас принято говорить, «загрузка». Примером являются те же цыганки. Подойдут сразу трое и начинают: «Ой милочка помоги, мы сами не местные, от поезда отстали дети малые, а у тебя видим сердце доброе, и ручку дай погадать, вот у тебя линия судьбы, видно что человек хороший, прошлое было нелёгким, а в будущем ждут трудности...» Если пытаться всё, что говорят, усваивать, быстро «мозг вскипает».

Деманипуляция простая: уклонение.

Если же подобный случай встречается в деловой области, то там не получится просто не обращать внимание на документ или устное сообщение. Несколько примеров тому были приведены выше.

Тогда манипуляция симметричная: «Слов много, а сути не пойму. Что вы предлагаете?» или «3 коротких самых важных вывода из того, что вы сказали?»

Информационная перегрузка по нескольким каналам

Вы берёте заём в банке. Нужно бы прочитать внимательно заёмный договор. Пока Вы читаете, клерк (менеджер, как сейчас принято говорить) начинает вас отвлекать под благовидным предлогом: «Давайте я вам сообщу основные пункты договора». И начинает его читать через строчку. Вроде и доброе дело делает, но в итоге ваш мозг получает информацию по 2 каналам: глаза, уши. Мозг перегружается, и вы вроде и видите слова, но в систему они не складываются. И манипуляций, заложенных в договоре, вы не выявляете. Через 3 месяца: «Какой я был дурак!» Да, был, потому что позволил собою манипулировать.

Деманипуляция: отложить излишнюю вежливость и попросить оставить вас в покое на время чтения (восприятия информации).

Урезание времени обдумывания

Поторапливание

С промежутком в 2 минуты: «Ну что ты уже закончил?» «Ну что тут думать?» «Ну, давай быстрее». «Пока ты тут будешь думать уже и лето закончится, и снег выпадет». «Люди ждут».

Довольно распространённая и известная манипуляция – на самом деле состоит из сочетания нескольких.

- Урезание времени в виде обходной манипуляции. Манипулятор его не урезает, а создаёт условия в которых манипулируемый сам себе урезает время.
- Информационная перегрузка по нескольким каналам.
- Увод разговора в сторону. Постоянное отвлечение мешает сосредоточиться.
- Благовидный предлог.

Деманипуляция симметричная: попросить, чтобы не мешали.

В худшем случае, ассиметричная: вышвырнуть мешающего за дверь.

«Кража» времени

Например. Проводится собрание, которое длится фиксированное (ограниченное, по-русски, в данном случае) время и состоит из 3 частей:

1. Отчёт о проделанной деятельности.
2. Анализ причин успехов и неудач.
3. Принятие решения на следующий период.

Докладчик знает, что в отчетном периоде было много неудач. Он отдаёт себе отчёт, что, чем больше будет критики, тем больше мнение присутствующих о нём склонится в отрицательную сторону. А это будет мешать в будущем. Он решает провести стратегическую манипуляцию: уменьшить объём критики в свой адрес. Так как скорость разговора человека более-менее постоянна, это можно сделать только путём уменьшения времени на высказывание критики, то есть 2-й части совещания.

Ради этого он проводит тактическую манипуляцию: очень долго отчитывается, причём честно признаёт неудачи. Перед началом обсуждения причин указывает на то, что времени мало, а ещё нужно успеть и перейти к третьему разделу. Добавляет оперативную манипуляцию «благовидный предлог»: «Все мы понимаем, что от принятых решений будет зависеть наш успех в будущем. Поэтому нельзя их принимать в спешке кое-как».

Деманипуляция симметричная.

Оперативная: указать, что отчёт длится слишком долго.

Тактическая упреждающая: заранее составить порядок совещания с указанием длительности каждой части. А также установить форму отчёта.

Тактическая вынужденная: назначить дополнительное совещание.

Снижение скорости работы мозга

Злоупотребление усталостью

Пример 1.

Продавец приехал из командировки в 5 часов вечера в офис, чтобы выгрузить из машины образцы. А его – сразу на совещание. Понятное дело, что состоянию усталости он будет более уязвим перед манипуляциями, если таковые будут происходить на совещании.

Пример 2.

Совещание трудового коллектива по новому коллективному договору было начато в 18 часов после рабочего дня и затянулось до 21. В итоге работники голосовали за все предложения профсоюза, уж лишь бы уйти домой. В итоге, профсоюз, который был в сговоре с руководством завода, получил совершенно законно коллективный договор, выгодный руководству завода.

Деманипуляция симметричная тактическая: указать на манипуляцию, перенести встречу.

Плохие условия для переговоров

Например, неработающий кондиционер.

Виды манипуляций и деманипуляций сходны со «злоупотреблением усталостью».

Курение, алкоголь, наркотики

и прочие яды. Мешают уму следующим образом в разрезе масштаба.

Оперативный. С момента приёма яда до его вывода из организма ослабляются все системы организма, в том числе головного мозга. Например, помутнение сознания при опьянении. Снижается скорость обработки информации. «А курение? -- скажете Вы. – Незаметно, чтобы мозг работал хуже, после того как покуришь». Правильно, потому что сигареты курятся постоянно, поддерживается уровень яда в крови. Мозг курильщика постоянно работает не на 100% своих возможностей, и ему просто не с чем сравнивать. Более того, при попытке бросить курить начинается «ломка», которая неприятными ощущениями отвлекает от логического мышления. Курильщик делает вывод: «Не, когда курил, и то мозги лучше работали». То есть между плохим и худшим выбирает плохое.

Кто-то может поспорить и привести множество примеров, когда сигареты, пиво, экстази способствуют резкому взлёту производительности мозга. Возражение у меня простое: надолго ли? А если добавить ещё дозу для поддержания возбуждённого состояния, -- то смотри ниже стратегический масштаб.

Тактический. Происходит привыкание, что позволяет манипулировать простым предложением яда: «Подпишешь – дам бутылку».

Или угрозой его отобрать: забрал у человека сигареты, и начинает действовать манипуляция «плохие условия для переговоров». Вообще, надо заметить, чем больше вещей, от которых вы зависите, в том числе и безобидных, тем легче вами манипулировать.

Стратегический. Яд не бесследно проходит через организм, а разрушает часть клеток. Этим, например, вызваны головные боли утром с похмелья. Здесь происходит следующая цепочка событий: спирт убивает часть клеток головного мозга → организм, чтобы вывести их, повышает давление крови в головном мозге → человек ощущает боль от повышенного давления. То есть с похмелья вы писаете собственными мозгами. Постоянное принятие ядов приводит к тому, что строительство мозга идёт по принципу «два шага вперёд, шаг назад». Причём это происходит и прямо, и косвенно:

➤ Тратится время, например на пьянку, которое можно было потратить на учёбу, то есть развитие ума.

➤ Из-за принятия спиртного разрушается мозг.

➤ Тратится время на то, чтобы «прийти в себя» на следующий день. А это время можно было потратить опять же на учёбу.

В итоге, в каждый период своей жизни вы не достигаете наибольшего возможного уровня развития ума, который был заложен природой.

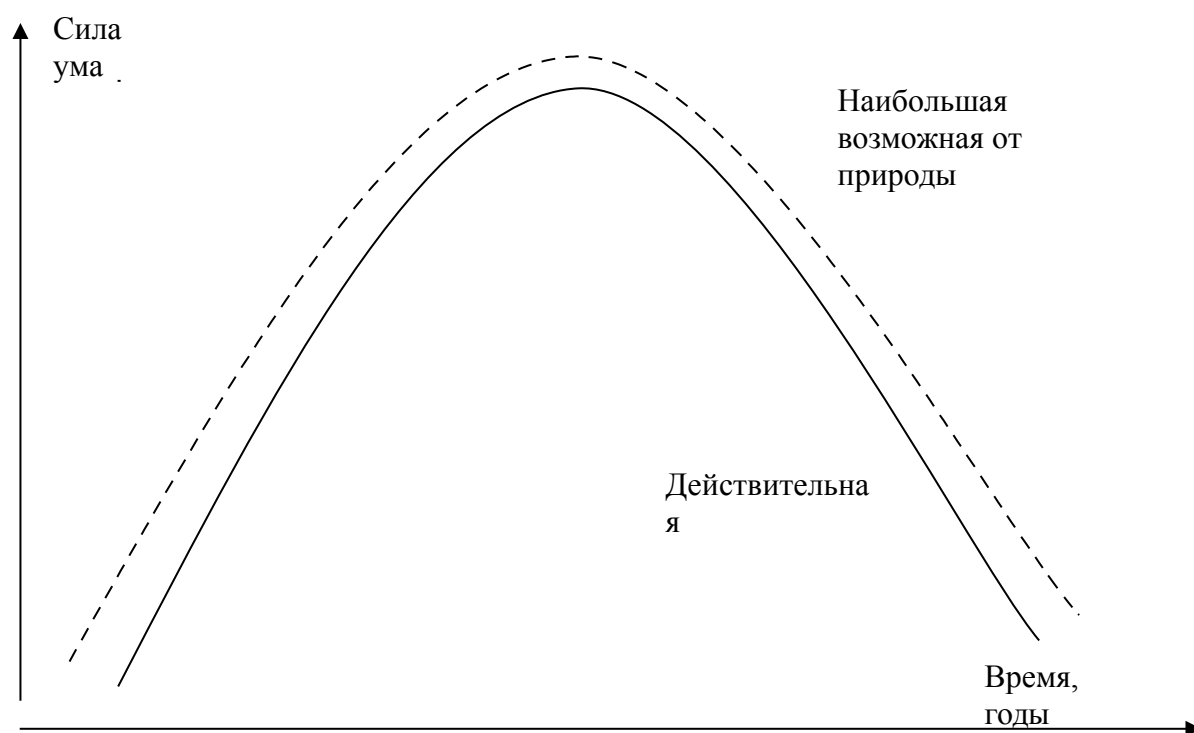
А что же с резким стимулированием мозговой активности?

Вот так это выглядит на графике:



За взлётом следует расплата: падение силы ума на время похмелья, и невозможность выйти на прежний уровень ума, потому что часть мозга разрушена.

Ну а со временем мозг начинает развиваться по принципу «0 шагов вперёд, шаг назад».



Как с этим бороться? А вот это уже непросто. Потому что привычка принимать вышеперечисленные яды является частью нашей культуры, образа жизни. И против этого течения идти непросто. Но нужно. Потому что, плывя по течению неизвестно куда, ты проигрываешь тем, кто гребёт целенаправленно.

Пьянство

Начнём с него, как с самой массовой (распространённой, по-русски, в данном случае) напасти. Почему ты пьёшь? Большинство ответов на этот вопрос будет сводиться к следующим тезисам:

- 1) Вкусно.
- 2) Пиво утоляет жажду.
- 3) Спиртное расширяет сосуды. Водка греет. Вино полезно для крови.
- 4) Расслабляет.
- 5) Снимает стресс (напряжение, по-русски).
- 6) Показываю, что я взрослый, «крутой», выносливый.
- 7) Спиртное развязывает язык – так легче общаться. Да и что ещё делать, когда собрались вместе?
- 8) Со спиртным веселее в компании.
- 9) Водка делает меня смелым.
- 10) Хочу спойть лицо противоположного пола для достижения своих целей – приходится и самому пить, чтобы увлечь своим примером.
- 11) Потому что это такой ритуал, традиция (звон бокалов, обмывание медали, отхлёбывание из каски и другие). Не хочу быть белой вороной.

Итак, как бороться с этим давлением нашего образа жизни.

1) Вкусно.

Деманипуляция: не составит труда подобрать сходный по вкусу безалкогольный напиток.

2) Пиво утоляет жажду.

Поправочка: создаёт впечатление, что утоляет жажду благодаря горьковатому вкусу.

После приёма пива почки начинают выводить спирт, а для этого требуется вода. В итоге, человек снова чувствует жажду. Круг замкнулся -- на радость производителям пива. Про пивной животик, отпугивающий женщин, прочие отрицательные последствия я уж и говорить не буду.

Деманипуляция: минералка (газ продирает горло), чай без сахара (он горький).

3) Спиртное расширяет сосуды. Водка греет. Вино件зно для крови.

И прочие медицинские оправдания. Их можно заменить полностью здоровыми решениями. В то время как спиртное, помогая в краткосрочном периоде, закладывает сложности на долгосрочный.

Спиртное расширяет сосуды. Обычно об этом вспоминают при головной боли. Прежде чем лечить болезнь, нужно разобраться в причинах. То есть сходить к врачу, а не тянуться к рюмке. Сам я не врач, поэтому примеры ниже носят рекомендательный характер (по сути являются советами, по-русски). Применяйте их с осторожностью.

Рассмотрим наиболее распространённые причины головных болей:

- Повышенное давление: кровь натурально бьёт по мозгу.
- Усталость глаз. Иногда до такой степени, что болят нервные центры зрения на затылке.
- Усталость прочих мышц головы, которая воспринимается как боли в мозгах.

Спиртное в этих случаях поможет ненадолго: расширит сосуды и уменьшит давление крови. Но потом придёт похмелье (о чём говорилось выше) и организм повысит давление опять для промывки сосудов. Опять придётся «прокидывать рюмочку». Круг замыкается, организм ваш разлагается.

Та же суть при морозе. Алкоголь расширяет сосуды, в том числе капилляры в коже → в коже приливает кровь, одновременно уходя от жизненно важных органов → пьяный чувствует тепло, может даже распахнуть одежду → тепло вышло → начинается его нехватка в организме → ослабленное сердце не успевает обогреть организм напором крови → пьяному становится холодно → вплоть до смерти от переохлаждения. Вот такая медвежья услуга.

Деманипуляция:

➤ При повышенном давлении – крупная физическая нагрузка. Цель – разогнать кровь по мышцам. Многие этого боятся, так как мыслят следующим образом: «Нагрузка → сердце начнёт энергичнее работать → крови к голове прильёт ещё больше → будет ещё хуже. Лучше спокойно полежу.» А вот это как раз-то и пагубно. Вы лежите, а крови деваться некуда. И спокойная прогулка не всегда поможет – вы ж не напрягаетесь. Лучше пробежка. В начале, действительно чувствуется, как кровь пульсирует в голове, а потом наступает облегчение: кровь разогналась по мышцам.

➤ При усталости – отдохнуть. Подробнее о расслаблении и отдыхе ниже.

➤ То и другое. Например, работает человек за компьютером. Заболела голова. Причины 2: устали глаза, застоялась кровь. Если он ляжет, чтобы отдохнули глаза, начинает ещё больше болеть голова. Если выйдет на улицу на пробежку, будет чувствовать большую усталость и сонливость. Что делать? Решения следующие:

- не доводить себя до такого состояния: делать физкульт-минутки;

- если уж довели, выходить по спирали: сидя расслабили глаза → пришли в себя → размялись → выбежали на пробежку → приняли душ, поели, легли спать.

Теперь насчёт вина. Его даже подводникам выдают. Это тоже вынужденная мера. Оно не портится, потому что уже испорчено. Это испорченный виноградный сок. Гораздо полезнее для сердца обычный виноградный сок, гранатовый сок, яблочный сок, а также все остальные фрукты и овощи в натуральном виде.

4) Расслабляет.

Вроде как даже полезная функция. Однако почему расслабляются мышцы при принятии алкоголя? Часть клеток мышц погибает от воздействия спирта → нужно вывести мертвые

ткани → мышцы расслабляются, чтобы их легче было омыть → сердце занимается прокачкой крови по мышцам, а на другие задачи его сил недостаточно, поэтому тяжело напрячься или проснуться. Все, кто переживал в своей жизни серьёзно отравление согласятся, что самочувствие после отравления и после пьянки одинаковые.

А как же тогда расслабиться? И телу нужно расслабление, и «крыша может поехать» без отдыха. Наш организм может всё -- нужно только развивать необходимые навыки. Смотри приложение А.

Пить, конечно, проще, чем заниматься саморазвитием. Однако, так устроен этот мир, что лёгкие решения менее надёжны, а в долгосрочном будущем еще и вредны. Задумаемся, кстати, почему.

Возьмём пример из материального мира: опора моста. Можно сделать её из бумаги. Даже инструмент не нужен. Но ничего она не выдержит. Можно сделать из дерева. Оно твёрже. Благодаря этому оно лучше выдержит механические нагрузки моста. Но и нашим голым рукам оно уже не поддастся. Нужен инструмент. Ещё лучше металл: он выдерживает ещё большие нагрузки. Но и нам он больше сопротивляется. Уже и инструментом не возьмёшь. Чтобы сделать опору, нужен прокатный стан и прочее оборудование. Так устроен этот мир: если что-то твёрдое, то оно твердо по отношению и к тебе и к другим.

Ну, пускай поставили мы опору из дерева: проще, быстрее, дешевле. Она изнашивается быстрее металла. Нужно ставить новую – снова теряем силы, время деньги. То есть лёгкое решение в долгосрочном будущем ещё и вредно.

Многие, конечно же, перенесут этот пример на отношения мужчины и женщины: мужчина такой твёрдый, а женщина всё равно его покоряет. Значит, правило имеет исключения? Предмет может быть твёрд при воздействии с одной стороны, но мягок при воздействии с другой? Нет, просто правило нужно рассматривать подробнее. Свойства-то бывают разные. И предмет может быть твёрд при воздействии на свойство 1 со стороны А, но мягок при воздействии на свойство 2 со стороны Б. Если не смогли представить, не постесняйтесь – нарисуйте логическую схему.

В примере выше мы рассматривали стойкость к механическим нагрузкам. А если бы рассматривали кислотостойкость? Тогда по ряду кислот дерево было бы лучше металла. Так и с людьми: к грубости мужчина твёрд, к глупости презрителен, к механическим нагрузкам вынослив, а вот перед лаской беззащитен.

5) Снимает стресс (психологическое напряжение, по-русски).

Для начала уясним себе следующее:

1. Алкоголь не разрешает трудность. Он только притупляет её восприятие. «Хмель уходит, а проблемы остаются». Проблемы – трудности, по-русски в данном случае.
2. Более того, он отбирает у нас время, умственные и физические силы, которые можно бросить на решение трудности.
3. А может ещё и дополнительные сложности создать.

Рассмотрим на примере.

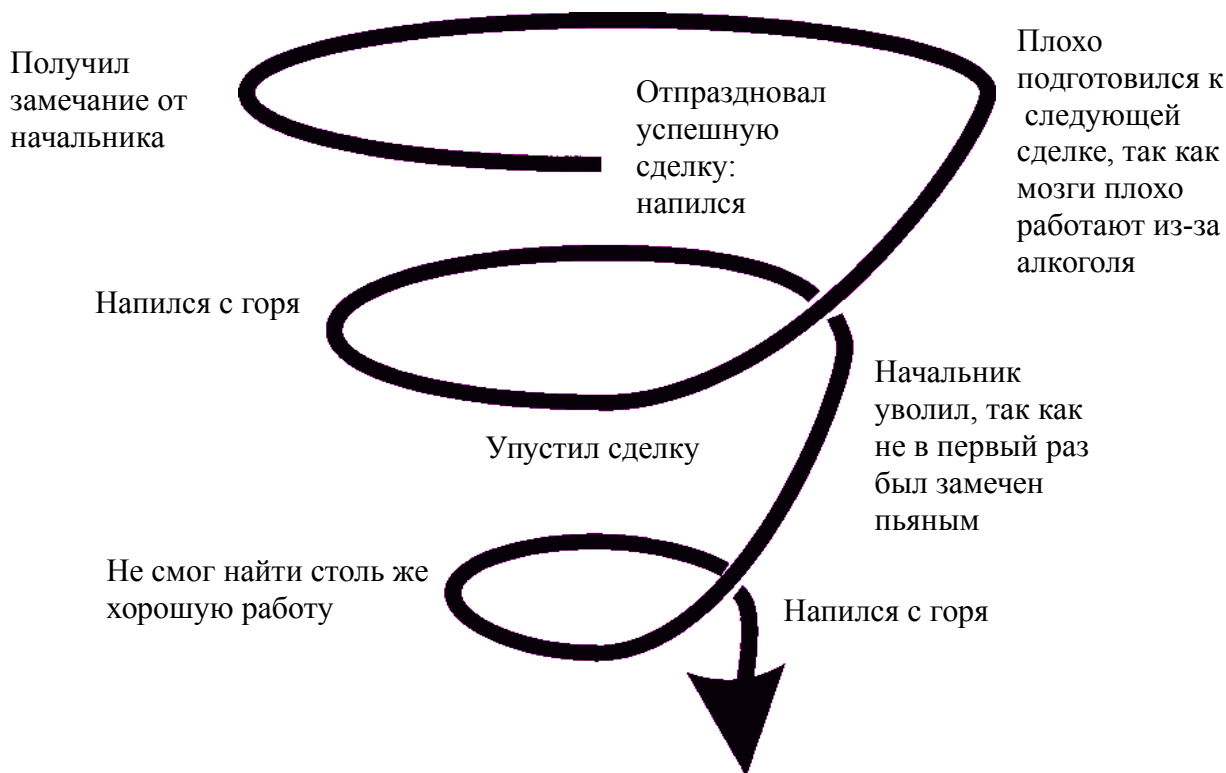
Сорвалась у продавца крупная сделка. Напился вечером в баре с друзьями. Потерял 3 часа вечера на пьянку, 4 часа утра на то, чтобы прийти в себя. Вместо этого можно было за 3 часа всесторонне обдумать и глубоко продумать свои действия и придумать как усовершенствовать свою работу. А за 4 часа – найти нового покупателя.

На этом история не закончилась. «По пьяной лавочке» устроил драку в баре, попал в полицию, заплатил штраф – ещё и убытки.

Наутро шеф сделал замечание, что выглядит помято и непрезентабельно.

В 11 часов было совещание – не смог достойно проявить себя, потому что в голове «гудело».

А в долгосрочном промежутке времени может быть и так:



То есть «покатился по наклонной».

А как же быть, как противостоять трудностям? А ведь бывают ещё непоправимые утраты? Как говорилось выше, алкоголь здесь не поможет. Тем более при непоправимых утратах.

Деманипуляция:

1. Перестать быть физическим, психологическим слабаком. Чем ты сильнее, тем легче «держат удар».
2. Научиться нейтрализовывать отрицательные чувства. Об этом говорилось выше в разделе «расслабление».

Это мы рассматривали психологические напряжения оперативные.

Тактические психологические напряжения также были рассмотрены в разделе «расслабление». Здесь дополнительно рассмотрим следующее: «пьянство по поводу постоянных неудач с противоположным полом».

В этом случае алкоголь кроме притупления восприятия трудности ещё и решает такую задачу как уменьшение полового влечения. Это достигается в оперативном, тактическом, стратегическом периодах:

- Ослабление организма в период приёма и вывода алкоголя;
- Подавление выработки половых гормонов. Это касается и мужчин, и женщин. То есть, если постоянно пить, то уже не так и хочется.
- У мужчин со временем из-за разложения организма ослабевает потенция. «Спасибо водочке: теперь уже совсем не хочется».

Решается эта трудность всё теми же способами, описанными выше. А если решать спиртным то получается следующее: смотри схему 1.2.2.4 -1

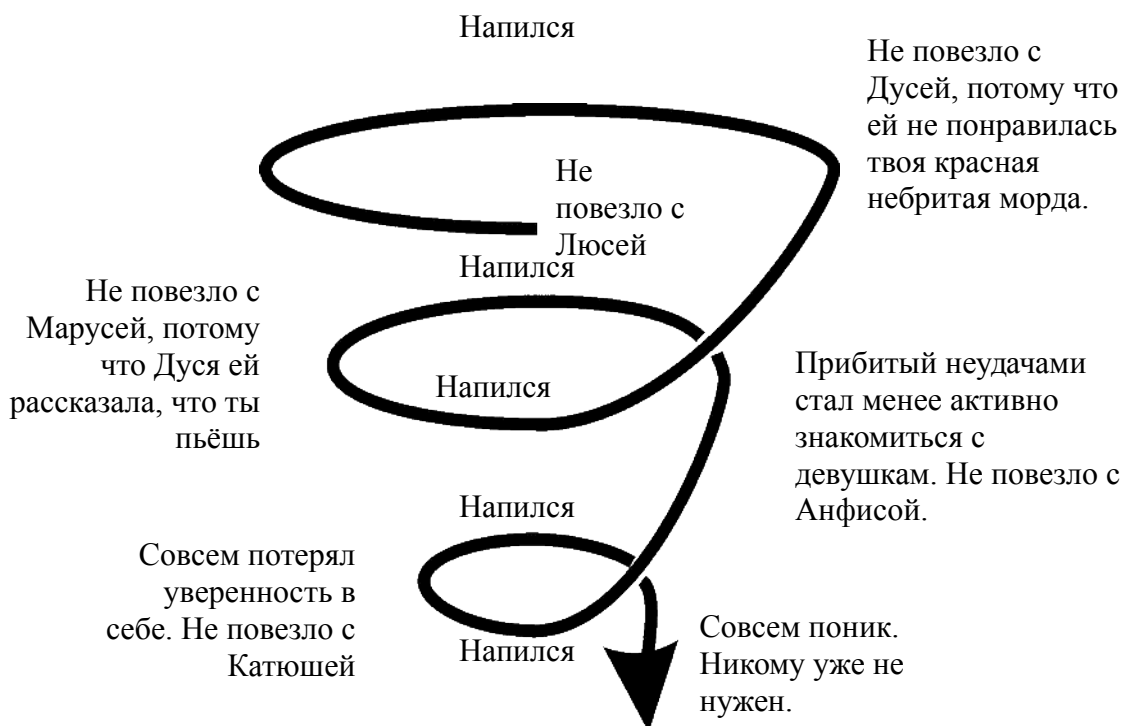


Схема 1.2.2.4-1

Теперь рассмотрим некоторые напряжения стратегические.

Топить вечную печаль в вине, пьянство от безысходности: «Не тем я занимаюсь. Я мечтал ого-го кем быть. А то, что я делаю сейчас, мне совсем не интересно. Вот и приходится винцом душу лечить».

Скука, безысходность, кризис среднего возраста и тому подобное: «Всё вроде есть, всего достиг, стремиться особенно некуда. Скучно. Вот и пью, чтобы душа не ныла». Еще от себя добавлю: «Ослабляю тело, чтобы никуда не тянуло».

В обоих случаях причина сложностей следующая: образ жизни требует меньших выбросов энергии, чем есть у человека. Невыброшенная энергия начинает разрушать человека изнутри: физически и психологически. Спиртное в этом случае выполняет 2 роли:

1. Притупляет восприятие этих неприятных ощущений.
2. Оттягивает энергию на сопротивление яду и последующее восстановление организма.

Деманипуляция: перестать маяться дурью. Заняться тем, что нравится. Начать новое дело. Заняться тем увлечением, о котором давно мечтал. Перейти на новую работу. Уехать в другой город. Что, сложно, страшно, неопределённо? А не об этом ли ты мечтаешь.

Заглушать голос совести: в прошлом украл, дал взятку, убил, подставил товарища, обманул и такое прочее.

И топит, топит в вине этот человек совесть, а она всё точит, и точит.

Деманипуляция

➤ Лучшее средство решения трудности – не создавать её. Жизнь предоставляет тебе возможность сделать зло ради какой-то выгоды? Положи на одну чашу весов выгоду, а на другую сердце и печень. Я уж не говорю про угрозу возмездия со стороны обиженных, правоохранительных органов -- которые могут привести, самое малое, к потере приобретённой выгоды.

➤ Уже совершил? Покайся + исправь последствия. Но не в церкви – в надежде, что за денежку тебе формально отпустят грехи. И исправлять последствия не нужно

благотворительностью – на занимайся самообманом. Нарушил закон – сдайся полиции. За тобой семья и дети? Пусть они тебя и не увидят несколько лет, зато потом будут жить с человеком, у которого чистая совесть и светлая психика. Подставил друга? Попроси у него прощения, помоги исправить положение.

б) Показываю, что я взрослый, «крутой», выносливый.

Смешно. Кислоты серной выпей – докажи, что ты бессмертный горец. Это называется «примитивный героизм» или «первобытный героизм».

Деманипуляция: чётко прояснить для себя цель этого действия. Рассуждение следующее.

Лёгкая слава недолговечна, поэтому малополезна. Почему – мы рассмотрели выше в примере с мостом.

Этой славы хватит ровно до конца пьянки. Логичный вопрос: ради чего тогда здоровье гробить? Ради уважения друзей? Они об этом на утро уже не вспомнят. Даже если вспомнят. Какова цена такого уважения? Например, ты попросишь помощи в каком-нибудь деле или денег взаймы. И что у них будет логика «Валентин может кружку водки выпить за раз, значит, он классный парень, значит, ему нужно помочь»? Вряд ли. А почему вряд ли? Потому что свойства «много могу выпить» ≠ свойству «могу отплатить за помощь помощью», «способен вернуть долг».

Ради своего честолюбия? Поставь на две чаши весов здоровье и честолюбие – явно поймёшь, что здоровье дороже.

Чтобы произвести впечатление на девушек, присутствующих за столом? Приличных девушек это скорее оттолкнёт. А неприличные тебе не нужны. Тебя устроит и неприличная? Тогда лучше пей – скорей помрешь, меньше нравственных уродов будет на Земле.

7) Спиртное развязывает язык – так легче общаться. Да и что ещё делать, когда собрались вместе?

К сожалению настолько низок объем знаний, уровень культуры общения в современном обществе. Без спиртного и разговор нормально построить многие не могут. Рассмотрим сложность на примере студенческой пьянки в «общаге».

Собрались, напились, потанцевали, начались разговоры «за жизнь». Каковы их темы, если повспоминать:

- Успехи и сложности в учёбе.
- Поиск работы, успехи и трудности в работе.
- Противоположный пол.
- Рассказы о школе, родном городе.
- Интересные истории из жизни: свои, знакомых, вычитанные.
- Мечты, планы на будущее.
- Изливание души по поводу какого-нибудь горя.
- Политика.
- Экономика.
- Философия, смысл жизни.
- И так далее

Многие отметят, что «по пьяному делу» это всё обсуждается очень душевно, прямо сближаешься с собеседником. А если то же самое обсуждать «на трезвую голову», то получаются переговоры. Нет. То, на сколько вы сблизитесь с собеседником, зависит от следующих основных условий:

1. Симпатичность собеседников друг другу.
2. Степень интересности темы обоим.
3. Степень новизны передаваемой информации.

Чем лучше выполняется условие 1, тем разговор будет душевнее. Надо сказать, что

симпатичность собеседника может возрастать или снижаться в ходе разговора в зависимости от выполнения условий 2 и 3. Сравните 2 примера частей разговора.

-- Да я тут на этой неделе на собеседовании был в какой-то мутной конторе. Чё-то непонятно спрашивали. Вообще, везде обдурить хотят: работай как вол, а зарплаты 3 копейки.

-- Был на этой неделе на собеседовании в фирме «Мегасупермини». Про учёбу расспрашивали, про планы на жизнь. Но я был во всеоружии, так как прочитал накануне книгу «Незаменимый сотрудник». Там следующие моменты расписаны:...

Слушатель-студент явно интересуется вопросом поиска работы. Какой собеседник будет ему интереснее? Какой разговор вспомнится на утро и даже будет иметь продолжение? А почему? Потому что узнал что-то новое и понял, что можно узнать ещё. Степень новизны получаемой информации – ключевое условие положительной оценки разговора.

Важно, как видно, и сам по себе объём знаний. Если знаний в данной теме и общего кругозора мало, то никакое спиртное не поможет. Водка знаний не создаёт, она их только подавляет.

Так а как же построить интересный разговор без спиртного? Запросто. Почитайте в Интернете советы по управлению общением. Хотя звучит «недушевно», в жизни их применять очень полезно. А сводятся они, в общем, к простым истинам: «Задавай вопросы – получай ответы», «Постоянно дерзаешь – много интересного можешь рассказать».

До сих пор мы рассматривали разговор двух человек. А если компания собралась? Ведь спиртное тогда играет спланированную роль. Вернёмся к вышеприведенному примеру. Зачем вообще собрались студенты: отдохнуть (подмена понятий, истинные причины – смотри далее), пообщаться (узнать что-то новое), познакомиться с противоположным полом, проявить себя перед ним. Всего этого можно достигнуть без спиртного и даже лучшим образом, чем с ним. Если будет организатор (затейник, по-русски в данном случае) общения. Не обязательно так уж прямолинейно назначать старшего, ведущего. Разговор за столом запросто возбуждается вбрасыванием темы. Можно устроить «рассказ от каждого по кругу». Ну и само собой игры: вот они и помогают познакомиться, проявить себя. Речь, понятное дело, идёт об играх требующих умственного и физического развития, а не убогих инстинктов вроде «попади ручкой в бутылку». Игры и темы можете посмотреть в Интернете.

8) Со спиртным веселее в компании

Пьяные люди ведут себя потешно из-за потери физической координации (согласованности, по-русски, в данном случае) и подавления разума. Вам смешно смотреть, как кто-то танцует на столе, не попадает рукой в рукав пиджака, бежит в простыне, спит в салате? Вы смеётесь над нечленораздельной речью, путанными фразами, нелогичными рассуждениями? Если да, то что поделаешь, недалеко вы ушли от детсадовского возраста.

Деманипуляция:

1. Определить для себя: что в этом смешного. Что в этом смешного?
2. Подумать, что действительно смешно.
3. Сделать так, чтобы на следующей вечеринке были действительно смешные действия.

Кто-нибудь скажет: «А как по другому? Взять свадьбу, например. Если не будет водки и пошлых конкурсов, так и вообще будет скукота». Грустно, но факт – такой ныне уровень умственного развития большинства наших граждан. Так что ж можно делать на той же свадьбе, чтобы было весело и интересно.

Во-первых, заранее не полениться включить мозги и подумать на эту тему.

Во-вторых, как уже говорилось выше, можно взять на вооружение множество конкурсов, ориентированных на ум и физическое развитие.

В-третьих, можно попеть. Это душевно, приятно, спланивает. Да, свадьба тогда не будет чрезмерно весёлой. Но ведь это не единственная цель сбора гостей. Цель развлечь, оставить положительные воспоминания. Пение, этот древний русский обычай, оставит прекрасные воспоминания.

9) Водка делает меня смелее

Вы, конечно, вспомните «фронтные 100 граммов» -- приём спиртного, чтобы подавить страх. Это наилучший способ. Острота восприятия, скорость реакции, ясность мышления в бою нужны как нигде. От них зависит жизнь бойца и жизни его товарищей. Но тогда не было техник психологического самоуправления. Поэтому трудность преодолевали как могли.

Другой случай: набраться смелости перед контактом с людьми. Это может быть выступление оратора, актёра, знакомство с девушкой и тому подобное. Здесь всё те же недостатки: действует недолго, ума не прибавляет, здоровье подрывает, может вызывать нежелательные последствия в виде неприязни слушателя. Рассмотрим пример знакомства с девушкой. Да, выпил, вроде язык более развязан, движения более размашистые. Барьер преодолен. Однако девушкам не нравится, когда с ними знакомятся пьяные. Да, не нравится. По следующим причинам:

- Неприятно дышать перегаром;
- Сразу появляется мысль: «Неужели я создаю впечатление такой малопристойной девушки, что ко мне всякая пьянь лезет?»
- Появляется подозрение, что в будущем парень будет алкоголиком. Стоит ли связываться с таким.
- Грамотные девушки понимают, что парень выпил для смелости. Возникает вопрос: «А без выпивки он чмо?». Или он постоянно «принимает», чтобы поддерживать смелое состояние?

Неправда, скажете вы – не отказывают. Да, потому что сейчас пьющие мужчины – это норма. Большинству девушек выбирать не приходится. Остаётся меньшинство – это первые красавицы, которые могут позволить себе «отшивать» психологических слабаков. Их интересуют только настоящие мужчины.

Деманипуляция: развитие смелости в общении. По этому поводу достаточно много книг и обучающих фильмов – ознакомьтесь, потренируйтесь. Смысл их сводится к следующему:

- Пока ещё не было случаев, чтобы обратившегося к другим людям убили или разорвали. Чего ты боишься?
- Ты неудачно выступишь в этот раз? Будет следующий раз. Как скоро он будет, зависит только от тебя.
- Занимайся спортом. Благодаря этому от тебя идёт поток энергии – 60% успеха.
- Осваивай методики рассеивания переживаний.
- Чётко готовь речь. Это касается и одной фразы и полуторачасового выступления.
- И практикуйся. Теория без практики мертва. (Но и практика без теории слепа).

10) Хочу спить девушку (парня) для достижения своих целей – приходится и самому (самой) пить, чтобы увлечь своим примером.

Как уже отмечалось выше, если такой твой нравственный уровень, то я даже поддержу. Спивайся.

11) Потому что это такой ритуал (звон бокалов, обмывание медали, отхлёбывание из каски и другие). Не хочу быть белой вороной.

Это, надо заметить серьёзное препятствие. Трудно идти совсем против течения. Но ничего. Кто желает, ищет возможности, кто не желает – оправдания.

Деманипуляция:

1. Решить, нужна ли вам такая компания? Может, стоит прекратить отношения с этими людьми?
2. Если вы решили, что не стоит прекращать отношения, тогда применяете манипуляцию «формализм»:
 - «завязать» с крепким алкоголем, перейти на вино, пиво;
 - находить благовидные предлоги, чтобы пропускать тосты;

-
-
- когда присутствующие напьются до состояния потери внимательности, вообще перестать пить;
 - Научитесь быть хорошим собеседником, оратором. Яркие речи и интересный разговор затмят другие стороны вашего поведения на вечеринке.

То есть официально вроде и пьёшь, но на самом деле за вечер выпиваешь 300 граммов вина.

Курение

Всё пояснения по поводу спиртного справедливы и для табака. Однако курильщики в целях самооправдания не хотят распространять сложности, вызываемые спиртным, на курение. Объясняя это просто: «Ну не так же сильно вредит». Да не так, но свою лепту в разложение организма и ослабление ума вносит. Добавлю еще перечень вредных последствий, свойственных именно курению:

- Меньшая доза выливается в потери времени на периодические «перекуры». Время теряется в следующих формах:
 - собственно на перекур;
 - еще больше на «поболтать в курилке»;
 - скрытая потеря: на вработывание;
 - ломается рабочий ритм → падает производительность → больше времени нужно на ту же работу.
- Привычка снимать напряжение этой простой мерой устраняет необходимость развивать навыки психологического самоуправления.
- Запах табака изо рта и от одежды неприятен окружающим. Это создаёт сложности в общении.
- У курящих женщин серьёзно снижаются шансы выйти замуж. Когда мужчины ухаживает ради совокупления, то они ведомы в основном инстинктами. А вот когда дело доходит до женитьбы, включаются мозги: в том числе женщина оценивается как будущая мать. А зелёные дети никому не нужны.
- Мужчинам стоит учитывать, что у женщин гораздо более тонкое обоняние. Если вы чувствуете лёгкий запах сигарет, то женщина чувствует запах как из выхлопной трубы. И отказывает.

Наркотики

Опять же справедливо всё, что касается спиртного. И тоже добавим специфический вред. Сначала вспомним, как действуют наркотики. Если спиртное просто травит, то наркотики воздействуют на нервы – вследствие чего перед сознанием выстраивается искажённая картина мира. Вроде это весело и интересно, но к чему это забава может привести:

- В состоянии наркотического опьянения запросто можно кого-то пырнуть ножом, совершить другое преступление. При этом вам будет казаться, что вы передали кому-то китайские палочки.
- От лёгких наркотиков недалеко до тяжёлых. От них – до тюрьмы или до кладбища.
- За приём тяжёлых наркотиков приходится с лихвой расплачиваться при «ломке».

А уж как манипулировать можно наркоманом, вы можете сами представить – как полностью послушным псом.

Манипуляторам выгодно, чтобы твой мозг был ослаблен. Тогда они выигрывают у тебя ещё до начала схватки. Задумайся над этим.

Задумайся.

1.2.2.5 Стратегические умственные манипуляции

Цель стратегической манипуляции – получить желаемый результат в результате синергетического эффекта результатов нескольких мероприятий. Соответственно, это набор согласованных тактических манипуляций. Количество сочетаний различных манипуляций стремится к бесконечности в зависимости от цели, к которой стремится манипулятор. Рассмотрим несколько.

Начнем с прямых: побуждение к действию

«Посвящение в большую тайну»

Взято в кавычки, потому что тайна надумана и величина её раздута.

Пример.

Директор «посвящает в большую тайну», оказывает большое доверие подчинённому. Намекает или прямо говорит, что тот может стать начальником отдела. Но, при этом нужно подтвердить свою лояльность (верность, по-русски) компании. Конечно же, упорным трудом. Сотрудник вкалывает во всю, «и пускай у него уже не стоит, зато начальник его благодарит». А в один прекрасный день директор говорит, что жаль, извини, но на эту должность пришлось взять другого. Можно кричать, возмущаться, но потраченные силы и здоровье уже не вернёшь.

Деманипуляция очевидна. Просчитать варианты развития событий в случае, если Вы примите предложение манипулятора. Вот только на практике это не просто. Нужен хороший ум, опыт. Если не хватает своего, то его нужно черпать у знающих людей и из книг.

Лживый альтруизм

«Я уже всего добился в этой жизни. Теперь хочу тебе помочь. И мне не нужна благодарность».

В жизни возможны следующие виды взаимоотношений:

1. Это может быть и правдой. Действительно большинство людей со временем приходят к мысли: «Своих целей я уже добился, надо бы и людям послужить».

2. Манипуляторы прикидываются таковыми, но целью имеют использовать Вас в нужный момент.

3. Есть и средний вид. Грамотные руководители помогают талантливой молодёжи. Чтобы в будущем, когда благодетель уже будет стар, а бывшая молодёжь в расцвете сил, они его защитили в трудную минуту.

В момент, когда манипулятор просит помощи, он может добавить манипуляцию «угроза»: «Всё, чего ты достиг, это благодаря мне. Да я тебя в порошок сотру!» Или психологическая манипуляция «взывание»: «Я тебе так помогал, так тебя тянул. А ты платишь чёрной неблагодарностью».

Как этому противостоять?

Оперативная деманипуляция

Быстро сопоставить полученное от добродетеля и то, что он хочет получить от Вас:

Если он хочет получить меньше, то манипуляции нет.

Если он хочет получить больше, то становится неправдой его первоначальный посыл: «Я уже всего добился в этой жизни. Теперь хочу тебе помочь. И мне не нужна благодарность».

Замечу, что здесь нужно учитывать не только материальные, но и нравственные аспекты (стороны, по-русски). Например:

Когда-то на совещании этот человек положительно Вас охарактеризовал (описал, по-русски). Ему это ничего не стоило ни в каком плане. Но Вас это спасло от увольнения. Вот и приходится решать, насколько ему теперь обязан.

Далее необходимо выбрать меньше из двух зол: убытки от исполнения просьбы или потеря добродетеля.

Тактическая деманипуляция: взять время на обдумывание, консультацию (посоветоваться, по-русски).

Стратегическая деманипуляция: достигать успехов больше своими силами, чем чужими. Соответственно, не попадать в подобное положение.

Вообще, «не попадать в трудное положение» -- это универсальное решение для любого трудного положения.

Вербовка доносчиков

То же самое. За какой-либо посул человек начинает доносить на сослуживцев. То что он не продвинется по службе, это очевидно, так как шестёрки сами же руководители и презирают. И с деловой точки зрения: опасно гнилому человеку доверять руководящую должность.

Деманипуляция. Не всегда удаётся точно просчитать, предвидеть все последствия. Тогда можно применять универсальное решение: оценка с точки зрения добра и зла. Если действие плохое, можно быть уверенным, что вы за него когда-нибудь поплатитесь. И, надо сказать, сверхъестественного в этом обычно ничего нет.

Человек украл – его вполне земными способами нашли и посадили в тюрьму.

Человек донёс на невиновного → рано или поздно об этом узнают окружающие его люди (родственники, знакомые, коллеги) → если не объявят бойкот, то точно станут меньше общаться → ему будет труднее исполнять свои начинания → он не добьётся того, чего хотел от этой жизни. (Коллеги, кстати, – сотрудники, по-русски).

Человек украл → подкупил «кого нужно» → кража не была выявлена → он не получил наказания → но он постоянно волнуется, что наказание может прийти → портится сердце, расшатывается психика → меньше проживёт. Теряется смысл: зачем воровать, если ты меньше лет сможешь наслаждаться этой жизнью? А главное, это психологическая тяжесть на всю жизнь. Когда-нибудь устал вор от переживаний, но смелости покаяться не хватит – ведь это тогда в тюрьму придётся садиться. Так и продолжает мучаться до конца жизни.

«Идеализм, -- скажете вы. – вон многие воруют (и другие гадости совершают) и прекрасно себя чувствуют». Посмотрите им в глаза. Понаблюдайте за их поведением:

➤ Поведение у тех, что покрепче, как будто он напрягся и принимает удар. И всё время такой ходит. А от постоянного напряжения организм разрушается. В глазах можно прочесть боль и злобу.

➤ Те, которые послабее, скатываются к модели поведения овчарки: «кусает, потому что боится». В глазах можно прочесть страх.

Каскад шантажа

Опоздал сотрудник на работу. Начальник ему говорит: «Или я тебя увольняю, или ты мне периодически будешь докладывать, что творится в коллективе».

Проходит какое-то время сотрудник из-за постоянного «стукачества» становится сам себе противен и заявляет начальнику, что прекращает это. Начальник ему: «Что ж, тогда «совершенно случайно» в коллективе узнают, кто «шестёрка». Посмотрим, как ты сможешь здесь работать». И человек вынужден продолжать.

Деманипуляция: «из двух зол выбрать меньшее». Лучше получить малое наказание, чем со временем большую трудность. Как бы не было сложно, «остановиться на краю пропасти».

«Морковка перед осликом»

Например, отделу продаж ставятся планы продаж, заведомо невыполнимые.

Другая разновидность, когда обещаются какие-либо ресурсы, но не даются. Например.

Новому сотруднику обещают зарплату, возмещение бензина и фиксированную (постоянную, по-русски, в данном случае) премию, после прохождения испытательного срока.

Он рассчитывает:

1,2,3 месяц: з/п + возмещение бензина

4 месяц и далее: з/п + премия + возмещение бензина

Что происходит на самом деле:

1 месяц: з/п + возмещение бензина

2 месяц: з/п. Возмещение бензина не дают, объясняя денежными трудностями. Но обещают отдать.

3 месяц: з/п + возмещение бензина за 2 месяц.

4 месяц: з/п. Премии не дают, объясняя денежными трудностями. Но обещают отдать.

5 месяц: з/п+ возмещение бензина за 3 месяц. Премии не дают, объясняя денежными трудностями. Но обещают отдать.

Работник, видя обман, увольняется. А нанимателю того и нужно: и работа сделана, и деньги сэкономил.

Деманипуляция: записывать договорённости, требовать их выполнение, предусматривать наказание за невыполнение.

Проверка

А вот это манипуляция может применяться и в положительных целях. Начальник создаёт обстановку, в которой подчинённый должен показать свой истинный нрав, верность делу, компании. Например, вдрызг, в присутствии отдела раскритиковывает его начинание. Возможные реакции сотрудника и их оценка:

Психанул на совещании и начал ругаться в ответ. -- Несдержан. Опасно доверять общение с клиентами.

После совещания написал заявление об увольнении. -- Впечатлителен. Ставит себя выше интересов дела. Опасно доверять начинания.

Уволился и «слил» информацию соперникам. -- Слава богу, вовремя избавились. С потерями конечно. Но если бы он сделал карьеру и ушёл уже с руководящего поста, потери были бы больше.

Деманипуляция: расчёт последствий.

Перейдём к обходным манипуляциям. Так как мы говорим об умственных, стратегические обходные манипуляции можно обозначить как создание информационного поля, которое повлияет на манипулируемого.

Пропаганда

Постоянное доведение до сознания какого-либо образа, идеи, чтобы манипулируемый к нему привык и стал считать нормальным. По-другому, говоря, систематическое внушение. Действительно, что мы считаем нормальным? Обычно мы не сильно задумываемся и считаем нормальным то, что часто встречается. Однако нормальные явления не всегда хорошее. Если, например, школьники постоянно матерятся – это нормально для данной школы. Но это плохо.

Деманипуляция: «не выключать мозг» при оценке встречающихся образов, идей, прочих элементов материи. Что позволит провести следующую деманипуляцию: «оценка с точки зрения добра и зла».

А примером пропаганды является в данной книге постоянный перевод заимствованных слов на русский язык. Везде, где это возможно. Это пример доброй манипуляции.

Слух, сплетня, навет

Уточним понятия

Слух – информация неточная; не известно, достоверная ли; не имеющая ссылок на источник, что не позволяет проверить её достоверность, точность.

Сплетня – слух настолько любопытный, что люди стремятся пересказывать его друг другу.

Навет – целенаправленно запущенная сплетня.

Рассмотрим примеры.

Слух.

Это вынужденный простой обмен неточной информацией, потому что другой нет. Чтобы он появился достаточно перекрыть доступ к информации. Обязательно у какого-нибудь фантазера появятся мысли насчёт скрываемой информации. И он кому-то расскажет. Пример.

Пьют мужики в гаражах.

(первый) -- А что-то я давно Михалыча из 336-го не вижу.

(второй) -- Может в отпуске, а может и помер.

(третий) – Не, ну мы бы видели, как он машину к поездке готовит.

(четвертый) – Да, наверное, помер.

Наутро первый – жене

-- А слышал, я вчера, помер Михалыч из 336-го.

-- Ой, да как же это?! Такой человек был! Нужно Ивановне рассказать.

Вот так, на пустом месте, запросто рождаются слухи. А если манипулятор ещё и грамотно подкинет какую-нибудь правдоподобную идею, то рождаются ещё быстрее.

Навет.

В корпусе пионерского лагеря начали пропадать вещи. Манипулятор запускает сплетню, что «Колю из третьего отряда пару лет назад поймали на воровстве». Сплетня любопытна на фоне разворачивающихся событий. Поэтому быстро распространяется. После очередной кражи всё внимание обращено на Колю. А настоящий вор получает возможность вынести вещь за территорию.

Слух, сплетня, навет могут быть инструментами манипуляторов. Это несистемные манипуляции. Когда манипулятор их запускает, у него нет гарантий, что они:

- Пройдут по нужным информационным каналам.
- Дойдут до нужного количества нужных людей.

Однако это не значит, что ими совсем нельзя управлять. Для прохождения по нужным каналам манипулятор сначала эти каналы определяет, а потом в них запускает информацию. Для накрытия необходимого количества людей придумывает наиболее яркую, любопытную информацию.

Для вышеприведённого случая в пионерском лагере это будет выглядеть так:

1. Сплетню шепнули Диане, которая отличается своей болтливостью.
2. Сплетня в полной версии выглядела так: «2 года назад Коля захотел велосипед. Купить денег не хватало. Но тут он заметил, что сосед снизу хранит велосипед на балконе. Коля ночью подцепил крючком, утянул к себе и перекрасил. Потом во дворе собака соседа всё равно свой велосипед определила, и погналась за ним. Коля на скорости столкнулся с мотоциклистом и поцарапал ногу. И сейчас это шрам у него виден». Если задуматься, то ерунда. Но как раз в такую ерунду люди охотно верят.

Деманипуляция. Бороться сложно, так как неизвестен источник, неизвестно, сколько людей слышали эту информацию. С тем же успехом можно бороться с роем комаров: сколько руками не махай, толку не будет. Поэтому обычно с наветами борются деманипуляцией «не обращать внимание». С сохранением спокойствия. Когда дело доходит до разбирательства, тогда начинается симметричная деманипуляция:

- Я украл – докажите.
- Так все знают, что ты вор.
- Откуда, что я раньше крал.
- Велосипед 2 года назад.

-- Не было такого. Это тоже навет. Можете в полицию запрос отправить.

Когда выбивается основание навета, он рассыпается: все видят, что их мнение основывалось на пустых словах. Положение осложняется, когда в спорах участвуют люди, которые имеют врождённый талант убеждения. Слушатели склонны «выключать мозг» и верить им, а не фактам.

-- Да посмотрите как он краснеет – явно врёт. Нужно ему морду набить, чтобы не повадно было.

Каскад манипуляций: мифическая причинно-следственная связь и сразу призыв к действию, пока люди не одумались.

Здесь наиболее эффективна стратегическая деманипуляция: иметь свою команду (дружину, по-русски), которая чуть что поможет отбиться. На практике, если есть друзья, готовые вступить в бой, до боя не доходит. Продолжаются переговоры, со временем страсти успокаиваются и начинается разумное обдумывание сложности. Если дружины нет, тогда оперативная деманипуляция «клин клином»:

-- А ты чего меня обвиняешь? Может сам и украл, а на меня свалить хочешь? И всех будоражишь, а даже доказательств не имеешь.

Или способ Остапа Бендера:

-- Если Вы докажете, что я украл. Можете бросить в меня камень.

Опозоривание, шельмование, травля

Опозоривание – появление информации о недостатках человека из источника, заслуживающего доверие.

Например, в стенгазете написали, что Коля вор. Или в отделе начальник сказал, что сотрудник Семен пойман на подлоге при составлении отчёта.

Деманипуляция: решительно опровергнуть, добиться расследования и возмещения нанесённого морального (душевного, по-русски, в данном случае) ущерба.

Шельмование – постоянное выражение плохого отношения, презрения к человеку.

Например, куда не пойдёт Коля, все ему: «А фу таким быть», «О, вон ворюга идёт».

Деманипуляция

Оперативная: ничего не остаётся кроме как гордо не обращать внимания.

Стратегическая: делать добрые дела, чтобы они капля за каплей изменили мнение окружающих.

Травля – шельмование с угрозами.

Деманипуляция. Угроза не есть атака. Поэтому, если не бьют, смотри выше «шельмование». А если бьют, то эту манипуляцию мы рассматривали выше в «физических манипуляциях».

Разделяй и властвуй

Разобщив двух союзников или возможных союзников легче добиться своей цели. Воплощается в жизнь эта тактическая манипуляция через вспомогательные оперативные: клевета, угрозы, подставления.

Гриша и Антон – одноклассники. Крепко дружат, в том числе отбиваются от наглого Сергея и его дружков. Сергей решает разобщить их: крадёт мобильник у Гриши, подкидывает Антону. Когда его находят, Гриша и Антон ссорятся. Сергей и его дружки бьют их поодиночке.

Деманипуляция: не ссориться сразу по-детски, а сесть и обсудить положение дел с целью выяснить истинное положение дел.

Стравливание

Может существовать как крайняя форма «разделяй и властвуй».

В вышеприведённом примере в момент, когда мобильник извлекает из сумки Антона, Сергей может сказать: «Ага, вот кто вор. Гриша, если ты пацан, ты должен ему сразу морду набить!».

Формализм

Имеет множество определений. В рамках рассматриваемого нами предмета нас интересуют следующие:

1. чёткое и неукоснительно соблюдение всех инструкций в работе, оформление всех соответствующих документов;

2. исполнение работы «для галочки».

И обычным считается второе признавать следствием первого. Что неверно. Первое определение нейтрально. Более того, во многих случаях формализм полезен. Например: при сборке самолётов, производстве лекарств, проведении операций.

А кто же его ругает:

➤ Лентяи и неумехи, которые неспособны правильно, в полной мере, до конца выполнить работу. Более того, они иногда бравируют: «Я не формалист!». Вот благодаря таким неформалистам у нас все дороги в колдобинах.

➤ Те, кто работает быстро и качественно. Они ругают бумаги, которые нужно заполнять: «Зачем? Я и так сделал хорошо». Они правы, но эти бумаги как раз-то появились из-за вышеупомянутых лентяев и неумех – как средство предупреждения безответственности.

➤ Те, кто переоценивает возможности мозга по запоминанию.

➤ Те, кто не хочет правильно заполнять сложные формуляры (анкеты, заявки и тому подобное).

Рассмотрим последний пункт подробнее в рамках вопроса «почему в этом мире всё так сложно».

Представим, что не существует анкеты на получение паспорта. Ты пишешь в свободной форме заявление и отдаешь его паспортисту. Он звонит тебе и уточняет адрес. Ты говоришь. Потом звонит и уточняет национальности родителей. Потом звонит и уточняет твою национальность. После нескольких уточнений ты уже думаешь: «Сразу бы дали список того, что нужно указать в заявлении». Ладно. Представим, что этот список существует. Ты пишешь заявление и поворачиваешь голову к списку. Увидел пункт 1. Вписал его в заявление. Повернул голову ещё раз: пункт 2 — вписал. Повернул ещё раз: пункт 3 – вписал. В итоге шея устаёт. А в анкете сразу под строкой подсказка: быстро и удобно.

Ты можешь сказать: «Да, анкета удобна. Но почему нельзя ни помарок делать, ни зачёркивать – кому это мешает, если сделано аккуратно?». Что ж, посмотрим на этот вопрос глазами паспортиста. В 1-й анкете зачёркнута одна буква, в 22-й – исправлено две буквы, в 39-й зачёркнута предложение, 156-я написана неразборчивым почерком. Всё это тормозит работу. Получается, те кто неаккуратно заполнили анкету – наглецы. Им наплевать, что паспортист будет тратить лишнее время на их документы. Что с этим делать? Ввести допустимое количество ошибок? Глупо. Поэтому вводится отсекающее общее правило: без помарок и печатными буквами. Так из-за небольшого количества наглецов страдают все.

Вообще, надо сказать, что в нашем, славянском, обществе формализм в полной мере используется или на очень ответственных объектах, или против наглецов. Под наглецами понимаются как бытовые наглецы, так и преступники. На этот счёт существует ряд выражений, как, например, «Ну, не хочешь по-человечески – буду «бить бумагой».

Другой пример. Человек написал завещание. Родственник-злодей подкупил нотариуса и внёс исправления в завещание: что-то зачеркнул, что-то дописал. В итоге, после оглашения завещания он себе отхватил самую выгодную долю. Вот и получается, что хорошие люди не могут в строгих документах что-нибудь аккуратно исправить, потому что существующей практикой аккуратно исправления могут злоупотребить плохие люди.

Деманипуляция против чрезмерного «бумагооборота» только одна: ставить на данную цепочку дел только тех людей, которым можно верить на слово. Тогда у них не будет

необходимости брать друг с друга подпись – а значит и обмениваться бумагами.

Разберём второе определение формализма: «работа для галочки».

Она проявляется в следующих видах:

1) Получен результат работы (материальный или нематериальный). Результат конечный, поэтому его можно учесть (поставить галочку) и передать кому-либо. Но он некачественный. Точнее говоря, он не соответствует требованиям получателя. Пример формализма в случае материального продукта труда очевиден. В случае нематериального был приведён выше: написать документ плохим почерком. То есть неформалист, который этим гордится, плохо выполняя работу, является, оказывается, формалистом с точки зрения второго определения.

2) Подвид первого вида: продукт ранее соответствовал требованиям получателя, а сегодня нет. Если изменения резкие, то это сразу заметят, и о формализме и речи не будет. Хуже, если изменения идут медленно. Может получиться, что, когда заметили, делать уже что-то поздно. Вспомним наш завод меховой одежды. Летом до производства и отдела продаж был доведен план по производству и продажам изделий собственного производства до конца года, шт:

Изделие	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Шуба	50	100	90	50
Шапка	50	100	90	50

План был составлен простым повторением факта продаж в прошлом сезоне + 10% с учетом увеличения количества работников.

С сентября по декабрь производство производило то, что от него требовал план. А отдел продаж продавал то, что покупали.

В январе была посчитаны продажи и получился следующий факт:

Изделие	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Шуба	40	50	60	30
Шапка	50	90	100	50

Директор «рвал и метал». И это не удивительно:

- Плохо продавался более дорогой товар. Продажи шапок еле-еле позволили выйти в прибыль за этот период.
- Сезон завершился: куда непроданные шубы девать? Устроить распродажу – убытки. Оставить на складе – в следующем сезоне они могут оказаться немодными. Опять же не продадутся.
- И главное: почему никто вовремя не забил тревогу?!

Действительно, почему плохо продавались шубы? У соперников они красивее, дешевле? Или просто продажи выстроены лучше? Никто над этим не задумывался, так как не обратил внимание на невыполнение плана. Все причастные выполняли свои обязанности формально, а работа с прибылью не позволила проснуться инстинкту самосохранения и обдумать результаты работы.

3) Ещё подвид первого вида: процесс не соответствует требованиям времени. За этим общим понятием может скрываться:

- не соответствует требованиям законодательства, технических нормативных актов;
- проигрывает соперникам по себестоимости;
- не способен выпускать продукт с теми свойствами, которые нужны получателю.

В качестве примера несложно представить производственный процесс тех же меховых изделий. Но, замечу, эти же недостатки могут быть у информационных процессов.

Деманипуляция против формализма-«работы для галочки».

Положение дел непростое. Вроде и видно, что кто-то саботирует, но для расследования особо не за что зацепиться. Вроде все работали как нужно, а периодически и вообще ударно. И кулаком стучать по столу бесполезно: начальники займут позицию «я сделал всё, что мог – хоть казните».

На практике разные руководители по-разному решают этот вопрос в соответствии со своим нравом и стилем руководства. Кто-то завязывает зарплату на результат, кто-то ещё больше сыплет угрозами, кто-то проводит дотошное расследование. Расследование может проводиться или ради результата, или для того, чтобы напугать самим фактом. Все эти деманипуляции могут быть удачны.

Пример общий для обоих определений формализма. Если вся дорога в колдобинах, а ремонт был недавно, значит стоит поблагодарить за слаженную работу неформалиста бригадира и формалиста начальника участка.

«Ванильные» показатели

Это подсовывание манипулятором тех показателей, которые приятно слышать манипулируемому. Один из видов формализма.

Например.

Предприятие открыло интернет-магазин. Маркетолог, ответственный за эту затею докладывает руководству:

– Наш интернет магазин работает уже 2 месяца, а количество посетителей подскочило аж в 10 раз!

Звучит здорово. А какова будет картина, если посмотреть на неё в абсолютных цифрах:

март. 10 посетителей.

апрель. 100 посетителей.

То есть почти никто туда не заходит. (Более того, опытные интернет-пользователи заметят, что несколько десятков, а то и сотен посещений сайта в месяц – это посещения своих же сотрудников с целью настроек, уточнений, проверок).

Понятие «ванильные» показатели» происходит из вольного перевода «vanity metrics», англ. – метрики тщеславия. Они могут быть приятны манипулируемому по следующим причинам:

1. Эти показатели всегда применялись. Их постоянное выслушивание не создаёт предпосылок для появления страха перед новым.
2. Они скрывают сложности, и поэтому не огорчают, не заставляют напрягаться.
3. Их легко получить. Не приходится слишком напрягаться.

Рассмотрим это на примере того же интернет-магазина.

1. Эти показатели всегда применялись.

Пока интернет-магазин «раскручивается» важным является показатель количества посетителей. Однако уже месяца через 3 всё более важным становится показатель объема продаж. Уже нужно на нём, в первую очередь, заострять внимание.

2. Они скрывают сложности.

Предположим рассматриваются показатели продаж. Вроде и объёмы велики – не зря создан интернет-магазин. Всё хорошо. Однако, если покопаться поглубже, может оказаться, что 90% продаж обеспечивают те клиенты, которые раньше покупали «оффлайн». Получается, что интернет магазин не выполнил главную задачу: привлечь новых покупателей. Более того, он оказался убыточной затеей: дополнительные деньги вложены, а объёмы продаж те же. С другой стороны, возможно, он удержал старых покупателей, потому

что облегчил им покупку – то есть, не стоит сразу «рубить с плеча».

3. Их легко получить.

На сайте сделали окошко опроса с общим смыслом «почему вы у нас покупаете». Результаты были изучены и доложены руководству. И выглядели весьма приятно: «потому что качество высокое, цены низкие, сайт удобный». Приятно. Но ведь этот опрос не учитывает мнение тех, кто не посетил этот сайт, тех кто не покупает вообще. А это, возможно, 98% от числа покупателей на рынке. И вот чтобы узнать их мнение нужно маркетинговое исследование, которое и дорого, и долго, и хлопотно.

Деманипуляция

Определить показатели для оценки со следующей позиции «этот показатель показывает насколько достигаются наши цели при существующих внешних условиях». Тогда этот показатель будет полезен. Согласитесь, что тогда ещё нужно:

1. Осознать цели.

2. Изучить внешние условия.

3. При определении показателей, как вы заметили, речь может идти и об отдельных, и о группах показателей. То есть, сначала нужно определить важную группу, а потом, внутри неё, важные отдельные показатели. Например:

➤ Группа «показатели посещения»

➤ Отдельные показатели: «Количество посещений / единица времени, количество посещений из различных географических областей, количество посещений в разрезе ассортиментных групп, количество посещений в разрезе переходов по внешним ссылкам, количество посещений / рубль рекламы сайта» и так далее.

4. И, как вы заметили, периодически нужно пересматривать значимость показателей.

Выхолащивание идеи

Рассмотрим продолжение истории про запуск в производство мягких игрушек.

Самолюбие начальник отдела продаж было уязвлено и он решил доказать, что был прав. Для этого нужно было, чтобы продажи (или поступление денег) были низкими. Для этого был необходим был саботаж путём действия или бездействия. Как объективно (на самом деле, по-русски) развивались события.

5.02 Чт. Маркетолог съездил в 2 торговые точки и собрал информацию.

6.02 Пт. Чтобы затянуть процесс, а одновременно и снизить риск ответственности за неудачное решение, начальник сказал, что 2 точки – это не выборка. Нужно собрать ещё в 10-ти.

13.02 Пт. Маркетолог сдал информацию по 10 точкам.

20.02 Пт. Начальник рассмотрел информацию. И дал указание начать проработку в Интернете.

28.02 Сб. Ему на стол лёг предварительный проект, основанный на информации из Интернета и из опроса точек.

03.03 Вт. Начальник рассмотрел проект и дал указание разрабатывать дизайны.

14.03 Пт. Ему в кабинет были доставлены уже сшитые варианты игрушек.

22.03 Сб. Он рассмотрел эти дизайны и отобрал те, которые должны идти в продажу. Причем это были самые неудачные из предложенных.

08.04 Вт. Выпущена первая партия игрушек. Продавцы поехали предлагать их в торговые точки.

В тот же день директор затребовал отчёт по данному начинанию, так как прошло более 2 месяцев с момента того совещания. Начальник отчитался, что начинание трудное (и он об этом предупреждал), и только сегодня поехали продавцы по точкам предлагать игрушки.

15.04 Вт. Из 46 точек 40 отказались, так как называли игрушки несимпатичными.

16.04 Ср. Начальник срочно потребовал от дизайнеров предложить другие варианты дизайнов игрушек.

23.04 Ср. Предложены, начальник отобрал и попросил производство срочно их изготовить.

13.05 Пн. После всех праздников наконец-то вышла новая партия. Менеджеры по продажам поехали предлагать их в точки. Из 46 точек, 100% игрушки были проданы в первые 20 по следующим причинам:

- Дизайны сипатичные;
- Начинается туристический сезон.

Заметим, что проданы на условиях отсрочки платежа.

«Механизм заработал»: производство шьёт, игрушки расходятся быстро. Однако начальник не контролирует оплату точками полученных игрушек. А те конечно не спешат платить.

То есть он делает всё возможное, чтобы на одних участках начинание «буксовало», а на других была бешенная суета. А сотрудники не видят все действия так чётко как мы видим выше. Они только видят результаты: усилия вкладываются, а пользы никакой. Дополнительно раздражает суета. И они начинают терять веру в эту затею – происходит её выхолащивание.

08.06. Директор затребовал отчёт по данному начинанию, так как прошло ещё 2 месяца. Начальник доложил, что продажи «со скрипом» пошли, но нет пока денежного результата. Посетовал, что это направление только зря занимает время у всех его людей: продавцов, маркетологов. Не говоря уж о производстве и финслужбе. Директор потребовал подробный отчёт, почему так получилось.

Что изложил начальник:

5.02 Чт. Маркетолог съездил в 2 торговые точки и собрал информацию.

6.02 Пт. Чтобы не принимать решения по обрывочным данным, я поручил собрать информацию ещё в 10-ти.

13.02 Пт. Маркетолог сдал информацию по 10 точкам.

20.02 Пт. Рассмотрел информацию так быстро, как только смог. И сразу дал указание начать проработку в Интернете.

28.02 Сб. Мне на стол лёг предварительный проект, основанный на информации из Интернета и из опроса точек. Я ради нового начинания не пожалел своего выходного дня и рассмотрел его.

03.03 Вт. *Не упомянуто, что только в этот день был на самом деле рассмотрен проект и отданы соответствующие распоряжения.*

14.03 Пт. Мне в кабинет были доставлены уже сшитые варианты игрушек. Видите, сколько времени дизайнеры возились.

22.03 Сб. Я опять не пожалел личного времени и рассмотрел эти дизайны. Отобрал те, которые должны идти в продажу.

08.04 Вт. Выпущена первая партия игрушек. Две недели возилось производство. Я их не виню: любое начинание требует времени. Продавцы сразу поехали предлагать их в торговые точки. А ведь они ради этого отодвинули свою основную работу.

15.04 Вт. Из 46 точек 40 отказались, так как называли игрушки несимпатичными. К сожалению, сразу не повезло. Бывает. Ну я ж не художник: не угадал сразу с мордочками. Но я срочно постарался исправить положение.

16.04 Ср. Срочно потребовал от дизайнеров предложить другие варианты дизайнов игрушек.

23.04 Ср. Предложены. Я их отобрал и попросил производство срочно их изготовить. Но тут ещё и майские праздники так некстати оказались.

13.05 Пн. После всех праздников наконец-то вышла новая партия. Продавцы поехали предлагать их в точки. Опять же бросили другие направления. Но, слава богу, на этот раз успех превзошёл все ожидания. Из 46 точек, 100% игрушки были проданы в первые 20 по следующим причинам:

- Дизайны симпатичные;

-
-
- Начинается туристический сезон.

Но радость была недолгой. Эти точки совершенно не хотят платить. Мы конечно должны им напоминать. Но, согласитесь, продавцам лучше тратить время на напоминания крупным магазинам, каждый из которых делает оборот в 100 раз больше, чем все эти 46 точек. (Здесь он кривит душой: этот оборот в 100 раз больше зимой, а летом он резко падает. Вспомогательная манипуляция).

Таким образом приведён другой пример манипуляции: выхолащивание в информационном поле. Даже если описываемый процесс, предмет правильный, результативный, его можно представить плохим и бесполезным благодаря подтасовке фактов.

Доведение идеи до маразма

Такая степень выхолащивания идеи, когда от неё уже тошнит. Достигается постоянным принятием неэффективных (не работающих, по-русски, в данном случае) мер.

В том же примере с игрушками. Начальник запускает масштабную рекламную кампанию по городскому телевидению в период 08.04 – 08.05. Финслужба и маркетинг обозлены – это же «деньги на ветер» по следующим причинам:

- Пробные продажи не удалась. Фактически в торговых точках нет игрушек. Даже если кто-то захочет их купить, он их не найдёт.
- Туристический сезон ещё не начался.
- Да и если бы начался: туристы не смотрят городское телевидение!

Работники, опять же, не видят всех действий должностных лиц и обозляются на саму затею – производить и продавать игрушки.

Деманипуляции

Смотри выше в «формализме», «ванильных показателях». А также рассмотрим стратегическую.

Рассмотрим один из примеров сложной деманипуляции. В данном случае: в стиле «ход конём». Директор рассуждает следующим образом. Начинание буксует. По какой причине? Возможны три варианта:

1. Действительно, дело оказалось сложнее, чем предполагалось.
2. Кто-то саботирует. Можно выяснить, но на это уйдёт много времени. Хотя, конечно, не мешало бы, чтобы не поиметь в будущем ещё большие сложности. Но это требует отдельного обдумывания, а по данному начинанию решение нужно в ближайшее время.
3. Предприятие не готово к подобной работе. То есть к работе мелкими партиями с большим количеством мелких покупателей. Чтобы это исправить, нужно перестраивать работу почти всех служб. Это, как ни крути, или затраты, или потери времени, что тоже затраты.

Принимает универсальное решение: найти оптовика. Он один будет покупать игрушки и продавать их в точки. Преимущества данного решения:

1. Предприятие будет работать в прежнем режиме: с крупным покупателем.
2. Попутно силами маркетинга можно будет глубже изучить особенности этого рынка.
3. В случае недоработок с нашей стороны оптовик будет выставлять определённые претензии. По ним можно будет отследить, какое чётко подразделение, а затем и какой человек плохо работает.
4. Если этот оптовик начнёт злоупотреблять своим монопольным положением, его легко можно будет заменить. Особенности товара позволяют это сделать.

Прикрыться ценностью, но не служить ей, «хамелеон»

Самый простой пример – внедрённые агенты. Штирлиц, например. Деманипуляции отражены в том же фильме.

Вопрос, конечно, когда манипулятор плохой, а когда хороший. Ведь и Штирлиц, и его

противники честно выполняли свой долг. То есть были хорошими по отношению к своим правительствам. Идём по цепочке: правительство СССР было хорошим, правительство гитлеровской Германии было плохим. Вывод: Штирлиц был хорошим, его противники плохими.

Менее драматичный пример: лицемерное подстраивание человека под требования окружающей среды, чтобы «быть не хуже других». Примеры:

- Все за экологию, и мы выпускаем экологичные товары.
- У всех портрет президента на стене, и мы преданны власти.
- Все за честь школы, и я конечно за честь школы: вон во время субботника кирпичи таскал.
- Все одноклассники слушают «хаос», ну так и я «в тренде».
- Все говорят, что нужна реструктуризация, и я согласен. (А что это такое? А какая разница.)
- Все отметили на торжественном ужине, что у жены директора прекрасное платье – и я не должен остаться в стороне.
- Все трудятся допоздна, чтобы показать преданность компании – а я тружусь на час больше, чтобы все видели, что я самый преданный.

Деманипуляцию придумать достаточно сложно, потому что манипулятор не только декларирует (заявляет, по-русски), но и выполняет заявленное. Для нас риск не столько в этом, а в том, чтобы манипулятор не изменил своего поведения при резком изменении обстоятельств внешней среды. Примеры измены к вышпериведённым примерам:

- На рынок пришли дешёвые китайские товары. «Чёрт с нею с экологией – лишь бы выжить».
- Президента пытаются свергнуть путём вооружённого переворота. Необходимо собраться в ополчение. «Да ну, я никогда не разделял его курс на 100%».
- Нужно летом отремонтировать класс для первоклашек. «Дурных нет. Во-первых, лето – я не обязан. Во-вторых, я лучше позагораю. В третьих, ладно если бы свой класс – а то непонятно кому».
- Соперники предложили «слить» клиентскую базу за сумму равную годовой зарплате. «Вот! Вот кто меня оценил! А я тут «вкалываю», не разгибаясь, день и ночь. Кому это нужно? Да ещё и эту придурочную жену директора периодически выслушиваю».

На этот случай единого волшебного средства нет. Есть только общий подход: манипуляция «проверка» в оперативном, тактическом, стратегическом масштабе. Чтобы «размять извилины»: выработайте сами несколько деманипуляций, используя рассмотренные умственные деманипуляции. И манипуляции тоже – ведь их можно развернуть для доброго дела.

Уклонение от решающей битвы

Вспомним пример с боксёрами. Боксёр в красных трусах постоянно уклоняется и пропускает некоторые удары. Боксёр в синих трусах думает: «а, слабак, ещё пара ударов – и я его уложу». Через какое-то время боксёр в красных трусах продолжает скакать, а боксёр в синих трусах уже вымотался. Снизилась скорость движения. Вот тут-то боксёр в красных трусах и начинает его лупить.

Деманипуляция: обдумывать положение дел и не расслабляться. А если всё идёт хорошо, то и насторожиться.

1.2.3 Психологические манипуляции

Понятие:

1. Невербальная (несловесная, по-русски) информационная манипуляция.
2. Переброс чувствами на другую логическую цепочку.
3. Торможение скорости мышления

То есть психологические манипуляции, по сути, являются вспомогательными манипуляциями для информационных.

По технике воздействия психологические манипуляции делятся:

- «игра на сильных качествах манипулируемого»;
- «игра на слабых качествах манипулируемого».

То есть, если вы «крутой» и сильный, не стоит думать, что «психологические манипуляции применимы к слезливым дамочкам, но уж явно не ко мне». К Вам будет применена «игра на сильных качествах». Причём, скорее всего, слезливой дамочкой.

Цели этих видов манипуляций:

- «игра на сильных качествах»: притупить бдительность;
- «игра на слабых качествах»: разрушить оборону, урезать время, спровоцировать.

Психологические манипуляции насколько неприятны, настолько просты в деманипулировании. В подавляющем большинстве случаев, чтобы рассыпать манипуляцию, достаточно указать на неё манипулятору или присутствующим в этот момент слушателям. Но для этого нужно понимать, что тобою манипулируют. Эта глава направлена как раз на освещение большого перечня психологических манипуляций и, где необходимо, схем деманипулирования.

1.2.3.1 Оперативные психологические манипуляции

Улыбка

Это несловесный знак. Вы уже наверное встречали утверждение, что при разговоре человек воспринимает информацию не только ушами, но и глазами. Слушатель обращает внимание на мимику лица говорящего, его позу, движения, фигуру, одежду. Это всё несловесные знаки. Мы обращаем на них внимание рефлекторно. Мозг хочет получить всю информацию о говорящем – это проявление инстинкта самосохранения. Если информация, полученная через глаза, противоречит информации, полученной через уши, мозг начинает бить тревогу: «Тебя обманывают!».

Очевидна схема манипуляции: если манипулятор хочет солгать, ему нужно звуковую ложь спараллелить с несловесными знаками, показывающими, что манипулятор говорит правду. Один из этих знаков: улыбка.

Улыбка говорящего показывает, что ему нравится слушатель. У слушателя могут срабатывать следующие рефлексы:

- Я нравлюсь говорящему → он не будет желать мне зла → он не будет делать мне зла → в том числе, не будет обманывать. Это игра на слабых качествах.
- Я нравлюсь говорящему → это потому что я такой прекрасный → нужно его отблагодарить за признание моих положительных качеств. Это игра на сильных качествах.

Действенность улыбки определяется тем, что манипулятору не нужно вдумываться, на сильных или слабых качествах он хочет сыграть – улыбка начинает универсальную манипуляцию, а манипулируемый завершает её сам.

Как манипулятор создаёт фальшивую улыбку? Подходы зависят от его мастерства:

1. Принудительно изображает её мышцами лица. Это обычно натянутая улыбка.
2. Припоминает одну из запасённых историй, чтобы вызвать настоящую улыбку, которая будет держаться на лице некоторое время. Слушатель подумает, что он стал причиной этой полностью искренней улыбки. В зависимости от типа истории оттенок улыбки бывает разный. Например:

- Если вспомнен анекдот, улыбка будет неяркая, но интригующая.
- Если вспомнена большая победа, улыбка будет яркая, лучезарная – «голливудская».
- Если вспомнен отпуск на море, улыбка будет мечтательная.

3. Улыбка естественная в оперативном положении, но используется для тактической манипуляции.

Например. Парень и девушка нравятся друг другу. Парень пытается увлечь её. Но девушка не любит парня, и ей близкие отношения не нужны. Но, видя его отношение, она периодически его о чём-то просит. Конечно же с очаровательной искренней улыбкой. Он не может отказать и выполняет просьбы. Теряет, наименьшее, своё время.

Деманипуляция

Вы сразу скажете, что нужно изучить книги по расшифровке мимики лица и чтению «языка тела» и прочим видам психологического анализа (продумывании психологии, по-русски). Не повредит. Но 100%-ой уверенности положения этих книг вам не дадут. Классический пример: руки, скрещенные на груди. Согласно книгам, это знак того, что человек от Вас «закрылся». Отсюда вывод: может и обмануть. А может ему просто холодно?

Или сбивается человек в монологе, краснеет. Врёт? Может быть. А может быть волнуется.

1. Поэтому не обойтись без сопоставления фактов: движений тела, слов, и дел. В вышеприведённом примере это выглядит так:

Уста говорят: помоги мне, пожалуйста, забрать «плазму» из магазина и завезти домой.

Глаза говорят: я тебя так дома «отблагодарю», что только утром и уйдёшь.

На деле: плазму завёз, домой затащил, даже чаю не предложила, сходить в клуб на этой неделе не согласилась.

Явная нестыковка трёх потоков информации.

2. А затем уже выбираете следующий этап деманипуляции: симметричную, асимметричную, уклонение, глухая защита, не обращать внимание. Какой? Зависит от выводов, к которым вы пришли в ходе продумывания психологии манипулятора

Провокация

– это действие или ряд действий с целью вызвать ответное действие / бездействие провоцируемого, с целью создания таким образом тяжелых последствий для провоцируемого. Игра на слабых качествах. В Интернете в настоящее время провокаторов называют «троллями».

Рассмотрим несколько разновидностей этой манипуляции

Взывание к чувству долга, справедливости и тому подобным

Легко было рассуждать в вышеприведённом примере про улыбку. Цена манипуляции невысока. А если девушка с обворожительной улыбкой говорит: «Вон тот парень меня обижает, защити меня, пожалуйста». А тот парень выглядит очень внушительно. Тут уже рискованно сначала делать, а потом сопоставлять потоки информации.

Придётся проводить в ответ тактическую деманипуляцию:

1. Нужно знать, что сразу броситься в бой – это не прибавит тебе привлекательности в глазах девушки. Потому что будет означать недалёкость ума
2. Она хочет твоей защиты – что ж, пусть будет рядом. Пока она будет рядом, в ходе общения и выяснится, насколько ты ей интересен.
3. Оказалось, что всё правда, а не манипуляция, и тот парень нахамил девушке. Вот тогда нужно вступать в бой. Нет более глубокого падения мужчины в глазах женщины, чем бездействовать, когда её обижают.
4. Парень гораздо сильнее тебя? Тогда деманипуляцию придётся разбивать на 2: разговор, позже встреча для драки со своей «бригадой».
5. Ты слаб и/или у тебя нет друзей, которые тебя поддержат силой в трудную минуту? Что ж,

тогда в п.2 извинись и скажи, что она не по адресу.

Взывание к самолюбию

В 90-х это называли «брат на понт». Пример:

На улице:

-- Да тебе слабо колёса с этой машины снять!

-- Это мне слабо?

Через два месяца перед судом:

-- Слушай, ну ты ж меня «на понт брал» с этими колёсами. Ну так давай со мной.

-- Э, брат, не помню я никаких колёс. Ты чё-то путаешь.

Другой пример:

-- Да вы в жизни эту стенку за неделю не выложите!

-- Это мы не выложим? Днём и ночью будем класть, но за неделю управимся.

Это плохая или хорошая манипуляция? Выложить стенку в короткие сроки – это хорошо. Плохо, если за это потом сверхурочные не выплатят.

Стравливание через взывание к самолюбию

Василий. Слышь, Коля, я думаю, что Степан тебе при случае «навалает».

К. А чего это он мне «навалает»?

В. Слышь, Степан, Коля говорит, что при случае не ты ему, а он тебе «навалает».

С. Э, а чего это он думает, что самый «крутой» здесь.

В. Ну так, может, вы тут сразу и разберитесь, кто «круче»...

Провокация всплеска эмоций

-- Да ты урод

-- Это я урод? На. – Бьёт в глаз.

-- Будьте все свидетелями! Он меня избивает.

Если вы внимательно читали книгу, то домыслили, что это примеры комплексной манипуляции провокация + «подстава», то есть заметно, что психологическая манипуляция способствует умственной.

Надо сказать, что провокации могут быть направлены на любые чувства – смотря где «ахиллесова пята» в нраве манипулируемого. Например, высмеивание, которое будет рассмотрено ниже. И в этом искусство манипулятора: найти такое слабое место и ударить по нему.

Деманипуляция: не поддаваться на провокации. Усилием воли не давать «закипеть крови» или «расплыться в умилении», а быстро и хладнокровно продумывать обстановку.

Высмеивание

Мощная манипуляция и деманипуляция. Игра на слабых качествах. Чтобы понять почему, разберёмся сначала, что такое смех.

Смех – это физическое выражение энергетического явления – резкого ускорения скорости протекания энергии по энергоканалам. Чем меньше скорость, тем меньше смеха. Наименьший смех – это улыбка.

Причины у смеха бывают разные. Они могут находиться на всех четырёх уровнях: физическом, умственном, психологическом, энергетическом. Сами подумайте, какие бывают причины у смеха.

В данном случае мы рассматриваем причину на умственном уровне. Смех – это реакция мозга на что-то новое, и явно безобидное. Это положительное чувство, так как новое → это возможность изменить нынешнее положение вещей → усовершенствоваться относительно меняющегося мира → наименьшее – выжить, наибольшее – опередить соперников. Если

конечно новое – безобидное, а не что-то страшное, вредное. Чем меньше новизны, тем слабее отзвук, то есть тем ближе улыбке.

Чем резче, необычнее явление, тем больший смех оно вызывает. Хороший тому пример анекдоты. Почему мы смеёмся над ними? Потому что они заканчиваются резким, неожиданным развитием событий. А когда не смеёмся? Когда развитие событий предсказуемо или нерезкое.

Остроумие – умение создавать сообщения с неожиданным прыжком от одной информационные цепочки к другой. Те же шутки, анекдоты.

Чувство юмора – умение понимать остроумные сообщения.

Почему не все слушатели смеются над шутками? Причины могут быть следующие:

- Эту шутку уже слышали.
- Они плохо знают информационные цепочки между которыми прыгает шутник. Очевидный пример – непонимание многих наших шуток и анекдотов иностранцами.
- Слабые аналитические способности → это не позволяет сопоставить в голове информационные цепочки → слушатель не понимает, что произошёл прыжок с одной на другую → не видит новизны → не смеётся.

Высмеять – дать описание высмеиваемому объекту, резко отличающееся от нынешнего мнения о нём, причём в худшую сторону.

Пример высмеивания в плохих целях.

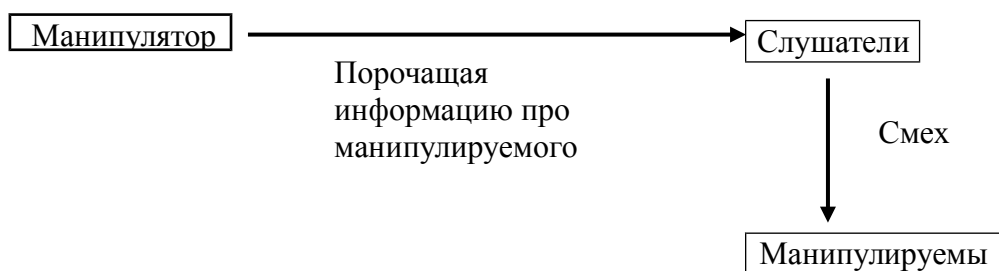
Одноклассник-болтун: «А вы слышали? Вчера Аня у школьного крыльца «растянулась» и заревела как первоклассница. Потом шла домой вся зарёванная и с порванными колготами».

Другие одноклассники: «Ха-ха-ха, Гы-гы-гы».

В данном случае история резко противопоставлена общеизвестным характеристикам (чертам, по-русски, в данном случае) Ани: аккуратность, выдержанность.

Деманипуляции.

В чём сложность? Посмотрим схему манипуляции:



Соответственно, какие цели деманипуляции?

1. Восстановить мнение о себе у слушателей.
2. Дать отпор манипулятору, чтобы вред не повадно было.

Поэтому наилучшая деманипуляция выглядит так:



Варианты деманипуляций для нашего примера.

Симметричная

Например, припомнить подобный промах манипулятору.

-- А сам не помнишь, как недавно стоял и у доски сопел, чуть не плакал?

Ассиметричная

Разновидностей может быть много.

1. Сострить на тему, которую можно связать с данным случаем. Остроумие – лучшее оружие против остроумия. Например:

-- Вчера Илью из 11Б «мордой по асфальту возили». Если ты такой смелый и «прикольный» --сходи к нему в класс, «поприкальвайся» на эту тему. Потом сам будешь идти домой «в слезах и порванных колготках».

2. В случае очень острого высмеивания – затрагивающего честь – можно и на «дуэль» вызвать. Это в случае парней.

3. Ещё возможность: разбить вдребезги. В данном случае это достигается следующим способом: объяснить, зачем манипулятор это затеял. Действительно, задумаемся: а какова была цель этой манипуляции? Цель была – получение энергии. В данном случае из двух источников:

- жертва насмешки;
- слушатели.

Если всё это разъяснить одноклассникам, манипулятор будет сторгать от стыда и долгое время будет подавлен. Однако, как это часто бывает, «палка о двух концах»:

- Можно нажать себе врага.
- Человек, загнанный в угол, начинает отчаянно защищаться – то есть готов нанести ещё больший вред. Например, стукнуть. Его толкает подсознательный побудитель: «Что угодно, любые средства -- лишь бы она замолчала».

Поэтому, начиная столкновение или вступая в него, нужно сразу думать, к какому завершению стремиться:

- Давать возможность «сохранить врагу лицо», если:
 - у него достаточно ума чтобы быть вам благодарным за это, и в будущем он не будет на вас нападать (или применять прочие манипуляции);
 - вы понимаете, что физически его уничтожить невозможно, он будет мстить, а сил на то, чтобы полностью оградиться от мести не хватает – даже если вы выиграли, приходится идти на перемирие.
- Вы несколько раз «сохранили лицо» врагу лицо. Но он глуп, поэтому неблагодарен – продолжает нападки. В этом случае:
 - или физически уничтожить (если речь идёт о войне);
 - или «разбивать в пух и прах», если вы уверены, что в будущем он не будет вам угрозой;
 - если «разбивать в пух и прах» опасно, то терпеть нападки, но принимать меры к своему усилению до тех пор, пока не станете сильнее манипулятора. Это может быть: записаться на бокс, найти союзников, запастись компроматом и так далее.

Замечу, что Выше в «умственных манипуляциях» мы рассматривали вопрос «загона противника в угол». Сейчас мы «рассмотрели его с другой стороны» – в западной литературе это называется «рефрейминг».

Не обращать внимание

В этом случае – признание поражения. Итогом будет:

- пусть небольшое, но ухудшение мнения окружающих;
- манипулятор поймёт, что вас можно высмеивать и в будущем.

Уклонение

-- Что, больше посмеяться не с кого?

Немногим лучше. Выглядит, как попытка увести разговор в сторону от поражения.

Глухая защита.

-- Ой-ой-ой, как смешно.

Тоже малополезно, так как показывает отсутствие остроумия. Последствия те же, что и в «не обращать внимание».

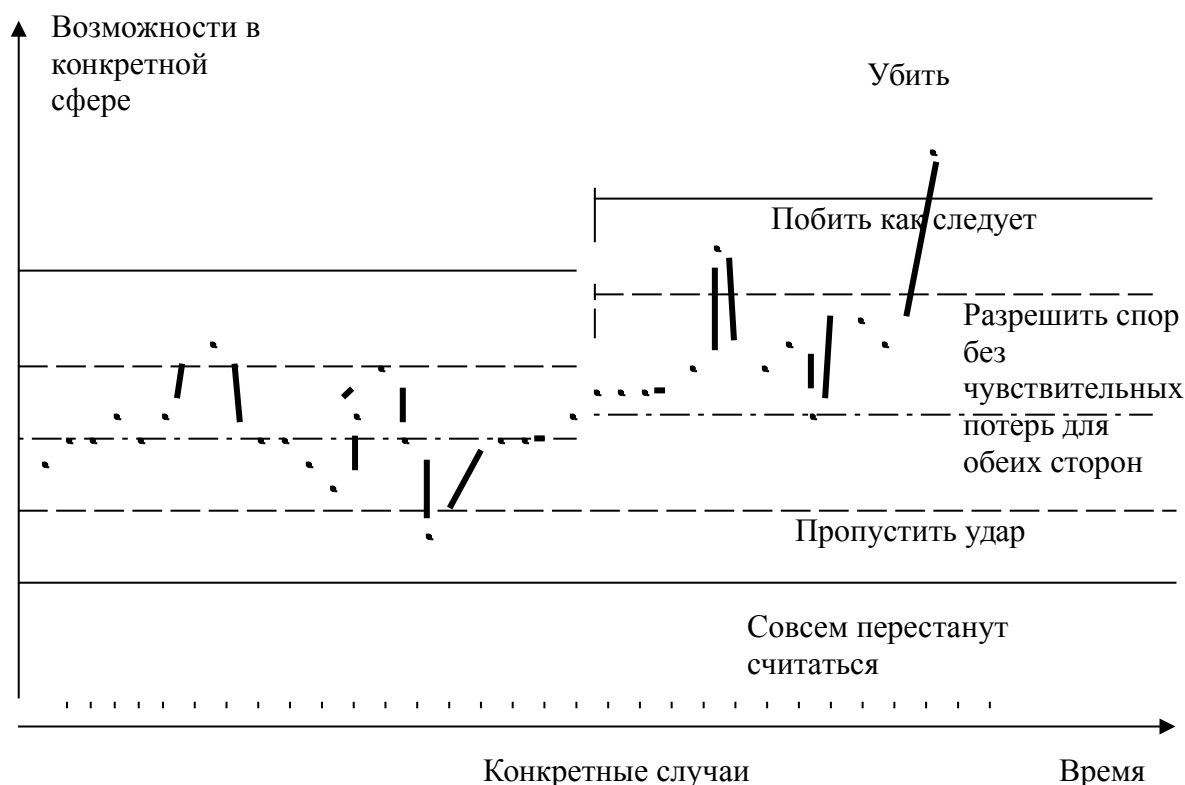
Ещё замечу, что в этом примере был показан один из законов жизни: всё имеет свои границы. Как бы этого не хотелось. Границы могут быть широкими, но они будут всегда. У бедных, у богатых, у королей, у отшельников, у йогов, у маньяков. Почему? Пофилософствуем. Этот мир материален. Двигаясь в любом направлении, мы тратим силу, чтобы преодолеть сопротивление материи. Чем дальше хотим попасть, тем больше нужно силы. А если фантазировать всё дальше и всё больше и выйти на вселенский уровень? Действие без границ во вселенском масштабе – это сделать «всё». Далее возможны два варианта:

1. Вселенная конечна. Тогда, чтобы сделать «всё», нужна все энергия вселенной. Возникает вопрос «зачем?».

2. Вселенная бесконечна. Тогда, чтобы сделать «всё», нужна опять же вся энергия вселенной. Но, так как она бесконечна, мы будем собирать её бесконечно. Опять возникает вопрос «зачем?».

Если же мы ставим перед собой жизненные цели, то упираемся в какие-либо границы. Границы возможностей. С одной стороны, нужно здраво это понимать, с другой – не прекращать попытки их расширения.

Рассмотрим границы на примере «бить или не бить». Это касается не только физических манипуляций, но и умственных, психологических, энергетических.



Возможности ограничены: физическим развитием, умственным, законодательством, склонностью к остроумию, смелостью, и так далее. Причём нижняя граница может

сравниваться с нулём. Но обычно люди сами для себя её определяют в каком-то значении выше нуля: «Нет, я ниже этого не опускаюсь».

Соответственно, в каждом жизненном случае человек принимает решение, что делать. Эти решения, изображённые на рисунки и соединённые линией и составляют линию поведения. А поступают люди следующим образом:

➤ В первую очередь, все конечно стараются разрешить споры мирно, с наименьшими потерями. Для этого нужно и слабины не дать, и манипулятору не дать взять верх. Это отражено верхней и нижней штрих-границей. При этом обычно человек осознаёт, где середина между наибольшими и наименьшими возможностями и инстинктивно её придерживается – чтобы была возможность манёвра в обе стороны. Придерживается – значит начинает разговор, бой, другую деманипуляцию с этого уровня. Эта линия отображена штрихпунктиром.

➤ В крайних случаях человек готов выйти за обычные границы. Понимая, что это наносит заметный урон ему или оппоненту, но риск разумен. Это поле тоже имеет границы – границы разумного риска. Они отражены сплошной линией.

➤ Выход за сплошную – это уже случай, когда положение дел требует действий с таким высоким риском, что теряется возможность уверенного предсказания последствий. Например, война: на нас напали, нужно идти и стрелять во врага, чем всё это закончится совершенно неизвестно. Или вернёмся к нашей Ане. Аня завела себе парня – Мишу. И однажды увидела Мишу с другой. И не просто с другой, а соперница повисла у него на плече – Аня, не раздумывая, бросилась царапать ей лицо. То есть выскочила за разумные границы в поле высокого риска – её мозг счёл, что положение дел того требует.

Границы возможностей для одного и того же вида действий, занятий бывают очень разные у разных людей, общностей, времён, государств.

Еще нужно заметить, что один и тот же человек постоянно переходит с одного поля возможности/время на другое в силу смены занятия, действия. Например: отношения с другом, отношения с подругой, использование денег, вождение автомобиля, выполнение профессиональных обязанностей. Более того, можно привести примеры, когда одни и те же события могут переходить с одного поля возможностей на другое.

Ведёт водитель машину. Набирает скорость: 40, 60, 90, 120, 150. Это всё события. Они происходят на поле «возможности автомобиля + возможности водителя/время». И общая линия его поведения сначала выходит за рамки обычного поведения, потом за рамки разумного риска. Его останавливает инспектор ДПС, и наш водитель уже оказался в поле «возможности предоставляемые законом/время».

На графике отражено расширение границ. Покажу это на примере.

Вспомним, что наша Аня завела себе парня Мишу. Что расширило её возможности на поле «возможности умственных и физических воздействий/время»: теперь она огрызается гораздо смелее. Ведь чуть что – Миша заступится. Её возможности словесных деманипуляций расширились. Однако бить носком туфли в берцовую кость она не спешит – этот приём у неё отнесён в зону разумного риска. На тот случай, когда кто-то будет сильно приставать, а Миши рядом нет.

Бывает принципиальный рост возможностей. Например: раньше ходили пешком – теперь ездим на автомобиле, раньше долго писали письма бумажные – теперь быстро электронные. Принципиальный скачок – это выход за существующие границы. Как здорово! Однако нужно отдавать себе отчёт, что это переход в новое русло: смотри схему 1.2.3.1-1 .

А зачем это понимать? Ведь возможности выросли, и это уже хорошо. А затем. Границы есть. Даже если вы о них не знаете.

➤ Если вы действуете ниже нижних границ, то недоиспользуете возможности данного русла.

➤ Если вы действуете выше верхних границ, то можете нанести вред себе.

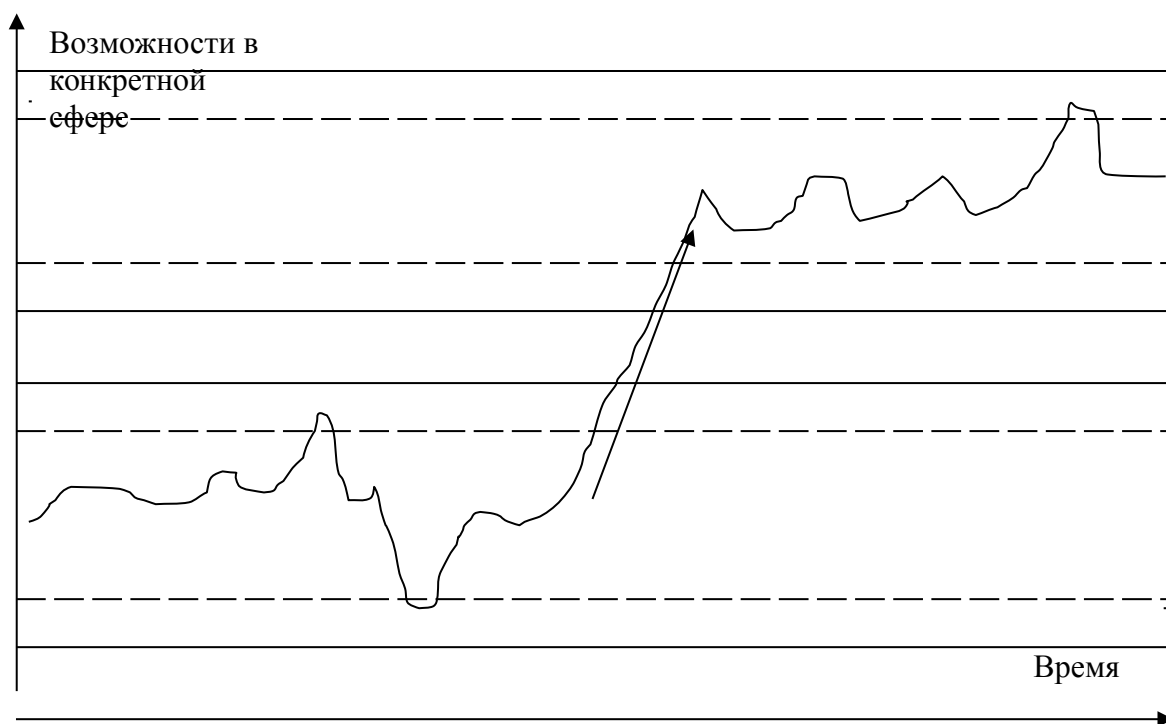


Схема 1.2.3.1-1

Купила, к примеру, семья компьютер. Активно (часто, по-русски, в данном случае) пользуются текстовыми редакторами и электронной почтой. В любом случае лучше, чем писать от руки. Но:

- Если эти программы не изучены глубоко, не применяются заложенные возможности автоматизации работы, то хозяева тратят больше времени, чем могли бы.

- Если нет понимания, что долго сидеть за компьютером – это вредно, то можно со временем получить или очки, или сколиоз, или одиночество.

Вернёмся к высмеиванию. Рассмотрим более взрослый и серьёзный случай. Применение высмеивания для снижения авторитета.

В одной компании работает продавец. Хорошо работает. Ему завидует сотрудник. На очередной планёрке сотрудник припоминает:

-- Игорь на этой неделе отличился: послал машину по несуществующему адресу. Приезжает водитель – а там котлован!

Что достигнуто манипуляцией:

Уровень авторитета по 5-балльной шкале был 5. Минус 1 от высмеивания – уже 4.

Как писалось выше, остроумие не всегда вызывает дикий смех. Пример деманипуляции с помощью остроумия, которая не вызывает смех, но уровень авторитета восстанавливает:

-- Если сравнить мои и твои продажи, так тебе кроме котлованов и рассуждать не о чем. (Ещё замечу: это остроумие было в виде передёргивания.).

Унижение, оскорбление

Психологический механизм тот же, что и у высмеивания. Игра на слабых качествах. Только в этом случае манипулируемый защищён гораздо меньше, что позволяет манипулятору открыто его унижать.

Рассмотрим некоторые частные случаи унижения, оскорбления.

Передергивание с издёвкой.

-- Вчера телевизор вешал, так попал на камень – сверло сломал.

-- В твои кривые руки, что не попадёт – всё сломается.

Неэтичный выпад. (Неприличный, по-русски).

-- Самый умный что ли?

Деманипуляции те же. За исключением симметричной. Так как:

- Возможно, этого манипулятор и добивается – манипуляция «провокация»;
- Падаете в глазах других слушателей – проигрываете тактическую манипуляцию. Нужно быть лучше, чем манипулятор. Если получается, обыграть его умственно или психологически. Если нет – придётся физически – вызвать на дуэль.

«Жареные факты»

-- сенсационные негативные (плохие, по-русски) факты о ком либо. Игра на слабых качествах.

Пример:

-- Слышали? Говорят, Андрей в раздевалке кошелек украл?

Психологический механизм тот же, что и у высмеивания, унижения, оскорбления.

Деманипуляции, соответственно.

Невозможно бороться с этой манипуляцией, если факты правдивы. Поэтому, чтобы уменьшить вероятность «выстреливания» «жареных фактов» о Вас, нужно, хотя бы сделать так, чтобы не было действительных плохих фактов. То есть не делать плохого. Не забывайте:

- Все тайное, рано или поздно становится явным. Причём, обычно, в самый неподходящий момент.
- Репутация создаётся годами, а разрушается за один день.
- Береги честь смолоду.

«Стадный инстинкт»

Манипуляции, наравленные как на то, чтобы удержать в рамках поведения, принятых в данной общности, так и на то, чтобы побудить его выйти за них. Игра на сильных и слабых качествах. Примеры:

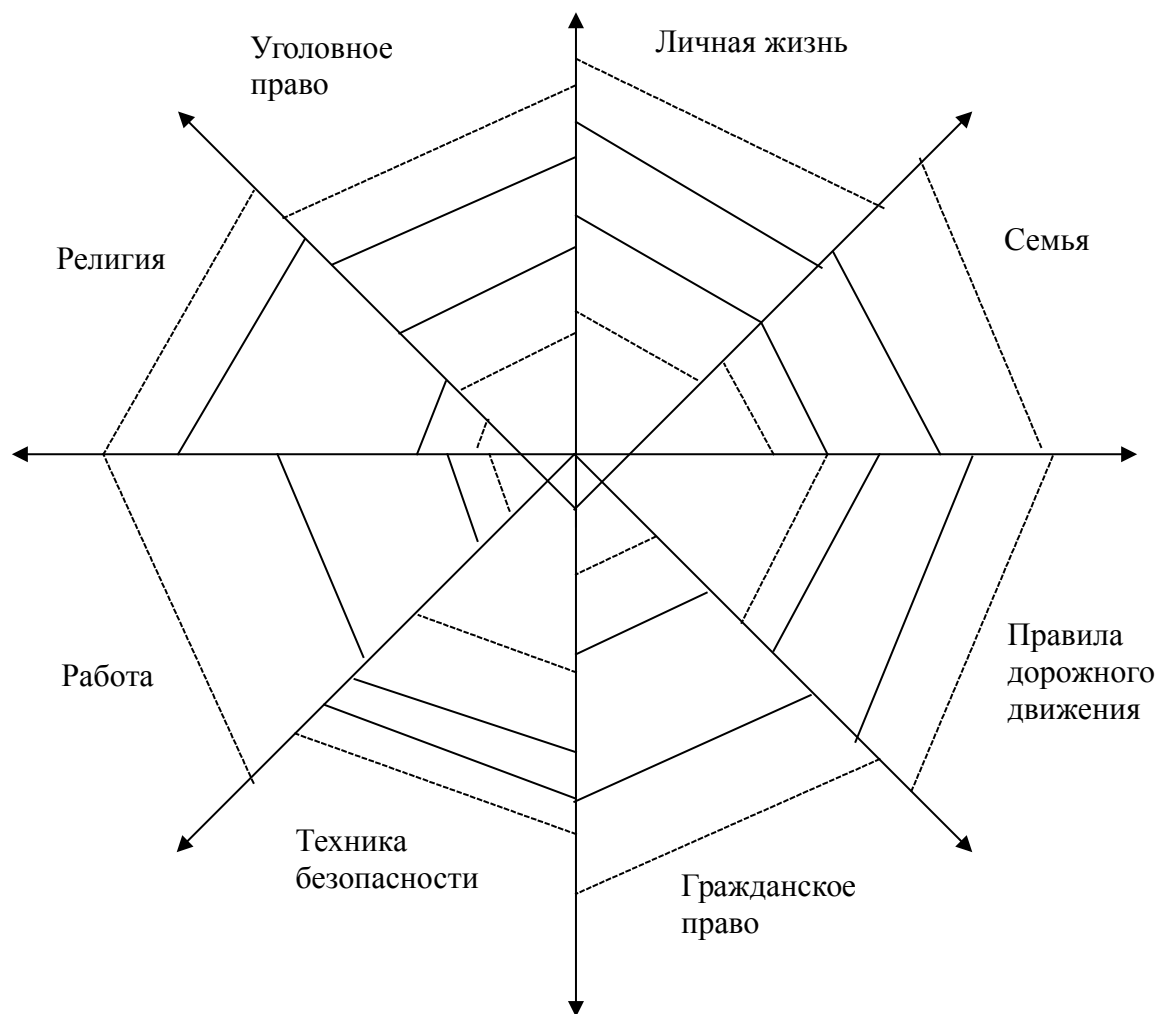
- Куда же ты «против общества» прёшь?!
- Ты что хочешь, чтобы от тебя все отвернулись? Один останешься.
- Что ты, баран? Чтобы за стадом идти? Делай как считаешь нужным.
- Мы особенные! Правила не для нас.

Здесь полезно вспомнить про объективно существующие границы для действий. Они есть в любой области, в любой общности: установленные законом, правилами, нравственностью, обычаями, умственными и физическими возможностями и так далее. Так как областей жизнедеятельности у человека много, изобразим некоторые области его возможностей не в двух осях, а на розе ветров. Смотри схему 1.2.3.1-2 ниже.

Эту систему правил, границ называют системой координат для определения плохим или хорошим считать какое-либо действие, решение. Оценивая какое-либо совершённое действие или задумывая действие на будущее, мы примеряем его к системе координат. Она может быть и более сложная и с большим количеством измерений – зависит от особенностей данного оцениваемого действия.

Деманипуляция

Не обращать внимание, если вы уверены, что делаете действительно доброе дело.



————— Границы русла дозволенных действий

----- Границы областей, в которых действие будет осуждено, но не наказано

Схема 1.2.3.1-2

Казалось бы просто. Вся загвоздка в определении, доброе ли это дело. Рассмотрим несколько примеров рассуждений, которые позволяют оценить степень доброты последствий преступления через общепринятые границы.

Пример 1.

В отделе появился новый сотрудник, который работает в 1,5 раза производительнее, чем «старые». Через какое-то время ему говорят: «Слушай, если начальство заметит, как ты работаешь, то и нам придётся работать в 1,5 раза больше, но за те же деньги. Или, того хуже, треть отдела уволят. Ты «придержи коней». Если не хочешь понять по-хорошему, то мы тебе устроим «весёлую жизнь».

Что получается, если взвесить все «за» отстаивание своей позиции и «против»:

За	Против
Остаёшься в границах собственной нравственности, потому что рост производительности – это рост конкурентоспособности: данной	Люди могут остаться без работы. Это выход за границы нравственности в нашей стране: у нас не принято так подставлять.

организации, отрасли, всей экономики страны. Казалось бы, один отдел «погоды не делает». Но если каждый отдел во всех организациях так «тормозит»? А если каждый отдел стремится к росту?	
Высоки шансы карьерного роста.	Делать карьеру за счёт других, «идти по трупам» – это выход за границы нравственности в нашей стране.
Сотрудники начнут больше работать? Значит до этого они отсиживались – заставить их работать это добро, а не зло.	Можно было бы обучить их лучше, быстрее работать. Но не все на это способны.
Какой бы вред они не нанесли из мести, всегда можно объяснить начальству, почему это произошло.	Могут и насолить, и подставить.
Принять условие и работать как они на 2/3 сил, умений, ума? Это деградация (разложение, по-русски).	Работать на 2/3 сил, а в сэкономленное время заниматься подработкой. Сотрудники из благодарности явно не донесут.

Так за какие же границы выйти, а в каких остаться?

Решение. Исходя из первого довода в «за» соглашаться с манипулятором нельзя. Ослабление указанных областей влияния рано или поздно ударят по тебе:

- Фирма из-за отставания в росте конкурентоспособности может обанкротиться – весь отдел потеряет работу;
- Отрасль из-за отставания в росте конкурентоспособности относительно таких же отраслей других стран может погибнуть. Придётся переквалифицироваться. Это двойные затраты: на обучение + упущенный заработок.
- Страна из-за отставания в росте конкурентоспособности относительно других стран может прекратить своё существование. Тебе придётся жить под чужой властью. Значит жить ты будешь плохо: ведь очень вряд ли чужая власть будет о тебе заботиться.

«Рвать на груди тельняшку» и ссориться со всем отделом тоже не стоит. Также не стоит хитро думать: «Ага, я лучше вас. Сейчас всех заткну за пояс. На вашем фоне мне еще легче будет показать своё преимущество». Начнутся склоки, вредительство, объяснения с руководством. Если ставить целью карьерный рост не смотря ни на что – сможешь ли ты руководить потом отделом, который тебя ненавидит? А если переведут в другой отдел, то сотрудники явно поинтересуются у бывших сотрудников, «что за птица пришла». Итог всех этих вариантов если и не будет плачевным, то уж явно не лучшим из возможных.

Нужно проявить дипломатическое решение вида «золотая середина» и предложить следующее:

1. Я хуже работать не буду – для меня это разложение.
2. Но я готов обучить вас. Как говорил Черчилль: «Совершенствоваться — значит меняться. Быть совершенным значит – меняться часто».
3. Если в результате роста производительности труда всё-таки кого-то уволят, он уйдёт с возросшей квалификацией и сможет найти достойное место работы.
4. Кто не может, не хочет улучшать свою работу – тот не достоин данной должности. Занимая её, он тормозит развитие отдела, организации, отрасли, страны. Пусть переходит на более простую должность.

Вот так. Принципиально, но по-человечески. Если сотрудники обладают сообразительностью и нормальными нравами, то ты выходишь за границы нравственности в полосу осуждения, но не далее – в область наказания.

Пример 2.

Возьмём пример посложнее.

Средние века. Период, когда сжигали ведьм. Один из священников приходит к мысли, что сжигать ведьм – это зло. Во-первых, жалко несчастных женщин. Во-вторых, нет прямых доказательств: никто не видел, чтобы хоть одна из женщин летала на метле. Есть только косвенные доказательства, и то, явно, надуманные. Он хочет выйти за границы религиозных правил данной местности в данное время. И что ему делать? Он сидит перед свечей, в руках священное писание, и обдумывает возможности.

1. Написать письмо папе, выступить на ближайшем соборе перед «сотрудниками» – тут же обвинят в сговоре с дьяволом и самого сожгут.
2. Выступить перед горожанами – не поверят. Или не настолько поверят, чтобы запретить в своём городе этот обычай. Когда весть об этом дойдёт до церковного руководства – см. п.1.
3. Попытаться убедить настоящих хозяев города: местных купцов. Неизвестно чем обернётся:
 - 3.1 может и согласится – тогда доведут это решение до народа через бургомистра;
 - 3.2 может и нет: зачем лишняя суета, когда всё и так хорошо;
 - 3.3 может сначала согласится, но после разговора с церковными властями сдадут назад;
 - 3.4 может сначала согласится, но после этого церковь объявит город грешным, соберёт армию и сравняет его с землёй.
4. Действовать подпольно: напечатать листовок и раскидать по городу. Смотри п.2.
5. Найти однодумцев и устроить революцию. Вряд ли:
 - 5.1 Пока будет искать, могут сдать церковному руководству – см. п.1;
 - 5.2 Устроить революцию – дело не самое сложное. Гораздо сложнее её достижения оборонять – см. п. 3.4.
6. Уйти в отшельники или уехать в другую страну, чтобы не видеть этого.
7. Предложить другой стране, где нет такого обычая, завоевать их город. Не получится. Войны редко ведутся ради блага завоёванных. Во-вторых, ведутся только из экономических соображений, а не культурных.
8. Предположим, что в соседней земле есть барон, который противник церкви, но вражда эта, конечно, не из-за обычаев, а из-за земли и налогов. Можно примкнуть к нему, в надежде, что в случае победы удастся дополнительно решить и такой маленький вопрос как отмена сжигания ведьм. Есть и риск:
 - 8.1 Барон, явно, в любой момент может подставить этого священника. Например, выдать его в обмен на какие-либо уступки.
 - 8.2 Барон может и вчистую проиграть, тогда он и все его сподвижники будут казнены.
9. Выступить на площади перед горожанами и надеяться, что он сгорит, но мысли его запомнятся и когда-нибудь сослужат добрую службу, внесут в свой вклад в отмену обычая сжигать ведьм. Глупо. У большинства людей свои заботы, кроме того чтобы запоминать чьи-то мысли и, тем более, передавать их следующему поколению. Сколько бы не сгорело светлячков, ночь будет темна, пока её не переборет солнце.

Найдутся, конечно люди, особенно молодёжь, которым эти слова западут в душу. Но «прорастут» ли эти слова и мысли, приведут ли к чётким действиям? Бывает, но редко. Поэтому геройствование нужно, действительно нужно, но только в тех случаях, когда больше ничего не остаётся. А так, гораздо полезнее системные действия.

Что же делать? Куда ни кинь – всюду клин. А делать нужно: всё возможное. Здравое нужно понять, что этот обычай он в одночасье не изменит. Тогда нужно сделать наибольшее возможное, чтобы приблизить тот день, когда обычай сжигать ведьм отменят. Как? Двумя параллельными курсами:

1. Искать людей, способных повлиять на положение и убеждать их. Пускай они способны улучшить положение на 2% из 100 необходимых – это лучше чем ничего.
2. Искать сподвижников, союзников, которые будут делать то же самое. В том числе после смерти зачинателя этого движения. То есть строить систему.

Ну а уж если поймали, обвинили и собрались сжечь, гордо, по-геройски высказать пламенную речь с эшафота. Это:

- добавит упорства и ярости в борьбе оставшихся сподвижников;
- облегчит понимание широкой общественностью за что борются сподвижники.

Собственно, так все революционеры и действовали.

Пример 3.

Экстремистская оппозиционная организация

Не согласен молодой парень с курсом правительства – подался в оппозиционную организацию «За счастливую жизнь легко и в одночасье». Однажды ему говорят:

– Завтра митинг, будь готов ментов громить.

– Но это же противозаконно.

– Какой закон? Мы ж за свободу боремся, за лучшую жизнь. Для достижения этой цели тебя ничто не должно останавливать.

Перед парнем встал непростой вопрос.

Вспомним формулировку деманипуляции: «нужно делать, если уверен, что это будет добро». Тут предлагают цепочку, то есть добро, но не сразу: устроить демонстрацию с целью доведения до общественности своих лозунгов → избить полицию → и дальше что? Это покажет обществу, что какая-то его часть недовольна действиями правительства? Пускай. И что? Это прибавит данной организации голосов на выборах? Вряд ли. То есть положительного итога не видно ни сразу, ни в будущем.

Если бы предложили поучаствовать в перевороте, тогда, по крайней мере, причинно-следственная цепочка логична. Продолжим рассуждения. Переворот – крайняя мера. Потому что за ним следует «безвременье»: период когда сильно нарушена система управления обществом. В этот период резко падает уровень благосостояния населения. Встаёт вопрос: за что боролись? Где это добро? В худшем случае может начаться гражданская война или интервенция другого государства, которое воспользуется моментом ослабления обороны и экономики. В таких случаях говорят: «Ну, сначала будет тяжело, а потом лучше, чем было». Будет ли так, нужно оценивать в каждом отдельном случае.

Пример 4.

Существующие обычаи семейных отношений в нашей стране требуют, чтобы дети подчинялись родителям – то есть устанавливают границы их поведений. А если разные манипуляторы призывают ребёнка преступить эти границы:

«Продвинутые друзья»: «Чего ты на другие семьи смотришь – думай своей головой».

Телепередачи: «Ты же личность. Не позволяй загонять себя в рамки – это тормозит твоё развитие».

Молодёжный журнал: «Слушаться родителей – это анахронизм. Смело переступай через эти границы – будь современным».

Какова логика размышления в данном случае? Ради чего эти манипуляторы призывают преступить границы? Чего ты добьёшься, если их преступишь:

Отрицательных целей: свобода в спиртном, курении, мелких правонарушениях. А оно тебе нужно? Это прямая дорога от «родительской несвободы» к несвободе от вредных привычек. А, в худшем случае, к несвободе в виде тюремного заключения.

Положительных целей: умственное, физическое, творческое развитие, работа. Это хорошо.

Но разве родители были бы против?

Возьмём еще в область рассмотрения случаи, когда ребёнок не выходит за границы дозволенного, но разногласия появляются:

➤ сын хочет на бокс, а родители требуют на плавание;

➤ сыну осточертела музыкальная школа, а родители требуют, чтобы продолжал заниматься;

-
-
- дочь хочет поступать в медицинский, а родители требуют в экономический.

Каково здесь взаимодействие.

Родители, воспитывая ребёнка, удерживают его в определённой системе координат, которую считают правильной. Она может быть неправильной с точки зрения добра и зла: например, воспитание религиозных фанатиков, расистов, излишне толерантных (терпимых, по-русски) и так далее.

Она может быть неправильной и в определённой предметной области. В примере с дочерью, которая хочет идти в медицинский: если она поддастся влиянию родителей и пойдёт в экономический то сломает себе жизнь. Она никогда не будет любить свою работу. А поэтому и никогда не достигнет в ней высот.

А может быть родители придерживаются верной системы координат, но ребёнок этого не понимает. В детстве это просто переламывается (что правильно). Однако по мере взросления у ребёнка появляется всё больше физических и духовных сил перечить родителям. Что интересно, как раз то родители исподволь и должны его к этому готовить: растить человека сильного духовно и физически. Чтобы он готов был сделать рывок и пойти своей дорогой – таков закон жизни. Именно благодаря рывкам молодых этот мир меняется и развивается.

Однако, вопреки распространяемому сейчас мнению, неправильно, если перечасный выбор производится в форме скандала. Скандал и разрыв приводит к потере обмена информацией, а значит влияния.

Вернёмся к сути вопроса: ребёнок перечит родителям, в том числе, как разновидность, хочет переступить установленные границы.

Деманипуляция

Стратегическая умственная симметричная

Нужно сесть и обсудить: привести доводы. Тут уж кто кого переубедит. Причём обсуждение может быть не одно, и для аргументации может производиться специальный сбор информации. Это-то и нужно:

- Ребёнок должен всесторонне обдумать своё решение, а не выполнять его в спешке и/или под чьим-то влиянием;
- Родители должны понять, мышление ребёнка в данном вопросе.

(Сразу замечу, что понять – не значит принять. «Понять, значит принять» – это манипуляция общественным сознанием. Она будет рассмотрена позже).

Если к консенсусу (соглашению, по-русски) не пришли, родители должны занять жёсткую позицию: «Хочешь действовать по-своему, действуй сам. От нас ни «грамма» поддержки, ни копейки денег». Если ребёнок продолжит добиваться своей цели ни смотря ни на что – молодец. Сильного человека вырастили. Если нет – значит или слаб, или не на столько горит своим замыслом. Пусть дальше крепится.

Ну а если ребёнок явно ушёл в сторону зла? Связался с воровской компашкой, вступил в экстремистскую организацию, начал торговлю с «мошенническим душком»?

Во-первых, при жёсткой позиции родителей такое крайне маловероятно. На дурной путь становятся как раз то при попустительстве родителей.

Во-вторых, если такое всё-таки произошло. Что ж, вы сделали всё возможное. Остаётся ждать, пока ребёнка накажет соответствующая защитная структура общества и он вернётся как блудный сын.

Как видно из приведённых примеров, к деманипуляции «делай, если закончится добром», нужно припомнить ещё и общие психологические деманипуляции: «думай головой, разбирайся в обстановке, просчитывай цепочки последствий».

Взывание

Игра на сильных качествах. Примеры:

-
-
- Этим заявлением вы разбиваете мне сердце.
-- Но ведь Вы же великодушный человек? Тогда вы не откажетесь ...
-- Имейте совесть.
-- Так вы думаете, что я...?
-- Пощадите...

И появляются мысли:

«А может пощадить? Чего ж человека тиранить. Он явно больше не будет».

Или:

- Так давайте ж возьмёмся, и сделаем это...
-- Мы, да не сможем?
-- А ну, давай, навались!

И появляются мысли:

«Ну что, я и не сделаю?».

Аргумент к слушателям (обходная манипуляция):

- Люди добрые, вы ж посмотрите, что он творит!
-- Как видите, мой оппонент переходит все рамки приличия...
-- Я бы вам не советовал общаться с этим бессердечным типом...

И появляются мысли по принципу «из двух зол выбираем меньшее»:

«Лучше сделать, а то ухудшит мнение обо мне».

С самооправданием: «Лучше сделать, а то он сейчас лопнет от злости».

Цель взывания: заставить чувства спорить с разумом. Чувства, на которых играет манипулятор, могут быть самые разнообразные. Это может быть игра как на сильных, так и на слабых качествах человека.

Деманипуляция: думать головой, а не сердцем.

Пример, чтобы лучше думалось: пустил мужик БОМЖа в гараж зимой, чтобы не пропал человек – так тот его спалил.

Этапы:

1. Понять цели манипулятора. Они, кстати, могут быть и хорошие.
2. Рассчитать последствия. Они зависят:
 - от манипулятора;
 - от внешних условий.
3. Принять решение и отстоять его перед чувствами. Когда предвидишь последствия, это делать легче.
4. Побороть самооправдание. Легче делать, когда ранее проведена стратегическая деманипуляция: выработка воли.

Но ведь бывает, что ущерб для меня очевиден, но совесть не даёт отказать. Что, вообще, такое совесть? Это заложенный в нас механизм оценки наших решений по показателям хорошо или плохо. Причём, он не зависит от сознания. Подозреваю, что это один из мостиков между энергетикой и психикой человека.

Как быть, если очевидно одно решение, а совесть требует противоположного? Продумать все причины и взаимосвязи. Возьмём пример с тем же БОМЖом:

Зима на дворе. Человек может замёрзнуть.

У меня как раз гараж пустой.

Он явно будет жечь костры, чтобы согреться – может спалить гараж.

В худшем случае, огонь может перекинуться на соседские гаражи – я еще и ущерб буду возмещать.

Да и он сам себя довёл до такой жизни – нечего пить.

И помогай – не помогай, всё равно будет пить и рано или поздно помрёт.

Но ведь может замёрзнуть – на моей совести будет.

А если все так будут мимо проходить?

Почему на моей совести? Это его выбор, так жить. С тем же успехом можно сказать, что его смерть будет на совести всего города.

В подобных размышлениях мужчины обычно склоняются к сознательному отказу – и получают угрызения совести. То есть страшный образ замёрзшего будет преследовать. Как долго – зависит от впечатлительности мужчины + от интенсивности его работы + от наличия более важных трудностей.

Женщины заведомо знают, что будут страдать от угрызений совести, и соглашаются на действие, к которому подталкивает манипулятор. Теряют на материальном уровне, но зато на душе спокойно.

А что же такого сделать, чтобы и не потерять ничего, и совесть была спокойна? Проявить сообразительность и выработать решение, которое удовлетворит всех. С наименьшими потерями для манипулируемого, или вообще без потерь. В данном случае: отвезти в приют, отдать ненужную тёплую одежду.

Сложнее бороться с взыванием, когда ещё есть слушатели. Тут тоже нужна сообразительность, чтобы деманипуляция:

- защитила от манипуляции;
- не ухудшила отношение к Вам слушателей.

Причём деманипуляция может состоять из нескольких приёмов, которые по очереди направляются то на манипулятора, то на слушателей. И в данном случае вы манипулируете слушателями. Вы манипулятор. Хорошо это или плохо? Зависит от целей: ваших и противника.

Единого рецепта нет. Все манипуляции и деманипуляции, приведённые в разделе «Личные манипуляции» могут пригодиться. Чтобы выбрать действенную деманипуляцию, нужен быстро работающий ум и жизненный опыт. Чем больше того и другого – тем лучше.

Пример. Бунт на корабле.

Действия	Рассмотрение
Матрос кричит: «Хватит! Навоевались! Айда домой!» Команда бросила работу, собралась вокруг, возбуждённо переговариваются. Некоторые громко соглашаются.	Цель манипулятора: уменьшить боеспособность. Средство: прямая психологическая манипуляция «взывание». Игра на слабых чувствах: усталость, желание жить.
Офицер застреливает из пистолета агитатора.	Он оценил возможности деманипуляции: <ul style="list-style-type: none">➤ Умственная. Пытаться разговаривать с агитатором – невозможно, так как он «горлом берёт»;➤ Психологическая. Попытаться взять так же напором. Нужно его перекричать – это приведёт к отрицательному последствию «падение авторитета».➤ Энергетическая. Он чувствует поддержку толпы. Это можно сбить высмеиванием, но в данном случае нет для этого повода.➤ Физическая. Стащить с башни – не дадут. Дать по морде – полезут защищать. Остаётся быстрое, и одновременно поучающее действие – застрелить.
Офицер становится на его место и повышенным голосом говорит: «Пока вы здесь	Психологическая тактическая манипуляция: говорить приблизительно с той же степень возбуждения, что и слушатели, чтобы «быть своим». Психологическая

митингуете, нас уже три раза вражеская подлодка могла потопить».	манипуляция испуг: указать на угрозу со стороны врага.
Офицер более спокойным тоном объясняет, что беспорядки ведут к потере боеспособности. Значит корабль легче будет потопить, значит вообще никто домой не вернётся.	Умственная деманипуляция против информации, поданной манипулятором.
Офицер даёт приказ разойтись по работам.	Оперативная энергетическая манипуляция: за физической работой пыл выбрасывается.

«Давить» на жалость

Взывание к жалости в манипулятивных целях рассмотрим отдельно. Это тоже игра на сильных качествах.

Начнём с размышления, применив способ «от частного к общему». Кто и в каких случаях просит помощи.

➤ Женщина на вокзале: «мы сами не местные, мы сами беженцы». Может быть это правда, а может это цыганка. А про цыган говорят, что они деньги чемоданами возят. Хотя, если говорят, это не значит, что так оно есть.

➤ Прилично одетый мужчина на вокзале: «Обокрали. И билет, и деньги, и документы умыкнули. Помогите. Я всё вышлю.» Может и правда. А может в первой стадии спивания.

➤ Ветхая бабуся у церкви. Может она одинокая, больная, пенсия мизерная... А может у неё на счёте 100 тысяч евро и дома золотых украшений ещё на столько же. А на паперти она сидит от нечего делать или из-за заклинившего инстинкта накопления.

➤ Нищий, который сам говорит, что всё пропил. Сам признался, что виноват в своей беде.

➤ Соседка постоянно забегаёт попросить денег: то до зарплаты, то на поездку на юг. Жалуется на маленькую зарплату, бестолкового мужа, погоду и президента. Все виноваты в том, что у неё не хватает денег. Возвращает. Но постоянное «зависание» у неё денег, по сути, уменьшает семейную казну.

➤ Сотрудник, проигравший всё в автоматы. Просит одолжить денег до зарплаты, потому что денег нет даже на хлеб с колбасой.

➤ БОМЖ, который говорит, что погорелец, но по нему видно, что он вечно пьян. Может у него, действительно, сгорели деньги и документы. А может он опустился по спирали, которую мы рассматривали в главе «пьянство». Он и мог бы из неё начинать вырываться: сначала работать грузчиком, и так далее. Но не хочет, ленится. А деньги пустит на выпивку.

➤ У знакомого сгорел дом. Пришёл попросить денег и продуктов в долг на первое время пока восстановит паспорт и снимет деньги со вклада.

➤ Приходит к вам сотрудник и просит помощи: жалуется, что ничего в поставленной задаче не понимает. Манипуляция: прикидывается дураком + давит на жалость (взывает к доброте) + (возможно) играет на самолюбии. Вы начинаете объяснять – не понимает. Начинаете показывать – не понимает или не получается. В итоге, за него делаете всю работу или заметную часть.

➤ К бизнесмену (деловому человеку, по-русски) пришли с просьбой пожертвовать на приют для бездомных котят. Скорее всего, это правда. И та сумма, которую просят, относительно доходов этого делового человека невелика.

Что получается? Кто просит помощи?

- Прямые обманщики.
- Люди, которые попали в беду по своей вине.
- Люди, которые привыкли просить. Благодаря вечной помощи, они меньше напрягаются, чтобы самостоятельно наладить свою жизнь.
- Люди, у которых случилось несчастье из-за неудачного стечения обстоятельств.

Что мы знаем из жизни? Что последних абсолютное меньшинство. Потому что они толковые:

- самостоятельно выстраивают своё благосостояние;
- предусматривают возможные неприятности и готовят на всякий случай резервы (запасы, по-русски);
- в случае беды стесняются просить, так как не привыкли унижаться.

Какими побудителями руководствуются люди, когда оказывают помощь:

- Жалко человека: у него беда, трудность.
- От копейки милостыни (малой относительно моих доходов суммы) я не обеднею.
- Сейчас я помогу -- а в будущем, если у меня будет беда, мне помогут.

Теперь рассмотрим системно различные типы, которые могут встретиться в жизни:

Тип просителя	Как воспринимать	Как помочь
Незнакомый человек. Явно нищий или пьяный.	Помогать такому – всё равно, что кидать камни в болото. Помощь эту он использует, «проест», но его общее положение дел не улучшится. А если он действительно беженец, если война?	В мирное время нет смысла таким людям помогать – лучше отдать эти деньги своим детям. В военное время: занять позицию «первый и последний раз» -- помочь материально и посоветовать, куда обратиться. Если вы увидите этого же человека через какое-то время снова нищенствующим, то не подавать ему нужно, а позвать полицейского.
Незнакомый человек. Прилично выглядящий.	Значит, у него есть друзья, сотрудники, родственники. Нужно помочь с ними связаться – дать позвонить. По его поведению будет видно, лжёт ли он.	Если не лжёт, есть смысл помочь и деньгами, и ночлегом. Подумав лишний раз, не является ли он мошенником или наводчиком для воров.
Знакомый, вечно просящий	Помогать такому – всё равно, что кидать камни в болото. Помощь эту он использует, «проест», но его общее положение дел не улучшится. Более того, постоянная помощь возвращает таких людей: они привыкают жить подачкой, а не	Предложить помочь делом: <ul style="list-style-type: none"> ➤ обсудить, что можно сделать, чтобы улучшить жизнь, куда развиваться; ➤ наметить план; ➤ помогать душевной поддержкой и советом на пути исполнения плана. А если проситель откажется от такой помощи, сорвётся с «пути истинного», скажет «не учите меня жить, лучше помогите материально»? Что ж, вы пытались ему помочь, только просителю это не нужно.

	строить свою жизнь самостоятельно.	
Знакомый, попавший в беду по своей вине	Он проявил глупость в какой-либо форме. Значит на это есть причины, кроющиеся в его нраве, образе мышления. Просто помочь ему – риск того, что он начнёт развращаться. И вы будете одним из пособников падения человека.	Если вы видите, что это первый шаг «по наклонной» -- смотри выше. Если всё таки случайность по глупости, то денег дайте, но немного и в долг. Чувство ответственности за возврат долга мобилизует просящего, не даст «пустить эти деньги на ветер». Всё-таки пустил? Невелики убытки + в следующий раз будет чёткий повод для отказа.
Толковый знакомый, попавший в беду не по своей вине	Бывает и на старуху проруха. Вот ему, кстати, помощь делом будет нужна не меньше, чем деньгами.	Дать денег в долг: зачем уменьшать семейную казну, если проситель способен вернуть.

Рассмотрим пример с сотрудником-просителем.
(Кстати, и дети, частенько владеют этой манипуляцией.)

Деманипуляция

Занять твёрдую позицию: «ты должен научиться сам». Поэтому: объяснять, показывать, заставлять пробовать самому. Но, ни в коем случае, не делать работу за просящего. Возможны следующие последствия:

- Если человек, действительно, манипулятор, он к вам больше не придёт. И не будет воровать ваше время.
- Если он действительно дурак, а к тому же ещё и лентяй тоже не придёт. Он пойдёт к тому, кто не будет заставлять учиться.
- Если просящий, действительно, нуждается в помощи и одновременно нацелен на развитие, то он придёт именно к вам. И, со временем, вы обретёте, наименьшее, союзника, наибольшее – друга.

О благотворительных организациях поговорим отдельно.

- Самая распространённая трудность всех благотворительных организаций: малополезное использование полученных средств. Она возникает из-за замкнутого круга: мало денег → низкие зарплаты руководителей → талантливые руководители не идут туда на работу → идут малотолковые → неумело используют средства → мало денег.
- И в этой отрасли есть мошенники, которые под благовидными предложениями собирают деньги и тратят их, в основном, на себя. Причём деньги могут собирать дети, жалобным просьбам которых трудно отказать. А тратить их будут бессовестные руководители.
- Многие люди, особенно деловые, воспринимают благотворительность как возможность искупления своих былых грехов.
- Сознательно или подсознательно многие люди пытаются спихнуть на благотворительные организации творения добра: «А что мне этот инвалид? У них есть ассоциация, которой я недавно жертвовал – вот пусть им и занимается».

Как действовать:

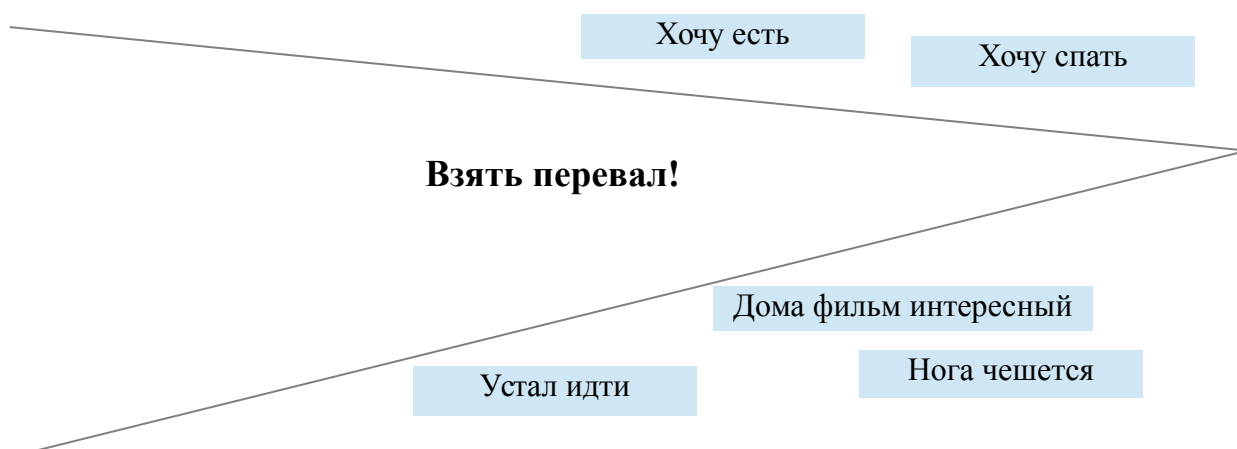
1. Не заниматься самообманом по поводу искупления грехов (этот вопрос рассматривался в приложении А).
2. Самому творить добрые дела в той зоне, до которую у вас «достаёт руки»:

- Помочь бездомным кошечкам, собачкам? Поручи своим детям, чтобы они каждый месяц пристраивали по одной кошке и одной собаке. У них не получается? А почему тогда у благотворительного общества получится?
- Помочь инвалидам? Помогай периодически одному инвалиду в вашем районе, если ему действительно нужна помощь.
- Очистить от мусора родной город? Договорись с родителями соседей, одноклассников или с руководством школы и в один прекрасный день отрядите детей на уборку района или какого-либо участка дикой природы. Купите или предоставьте соответствующий инструмент, мешки, транспорт.

Не самоустраняйся.

Клич, лозунги, приказы

Игра на слабых качествах. Весьма действенная манипуляция, направляющая к определённой цели. По причине своего следующего механизма:



Резкое чёткое указание заполняет сознание и отбрасывает другие мысли. Поэтому манипулируемый сосредотачивается на выполнении этого указания. Клич вдвойне действенен, если он соответствует чаяниям манипулируемого. То есть показывает как легко, быстро, прямо их исполнить. Это видимость: ведь взять перевал – это не два шага. Но манипулируемому кажется именно так. На то она и психологическая маипуляция. Самой известной и действенной манипуляцией является лозунг «Мир – народам! Фабрики – рабочим! Земля – крестьянам!».

Плохая или хорошая эта манипуляция зависит от целей манипулятора.

Деманипуляция: уклонение. Взять время на обдумывание.

Угрозы психологические

Игра на слабых качествах. Сильное взывание к страху.

- Да я тебя уничтожу!
- Да они тебя схавают и рта не оботрут!
- Ты, щенок. Как ты смеешь!

На психологическом уровне доводится информация для ума: «Я тебе сделаю плохо».

Деманипуляции – смотри во «взывании».

Лесть

Лесть – восхваление кого-либо с целью добиться его благосклонности. То есть явно манипуляция, игра на слабых качествах. Лесть вдвойне действенна, если манипулируемый слышит то, что думает о себе. И втройне — если под сомнением манипулируемого нет стОящих оснований. Манипулируемый думает:

- Я такой классный работник.

Тут же себя переспрашивает:

– А почему? Что ты особенного сделал?

– Ну... это, вот, стараюсь – ну, просто классный.

И самомнение немного гаснет. А тут появляется манипулятор:

– Вы такой прекрасный специалист, так уверенно справляйтесь со всеми задачами.

Манипулируемый расцветает. В голове у него проносится:

– Вот, есть люди, которых меня ценят. Вот видишь, я действительно классный работник.

Чем же отличается ложь от комплимента (похвалы, по-русски)? Она может иметь один или оба признака:

➤ Неискренна. Что впрямую ложь.

➤ Чрезмерно угодлива. Что есть преувеличение – тоже ложь.

То есть лесть – это ложь.

Деманипуляция: не обращать внимание.

Уверенность

Игра на слабых качествах.

Вспомним, что обмен информацией между людьми идёт на всех четырёх уровнях. Что получается:

➤ Умственный уровень: подаётся информация, правдивость которой вы проверить не можете за имеющееся в распоряжении время. (Дополнительно может использоваться манипуляция по ограничению времени обдумывания). Могут применять обороты, подтверждающие правдивость: «своими руками делал, сам применял».

➤ Психологический уровень: манипулятор своим выражением лица, образом речи показывает, что говорит правду. То есть выражает полную уверенность в своих словах: уверенное лицо, «бьёт себя пяткой в грудь», берётся за сердце.

Могут быть ещё дополнительно задействованы следующие уровни:

➤ Физический: предпринимать чёткие действия, подтверждающие слова. Пример положительной манипуляции: первым шагнуть в болото.

➤ Энергетический: показывать готовность выполнить действие, которое подтвердит правдивость слов. «Да всё, встали и пошли. Хватит сидеть!».

Деманипуляции

В первую очередь нужна стратегическая: наработка своей уверенности. И это нужно делать на каждом уровне. Применение силы одного уровня для другого возможно, но очень ограничено.

Примеры:

Если вы умный, то вряд ли вам это поможет от физической угрозы грабителя. Нужна сила. Можно конечно придумать гениальный поворот разговора. Но пока вы будете думать, асфальт почему-то окажется перед самым носом.

Если охранник сильный, но умом не богат, его уверенно «загрузят» и прошмыгнут мимо, пока он будет обдумывать сказанное.

Если вы спокойный, психологически выдержанный. А собеседник «прёт как паровоз», то есть применяет манипуляции «уверенность + брать горлом». Через какое-то время у других слушателей появляется мысль, что он прав, а вы отмалчиваетесь, так как нечего сказать. Нужен ум, чтобы вовремя выявить манипуляцию и начать деманипуляцию.

Тактическая

Выиграть время на обдумывание

Оперативная

Указать на манипуляцию.

Если нужно действовать культурнее и не «макать лицом в грязь» манипулятора – попросить более веских доказательств, чем слова. В таких случаях манипулятор обычно начинает захлёбываться: «Да ты мне не веришь? Да я тебе говорю! Да я тебе хоть раз врал?». «Верю, но хочу лишний раз убедиться. Верю, но дело серьёзное. Если что-то не получится и мне, тебе будет большой урон».

Пробой

Это крайняя степень уверенности.

Вспомним, как наш директор игрушечной фабрики сказал: «Не волнует, чтобы через 2 месяца было сделано». Хорошо это или плохо, нужно смотреть в каждом случае. В вышеприведённом примере это было хорошо: всех «встряхнул» и направил на достижение цели.

Если это плохая манипуляция, то деманипуляции те же, что и в «уверенности». Только выше вероятность, что потребуются более энергичные действия: оттащить за шиворот, прикрикнуть, потребовать план, высмеять.

Неожиданность

Цель: вогнать в ступор. Игра на слабых качествах.

Неожиданное действие может быть произведено на любом уровне:

- Физическом: выброс руки.
- Умственном: неожиданная информация.
- Психологическом: вскрик.
- Энергетическом: испуг, если он привёл к потере решимости.

По сути, это удар. Поэтому и деманипуляции соответствующие:

Стратегическая

«Болезнь лучше предупредить, чем лечить». Позаниматься единоборствами. Если вы привыкли к неожиданным физическим ударам, то другими вас уже не удивишь. Женщин это тоже касается.

Тактическая

Не терять бдительности. Если вы находитесь в окружении, в котором есть вероятные манипуляторы – будьте на чеку.

Также можно привести общую тактическую деманипуляцию для всех психологических манипуляций: подготовить шаблоны своих действий. Большинство манипуляций примитивны в своей низости. Большинство манипуляторов имеют свой ограниченный набор манипуляций – они вытекают из их личных качеств. Поэтому вполне возможно продумать шаблоны на 90% тех манипуляций, которые поджидают вас в данном окружении в данный период времени. И не только продумать их, но и отрепетировать с другом.

Оперативная

Цепочка действий: выиграть время, разобраться, выбрать деманипуляцию, провести деманипуляцию.

1,2 этапы. Вытекают их тактической. В оперативном периоде, чтобы ответить на манипуляцию, нужно заранее заучить (и отработать) рефлекс: «выиграть время». Согласитесь, логично: если случилась неожиданность, с нею нужно разобраться. Как это выглядит для манипуляций на различных уровнях тоже очевидно:

- На физическом: уход в сторону.
- На умственном: уход в сторону от темы разговора.
- На психологическом: не обращать внимание, увеличить скорость работы мозга для

продумывания обстановки.

- На энергетическом: увеличение скорости работы мозга для принятия решения, на каком уровне деманипулировать.

Тренировками достигается именно рефлекс: вы сразу переходите к деманипуляции без промежуточной мысли «выиграть время».

3,4 Выбрать деманипуляцию из вашего арсенала и провести её.

Хлѣсткие словечки

- Да ты debil! Кто ж так ящики ставит!
- У вас тут хуже, чем на свалке.
- Вашим докладом только подтереться.
- Пингвин -- и то лучше тебя бы покрасился.

Подвид манипуляции «неожиданность». По сути, те же преувеличение, уход в сторону от темы, только в такой степени, что сбивается работа мозга -- наступают последствия психологической манипуляции.

Деманипуляции

Хотя механизм манипуляций явно умственный, умственные деманипуляции здесь малополезны, так как на фоне преувеличений они будут выглядеть как мямлиение. Поэтому «клин клином»:

- Наименьшее -- как в «неожиданности».
- Еще лучше – остроумием.

Потренируйтесь на вышеприведѐнных примерах.

Мат

Сложный подвид «хлѣстких словечек» для приличных людей: ступор усиливается смущением.

Деманипуляция

Уклонение и не обращать внимание

Ах, как любят так поступать люди в наше время, когда слышат мат. Действительно, легче всего прикинуться глухим или таким же быдлом. (Манипуляция «хлѣсткое словечко», как вы заметили). Это неправильно: манипуляция проведена, в глазах окружающих вы упали. Нет свидетелей того, что при вас матерятся? Тогда, наименьшее, вы упали в глазах манипулятора. Он понимает, что можно применять и другие манипуляции – по нарастающей. Например, прямое унижение. Вы все равно промолчите.

Симметричная

Первое, что приходит в голову: грамотно матернуться в ответ. Это ответная манипуляция «неожиданность»: не ожидают этого от приличного человека. Однако, простое – не есть хорошее:

1. Вы одновременно падаете в глазах слушателей.
2. Вы не отбиваете охоту материться в будущем, то есть не проводите стратегическую манипуляцию. А значит будете сталкиваться с этой манипуляцией и в будущем – и каждый раз придётся её преодолевать.

Поэтому лучше ассиметричная.

Ассиметричная

Начало деманипуляции как в «неожиданности». Наилучшее завершение: «устранение одновременно причины и следствия». Виды могут быть разные, в зависимости от множества условий:

Соотношение сил.
Соотношение должностей.
Присутствие слушателей.
Важность отношений с манипулятором.
И многие другие.

Жизненные деманипуляции придумывать вам. Я приведу шаблон, действенный в большинстве случаев:

Сразу подавить желание уклониться. Почему – указано выше.

1. Начать с наименьшей деманипуляции: просто попросить, не материться. Вполне действует даже на вышестоящих начальников.

2. Если матерились на вас, то это уже оскорбление – или извинение, или дуэль. Если на вашу мать – тем более. Берите пример с кавказцев. Надо заметить, что уровень умственного развития отъявленных матершинников таков, что кроме физического воздействия, другими способами до них и не достучишься. А вот кулаком очень даже достучишься.

3. Если физическое воздействие невозможно, то нужно искать пути умственных и психологических манипуляций. Простейшие примеры:

➤ Подробно объяснить: «Неприятно тебя слушать. Пойми, что матом ты не силу свою показываешь, а наоборот: что кроме мата, тебе и воздействовать на людей/рассмешить людей нечем».

➤ Надавить на самолюбие: «Вы такой заслуженный человек, такую должность занимаете, а материтесь как будто нормальных слов подобрать не можете»

4. Склонность к мату часто вытекает из нрава, образа жизни человека. В таких случаях оперативная деманипуляция может и не помочь. Нужно разрабатывать тактические, а то и стратегические. Например, для противодействия самым частым ответам матершинников:

-- Невозможно не материться при такой жизни/когда они так работают.

-- А по-другому они не поймут/вы не поймете.

В первом случае нужно проводить целую разъяснительную беседу о психологической саморегуляции. Или дать почитать об этом книжку. В то числе можно и эту.

Во втором – то же самое, но уже о технике управления.

В обоих случаях можно начинать с простой оперативной деманипуляции:

-- Ну, матюкнулся ты. И что, сразу люди начали работать лучше?

Внушение

Простое проговаривание выгодной манипулятору мысли без приведения доказательств, подтверждений. Игра на слабых качествах. Например:

«Зареченские» – наши враги. При встрече, сразу нужно их бить».

«Ты что не видишь? Цвет капота один, а цвет крыла явно немного светлее. Значит машина битая. Скидывай 500 баксов».

Внушение усиливается:

1. Количественно: множественным повторением.
2. Качественно: сопровождением уверенностью, «правдивым» выражением лица.
3. Объективной обстановкой, в которой трудно установить, где правда, а где ложь.

Не смотря на кажущуюся очевидность манипуляции, она довольно часто оказывается действенной. Так уже устроен человеческий мозг: любую информации он, наименьшее, примет к сведению. А при постоянном повторении рано или поздно эта информация вобьётся в картину мира, и человек будет считать её правдой.

Способствуют манипуляции следующие качества человека:

1. Склонность к внушению.
2. Отсутствие понимания, правду внушают или нет.

Во втором случае не включаются защитные механизмы. Если человек имеет уже грустный опыт манипуляций, то он, по крайней мере, насторожится. А если, например,

ребёнку постоянно говорить «Ты дурак», то он и вырастет дураком. К сожалению, если постоянно говорить «Ты умный», то умным он не вырастет. Ломать -- не строить.

Деманипуляция достаточно проста:

1. «включить мозги» и не верить мимике, интонации;
2. запросить подтверждение, разъяснение внушаемой информации;
3. самому поискать информацию, которая поможет решить, где правда, а где ложь;
4. провести умственную деманипуляцию.

«Поставить на место»

Сейчас это чаще называют «обломать». Обычно это хорошая манипуляция. Игра на слабых качествах. Её приходится применять тогда, когда умственные доводы до человека «не доходят». «Поставить на место» -- это психологическая встряска. Срабатывает инстинкт самосохранения, который заставляет мозг обдумать своё поведение. Примеры.

1. Вахтёрша «божий одуванчик» не пускает студента в общежитие. Он начинает кричать на неё и материться. Пользуется её незащищённостью. Через некоторое время на шум спускается дружинник. «Аккуратно» заламывает руку за спину и требует извиниться. После этого случая, пока рука будет болеть, нарушить подумает, стоило ли так поступать. Это пример простой: действие очевидно плохое и оно наказано.

2. Ещё простой пример: если маленький ребёнок балуется, на него достаточно прикрикнуть – последствия те же.

В примере 1 нарушитель понимал, что ведёт себя плохо. Хотя мог и не соглашаться с этим открыто. Бывают случаи, когда человек действительно не верит, что он делает плохо. Тогда нужно создать обстановку, в которой манипулируемый чётко увидит свои отрицательные качества, чтобы он наконец-то понял, что ведёт себя плохо. Примеры:

1. В отделе есть сотрудник с «ма-асковским» акцентом и со слегка пренебрежительным отношением к сотрудникам. Работе это особо не мешает. Но ему это будет мешать выстраивать отношения с людьми, а значит достигать успеха в делах. Скорей из добрых побуждений, чем из мести его решили проучить: весь отдел перешёл на «ма-асковский» акцент и слегка пренебрежительное отношение к нему.

2. В отделе работает полная хамка: каждую услышанную фразу коверкает в сторону пошлости или унижения говорящего:

-- Ну как командировка? Небось все в одном номере собрались и всю ночь «кровати скрипели»?

-- Ой, ну с такой твоей справкой (об объемах отгрузок на определённую дату) только к психиатру.

Отделу это быстро надоело: ряд её выпадов был заснят (благо сейчас камеры во всех телефонах). Айтишники смонтировали клип и загрузили на её компьютер: так чтобы он запускался при каждом включении и вместо заставки во время спящего режима. Ещё и в начале написали «1 серия» с намёком на продолжение.

Главное условие проведение этой манипуляции: она должна быть достаточно сильной, чтобы «пробить». И жалеть манипулируемого не нужно: иначе ваши усилия будут тщетны. Если «сила вашего противодействия равна силе его действия», и это противодействие болезненно – значит он это заслужил своим поведением.

«Ну ты зануда»

Сходна с «переходом на личности», только ещё с психологическим давлением. Игра на слабых качествах. Давление вытекает из критики с общим смыслом: «твои действия, установки, позиция, черты нрава и так далее не соответствуют требованиям действительности». Примеры:

-- Да давай унесём этот мешок муки. Кто тут их считает? Чего ты боишься? Упёрся как

баран. Продадим – выпивки купим.

-- Ну «дай», что от тебя кусок отвалится?

-- Чего ты боишься? Все нормальные пацаны пьют пиво. Выпей пива немного: это и здоровью не повредит, и «предки» не «просекут».

-- Да с такой занудой как ты никто общаться не будет.

Деманипуляции

Тактическое уклонение

Не общаться с теми людьми, которые пытаются вами манипулировать таким образом.

Глухая защита с симметричным опровержением

Опровергнуть все доводы манипулятора, чтобы не допустить мнение окружающих «баран упёртый».

Затем упереться.

Простая ассиметричная

Перевести разговор на другую тему.

«Щепка за щепкой»

Более сильная разновидность «Ну ты зануда»: разрушение обороны идёт шаг за шагом. Манипуляция имеет следующий механизм:

1. Манипулятор разбивает манипуляцию на несколько шагов. Каждый из которых или первый, безобиден для манипулируемого.

2. Убеждает манипулируемого совершить первый шаг: «Это же мелочь. Это же безобидно. Это же не страшно. Да что тебе стоит».

3. Выжидает, пока манипулируемый привыкнет к новому состоянию и будет считать его нормальным. (На это могут уйти: от нескольких минут до нескольких лет).

4. Убеждает совершить следующий шаг.

5. И так до завершения манипуляции.

Возможны виды:

- Равномерный – на каждом шаге достигается одинаковая уступка;
- Прогрессивный – на каждом новом шаге выбивается всё большая уступка.

Пример равномерного разрушения обороны.

Игра в карты на раздевание. Девушки, конечно, стесняются. Но парни дают им хорошее самооправдание: это же игра. Далее происходит следующее:

- Девушка Аня проиграла, сняла блузку. Мысли: «Ой, как стыдно. Что обо мне подумают? Как я выгляжу? Хорошо, что лифчик красивый одела. Может уйти, пока не поздно? Но другие же не уходят».
- Пока сыграли ещё партию. Аня уже успокоилась, так как просто привыкла к данному состоянию.
- Проиграла другая девушка. Мысли Ани: «А я не хуже других».
- Проиграла снова Аня. Опять сходные мысли.

Так девушки равномерно снимают вещь за вещью, пока не окажутся совсем голыми. Что парням и требовалось.

Пример прогрессивный. Приведу с теми же девушками.

Этап 1 Согласиться прийти на вечеринку. Вроде всё чинно. Это вроде даже и не манипуляция.

Этап 2 Выпить вина. Это уже уступка. Но вроде ничего страшного.

Сто грамм – не стоп-кран. Выпьешь -- не остановишься.
Этап 3. Девушка уже и от водки не отказывается.
Этап 4. Парень склоняет её к совокуплению, так как одурманенный мозг не может сопротивляться.
А начиналось всё безобидно.

Деловой пример.

Вызвали мастера положить плитку в ванной. Мастер, зайдя в квартиру, сообразил, что в ней также не мешало бы:

- переклеить обои;
- в одной из комнат положить ламинат;
- перекрасить потолки.

Однако предложить это сразу – хозяева, посчитав деньги, откажутся.

Поэтому он перекладывает плитку. Потом говорит: «А вот обои, вижу Вам нужно переклеить».

Переклеил обои. «К таким шикарным обоям, Вам в эту комнату явно нужнее ламинат».

Положил ламинат. «Совсем хорошо стало. Может Вам еще и потолки в коридоре и на кухне перекрасить, чтобы уж совсем на душе приятно было».

У хозяев на душе всё приятнее, а в кошелке всё свободнее.

Деманипуляция

Прервать манипуляцию в самом начале. Путём уклонения, а если потребуется, то и ухода.

1.2.3.2 Тактические психологические манипуляции

Один раз не пид*рас

Вспомогательная манипуляция в «Ну ты зануда». По сути, внушение:

-- Да ты попробуй. Да что с тобой станется от одного раза. Да ничего от одного раза плохого не произойдёт.

И кажется: ну, действительно, от одного раза ничего не изменится.

Для деманипуляции полезно знать продолжение этого оборота: «Второй раз – не в первый раз». Например, человек принял предложение. И понял, что, действительно, ничего страшного. Значит, во второй раз он согласится гораздо легче. Манипулятор своего добился. А, действительно, что тогда в этом плохого? Плохо то, что манипулируемый становится на путь, ухудшающий его положение. (И улучшающий, соответственно, положение манипулятора). И чем дальше, тем заметнее, но остановиться уже сложно.

Покажем это изобразительно на примере наркотиков: смотри схему 1.2.3.2-1 ниже.

Деманипуляция

Осознать, чем в итоге закончится цепочка манипуляций и прервать её в самом начале – смотри в «ну ты зануда» и «щепка за щепкой».

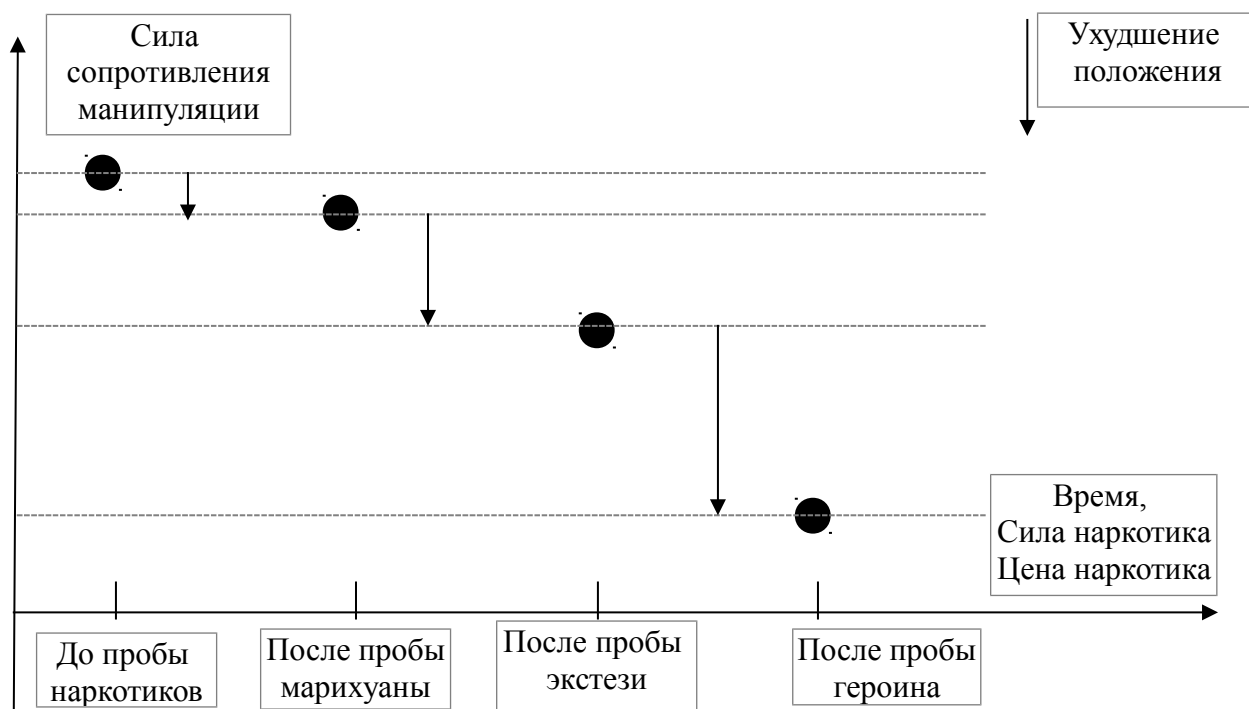


Схема 1.2.3.2-1

Нагнать страху заранее

Заметнее всего это перед боксом и другими поединками: соперники кричат, угрожают друг другу. Однако этот приём может применяться и перед поединками умственными. Причём выражения мало отличаются: «Мы вас «порвём». Вы ничто перед нами. Мы вас «раздавим». Я разнесу ваше начинание в пух и прах. Я подготовил данные, которые не оставят от вашего предложения камня на камне».

Цель: поселить беспокойство в душе → беспокойство будет мешать думать → манипулируемый будет действовать хуже, слабее, чем мог бы.

Мыслительный процесс у него будет таков:

Обноление станочного пара позволит повысить производительность на 30%	Что он там говорил о том, что будет выступать против меня?	Главное своевременн о обучить рабочих	А какие опровергаю щие расчёты он может привести? Где он мог взять данные?	О чём это я вообще думаю? Нужно сосредото читься.	А если он во время моего доклада вклинится? Что подумает руководство ?
---	--	---------------------------------------	--	---	--

Деманипуляции
Стратегическая
 Смотри «уверенность».

Тактическая

1. Самому продумать заранее, какие ходы могут предпринять противники.
2. «Метод Станиславского»: попробовать самому себя «завалить». Если подготовишься так, что сам себя не можешь «завалить», то и другие этого не смогут.

Оперативная

Уже как готов, так готов. Ничего не изменишь. Поэтому остаётся уверенно отстаивать то что есть. «Вперёд! Только вперёд».

Давление авторитетом психологическое

Возьмём для примера всё то же совещание. В том числе на нём присутствует сотрудник, который должен обдумывать то, что он слышит и человек, который является авторитетом для:

- упомянутого сотрудника и/или
- других присутствующих.

По каким-либо причинам авторитет хочет снизить успешность действий сотрудника, но не хочет, чтобы его намерения были явно видны. Он прибегает к следующим действиям:

- каждое высказывание встречает грозным, недовольным, насмешливым и другим взглядом, сбивающим с толку;
- и/или аккуратно вставляет реплики (высказывания, по-русски), замечания, которые показывают вышеприведённые варианты отношения к выступающему:
 - Я Вам после совещания не поленюсь объяснить, почему вы серьёзно заблуждаетесь.
 - Я бы ещё раз перепроверил эти расчёты. Они выглядят не слишком убедительными.
 - Уж сколько раз твердили миру...
 - Да что вы говорите!

Цель манипуляции и деманипуляции – смотри в «нагнать страху заранее».

Рассмотрим также сходную манипуляцию. Когда манипулятор одновременно **нарабатывает авторитет за счёт манипулируемого и подавляет его**. Собралась, например, компания школьников:

Татьяна.

Олег. Борец. Спокойный, не слишком разговорчивый.

Маша.

Кирилл – парень, который стремится всё время быть в центре внимания. Тем более, что девушки в компании присутствуют.

Наташа.

Борис. «Приколист». Палец в рот не клади.

Юлия.

Даниил. Разговорчивость средняя.

В ходе разговора Кирилл стремится быть в центре внимания. Это он делает инстинктивно → чтобы у каждой девушки сложилось наилучшее впечатление о нём → чтобы при попытке ухаживания за одной из них стартовое впечатление было наивысшим. Более того, он стремится занять доминирующее (главное, по-русски) положение. Потому что лидер женщинам ещё более привлекателен.

Возвыситься можно двумя путями:

- Абсолютный (относительно данной общности). Олег рассказал, что недавно выиграл городские соревнования.
- Относительный —относительно членов данной общности:
 - показать себя выше другого;
 - унижить другого, и таки образом автоматически оказаться выше него.

Кирилл начинает искать возможность возвыситься относительно другого. Делает это, инстинктивно, способом проб: в ходе разговора периодически пытается «подколоть», то есть высмеять каждого из присутствующих:

- А чего это у Тани телефон из прошлого века?
- Какой родители дали. Тебе какое дело?

Но на девушкой возвышаться чести мало – они и так слабые. То ли дело над парнями.
– Олег, а у тебя, наверное, «сила есть – ума не надо».
– Вот сейчас скручу тебя в узел, закину за скамейку – там и будешь свой ум проявлять.
Не получилось. Психологический удар отбит психологической угрозой, за которой стоит действительная физическая сила.

– Борис, а чего ты сидишь, ничего не говоришь. К скамейке прилип?

– Я хоть сижу, а ты тут лежал вчера всю ночь.

Не получилось. Психологический удар отбит симметрично.

– Данил – гамадрил.

– Сам гамадрил.

Унижение не наказано. Кирилл сознательно или подсознательно это берёт на заметку и далее продолжает «подкалывать» только Даниила. Таким образом, положение Даниила в глазах присутствующих снижается, а Кирилла повышается. Это «дешёвые» победы, поэтому и результата от них мало. Но по-другому Кирилл не умеет.

Здесь в пример приведена манипуляция «высмеивание». Но возможны и другие.

Деманипуляции

Смотри в соответствующих манипуляциях. Общая тактическая: пресечь в самом начале.

Занять в самом начале тактическую позицию превосходства

Может быть отдельной манипуляцией; частью давления авторитетом; манипуляцией в условиях, когда давление авторитетом невозможно, а манипуляция нужна.

В вышеприведённом примере:

– О, Данил-гамадрил подтянулся.

В данном случае, деманипуляцию смотри в «унижении».

В примере научного спора:

– Мой оппонент молод и горячится все время, но в сегодняшнем общении я, как обычно, готов идти ему на встречу.

Деманипуляция умственная. Возврат к сути:

– Давайте оценивать действенность предложений и расчётов, а не мои личные качества.

Навесить ярлык

По целям может совпадать с оперативным видом этой манипуляции. Здесь мы рассмотрим разновидность с небольшим изменением: напрямую навесить ярлык не позволяет положение дел, а манипулятору это нужно. Тогда он предпринимает наименьше что возможно: создаёт призму, через которую слушатели будут воспринимать все слова манипулируемого. Пример из совещания:

– Наш маркетолог, конечно, молод еще малоопытен, но посмотрим-посмотрим, какие предложения он подготовил.

Деманипуляция: смотри «занять позицию превосходства».

Деловитая глупость

Вспомним пример как «подошли танки князя Игоря к Казани». Вы явно задумались: «Что за танки в те времена? Какой Чингисхан у Казани? Это шутка? Или опечатка? Или в этом какой-то тайный смысл?»

Вот и манипулятор в ходе разговора может бросить что-нибудь близкое к теме или совсем «не в тему». В целях:

- выиграть время;
- сбить с мысли.

Причём, что обидно, ему для этой манипуляции нужна секунда. А деманипулятору, чтобы обдумать услышанное и выработать деманипуляцию – десятки секунд. Причём, чем ближе к теме глупость, тем серьёзнее её нужно опровергать. Если, например, просто сказать, что Чингисхан оборонял Казань, то, при нынешнем уровне образованности, многие и поверят. Придётся тратить несколько минут на объяснение, что это не так.

Деманипуляция

Оперативная – смотри «отклонение от темы».

Тактическая – «навесить ярлык». Задать призму другим слушателям, чтобы они не воспринимали отклонения манипулятора от темы всерьёз. Соответственно, его последующие манипуляции можно будет не обращать внимание.

Прямолинейно:

– У вас что не фраза, то не в тему. Время затягиваете, от сути отвлекаете.

Шутливо:

– Да, Генрих VII-й тоже такое мнение высказывал. Уважаемые слушатели, вернёмся к сути.

Плохой следователь – хороший следователь

Если один манипулятор угнетает манипулируемого, а другой душевно ему помогает, у манипулируемого появляется желание отблагодарить последнего – всё рассказать. В данном случае это игра на чувстве благодарности.

Бывают и другие виды использования этого приёма. Например, «непосредственный начальник и вышестоящий начальник»

Непосредственный начальник общаясь со своими подчинёнными периодически ссылается на своего вышестоящего начальника:

– Ребята, так загрузил, так загрузил – зверь просто. Но, что поделаешь, нужно до конца недели сделать.

– Что ж вы меня подводите так, меня ж мой начальник «съест».

– Замучило это руководство – задачи сыпят, как будто мы тут роботы.

Может даже быть разыграно и небольшое театральное представление: выволочка непосредственного руководителя его начальником в присутствии подчинённых.

Подчинённые, жалея своего руководителя, стараются выполнить поставленные задачи, чтобы не «подставить» его. Что ему и вышестоящему руководителю и нужно.

Деманипуляция

Бывают, конечно, авралы. Но если они происходят слишком часто, то нужно принимать меры:

- поставить вопрос перед начальником, что он слишком «прогибается» (уступчив) перед своим начальством;
- поставить вопрос, что он манипулирует;
- если с манипуляцией справиться не удалось, решать: или терпеть, или искать другую работу с более толковым начальником.

Проучить

Близка к «поставить на место». Отличие: её цель сделать так, чтобы манипулируемый напоролся на свои же отрицательные действия.

Возможны разные виды исполнения этой манипуляции.

- Столкнуться с отрицательными результатами своих действий. Например. Сорил парень в парке, был пойман патрулем, отправлен на уборку парка от мусора.
- Заманить в ловушку и неожиданно встряхнуть. Примером является отсылка к приложению Б и его содержание. Проучивания водителей на дороге относятся тоже к этому виду.

➤ Построить манипуляцию так, чтобы манипулируемый сам создал себе ловушку и загнал себя туда. Это высший пилотаж.

Пример. Один сотрудник очень высокого мнения о своих деловых способностях и в разговорах постоянно говорит, что ему не ставят достойных задач. «А если бы поставили – ух, я бы себя показал». При этом язвительно критикует начинания других сотрудников. Начальник видит, что на самом деле неспособен сотрудник с серьёзной задачей справиться. Однако его язвительные разговоры ухудшают душевный климат в отделе. Нужно что-то делать. Решает его проучить. Ставит задачу: подготовить проект выхода на новый рынок. Сотрудник с воодушевлением берётся за эту задачу. На совещании делает доклад. Из которого явно видно, что проект выполнен поверхностно. Таким образом сотрудник выставляет себя на посмешище.

Деманипуляции

Оперативная: сообразить, куда идёт дело, и прервать манипуляцию в самом начале.

Стратегическая: вести себя так, чтобы вас не стремились проучить.

1.2.3.3 Стратегические психологические манипуляции

Втереться в доверие

Что это такое, объяснять, думаю, не нужно.

Продвижению в этом деле здорово способствуют:

- Природный талант: все мошенники – это люди, которым хочется верить. Причём не всегда это «приятнейшие личности». Это могут быть и простые, и суровые, и замкнутые люди – но им дано природой вызывать доверие.
- Знание манипулятором какой-либо информации о манипулируемом.

Схема взаимодействия следующая: смотри схему 1.2.3.3-1 ниже.

Особенно действенно, когда манипулятор предлагает манипулируемому то, что соответствует его чаяниям, но при этом манипулируемый о своих потребностях не сообщал. Манипулируемый воспринимает такой случай как совпадение, счастливую случайность, а не как манипуляцию. Рассмотрим на примере гадалки.

Приходит женщина к гадалке:

Вариант 1 (случай, по-русски, в данном случае). Может прийти по определённой трудности и озвучить её. Например, подозревает, что изменяет муж.

Случай 2. Может просто попросить погадать.

Гадалка заводит разговор:

- Если она что-то знает об этой женщине – сразу выкладывает. «Вижу, что рядом чёрная фигура стоит. Жизнь тебе отравляет. Вижу, что это не дома...» -- «Ой, да, это у меня есть сотрудница, которая меня ненавидит».
 - Может то же самое просто угадать.
 - Обычно гадалки идут перебором, при этом говоря общими фразами, чтобы невозможно было поймать на очевидном промахе:
 - Вижу, что у детей твоих всё хорошо, добрые ангелы их оберегают. (Про детей всегда хочется слыть только хорошее).
 - Вижу что на работе рядом с тобой чёрная фигура стоит (редко у кого на работе нет сотрудника, с которым сложные отношения).
 - Вижу на мужа твоего другая заглядывается, опутать его хочет.
 - Ой да, вот и у меня такие подозрения появились. Кто она, как её найти?
- Всё. Угадала.

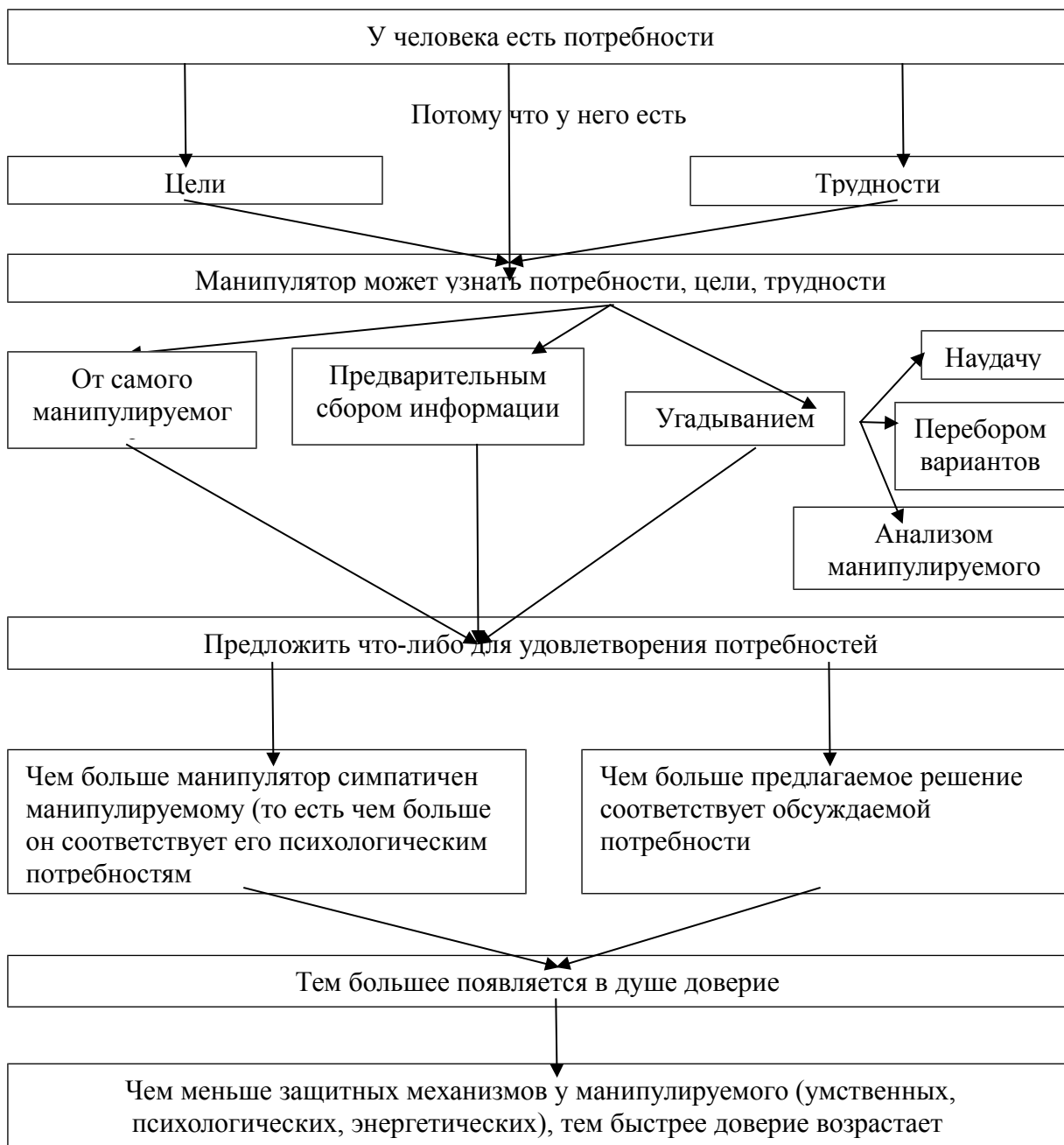


Схема 1.2.3.3-1

Случай 3. Или приходит к гадалке тщедушный мужичок. По нему сразу и видно, что в жизни неудачник, на работе не уважают, жены или нет, или ни во что его не ставит. Гадалка это выдаёт за догадки:

- Вижу, что на работе много врагов у тебя, мешают тебе к вершине жизни твоей идти. Дома злой дух живёт, который вас с женой ссорит.
- Ну вы, прямо, насквозь всё видите.

Предлагается решение: соперницу известить, злого духа изгнать. Потребности это соответствует. А вот соответствие психологическим потребностям может быть разным:

- приятное обхождение;
- резкое и уверенное обхождение;
- запугивание последствиями;

-
-
- другое – это тоже просчитывают манипуляторы продумыванием манипулируемого.

Появилось доверие. Тактическая психологическая манипуляция завершена. Почему психологическая? Ведь это всё были умственные манипуляции. Задумаемся, что такое доверие – это чувство, которое нам подсказывает, что человек нас не обманет. В будущем. Это чувство манипулятор может использовать и в хороших целях:

- Поверили президенту – он привёл страну к расцвету.
- Поверила девушка парню -- вышла за него замуж – он не обманул и обеспечил ей счастливую жизнь.

Человеческое общество вообще не может существовать как общество, как система без доверия.

А наша задача уметь противостоять манипуляциям с чувством доверия во вред доверившемуся. Манипулятор в этом случае называется мошенник. Когда тактическая психологическая манипуляция «втереться в доверие» успешно проведена дальше следуют другая манипуляция. Например, самая простая, обман: одолжил денег и не вернул, взял денег за услугу и оказал её плохо, в вышеприведённом случае с гадалкой – взяла денег за вымышленную услугу и не принесла за них пользы.

Так как большинство людей обладают защитными умственными механизмами (а полный дурак мошеннику не интересен, потому что с него взять нечего), втирание в доверие часто происходит шаг за шагом – сходно с манипуляцией «щепка за щепкой». Например:

- 3 раза одолжить деньги и отдать, а на 4-й нет;
- 5 раз оказать услугу качественно, а на 6-й схалтурить;

Деманипуляции

Тактическая

Втереться в доверие можно очень многими манипуляциями. Поэтому последовательность действий следующая:

- Начинаете проникаться доверием к человеку – задумайтесь, почему.
- Если чувствуете, что нужно время на обдумывание, обеспечьте себе его. Не поддавайтесь на манипуляции по урезанию времени.
- Если выявили манипуляцию, деманипулируйте соответственно.

«Втереться в доверие» может быть долгой и сложной операцией, тогда эта манипуляция является стратегической. Простейшие примеры:

- Пример шпиона: заслали, добросовестно трудится, растёт должность за должностью, и только на высокой должности начинает заниматься шпионажем.
- На семинаре познакомились бизнесмены Бирюков и Войтов. Бирюков проявил себя знатоком в сфере (отрасли, по-русски, в данном случае), где ведёт дело Войтов. Они разговорились. Затем подружились. Затем Бирюков предложил создать совместное дело. Создали 50/50. Сначала всё было хорошо, добавили ещё денег – увеличили обороты. В один прекрасный день Войтов обнаружил, что фирма закрыта, денег и Бирюкова нет.

Ниже приводятся две тактических манипуляций, которые могут входить в состав стратегической «втереться в доверие». Деманипуляции те же.

Казаться своим

Вот общаетесь с человеком, и чувствуете: свой, родная душа, близок сердцу и так далее. Почему рождается такое чувство? Потому что Вы видите проявление внутреннего мира человека на всех уровнях:

- Физическом: боксёр, повар, военный служащий и так далее могут определить своего «брата по разуму» по жестам.
- Умственный: сходные интересы в теме разговора, профессиональные термины,

близкие слова.

- Психологический: приятный (необязательно одинаковый) образ поведения, образ реагирования на события окружающего мира.
- Энергетический: приятная (необязательно одинаковая) энергетика.

Соответственно, манипулятор может изображать те проявления, которые вам понравятся, и становиться всё более привлекательным. Чем грамотнее манипулятор, чем «выше ставка», тем серьёзнее подготовка к манипуляции. Рассмотрим её в трёх промежутках времени на примере поиска деловых связей энергичной девушкой Мариной.

Оперативный

На деловом семинаре она знакомится с каким-то мужчиной, который, вроде бы, большой начальник. Старается завести с ним разговор:

- Задаёт вопросы, чтобы найти интересную собеседнику тему;
- И/или сама перебирает темы для разговора аккуратными прыжками с темы на тему, пока не найдётся интересная.

Это тактика разговора.

На уровне техники еще существует приём использования ключевых слов – техника НЛП. (Вообще, нейролингвистическое программирование это целая наука, но наиболее она известна именно это своей небольшой частью). Примеры:

Энергичному человеку будет приятно слышать: достичь, успеть, заработать, обогнать, разобраться...

Спокойной девушке будет приятно услышать: красиво, великолепно, доброта, цветы, забота, семья, ёлка...

Это же касается и писем. Даже в рамках достаточно ограниченного делового стиля есть пространство для манёвра. Но на это есть отдельная литература.

Тактический

Хорошо, если Марина сообразительна и умеет управлять общением. Однако ещё лучше, если она подготовилась к встрече – подсобирала соответствующую информацию. В нашем примере мы говорим о данном деловом семинаре, а значит у него есть тема. В ходе подготовки Марина выполнила следующие действия:

1. Осознанно подумала:

- Какова тема семинара?
- «Кто придёт на семинар»?
- В какой области лежат интересы участников семинара?
- Чего я хочу добиться от этого мероприятия?

2. Подчитала соответствующую литературу, профессиональные издания.

3. В том числе специально выделила маркером (фломастер, по-русски) и заучила профессиональный жаргон.

4. В том числе обратила внимание на профессиональные новости: легче всего начать разговор с фраз «А вы слышали? А что вы думаете по поводу?».

5. После семинара внимательно обдумала: что получилось, что не получилось, в каких направлениях ещё нужно совершенствоваться.

Стратегический

И если Марина системно работает над своим развитием в данной деловой области, то она будет своей хоть на конгрессе сварщиков, хоть на слёте байкеров. Потому что у неё нарабатывается **кругозор**. Тогда можно сказать, что Марина кажется своею заслуженно: она знает данную область, интересуется ею.

Манипуляция ли это? Да, ведь она развивает себя не ради пользы дела, а ради своего продвижения.

Плохо ли это? Зависит от её целей:

Развитие ради карьеры – плохо.

Развитие ради пользы дела – хорошо.

Признаком плохой манипуляции являются разочаровавшиеся в ней люди: вроде такая толковая девушка, помогали ей, а она достигла успеха, и моментально забыла о нас. Если человек ориентирован на дело, то со своими благодетелями он расстанется в хороших отношениях и его ещё долго помнят.

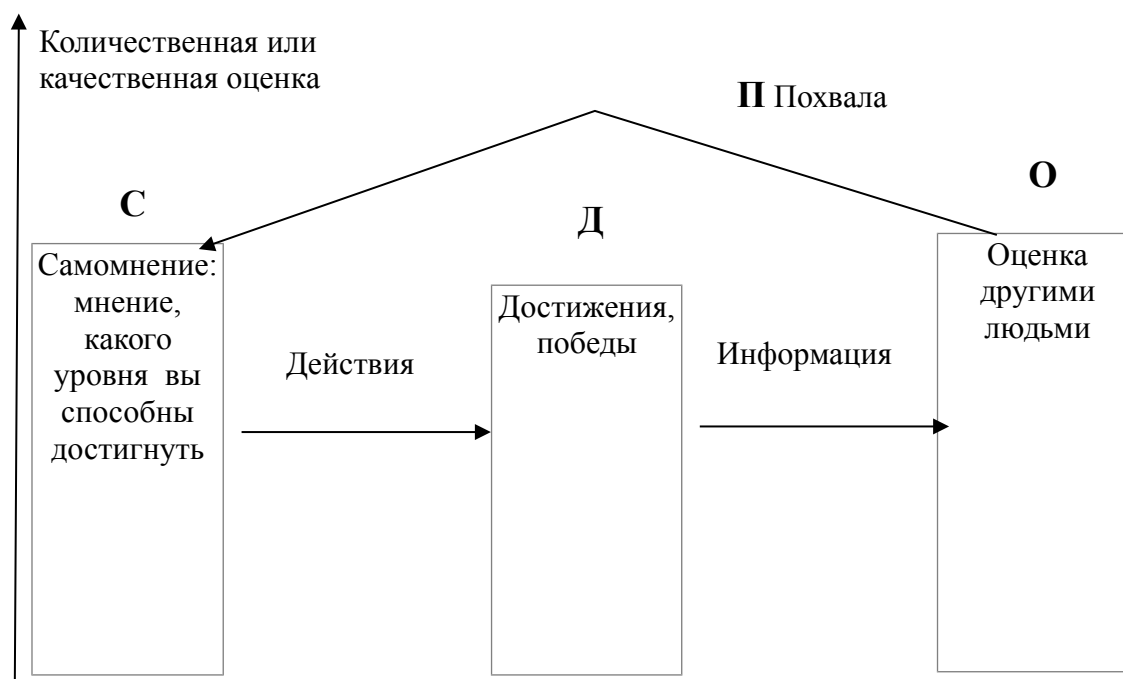
(Хотя, манипулятивный приём «не хлопать дверью, не сжигать мосты») тоже существует).

Обращаю ваше внимание, что мы не рассматривали в этом примере именно женские манипуляции, а только общеделовые. Марина понимает, что женскими манипуляциями она, конечно, добьётся успеха как женщина – но это не то, что ей нужно в данном месте. А надеяться добиться делового успеха «через постель» бесполезно.

Игра на самолюбии

Вернее сказать, игра на неудовлетворённом самолюбии. Чем больше у человека недостатков, тем легче им манипулировать. В данном случае речь идёт о недостатке побед. Ещё точнее говоря: о недостатке побед относительно самомнения.

В жизни любого из нас действует следующая схема:



Она может относиться как одной части жизнедеятельности, так и ко всей жизнедеятельности.

Если $C > D$ постоянно, значит человек себя переоценивает.

Если $C < D$ постоянно, значит человек себя недооценивает.

Если $D \neq O$, значит информация о событиях искажается.

Если $O \neq П$, значит есть на то у людей свои соображения. Причины могут быть как благие, так и вредные.

$C - П$ = количество неудовлетворённого самолюбия.

Если $D < C < П$, то у человека ощущается дефицит (недостаток, по-русски) похвалы. Это проявление глупости: очевидная неверная оценка действительности. Однако есть такие люди.

Вот их манипулятор и использует: расхваливает, восполняя недостаток похвалы → манипулируемый инстинктивно начинает к нему тянуться → готов выполнять его просьбы.

Например, начальник может внушить сотруднику его важность и заставить работать за троих.

Кроме похвалы существуют ещё другие способы потакания самолюбию, более изящные и одновременно более действенные:

- Просто внимательно слушать собеседника. «Развесить уши». Как это людям приятно!
- Распрашивать про собеседника, интересоваться его работой, личной жизнью, увлечениями. Для мужчины обычно наиболее интересная тема: о нём любимом. Для женщины обычно наиболее интересные темы: о детях, о муже, о других родственниках.
- Давать возможность похвастаться:
 - Вам, наверное, непросто успевать вести столько направлений: и продажи, и маркетинг, и запуск новых начинаний;
 - Да, да. Но работа – это моё хобби. Мне приятно так себя загружать. Вот, например, в этом году я планирую открытие нового магазина...
 - Уверен, что с вашей напористостью, вы справитесь.
 - Спасибо-спасибо!
- «Хочу узнать ваше мнение». Собеседник воспринимает это так: «Вы супермегапрофессионал в этой области. Поэтому я хочу узнать ваше мнение». Испрашивание совета – более сильное свидетельство успеха в какой-либо области, чем просто похвала.

Деманипуляции

Оперативная

Если кто-то вас энергично хвалит, задуматься: может это неспроста?

Тактическая

Подыграть манипулятору и дожидаться его просьб, чтобы понять, зачем он затеял манипуляцию.

Стратегическая

Мы все, конечно же, нуждаемся в похвале: она показывает, верно ли мы действуем – а значит мы можем решить, стоит ли так действовать дальше. (Круг «предположения – проверки»). Поэтому нужно мудро относиться к этому кругу:

1. Конечно нужно собирать мнения людей о ваших действиях, но помнить, что оценка может дважды исказиться. Вывод: собирать информацию из как можно большего количества источников.

2. При сравнении сомнений и достижений не забывать, что между ними еще лежат возможности.

3. Здравое сравнение возможностей и достижений. Если возможности меньше, дорабатывать их: физические, умственные, психологические, энергетические.

4. Не уходить в недооценку. Самоуничижение тоже плохо.

5. Если похвал мало, но и отрицательных оценок нет, упрямо делать то, считаете нужным. Люди вообще не щедры на благодарность. Лучше сразу настроиться на это.

Кстати, что такое «мудрость»? На этот вопрос хорошо отвечено в выражении: «Умный человек успешно преодолевает трудности. Мудрый в них не попадает». То есть мудрый человек – это хороший провидец. Как можно предсказывать будущее:

- Можно обратиться в будущее свой опыт;
- Можно обратиться в будущее чужой опыт;
- Можно рассчитать, как будут развиваться события (что в глубине зависит от первых двух пунктов, поэтому только знаниями без сообразительности не обойдёшься).

Обычно мы сочетаем все 3 подхода. То есть:

Мудрость = свой опыт + чужой опыт + свой ум.

Заметно, что недостаток одного может компенсироваться (возмещаться, по-русски) другим. Однако развивать стоит все составляющие: ведь чем больше их сумма, тем больше мудрости = тем точнее предсказание. Желаящие могут записать эту формулу с применением переменных и весовых коэффициентов.

Формирование необоснованного авторитета

Формирование – создание, по-русски, в данном случае.

Уточним понятие.

Авторитет – это значение, влияние лица (общности, предмета, книги, идеи, другой части окружающего мира), которое люди находят нужным учитывать при принятии решений. (Напомню, что любому действию предшествует принятие решения).

Авторитет неформален. Однако из него могут проистекать формализованные правила поведения. (Те же законы, например). Если эти правила перестают исполнять – значит авторитет пропал.

Люди могут учитывать авторитет следующими способами:

- слушаются его, учитывают установленные им границы, правила;
- обращаются к нему за советом;
- ссылаются на него.

Авторитет проистекает из превосходства:

1. Физического. Понятно.

2. Умственного. Здесь возможны разновидности: мудрее, в целом; опытнее в какой-либо области жизни, в том числе, профессиональнее.

3. Психологическом: умение лучше разрешать психологические сложности.

Например, умеет парень разнимать драки. Почему, никто не знает. Он и сам не знает – от природы дано. И все зовут его, когда нужно драку разнять.

То есть авторитет – это чувство. Мы рассматриваем отрицательную манипуляцию: создание необоснованного авторитета. Говоря по другому: впечатление, что авторитет у манипулятора есть, хотя его, на самом деле, нет.

Примеры создания необоснованных авторитетов:

1) Физического.

Во дворе появился новый парень. Разговор за разговор периодически рассказывает о том, какой он крутой. То он карате занимался, то в «качку» ходил. Дрался, конечно же: когда и с тремя. И выходил победителем. Причём рассказывает нехвастливо, а спокойно, авторитетно – не стремится всегда быть в центре внимания. Внешне – фигура атлетическая. Со временем, создаётся авторитет: боец, крутой. Однажды «зацепились» в клубе, вышли «на разговор». Стоят 5 против 5. Все оглядываются: «А где же авторитет?» А что-то пропал. Вот «авторитет» и показал себя. А в чём была цель манипуляции? Разные возможны варианты: удовлетворить самолюбие, понравиться девушкам из двора.

2) Умственного.

Есть сотрудник, который всегда ведёт разговоры об авто. Постоянно можно услышать от него интересные новости, разъяснения об особенностях конструкций, случаи из жизни. Все его считают авторитетом в автомобильном деле. Он и сам себя считает. Однако, в нашем примере, он обманывает и себя. Потому что «разбирается» в авто исключительно по вторичной информации: газеты, форумы, байки других автолюбителей.

В один прекрасный день, ему приходит в голову мысль: «Я ж так хорошо в машинах разбираюсь – нужно ж на этом зарабатывать. Займусь пригоном «тачек». Находит клиента, тот даёт ему деньги с охотой – ведь много слышал об этом авто-авторитете. Причём из разных источников: от разных людей. Приезжает «авторитет» на рынок, находит авто,

начинает его осматривать и сталкивается с трудностью: в байках да на фотографиях оно всё было понятно, а тут смотришь-смотришь, а подвоха не видно. «Ай – думает – проскочу». Пригоняет машину, скорее сдаёт её клиенту, потом полгода оправдывается по поводу вскрывшихся недостатков. Вред от манипуляции: переплата за плохую машину.

3) Психологического.

Молодая семья. Муж более выдержанный, жена более нервная – всё как у людей. Поехали как-то в гости, попали в снегопад. На 25-й минуте напряжённого ведения муж начинает психовать. Жена садится за руль и выдержанно доводит машину до пункта назначения. В чём манипуляция? Это самоманипуляция мужа: он считал, что выдержан, исходя из своего поведения в простых жизненных случаях. А в сложном случае всё оказалось не так. Теперь нужно думать, как усиливать свой моральный дух (просто «дух», по-русски) и поднимать психологический авторитет в глазах жены.

Деманипуляция

Доверяй, но проверяй. Проверяй сначала в малом, чтобы не было потерь в большом.

Чтобы боялись и побаивались

Манипуляция руководителей. Манипуляция вынужденная. Проистекает из того, что у большинства людей, на нынешнем этапе развития человечества, инстинкты сильнее разума. Поэтому всегда существует риск неисполнения поручения.

Примеры в деловой жизни:

- Начальник объяснил сотруднику, что начинание очень важно и его нужно выполнить в срок. Пообещал дополнительную премию. Сотрудник начинает работать и понимает, что нужно сильно напрячься. Появляется мысль: «А ну и чёрт с ним. А почему я? А почему я один? А что за премию мне пообещали? Копейки! Не хочу». Что-то должно остановить его, заставить. Иначе подведёт отдел.
- Строитель знает, что, если будет пить на работе, построит некачественно – будет плохо жильцам. Однако решает напиться и его посещают мысли: «Ай, да кто тут проверяет. Ну будет кому-то плохо, а мне что? Оплата у меня сдельная, свои деньги я не потеряю».

Примеры из военной службы:

- Завтра наступление. Боец думает: «Это ж меня и убить могут. А кто ж тогда будет жить? Не, воюйте сами. Подамся я домой». Дезертирует, чем ослабляет свой взвод. А в бою каждый человек важен.
- Пришли немцы в село. Часть мужиков стали полицаями: по сути, стали воевать против своей Родины.
- На ремонтном заводе работник не докрутил пару гаек в БМП – «А, и так сойдёт». В бою отказал агрегат, БМП заглохла и была подбита. Погиб экипаж.

Примеры из воспитания детей:

- Родители, по-хорошему, говорят ребёнку: не пей пиво на в клубе. Ребёнок приходит туда, его начинают уговаривать друзья, и он забывает наставления родителей.
- Маленькому ребёнку «сто раз» сказано, чтобы не таскал конфеты. Однако он знает, что ему или скажут в «сто первый раз», или накричат, но не более. Однако сладкого хочется и он продолжает таскать конфеты.

Во всех этих примерах с людьми обращаются хорошо, но, когда они встречаются с трудностями, то забывают про сделанное им добро. Что ж, тогда нужно, чтобы они помнили, что могут получить зло. И такое, чтобы неповадно было.

Есть общий принцип, который показывает эту манипуляцию «Солдаты должны своего командира бояться больше, чем врага. Тогда на поле боя они будут бежать от командира на

врага. А не наоборот». Принцип, конечно, с преувеличением: в атаке задействуется ещё ярость и ряд других манипуляций. Но суть верна.

Как эта манипуляция проводится. Для системности разделим их на две: «боялись», «побаивались».

Чтобы боялись

Необходимо заложить чёткое ощущение: «За невыполнение поручения я обязательно буду наказан». Это достигается:

- Неотвратимостью наказания. Если человека хоть один раз не наказать за проступок, он подумает: «Ага, значит можно!».
- Ежедневной требовательностью. Если у руководителя требовательность просыпается раз в месяц, подчинённые к этому быстро приспособятся.
- Показательными наказаниями.

Чтобы побаивались

Больше всего люди боятся неизвестности. Поэтому руководители проявляют сообразительность и творчество, чтобы поселить чувство непредсказуемости наказания в душе подчинённых:

- За один и тот же проступок дают разные наказания.
- Устраивают провокации. И наказывают.
- Вид провокаций: дают неожиданные испытания (задания). И, в случае невыполнения, наказывают.

Попутно приходится решать другую задачу: чтобы эта боязнь не мешала творчеству, добросовестности. Если начальник слишком злой (вернее сказать, несправедливый), ему начинают мстить: наименьшее, не проявлять энтузиазма; среднее, саботировать; наибольшее, вредить. Наибольший вред приносит даже не вред и саботаж, а отсутствие энтузиазма – то есть привнесения нового в работу. Отсутствие новых идей – это остановка в развитии, а значит планомерная потеря конкурентоспособности.

Поэтому, настоящее искусство руководителя, занять правильную позицию: чтобы подчинённые воспринимали наказание как должное, и при этом с желанием работали и совершенствовали свою работу. А рецепт подобного совмещения несовместимого прост: «строг, но справедлив».

Деманипуляция

Ассиметричная: отнестись с пониманием, если видите, что начальник ратует за дело, а не за свой шкурный интерес. В том числе, если вас несправедливо наказали: все совершают ошибки. Можете высказать ему своё недовольство, но делу вредить не надо. В 30-40-е годы многие выдающиеся личности лагеря прошли после несправедливого осуждения. Но восприняли это мудро и от Родины не отвернулись: после освобождения кто армии в бой вёл, кто ракеты запускал. А уж ты лишение части премии или прилюдный «разнос» как-нибудь переживёшь.

Не давать поднять голову

Манипуляция направленная на то, чтобы манипулируемый не выработал противомеры, защиту против другой манипуляции.

Примеры

- Рабовладельческая ферма. Периодически привозят новые партии рабов. Надсмотрщики внимательно вглядываются в поведение новых: выискивают тех, у кого есть лидерские качества. Как только находят, сразу казнят. Цель: чтобы уничтожить возможность восстания в зачатке. Это подавление общности.
- Миша откровенно слаб, и Эдик со двора периодически даёт ему то подзатыльник, то

поджопник. Мише это надоело, и он записался на бокс. Эдик узнаёт об этом. В очередной раз, выходя из подъезда на тренировку, он встречает Эдика. Эдик: «Ещё раз тебя увижу идущим к спортзалу, вообще упизжу». То есть Эдик не только издевается над Мишей, но и не даёт ему усилиться и уйти из под контроля. Это подавление личности.

➤ Начальник, страшно боящийся, чтобы его не обошли подчинённые. Как только кто-то проявляет какой-то энтузиазм, вносит предложения по совершенствованию, начальник начинает его травлю, собирает основания для увольнения, и увольняет. Это подавление общности.

Деманипуляция.

1. Уклонение от прямого столкновения до набора необходимого уровня какого-то вида сил (физических, умственных, психологических, энергетических). Возможно, со вспомогательной манипуляцией: прикинуться слабым (физически, умственно, психологически, энергетически).

Если манипулятор проводит постоянную слежку (вы «под колпаком»), то уклонение не получится. Остаётся:

2. Прорыв всеми имеющимися силами. Терять-то уже нечего. Манипулятор может психологически испугаться.

3. Бегство для набора сил и возврат для решающего боя.

Все эти три варианта могут быть применены в каждом из трёх вышеприведённых примеров.

Загон в комплексы

Если научнее: «создание комплекса неполноценности». По-русски: чувства неполноценности. Разновидность «не давать поднять голову».

Манипулятор, конечно, может заниматься подавлением. Но это требует времени, сил, внимания. Того и гляди подавляемый найдёт лазейку и выступит против. Морока. А вот если был сделать так, чтобы подавляемый и не подумывал о сопротивлении? Как этого добиться? А сделать так, чтобы он считал своё положение нормальным. Но ведь он видит, что у него уровень каких-либо материальных или нематериальных благ ниже, чем у манипулятора. Как же он будет считать это нормальным? А нужно тогда убедить его, что на большее он не способен или не достоин.

Из истории мы знаем, что на эту цель тысячелетиями работала манипуляция «внушение»: человеку чётко доводилось, что его положение зависит от того, в каком сословии, классе, касте и так далее он находится. То же самое -- расизм. Нам сейчас кажется, что подобный подход очевидно неверен. Однако тогда не все были такими умными, и сословное распределение привилегий воспринималось так же естественно, как смена дня и ночи.

А, в целом, для этой стратегической манипуляции могут применяться любые умственные и психологические оперативные и тактические манипуляции – главное, убедить.

Рассмотрим некоторые примеры:

1) Высмеивание при каждой неудаче в каком-то деле. Это отбивает желание пробовать ещё. А когда нет побед в каком-то направлении, то рождается мысль «в этом деле я неспособный». Что и требовалось.

Пример: Катя подошла поиграть в теннис. В качестве зрителей сидят пацаны. При каждой неудаче они свистят. Партию Катя проиграла. Пацаны: «Кому в руки ракетку дали. Ты, наверное, кроме расчёски в руках никогда ничего не держала». Перед Катей встаёт непростой выбор: или продолжать тренироваться, мужественно выдерживая насмешки, или отступить так и не научившись играть в теннис.

2) Убеждение логическое. В этом примере: с целью сохранения низкой зарплаты.

– С таким качеством составления отчётов, вы у нас долго не проработаете.

– Очередной «шедевр». Вот, посмотрите, я отметил неудачные места в вашем анализе.
– Нам обещают сокращение. Вы, конечно, не блещете, но работаете давно. Я постараюсь сохранить опытных сотрудников.

3) Чувство неполноценности могут создать и случайно, не выдержав необходимый баланс между строгостью и похвалой. Это бывает и руководителей, и у родителей. Критикуют родители всё время дочь, а хвалят мало. Цель вроде благая: чтобы выросла воспитанной. Она и вырастет воспитанной. Только безвольной и с чувством всесторонней неполноценности. Если взглянуть глубже в этот пример: мало создают условий, чтобы ребёнок достиг успеха, чтобы его похвалить. Просто хвалить – это баловать.

4) С вышеприведённым примером часто соседствует другой перегиб: постановка слишком сложных задач. Отец ставит задачу сыну: ну, нужно учиться обращаться с молотком и гвоздями – сбей полку. При этом не научив забивать гвозди (это тоже наука и искусство). Сын коряво сбивает полку, даже получает похвалу, но он видит: коряво. Зарождается чувство неполноценности. Если отец и дальше будет продолжать в том же духе (в рыбалке, футболе), то чувство неполноценности сложится полностью.

5) Другой пример «не со зла». Учится в школе полная девочка. Никто её специально не травит, но периодически подшучивают: «Смотри в дверь не пролезешь. Тебе в столовую ходить вредно. Смотрите, стул треснул – наверное, Оксана сидела». → она боится оказывать в центре внимания → боится что-то начинать делать, так как явно будут неудачи, которые привлекут внимание → ничего не умеет → видит свою неполноценность. Круг замкнулся.

Деманипуляции

Стратегическая очевидна: осознать манипуляцию, составляющие её тактические, оперативные манипуляции.

Тогда на тактическом и оперативном уровне всё просто: применять соответствующие деманипуляции.

В сложных случаях применять деманипуляции из «не давать поднять голову».

Отдельно учтём пример детей. У них мало опыта, поэтому за них должны подумать родители:

1. На стратегическом уровне осознать манипуляцию и довести это до ребёнка (может не прямым объяснением).

2. Придумать оперативные и тактические деманипуляции обучить ребёнка им и заставить применять. Деманипуляции должны быть действенными. Например, в случае с полной девочкой. Сколько бы её родители не хвалили, не утешали: «Ты у нас всё равно самая красивая, самая любимая», это не снимает действительно существующих трудностей.

Направление энергичности во второстепенное русло

Вспомогательная манипуляция для «не давать поднять голову», «загонять в комплексы». Манипулируемый человек всё-таки имеет какое-то самолюбие, и его периодически посещает мысль: «Ну, неужели я совершенно неполноценный, неужели нет такой области, где я могу быть лучшим, или хотя бы успешным?». Подобные мысли могут, в конечном итоге, привести к выступлению против манипулятора. Грамотные манипуляторы это понимают и подбрасывают честолюбивым, энергичным манипулируемым возможность самовыразиться во второстепенных, неопасных для манипулятора направлениях. В том числе это могут быть следующие разновидности:

1. Собственно, направление энергичности во второстепенное русло. Например. На одном крупном предприятии в одном из отделов работает специалист за 300 дол. Периодически поднимает вопрос, чтобы ему прибавили ещё 100 дол. Начальник находит раз за разом отговорки. Но понимает: если этот специалист вспылит и уйдёт, на его место как раз

придётся брать другого за 400 дол. Однажды он предлагает ему: будете заниматься проведением экскурсии по заводу для почётных гостей и иностранных делегаций. И почётно, и прибавка к зарплате 25 дол. Таким образом, начальник «убивает сразу несколько зайцев»:

- Даёт сотруднику возможность выплеснуть самолюбие и честолюбие, и, соответственно, не уволиться.
- Ещё долго будет экономить 75 дол.
- Решает одну из задач, стоящую перед предприятием.
- При этом объём основной работы у сотрудника не убавляется.
- И получает он за неё всё те же 300 дол.
- А в будущем еще и можно будет использовать угрозу отстранить от ведения экскурсий: ведь сотруднику будет стремиться удержать за собой столь «престижную и интересную» функцию.

2. Создание психологии слуги: вот я прислуживаю кому-то – в том моё предназначение. Прислуживаю хорошо, все довольны – значит я молодец. (Сразу замечу, что прислуживать, заботиться и развивать – это не одно и то же. Хотя по составу действий эти понятия пересекаются).

3. Предоставление должности слуги манипулятора: надсмотрщик, «шестёрка», советник. Грамотная манипуляция: враг сразу превращается в друга.

Плохо, когда манипулируемый является лидером какой-либо общности – она дружно уходит за ним не в ту сторону.

Деманипуляции: Те же, что и в «загон в комплексы».

Создание образа врага

Что даёт образ врага:

- В первую очередь, повышение интенсивности труда: «Это же враг! Нужно усиленно трудиться, чтобы его победить! Нужно уничтожить его!»
- Попутно: оправдание неудач.
- Попутно: оправдание расходов.
- Как вариант: использование образа врага для применения манипуляции «направление энергичности во второстепенное русло».

Здесь мы говорим именно о ложном враге. Всё вышеперечисленное может быть и правдой. Ведь врагов или, наименьше, соперников у всех нас хватает. Причём на всех уровнях: личном, организации, государства.

Деманипуляция: информационная. Собрать информацию из различных источников и узнать, существует ли враг на самом деле.

В конце этой главы, в связи с тем, что мы частенько рассматривали стратегические деманипуляции, напомним одно из правил стратегии: если она не разложена на отдельные чёткие жизненные оперативные действия, то это не более чем красивые слова.

1.2.4 Энергетические манипуляции

Уточним понятие «энергетика».

«Энергия» -- способность выполнить работу.

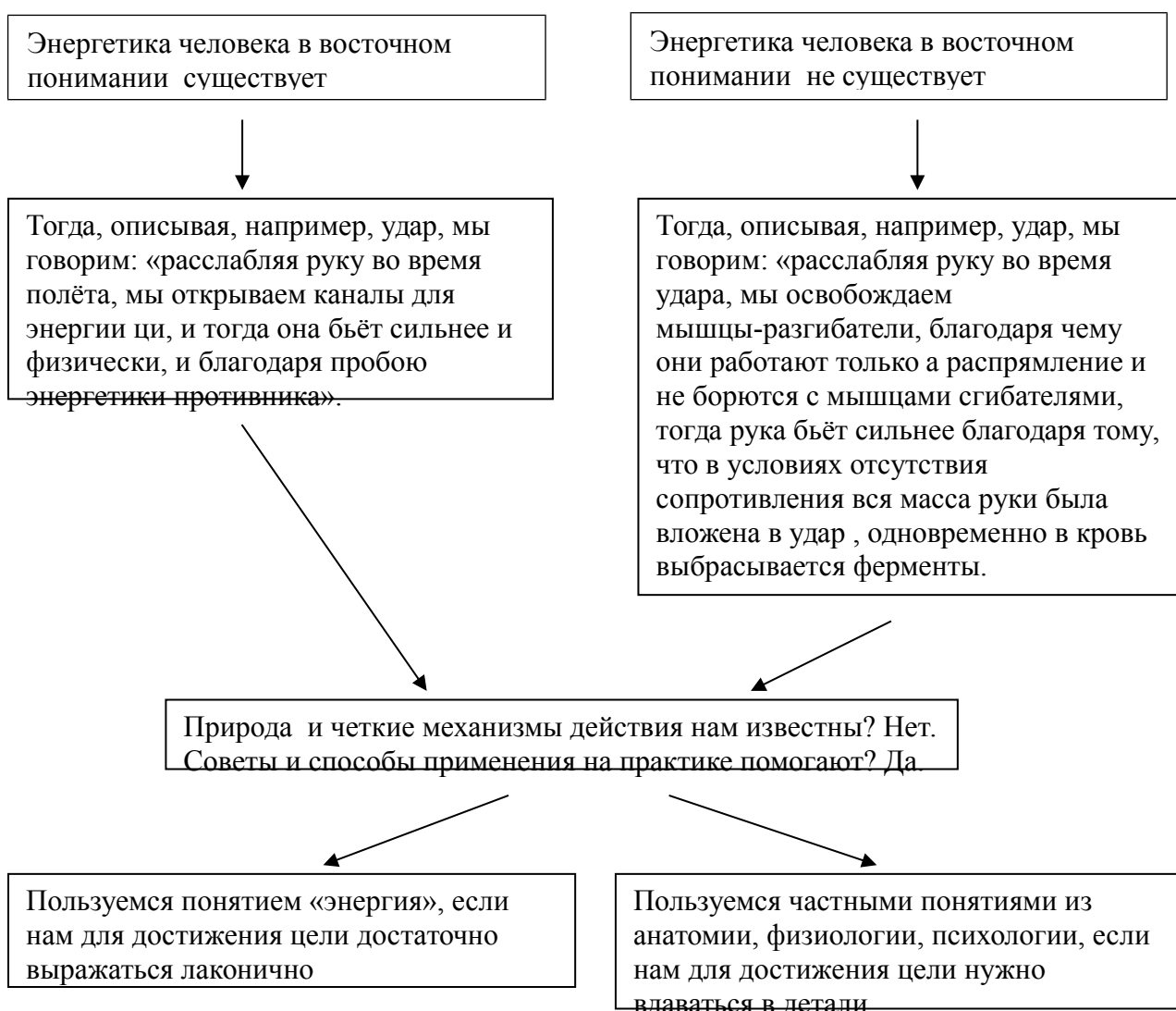
В обычной жизни мы часто употребляем это слово для описания человека или действия. Не особенно задумываясь о сути и природе этого явления, не всегда употребляем строго в соответствии с вышеприведённым определением, но в жизни этого и не требуется.

Согласно же восточным учениям в теле человека течёт жизненная энергия «ци». Она втекает через макушку из космоса и вытекает через анус, пальцы ног и рук. Попутно она протекает по энергетическим каналам «чакрам». Понятие энергетика применяется для объяснения результатов, получаемых при исполнении лечебных или боевых действий.

Пока это метафизика. Рано или поздно учёные-физики разберутся, что это такое и тогда будет чётко известно: существует энергетика в таком виде или нет. Поэтому «без фанатизма».

Противники этого мнения утверждают, что нет никакой энергетика, а есть взаимодействие психологии (= электрических разрядов в центральной и периферической нервных системах), мышц, желез внутренней секреции.

Пойдем по универсальному принципу:



То есть с энергией у человека отношения такие же, как с радиоволнами: что это такое, до конца никто не знает, но пользуемся очень успешно и разносторонне.

В данной книге «энергетика» рассматривается, в рамках обычного определения: физическая или психологическая способность выполнить работу.

1.2.4.1 Оперативные энергетические манипуляции

Пробой

Бывает, что:

- накричали на вас,
- отругали,
- сообщили страшно неприятную новость,
- испугали

-- и всё, внутри как будто оборвалось. Руки-ноги еле двигаются, в голове шумит, жить не хочется. Это пробой энергетики: и через него вытекает энергия – жизненная сила.

Выделим 2 вида пробоя:

1. Длющийся (то время, за которое вы можете провести встречную деманипуляцию). Например, вас ругают.
2. Резкий (продолжительность такова, что вы можете деманипулировать только последствия). Например, испуг.

В секундах не привожу, потому что скорость реакции у каждого разная.

Деманипуляции

Оперативные

При длящейся:

- В первую очередь, энергетическая.
 - Зеркало. Представьте, что ваш собеседник атакует вас, ну, например, огненными шарами. А перед вами зеркало, которое эти шары обратно на него отображает. Недостаток: зеркало можно пробить.
 - Вращающееся зеркало. Представьте, что зеркало растеклось по вам плёнкой и вращается. Тогда шары попадают и отбиваются по касательной – это действеннее.
 - Сквозь себя. Но ещё лучше мысленно стать прозрачным и весь поток атакующей энергии пропускать сквозь себя. Невозможно поломать то, чего нет.
- Энергетическую деманипуляцию можно подкрепить психологической. Сказать себе что-нибудь успокаивающее, или усиливающее. Например: «Нас ругать, что небо красить».
- Умственная: ускорение работы мозга. Во-первых, это отвлекает, «вырывает» из омута психологического давления. Во-вторых, собственно, ускоренно ищите деманипуляцию.
- Физическая: периодически менять положение тела, а если есть возможность, то и двигаться. Движение мышц обеспечивает движение энергии, что облегчает сопротивление.

После резкой.

Удар пропущен -- тут уж ничего не поделаешь. Остаётся уменьшить утраты. Если у вас энергия утекла, логично её набраться. Представьте, что энергия просто затекает в вас:

- Из окружающей среды;
- Из космоса. Согласно восточным учениям энергия затекает через макушку.
- Можете помочь загребаяющими движениями руками – их, я думаю, все видели в видео восточных гимнастик.

Затекает и наполняет – сначала тело, а затем энергетическую оболочку. Она окружает человека и имеет форму шара. Чем больше вы своей фантазией шар накачаете, тем больше у вас энергетика – хоть метр, хоть сто.

Желательно энергию и энергетическое поле ещё и раскрутить. Однако в какую сторону – в этом разные восточные источники друг другу противоречат. Попробуйте и по, и против часовой стрелки, и посмотрите, как вам комфортнее (приятнее, по-русски).

Тем, кто не верит, можно посоветовать более традиционный способ: интенсивная физическая работа. Она способствует набору энергии. Более того, чем вы сильнее, тем больше энергии можете удержать. (Накачать мало, удержать ещё нужно).

Тактическая

Любой бой в том числе является энергетическим. Деманипуляция по погашению взвинченного состояния после энергетического боя: интенсивная физическая работа. И энергию выбросите, и кровь разгоните. И большая часть переживаний «выветрится» -- а значит освободится место в голове для трезвого обдумывания.

Из вышесказанного вытекают стратегические деманипуляции на упреждение:

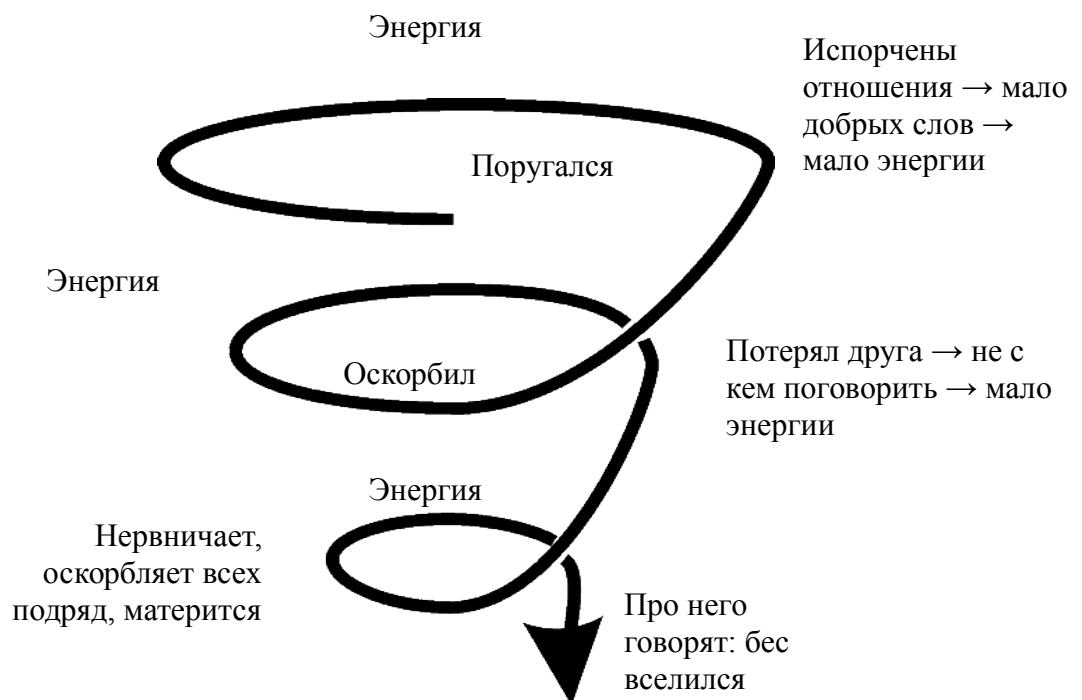
- Ходить с прямым позвоночником, с развёрнутыми плечами, с гордо поднятой головой – в этом случае не пережимается энергоканал поступления энергии из космоса.
- Быть физически сильным и энергичным. Это касается и мужчин, и женщин (в их разумных пределах, конечно же).

Энергетический вампиризм

Когда мы на человека обращаем внимание, смотрим, мы посылаем ему свою энергию. Её не слишком много, гораздо меньше, чем человек может накачать из окружающей среды. Но если у него энергии очень мало, то он цепляется за любую возможность её получить. Как это осуществляется на практике:

- Добрые шутки: к шутнику всегда повышенное внимание.
- Злые шутки.
- Вызвать смех, ведя себя как дурачок.
- Ссора.

Последние три примера дают энергию, но создают трудности на других уровнях: умственном, психологическом, можно и по морде получить на физическом. Казалось бы, зачем привлекать энергетика злыми способами? Чем меньше у человека энергии, тем ближе он к состоянию «получить энергию любой ценой». Есть люди, у которых подобные механизмы подпитки заложены от рождения. И если они не устроят свою жизнь так, чтобы иметь достаточный источник энергии, то начнут опускаться по спирали:



Да, изматывание психики и энергетика взаимосвязаны. И, в итоге, человек «набрасывается» на любого встреченного, оскорбляет (это проще всего) и подсознательно

радуется любому ответу: даже злomu, даже оскорблению. Любое внимание – это энергия.

Деманипуляции

Оперативная

Совершенно не обращать внимание.

Тактическая

Та, от которой манипулятор потеряет больше энергии, чем получит. Тогда в будущем он к деманипулятору больше не подойдет. Это может быть физический удар, умственная угроза, психологическое высмеивание.

Стратегическая

Если так себя ведёт человек, с которым вы постоянно общаетесь (сотрудник, близкий), то, не обращая внимание, нужно думать, как исправлять положение:

Во-первых, он вам постоянно будет отравлять жизнь.

Во-вторых, спасать нужно человека.

Вспомним пример из физических манипуляций. «Жена приходит домой без настроения, цепляется за какую-то мелочь и закатывает скандал. Это, в первую очередь, энергетическая манипуляция: она хочет вытянуть энергию, так как потеряла её по каким-то причинам на работе. Оплеуха эту манипуляция прекратит». Жена выплакалась, муж успокоился – нужно думать, что исправлять, чтобы это не повторилось.

Жене не хватает энергии. Как это исправить? Учтём, что любой запас = приход – растрата. Логично действовать двумя путями: увеличивать приход, уменьшать растрату. В данном примере речь идёт о женщине: приход энергии полностью зависит от семьи, то есть от мужа и от детей. Нужно выяснить, почему они ей недостаточно дают энергии и исправить это. (Подробнее – в главе «Мужчина и женщина»).

Растрата – разные бывают поглотители. В нашем примере это, скорее всего, не устраивающая работа. Что ж, нужно менять работу.

В ходе проведения манипуляций с целью деманипулирования можно и запутаться: добро мы творим или зло. Все знают выражение: «Благими намерениями выложена дорога в ад». Действительно, часто бывает так: человек ставит перед собой благую цель, но понимает что для её достижения нужно, в том числе, сделать кому-то плохо. Простейший пример: врач решает ампутировать (отрезать, по-русски) ногу больному, чтобы предотвратить гангрену. Больному, явно будет плохо жить без ноги. Но это лучше, чем совсем погибнуть. Есть польза и для общества: лучше работник без одной ноги, чем отсутствие работника. Получается, что через зло врач достиг доброй цели.

Почему же некоторые благодетели приходят в итоге к такому состоянию: зла сделано много, а большая добрая цель не достигнута? (Здесь мы говорим об истинных добродетелях, а не о тех, кто кто прикрывает свои изначально плохие намерения благопристойными отговорками). Возможны следующие разновидности:

1) Благодетель неверно представил себе путь достижения цели.

Пример 1. Девочка Люся каждый день обильно поливала фикус, который стоит в угла класса, чтобы тот лучше рос. В итоге фикус завял. Потому что корни сгнили. Люся просто не знала, как правильно ухаживать за растением.

Пример 2. Бабушка с дедушкой упорно откармливают внука. В итоге, он начинает полнеть. Родители требуют, чтобы те прекратили. На что бабушка с дедушкой отвечают: «Вот в нашем детстве мы постоянно недоедали. Так пусть хоть внучок отъестся». В этом ответе заложено целых 3 несоответствия:

- В качестве обоснований своих действий используется несуществующее положение дел. Да, когда-то многие дети голодали, но сейчас-то нет.
- Не существует сложности: внуку пищи явно хватает.

-
-
- Не учитываются последствия: у располневшего внука будет ряд трудностей в общении с людьми в будущем.

То есть настоящее положение дел вообще не учитывается. Почему? Потому что главная причина откармливания: подсознательное желание о ком-то позаботиться. Даже если это во вред объекту заботы. То есть речь идёт о несознательном эгоизме, вытекающем из глупости. А вышеприведённое объяснение – это просто оправдание.

2) Благодетель изначально верно представлял путь. Но, по мере его воплощения в жизнь, окружающий мир поменялся, и цепочка злых мер перестала вести к хорошей цели. Например.

Мужик едет с вахты домой: к жене, к семье. Нужно проехать 600 км. Спешит, нарушает скоростной режим. Хотя жена говорила по телефону: «Милый, береги себя, тише едешь – живее будешь». Дорога хорошая и мужик думает: «Нормально всё, не впервой – главное чтобы инспекторов ДПС не было». Через 300 км климатическая зона изменяется и начинается асфальт с наледью. Мужик сначала снижает скорость, но потом снова увеличивает: «Дорогу машина держит нормально. Да и я 300 км проехал – что ещё 300 не проеду? Скорее к жене и детям прилечу. Главное чтобы инспекторов ДПС не было». Через 150 км вылетает с трассы. Куда приведут его благие намерения в ад или в рай – это уже апостолам решать.

Так что же делать в подобных, духовно непростых, областях действий? Перед началом действий вспоминать поговорку «семь раз отмерь – один отрежь». И перед началом исполнения всей цепочки действий (стратегии), и перед каждым злым действием -- каждый раз, нужно задумываться:

- Нужно ли следующее плохое действие или уже хватит?
- Поможет ли следующее плохое действие: не изменились ли окружающие обстоятельства?
- Ни в коем случае нельзя включать «автоматический режим»: «250 человек уже убили. Так еще 1 одного убить – какая разница?».

Воодушевление

Хорошее чувство. Ветер в ушах свистит, чувствуешь, что способен на любое свершение, все преграды нипочём. Это разгон энергетики. Причём её становится больше, чем у вас есть обычно.

Когда энергии у человека больше, чем ему обычно нужно, он стремится её выбросить. Соответственно, манипулятор сначала разгоняет её, а потом показывает цель выброса. Манипуляция может быть и хорошей, и плохой – смотря в каких целях проводится. Рассмотрим отрицательную.

Преступный авторитет получил заказ на разгром кафе в определённом месте. Продумывая обстановку, он заметил, что там рядом стадион. Сам внедряется в футбольный фанатский клуб или посылает туда исполнителей. Они участвуют в деятельности клуба, становятся своими. После очередного матча члены клуба идут разгорячённые результатом матча (всё равно, выигрышем или проигрышем) и спиртным. Манипуляторы начинают кричать речёвки со смыслом:

- Наша команда лучшая!
- Мы их «сделаем».

Толпа, конечно, это подхватывает. Сама начинает что-то кричать. Энергетика разгоняется. Разгон многократно усиливается большим количеством людей (одна из составляющих эффекта толпы). Одновременно уменьшается у всех работа мозга: следствие спиртного и эффекта толпы. В нужном месте улицы манипулятор начинает перетягивать толпу в нужное русло:

- Мы будем мочить всех соперников!
- Да, будем мочить!

-- А вот в этом «барчеле» обычно сидят эти уроды – разнесём его!

-- Мочи «хавалку»!

Кафе разбивают в хлам, а полиции потом попробуй найди виновного: вроде все кричали, все били, но никто определённо.

Деманипуляция

Как в психологических. Появилось воодушевление? Включи мозги и просчитай наперёд: не приведёт ли оно тебя к беде.

Приятная энергетика

Бывает, разговариваешь с человеком, и приятно. Непонятно почему, а приятно. Значит так вы и собеседник устроены, что обмен энергией протекает наилучшим образом. Причём необязательно, чтобы у вас была одинаковая психология, а значит и одинаковый образ посылающей энергии. К сожалению, и это могут использовать в дурных целях.

Манипуляции и деманипуляции, связанные с этим мы уже разбирали: в психологических манипуляциях.

Приободрить

Показ наличия энергии, чтобы побудить других выполнить какое-нибудь действие.

Например. Партизанский отряд трое шуток на марше. Все измотаны. Но нужно напасть на охрану моста, чтобы очистить путь вперёд. Наилучшее действие со стороны командира в данном положении – это приободрить.

-- Давайте ребята! Подберись! Сейчас немца вышибем и как на крыльях полетим!

Хотя он сам измотан не меньше других.

Если действие хорошее, то и манипуляция хорошая.

Деманипуляция

Оценить хорошая ли конечная цель. Исходя из этого, решать, деманипулировать ли.

1.2.4.2 Тактические и стратегические энергетические манипуляции

Тактические и стратегические энергетические манипуляции по построению сходны с психологическими. Потому что им сопутствуют. А сопутствуют, потому что:

- Любое чувство сопровождается движением энергии.
- Любой обмен чувствами между живыми существами – это обмен энергией.

Разберём некоторые особенные стратегические манипуляции.

Изматывание

Последовательность ударов по энергетике с такой периодичностью, при которой манипулируемый ещё не успевает оправиться от предыдущего. Только начал оправляться, набираться энергии – хлоп, новый удар, еще большая потеря энергии. График, думаю не нужно рисовать – сами можете представить.

Обращаю внимание на особенность этой манипуляции. При простом потоке ударов атакуемый ожесточается, собирается и каждый новый удар воспринимает уже подготовленным, а значит урон получается меньший. Изматывание же наступает, если удары приходятся на момент, когда атакуемый уже расслабился. Тогда и суммарный урон от них наибольший, и падение энергии усиливается психологическим расстройством: «Ну только работать (жить) нормально начал, опять беда!». При таком духовном состоянии человек теряет веру в лучшее, и при каждом последующем круге удар-восстановление восстановление происходит на меньшую величину. График, опять же, можете представить.

Особенно действенно, когда удары приходят из разных жизненных областей: сводится на нет польза от последующей деманипуляции в предыдущей области. Пример:

С утра был мороз, машина не завелась.

Долил керосина – завелась.

По дороге заехал на заправку: залил дизель «Арктика».

В обед, по пути к клиенту, занесло – поцарапал правое заднее крыло.

Успокоился, порадовался, что совсем не разбился.

К клиенту приехал несобранный, неудачно провёл переговоры, уехал ни с чем – это уже серьёзно.

Как назло вечером начальник вызвал к себе, спросил как дела с вышеупомянутым клиентом. Выслушав доклад, что плохо, накричал, пригрозил лишить премии.

Домой приехал такой измотанный, что чуть ноги волочил.

А завтра новый трудовой день.

Деманипуляции

Оперативные

В таких случаях советуют психологи: расслабиться, вспомнить приятные моменты своей жизни, принять ароматизированную ванную. Это чепуха. С тем же успехом можно погладить ладошкой сквозную рану. Вроде душевно, только толку мало. Более того, выше я упоминал: расслабился – получи новый удар как беззащитный.

Или, любимый женщинами совет: если пошла череда неприятностей, лучше ничего не предпринимать, переждать этот период. Смешно. В раковине от судьбы не спрячешься.

Если пошла «чёрная полоса», нужно отдать себе в этом отчёт и психологически занять оборонительную позицию. Тогда каждая новая неприятность будет восприниматься как должное и не пробивать энергетику.

Не будем, конечно, забывать про здравый смысл. Ремонтирует, например, водитель машину, и неприятность за неприятностью сыпятся: то провод забыл подсоединить, то не ту свечу вкрутил, то клемму не накинул. Тут уже не злой рок, тут усталость и распыление внимания. Если обстановка позволяет, нужно сделать перерыв или вообще закончить работу.

Вспомнить можно. Но не приятные моменты и ласковое море, а моменты своих побед в трудных обстоятельствах. Чтобы сказать себе: «Да я могу. Я столько преодолел, что я эти трудности не преодолею?». И сжав зубы, вперёд.

Тактическая

Очевидна: понимая манипуляцию, каждый раз стараться восстановиться на наибольший уровень.

Стратегическая

Смотри «пробой».

Изматывание в обороне энергетическое

Изматывание в обороне физическое мы уже разбирали. Обычно оно сопровождается падением энергетического запаса. Это связано с психологической реакцией на окружающее:

1. Появление подавленности: «Бью, бью – и никак. Лучше отступить, а то энергии жалко».
2. Появление страха, страха перед неизвестностью: «Что-то никак не пробью. Может, он ловушку готовит? Что меня ждёт? Может, остановиться пока не поздно?»

Деманипуляция:

1. Обдумать, надо ли продолжать.
2. Если пришли к выводу, что нужно продолжать атаки, набраться энергии.
3. Еще раз подумать, можно ли найти более действенный путь или продолжать пробиваться по нынешнему.

«Не давать поднять головы»

Рассмотрим эту манипуляцию на энергетическом уровне. По мере потери энергии человек проходит следующие психологические состояния:

- воодушевление – энергетика более 100% от ёмкости энергосистемы
- благодушие – энергетика на 100% от ёмкости энергосистемы
- интерес к жизни, добродушие – стремление набрать энергии до 100%
- злорадия, враждебность – энергии мало, человек стремится сохранить свою, выбить её из других
- ярость – злорадия и враждебность из последних сил
- апатия – энергии очень мало, «дайте спокойно умереть»

▼ Грамотный манипулятор не только стремится сделать так, чтоб манипулируемый не переходил к энергичным действиям, но и чтобы мысль об этом разбивалась о другую мысль: «Откуда силы?».

На тактическом уровне эта стратегическая манипуляция достигается «изматыванием»: неудачи, наказания, подавление инициативы, отсутствие похвалы – планомерно приводят к апатии.

Соответственно, деманипуляция – смотри в «изматывании».

Вспомогательная психологическая: «Вперёд».

Вперёд. Вперёд. Вперёд.

1.3 Противодействие самоманипуляциям

Нихто не зробиць горш, як сам сабе.
(белорусская народная пословица)

Как это ни грустно, главный помощник манипулятора – это ты сам. Манипуляции возможны из-за наших слабостей: физических, умственных, психологических, энергетических. А кто тебе мешает быть сильным? Тебя держат за руки? Не дают читать книги по психологии? Не дают взбираться на вершины и побеждать? Ты сам этим не занимаешься. Ты занимаешься самоманипуляцией.

Как слабости имеют разную продолжительность, так и самоманипуляции можно разделить на оперативные, тактические, стратегические. Приведем примеры в виде мыслей в различных случаях.

Оперативная самоманипуляция.

-- Как-то не в тонусе я сегодня, чтобы драться. Лучше отвернусь и пройду мимо.

Тактическая самоманипуляция.

-- Это не я плохо работаю, это начальник ко мне «неровно дышит».

Стратегическая самоманипуляция.

-- Ради чего бегать 5 км? Слыхал я, что от этого легочные болезни развиваются. Я лучше в хоккей на компьютере «порежусь». Это тоже спорт.

Разберёмся, почему существуют самоманипуляции. Человек в своей натуре (природе, по-русски) имеет ряд недостатков. Потакать им гораздо легче, чем исправлять. Вот они и склоняют к самоманипуляциям. Основные недостатки, ведущие к самоманипуляциям это страх и лень. С действием страха всё понятно. Разберём подробнее действие лени.

Почему лень приводит к самоманипуляциям? А потому что всякое действие – это растрата.

На энергетическом уровне: приходится выбрасывать энергию. Где и когда её потом удастся собрать обратно?

На физическом уровне: разрушаются мышцы. Это неприятно. А ещё дополнительно приходится потеть, или мёрзнуть, натирать мозоли, царапать колени – множество физически неприятных ощущений.

На психологическом: психологическое привыкание. Совершив действие, мы попадаем в новое состояние дел и вещей. Даже если это дело небольшое, даже если обыденное. Привыкание нас заставляет переживать. И уже сами переживания начинают отбирать энергию. А то и сердце может застучать, и спина холодным потом покрыться.

На умственном: осмысление. Новое состояние нужно осмыслить. От этого устаёшь. Не, мозги не устают: «голова – она ж кость». Когда в нашем сознании проносятся образы, мозг реагирует на них путём задействования соответствующих внутренних систем организма. Получается что мышцы, сердце, железы внутренней секреции, желудок – всё «дёргается», хотя внешне мы спокойны. От этого устаёшь.

Единственный неумолимый «авторитет», перед которым рассеивается лень, – это инстинкт самосохранения. По сути, страх. (То есть страх может выполнять и полезную роль – об этом ниже, в деманипуляциях). Это хорошо видно на животных. Лежит себе кот на дереве, греется на солнышке – всё хорошо. Есть захотелось — побежал искать. Если нужно, даже подрался за еду с «братом по разуму». Поел – снова можно спать. А вот если хозяин накормил, то нюх, мозг и мышцы можно не включать. Поспал, приполз к миске, похлебал – и снова спать.

Человек же – существо разумное. Он способен свой опыт из прошлого направлять в будущее. И благодаря этому может не жить по принципу «пока гром не грянет, мужик не перекрестится». Может. Но не всегда хочет. Вернее, никогда не хочет. Например, разум шепчет: «Зимой еды в огороде не будет. Сейчас лето: потрудись и сделай запас». Тело же

отвечает: «Ай, лень напрягаться». И разум, с радостью, находит причину, по которой напрягаться не стоит. И чем лучше положение, в котором находится человек, тем меньше разум прислушивается к инстинкту самосохранения.

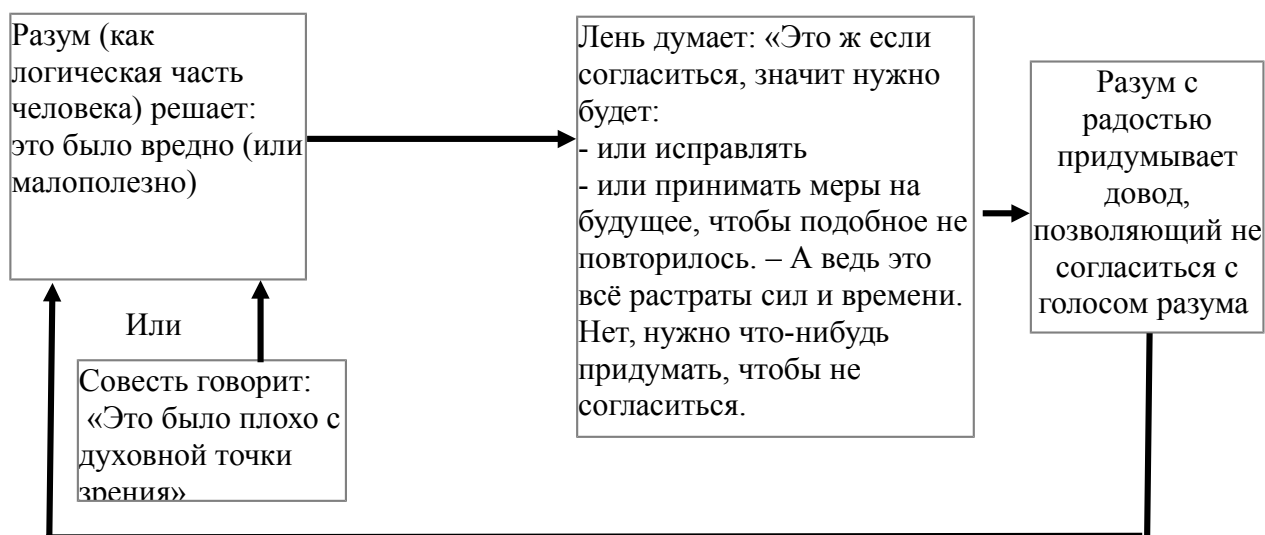
Ещё сложнее уклониться от самоманипуляции, когда, обрабатывая информацию, человек предсказывает трудность, которой в прошлом у него не было. Тогда разум вообще кричит: «Не верю!»

Как вышеприведённые рассуждения преломляются в различных размышлениях. Последние можно разделить на три вида:

1. Оценка собственного действия, совершённого в прошлом.
2. Решения на будущее:
 - 2.1 решение делать;
 - 2.2 решение не делать.

Какова цель самоманипуляций в этих обстоятельствах:

1. Оценка собственного действия, совершённого в прошлом. Самоманипуляция в этом случае --- это борьба с разумом или совестью. Цепочка взаимодействия в этом случае следующая:



Довод вступает в спор с доводами разума:
происходит самоманипуляция

2. Решения на будущее.
 - 2.1 решение делать;
 - 2.2 решение не делать.

То же самое, но обращено в будущее. Схема взаимодействия имеет принципиальное отличие: речь уже идёт не о согласии/не согласии, а о выборе путей.



Как мы разобрались, самоманипуляции все, по сути, умственные, и направлены на то, чтобы не делать или делать что-то в будущем в какой-либо области: умственной, физической, психологической, энергетической. Для этого разум применяет в отношении себя же чуть ли не все виды информационных манипуляций – которые сводятся, как мы помним, к двум основным: обман, искажение информации.

1.3.1 Самоманипуляции против ума

1.3.1.1 Самооправдание

Ум против ума любит применять манипуляцию «самооправдание». Она может относиться ко всем уровням построения жизни: оперативному, тактическому, стратегическому.

Ниже приведены самооправдания и деманипуляции к ним.

Зачем что-то менять? Нынешнее устройство дел вполне действенно.

Данная мысль является:

1. Собственно, манипуляцией;
2. Положением дел, которое позволяет заниматься самоманипуляцией.

Действительно, мы всегда находимся в каком-то положении дел. И если нас устраивает:

- настоящее положение дел;
- протекающие сейчас в нашей жизни процессы (если быть точным, нас устраивают не сами процессы, а предсказываемые результаты, к которым они приведут в будущем);
- то разум совершенно разумно говорит: «зачем напрягаться и что-то менять?»

Рассмотрим пример распоряжения личными деньгами.

Живёт себе парень у родителей. Работает, не напрягаясь, потому что крыша есть над головой, и «хлеб с маслом» всегда на кухне найти можно. Получил зарплату, большую её часть прогулял в клубах. Потом компьютер «апгрейдил» (обновил, по-русски). К середине месяца деньги закончились – одолжил. Получил новую зарплату, отдал долг, сходил в клуб, купил новый мобильник, к середине месяца деньги закончились...

В один прекрасный день он задумает купить машину или квартиру – и увидит, что не на что. Нужно или долго копить, или брать заём. Или, похуже положение, уволили его с работы: пока ищет новую, жить не на что, да еще и долги висят. Вот тогда он и задумается: «А может нужно было понемногу откладывать? Или вступить в доленое строительство? Или подкопить и машину купить?». Но уже поздно.

Или случилась беда. Родители умерли. Потом вступило в действие завещание, согласно которому квартира делится на четверых. Нужно искать своё жильё, а дополнительных денег нет. Приходится пока идти на съёмную квартиру. И тут оказывается, что денег не хватает катастрофически: нужно заплатить и за съём, и за коммунальные, и продукты самому купить. Нужно начать больше зарабатывать! Ага. Как же. Просто так сразу больше никто платить не станет. Тем более, как мы отметили выше, парень на работе не привык напрягаться. Теперь ему нужно учиться и/или расти в должности. А это дело не одного года.

А почему же раньше не додумался? Додумывался, но не видел острой необходимости. Выбор у человека есть всегда – а выберет ли он наилучший путь с точки зрения долгосрочного будущего зависит от его ума. Схематически это представлено в схеме 1.3.1.1-1 ниже.

Некоторые так всю жизнь живут «одним днём». И вот однажды случается экономический кризис или война — и понимают они, что нужно было жить по-другому. А уже поздно: и не изменишь свою жизнь моментально, и меняться с возрастом всё сложнее.

По сути, ту же долгосрочную слабость имеют люди, обладающие от рождения какой-либо сильной чертой: силой, хитростью – но не умом. За первые 15-20 лет своей жизни они привыкают все сложности разрешать одной этой своей чертой. Сильный привыкает к тому, что достаточно пригрозить физической расправой. Хитрый привыкает к тому, что всегда можно быстро придумать необычное и действенное решение. Однако, попадая во взрослый мир, они сталкиваются с тем, что нужно быть ещё и умным. Рассмотрим примеры.

Отец поймал дочь курящей. Выпорол. Прошло какое-то время, снова поймал курящей. Получается, что силовая мера не помогла. Она нужна, конечно, что бы дочь чётко видела, что

её родители не довольны → как следствие, она будет прятаться, чтобы покурить → курить будет реже и с меньшим удовольствием. + физическое наказание показывает решимость, силу, небесхребетность отца – что повышает его возможности влиять на дочь на психологическом уровне. Но полностью трудность силовая мера не снимает. Значит нужно включать ум и думать, на какую другую подсистему дочери воздействовать.

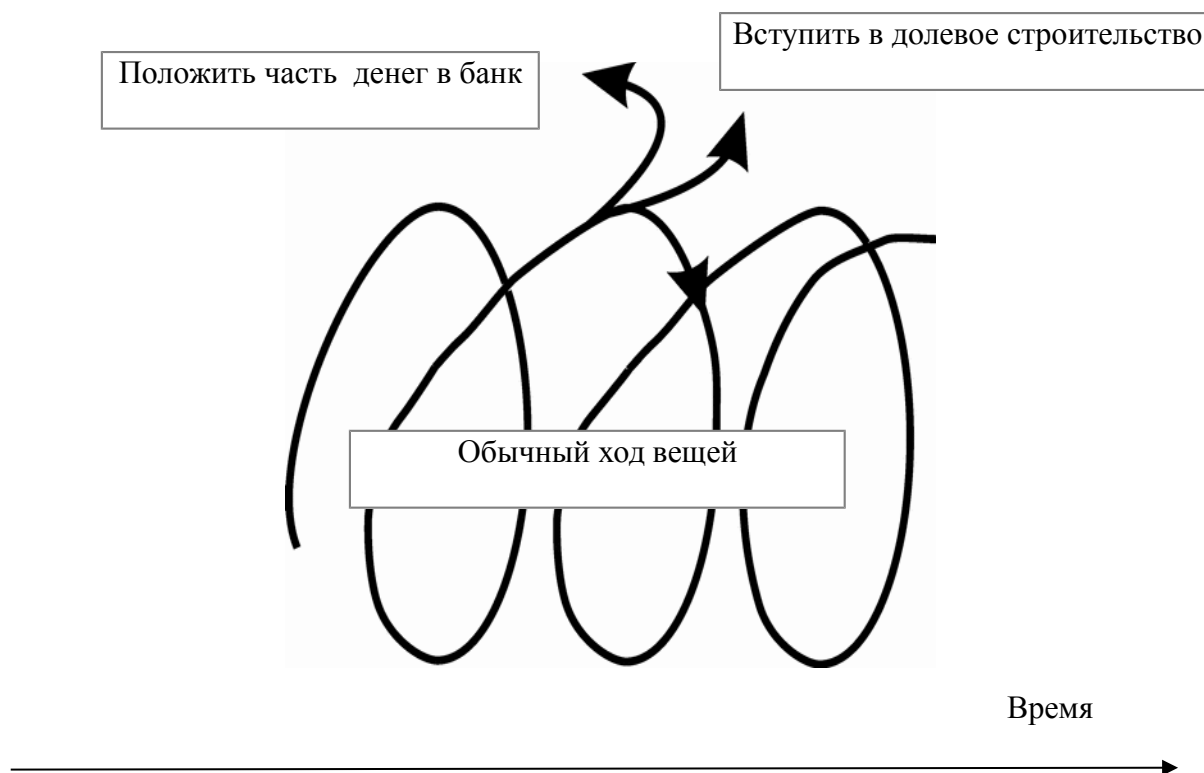


Схема 1.3.1.1-1

Другой пример. Хитрый менеджер по продажам хорошо убеждал клиентов – стал начальником отдела продаж. Получил задачу написать бизнес-план развития продаж на год. Посидел, подумал и понял, что ничего в этом не понимает. И хитростью это не решишь. Нужно дать многостраничный продуманный документ. Это если он вовремя «включил мозги». Если же этого не произошло, он пытается разрешить эту сложность привычным образом – хитростью. Например:

- готовит непродуманный документ – по сути, отписку;
- по старой студенческой привычке, находит специалиста, который пишет ему бизнес-план за деньги.

Вопрос решён. Но это в краткосрочном отрезке времени. В долгосрочном будущем он получает трудности:

- отписка не принята, лишён премии, под вопросом дальнейшее карьерное продвижение (продвижение по службе, по-русски);
- наёмный специалист «сливает» информацию соперникам за деньги (а не владея информацией, он толковый документ написать не мог), продажи падают, а наш хитрый начальник даже не может понять почему. Падает и его зарплата.

Развитие вышеописанных людей можно изобразить в диаграмме вида «роза ветров»: схема 1.3.1.1-2 ниже.

Стрелкой обозначена трудность, которая настигла человека. И если она ударила по его слабой стороне, он не выстоит – получит какой-либо жизненный урон. Дугой обозначены преграды перед целями, которых хочет достигнуть человек. Опять же: если необходимая черта слаба, преграда не будет преодолена.

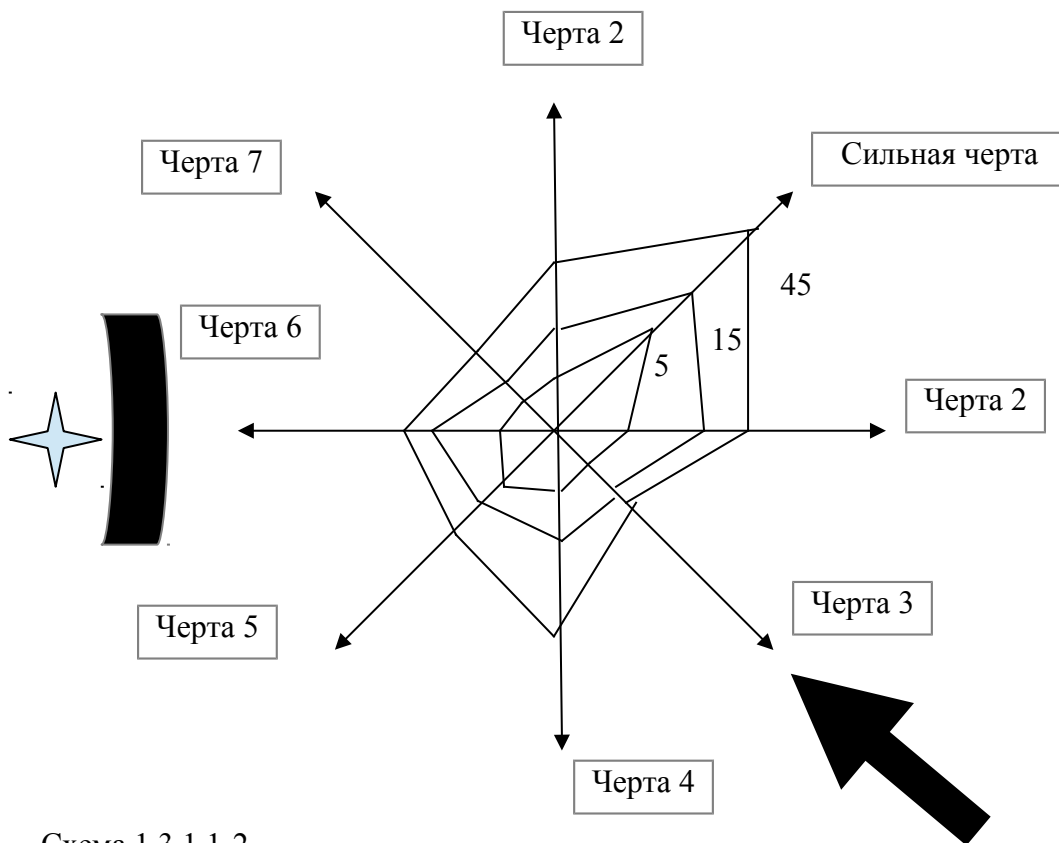
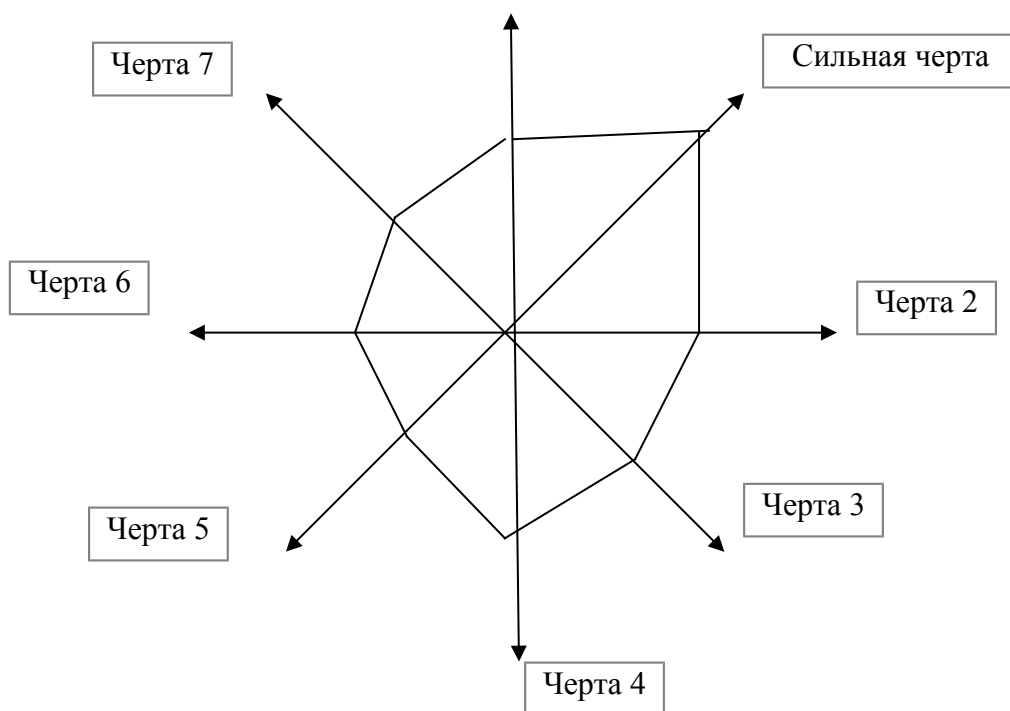


Схема 1.3.1.1-2
 Цифрой обозначен возраст

Если же человек старается развиваться разносторонне, то не трудно представить как будет выглядеть его диаграмма:



И называется это «гармоничное развитие». Оно даёт ряд преимуществ:

1. Когда у человека много сильных качеств, он мысленно обдумывает, какое из них можно применить – как будто вращает автомат зарядания. Выбирает нужный «снаряд» и «выстреливает».

2. Сильные качества в одной области позволяют нарабатывать сильные качества в другой области. Например: есть смелость → поступил в престижный ВУЗ → набрался ума → устроился на успешное предприятие → быстро развился как профессионал.

Деманипуляция

Стратегический уровень

1. Поставить перед собой цели и продумать пути достижения

2. Продумать, какие вам могут встречаться трудности на жизненном пути, и продумать как подготовиться к их преодолению.

То и другое может требовать не только простых единичных мер, но и долгосрочного развития, и поддержки целями друг друга.

А как узнать, какие трудности ждут в будущем? Очевидно: поговорить с теми людьми, которые уже прошли путь, сходный с тем, что Вы себе наметили. В первую очередь, это родители.

Не стоит забывать, что все оперативные, тактические, стратегические задумки должны быть выполнимы и соответствовать окружающему положению дел. Иначе это снова самообман. Есть такой анекдот.

«Собрались как-то зайцы на совет. Вопрос на повестке дня: «Вымирание популяции». Один заяц выступает:

– Плохо дело, братцы. Все на нас охотятся: и охотники, и волки, и лисы, и коршуны. Всё меньше и меньше нас. Вроде и прячемся хорошо, и бегаем быстро – а не помогает. Что делать будем?

Сидят молчат, горюют. Один заяц:

– А давайте сходим и спросим совета у мудрого филина!

– Точно давайте, только нужно ему еще гостинец собрать.

Собрали зайцы мешок орехов, корзину грибов и корзину ягод и отправили делегацию к мудрому филину. Пришла делегация, прождала подня в очереди, наконец вышел мудрый филин.

– Что случилось, ребяташки?

– Да вот, вымирает популяция, о мудрый филин. Все на нас охотятся: и охотники, и волки, и лисы, и коршуны. Всё меньше и меньше нас. Вроде и прячемся хорошо, и бегаем быстро – а не помогает. Вся надежда на твой мудрый совет.

– Ну хорошо, подумаю. Давайте, что принесли.

– Ушёл мудрый филин думать. Вернулся через полдня.

– Я надумал: вам нужно стать ёжиками.

Обрадовались зайцы:

– Как здорово придумано: и не охотится никто на ежей, а в случае чего, иголками можно отбиться.

Поблагодарили мудрого филина зайцы и поскакали к стае. Вернулись рассказали всё. Обрадовались зайцы. Давай танцевать и праздновать. В ходе праздника один заяц спросил делегатов:

– А как нам в ежей превратиться?

Задумались делегаты: ведь этого мудрый филин не сказал. И на утро опять к нему отправились.

– Мудрый филин, так а как нам в ежей превратиться?

– Ребята, оперативные вопросы – это не ко мне. Я стратегиями занимаюсь».

Отсюда опять же вывод: стратегия действенна только тогда, когда строится из

отдельных чётких действенный маленьких дел. Например, если Вы задумали полететь в космос через 20 лет, это не значит, что через 20 лет вас просто вызовут и отправят туда.

И создать стратегию, соответственно, может только человек разбирающийся во всех действиях оперативного и тактического уровня. А если вы в чём-то не разбираетесь? Тогда ставите цель: разобраться. Она достигается вполне «земными» действиями: обучение, изучение вопроса, испрашивание совета знающего человека.

В западных книжках любят говорить о работе подсознания: мол представь отчётливо, чего ты хочешь, и оно само к тебе придёт. Не стоит этим злоупотреблять. Своей целью, мечтой, действительно нужно гореть, но это не отменит настойчивого труда (физического, умственного, психологического) по её достижению. В тех же книгах приводятся примеры: «Жила себе Мэри и очень мечтала иметь свой магазин цветов. И однажды совершенно случайно попала в соседний район и заприметила там прекрасное место. Сняла все свои сбережения, взяла заём и открыла магазин. Через пять лет она уже владела сетью цветочных магазинов. Вот она работа подсознания!». Во так здорово! А что она делала 5 лет? Качалась в гамаке и смотрела как её магазины сами собой развиваются?

В этом весьма укороченном примере не рассказывается, сколько ночей Мэри провела над составлением бизнес-плана для банка. Сколько она потратила сил на оформление магазина. Сколько раз она нервничала при общении с покупателями и продавцами. Как она потеряла сон, когда через год её магазин оказался на грани банкротства. Как она рыдала, когда получила крупный штраф за ошибку в расчёте налогов. И так далее.

Оперативный уровень

Для наглядного изображения примера чётких маленьких дел рассмотрим ту часть стратегии успеха, которую многие упускают: развитие определённых черт нрава. Упускают в том числе и потому, что очень смутно представляют себе их перечень. А ведь их более сотни.

Примеры черт нрава – смотри приложение Б.

На что нужно обратить внимание: подобранные черты должны быть чёткими, неразмытыми, давать возможность определять твои действия.

Например: «приятный образ общения». Логично появляется желание перенять его, чтобы самому стать лучше. Но что перенимать? Или: «опасный». Понятное дело, что от опасности нужно защититься – но как, от чего определённо? В этих примерах приведены образы поведения, а не черты нрава.

Чертами нрава и ума, например, являются: доброжелательность, сообразительность, широкий кругозор, злость, лживость, вредность и так далее.

Определили черты нрава, которые хотели бы развить, изжить – обычно автоматически в голову приходят мысли, какие для этого нужны действия.

Это же касается и любых других областей. Например, общеделовые навыки. «Хочу: уметь работать с ЭВМ; управлять автомобилем, уметь писать письма, разговаривать и выступать перед людьми и так далее».

Благое желание. Из каких умений состоят эти навыки? Как эти умения освоить?

Тактический уровень

На практике складывается способом «предположения – проверки»: видим стратегическую цель → видим тактические цели → раскладываем на оперативные цели → определяем оперативные дела → исходя из перечня и взаимосвязи оперативных дел уточняем перечень тактических целей.

Непросто всё это. Но когда, захотите отступить от намеченного пути, вспомните:

Если ты не управляешь своею жизнью, значит ею будет управлять кто-то другой.
Лучший способ предсказать будущее – создать его.

«Ванильные» показатели

Вспомним о них и в самоманипуляциях. Зачастую мысль «зачем что-то менять» поддерживается не просто мнением, а ещё и точными численными показателями. Что вселяет в человека уверенность в своём выборе дела, жизненного пути и тому подобное. «Ну я ж не занимаюсь самовнушением – я опираюсь на чёткие цифры».

Например: «Я зарабатываю 2000 долларов. Это больше чем все мои знакомые. Что ещё нужно?». Да, здорово. Но всё относительно. А сколько ты тратишь? Какова чистая прибыль? А сколько ты тратишь здоровья?

Или, ещё «лучше»: «Я буду зарабатывать 2000 долларов». Мечтать всегда сладко.

Деманипуляция

Хорошим отрезвителем является вопрос самому себе: «И чё?»

В развёрнутом виде: «И какова польза от этого положения дел для достижения твоих целей при существующих внешних условиях?».

Пример: «У меня 1000 друзей «Вконтакте!» И чё? Сколько из них тебе помогут в трудную минуту? А сколько из них готовы ради тебя жизнью пожертвовать?»

Ладно, не такой драматичный пример. Ты зарегистрирован на автофоруме и имеешь там 347 «френдов», которые с удовольствием дают советы. Ты решил купить себе автомобиль. Сколько из них согласятся физически поехать с тобой по рынкам-объявлениям-автосалонам?

Другой пример: женская красота. «Я красавица! Зачем ещё о чём-то задумываться? К чему-то стремиться?». Ты красавица, и чё? Значит ли это, что тебя прямо на улице подхватит парень, в которого ты сразу влюбишься, и занесёт в ЗАГС? А потом у вас абсолютно счастливо сложится семейная жизнь? Красота – это хорошая предпосылка для успеха и счастья. Но не более.

Отсутствие чётких показателей, результатов

Обратная самоманипуляция – уход от оценок.

Вроде и здорово жить, когда нет чётких оценок – критики нет, совесть не мучает. Но и понимания от чего отталкиваться, чтобы двигаться вперёд нет – ты ж в тумане бредёшь по жизни. Представь, что приходишь ты к начальнику и просишь повысить зарплату. Следует простой и логичный вопрос: «За что?». А тебе и сказать нечего. Да работаешь. А хорошо или плохо, лучше или хуже других – сам не можешь подытожить.

Деманипуляция очевидна

Все твои большие и небольшие дела, начинания должны заканчиваться определённым измеримым результатом. Тогда:

1. Ты сможешь понять для себя, стоило ли вообще браться за это дело.
2. Что нужно делать, чтобы в следующий раз получилось лучше.
3. Что делать дальше.
4. Немаловажно: будешь чётко понимать, чего ты стоишь -- а значит, не будешь подвержен лести.

Мы меняем не плохое на хорошее, а хорошее на лучшее

Это выражение приписывают английским консерваторам. Его любят приводить в поддержку манипуляций и самоманипуляций со смыслом «зачем что-то менять?». Само по себе выражение бессмысленное. Подозреваю, что его специально исказили, чтобы каждый в своих обстоятельствах мог наделять выгодным для себя смыслом. Понятнее оно звучало бы так:

«Мы меняем хорошее на лучшее, только когда оно станет плохим (то есть не соответствующим требованиям сегодняшнего дня)».

Или так:

«Изменения ради изменений бессмысленны».

Подобные внятные формулировки всё расставляют на свои места. В том числе спасают от перегибов в ходе деманипулирования манипуляций и самоманипуляций со смыслом «зачем что-то менять?».

Деманипуляцией в данном случае являлось: «разобраться в понятиях».

Дополнительный совет. Как разбираться в «непонятных понятиях», запутанных фразах, абстракциях и туманных выражениях? Перевести их на язык определённых дел. Ну или попытаться вывести из них хотя бы одно определённое материальное действие.

Пример 1. «Повысим благосостояние наших граждан!». Что определённо: увеличим зарплату, остановим инфляцию, увеличим выбор товаров, дадим каждому по квартире?»

Пример 2. Попробуйте применить выражение «Мы меняем не плохое на хорошее, а хорошее на лучшее» к своему компьютеру.

Пример 3. Генри Форд, прежде чем подписать проект, представленный топ-менеджерами, всегда давал его на ознакомление рядовым рабочим. Если рядовой рабочий понимал проект, то и Форд его подписывал.

Я это уже пробовал

Эта мысль может быть вредна по следующим причинам:

1. Плохо пробовал. Эта разновидность рассматривалась в манипуляции «всё под одну гребёнку».

2. Положение дел изменилось. (И надо заметить, что вот этот случай является бичом опытных людей, и даже мудрых).

Например.

Главному редактору журнала сотрудник предлагает сделать сайт. Редактор: да мы еще на заре интернета его сделали – пионерами были! И что? Не окупил он себя. Пришлось закрыть. Редактор не учитывает, что с тех пор :

1. Возросло количество пользователей интернета.

2. Развились коммерческие отношения в нём. На заре интернета, если бы кому-нибудь предложили заплатить за чтение сайта, он бы рассмеялся.

Этот пример может иметь разную подоплёку:

➤ Если редактор так и думает, то это заблуждение.

➤ Если он не хочет отдавать авторство этого замысла сотруднику – это манипуляция.

➤ Может быть редактор не хочет взваливать на себя ещё одно начинание, но его «точит червячок», что это дело нужное. И он приводит себе и другим подобный довод -- тогда это уже самоманипуляция самооправдание «это мы уже пробовали».

Эти знания, информация мне в жизни не пригодятся

Да, часто можно слышать: «Я собираюсь стать инженером – зачем мне биология?» или «Сейчас всё компьютеры сами считают – зачем знать математику?».

Как видно из примеров, отрешение от новой информации имеет следующие подвиды:

«Мне это не нужно».

«Мне это нужно, но это сделают за меня».

«Умному не надо, дураку не поможет».

«Это теория, в жизни всё по-другому».

«Зачем усложнять?»

Разберём, почему эти мнения являются заблуждениями.

«Мне это не нужно»

То есть данной области человек в своей жизни не предполагает касаться. Пример: «Я

собираюсь стать инженером – зачем мне биология?». Зачем нужны, на первый взгляд, ненужные знания.

1) Кругозор. Надо заметить, что кругозор в этой жизни ещё никому не мешал:

- Наименьшее, можно блеснуть знаниями перед противоположным полом.
- Неизвестно, куда вас жизнь забросит, и какие знания пригодятся. Вот тогда и задумаешься: «Почему я не запомнил, как определять стороны света по муравейнику и как звучит пятая статья конституции Гондураса?». Но уже будет поздно.
- Кругозор позволяет противостоять обману. Например, если продавец будет объяснять биологу, что «это новый крем с ещё большим увлажнением кожи», то тот только рассмеётся в лицо. Ведь кожу, в первую очередь, увлажняет энергичный кровоток, пот и сальные железы. И никакой крем их не заменит. А вот если вы не знаете хотя бы основ биологии, то просто поверите, и потеряете деньги.
- Есть одна очень подлая причина жизненных неприятностей «я не знал, чего я не знал». Особенно она актуальна (насушна, по-русски, в данном случае) для молодых специалистов. (Особенно, если старые специалисты не горят желанием передавать опыт).

Например, молодой специалист по снабжению попал на консервный завод. Получает задачу: завод заключил выгодный контракт, и для выполнения плана производства необходимо 10 т яблок. Он находит поставщика и заказывает 10 т яблок. Горд собой, потому что нашёл по низкой цене и в приемлемый срок. Да ещё и с доставкой. Приходит 9,9 т. Выставляет поставщику претензию. Поставщик отвечает, что это усушка в пределах ГОСТа. Снабженец впервые такое слышит. Но находит ГОСТ, и оказывается, что поставщик прав. И теперь у него трудность: для выполнения производственного плана не хватает 100 кг. Директор даёт ему нагоняй: контракт может сорваться. «Делай, что хочешь, но чтобы 100 кг были, а то лишишься премии!». Снабженец звонит поставщику – но тот 100 кг не повезет. Не выгодно. Что делать... Заводит свою машину и едет за злополучными яблоками. Растрачивая таким образом свою премию на бензин.

Кругозор позволяет хотя бы заметить сложность. И начать искать пути решения, а не просто в неё вляпаться.

2) Алгоритмы мышления, принципы построения работы, способы решения задач, и прочий опыт из одной области жизни могут быть просто находкой для другой. Подтверждением тому, например, служит выражение «Математика – царица наук». Действительно, принципы систематизации и логики, которым учит математика, применимы во всех областях знаний.

Другой пример – Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ). В своё время создавалась как чисто техническая наука. Но её подходы вполне применимы в любой области, в том числе в деловой. Ведь везде нам нужно что-то изобретать. Ознакомление с данной теорией требует отдельной книги, поэтому приведу некоторые основные советы ТРИЗ:

- Чётко определённая задача – половина решения.
- «Штампы», стереотипы, привычные решения – главные враги при решении новых задач.
- Сначала придумай суть, механизм решения, а затем думай, в какие предметы, процессы, другие части окружающего мира его облечь.
- Придумай идеальное решение, а затем «приземли» его – подумай, как воплотить имеющимися ресурсами.

3) Отдельно рассмотрим такой случай, как «Неуместная стеснительность». Проходит, к примеру, какое-нибудь обучение. У слушателя возникает вопрос, но он стесняется его задать. Тогда у него появляется самооправдание: «Этот вопрос не слишком важен». Манипулятор здесь – страх. Страх быть высмеянным в качестве «незнайки».

Деманипуляции

Оперативная: выражение «лучше 5 минут быть дураком, чем всю жизнь быть дураком».

Стратегическая: размышление. Ну высмеют тебя, ну и что? Не съедят же. Смеётся тот, кто смеётся после экзамена.

«Мне это нужно, но это сделают за меня»

Данной области человек в своей жизни предполагает касаться, но уверен, что в случае затруднений, кто-то другой их разрешит». Пример: «Сейчас всё ЭВМ сами считают – зачем знать математику?».

Вот этот подход и разберём. Напомню, что ЭВМ думают не сами. Они думают теми программами, которые для них написаны. А так как всё развивается, «жизнь идёт вперёд», нужно создавать всё новые программы.

Например, попал выпускник экономического университета, который думал, что вся его работа будет заключаться в подсчёте денег, на обувную фабрику в отдел логистики. Ему ставят задачу.

Фабрика выпускает обувь для мужчин, детей, для женщин летнюю и для женщин зимнюю. Моделей много разных, но все они упаковываются, соответственно в коробки 4 видов:

Вид обуви	Размер коробки	Цена
Мужская	20x40x15	600
		700
Детская	15x25x15	750
		850
Женская, летняя	20x40x15	800
		920
Женская, зимняя	15x40x40	990
		1050
		1200

Обувь отвозится покупателям на автомобилях. Автомобили бывают разные по объёму кузова: 4, 6, 15, 20, 36 куб.м.

Необходимо создать формулу, позволяющую загрузить автомобиль наиболее плотно и на наибольшую сумму.

Попробуйте решить такую задачу. Можете даже с экселем.

Ты можешь сказать: «Это не моя задача. Пусть программисты решают». Пусть. А какова тогда твоя ценность как специалиста? Ввести три цифры исходных данных и нажать «ввод»? Так этому и обезьяну можно обучить. С такими умениями ты вряд ли сможешь добиться высокой зарплаты. А если будешь шибко спорить, то тебя уволят и ничего не изменится – работала то ЭВМ, а не ты.

Всегда ценятся «прорывные» специалисты – способные создавать что-то новое (или старое, но новыми способами). Вот если ты сам эту программу напишешь, то будет тебе и почёт, и премия.

Посмотрим на этот вопрос ещё с другой стороны – управленческой. Предположим, начальство согласилось нанять программистов, раскошелилось, и даже назначило тебя «менеджером этого начинания». Казалось бы, как здорово: работают другие, а лавры тебе. Ан нет. Тебе, как менеджеру начинания необходимо:

- Выработать техзадание; А для этого, опять же нужно хоть что-то понимать в комбинаторике и программировании;
- Оценить те условия, которые выставили программисты: не зависили ли они затраты

своего труда, а значит и цену. Чем больше ты понимаешь в программировании, тем успешнее будешь торговаться – тем большую похвалу заработаешь от начальства.

➤ После сдачи работы дотошно её протестировать (проверить, по-русски). Ведь после подписания акта выполненных работ любые сбои в работе программы будут исправляться уже за деньги (причём явно из твоей премии). А что такое проверка? Это отработка различных сочетаний, которые нужно, опять же, составить.

Вообще, не учить что-нибудь, рассчитывая на то, что другие люди это будут делать за тебя – значит заведомо подвергать себя риску манипуляции с их стороны.

«Умному не надо, дураку не поможет»

Человек уже разбирается в данном вопросе. Глубже разбираться не видит смысла.

Пример: «Я на этом рынке автомобилями торгую 8 лет. При этом не прочитал ни одной книги по технике продаж. Чему меня сможет эта книга научить? Или тренинг?». Вроде всё у него и хорошо. Но. Он стоит на месте: год за годом делает одно и то же одним и тем же способом. А жизнь идёт вперёд. Значит он идёт назад. В один «прекрасный» день другой торговец, который за эти 8 лет заочно получил высшее образование, а затем МВА, открывает рядом автосалон. Отрицательные последствия для нашего умника:

- наименьшее: посинение от зависти;
- наибольшее: потеря бизнеса из-за выкупа этим автосалоном земли авторынка под расширение.

Другой пример. Сел турист в самолёт – и сразу пьянствовать. Может, за время полёта стоит условия страхования почитать? Наименьшее, мозги дополнительно разовьются. Могут быть выявлены недостатки и хитрости в тексте документа-- их уже не исправишь, но можно будет учесть в следующий раз. Наибольшее, в случае травмы будет знать как действовать. А если неверно действовать, то можно потом страховое возмещение и не получить.

«Это теория, в жизни всё по-другому»

Человек уверен, что теория в его области деятельности бесполезна.

Что такое теория? Это концентрат (выжимка, по-русски) мыслей, опыта других людей. Да, у всех опыт свой и жизненные обстоятельства свои. Но на то у тебя и голова на плечах, чтобы «развести эту выжимку водой своей жизни» – и таким образом преломить чужой опыт на свою действительность.

Изучение теории = изучению чужого опыта = в том числе изучению чужих ошибок = неповторению этих ошибок в своей деятельности. Уже хотя бы ради этого стоит изучать теорию.

Одной из разновидностей этой самоманипуляции является высказывание «Да эти все западные книжки бесполезны. В нашей российской специфике они не действуют». Странно... А почему тогда именно западные компании безраздельно властвуют на наших рынках? Из-за взяток? Ты иностранную зубную пасту покупаешь, потому что тебе взятку дали?

Под тем же лозунгом человек зачастую отмечает универсальные приёмы и науки о работе с информацией. Считая это вообще «голой», ни к чему не привязанной теорией». Принципы работы с информацией во всех областях знаний едины. И это уже давно, с 40-х годов XX века отдельная наука. Вот некоторые из направлений теории обработки информации:

- Общие советы по обработке, систематизации, хранению информации
- Процессное мышление
- Системное мышление
- ТРИЗ (Теория решения изобретательских задач, автор Альтшуллер Г.С.)
- ТРТЛ (Теория развития творческой личности, автор Альтшуллер Г.С.)
- НЛП (Нейро-лингвистическое программирование. Более известно как направление психологии, но психология -- лишь надводная часть этого айсберга).

Зачем нужна теория и как она разрабатывается, из интереса, рассмотрим на примере гадких белых прыщей, которые появляются на лице и других частях тела. Они отравляют жизнь многим людям, а однозначно действенного средства от них не найдено. Как это ни странно в наш век высоких технологий.

1. Начнем с выработки предположения:

Белое содержимое прыщей похоже на гной →

Вспоминаем из курса биологии откуда берётся гной: это лейкоциты, которые набросились на грязь, умерли, но собою отгородили грязь от тела →

Откуда грязь внутри тела? →

Вспоминаем из курса биологии, что ткани тела находятся в постоянном процессе строительства и разложения. Разложившиеся остатки тканей выносит кровь. А если она их по каким-то причинам не вынесет? Значит они остаются, организм их воспринимает как грязь, и их начинают окружать лимфоциты. Лимфоцитов становится всё больше, гнойник разрастается пока не прорвёт кожу – так гной может вытечь. За ним вытекает кровь, а потом лимфа.

И мы инстинктивно тянемся к прыщу и давим его руками, чтобы помочь гною выйти. Причём, опять же инстинктивно, стремимся выдавить гнойник целиком: сначала гной, потом застоявшуюся там кровь, потом лимфу. Если их не выдавить, то они, логично предположить, со временем загниют. Но тогда стоит задуматься над мерами предосторожности: руки-то могут быть грязными. И кожа тоже. Значит, логично, перед выдавливанием продезинфицировать и руки, и кожу в районе прыща.

2. Предположение выработали. Начинаем его проверять и уточнять по способу «предположения – проверки».

Из газетных статей можно услышать предостережения: если прыщ на лице, значит его выдавливание может задеть неудачно какой-нибудь нерв, а это может повлиять на мозг. Это непростая дилемма: ведь его невыдавливание ведёт к разрастанию гнойника, и тогда гной может отрицательно повлиять на мозг. Стопроцентного рецепта в этой теории я не вижу. Можно предположить следующее решение: выдавливать гнойники маленькими, чтобы не дать им стать большими и создать опасность. →

3. Редко встречаются такие простые и приятные для изучения теории, которые содержат один вопрос и один ответ. Обычно приходится рассматривать множество вопросов, которые ещё и взаимосвязаны между собою. Обдумывание этих вопросов и включение в теорию – это выход на новые круги «от частного к общему» и «предположения – проверки».

3.1 А почему одни прыщи больше, а другие меньше? Немного повообразав, можно предположить: чем глубже залегает гной, тем большую толщину ткани он приподнимает.

3.2 Можно встретить мнение, что, если выдавить прыщ, останется ямочка на коже. На самом деле, эта ямочка, свободная от гноя, быстро заживёт. А вот если не выдавливать, остаются такие шрамы, которые могут остаться и до конца жизни.

3.3 Вспоминаем ещё и такое явление как «чир». Это твёрдая «горошина» внутри кожи, которая очень болезненна, если её тронуть. Предположим, что это загноение, которое по непонятным причинам началось, а затем остановилось. Что делать? Больше ничего не остаётся, как заставить процесс развиваться. Исходя из вышеприведённой теории нужно, чтобы к чиру поступило больше лейкоцитов → больше крови → нужно прогреть это место → лучше спиртовым компрессом. Сразу убиваются два зайца: и прогрев; и спирт, проникая в кожу, убивает микробов.

После запуска энергичного процесса последствия могут быть даже пугающими:

- чир начинает расти;
- ближайшие лимфоузлы расширяются;
- может температуру и знобить.

-
-
- видно, что организм начал бороться:
 - лимфоузлы расширяются, потому что туда кровь приносит мертвые ткани и погибших лейкоцитов (лимфоузлы – это мусороперерабатывающие заводы организма);
 - температура повышается, чтобы в этих мёртвых тканях не развивались бактерии.
- При всей мощности лимфоузлов, большая часть чира всё равно выйдет наружу – не «переварить» лимфоузлам им столько. И после этого наступает облегчение.

4. Практические выводы. Грош цена теории, если она не возвращается обратно к практике. Однако в нашей теории мы некоторые способы лечения вывели уже в ходе рассуждения. Это кстати частенько встречается при решении жизненных задач: начинаешь систематизировать, и решение уже появляется само собою.

Но, не будем останавливаться на достигнутых успехах. Ведь, как гласит основная заповедь медицины: «Болезнь легче предупредить, чем лечить». Или другая трактовка: «Профилактика всегда дешевле лечения». И задумаемся: а как предупредить появление прыщей? А для этого нужно доработать нашу теорию в части возникновения прыщей. Задумаемся:

Ткани разложились, но кровь их не унесла. Почему? →

Возможна причина количественная: мало крови. Или качественная: низкое качество крови. Почему? →

- Мало крови → сердце слабое или неэнергично работает. Почему неэнергично работает?
 - человек мало двигается;
 - принимает алкоголь, курит, прочими способами ослабляет организм;
 - находится в плохом психологическом состоянии: подавленном или нервном;
 - устал, не выспался (во сне происходит восстановление организма);
 - болеет человек.
- Кровь плохая → Почему?
 - см. причины выше;
 - устал, не выспался (в этом случае вред другого вида: хуже усваиваются полезные вещества);
 - человек мало ест витаминов, прочих полезных веществ.

Из вышеприведённых рассуждений вытекает очевидный вывод как не допускать появления прыщей: вести здоровый образ жизни. Ну и ещё возможна генетическая (наследственная, по-русски) предрасположенность, но её влияние можно здорово уменьшить, применяя вышевыработанные способы профилактики.

5. «Защита от дурака». Всегда найдётся какая-то доля пользователей теории или практических выводов из неё, которые всё поймут не так. Поэтому, составляя теорию и практически указания, необходимо:

- Составлять их наиболее простым языком.
 - Применять как можно более простые предложения, языковые конструкции.
 - Как можно меньше делать разветвлений смысла: предложений с «если».
 - Не надеяться, что читатель сам что-нибудь домыслит правильно. Набор знаний и алгоритмы их обработки у каждого свои, и уносят каждого по своему информационному пути.
 - Не удаётся описать словами – рисуем.
 - Если нужно, вносим оговорки. Что мы сейчас и сделаем:
 - Я не врач и не призываю использовать эту примерную теорию для лечения.
 - Вообще не советую всё, что услышали, сразу пробовать на себе.
 - А уж если очень хочется на себе применить – посоветуйтесь сначала со специалистом.
- В данном случае: с врачом.

Вообще, нужно заметить, много бед случается в нашей жизни, когда за решение вопроса берутся люди, поверхностно грамотные, но уверенные, что этих знаний им хватит – «шибко грамотные».

6. Сложности внедрения теории в практику.

Начал кто-нибудь внедрять вышеприведённую теорию на практике в самой безобидной её части: начал вести здоровый образ жизни. А тут хлоп: прыщей стало больше. Почему? Проснулись спящие. Они повылазят и потом пропадут вообще.

Этот пример показывает, что при выполнении теории на практике часто всплывают «скрытые болезни», которые позволяют критикам говорить: «А вот, теория неверна. Она не только не помогает, но ещё и усугубляет положение дел». И очень часто в случаях, когда, вроде бы хорошее, дело начинает приносить плохие результаты, трудно понять, кто прав:

- Те кто говорят: «Теория неверна: сейчас плохо – а потом ещё хуже будет».

Или

- Те кто говорят: «Теория верна: сейчас плохо, но это пройдёт – а потом будет лучше чем раньше».

Для определения, кто прав, нужно серьёзное системное изучение, а не поверхностные заявления. Чтобы не было перегибов стоит не забывать и следующее выражение: «Теория без практики мертва, практика без теории слепа».

Вроде всё звучит просто и логично. Однако, чтобы создать эту теорию потребовалось грамотное поочерёдное использование способов: «от общего к частному» и «предположения-проверки» + системное мышление + процессный подход + воображение + сообразительность + наблюдательность.

Практическое задание: изобразите все вышеприведённые рассуждения в виде схемы. Подобные схемы вы должны уметь строить в голове. Причём, с каждым разом, всё сложнее: с большим количеством элементов и взаимосвязей. На бумаге мы строим 2-мерные схемы. А в сознании вы вполне можете построить и 3-мерные схемы. И 4- и более- мерные. А это как?

Например:

- Представлять схему не в статике, а в динамике (не одномоментно, а в развитии, по-русски в данном случае). То есть добавляется ещё одно измерение: время.
- Более подробно рассмотреть узел схемы – по сути, новую схему. Это мы рассматривали выше: каждая система является одновременно подсистемой и надсистемой. И каждая 3-4-мерная система вложена в другую 3-4-мерную систему и имеют включённые 3-4-мерные системы.
- И вложена может быть по-разному: точкой, соприкосновением по отрезку, переплетением, прочими видами соединений. Можно сравнить с видами соединений в технике – между людьми, общностями всё точно так же. Это, кстати, ещё один пример того, что знания в одной области помогают осмысливать другую – лишних знаний не бывает.
- Ну, и как сам придумаешь. Внеси новую мысль в науку.

«Зачем усложнять?»

Человек уверен, что простой способ решения задачи – наилучший.

Пример 1. Оправдание скрытых побудителей перед самим собой

Решил мужик паркет положить. Позвонил по объявлениям. По итогу собралась следующая информация:

Часть паркетчиков предлагают за 400 руб. /кв.м., но без договора.

Другая часть – на 20% дороже, но с договором.

Мужик думает: «Зачем усложнять? Договор читать какой-то. Ведь сначала аванс, потом окончательный расчёт. Я ж не первый год живу на этом свете: если будут недостатки, я их

обязательно увижу! И отдам окончательный расчёт, только если всё будет нормально. Да и зачем переплачивать эти 20%? Это ж всё равно государству пойдёт, а не паркетчику».

Манипулятор здесь: жадность. Ей помогает самообман.

Если через год паркет отстанет, то сработает принцип «скупой платит дважды».

Пример 2. Обманчивость поверхностной простоты

Решил мужик кроликов разводить. Жена говорит: «Ну так ты сначала книги изучи, со знатоками посоветуйся». Мужик: «Да ну, зачем? Это ж кролики. Сами по себе расплодятся. Никакой уход не нужен. Вон, сосед разводит – так у него всё просто». Сколотил сарай, купил кроликов. Сначала всё было хорошо: кролики плодились – только успевай сено завозить. А потому вдруг чем-то заболели и все передохли. Почесал мужик затылок – и пошёл к соседу советоваться. И выяснилось, что тот и литературу читает, и за кормом следит, и лекарства даёт – непростое это дело. Вроде и потратил мужик немного: доски, деньги на кроликов, силы на покос и время на всё это. Но пример наглядный.

Пример 3 Когда просто лень думать или делать

Любят у нас приводить примеры в духе «А что там у этих «буржуев» – делают сложно, дорого и ненадёжно. А вот мы со своей русской смекалкой можем сделать проще, дешевле, надёжнее, да ещё и из подручного материала».

Таких примеров можно встретить немало – в тех же демотиваторах. Но при нормальном продумывании часто оказывается, что это решение, конечно снимает сложность, но является ненадёжным, недолговременным, таит в себе опасности с других сторон. Например, чайник, который подсоединён к крану с холодной водой и работает в качестве нагревателя. Вроде гениально. Гениально, но до первого удара током или пожара от замыкания.

Смекалистые решения хороши, когда проще – действительно лучше. А это возможно, в большинстве случаев, лишь при решении задачи на новом техническом уровне. А чтобы выйти на этот уровень, нужно хорошенько подумать. Например, были раньше простые огнемёты, а сейчас используют термические снаряды. Проще, удобнее, но суть действия уже другая.

Деманипуляция против «зачем усложнять» не так уж проста:

- делать слишком просто – получишь беду в будущем;
- делать слишком сложно – ненужные затраты времени и других ресурсов.

Как же выбрать наилучшее решение, «золотую середину»? Единый алгоритм можно привести лишь общий:

- Определить какие показатели важны для оценки.
- Определить сколько временных горизонтов необходимо взять для оценки последствий принятых решений в будущем.
- Оценить на какие показатели скажутся простые и сложные решения положительно, а на какие отрицательно в каждом временном горизонте.
- Отдавать себе отчёт: если сейчас недостаточно ресурсов на хорошее решение, а действовать нужно, то можно принять и временное решение;
- Отдавать себе отчёт: часто срабатывает принцип «нет ничего более постоянного, чем вещи временные».

Не спешите читать дальше. Обдумайте три вышеприведённых примера по этому алгоритму (не поддавайтесь манипуляции «лень» под прикрытием самоманипуляции «и так всё понятно»).

Как видно, решение подобной жизненной задачи превращается в уравнение со многим неизвестными. А то и в операции с матрицами.

Если все эти показатели «не умещаются в голове» распишите их на бумаге. Нет времени или возможности? Отсюда вывод: чем чаще вы решаете подобные задачи, а не отмахиваетесь от них, тем лучше натренирован мозг – тем легче решать подобные задачи:

- быстро;

- в уме;
- в условиях манипуляций «запудривание мозгов».

Стоп. Вышеприведённый абзац понятен? Осмыслен? Если нет, прочти ещё раз. Нарисуй спираль с одним раздвоением и тремя ответвлениями.

Оценка производится тем лучше, чем больше у вас опыта в данной области, опыта решения жизненных задач, мудрости, здравомыслия. И чем меньше вы увлекаетесь мыслью «эти знания мне в жизни не пригодятся».

«Не виноватая я»

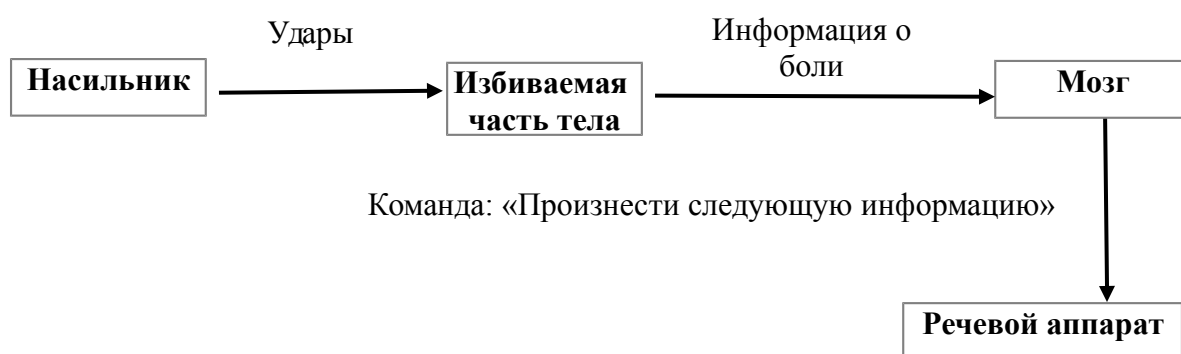
Поиск любой зацепки, чтобы не признать перед собою вину за действие или бездействие, которое привело к ухудшению положения твоих дел. Ниже приведены разновидности.

Виновата не последняя причина, а первая

Например: «Я выдал секрет, потому что меня били. Я не виноват. Виноваты те, кто меня бил».

Ты слабак и чмо. Но это чувства. Не на всех они действуют. Деманипулировать будем холодной логикой.

Довод 1. Рассмотрим схему взаимодействия:



То есть команду языку дал мозг, то есть выдача секрета – твоя вина. На пути между болевым воздействием и языком был мозг. Но он не выстоял. Потому что ты слабак и чмо.

Довод 2. А возможно ли такое вообще? Да. История не мало знает примеров, когда людей не то что били – пытали, но они молчали. В целом, этот подход называется «А как у них?».

Довод 3. А если не было в истории таких примеров? Создай прецедент (пример, по-русски).

Ещё смешнее выглядят доводы: «Я не сделал, потому что он сильнее». То есть тебя ещё даже не бьют, а ты уже сломался. И ищешь оправдания и самооправдания.

Были объективные причины

Простой пример: сотрудник опоздал на важную встречу, так как попал в пробку. Сорвались серьёзные переговоры, как следствие, компания недополучила возможную прибыль.

Казалось бы, ну за что его ругать: непредвиденные обстоятельства, форсмажор. Однако задумаемся:

1. Он что не знал, что есть такое явление как «автомобильная пробка»?
2. Нельзя было выехать пораньше?
3. Нельзя было послушать радио и выбрать свободный путь?
4. Нельзя было назначить встречу на время, когда вероятность пробок наименьшая?

5. Что ты сделал, чтобы обойти причины неудачи?

Для этого достаточно их предвидеть. А это, в общем, несложно. Потому что в этом мире, принципиально, ничего не меняется. В наше время опоздал на встречу, так как в пробке стоял. Сто лет назад опоздал в гости, потому что волков встретил – пришлось на дереве отсиживаться. То и другое можно было предупредить.

Могут происходить относительные изменения: когда вы перемещаетесь в резко иное положение дел:

- в новую область деятельности;
- в другую климатическую зону;
- в страну с другим укладом жизни;
- и такое прочее...

Но и в этом случае неожиданности можно предельно уменьшить: если не поленишься заранее собрать информацию о новом месте, правилах, процессах и так далее.

Это была совершенно непредвиденная случайность. Я даже и думать о таком не мог.

Крайне редкий случай. Крайне редко бывают уж такие случайные случайности, что человек о них и не знал. Классический пример, который приводят в подтверждение подобного самооправдания: «шёл по улице – упал кирпич на голову». Деманипуляция – см. в вышеприведённом примере.

В разной форме, но одинаковый по содержанию, можно найти в интернете шуточный список выражений, которые запрещены в рабочих коллективах:

«В нашей организации (в/ч, институте) запрещены следующие выражения:

«Звонил, но не дозвонился».

«Приходил, но Вас (его, её, их...) не было».

«Искал, но не нашёл».

«А я говорил (предупреждал...)».

«Я хотел, но не вышло».

«Хотел позвонить, но не знал телефонного номера (разрядилась батарея, был вне зоны доступа)».

«Я сказал, а он (она) не сделал».

«А мне никто не говорил».

«Это виноваты сотрудники (клиенты, наши законы, неправильные или отсутствующие документы, государственные органы и т.д.)».

«Это было ещё до меня».

«Первый раз слышу».

«Не слышал».

«Не знаю».

«Не передавали».

«Меня в то время не было (болел, был в отпуске, пьяный, в командировке и т.п.)».

«Хотел, как лучше».

«А я думал...».

«А почему я?».

Это всё оправдания – манипуляции разных видов. Грустно, что одновременно с оправданием происходит самооправдание. Самообман сейчас, конечно успокаивает, но создаёт сложности на будущее. Механизм мы уже неоднократно разбирали: самооправдался → успокоился → не принял мер по усилению в данном вопросе → рано или поздно получишь удар, который создаст беду → подумаешь «эх, если бы я был сильнее в этом вопросе...» → но будет уже поздно. Данное осознание является оперативной деманипуляцией.

Приведём деманипуляции на упреждение. (То есть тактические и стратегические).

Самоманипуляция	Деманипуляция
<p>«Звонил, но не дозвонился». «Приходил, но Вас (его, её, их...) не было». «Искал, но не нашел». «А я говорил (предупреждал...)». «Я хотел, но не вышло». «Хотел позвонить, но не знал телефонного номера (разрядилась батарея, был вне зоны доступа)». «Я сказал, а он (она) не сделал».</p>	<p>Настоящая причина: недожал. Скрытые побудители могут быть разные. Деманипуляция: взять в привычку дожимать. Звучит просто, а ведь это так тяжело! Что ж, если родители не научили дожимать, то тебя научит начальник простой фразой: «А если тебе зарплату тоже давать «почти»? Не стоит дожидаться этих слов от начальника – скажите себе их сами.</p>
<p>«Это виноваты сотрудники (клиенты, наши законы, неправильные или отсутствующие документы, государственные органы и т.д.)». «Первый раз слышу». «Не слышал». «Не знаю». «Не передавали». «Меня в то время не было (болел, был в отпуске, пьяный, в командировке и т.п.)».</p>	<p>Тут вроде вины и нет: «не знал, чего не знал». Чем вредна эта самоманипуляция мы уже разбирали. Ну а как же предвидеть? Это мы рассмотрели в самоманипуляции «были объективные причины». Но, главное, нужно стремиться к владению положением дел: продумывать, изучать, советоваться, проверять, перепроверять, подстраховываться</p>
<p>«Это было еще до меня». «Хотел, как лучше». «А я думал...». «А почему я?».</p>	<p>Это уже халатность. Отвечаешь за какой-нибудь участок – будь добр содержать его в порядке. А как – а «крутись как хочешь», да хоть наизнанку вывернись! А деманипуляция? Прочти на досуге статьи «халатность» в трудовом договоре, в административном и уголовном кодексах.</p>

Последний раздел про халатность переключается со случаями «зачем что-то менять, если всё должно быть стабильно (неизменно, по-русски)». Ну, действительно, сидит сторож на автостоянке, дежурный на электростанции, караульный стоит, дежурный РВСН в бункере – менять ничего не нужно и, более того, вредно. Что ж тут улучшать, совершенствовать, предвидеть? Сиди себе тихонько спиной к батарее, да чаёк с вареньем попивай. Батарей тёпленькие, чаёк наваристый, варенье сладенькое, душистое... Зачем какие-то беспокойства? А закон подлости никто не отменял: в самый душевный момент происходит «удар ножом в спину» в различных смыслах. И ты пострадал, и участок, за который ты отвечаешь.

Отсюда вывод: в «случаях, когда всё должно быть неизменно» нужно думать о совершенствовании системы защиты этой неизменности – проигрывать разные варианты её разрушения и создавать соответствующие предупредительные меры. Хорошим помощником здесь является взгляд с разных сторон = отбросить однозначную призму восприятия = рефрейминг в НЛП. Например, сделал хозяин себе бронированную дверь. А вор через вентиляцию залез. Как это можно было предупредить? А думать нужно было нешаблонно.

Этот пример – это пример оперативной деманипуляции. Тактическая и стратегическая будут содержать просто больше шагов – вернее, разветвлённых путей = «деревьев решений». Можно ещё так сказать: «Заглянул на 1 шаг вперёд – загляни ещё на 10».

Также стоит помнить старую восточную мудрость «Невозможно подойти незаметно к большой реке». Действительно: чайки и утки будут пролетать, растительность начнёт меняться, сыростью повеет. Так и во всех крупных жизненных процессах: они не

«наскакивают внезапно». Нужно просто уметь видеть их проявления в мелких действиях. Как? Наблюдательность + советы из соответствующей литературы. (Практика + теория).

А в тактических и стратегических деманипуляциях хорошим помощником является подход:

«Всякая случайность – часть закономерности, которая пока тебе не известна».

«Будущее нам не известно. Но его черты всегда существуют в настоящем».

К примеру: «Ой, займы подорожали». Ну, кому «ой», а кому-то это было очевидно ещё за полгода. А кто-то это событие подготовил и запустил в своих интересах. А как тебе об это знать заранее? А интересоваться соответствующими областями знаний и информационными потоками.

Искать виноватых в своих бедах

Многими любимая и приятная самоманипуляция. Сладше неё – только чай с вареньем. Она и умственная, и энергетическая, и психологическая. Нашёл виноватого в своих бедах (назначил, если быть точным) – и тогда тебе и самооправдание, и есть кого ненавидеть, и можно проклинать его от души в полный голос. В большинстве случаев, стараются назначить таковыми тех, кто проклятья не услышит – а то мало ли отомстит. Мэра, президента, правительство, депутатов, инспекторов ДПС, «чёрных», «узкоглазых», ЖЭК. Мелкая душонка – она во всём мелкая: и в истинной самооценке, и в выборе объекта критики.

В стратегическом масштабе это самооправдание можно услышать в следующей форме: «Живу я плохо: обстоятельства так сложились». Если такому человеку задать вопрос: «Что ты, лично ты, сделал, чтобы улучшить свою жизнь? Чтобы стать счастливым?». То он сначала промолчит, а потом начнёт оправдываться и жаловаться на обстоятельства. Но так и не выскажет ни одного действия, которое он предпринял для улучшения своей жизни. Он или вообще об этом не задумывался, или ждал, что кто-то улучшит его жизнь за него.

«Меня система задавила»

Одна из разновидностей самоманипуляции «искать виноватых в своих бедах». Более точные определения этой сложности можно услышать следующие:

- Тут непробиваемый формализм, бюрократизм.
- Меня рутина «заела».
- Сплошные маразмы – невозможно работать.
- Все мои предложения никому не нужны. Я стараюсь, стараюсь – а всё как горох о стенку.
- Кругом одни дураки. Или: мои начальники – дураки (козлы, бараны) – не достучаться с толковыми предложениями.

Начнём с последнего: если ты не достучался до дурака — так кто из вас дурак? Если ты не убедил людей, то почему они должны идти за тобой? Вспомним подход «а как у них?»: другим же как-то удаётся добиться успеха, выстроить свою жизнь. Почему им «система» не мешает?

Что ж, разберёмся. Начнём с осознания понятий «система, бюрократизм, формализм, рутина».

Там где есть взаимодействие, есть система по определению. Семья, рабочий коллектив, населенный пункт, электроснабжение, торговля, армия – кругом системы. Не хочешь жить в системе? Поезжай на необитаемый остров. Хотя... там ты тоже попадаешь в систему – экосистему данного острова. Система тебя не устраивает? Не даёт развиваться, не делает счастливым, душевно угнетает? Почему это может происходить:

- Ты избалован и требуешь, чтобы система делала для тебя больше, чем она обязана делать для людей в данный период времени.
- Система действительно делает меньше, чем обязана. Но ты ничего не делаешь, чтобы это исправить. В том числе законными способами, в том числе теми, которые даже заложены в

систему. Например, положили плохо асфальт на твоей улице, надоело ездить по ухабам – все будут бубнеть, но никто не напишет жалобу в соответствующую дорожную службу.

➤ Почему твой сотрудник на такой же должности успешнее в тебя? Ты плохо используешь возможности системы:

- или чего-то не знаешь, не выяснил;

- или неспособен использовать в силу собственной слабости в какой-либо из областей (умственной, физической, энергетической, психологической). Например, не имеешь «прав» на автомобиль, обладаешь меньшим мастерством в своей специальности.

➤ Ты всё перепробовал, чтобы исправить своё положение в системе, но результат тебя всё равно не устраивает. Что ж, придётся перейти в другую систему. Например, поменять работу.

Бюрократизм – само по себе нейтральное понятие. Это действия в строгом соответствии с законами, правилами, предписаниями, инструкциями. Благодаря порядку, существующему в данной общности, ты можешь предсказывать, что будет в будущем. Простым мысленным продолжением порядка в будущее. А это важно. Представь, что ты не можешь предсказать, что с тобой будет завтра. Даже представить сложно. Если нет бюрократического порядка, то в обществе царит хаос, нет никакой цивилизации. Так почему же бюрократизм так ругают? Вспомним, как эта ругань обычно звучит:

➤ Я подал заявление, а мне отказали. Необоснованно отказали.

➤ Должны были выделить мне, а выделили «блатному» (родственнику, другу).

➤ Должны были рассматривать решение 1 месяц, а рассматривали 2.

➤ Я их просил выделить больше (быстрее, лучше), а они не дали – бюрократы.

Но ведь первые три недовольства выражены как раз по поводу нарушения бюрократического порядка. И получается, что, для того, чтобы отстаивать свои интересы, нужно бюрократический порядок защищать.

Четвёртое замечание. Вроде и обидели. Но если дать тебе больше, другим не хватит. Мы живём в условиях ограниченных ресурсов. Порядок их распределения позволяет избежать перекосов, когда одним всё, другим ничего. А если случай особенный? А он действительно особенный? Или ты считаешь себя таким особенным? Ну, если случай, действительно, требует необычного подхода, нужно готовить обоснование, «пробивать» свой замысел, а не сыпать проклятиями в воздух для самооправдания.

Рутинa – повторяющиеся действия. Не хочется ею заниматься – но это основа нашей жизни. Ты успеваешь в школу на автобусе, потому что он рутинно и монотонно курсирует по данному маршруту. Твои родители получают зарплату, потому что бухгалтерия сидит и монотонно считает деньги. Даже труд творческих людей достаточно наполнен рутинной. Нарисовать картину: это 5 минут восхищения + 3 дня рисования мелкими мазками. Красивый танец: это следствие сотен часов репетиций. Интересная книга: это день озарения + сотни тысяч ударов по клавиатуре.

Поэтому, чтобы построить свой успех, нужно не проклинать «систему», а осмыслить её и выработать план своих действий. Действия могут быть следующих видов:

1) Протискиваться между препятствиями. Как в лесу: одно дерево обошёл, другое, пролез под бревном, перепрыгнул через канаву, получил веткой по лицу, перевёл дух и пошёл дальше.

2) Если протиснуться не удаётся – где-то нужно и пробиться. Ум только подсказывает, что делать. Но чтобы сделать, нужны смелость, решительность, упорство, сила воли. Вырабатываются они спортом.

3) Если часть системы или вся система действительно плохо работает, их нужно менять. Именно менять на лучшую, а не просто сломать. Ездит, к примеру, старенький автобус с выхлопом в салон по маршруту. Поднял народ возмущение – автобус поставили на прикол. Теперь все ходят пешком, и думают: «Да, зря возмущались. Лучше плохо ехать, чем хорошо идти».

4) Нужно отдавать себе отчёт, что разные области деятельности и разные области управления требуют разного подхода. Коренным образом отличается работа со станками и с людьми. Разные подходы в управлении подчинёнными применяют руководители первого уровня (руководит рядовыми сотрудниками) и более высоких уровней (руководят руководителями). То есть в ходе движения по своему жизненному пути периодически нужно делать ревизию (пересмотр, по-русски) своих способов работы, общения, построения жизни. То есть нужны вспомогательные действия по самоизменению.

5) Кроме тупого упорства в продвижении своих предложений нужно ещё понимание как их внедрить в соответствии с особенностями людей, сообществ, которые вы хотите убедить. Это одна из трудностей гениев: да, придумал, действительно полезную вещь. Но не поняли его люди. Не поняли и всё тут. А значит, люди считают вещь бесполезной. Значит, нужно свою гениальность теперь направить на то, чтобы объяснить. Некоторые гении и «гении» начинают обижаться: «Эти тупицы не способны понять, оценить моё изобретение». Напомню: «Если ты не смог убедить дурака, то кто из вас дурак?».

В качестве полезного совета напомню, что для выяснения, как сделать так, чтобы тебя поняли, нужно, в том числе уметь задавать вопросы. Даже если не рассматривать манипуляции, в современном мире очень часто на наши вопросы мы получаем правдивые, но бесполезные ответы. Это может быть по следующим причинам:

➤ Почти всегда, получив ответ, мы ещё домысливаем: получаем ответы на незаданные вопросы. Однако, чем различнее алгоритмы мышления, интересы у нас и отвечающего, тем меньше вероятность угадать при домысливании. Например:

– Чего такая «кислая».

– Живот болит.

...

– Вот, я тебе чаю крепкого принёс.

– Зачем?

– Ну, у тебя же живот болит.

– Мне чая не хочется. Мне обычно минералка помогает.

– (мысленно) Вот дура. Я тут стараюсь...

А ведь никто не мешает задать ряд дополнительных вопросов.

➤ В нынешнее манипулятивное время наши головы забиты всяческими алгоритмами построения речи, которые сильно искажают мысль. Думаем одно, говорим другое, не замечаем искажения, удивляемся неадекватному (неподходящему, по-русски) ответу.

Например.

– Тебе медные трубки нужны?

– Нужны.

...

– Так а чего ты заявку не даёшь: сколько трубок, каких? Мне уже выезжать нужно. Ты меня задерживаешь.

– Так а ты не говорил давать заявку. Не говорил, когда будешь выезжать.

6) Везде и всегда работой добросовестно. Не бывает маленьких ролей, бывают маленькие актёры. Считаешь, что должность тебя недостойна? Найди достойную. Не получается найти другую должность? Значит ты достоин нынешней. И нечего из себя мнить.

7) Лучшая защита – нападение. Прочтите книги своих возможных манипуляторов: начальников, продавцов, рекрутеров, PR- и политтехнологов, и так далее.

8) Не стремись изменить положение дел одним махом. А то «пупок развяжется». Если говорить серьёзно, то, взявшись за слишком широкий для тебя фронт работ, ты рискуешь получить следующие трудности:

➤ Закончатся ресурсы, и дело останется незавершённым. Например, взялся ты строить дом. Одновременно начал возводить забор, заливать фундамент под дом и под сарай.

Недооценил необходимое количество денег, и в итоге: забор готов на 20%, фундамент дома на 60%, фундамент сарая на 40%. Пока появились деньги, сезон закончился. К следующему сезону из-за атмосферных воздействий готовность элементов составила, соответственно: 18, 50, 30% + украли бетономешалку. Отсюда вывод: нужно было начинать с сарая: и закончил бы целиком, и было бы где инструмент хранить.

➤ Если долго не видно положительных результатов, вообще результатов, от тебя начнут отворачиваться союзники.

Что делать? Применять подход «+1»: шаг за шагом. «+1» еще трактуется как «всегда быть на шаг впереди соперников» и тому подобное – тоже дело нужное, но уже «из другой оперы».

9) Просчитал развитие событий на 1 шаг? Просчитай ещё на 10.

10) Просчитал на 10 шагов, и рвения поубавилось? Да, чем больше мы продумываем положение дел, тем больше видим препятствий, рисков. И это здорово охлаждает пыл. Поэтому кроме ума для успеха ещё нужны смелость, решительность – их тоже нужно развивать всю жизнь. И иметь в идеале равновесие: просчитал все пути, принял предварительные меры для уменьшения рисков – и вперёд, сделал решительный шаг.

11) Бывают такие случаи, когда ползучий «+1» недостаточен: нужно сосредоточение усилий для прорыва. Что выбрать? Зависит от твоего умения правильно оценить положение дел.

12) Бывает, что своих сил явно для прорыва не хватает — тогда выстрой дружину (команду). О построении дружины много написано литературы. По сути, излагаемые в ней подходы и советы делятся на следующие виды:

➤ Как собрать вокруг себя дружину, чтобы достичь своих целей → значит, дружина должна быть контролируема → значит её члены должны быть в чём-то слабее тебя. Шкурный подход, который обычно приводит к тому, что члены дружины начинают воевать со своим лидером, то есть воевать против дела. Это очень хорошо видно в компаниях, построенных на положениях Западной корпоративной культуры.

➤ Как собрать вокруг себя дружину, чтобы достичь целей каждого в этой дружине. Это лучше, долгосрочнее. По сути, артель. Будут конечно, периодически, трудности связанные с тем, что кто-нибудь считает себя обделённым. Но этих нытиков выгоняют, и артель продолжает успешную работу.

➤ Как собрать вокруг себя дружину, для достижения высоких целей. Вот это дружина в полном смысле этого слова: люди выкладываются полностью и стремятся развивать дело, а не работать «от зарплаты до зарплаты». «Дружина», потому что все противоречия разрешаются интересами дела. Поясню подробнее. Возник спор: Петров предлагает действовать по плану А, Васильев – по плану Б:

- В обычной дружине каждый будет настаивать на выгодном ему плане. И какое бы не было принято решение, останется или один недовольный, или вообще оба.

- В настоящей дружине будет выбран план, наиболее полезный для дела.

Подытожим: «Дорогу осилит идущий».

«Злые люди не дали мне сделать добро»

, и никто ж за меня не заступился! Если вам это не нужно, так и мне это не нужно!»

Как говорится, «злых людей меньше, чем добрых, но они лучше организованы». И к этому нужно быть готовым. Пример.

В НИИ две лаборатории изготавливают прототипы прибора – конкурируют (соперничают, по-русски) друг с другом. Одной лабораторией руководит профессор Думов. Другой – Кошечев. Думов просто работает на благо своего НИИ и Родины. Кошечев, в первую очередь, думает о себе: чтобы победить в соревновании, получить государственную премию, прославиться. НИР движутся к концу, на горизонте ученый совет, где будет выбран лучший прибор для запуска в производство. Кошечев подкупает сотрудника Мещанко, который

работает у Думова, чтобы узнать характеристики их прибора, достоинства и недостатки. Мещанко выдаёт («сливает», как это сейчас называют) информацию. Думов о таких гадостях даже и не мыслит. Он занят созидательным трудом.

После изучения данных Кощеев понимает, что его прибор уступает по ряду показателей, по некоторым превосходит. Но, в целом, уступает прибору Думова. Если на ученом совете хорошенько всё продумают, то победит Думов. Кощеев начинает готовиться.

Проводит стратегические манипуляции:

- заказывает в отраслевом научном журнале хвалебную статью о себе;
- пускает слух по НИИ, что у Думова ряд трудностей и прибор выйдет на ученый совет недоделанным.

Проводит тактические:

- Инструктирует сотрудников своего отдела, что и когда говорить, какие вопросы задавать. Запугивает: «Если мы не выиграем, останетесь без премии. А то и без работы. Да еще и с испорченной репутацией».
- Сотрудник Правдин выступает против – Кощеев находит повод его уволить.
- Члена президиума Хованко Кощеев подкупает, чтобы тот в ходе присмотра за порядком на учёном совете способствовал Кощееву и мешал Думову. И, главное, доклад Думова ставит первым.

Наступает день учёного совета. Докладывает Думов. Сотрудники Кощеева начинают заваливать его каверзными вопросами. Думов отвечает. Некоторые вопросы требуют развернутого ответа – его периодически перебивает Хованко. В итоге, у собравшихся не появляется полная ясность о настоящих характеристиках прибора Думова, зато появляется мысль: «Видимо не зря ходили слухи, что прибор не доведён».

Докладывает Кощеев. Ему оппонирует, в основном, Думов. Но слушатели меньше верят ему, а больше Кощееву – ведь Думов – заинтересованное лицо. Хованко не мешает Кощееву проводить оперативные манипуляции: отклоняться от темы, пускаться в долгие рассуждения «о пользе в экономике нового изобретения». В конце доклада Кощеев рассказывает о двух наибольших положительных качествах своего прибора – проводит тактические манипуляции:

- располагать аргументы в порядке возрастания силы;
- слушатели всегда запоминают последнее.

После заслушивания докладчиков проводится голосование: выбирают прибор Кощеева. Думов обескуражен. Он обращается к залу:

-- Что ж вы делаете? Ну очевидно же, что этот вариант хуже. Это же урон и престижу нашего НИИ, и науке, и экономике!

Но «народ безмолвствует» -- они воспринимают это как манипуляцию «взывание к высоким мотивам».

Опустошенный и обескураженный Думов садится. Домой он идет с мыслью «Вам это не нужно – а мне тем более». И в этом он не прав. Даже если не вдаваться в высокие побудители, а рассуждать индивидуалистически: все упомянутые им отрицательные последствия в какой-то, хоть и небольшой, мере ударят по нему. А чем больше таких отступивших Думовых, тем медленнее будет развиваться наука, а значит и экономика.

Деманипуляция

1. Занимаешься созидательным трудом – потратить часть времени на его оборону. Это грустно: ведь тогда на созидательный труд остаётся меньше времени. Но что поделаешь, такова объективная реальность (действительность, по-русски). Так и страна: приходится часть сил тратить на вооружённые силы, ФСБ, полицию. А иначе будет потеряно всё.

2. В том числе придётся опускаться до уровня злодеев: заниматься шпионажем, готовить по ним удары.

3. Один в поле не воин: нужно создавать систему вместе с друзьями, сподвижниками.

Причем именно систему: не стоит надеяться, что на клич, брошенный в толпу, сразу кто-то отзовется.

4. Советы из «меня система задавали» также все применимы.

«Не делай добра – не увидишь зла»

Сходная самоманипуляция.

Это выражение может быть:

- Умственным самооправданием. «Я столько раз делал добро, меня крайне редко хотя бы отблагодарили. А так: или отсутствие благодарности, или потом ещё какие-нибудь сложности начинаются». Просто невыгодно быть добрым.
- Энергетическим самооправданием. «Я столько раз делал добро. Измотался уже в конце. Хоть бы кто спасибо сказал».
- Психологическим самооправданием. «Делаешь добро. Потом начинаются сложности – множество переживаний».

Цель этих самооправданий – самоустраниться.

Деманипуляция, в первую очередь, умственная.

1. Осознать, что без добрых дел мир очень быстро скатится в ад. Да их делать тяжело – так устроен этот мир – но без добрых дел будет ещё хуже.

2. Задуматься: а неужели Вам никто добрых дел не делал? Если повспоминать, то окажется, что в этом мире вполне даже существует целый «круговорот добра».

3. Потом задуматься: а почему у меня такое впечатление об окружающем мире? Разновидности ответа могут быть следующие:

- добро делал плохо – люди не получили должного результата, а то и получили ухудшение – соответственно, не отблагодарили;
- добро делал там, где это не было нужно;
- делал добро манипуляторам, которые этим злоупотребляли.

4. Изменить свои действия в будущем: делать там где нужно, делать лучше, не делать манипуляторам, а то и проучить их.

Преуменьшения

«Я ж не курю – я покуриваю».

«Ой, ну пропил «зелёный листик» – переживу». (Имеется ввиду 100 долларов).

«Подумаешь маленькую бумажку на газон выкинул».

«Ой, ну подумаешь, «перебрал» немножко».

Симметричная умственная деманипуляция

Всё в этом мире относительно.

1. Соотнесите явление, по поводу которого вы проводите самоманипуляцию с тем явлением, которому оно вредит: курение со здоровьем, затраты с зарплатой, мусор с величиной газона. Явно получится сравнение капли с морем – поэтому это весьма действенная самоманипуляция.

2. Продолжите это отрицательное явление в будущее и суммируйте все случаи.

3. А теперь сравните сумму с неизменными ресурсами. В вышеприведённом примере: количество никотина с запасом здоровья, количество бумажек и прочего мусора с величиной газона. Уже вроде видно, что не такое уж оно бесконечное это «море».

4. Есть ресурсы возобновляемые – та же зарплата. Тогда просто подумайте, какого дополнительного большого приобретения вы лишаете себя по мелочи. 100 дол. X 12 мес = поездка на юг на двоих.

5. Заодно и разберём вышеупомянутое «перебрал немножко» -- в случае отдыха на юге. Чего вроде страшного: выпивка бесплатная; ответственной работы нет; женщины все доступные, поэтому алкоголь их не отпугнёт; успеешь закупаться, даже если полдня

проспишь. Ну да, вот только жара + алкоголь = двойная нагрузка на сердце. Перед поездкой на юг найти в интернете статистику смертей от сердечно-сосудистых заболеваний. Цифры тебя здорово удивят – а ведь ты можешь стать следующим.

Слабонравные люди скажут: «Да я все понимаю, но ничего не могу с собою поделаться». Тогда остаётся ассиметричная деманипуляция.

Ассиметричная обычно выражается в придумывании себе наказания. Какое наказание, и, вообще, какая может быть ассиметричная деманипуляция – это уж как придумаешь. На то она и ассиметричная. Например:

- За мелкий вред своему здоровью 30 отжиманий. Покурил, отжался 30 раз, пожалел о том, что покурил.
- За крупный – 3 км пробежка. Если не сдохнешь к финишу, то опять же задумаешься. Если сдохнешь, задумаются другие.
- Зря потратил деньги – отдать столько же в такое место, чтобы слёзы на глаза наворачивались, когда прощаешься с деньгами.

Умственное иждивенчество

Если в момент необходимости принятия решения ты уклоняешься от обдумывания и выработки собственного решения, а берёшь готовое чужое решение и оправдываешь это авторитетом источника решения – это умственное иждивенчество по отношению к источнику решения. Проще говоря, мыслишь не своей головой, а чужими словами. Умственное иждивенчество – это проявление лени или глупости. Рассмотрим разновидности источников, на которые ссылаются при этой самоманипуляции.

Кумиры

Часто можно слышать:

- Это мой любимый певец! И если он поддерживает этого кандидата, я тоже за него проголосую!
- Ну не может такой обаятельный человек врать.
- Он профессор в этой области. Нельзя не верить такому человеку. Поэтому я все его мысли стараюсь внедрить в свою жизнь.
- Он великий человек – я стараюсь полностью его копировать, чтобы тоже стать великим.

Первый довод – явно глуп. Пускай, певец популярен – что от этого он становится сведущим в политике, экономике, общественных вопросах?

Второй переключается с первым. + как мы уже выше рассматривали, очень часто как раз обманывают те люди, которым хочется верить.

Третий и четвертый доводы не лишены рассудка, однако учтите:

- Великий человек в одной области, может говорить уверенные, но неправильные вещи про другие;
- Он может походя бросить какую-нибудь фразу – а почитатели воспримут её как «откровение» и будут ей следовать. Например, долгожитель говорит: «Я каждое утро начинаю с чая с лимоном». Если ты каждое утро будешь начинать с чая с лимоном, тоже станешь долгожителем? У него свой обмен веществ, у тебя свой.
- Даже великий, авторитетный человек может быть манипулятором или быть засланным манипуляторами → и вкладывать вам в уши алгоритмы, решения, мнения → используя которые, вы в итоге нанесёте себе вред.
- Если вы не общаетесь с кумиром лично, а знакомитесь с его мнениями через СМИ, может оказаться, что он на самом деле так и не думает. Что приписываемые ему алгоритмы, решения, мнения:

-
- он не высказывал вообще;
 - высказывал похожие, но они были искажены СМИ;
 - высказывал в определённом контексте, но СМИ привели слова без контекста и исказили смысл.

➤ При личном знакомстве может оказаться, что кумир является таковым только в СМИ – они создали такую информационную картину. А на самом деле он пустое место. Что очень часто бывает с публичными личностями: певцами, политиками, шоуменами и прочими.

Деманипуляция: не отключать разум и даже слова кумира обдумывать. Например, Брюсу Ли приписывают слова: «Мастер по боевым искусствам живет не для... Он просто живет».

Во-первых, странно, что человек, который так многого добился, мог такое сказать.

Во-вторых, пускай, сказал. Я с ним не согласен: если ты всю жизнь набираешься сил, учишься пробивать препятствия и не ставишь целью эти умения применить – тогда зачем всё это? Какой тогда смысл становиться мастером?

Должностные лица, знатоки

Он за эту область деятельности отвечает. Ему видней. Как он сказал, так и сделаю. Например, доктор по телевизору сказал, что нужно съедать два лимона в день. Он же доктор. А если его по телевизору показывают, наверное он великий специалист – буду делать, как он сказал.

Еще худший случай, когда на вооружение берутся слова тех, кто только обладает внешними признаками должностного лица. Причем без проверки, действительно ли он эту должность занимает. Чем, например, успешно пользовался Остап Бендер.

Что тут сказать. Даже ответственные лица, даже большие знатоки своего дела могут ошибаться. Не говоря уж о том, что они могут сознательно вами манипулировать.

Однако любят люди эту самоманипуляцию. И есть на то серьёзные скрытые причины:

- Если ты согласился с должностным лицом, знатоком, то дальше действовать легко:
 - Самоуспокоился, потому что принял мнение того, кто выше тебя.
 - Если что-то не получится, всегда можно сказать: «А я делал, как он сказал».
- А вот если не согласился, то это грозит рядом трудностей:
 - Нужно напрягать мозги, тратить время и вырабатывать собственное решение.
 - Нести за своё решение ответственность.
 - Окружающие могут не понять, высмеять, а то и начать мешать.
 - Авторитет может обидеться.

Некоторые применяют ещё более изощрённый способ самообмана: «собери четыре чужих мнения и получи право не вырабатывать своё».

В итоге принятие простого, но худшего решения сделает хуже.

Думай. И отстаивай свою позицию.

Технические устройства

Самоманипуляции такие же, как в «должностные лица, знатоки». Действительно, в наше время технические устройства всё больше занимают такие места в нашей жизни, где выполняют обязанности должностных лиц, знатоков. Работают они достаточно точно, поэтому им очень хочется верить. И, соответственно, не напрягать мозг над обдумыванием той информации, которую они выдают. К чему это может привести хорошо показано в фильмах вроде «Терминатор» (США, 1984, реж. Д.Кэмерон), «Матрица» (США, 1999, реж. Э и Л Вачовски), мультфильме «Нехочуха» (1986, реж.Ю.Бутырин).

Деманипуляция: Ты приложение к вещи или вещь -- приложение к тебе?

Стереотип

Классическое его определение в обществоведении близко к следующему: стереотип -- это основанный на предшествующем опыте жизни общества, принятый в данной общности образец восприятия, фильтрации, обработки, понимания информации при распознавании и узнавании окружающего мира. То есть это алгоритм мышления. (Фильтрация – кстати, просеивание, по-русски).

На сегодняшний день у «стереотипа» много определений. Часто стереотип определяют как «устоявшееся решение типовых задач». Или как синоним словам «установка», «позиция», «отношение к чему либо».

Стереотипы обычно упоминаются в отрицательном смысле. Это неверно. Само понятие нейтральное. При автоматическом применении стереотипы помогают нам экономить время. Если каждое дело обдумывать «с 0», то ничего не будешь успевать. Пример нормального полезного стереотипа: «на метро из точки А в точку Б можно доехать быстрее, чем на автобусе».

Другое дело, что стереотипы могут:

- Устаревать;
- Изначально быть неверными.

Отсюда вывод:

1) Если вы столкнулись со случаем, когда стереотип сработал не лучшим образом, нужно задуматься: а не пересмотреть ли его. Замечу ещё следующее, что алгоритмы выработки решений – это тоже, зачастую, стереотипы. А значит нужно задумываться не только над применением стереотипов, но и над стереотипами о применении стереотипов.

Например, ездил мужик на машине. Доходы упали, вынужден был продать машину. Раз-другой вынужден был проехать на такси. И заметил: что на такси-то гораздо дешевле получается ездить, чем машину содержать.

Пример решения о решении. Студент всегда считал, что производительность компьютера в первую очередь зависит от тактовой частоты процессора. А выбирая компьютер, опирался на стереотипы, какой процессор лучше, а какой хуже. Почитал как-то раз умную статью на эту тему, и поменял стереотип: во-первых, решил для себя производительность в каких видах работ на компьютере ему нужна, во-вторых стал выбирать компьютеры по суммарной конфигурации с целью достижения наибольшей производительности.

2) Если вы замечаете, что в вашей голове складывается новый стереотип (а тем более, если вы замечаете, что вам его навязывают), нужно хорошенько его продумать. И если угрозы не видно – можно ему позволить стать таковым. Не думайте, что это простое решение: приняв стереотип, вы позволяете ему автоматически управлять вами в похожих обстоятельствах данного вида.

Например, начальник цеха постоянно жалуется на сырьё от поставщика Д. У начснаба начинает складываться стереотип, что это плохой поставщик. Впору задуматься: или это действительно так, или начсеха имеет личную заинтересованность скомпроментировать (очернить, по-русски) данного поставщика.

Преломление информации под воздействием стереотипа

Ещё более опасный случай, потому что ещё менее заметный. Простейшие примеры:

- этому человеку можно доверять, поэтому, всё сказанное им я не проверяю;
- этому человеку нельзя доверять, поэтому, всему сказанному им я заведомо не верю;

Польза этих стереотипов та же: они экономят время. Вред, соответственно:

- легко нарваться на манипуляцию на основе злоупотребления доверием;
- можно «пропустить мимо ушей» важную информацию, новую возможность.

Деманипуляции те же.

Пословицы и поговорки

Опасные стереотипы, так как:

- Звучны. И мозг их с удовольствием принимает.
- Воспринимаются как проявление народной мудрости. Хотя могут ею совершенно не быть. А могут и быть, но проявлением не мудрости, а цинизма, лени, глупости, жадности и прочих отрицательных черт некоторых представителей народа.

Примеры плохих поговорок:

«Главное не победа, а участие».

«Как платят, так и работаю».

Деманипуляция: как и в обычных стереотипах.

Отговорки

Фразы без обоснования: «авось, небось, со мною этого не может случиться, это никогда не произойдёт».

Простые попытки увильнуть от обдумывания.

Деманипуляция: постучать себя кулаком по голове. Мозг сразу задумается: «А ведь и жизнь может так настучать, а то и ещё хуже».

Я как все

Некоторые разновидности: мои друзья так поступают; в нашей организации принято так делать; так люди говорят; я – как люди говорят; все так делают, и я так делаю.

Пример: «Я как все. Все (круг общения в данном случае) считают крутым курить – и я так считаю».

То есть «Я как все» -- это стереотип принятия решения, который приводит к исполнению какого-либо стереотипа какой-либо общности, к которой вы принадлежите. Это может быть группа друзей, трудовой коллектив, населённый пункт, народ, и другие общности. Как и все стереотипы, может принести и пользу, и вред.

Быть «как все» так же удобно, как соглашаться с должностными лицами, знатоками. Многие ещё говорят себе: «Ведь так поступают тысячи, миллион людей – неужели все ошибаются? Вряд ли. Столько людей не могут ошибаться». В западной литературе это звучит так: «Миллионы леммингов не могут ошибаться».

Как показывает история человечества, очень даже могут. И наш народ в 90-х заблуждался, и немцы в 30-х годах, и американцам сейчас есть о чём подумать. И всегда подобные заблуждения заканчивались очень плачевно.

А что делать?

1. В первую очередь, добросовестно делать свою работу.
2. Примкнуть к движению за совершенствование данной общности или создать его.

Однако опустимся на нижние уровни: и на работе, и в быту, и в личной жизни стоит задумываться и выстраивать цепочки решений:

- К чему я приду, если поступлю как все?
- К чему я приду, если поступлю по-другому.

«Я не баран, в стаде не хожу»

Обычно такой фразой объясняется человек, который своим решением, действием, образом жизни резко выделился из окружения.

Например, стал гомосексуалистом. А почему он, объясняя свой поступок, стремится унижить окружающих? А потому, что пользы от этого дела никакой, а то и вред, окружающие относятся с осуждением – для самоуспокоения приходится прибегать к самоманипуляции + к

психологической манипуляции «высмеивание».

А если человек резко выделился из окружения добрым делом, то ему гадости про других говорить и не нужно.

Соответственно, задумайся: если ты бросаешься подобными фразами → значит, чувствуешь неприязнь окружения → почему? → если то, что ты делаешь, пользы людям не приносит, а злобу вызывает – зачем это делать? Пользы ни тебе, ни людям.

Я как они

Более развернуто: я поступаю не так, как принято в общности, которой принадлежу, а как принято в другой, лучшей, общности.

Пример. «Вон, в западных школах, ученики ходят в свободной одежде. Это удобно. Это не подавляет мою личную свободу. Поэтому я тоже так одеваюсь».

Надо заметить, что в случае резкого выделения из одной общности, человек попадает в другую. Другую общность, которая может отличаться обычаями, образами поведения, внешним видом и так далее. Даже если человек создал себе абсолютно новый образ, что бывает редко, он, по сути, создал новую общность. На первых порах из одного человека.

Данный переход может быть и полезным и вредным -- перегибом при сопротивлении мнению «я как все».

Деманипуляция: А как у них? Выясни подробнее, а не по отрывочным сведениям.

Возвращаясь к примеру про школу. Нужно заметить, что на Западе ученики свободно одеваются в обычных, муниципальных, школах. Причем зачастую потому, что у них нет денег на приличный строгий костюм. А вот в элитных школах есть своя униформа. Удивительно, не правда ли? Благодаря богатым родителям ученики могут себе позволить любую одежду, а они ходят в униформе. Секрет прост: униформа – одна из составляющих развития самодисциплины, без которой успеха в жизни не видать.

Упование на пример

(Прецедентный подход)

Возьмём, к примеру, продумывание психологии манипулятора. Большинство людей идут по следующему пути:

«Открываем книгу по психологии и смотрим описания разных видов. (Это могут быть темпераменты, вид лидерства, стили руководства, типажи мужчин и женщин, гороскопы и так далее). →

Смотрим, какое описание лучше подходит к продумываемому человеку. Ага, флегматик (харизматик, принцесса, рубаха-парень, козерог, тигр, и так далее). →

Смотрим, что советует книга, как лучше вести себя с этим человеком.

Как удобно! И свои мозги не нужно «включать» – умные люди уже всю работу проделали».

Упованием на пример грешат и различные тренинги:

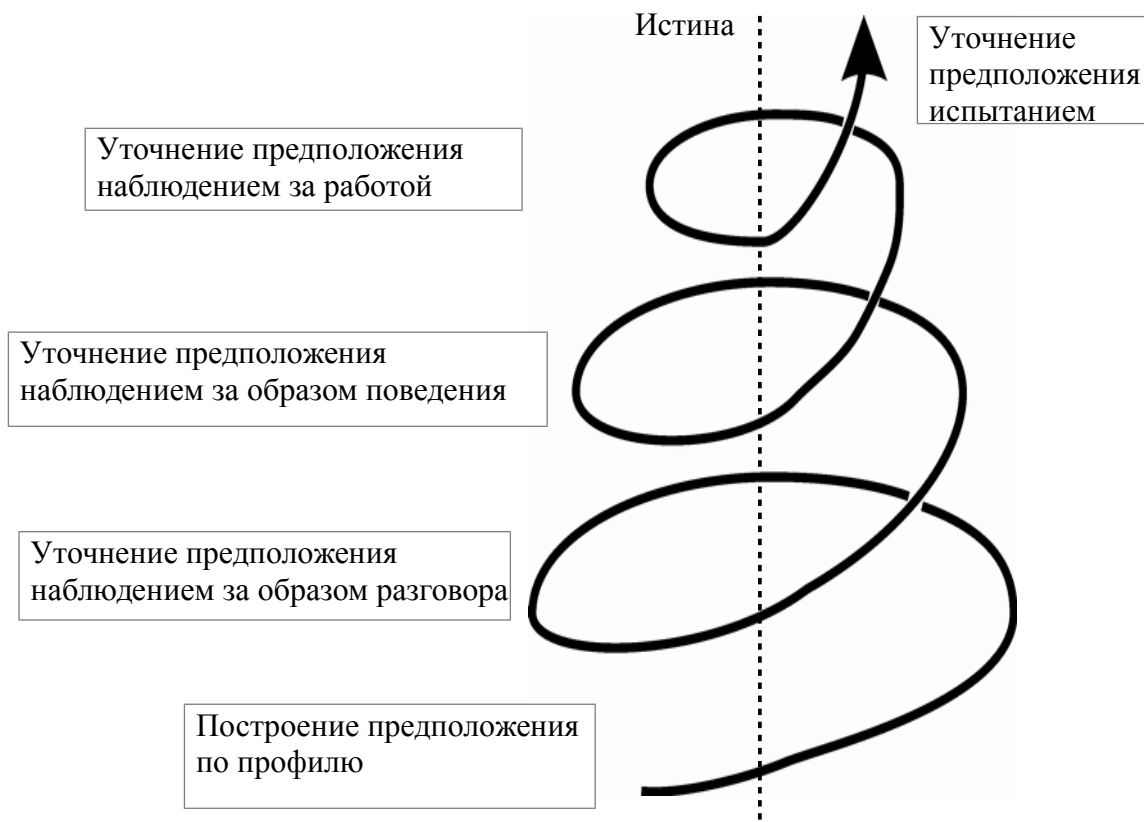
«– Клиент ведёт себя следующим образом... Давайте определим, к какому он типу относится.

– Правильно определили. Теперь давайте, посмотрим, как советуют вести себя с клиентами этого типа...»

Однако, люди столь разнообразны, что на всех книги не напишешь. Да и действуют они в разных условиях – а это тоже нужно учитывать при построении своей линии поведения. Например, представьте, что один из братьев-близнецов работает экономистом, а другой агрономом. С первым вы встретились для разговора в кафе в 6 вечера, а со вторым – в поле в 6 утра.

Поэтому все виды классификаций – это лишь предположения. Вполне полезные, но не окончательные. А окончательные решения о деманипуляции, линии поведения принимать тебе. И чтобы сделать это наилучшим образом, нужно как можно лучше разобраться в

человеке: то есть наблюдать → давать чёткие определения увиденным фактам и действиям → выстраивать образ человека (от частного к общему) → исходя из образа предсказывать его действия → наблюдать, исполнилось ли предсказание → если не исполнилось, снова наблюдать → исправлять предположение (предположение – проверка). Чем вы наблюдательнее, опытнее, умнее, чем энергичнее «шевелите мозгами», тем быстрее вы придёте к истине:



То есть мы имеем стратегическую деманипуляцию. В твоих интересах, чтобы она был упреждающая: то есть продумывать окружающих тебя людей нужно сразу после знакомства, а не когда один из них тебе напакостил.

Замечу ещё, что человек проявляет себя во всём: как он ходит, как ест, как разговаривает, как ведёт машину – просто будьте наблюдательными.

А для составления первоначального мнения о человеке сильным способом является чтение по профилю лица. Это, по сути, упреждающая тактическая деманипуляция. По анфасу о человеке судить бесполезно: им можно лицемерить. А профиль складывается под воздействием преобладающих чувств человека → преобладающие чувства владеют человеком как следствие преобладающих черт нрава. Как пользоваться этим способом:

1. Посмотрите на профиль. Причём именно под углом 90°. Взгляд под другим углом очень сильно искажает восприятие.

2. Прокрутите в голове список черт нрава человека, и подумайте, какие из них вы видите в этом профиле. Это действие требует навыка, так как черт нрава можно насчитать более сотни.

3. Не получается наложение? Скорчите такое же выражение лица. Как мышцы лица связаны с мозгом, так и мозг связан с мышцами лица – сразу ощутите, каким чувством подобное выражение лица вызывается. Остаётся дать сознательное наименование этому чувству, что почти сразу эквивалентно (равно, по-русски) – черте нрава.

Важно давать чёткие и осмысленные имена, определения всему, что вы видите, в том числ и чертам нрава. Иначе не получится чёткого образа – а значит, и не от чего будет оттолкнуться при построении деманипуляции. Если у вас в голове образ «Ну вот он такой, а

когда говорит, то вот такой. Ну как-то так», попробуйте выстроить теперь деманипуляцию.
Для облегчения вашей работы готовый список черт нрава можно найти в приложении Б.

Упование на «железную» логику

Казалось бы, всё время до этого здесь воспевались ум и логика. И вдруг логика представлена как самоманипуляция, да ещё и в пункте «умственное иждивенчество». Да. Ведь нужно учесть, что в мозге кроме сознания есть ещё много других процессов – ими тоже нужно пользоваться. Только это нужно уметь. Как пользоваться подсознанием, как развивать творчество, написано достаточно много книг – прочтите их. Расширьте возможности своего мышления.

А причём тут иждивенчество? А при том, что после прочтения книг предстоит серьёзная работа – хоть и умственная, но от этого не менее сложная. И, конечно, захочется её избежать: «Ай, зачем в тёмных глубинах мозга копать? Я всё обдумал, на калькуляторе посчитал – всё будет по плану». Не спору – будет. Вот только лучший ли это план?

Кстати о «плане». Не стоит развивать своё подсознание наркотиками. «Зелёная собачка» конечно прилетит быстро – но какая от этого польза? Денег она с собою не принесёт и новых замыслов тоже. А серого вещества, а с ним и вычислительных способностей в голове поубавится.

Всё, что тебе нужно для счастья, природа в тебя заложила – остаётся только умело это использовать.

1.3.2 Самоманипуляции против энергетики
Перед прочтением этого раздела предлагаю тебе пробежать кружок вокруг квартала.

Встал и побежал!

И меня не волнует, что сейчас 3 часа утра, что ты только что вышла из душа, что ты вернулся с тренировки, что у тебя температура -- и прочие отговорки. И женщин это тоже касается.

Встала и побежала!

Если ты не вытолкнул себя на пробежку, то дальше читать нет смысла. Если ты не способен заставить сделать себя такую малость → значит ты никогда не избавишься от самоманипуляций → всегда будешь слабаком → всегда будешь подвержен внешним манипуляциям.

Постоянное откладывание

Выше была приведена деманипуляция к этой самоманипуляции. Есть такое выражение: многие люди всю неделю ждут пятницу, весь месяц -- праздник, весь год -- лето, и всю жизнь -- счастья.

Так вот чтобы жизнь «не прошла мимо» нужно периодически совершать рывки. Наши жизненные рывки – это, в первую очередь, рывки энергетические – выбросы энергии. Энергетически слабый человек не способен на большие дела.

Конечно, перед рывком стоит подумать: куда, зачем, когда, и так далее. Есть соответствующее выражение: планировать на 100 лет, жить как 1 день. В нём говорится о том, что даже 1 день должен состоять из рывков вперёд. Они могут быть и маленькими – это называется «напряжённая работа». Могут быть и большими. Но чем больше рывков в твоей жизни, тем дальше ты продвинешься, тем выше взлетишь. Ну, или, наименьшее, тем больше за свою жизнь повидаешь.

Озлобление

Вспомним, откуда оно приходит:

- воодушевление – энергетика более 100% от ёмкости энергосистемы;
- благодущие – энергетика на 100% от ёмкости энергосистемы;
- интерес к жизни, добродущие – стремление набрать энергии до 100%;
- злоба, враждебность – энергии мало, человек стремится сохранить свою, выбить её из других;
- ярость – злоба и враждебность из последних сил;
- апатия – энергии очень мало, «дайте спокойно умереть».

▼ К озлоблению ведёт самоманипуляция «лень сделать доброе дело, чтобы получить много энергии». И, действительно, быть злым легко: не нужно напрягаться, а просто выпускаешь себе желчь. Более того, к злomu состоянию быстро привыкаешь (ведь это легко). А вот этот путь уже загоняет тебя в ловушку:



Если быть точным, количество энергии в человеке – это не величина постоянного

запаса, а количество проходящей через него энергии за данное время. И ёмкость энергосистемы правильнее назвать пропускной способностью. Ширина кольца спирали в схеме = величине проходящей через человека энергии.

Отсюда вывод: как бы тебе плохо не было, не нужно вымещать это на окружающих.

А где же брать энергию? Источников много – было бы желание черпать из них.

1. Окружающая среда: мы вытягиваем из неё энергию во время физической работы. И чем более грандиозный видим фронт работ, тем больше поглощаем. А почему бывает так, что работа нас изматывает?

2. А это уже вопрос управления своей энергией. Причины, соответственно, кроются в умственной и психологическом уровнях. Когда работа может нас изматывать (не физически утомлять, а именно изматывать):

➤ Если мы понимаем, что данный труд бесполезен. Организм автоматически начинает тормозить выход энергии → начинаются застои, «пробки» → появляются физические неприятные ощущения.

➤ Выше мы говорили о рывках. Если частота рывков больше, чем физически способен выдержать организм – наступает состояние издёрганности. Нужно следить за собой: силу и частоту рывков повышать по мере физического развития.

3. Другие люди сами отдают нам энергию своими добрыми взглядами, хорошим отношением, заботой. Это нужно заслужить: добрыми делами.

4. Почему работает принцип «чем больше добра сделал, тем себе же приятнее?». Потому что человек живёт не накоплением энергии, а именно пропусканием её через себя. Застаивание энергии чревато болезнями.

5. Об источниках энергии мы поговорили. Учтём, что ещё существует и «транспортная сеть» -- энергоканалы внутри организма. Чем выше их пропускная способность, тем человек энергичнее. Повышению пропускной способности каналов способствуют:

➤ Физическое усиление.

➤ Психологическое здоровье, добрый настрой. Когда человек испытывает отрицательные чувства, а тем более, когда выражает их, автоматически напрягаются мышцы тела, соответствующие этим чувствам. Если человек постоянно выражает определённые отрицательные чувства, соответствующие мышцы постоянно напряжены – они пережимают определённые энергетические каналы. Энергии проходит меньше. Это может привести к сваливанию в спираль озлобления.

➤ Всестороннее физическое развитие, развитие гибкости, специальные упражнения по открытию каналов. Все эти виды физических упражнений приводят к разработке разнообразных мышц → к освобождению энергоканалов.

➤ Расслабление: как специальные упражнения, приведённые в приложении А, так и прочие виды расслабления. В том числе всеми любимая русская баня.

Сам себе великий деятель

Более развёрнуто: «С кем-то объединяться для достижения своих целей малополезно. «Под ногами будут путаться», навредить могут, достижениями придётся делиться. Зачем? Я сам всего добьюсь».

Это стратегическая самоманипуляция, которая обычно вытекает из мыслей вроде «меня никто не понимает». Да, иногда нужно побыть, поработать в одиночестве. Но если решить, так работать всю жизнь, то много «не навоюешь». Почему нужна дружина мы уже рассматривали выше с точки зрения умственной организации. Рассмотрим теперь энергетическую сторону.

Почему, когда мы работаем в дружине, ощущается поток энергии и воодушевление? Потому что в данном случае происходит объединение энергетик.

В восточной энергетической теории принято объяснять это явление следующим

образом. «Люди, входящие в какую-либо общность выстреливают энергетики вверх, где они объединяются в шар – «эгрегор». Далее эгрегор работает как банк: вложил ты туда 1 «энергетическую единицу», а взять можешь 5, 10, 1000 – сколько тебе потребуется для преодоления стоящего перед тобой энергетического препятствия. Эгрегоры появляются у любой общности, которая считает себя таковой: семья, круг друзей, спаянный рабочий коллектив, город, государство, нация. К эгрегору можно присоединиться и отсоединиться: изменением своего мнения о принадлежности к данной общности».

Как это на самом деле происходит, науке неизвестно, но ряд явлений в человеческом взаимодействии эта теория объясняет удачно. Будем дальше прибегать к ней. Например, этой теорией можно объяснить, почему так тяжело на душе эмигрантам. От эгрегора своей страны они уже оторвались, а к эгрегору новой страны ещё не присоединились. А если новая страна оказалась не так привлекательна, как ожидалось, то полностью и не присоединятся – просто потому, что не будут чувствовать себя частью этой общности до конца.

Имея в своём распоряжении энергетику нескольких человек, ты добьёшься большего, чем в одиночку.

Одиночество

Совсем плохо, если ты выстроил свою жизнь так, что остался в одиночестве. И не нужно заниматься самооправданиями: именно ТЫ так свою жизнь выстроил. Одиночеством уже можно считать, когда у тебя нет друзей. Полным одиночеством – когда нет даже хороших знакомых. В чём разница? Настоящий друг – это соратник. С ним вы вместе делаете какое-либо дело: помогаете друг другу, выручаете, душевно поддерживаете, делите радости и горести -- в общем, взаимодействуете на всех четырёх уровнях. Это отношение не является незыблемым: друг может стать знакомым, знакомый другом. Смотри, как вы взаимодействуете друг с другом на разных этапах жизненного пути.

А родственники? А то же самое: могут быть друзья, могут быть знакомые. Формальное родство настоящего взаимодействия не заменит.

Одинокий человек испытывает энергетический голод: ведь никто не посылает ему энергию. И он никому послать не может. Кошки-собаки-хомячки -- слишком слабое утешение. И когда появляется манипулятор, излучающий энергию, слабый человек готов быть обманутым, иногда, вообще, готов на всё - лишь бы этой энергии хлебнуть. Голос разума просто заглушается. Примеры:

➤ К бабуле пришёл парень, что-нибудь продающий. Улыбчивый, культурный и общительный. Она его впустила, просто чтобы поговорить, а не чтобы купить. В итоге, купила – чтобы он пришёл в следующий раз. А может он и вором оказаться, и грабителем.

➤ Дед-вахтёр на заводе душевно общался с одним мужиком. Всё менее строго его проверял. А тому только того и нужно. Когда проверки стали формальностью, вынес драгметаллы с завода.

➤ Женщина от одиночества приютила алкоголика. Дальше можно не рассказывать.

➤ Другая одинокая решила переписываться с заключёнными. С одним даже развился роман. Он отсидел, приехал к ней, прижился, через некоторое время обворовал и исчез.

➤ Парень. Не имеет друзей, всю жизнь проводит в Интернете и соцсетях. Друзей там 340, а «поговорить не с кем». Наткнулся на сайт экстремистской организации. Пообщался, записался. Истинные причины этого решения: желание завести друзей «в реале», желание выбросить куда-нибудь свою энергию.

➤ Девушка. Аналогично (точно так же, по-русски). Наткнулась в соцсети на группу одной из сетевых косметических компаний. (А они, кстати, в том числе, в своей рекламе пишут: вступая в наш бизнес, ... ты обретаешь новых друзей). Вступила. Через 3 месяца поняла, что «попала» на крупные деньги.

И так далее.

Деманипуляции

Стратегические и тактические

На упреждение. Выстраивать свою жизнь так, чтобы не оставаться одному. То есть: всегда иметь семью, всегда затевать или вступать в какие-нибудь начинания. Если нужно, менять для этого работу и место жительства.

Замечу: чтобы семья была кругом друзей, она тоже должна к чему-то стремиться. Молодой семье цели долго искать не нужно: они очевидны, потому что трудности сыпятся как из рога изобилия. А вот взрослые семьи начинают разлагаться именно из-за отсутствия общих целей у членов семьи. Они перестают быть друзьями – просто сожители. Вывод очевиден: нужно поставить себе новые цели. В первую очередь, это новые дети.

Оперативные

Если уж попал в одиночество. Что ж, задумайся почему. Задумайся, почему ты никому не нужен. Наведи порядок в душе, мыслях, делах, вещах. Выстрой план самосовершенствования – и вперёд, к людям.

«Энергетические семечки»

Пример. Когда школьнице Наташе становится одиноко, она заходит в соцсеть и начинает общаться со своими друзьями. Благодаря чему и ум чем-то занят, и чувства приятные появляются, и энергетический обмен происходит. Мать говорит ей: «Чего ты всё за компьютером, да за компьютером – сходи погуляй, с живыми людьми пообщайся». Действительно, ведь живое общение даёт гораздо больший поток энергии, потому что:

1. Люди ближе и чувствуют энергетику друг друга.
2. Они имеют больше времени и могут шире развернуть ту или другую тему → глубже разговор → более внимательное рассматривание и выслушивание друг друга → больший обмен энергией.
3. Меньше возможностей отвлечься друг от друга.
4. Могут заняться общим делом – это многократное увеличение потока энергообмена.

Но Наташа отвечает: «Да у меня времени нет». Получается замкнутый круг: от сообщений в соцсети поток энергии маленький, а значит нужно получить и отправить большое их количество → это отбирает много времени → меньше времени остаётся на живые встречи → меньше получается энергии от живых встреч → энергии не хватает → хочется её восполнить → ум стремится сделать это самым лёгким путём → зайти в соцсеть.

То есть не понимает Наташа, что разменивает возможность получить большое количество энергии на множество маленьких получений, которыми никогда не насытишься.

То же можно сказать и про низкопробные произведения искусства или пустопорожние информационные продукты: дамские романы, сериалы, комиксы, спортивные трансляции, передачи на музыкальных каналах и так далее.

Многие люди так всю жизнь проживают, и не понимают какие объёмы энергии они могли бы получать А ведь это равно «как могли бы наслаждаться жизнью».

Деманипуляция

1. Осознать
2. Найти достойную замену всем этим «семечкам».
3. Проявить немного силы воли и переключиться на замену.

Если силы воли вдруг не хватило, смотри ниже «Малодушие» в главе «Самоманипуляции против духа».

«Дешёвый понт»

«Дешёвый трюк» раньше это называлось – привлечение к себе внимания внешними признаками, которые резко отличаются от окружающего мира, в случаях, когда привлечь к себе внимание больше нечем.

Наиболее распространённый пример – женская косметика. Если лицо обычное, знаний в голове мало, нрав невыразительный, как девушке выделиться? Нарисовать себе яркое лицо косметикой. Это проще, чем блистать знаниями в разговоре или нравом в деле. Ведь макияж делается за 10-40 минут, а на построение внутренних сильных сторон нужны годы.

Те же функции выполняют вклинивание в разговор, смех без причины и прочие резкие мелкие выбросы энергии. Цель: привлечь к себе внимание и получить энергию. В краткосрочном периоде -- в виде внимания, в долгосрочном – в виде мужа.

Парни в нынешнее время тоже стали уподобляться женщинам: ярко или необычно одеваться, втыкать серёжки в уши, придурочно шутить, открыто, по-женски, выражать свои чувства. Для них это ещё малополезнее, чем для женщин. Женщине для общения вторая женщина не нужна. Ей нужен мужчина.

То же мы видим часто у деятелей искусств, шоуменов, политиков и других лиц, которым в объектив попасть нужно, а стоящих причин для этого нет.

У некоторых богатеев есть привычка сорить деньгами. Пока денег заработал, потерял друзей и семью. Теперь деньги есть, а энергии нет. И они сорят деньгами, чтобы привлечь к себе внимание. Да, ярко. А кто это оценит? Только шалавы.

Вредность дешёвого трюка в его слабости и недолговечности. Ну, пришёл ты на учёбу в ярких шнурках. Ну, замечают это 1-3 дня. Получил замечание от учительницы, за счёт чего побыл в центре внимания полдня. Потом к этому привыкли. За это время у тебя появились настоящие друзья? К тебе стали лучше относиться? Учеба улучшилась? Девушка влюбилась в твои шнурки? Все стали считать тебя героем?

Через 3 дня ты почувствовал угасание внимания. Нужно что-то делать. Приду в ярких шнурках другого цвета! Гениально! Ещё 3 дня популярности! Не, лучше сделаю татуху или пирсинг. Пока всем друзьям в реале и в соцсетях покажу – это ж неделя, а то и две (!) всеобщего внимания.

А в году 365 дней. А в сознательной жизни, пускай 25550. И что, постоянно будешь какую-нибудь привлекательную ерунду придумывать?

Ещё хуже с этой самоманипуляцией дела обстоят у людей, подверженных ей с рождения:

- Те, которые не могут не находиться в центре внимания. Эдакие петушки.
- Красивые и обаятельные.

«Петушки» вроде и понимают, что идут не туда, но остановиться не могут. Красивые и обаятельные и не понимают: ведь они с детства в центре внимания. Закончится учёба в университете, и те, и другие столкнутся с тем, что круг общения уменьшился, и никому они не нужны. У окружающих взрослые вопросы и им не до поклонения своим привлекательным знакомым.

Деманипуляция

Хорошо если родители с детства заложили в твою жизнь программу всестороннего совершенствования: физического, умственного, психологического, энергетического.

Если нет, придётся самому собою заниматься. Обращают на тебя внимание или не обращают -- задумайся, почему. Исходя из самопродумывания выработай программу самосовершенствования. + смотри деманипуляцию в «одиночестве».

Самоустранение

«Попал на флот – гордись. Не попал – радуйся».

Если задуматься, это выражение касается любой сложной и ответственной работы. Конечно появляется мысль: «Зачем напрягаться?».

А за тем, что, чем ответственнее работа, тем больше сквозь тебя прогоняется энергии. Тяжело, но самому ж приятно. Выражаясь образно, тяжело покорить вершину. Тем более тяжело самого себя заставить это сделать. Но если сделал – ты вырос физически, умственно, как специалист. Это касается и работы, и личной жизни, и службы в армии – всех областей

жизни. Стоишь на вершине, и гордишься собою. Отдышался успокоился, осмотрелся -- а вот уже и новая вершина видна: еще выше, заманчивее, еще труднее.

Деманипуляция

Дать себе «пинок под зад». Общепринято считать, что так вылетает из самолёта испугавшийся в последний момент парашютист. Это миф – но вообще подход верный. Когда ты уже в деле, ничего не остаётся, как действовать и побеждать.

Неорганизованность

Пример. Маша работает.
Набирает текст на компьютере.
Звонит телефон – отвечает.
Продолжает набирать.
Замечает, что пришло электронное письмо – читает.
Подходит сотрудник – отвечает на его вопрос.
Дочитывает письмо.
Продолжает набирать документ.
Вызывает начальник, Маша записывает задачу.
Возвращается, начинает исполнять задачу. Вспоминает про документ.
Продолжает набирать документ.
Подходит сотрудник. Вместе идут к шкафам, чтобы найти необходимый документ.
Возвращается, вспоминает про задачу, не может найти листок с записью.
После непродолжительных поисков находит листок, но вспоминает, что нужно доделать документ.
Чувствует, что измоталась.

Другой похожий пример: когда женщина растит ребёнка.

Знакомо да? Измотанность – это следствие разброса энергии. Деманипуляция:

Оперативная. Выстроить свою работу так, чтобы частота переключения с одной задачи на другую была для вас приемлемой. Эту частоту, кстати, можно повышать в течение жизни: как с опытом работы, так и тренировками в физической области. Например, нет особой разницы между переключениями между противниками в групповом спарринге и между задачами на работе.

Тактическая. Выстроить взаимодействие с окружающим миром (сотрудниками, клиентами, членами семьи) так, чтобы они не дёргали вас чаще, чем вам удобнее. Это вполне возможно даже простым добрым объяснением. А что касается детей – так родители имеют полную власть над ними. И от родителей зависит: они детьми управляют, или дети их тиранят. На эту тему много сказано в деловой литературе об управлении временем и в этой книге в разделе 4. Другое направление: иметь порядок в документах, чтобы не тратить время и нервы на их поиск.

Стратегическая. Всю жизнь так выстроить, чтобы она была похожа на реку: одна струя перетекает в другую, рукав ответвился и снова влился, остров то нанесло, то смыло. То есть учёба способствует работе, работа переплетается с увлечением, после работы приятно спешить на тренировку, на тренировке появляются новые идеи для работы, с тренировки приятно ехать домой, дома набираешься сил и с утра с удовольствием идёшь на работу. Звучит здорово? И выглядит мягко? А без твёрдого нрава так свою жизнь не построишь.

1.3.3 Самоманипуляции против тела

В этой области потакание лени наиболее очевидно. Что же мешает физическому развитию? Почему мы ленимся?

Отсутствие угроз

Современный мир явно безопаснее того, что был даже 50 лет назад. Однако всё-таки небезопасен на 100%. Могут на вас и напасть, и просто пригрозить. Физически слабый человек быстрее испугается. Мы это рассматривали в физических манипуляциях.

Для деманипуляции анекдот.

Мальчик стоит возле магазина, ест мороженное, смотрит как одна собачка запрыгнула на другую и занимается размножением.

Выходит мама из магазина.

-- Мама, а что это собачки делают?

-- Ну, как тебе объяснить? Играют они так. Та собачка, которая снизу, расслабляется. А та, которая сверху, напрягается.

-- А-а-а, понятно

-- Что тебе понятно?

-- Не расслабляйся, а то вы*бут.

Непонимание значимости развития тела для других систем личности

Без развития тела невозможно развитие ума, духа, энергетики, существование здоровой психологии. Ведь они все существуют в теле. Сильное содержание не может существовать в слабом сосуде. Вы можете возразить: «А как же нестигаемые бабушки и дедушки?». Хорошо оговорюсь: тело должно быть подтянутым, то есть находиться в состоянии тонуса. Хотя физических сил в нём может быть немного. Однако, согласитесь, физическая сила ещё никому не мешала.

А что, всё-таки, не так у крепких бабушек и дедушек? Малый поток энергии. Без «физики» нет энергетики. Течение энергии через тело можно сравнить с течением воды: может быть плавный поток, полноводная река, ручеёк, капля (которая камень точит), гейзер и так далее. И чем крепче, сильнее тело, тем лучше оно выдерживает этот поток.

Не забудем ещё, что все наши чувства отражаются на сердцебиении. Чем сердце тренированнее, тем лучше мы переносим перепады чувств – тем сильнее психологически.

Так что – все в «качку»? Нет. Тупая «качка» забивает мышцы, а значит и энергоканалы. Да и цель то у вас -- сила, а не красивое тело. Цель красивое тело? Смотри выше «дешёвый понт». Наилучшим развитием для тела является плавание и восточные единоборства. Занимаясь плаванием, дополнительно научишься не тонуть. Занимаясь единоборствами, дополнительно научишься самозащите. То и другое несложно совмещать.

Развитие техники

Понятно без рассуждений.

Напомню: Ты приложение к вещи, или вещь -- приложение к тебе?

Стремление к халяве

«Ой что-то у меня голова болит. Надо таблетку выпить». А может лучше сходить на пробежку, прогулку. Тогда и кровь разгонится из головы в мышцы, и кислорода в ней прибавится, и обмен веществ ускорится. Не, конечно, таблетку выпить проще. При этом повышается нагрузка на печень и почки – но ничего! И для них есть таблетки. Аллергия началась – и от неё есть таблетки. Есть соответствующая шутка: «Появилась «Кремлёвская таблетка-2». Она проходит по организму и полностью исправляет последствия действия первой».

А если головная боль сопровождает простудное заболевание? Какая главная причина простудных заболеваний? «Переохлаждение». – скажете вы. Верно. А почему организм

переохлаждается? «Потому что холодно. Потому что сквозняк продул». – продолжите вы. Верно. Но это первичная причина. Есть еще и промежуточная: потому что охлаждаемая часть организма не была достаточно прогрета кровью. Человек, как известно, греется изнутри. Одежда это тепло лишь удерживает. Поэтому постоянное энергичное движение, физическая работа – лучшее средство от простудных заболеваний. В том числе, если вы двигаетесь на холоде.

Всё таки простудились? Рецепт тот же: прогулка, пробежка, тренировка, физическая работа на открытом воздухе. На начальной стадии болезни это помогает не смотря на холод. Если болезнь запущена, то на улицу стремиться уже вредно – рецепт тот же, но в теплом помещении. Пропотеете – болезнь с потом и выйдет.

Это были оперативный и тактический примеры, соответственно. Рассмотрим стратегические.

Пример первый. Многие из тех, кто занимается восточными единоборствами, стремятся найти «самую сильную школу». И тренеры пользуются этим. Один, оказывается, представитель секретной вьетнамской техники, которую ему поведал умирающий мастер. Другой возродил «русский бой». Третий рассказывает, что через пять лет занятий покажет «суперудар», от которого нет спасенья. В итоге воспитанникам этих секций «навешивают люлей» обычные боксёры.

Другой пример. Полные девушки обычно думают: «Чего бы это такого съесть, чтобы похудеть?». Этим с удовольствием пользуются продавцы всяких пищевых добавок. Последний маркетинговый ход в этой отрасли на момент написания книги: «зелёный кофе». Думаю следующим будет «рыжий ягель». Может стоит задуматься: «Как бы это поменьше жрать и побольше физически двигаться?». Полное телосложение не изменишь, но подтянуть его и сделать физически неотталкивающим вполне возможно.

Вернёмся к мужчинам. «Чтобы рельеф мышц рос быстрее, буду пить спецтаблетки». Через 10 лет: «Что-то трудности с потенцией начались». Смысл тогда? Кому ты нужен со своими мышцами?

Нет халявы в физическом развитии.

Физическое совершенство достигается только упорными, постоянными тренировками. Конечно, «упорные» не значит «тупые». Одни пути лучше, короче, другие – менее удачны, длиннее. Как найти лучший? Могу посоветовать лишь общие подходы:

➤ Начинать с малого. Например, в единоборствах -- с бокса. Потом идти в «рукопашку», потом и ноги подключать

➤ Не заикливаться. Переходить периодически из одного вида физкультуры в другой, от одного тренера к другому. Каждый человек преломляет, даже одни и те же знания, немного по-своему. Полезно знакомиться с разными подходами. И у тебя лет через 10-20 выработается, по сути, собственный стиль. Как часто переходить, чтобы не быть «летуном»?

- Не раньше чем: по достижении чёткого, пусть и не наибольшего результата.

- Не позже чем: всё понятно, больше ничего нового я здесь не вижу.

➤ Не стоит забывать про красивые направления физкультуры: гимнастика, танцы, «гимнастические» направления в восточных единоборствах. Это шлифовка тела и развитие мелких энергоканалов.

➤ Начал чем-то заниматься – всё время критически обдумывай, много ли толку от этого вида физкультуры, этого тренера с точки зрения развития. Тренеры, как и во всех областях жизни, бывают: гении, таланты, толковые исполнители, посредственности, неучи, самозванцы.

➤ Если ты видишь, что тебе дают только теорию без практики, задай вопрос тренеру.

Отсутствие здоровья

Если вы нездоровы, то вы только и ждёте, чтобы кто-нибудь предложил вам лекарство, а в замен попросил денюжку, одолжение, или даже квартиру. Что угодно, лишь бы избавиться от боли, лишнего веса, морщин, пятна в самом ненужном месте и так далее. Мошенники прекрасно знают: стоит только придумать очередное «чудодейственное средство» и обязательно найдётся какое-то количество «буратин». Надежда и боль переселят разум.

Бороться с манипуляторами в оперативном периоде вряд ли получится. Поэтому нужно работать над собой в тактическом и стратегическом. Эти деманипуляции описаны выше: в энергетических самоманипуляциях «озлобление» и «одиночество».

«Ха, – скажут многие, – будто я не хочу быть здоровым, не стараюсь. Но болезнь хроническая – ничем не лечится». Что ж, давайте уточним:

- Вы лечитесь только таблетками или физическими упражнениями тоже? Если только таблетками, то это самоманипуляция «халява» – «чего бы это такого съесть, чтобы похудеть». Чем энергичнее вы двигаетесь, тем лучше снабжаются внутренние органы кровью, а значит и питательными веществами. В принципе, нагрузки составляют организм сопротивляться, а значит развиваться – болезни отступают.

- Физические упражнения не помогают? Системы, техники, школы пробовали менять? Или занимаетесь самообманом: «Доктор прописал ЛФК. Я ею занимаюсь, но не помогает. Ничего не могу со своей болезнью поделать».

- Квартиру, работу, местожительства, климат, круг знакомств пробовали менять? Это тяжело? А болеть легко?

- С нервами всё в порядке? Меры по их упорядочиванию принимаете? Или только валерианку?

- Зла никому не желаете? Много врагов и преград? Бороться с врагом и желать ему зла – разные вещи. Даже ненавидеть и желать зла – разные вещи.

Никто за тебя не сделает тебя здоровым.

Плохие мысли

Сразу оговорюсь, что в нынешнем мире всегда быть добрым невозможно. Иногда нужно быть плохим, злым и агрессивным, чтобы отбить атаку манипулятора.

Однако мысли о причинении вреда кому-либо твоё тело разрушают.

Выше упоминался механизм вреда для энергетики при выражении отрицательных чувств: ты напрягаешься, а значит, пережимаешь энергоканалы. Если не вдаваться в теорию энергетики, то просто пережимаешь кровеносные сосуды. С одной стороны возрастает нагрузка на сердце, с другой – какие-то органы недополучают кровь, а значит питательные вещества. Как бы то ни было, твоё тело страдает.

Почему напрягаешься? Сознательно или подсознательно представляешь, что манипулируемый будет проводить ответные действия, и инстинктивно от них защищаешься.

«Однако, – скажете вы, – если держать злость в себе, пыхтеть и «кипятиться», то здоровье ухудшается «на глазах. А так выбросил злость на что-нибудь, кого-нибудь и нормально».

Плохие мысли и злость – это не одно и то же. Второе является следствием первого. Злость в себе держать, действительно, не нужно. Лучше выбросить её обратно на манипулятора. Но, если политическое положение дел не позволяет, то выбросить на что-нибудь – грушу полупить. Если окружающая обстановка этого не позволяет, то пробежаться хотя бы, прогуляться, отжаться раз 120.

1.3.4 Самоманипуляции против духа (психологические)

Одиночество

Суть его мы рассмотрели в энергетических самоманипуляциях. Здесь дополнительно рассмотрим пример того, как ваша самоманипуляция «одиночество» помогает манипулятору проводить против вас манипуляцию «лесть». Именно из-за недостатка внимания, энергетики люди принимают лесть. Особенно любят её женщины. И ведь понимают, что врут им, льстят, а всё равно радуются. И готовы идти на поводу у манипулятора. А если женщина при этом занимает серьёзную должность, то в милом разговоре с манипулятором может незаметно для себя «слить» ценную информацию. И тем самым нанести урон своей организации. «... что угодно, лишь бы получить внимание».

Деманипуляции – смотри в энергетике.

А также приведу следующую психологическую деманипуляцию.

В ходе выражения чувств у человека работает мимика, то есть мышцы лица. Так как у каждого человека есть свои преобладающие чувства, то и чаще работают определённые мышцы – так складывается выражение лица. Если вы видите что лицо у вас отталкивающее – нужно менять нрав. Стоит ещё узнать мнение у других людей, чтобы случайно не заняться самобичеванием. Как изменить нрав? Простым самовнушением и попыткой контролировать мимику не получится – лицемерие получится. Нужно менять образ жизни:

- На стратегическом уровне, возможно, придётся сменить род деятельности;
- На тактическом: заняться теми делами, которые вас облагораживают, и прекратить те, которые портят.
- На оперативном: раз за разом менять свой образ поведения.

Сходная сложность: когда на лице у человека отпечаталась боль. Это может быть проявление хронической физической боли. А может быть и отпечаток душевной боли:

- Произошло больше несчастье;
- Сделал человек большую гадость, скрывает, но совесть точит, душа болит – и это отражается на лице.

В случае физической и душевной боли без вины: остаётся только утопить их в работе и положительных чувствах – ищи и зачинай соответствующие добрые дела.

А если «жизнь так давит, так давит, что продыху нет»? Ну, хорошо, возьмём трудный пример: пожилые люди в деревне. Постоянный физический труд, отсутствие внимания, отсутствие развлечений. Но почему-то у одних лица добрые, радушные, у других – злые, у третьих – измотанные, у четвёртых -- затравленные. А ведь они живут в одинаковых условиях.

Твоё счастье в твоих руках.

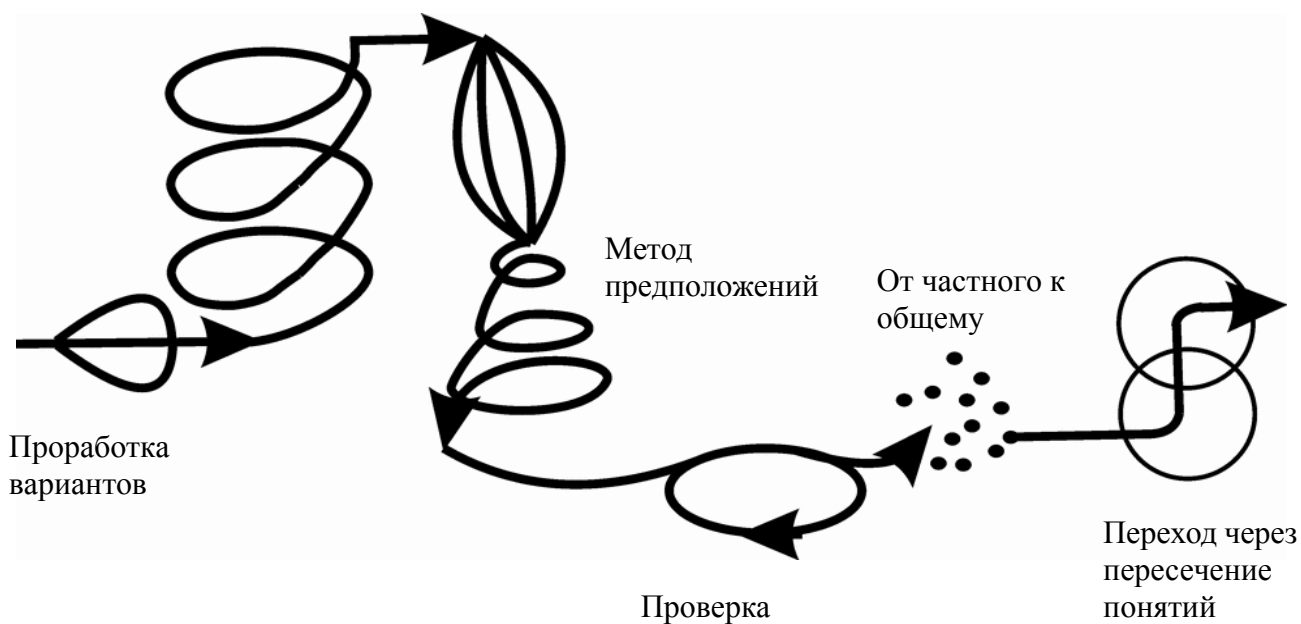
В случае душевной боли из-за застарелой вины – сначала нужно покаяться. А потом, опять же, загладить свою вину добрыми делами. Мы это разбирали выше в разделе «алкоголь».

Твоё счастье в твоих руках.

Это слишком сложно для моего ума

Частенько люди открыто так и говорят. Это не самообман. Это манипуляция «прикинуться дурачком» в форме самоманипуляции. Психологической. Тут же появляется жалость к себе, а за ней и разрешение не думать над этой «непосильной» задачей.

Да, цепочка размышлений может быть и очень сложной. Например, такой:



Но что поделаешь: другие так умеют мыслить, а, значит, они тебя опередят в борьбе за «место под солнцем». А то и манипулировать тобою начнут. Например, предложат подумать за тебя, причём совершенно безвозмездно. А ты сможешь в ответ только улыбаться как дурачок.

Упиваться жалостью к себе

Примеры:

«Он сам всё поймёт».

«Я обиделась».

«Меня не понимают, не признают».

«Это ниже моего достоинства».

Очень приятное дело, но совершенно бесполезное. У людей полно своих забот и никто не будет стремиться понять, что творится в твоей душе и жалеть тебя.

Некоторые целые романы себе придумывают, лишь бы не делать чётких шагов:

«Она так хороша, но, наверное, я ей не нравлюсь. А если подарить ей цветы? А если откажется? И тогда вся наша связь совсем порвётся... Хотя, какая связь? Она может даже не знает о моём существовании. Может ей письмо написать? Нет, это смешно и старомодно. Но, с другой стороны выделюсь. А если она меня высмеет? Нет, вряд ли: она так мила, так скромна. Вряд ли она способна совершить зло. Да, точно, я её не достоин. Лучше так и жить: жить ею, любоваться издали... Сердце будет ныть, но ведь это и есть настоящие чувства».

Деманипуляция: бросить маяться этой дурью.

Если не получается – смотри ниже «малодушие».

Самобичевание

Истинная цель самобичевания – не самосовершенствоваться, а упиваться жалостью к себе. Пользы от этого никакой. А лицо портится страдальческими морщинами.

Деманипуляция: бросить маяться этой дурью.

Малодушие

Это когда не хватило воли сделать правильный шаг, и тут же нашлось самооправдание в духе «это не так для меня важно».

Примеры:

Физическое малодушие

В автобус зашёл бомж. Воняет на весь автобус. Нужно его выкинуть на следующей остановке. Но все лишь отстраняются от него, никто не действует. Потому что женщины думают: «Это мужики должны его выкинуть. Эх, не осталось мужчин. И сделать нечего». Думают и молчат. А могли бы обратиться к мужчинам.

Мужики думают: «Его выкидывать – руки пачкать. А почему я? Пусть водитель выкидывает. Воняет – не страшно. В автобусе итак всегда воняет». И так и едут. Бомж начинает материться на окружающих. Все молчат. Потому что думают: «Я человек культурный, я на эту провокацию не буду реагировать». Потом бомж начинает блевать. Слышны высказывания: «Кто его сюда пустил? Эх, довели страну – раньше бомжей не было». То есть люди думают себе что угодно, лишь бы ничего не делать по устранению трудности.

Умственное малодушие

Сотрудник фирмы знает, что его директор подкупил чиновника с целью выигрыша муниципального тендера. Мысли сотрудника: «Что делать? «Сдать» полиции. Меня ж уволят – ищи работу потом. А если у директора связи? А если меня будут «прессовать»? Полиция меня явно не защитит – там всё «куплено». Да и «сдавать» как-то не хорошо. Все ж так бизнес и делают. Ну, не мой директор, так другой взятку даст. А мы тендер выиграем, и зарплата будет. Не, «моя хата с краю».

В этом примере заодно показано, что малодушие – главный враг гражданского мужества.

Психологическое малодушие

У Светы сломалась заколка. Это заметил сидящий рядом за партой Федя. Мысли Феде: «Может предложить починить? А что пацаны скажут? Что я заигрываю? А вдруг и она откажет? Да и что той заколки. У неё волосы и без заколки хорошо смотрятся. Да, даже лучше. Даже не стоит её и чинить».

Энергетическое малодушие

Жена кричит на мужа. Муж краснеет, молчит и думает: «Дать бы ей в глаз. Нет, женщин же бить нельзя. Да и что это даст? Это же неконструктивно (несозидательно, по-русски, в данном случае). Нужно обсудить трудность, найти взаимоприемлемые решения. Может в ответ прикрикнуть, кулаком по столу стукнуть? Тоже несозидательно... Наверно, что-то я не так сделал».

Как вы заметили, «малодушие» пересекается с «самоустраниением». Но с этой самоманипуляцией тяжелее бороться, потому что она скользкая: не только оправдывает самоустраниение, но ещё и сразу снижает значимость события. До умственного «пинка под зад» дело может и не дойти.

Поэтому деманипуляция нужны жёсткие. Чтобы сам от себя не убежал.

- 1) Испугать себя.
- 2) Подпереть себя.

Подробнее.

- 1) Испугать себя.

Просчитайте наперёд сценарии развития событий, если вы смалодушничали. Два примера были выше (умственный и психологический). А также – в главе «Умственные манипуляции»: когда сотрудница боялась выступить против своего начальника. Тогда будет видно, что итоговый урон намного больше, чем небольшая экономия нервов сейчас.

Если положение дел требует быстрого рывка, резко приказать себе – вплоть до оскорбления. «Что, слизняк, испугался?».

2) Подпереть себя.

Пообещать другим, что вы что-то сделаете. Боязнь чужого осуждения гораздо больше, чем боязнь собственного. Этот способ применяют даже вполне волевые, успешные люди. Например, решил успешный деловой человек построить второй завод. Он видит наперёд, что его ждёт много сложностей. С другой стороны, он обеспечен, на жизнь хватает, и нет острой необходимости во втором заводе. Он отдаёт себе отчёт, что может спасовать перед трудностями и отказаться от стройки. То есть основная сложность в нём самом. Что делать? «Раструбить на весь белый свет», что он будет строить завод: рассказать друзьям, партнёрам, клиентам. Дать статьи в газеты и журналы. После этого он видит, что назад дороги нет. Если он откажется то придётся краснеть перед многими людьми, и имиджу фирмы будет нанесён урон.

А может не нужно ничего менять?

Сходно с умственной самоманипуляцией: «зачем что-то менять». Только причины психологические: страх.

Перед любым действием нас посещает страх перед неизвестностью. «А вдруг там – в новом состоянии – будет хуже чем здесь? А это значит, придётся тратить силы, энергию. Может не надо?».

Деманипуляции – см. в малодушии.

Это невозможно вынести

= отсутствие выдержки в оперативном промежутке времени. По сути: это слишком сложно для моей нервной системы.

Оперативные деманипуляции

Если речь идёт о большом несчастье, оперативную деманипуляцию в этом случае трудно привести. Остаётся только переживать поверхностную информацию.

А вот если речь идёт о необходимости рывка в область, где может быть опасно, то применяются психологические самоманипуляции, заглушающие разум. Обычно это крик или внутренний резкий приказ: «Ура!», «Вперёд!», «Что встал мямля?! Вперёд».

Тактические

Если на твоём жизненном пути впереди обозначилась психологическая сложность, и нет разумных путей её обойти, тогда не стоит перед нею останавливаться. Вступай в неё. Не пытайся изобразить слабость и привлечь других для решения твоей трудности. Будет тяжело, но это тренировка. Благодаря ей, в более сложном случае оперативную деманипуляцию будет проводить легче.

Нет таких трудностей, которые человек не смог бы освоить. Во время войны 16-летние девушки раненых под пулями вытаскивали. В наше время 18-летние медсёстры во время операций видят страшные картины изуродованных тел. Но с ума никто не сходит. И нравом не портится. Тренировка.

Стратегические

Жить нужно энергично, целеустремлённо. Тогда разного рода трудности, в том числе психологические, будут валиться на вас частенько. И вы будете закаляться. Это не значит, что специально нужно искать приключений на разные части своего тела. Действие ради действия бессмысленно. Любишь экстрим? Иди тогда в спасатели, испытатели и тому подобное: и экстрим, и польза людям.

Недостаток выдержки для поддержания равновесия

Возьмём для примера начальника. Любые подчинённые с какой-то периодичностью

делают что-нибудь не так. У начальника два варианта реакции в этом случае:

- мягко выразить недовольство, чтобы не ранить психологически подчинённого;
- жёстко выразить недовольство, чтобы специально ранить психологически подчинённого.

Любому начальнику нужно в разных случаях прибегать то к одному, то к другому варианту. Однако, в зависимости от нрава начальника:

один будет стремиться быть всё время мягким → и подчинённые совсем забросят работу;

другой -- всё время жёстким → и подчинённые будут часто увольняться – а «текучка» тоже приводит к снижению производительности труда.

Таким образом, чтобы люди и работали, и не увольнялись, начальнику необходимо, чтобы его мягкие и жёсткие реакции находились в определённом соотношении – в балансе (в равновесии, по-русски). Равновесие в вопросах, касающихся людей, это не 50/50, а наилучшее соотношение. Ещё можно заметить, что не всегда можно точно определить наилучшее соотношение – тогда хотя бы определяются его верхняя и нижняя границы. И вот в рамках этих границы и долже действовать начальник.

Однако постоянно обдумывание, какое решение принять и выполнение того решения, которое не по нраву, – это постоянное умственное и энергетическое напряжение. Для этого нужна выдержка. И так хочется её отбросить, и делать то что нравится! Или улыбаться, или бить кулаком по столу. Можно, только радость будет недолгой и сменится большими бедами.

Деманипуляция

Умственная: понимать, что всё решения в данной области должны поддерживать равновесие.

Остальные: смотри в «это невозможно вынести».

Психологическая неготовность к затяжным трудностям

Долгая разновидность «это невозможно вынести» = отсутствие выдержки в тактическом и стратегическом промежутках времени.

Долгая напряжённая работа вызывает психологическую усталость. Что уж говорить о жизненных периодах, когда одна беда приходит за другой. Если человек психологически к этому не готов, он ломается. В жизни это может выглядеть по-разному:

- Снижает качество работы;
- Начинает пить, курить, употреблять наркотики.
- Становится агрессивным: ищет, кого побить или на кого наорать.
- Становится занудным: показывает своё недовольство изведением других.
- Закатывает истерики.
- Плачет.
- Идёт на поводу у манипулятора, который обещает избавление.

-- подытожим:

- ищет любую отдушину,
- на любом уровне (физическом, психологическом, умственном, энергетическом).

То есть, если ты психологически невынослив, ты можешь себе здорово навредить:

- сам;
- пойдя на поводу у манипулятора.

Деманипуляции

Оперативная

Повторять те слова, которые делают тебя сильнее:

- «Достичь».
- «Выстоять».

«Прорваться».

«Вперёд, только вперёд».

Здоровый юмор никогда не повредит:

«Велика Россия, а отступать некуда – позади тёщиная дача».

Можешь молитву прочитать, если тебе поможет.

Можешь представить себя каким-нибудь героем. Самовнушение – но оно как раз сейчас и нужно.

Хорошо помогает песня: когда поёшь, увеличивается поток энергии, проходящей сквозь тело. Кстати, быстро заметишь, что для работы лучше подходят мелодичные песни, а не современные «тыц-тыц-тыц». Мелодичная песня раскрывает душу, а за ней раскрываются энергоканалы.

Прочти книгу «Любовь к жизни» Джека Лондона (1905) – ты поймёшь, что твои сложности смешны.

Тактическая

Завидел на горизонте подобный жизненный период – подготовься к нему.

- ☐☐ Осмысли – психологически уже легче станет.
- ☐☐ Продумай, как заранее уменьшить трудности.
- ☐☐ Если видишь, что одним махом не прорвёшься, разбей на этапы. «Слона нужно поедать по частям».
- ☐☐ Продумай режим труда и отдыха.
- ☐☐ Просто настройся на монотонный труд, прочие трудности. Если они не застанут тебя врасплох – уже легче.

Стратегическая

Нужно вырабатывать в себе привычку переносить трудности. Всех видов: физические, умственные, психологические, энергетические.

1. Понимать, что успех достигается упорным трудом. Одно из выражений на эту тему: «Чтобы подкова приносила счастье, нужно прибить ее к копытам и пахать, пахать, пахать...»
2. Понимание-пониманием, а привычка привычкой. Нужно её вырабатывать. Если жизнь твоя сложилась благополучно, и избежал ты в молодости тяжёлой монотонной работы, то нужно самому себе подобную трудность создать. Поезжай в деревню пахать и косить. Когда почувствуешь, что погружение в работу как в мазут тебя не пугает, вот тогда можно эту практику и заканчивать.
3. Парням не стоит «косить» от армии, а девушкам нужно как можно раньше рожать. Служба в армии и выхаживание ребёнка усиливают психологическую стойкость на порядок.

К бою.

1.4 Противодействие манипуляциям противоположного пола

На эту тему много существует книг и статей. Более того, эта область человеческой жизни, как и все остальные, тоже развивается. Манипуляции в офисе уже стали обыденностью, так появились новые – в соцсетях. Так что, держи ухо востро.

Манипуляции противоположного пола – по большей части, психологические. Нам свойственно возбуждаться при взаимодействии с представителем противоположного пола, возбуждение одурманивает ум – этого манипулятору и нужно. Однако, частенько, даже понимая, что происходит манипуляция, мы не пресекаем её. Почему?

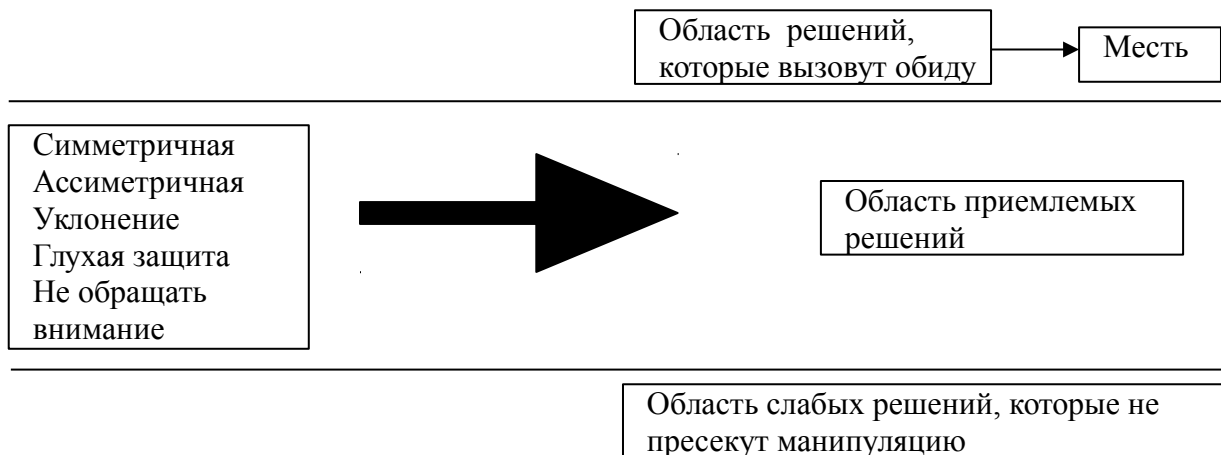
- Приятно взаимодействовать с противоположным полом. Что ж, если удовольствие от общения больше убытков от манипуляции – на здоровье.
- Вроде и убытки велики, а всё равно остановиться не можешь. Значит манипулятору помогает твоя самоманипуляция. В чём-то ты слаб(а).

Пролистайте книгу сначала, подумайте, как проходила бы каждая манипуляция со стороны представителя противоположного пола. И самоманипуляции не забудьте.

Отработайте этот этап без спешки. Торопиться не надо.

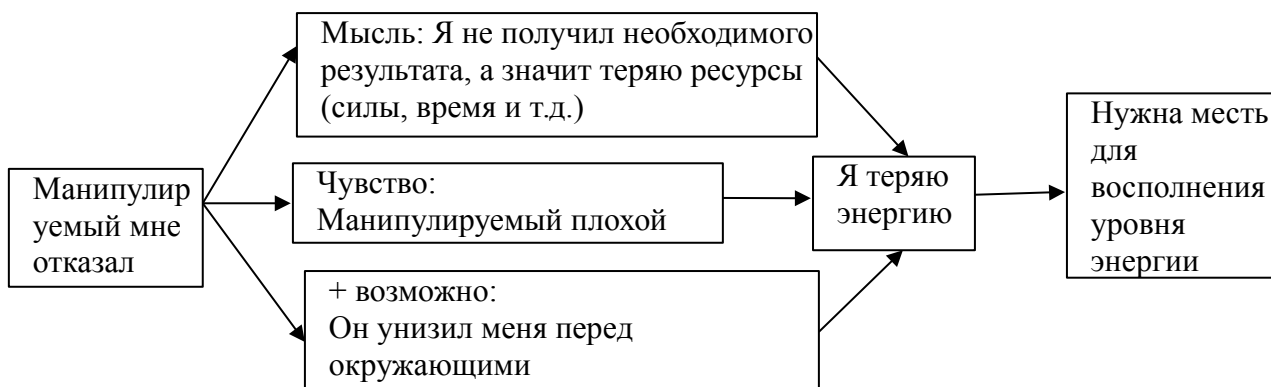
- Если у вас достаточно жизненного опыта, то в ходе проработки вы заметили, что:
- Не всякая манипуляция, пригодная для своего пола, пройдет для противоположного. Например, умственная деманипуляция против женщин, силовая – против мужчин;
 - Проведение вполне действенной деманипуляции в данном временном отрезке может создать обиду и аукнуться мстостью в следующем.

Что ж, если есть чётко определённые сложности, попробуем выработать советы по их преодолению. Имеющиеся виды деманипуляций и возможные сценарии развития событий для удобства размышлений изобразим.



Казалось бы, нужно сделать невозможное: ведь если человеку отказать, он больше или меньше, но всё равно обидится. Более того, если манипулятор способен не такое плохое дело как манипуляция → значит душа у него грязная → значит он способен и на плохие чувства → а затем и на плохие действия.

Думаем дальше. Как происходит мыслительный процесс манипулятора в случае отказа:



Во, так уже какие-то предположения появляются:

1. Если есть связи, значит их можно нарушить:

- отклонить;
- совсем уничтожить (прервать).

Это, по сути, манипуляции – встречные, защитные.

2. Для прерывания нижних связей принимаем простое решение: не унижать манипулятора перед присутствующими.

3. Верхняя связь умственная. Симметричная деманипуляция не поможет: объясняй, не объясняй – не получил манипулятор результата, и это его не устраивает. Значит ассиметричная. Чем ум можно заглушить? Сразу напрашивается ответ – психологической манипуляцией. Отрицательные оперативные психологические манипуляции, явно, не

подойдут. Значит нужна положительная: лесть, а вернее, похвала. Что можно похвалить? Что угодно: ум, профессионализм, внешний вид, недавнее достижение. А если ничего этого нет? (Это, кстати, обычно для манипуляторов – потому они и пытаются заставить других работать за себя). Остаётся то, что у человека есть всегда: его пол. И похвала его полу всегда будет успешна – ведь каждый из нас хочет быть лучшим мужчиной или женщиной, соответственно. Итак решили: хвалим пол, чтобы разрушить или ослабить умственную дорожку к мести.

4. По сходству появляется мысль: разумом мы манипулировали с помощью чувств, значит чувствами можно манипулировать с помощью энергетики. Если манипулятор получит приток энергии, он подбодрит. Откуда её взять? Для ответа на этот вопрос одной логики (ума) мало – нужны ещё знания о рассматриваемом предмете.

- мужчина получает энергию из окружающей среды в ходе работы;
- женщина получает энергию от мужчины;
- тому и другому можно устроить всплеск имеющейся внутренней энергии, что не увеличит её количество, но ускорит проход по энергоканалам – и человек почувствует приток энергии.

Соответственно:

Мужчина может подарить женщине свою энергию. Женщина может возбудить мужчину. Простейший способ для обоих: улыбнуться.

С учётом вышесказанного, деманипуляция может иметь следующую структуру:

- А) Отдать должное естеству пола манипулятора. На словах это может быть похвала. Без слов, например, -- образ поведения.
- Б) Проявить естество своего пола. Для мужчин, обычно, показать свою сильную сторону. Для женщин – иногда сильную, иногда слабую.
- В) Совершить основное деманипулирующее действие.

Порядок может быть разный. А если все эти действия будут органично увязаны, то, даже понимая, что им манипулируют в ответ, манипулятор воспримет это благосклонно. Твоя сообразительность у противоположного пола всегда в цене.

Доведём мыслительную работу до конца. У нас ещё оставались такие манипуляции как: уклонение, глухая защита, не обращать внимание. Они могут быть вполне полезны как часть тактической или стратегической деманипуляции. А использование их в качестве самостоятельной меры равносильно борьбе с последствиями без борьбы с причинами. Не излечивая болезнь в корне, ты получаешь следующие отрицательные последствия:

Уклонение. Возможно, но манипулятор через какое-то время опять к тебе придёт. Возможно, с новой манипуляцией – «начнёт атаку с нового направления».

Глухая защита. Самый надёжный способ, чтобы вдрызг рассориться. Да ты отстоял свои интересы, но мир тесен: завтра, возможно, ты придёшь с делом к манипулятору. Он отплатит тем же: глухой стеной неприятия.

Не обращать внимание. Вообще издевательство – наживёшь врага. Ты выбил у него энергию, а если это происходило прилюдно – выбил вдесятеро больше. Он будет стремиться отомстить, чтобы вернуть энергию.

Пример.

Вспомним пример, когда сотрудник прикидывается дурачком и просит сотрудника помочь. Но просит так, что, собственно, сотруднику самому эту работу и придётся сделать.

Манипулятор женщина.

– Дима, помоги, мне, пожалуйста, маршрут нарисовать. А то я уже час бьюсь – ну никак не получается.

– (разгибаясь, разворачивая плечи, поворачиваясь, чтобы смотреть прямо в глаза) Лена, будь у меня хоть немного времени, я бы тебе не только маршрут нарисовал, но и сбегал бы по нему за конфетами для тебя. Но мне ещё 2 своих маршрута нужно сделать — и сдать до

завтрашнего вечера. Я тут как молотобоец по 2 нормы выгоняю. Так что давай послезавтра.

Манипулятор мужчина.

– Лена, помоги, мне пожалуйста, маршрут нарисовать. А то я уже час бьюсь – ну никак не получается.

– (разгибаясь, чтобы выпятить грудь, поворачиваясь, чтобы смотреть прямо в глаза, неотразимо улыбаясь) Дима, будь у меня хоть немного времени, я бы тебе не только маршрут нарисовала, но ещё бы и разукрасила его цветными карандашам и сердечко бы в уголке нарисовала. Но мне ещё 2 своих маршрута нужно сделать — и сдать до завтрашнего вечера. Я их в последнее время как пирожки выпекаю – по 2 нормы в день. Так что давай послезавтра.

Если сообразительности не хватает, то нужно провести хотя бы 2 действия: А-В или Б-В. Если сообразительности совсем нет – только В. Если совсем уж нет времени на составление ответа (= нет быстромыслия), тогда просто отказать — глухая защита. Да, манипулятор может обидеться или разозлиться. Но для тебя это меньшее из двух зол.

Иногда деманипулятор стремится «обломать» манипулятора. Ах, как здорово насладиться полным низвержением! Но, как было сказано выше, – это недальновидная мера. И её стоит применять только против совершенно глупых наглецов. Для подавляющего большинства людей лучше проводить дипломатичную деманипуляцию: чтобы и свои интересы отстоять, и возможность иметь дело с манипулятором в будущем сохранилась.

Отсюда вывод: нужно заниматься этим вопросом. Изучать соответствующую литературу, изучать противоположный пол. И практиковаться, практиковаться, практиковаться – общаться с противоположным полом. Сообразительность в этом вопросе из ниоткуда не появится.

Кто умеет водить машину, помнит свои ощущения: сначала страшно тяжело, а потому, когда научился, думаешь: «Ну как можно не уметь водить машину? Это же так здорово, легко интересно!». Так вот, с противоположным полом всё то же самое.

1.4.1 Женские манипуляции

Собственно, с них и начнём – по изощрённости в манипуляциях с женщинами разве что погода сравнится. Почему женщины таковы? Очевидно: а как ещё с мужчиной справиться, когда ни силой, ни умом женщина с ним не сравнится. Приходится действовать на уровне психологии и энергетики. По той же причине, нужно заметить, не всегда женщины проводят манипуляции ради вреда мужчине. Просто без манипуляций общаться не умеют.

Рассматривать будем в следующей структуре: в зависимости от того, что нужно от мужчины. Деманипуляции будут приводиться, в основном без дипломатических добавок, описанных выше, – их придумывай сам, в зависимости от обстоятельств.

1.4.1.1 Манипуляции с целью получения выгоды

Выгоды могут быть с любого уровня:

- Физический. Очевидно, деньги. Но, кроме того, например, помочь занести тяжёлую коробку, набить кому-нибудь морду. И прочие выгоды из физического мира.
- Психологический. Получить удовольствие от победы над мужчиной и/или от унижения мужчины.
- Энергетический. Вышибить из мужчины энергию и впитать её. То есть энерговампиризм. У женщин между психологическими и энергетическими действиями граница очень зыбкая. Часто они совпадают.
- Умственный. Заставить работать на себя ум мужчины. Разово или постоянно.

Злоупотребление мужской честью

Это взывание.

Например:

«Как настоящий мужчина, ты должен...»

«Вы обещали, и теперь, как истинный джентльмен, обязаны сдержать своё обещание...»

«Настоящий лорд при разводе уходит с одной зубной щеткой».

Вместо «настоящего мужчины» может употребляться «джентльмен», «рыцарь» и тому подобное.

Эти слова могут произноситься, а могут подразумеваться.

Эта манипуляция может быть и положительной: «Ну ты же мужчина. Сходи успокой шумящих соседей сверху».

Эта манипуляция может спонтанно употребляться как подходящая к данным обстоятельствам, а может быть и подстроено положение.

Пример:

Жена повезла мужа в торговый центр с целью закупки зимней одежды и обуви. Проходя по коридору между торговыми точками она «неожиданно и случайно» увидела ювелирный магазин. Сказала «ну давай хотя бы заглянем», затащила туда мужа и начала восхищаться одним из колец. Мужчина чувствует, что он «как настоящий мужчина, должен выполнить желание дамы», то есть купить это кольцо.

Чтобы выработать действенную деманипуляцию разберёмся в особенностях мышления женщины и мужчины. Рассмотрим процесс смены подсистем, влияющих на сознание человека, с течением времени. Смотри схемы 1.4.1.1-1 и 2 ниже.

В схеме 1.4.1.1-2 изображён также пример: шёл себе спокойный уравновешенный парень, а тут ему девушка улыбнулась – пробила его «ледяную корку разума», добралась до энергетики и устроила ему всплеск. Теперь, пока он не одумался, делать с ним можно всё что угодно.

У женщины:

Что у человека «на поверхности» (какая им в данный миг управляет подсистема)

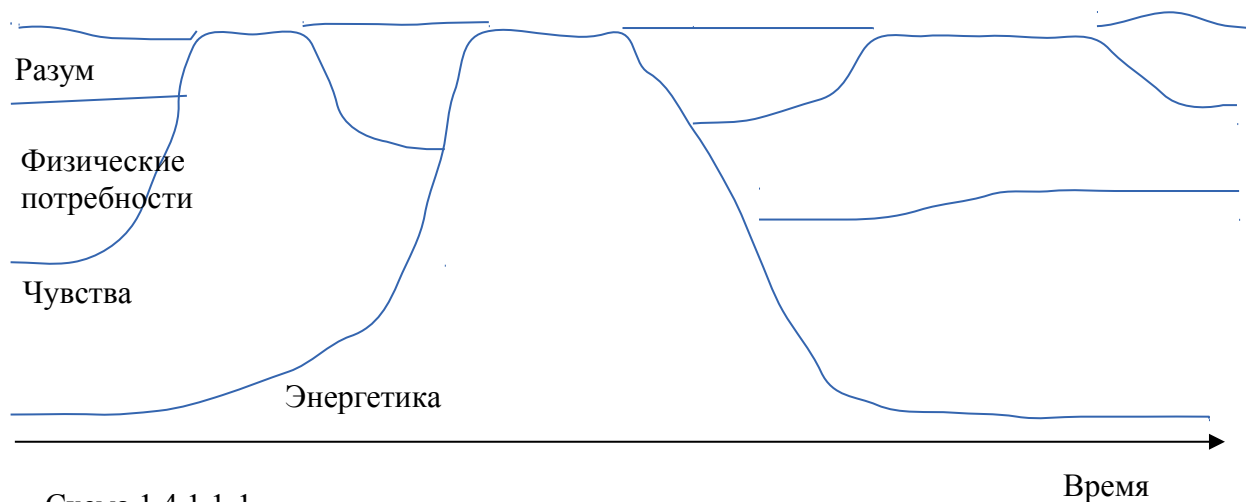


Схема 1.4.1.1-1

Для сравнения образ мышления мужчины:

Что у человека «на поверхности» (какая им в данный миг управляет подсистема)

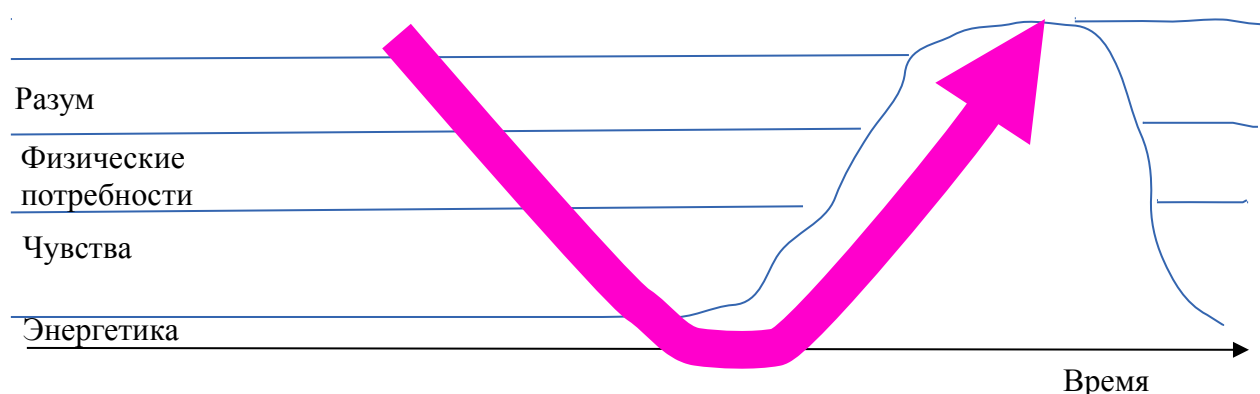


Схема 1.4.1.1-2

Общеизвестно, что женщины живут в состоянии постоянных смен настроения. В схеме это показано наглядно. Поэтому, как манипулировать ими, так и деманипулировать с помощью разума малодейственно:

1. По внешнему виду трудно сказать, во власти какой подсистемы она сейчас находится.

2. Даже если определить, подсистема может смениться раньше, чем начнёшь манипулировать. Это в схеме всё наглядно и понятно. Но в настоящей жизни ты находишься в данной определённой точке времени и видишь проявление одной подсистемы. Что будет в следующей точке предвидеть сложно. Продолжить в будущее свои прошлые наблюдения? В случае женщины это бесполезно.

3. Более того, женщина интуитивно перепрыгивает с манипуляции на манипуляцию. Да ещё и из разных подсистем — поэтому предсказать женское поведение сама женщина может не всегда, а мужчина — так и подавно. Иногда прыжки с манипуляции на манипуляцию заметны и выглядят смешно — это зависит от мастерства манипуляторши.

Поэтому манипуляции должны быть:

➤ Или универсальными: влиять на как можно большее количество подсистем. Примеры мы рассматривали выше.

➤ Или сильными: так влиять, чтобы какая-то подсистема выскочила на поверхность (стала властвующей) и отдала человеку команду. В схеме выше был приведён пример сильной психологической манипуляции мужчиной. Сильной мужской деманипуляцией против женских манипуляций всегда был удар. Удар по телу (физической подсистеме) отодвигает психологические и энергетические потребности на второй план, а ум заставляет задуматься: «Надо менять поведение, а то тело будет разрушаться». Для совсем дурных баб – избивание. На другие подсистемы тоже можно сильно влиять. Примеры, соответственно: предложить захватывающую поездку, прикрикнуть, возбудить.

Если деманипуляция проведена грамотно и успешно – то и женщине от этого лучше. Ведь если её не остановить, то манипуляция за манипуляцией – мужчине она опротивеет, и он разорвёт с нею отношения. Женщины часто сами понимают, что делают не то, но остановиться не могут – не справляется ум с нижележащими подсистемами.

Вернёмся к злоупотреблениям мужской честью. Деманипуляции.

Оперативная

Например сильная психологическая: «обернуть оружие нападающего против него самого». «Как настоящий мужчина, я решил так:… И моё решение обжалованию не подлежит». Чем твёрже ты действуешь, тем меньше у женщины остаётся желаний тебе противоречить: женщины ценят мужскую твёрдость. То есть, высказывая своё мнение твёрдо, ты одновременно проводишь психологическую манипуляцию.

Тактическая

Тренировать свою силу и твёрдость. Если ты слаб, то как бы ты не старался, твой голос не будет звучать достаточно твёрдо, а поведение не будет достаточно уверенным. Первое женщина уловит своим тонким слухом, второе – наблюдательностью. И, видя слабинку, будет продолжать настаивать. Или перепрыгнет на манипуляцию «упрашивание», «унижение». Тренировка силы и твёрдости – смотри в самоманипуляциях.

Стратегическая

Отказаться от самоманипуляции «это меня не достойно». Благородные мужчины, зачастую считают зазорным проводить как простые деманипуляции, так и сложные (встречные деманипуляции). Что неверно. А дурачком быть это достойно?

Злоупотребление мужским чувством долга

Сходная манипуляция, но не столь простая в осмысливании и деманипулировании.

У мужчины кроме работы есть: сыновий долг, долг мужа, отцовский. Неверным будет выражение «долг перед родителями жены». Скорее это ощущение долга, вызванное благородством, которое подсказывает, что родителям жены тоже нужно помочь как пожилым людям, если помочь больше некому.

Выполнение этих «долгов» мужчине может быть незатруднительно, иногда и приятно, зачастую материально выгодно (тёща кабанчика зарежет). Однако это до тех пор пока все нагрузки: работа, родственники, другие – не превысят физических возможностей. Тогда мужчина начинает работать на износ. И хоть это чувствует, но чувство долга не даёт ему остановиться. Очевидно, что это плохо и ему и его подопечным:

- из-за перегрузки он чаще болеет → страдает работа;
- по той же причине он меньше зарабатывает → страдают родственники;
- в долгосрочном будущем: он раньше умрёт, а это ещё больший урон и для работы, и для родственников.

А причём здесь женщины? Глупые женщины (мать, жена, тёща) эксплуатируют мужа, помыкая его чувством долга. То есть манипулируют, не думая о будущем.

Умные женщины:

во-первых, стремятся создать оптимальный режим труда и отдыха мужчине;

во-вторых, стремятся сделать всё возможное, чтобы мужчина как можно больше восстанавливался в промежутки отдыха.

Деманипуляция против глупых женщин:

1. Осознать, что здоровье не железное.

2. Самому выстроить себе оптимальный режим труда и отдыха.

3. Очевидно, что не удастся все родственникам уделять столько времени, сколько они хотят. Значит нужно понять сколько у тебя, в целом, есть свободного времени и делить его между родственниками, а не всё своё время.

4. Опять же не стоит забывать о здравом смысле. Если работа, увлечения оставляют так мало свободного времени, что родственников ты почти не видишь – может так случиться, что останешься в одиночестве.

5. Где тогда эта золотая граница? Точнее говоря, как выстроить идеальное равновесие своих и чужих интересов? Сколько куда времени отдавать? Единой формулы пока не придумали. Могут дать только ориентиры:

➤ Например, если ты чувствуешь что при общении с детьми у тебя пропала дружеская атмосфера, вы живёте просто как соседи, а общаетесь только для решения деловых вопросов – значит времени детям ты уделяешь мало.

➤ Если ты что-то должен сделать, но чувствуешь, что нет совсем на это сил. Не делай. И здоровье сохранишь. И результат работы через силу будет никчемный. И заодно согласишься, насколько у родственников развито чувство долга по отношению к тебе.

Оправдание манипуляций

При том, что женщины требуют от мужчин благородства, честности, пунктуальности и прочих положительных мужских качеств, за собой они стремятся оставить право на женские отрицательные. Это стратегическая манипуляция «двойной стандарт», которая раз за разом прикрывается манипуляцией «благопристойные отговорки».

Например: «Ой, ну женщинам это простительно».

Под «этим» понимается: лгать, недоговаривать, дурить.

И надо сказать, что недалёкие мужчины соглашаются с этим: «Ну что с женщины возьмёшь?»

И прощают манипуляции. А это неправильно. Зло прощать нельзя. Его нужно исправлять. В том числе исправлению способствует сам факт деманипуляций: раз не получилось, два не получилось, в третий раз женщина уж и побоится проводить манипуляцию. (Ведь женщины отличаются нерешительностью).

Кроме оправдания двойных стандартов, прочих манипуляций благопристойные отговорки используются ещё для заглаживания впечатления от собственных глупых высказываний. Почему женщины говорят глупости? Причины могут быть следующие:

1. Выдача без предварительной обработки всех мыслей, которые появляются в сознании. Может быть естественным процессом, а может применяться и в манипулятивных целях – перегрузка мозга слушателя.

2. Неудачная попытка перекинуть логический мостик между «я хочу» и «мужчина обязан».

Одна из разновидностей манипуляции «благопристойные отговорки» – красивые, выгодные выражения. Например: «Чего хочет женщина, того хочет бог».

Деманипуляция

Для примера выгодного выражения: высмеивание.

«Неужели богу так хочется шампанского, конфет и новых туфелек?»

«Честное женское слово»

Бывает, что женщина что-то обещает, даже клянётся. А потом своё обещание не исполняет. Мужчина оказывается обманут. Почему так происходит? Возможны варианты:

➤ Женщина заведомо лжёт. Когда её в этом уличат, она скажет: «Ну я же женщина. А женщины не всегда держат слово».

➤ В то время, когда она даёт обещание, она исполнена желания его выполнить. И не лжёт совершенно. Но проходит время, обстоятельства меняются так, что она не может выполнить своё обязательство. Тогда многие женщины самооправдываются перед собой, а потом и оправдываются перед должником: «Я честно хотела выполнить. Но обстоятельство изменилось, и я ничего не смогла сделать». В большинстве случаев, даже и не пыталась. То есть проводит манипуляцию «перекладывание ответственности» на обстоятельства.

➤ Сложным подвариантом является случай, когда резко изменилось психологическое отношение к мужчине. Например, он ей изменил. Или она его любила, а он отказал. Виноват мужчина или не виноват, всплеск обиды перечеркивает все умственные договорённости. Мужчины не стоит забывать, что женщины живут в своём мире – мире чувств, который не имеет чётких границ и законов как мужской умственный мир.

➤ Женщина даёт обещание, потому что этого требует положение дел в данный миг. Чем острее нужда, тем больше готова сделать женщина в данный миг, чтобы получить необходимое. Нужно пообещать – она пообещает. Нужно соврать – соврёт. И будет клясться, умолять, «наизнанку выворачиваться», показывать, что готова отдать всё и даже себя – что угодно, лишь бы заполучить желаемое.

Например, если мужчина перед тем как взять в долг и обязаться «отдать слиток золота к 15 июля» подумает, откуда он возьмёт этот слиток и успеет ли его взять к 15 июля. То женщина даже не будет задумываться. Пообещает и всё. Потом, когда в голове у неё пронесётся мысль: «А как? А откуда?», она подумает: «Ну я же женщина, нужно же было что-то сказать. Будем надеяться, что найдётся кто-нибудь, кто подарит мне этот слиток. Или жизнь сделает мне такой подарок». То есть уйдёт в самообман и постарается поскорее забыть об этом обещании, чтобы совесть не мучила.

Деманипулировать это непросто. Ведь внешне всё выглядит прилично. «Ты сделай сейчас – а даю честное слово что сделаю в будущем».

Если просто отказать, то женщина продолжит умственную манипуляцию «почему ты отказываешься от выгодного предложения?» или перепрыгнуть на психологическую «ну чего ты рогом упёрся», «Ты мне не веришь? Ты хочешь меня обидеть?»

Если напрямую сказать женщине, что её слово «ничего не весит», «пустой звук», то это вызовет обиду, вспышку гнева, возможно, месть.

Потребовать от женщины расписку, другие письменные обязательства, а потому «припереть её бумагой»? Тогда она начнёт манипулировать слезами, ссылками на обстоятельства, обвинениями в бессердечности.

Манипуляция, как вы видели, тактическая или стратегическая, поэтому деманипуляция нужна такая же: стратегическая «построение доверия шаг за шагом» + тактическая «женщину нельзя оценивать по тому, что она говорит – а только по тому, что она делает».

Дайте женщине что-нибудь в небольшом количестве. Столько, сколько не жалко потерять. Сошлитесь на то, что сейчас больше нет и тому подобное. Не выполнила своё обещание? Всё. Теперь каждый раз, когда она придёт просить, можно припоминать: «Ты тогда не сдержала слово. И сейчас, боюсь, не сдержишь. А у меня запас денег (сил, времени, других ресурсов) не безграничный».

Сдержала слово? Можно дать больше. Но не сразу намного больше. А то на второй раз у неё ответственности может и не хватить. Так шаг за шагом она может завоевать ваше доверие. Ответственные женщины вполне существуют в этом мире, и мужчины их очень ценят. Приятно, когда на женщину можно положиться и в прямом, и в переносном смысле.

Манипулирование чувством благодарности, вины

Тактические манипуляции. По сути, мошенничество.

Услуга за услугу.

Или предмет за предмет.

Вроде равноценно. Подвох в том, что женщина меняет меньшее на большее. Если требует обстановка, то эта манипуляция подкрепляется ещё и манипуляциями «физическое влечение».

В этот же раздел попадает манипуляция **«Путь к сердцу мужчины лежит через желудок»**. Хотя эту манипуляцию не назовёшь однозначно вредной. Пример:

Василий за полдня наколот дров Маше. За это она накормила его обедом и мило с ним поговорила. Подготовка заняла у неё 1 час и сам обед 1 час.

Казалось бы, Василий в очевидном проигрыше. Но:

- Он поел хорошо сготовленной еды, что положительно скажется на его здоровье.
- Еда, приготовленная с заботой ещё полезнее, чем просто добротная. А Маша, явно, готовила с заботой, так как чувствовала благодарность.
- Милый разговор расслабляет, что повышает усвояемость пищи – ещё больше пользы.

Навязывание чувства вины

Здесь мы говорим о беспочвенной вине. Варианты:

- Попросить большее, получить отказ, попросить меньшее.
Мужчина будет чувствовать вину, что обидел женщину и согласится на меньшее. А ей того и нужно было.
- Деланая обида
Если мужчина начинает выяснять, просить прощения, то манипуляция сработала: женщина выкладывает свои условия выдачи прощения. Если мужчина не обращает внимания, получает обвинения: бездушный, эгоист. То есть это манипуляция-вилка.
- Уход от чётких оценок. «Ты такой мелочный! Я тебе всё отдаю, а ты какие-то копейки считаешь!».
- Обвинения

То есть просто трансляция своего недовольства с назначением виноватого – мужчины. Для выдачи обвинения женщине достаточно двух условий:

1. Чувство недовольства. А женщины вечно чем-то недовольны.
2. Установка: во всём виноват мужчина.

Если собрать воедино обвинения за продолжительный период, то запросто может оказаться, что женщина даже себе противоречит, не то что здравому смыслу.

Пример.

Мужчина часто дарит цветы. «Подлизываешься. Чего-то хочешь или что-то натворил».
Мужчина нечасто дарит цветы. «Жмот. Не любишь».

Обвинений можно придумать очень много. Не буду все приводить.

Деманипуляция

Симметричная манипуляция, то есть умственная, не получится.

Это будет спор. А спор сведётся к препираниям «А ты» – «А ты» – «А ты на себя посмотри» – «А ты болван безмозглый» – «А ты овца тупая». Есть соответствующая народная мудрость: «С бабой спорить — все равно что свинью стричь: визгу много, а шерсти нет».

Почему так происходит:

Во-первых, женщина никогда не признаёт своей вины, чтобы не признавать, что манипулировала.

Во-вторых, Даже если хочется по-хорошему разрешить недовольство, женщину тяжело успокоить, потому что она не всё говорит. Поэтому тяжело взывать к женскому разуму. Да и не всегда она осознаёт, что стало причиной её плохого поведения.

Нужна ассиметричная деманипуляция с целью: отбить желание у женщины манипулировать чувством вины. Если обвинения не сопровождаются истериками и прочими видами игры на чувства, то подойдёт не обращать внимание. Тогда женщина будет вынуждена отказать от манипуляций и перейти к созидательным обоснованным просьбам. Ну или к другим видам манипуляций – это уж у кого сколько ума и мудрости.

Против деланой обиды можно применить встряску. В прямом смысле взять за шиворот и встряхнуть несколько раз, если позволяет соотношение физических показателей. Если нет — потрясти за плечи: «Что не так? Чего ты из себя обиженную изображаешь». Так вся дурь и вытрясется.

Теперь перейдём к обвинениям. Деманипуляцию разберём на примерах:
«Царица» всех женских обвинений, конечно же, «ты меня не любишь».

И

«Все мужики скоты толстокожие. Вам нужна только е*ля».

Первое, что приходит в голову, это отобразить манипуляции: то есть применять их к женщине, чтобы показать ей неправоту. Малодейственно:

во-первых, это тоже препирание, только разнесённое во времени;

во-вторых, женщина хочет видеть рядом с собою мужчину, а не другую женщину, да ещё и с таким же дурным нравом.

Так что нужно пораскинуть мозгами и придумать хорошую ассиметричную деманипуляцию. Ниже приведены пара вариантов.

Ответ на «ты меня не любишь» в джентльменском стиле:

– Что ж жаль. Я уверен, что люблю. Но тебе виднее. Ведь вы, женщины, лучше в чувствах разбираетесь. Ты так прекрасна, а я не оправдал твоих надежд. Что ж, не буду отнимать твоё время и мешать тебе привлечь к себе того, кто тебя по-настоящему полюбит. Прощай.

Ответ на «все вы одинаковы»:

– Полностью с тобою согласен. А значит выбирать тебе не приходится. Ведь и другие мужики думают о том же. Ну, а с другой стороны, если бы мне это не было нужно, сколько дней ты бы со мною прожила? Ответь.

И вот тут уж начинается вилка для неё:

- сказать, что для неё е*ля не имеет значения и «мы будем вместе вечно» – манипуляция завершена, причём идилично;
- сказать, что вскоре уйдёт -- значит, она ничем не лучше.

Навязывание комплекса вины, неполноценности

Если мужчина дурачок, то постоянное применение оперативных манипуляций по навязыванию чувства вины создаёт у него стойкое постоянное мнение, что он виноват.

А если женщина грамотно его убеждает в каких-то недостатках, то складывается и комплекс неполноценности.

Цель простая: при таких комплексах мужчина будет готов на всё, чтобы вырасти в глазах женщины. Хотя, на самом деле, в её глазах он ещё больше падает. Потому что слаб (умом, духом). А женщины не любят и не уважают слабаков.

Тактические вспомогательные манипуляции

При навязывании комплекса вины женщины часто используют следующие послылки:

- 1) Как тяжело и трудно заниматься домашней работой.
- 2) Как тяжело вынашивать ребёнка/ вскармливать его/ переносить послеродовую депрессию/ нервничать, когда ребёнок болеет.
- 3) Я тоже была сегодня на работе и ещё по дому работаю, а ты на диване валяешься.
- 4) Если мужчина меньше играет/занимается/общается с ребёнком, значит он его меньше любит, чем женщина.
- 5) Женщины чище и возвышеннее мужчин. Поэтому мужчины в вопросах нравственности должны однозначно соглашаться с женским мнением.
- 6) Женщина – слабое/беззащитное/утончённое существо/ангел во плоти. Обижать её/поднять на неё руку может только полное ничтожество.
- 7) Если отец и мать развелись, то ребёнок недополучает отцовского внимания. А значит развивается неполноценным по сравнению со своими сверстниками. Эта беда неизмеримо дороже всех ценностей в мире. А значит отец должен давать матери как можно больше денег, других благ – всё равно они до конца не покроют его отсутствие.

И тому подобное

Что ж, развенчаем эти послылки.

- 1) Как тяжело и трудно заниматься домашней работой.
- 2) Я тоже была сегодня на работе и ещё по дому работаю, а ты на диване валяешься. Значит, в целом, я вношу больший вклад в благополучие нашей семьи.

Сначала оперативная деманипуляция: «Мужчины создали множество видов бытовой техники, чтобы у женщин оставалось больше времени на... то чтобы жаловаться, как им тяжело работать по дому».

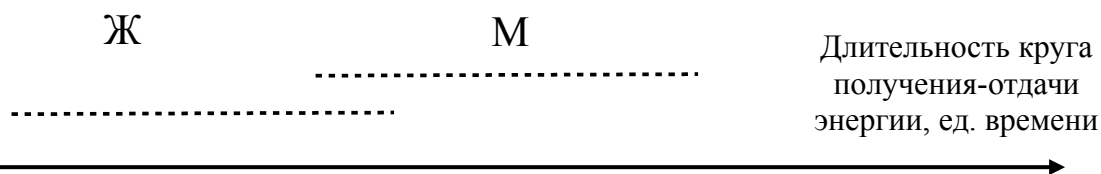
Женщины жалуются везде и в любых обстоятельствах. Даже если у женщины будет служанка, которая будет всё делать по дому, она всё равно будет жаловаться – «какая бестолковая служанка».

У мужчин трудностей в жизни не меньше, но они не привыкли жаловаться. Жалобы и жалость к себе отвлекают мужчину от дела. Поэтому он трудности иногда и не воспринимает как таковые. В целом получается, что эфир заполнен женскими утверждениями, что ей тяжело – и у всех складывается впечатление, что она «вкалывает» во всю, а муж живёт, не напрягаясь.

Стратегическая деманипуляция

➤ Понять, что есть специализация. И она – ключ к повышению производительности труда. Ведь ни у кого не возникает сомнений в правильности существования на работе отделов с разными функциями, а внутри отделов работников с разной специализацией. В семье то же самое.

➤ Мужчина выполняет более сложную, тяжёлую работу на работе, в квартире, на даче, после которой ему нужен более продолжительный отдых. Даже если он вроде и не работает физически, а руководит, значит ему ещё тяжелее – руководство это большие энергетические и психологические затраты. В целом говоря, у мужчины и женщины разные продолжительности круга накопления-отдачи энергии. Это можно изобразить:



Для тех, кто не силен в математике, поясню: отрезки на диаграмме – это не продолжительность круга, а множество точек, каждая из которых соответствует какой-либо продолжительности круга на цифровой шкале. Если всё равно непонятно, перерисуй себе так, чтобы было понятно.

➤ Кто больше привносит в благополучие семьи – спорить можно до бесконечности. Ведь привнесение идёт на всех 4 уровнях. И на каждом кто-то привносит больше, кто-то меньше. Кроме того, эти соотношения могут меняться в разные жизненные периоды. Поэтому здесь вопрос ставится проще, универсально: или хорошо вдвоём мужу и жене, или нет.

Тактическая деманипуляция:

- Подумать, всё ли ты возможное делаешь для семьи как мужчина.
- Если да – смотри деманипуляции против манипуляции «злоупотребление мужской честью».

3) Как тяжело вынашивать ребёнка/ вскармливать его/ переносить послеродовую депрессию/ нервничать, когда ребёнок болеет.

Начнём со стратегического уровня.

Рассуждение первое: «а как у них». Вспомним следующие примеры:

- есть матери-одиночки, которые сами вынашивают и возвращают детей – и ничего, живы.
- ещё лет сто назад женщины не имели ни таких прекрасных бытовых условий, ни медицинского обслуживания, работали с утра до ночи по дому и в поле – и рожали по 7-15 детей за свою жизнь.

Современные женщины просто расслабились.

Рассуждение второе.

Предположим, по душевной доброте, ты внимаешь всем жалобам жены и во всём помогаешь. Рано или поздно приходишь к тому, что недостаточно отдыхаешь → хуже работаешь → меньше зарабатываешь → семье живётся хуже → жена недовольна. Бывают и скрытые убытки. Например, из-за постоянного отвлечения на помощь жене мужчина не имеет времени для стратегического развития. Опять же семья теряет – но в будущем.

Тактический уровень

Понятное дело, что если жену любишь, совсем от её бед не отвернёшься.

➤ Прими все возможные организационные меры, чтобы у неё больше оставалось времени на отдых.

➤ Проконтролируй: ищет ли жена самостоятельно способы решения своих трудностей. Или столкнувшись с трудностью, мозги не включает, а сразу жалуется. Если она недостаточно расторопна, помоги их найти. Сначала умственными мерами. А если не поможет – физическими.

➤ Проводить тактику «подпереть». В данном случае это будет звучать как «указать её место». Если жена будет видеть, что манипуляции в отношении мужа не проходят, то она сама вполне успешно найдёт физические и душевные силы справиться со своими обязанностями.

Оперативный уровень

Проведение в жизнь тактики и стратегии.

Помогать делом, только если уж жена совсем с ног валится. А вот словом и лаской – всегда и побольше. Если доброе слово не помогает, тогда придётся применять физические манипуляции: встряхнуть, стукнуть. Это зависит от степени вменяемости: «добрых слов бесы не слушают, их можно только выбить».

4) Если мужчина меньше играет/занимается/общается с ребёнком, значит он его меньше любит, чем женщина.

Рассуждения на этот счёт уже приведены. Времени на ребёнка у мужчины, действительно меньше. А женщина своими высказываниями ещё больше искажает картину. Например:

жена играет с ребёнком в день 4 часа;

муж – 1 час.

Что скажет жена? «Ты с ребёнком вообще не играешь!». То есть: 0 часов, 0 минут.

Однако, на что у мужчины всегда должно хватать времени: на стратегическое управление развитием ребёнка. Что должен делать его ребёнок сейчас и в будущем на оперативном, тактическом, стратегическом уровне – мужчина должен представлять и проводить в жизнь. А будет эта линия проводиться в жизнь его действиями или жены – это уже второй по значимости вопрос.

5) Женщины чище и возвышеннее мужчин. Поэтому мужчины в вопросах нравственности должны однозначно соглашаться с женским мнением.

6) Женщина – слабое/беззащитное/утончённое существо/ангел во плоти. Обижать её/поднять на неё руку может только полное ничтожество.

Стратегическая деманипуляция

«Женщина – слабое и беззащитное существо. От которого нет спасенья».

Женщинам, как и в целом людям, нужно воздавать то, что они заслуживают. Есть, действительно, ангелы во плоти: добрые, нежные, культурные. На таких у мужчины рука не поднимется. А есть другие – о них в тактической деманипуляции.

Тактическая

Кто чище? Кто возвышеннее?

Современные женщины позволяют себе злословить, материться, употреблять спиртное, курить. Ни один мужчина в присутствии женщины не скажет, что идёт в туалет. Женщина в присутствии мужчин – запросто. Мужчина не скажет женщине, что нервничает из-за уретрита. Женщина запросто может сказать мужчине, что она нервничает из-за менструаций. Мужчине и в голову не придёт обсуждать с другим мужчиной, как он пукает. У женщин не только хватает «ума» обсуждать друг с другом подобные вопросы, но и многие не способны остановить этот разговор, когда в зоне слышимости появляется мужчина.

Оперативная -- не обращать внимание подобные утверждения и действовать в соответствии с поведением женщины.

7) Если отец и мать развелись, то ребёнок недополучает отцовского внимания. А значит развивается неполноценным по сравнению со своими сверстниками. Эта беда неизмеримо дороже всех ценностей в мире. А значит отец должен давать матери как можно больше денег, других благ – всё равно они до конца не покроют его отсутствие.

Хороший пример нарушения логики. В данном случае, с целью связать «я хочу» и «мужчина должен». В жизни это может выливаться в следующие действия:

-
-
- В присутствии ребёнка мать предлагает отцу купить что-нибудь ребёнку, хотя сама получает алименты.
 - Угрожает, что будет настраивать против отца ребёнка, если он не будет давать больше денег.

Мать, в данном случае, ничтожное существо: этими действиями она достигает своих психологических или материальных интересов в ущерб развитию устойчивой психологии ребёнка. Если мать действительно любит своего ребёнка и заботится о его развитии, то она, в первую очередь, будет требовать от отца чаще видеться с ребёнком, участвовать в его воспитании, а не давать больше денег.

Деманипуляции

Стратегическая. Серьёзно обдумать и выстроить свою стратегию развития отношений с ребёнком в этих непростых условиях. Попытаться объяснить матери вред от её действий.

Тактическая. При каждой попытке манипулировать в присутствии ребёнка отвечать отказом и давать развёрнутый ответ почему. Затем переходить на личность, т. е. на мать и говорить ей: «Ты ведёшь себя плохо, нагло, неприлично, ты искажаешь мировосприятие ребёнка» и так далее. Это будет унижение матери в глазах ребёнка, но ничего больше не остаётся: наглцам нужно давать отпор. Несколько таких отпоров и у матери отпадёт желание так себя вести.

Оперативная. Если положение дел и отношения не требуют сильного отпора, можно выиграть время для серьёзного разговора. Например, сказать, что денег с собой нет.

Общая деманипуляция против навязывания комплекса вины

Стратегическая: избавиться от ослабляющих тебя самоманипуляций.

Параллельная стратегическая: не проигрывать оперативные. Постоянно применяя уклонение, глухую защиту, не обращая внимание, мужчина даёт женщине возможность накопить целую отрицательную историю. Иногда мужчины просто не придают значение подобным мелочам: «Ну обвинила меня жена в чём-то. Ну и что? Я даже реагировать не стал». Через год жена скажет: «Ты меня не любишь».

С другой стороны, как отмечалось выше, не проигрывать оперативные манипуляции – не означает реагировать сразу на каждую. Нужно включать мозги и выстраивать действенную, а не просто зеркальную деманипуляцию.

Манипулирование дозированием е*ли

Манипуляция, в принципе, может существовать, если жена мужа не любит. Тогда е*ля с ним не приятна, а то и противна. Но, по разным причинам, жить с ним как-то нужно. Поэтому жена всеми способами сводит к наименее возможному количество совокуплений. Если же она ещё и склонна к наживе за счёт мужчин (проститутка по натуре, проще говоря), то она старается выработать у мужчины рефлекс: купил что-нибудь жене – получил е*лю.

Эту связку она, конечно же, старается замаскировать фальшивым всплеском чувств, переходящим в нежность, затем в ласку, затем в совокупление. И мужчина «тает», и не видит сути происходящего, так как психологическая вспомогательная манипуляция отключила ему мозг.

Разновидностью этой манипуляции является «дозирование особенной е*ли» – например оральной, анальной. Строение манипуляции та же: мужчина покупает женщине что-то дорогое, а она вознаграждает его «феерическим м*нетом».

Деманипуляция

Стратегическая: найти женщину, которая тебя любит.

Тактическая: как бы не складывались жизненные обстоятельства, проявить силу воли и

не поддаваться этой манипуляции.

Давление на психику

Игра на сильных качествах

Да, мужчины так устроены, что с удовольствием помогут слабой женщине. Это хорошо. Но некоторые плохие женщины этим злоупотребляют:

«Давят на жалость», то есть рассказывают о своих бедах.

Унижаются.

Плачут.

Просто долго просят.

Прикидываются дурами. (Блондинкам даже выгодно, что их считают дурами).

Подчеркивают свою слабость, в том числе умственную. (Особенно, когда речь идёт о распределении ответственности, нагрузки. Когда распределяются блага, женщина тут же вспоминает о равенстве).

Деманипуляция

Оперативная. Вспомнить фразу лисы из сказки: «битый небитого везёт».

Тактическая. Быть мужиком: не давать сразу волю чувствам, а сначала продумай обстановку.

Стратегическая. Прочитать книгу «Идиот» Ф.Достоевского.

Игра на слабых качествах

Кричать

«Пилить»

Визжать

Согласитесь странно: шум машин, удары пресса, стук отбойного молотка, крики комментатора мужчину не пугают. А женский крик действует угнетающе. Объяснение простое: голос у женщин высокочастотный, крик – ещё выше. Он воспринимается как свист чего-то быстролетящего – мужчине рефлекторно хочется увернуться, спрятаться. Бывает и колючая энергетика – она пробивает энергетику мужчины как нож. Боль не чувствуется, но зато появляется желание убежать.

Деманипуляция

Стратегическая. Пройти мужской жизненный путь: поработать на рабочих специальностях, которые, обычно, связаны с шумом – выработается психологическая привычка к шуму.

Тактическая. Вспоминать периодически выражение «Скупой платит дважды. Тупой платит трижды. Лох платит постоянно».

Оперативная. Удар. В данном случае, женщина наглет, а значит её можно бить. Даже нужно. Если не бить, она будет наглет всё больше, и, в конце концов, мужчина её бросит. И останется она «у разбитого корыта».

Манипулирование при свидетелях

Вспомогательный приём, который не позволяет мужчине сразу отказать, и уже, тем более, ударить женщину. Ведь тогда он ухудшает отношение к себе тех, кто является свидетелем разговора с женщиной.

Кроме того, при отказе на людях, можно получить ответ в виде скандала. И вход женщина, явно, пустит ещё один приём – преувеличение. Вот и получается:

– Сергей, помоги мне таблицу сделать.

– Я занят.

– Ну почему всегда, когда я тебя прошу помочь, ты занят. Тебе что на всех наплевать? Сколько раз я тебя в этом году просила – ты вечно занят. Ты что самый занятой в фирме?

Неужели так тяжело оторвать свою задницу и помочь бедной девушке? Да ты просто издеваешься. Тебе, наверное, нравится над людьми издеваться. Только и ждёшь повода!

И хочется «съездить» по морде, а нельзя. Скажут: «Издевался и избивал бедную, несчастную девушку».

Деманипуляции

Оперативная

Пропускать слова мимо ушей.

Держаться спокойно и сдержанно.

Высказать четкое и короткое оправдание.

Затем перестать обращать внимание: просто продолжить свою работу. Если словоизлияние манипуляторши не прекращается, перейти к уклонению: придумать причину и уйти из помещения.

Игра на самолюбии, честолюбии

Вызывать ревность

«Да ты не сможешь»

«А вот наш сосед уже вторую машину за год купил»

Похвалы

Деманипуляции: смотри «давление на психику, игра на сильных качествах».

Провокация

Многие помнят случаи в детском саду: маленькие девочки дёргают или обзывают мальчика, он их ударит – они сразу в плач и бегут жаловаться воспитательнице. Воспитательница сразу наказывает мальчика – ведь очевидно, что девочки не дерутся. А если воспитательница всё-таки устраивает разбирательство. Девочки с честными глазами доказывают, что они ничего не делали. Мальчик говорит, что они обзывались. Девочки запускают следующую манипуляцию: «Ой, ну мы чуть-чуть». При этом мальчик сопит, краснеет, а то и плачет – именно этого девочки и добивались. В это время они поглощают его энергию. Цель этой провокации – энерговампиризм.

Деманипуляция – смотри в пункте «Провокация» главы «Психологические манипуляции + действия по проведению комплексной деманипуляции против противоположного пола».

Торможение работы мозга

Вспомогательная манипуляция. Бывает следующих видов.

1) Вызывая половое возбуждение

Конечно же начнём рассмотрение уловок по торможению работы мозга мужчины с психологической подсистемы. Женщины пользуются этими приёмами с удовольствием. Что отражено во множестве шуток. Например.

«Если у тебя закончились аргументы, поправь лифчик».

«Если при обсуждении заявления склониться над рабочим столом, вероятность получения выгодной резолюции возрастает в 4 раза. А если ещё дышать мужчине в шею, вероятность достигает 99%».

В целом все приёмы сводятся к действиям в следующих направлениях:

Одежды

Поз

Прикосновений;

Возбуждающих движений;

Периодического изменения внешнего вида. Это тактическая манипуляция. Цель: сохранять свежесть впечатления у окружающих мужчин.

Подробно все виды внутри каждого направления перечислять не буду – вы и так их видите вокруг себя.

Деманипуляции

Не обращать внимание.

Первое что приходит в голову. Вполне действительно. Но её лучше держать внутри. Женщина так старается произвести на тебя впечатление, а ты не обращаешь на это внимание. Ей обидно. Поэтому лучше –

Ассиметричная

Высказать похвалу, но ничего не сделать. То есть действовать в рамках вышеприведённой 3-шаговой деманипуляции.

Лишний раз обращай своё внимание: ассиметричных деманипуляций может быть бесконечно много – можешь использовать вычитанные, а можешь придумывать свои.

Сложный случай: мужчина понимает, что женщина его не любит, манипулирует, но ничего с собою сделать не может. «Сгорает от любви». Нужно вспомнить выражение: «лучшее средство от любви – новая любовь». Нужно заняться стратегическим деманипулированием в следующем направлении: искать девушку, которую и сам полюбит, и она его полюбит. Просто энергично искать.

2) Уловки по перегрузке мозга

Поток слов

Поток вопросов

Деловитая глупость

Попросить чтонибудь, потом отвлечь, потом резко вернуться к теме: «Ну что, ты сделаешь?».

Преувеличения

Возможностью проводить подобные манипуляции женщин наградила сама природа – они вытекают из женской болтливости. Не нужно даже сильно мозги напрягать – просто говори, всё, что в голову приходит. А мужчина, пытаясь всё это понять и осмыслить, очень быстро «зависнет», а значит его ум не сможет сопротивляться основной манипуляции. А если немного включить ум, то потоком слов и вопросов можно привести мужчину к нужному ответу или к нужному впечатлению свидетелей разговора о его поведении.

Деманипуляция

Первое, что приходит в голову – глухая защита. Приемлемо. Просто сказать: «Подожди. Давай сначала и по пунктам. Я буду записывать».

Не обращать внимание. Если чувствуешь, что мозг начинает «кипеть», просто отключись. Не нужно кипеть, краснеть, потеть -- думай о чём-нибудь своём или погрузись в книгу (телевизор). Даже если ты будешь включаться в режиме «минута слушания, пять минут отдыха», ничего существенного не пропустишь. Когда женщина заметит, что разговаривает сама с собой, замолчит сама. Несколько таких деманипуляций – и она начнёт чётче выстраивать свою речь, аккуратнее подбирать слова, меньше уходить от темы. А если женщина говорит о чём-то как об очень важном, то здесь велика вероятность преувеличения – мысленно раздели на 3, а то и на 10.

Однако, вполне возможно натренировать свой мозг так, чтобы успевать осмысливать даже быструю бессмысленную речь. Тогда деманипуляция будет выглядеть, в общих чертах, так:

– Интересно тебя послушать – до вечера слушал бы. Но хочу уточнить: сначала ты говорила, что самолет улетает в 10, потом, что груз должен быть готов к 11, а потом, что в бухгалтерии поставили новые компьютеры. Я думаю, для полноты картины нужно ещё уточнить, что будет на обед в столовой. Давай сначала и по пунктам.

Для потока вопросов разновидность деманипуляции «обернуть оружие нападающего против него самого»:

– Лиловые лягушки в нефритовом пруду поют сонаты о лунном свете, который отражается в твоих глазах...

Вообще, вогнать женщину в ступор ответом не в тему – хороший способ. И деманипуляция, и показ одного из мужских достоинств – сообразительности. А в вышеприведённом примере ещё и женщине что-то приятное сказали.

3) Уловки по запутыванию

Передёргивание

Вырывание из контекста

Смещение ударений

Весомые но общие фразы

Перекладывание с больной головы на здоровую

Уход от темы

В настоящем разговоре женщина применяет все эти способы автоматически – просто переводя из своей памяти в слова то, что ей выгодно сказать.

Для усиления своих доводов женщины любят припоминать мужские «грешки» из прошлого: обиды, промахи, неудачи. Они бывают у всех, но женщина в разговоре собирает их воедино → у мужчины создаётся впечатление, что они произошли одновременно → значит он недоумок и неумеха → значит нужно слушать и делать то, что говорит женщина → тогда их жизнь будет идти гораздо лучше.

Мужчины могли бы делать то же самое, и навспоминать не меньше промахов. Но мужская память просто не повернута на то, чтобы запоминать всякие мелкие гадости.

Деманипуляция – см. выше в «уловки по перегрузке мозга».

Интересный подвид уловок по запутыванию:

Уход от темы в другую подсистему.

Например. Мужчина уличил женщину во лжи, передёргивании и так далее. Она замолчала и презрительно на него смотрит. То есть несловесно показывает ему и окружающим, что он не прав.

Деманипуляции могут быть различные из вышерассмотренных. Например, тоже замолчать и смотреть на неё с наивным внимающим видом.

Перейдём к тактическим манипуляциям.

«Нам нужно поговорить»

Женщина, подстраиваясь под мужчину, ловит такой момент, когда им проще будет манипулировать. У разных мужчин состояние открытости к женской манипуляции могут вызываться разными обстоятельствами, происходить из разных подсистем. Поэтому женщине нужно проявить ум и наблюдательность, чтобы поймать такой момент.

Примеры.

1. Муж приходит с работы уставший. «Мозги не варят». Жена начинает его о чем-то просить. Он соглашается, лишь бы она не «грузила». На следующий день понимает, что она воспользовалась его усталостью, но отказаться от своего обещания не может – он же «настоящий мужчина, который держит своё слово». То есть жена воспользовалась слабостью умственной подсистемы.

2. Парень выполнил сложную задачу на работе. Получил большую премию. Доволен и горд собой, находится в приподнятом состоянии духа. Его девушка радуется вместе с ним и предлагает съездить на радостях на юг. Парень соглашается. После возвращения ему в голову приходит мысль, что лучше бы он продал старую машину, доложил премию и купил новую. А так, все деньги «спустил» и толку с этого: только загар. Но уже поздно. Девушка воспользовалась всплеском в энергетической подсистеме.

Деманипуляции

Тактическая

«Каждый замысел должен вылежаться», «утро вечера мудренее». Не давайте окончательного ответа ранее чем через сутки.

Оперативная

Если через сутки решили отказать, продумать убедительный ответ.

«Загрузить его своими бедами»

В простом виде эту манипуляции проводят избалованные девушки. Они привыкли, что весь мир для них. И, когда у неё появляется парень, муж (что вряд ли), она постоянно ему рассказывает о своих бедах и желаниях. Если парень бесхитроsten, он стремится все желания удовлетворить, все беды устранить. То есть работает только на неё. Чем это плохо мы рассматривали в «долге»: он начинает упускать в результатах работы, в стратегическом развитии.

Но, в большинстве случаев, нормальные мужчины стараются скорее избавиться от этого «ноющего клубка». Поэтому более грамотные женщины, жёны, стараются найти такую интенсивность потока просьб и жалоб, чтобы, с одной стороны, мужчина помнил о них, с другой – не начинал злиться. Человеку свойственно привыкать к постоянно повторяющейся информации. Если сейчас купить жене новую машину это дорого и неподъемно, то через год и 10-20 напоминаний это уже нормально. Ноют и просят, просят и ноют.

Деманипуляции

Оперативная

Не идти на поводу у своих чувств. Да, мысль о покупке машины воспринимается нормально. Да женщина уже 20 раз просила, причём последние 5 – со слезами. Но, возьми в руки калькулятор и прикинь, хватит ли денег на другие, более важные начинания.

«Погружение»

Более хитрая разновидность манипуляции «загрузить его своими бедами».

Вспомним один из распространённых видов разговоров:

– Милый, купи мне смартфон. А то я на работе одна с мобильником – как лохушка.
– Что более важных расходов нет? Мобильник он нужен для чего? Чтобы звонить! А смартфон зачем? Для понта? Чтобы играть? Мы что, короли Люксембурга, чтобы понтоваться? Или у тебя времени много на игры?

Вроде мужчина, молодец: проявил здравомыслие, хозяйственность, чётко отказал и не «прогнул». Но опытная женщина знает: мысль заброшена и она будет работать. Рано или поздно мужчина к этой мысли привыкнет и совершит нужную покупку. Не просто, так на праздник. И обычно эта манипуляция и проводится в преддверие праздников, летних отпусков с простым расчётом: мужчина задумается «А что же это купить любимой? А, помнится, она говорила, что ей нужен смартфон...».

Манипуляция может проводиться не только разговором: например, подкинуть на видное место рекламный буклет, журнал, которые посеет в уме мужчины мысль, нужную женщине.

Деманипуляция ниже.

Исподволь привести к нужному решению

Мастерская манипуляция: построить разговор, а то и цепочку событий, так, чтобы мужчина сам пришёл к решению, выгодному женщине. И никакого сопротивления споров, наоборот, энергичное проведение в жизнь – ведь это его решение!

Например. Жена хочет дачу. Муж не хочет, так как и деньги она будет поглощать как пылесос, и время, и явно потом на ней «горбатиться» придётся.

Жена проводит долгосрочную тактическую манипуляцию, состоящую из следующих оперативных:

- Поездки к друзьям на дачи «на шашлыки» с последующим восторженным обсуждением их дач.
- Просмотр передач вроде «Фазенда».
- В душевные летние вечера рассуждение о том, «как хорошо было бы на даче».
- Немедленное донесение до мужа новостей о покупке дачи кем-то из круга знакомых.

Деманипуляция

Возможна только стратегическая: не иметь лишних денег. Для этого нужно энергично участвовать в различных начинаниях в деловой области, в различных увлечениях. И иметь много детей. Что, кстати, женщину мобилизует ещё больше, чем мужчину. Имея детей, женщина думает, чего купить полезного, а не об удовлетворение каких-нибудь её капризов.

Подавление знатока женщин

Навешивание ярлыков

Примеры:

- Ты так говоришь, просто потому что зол (устал, день неудачный).
- Не слушайте его. Он женоненавистник – про женщин никогда слова доброго не скажет.

Деманипуляция

Продолжать «гнуть свою линию», то есть высказывать то, что считаете нужным высказать, ни в коем случае не повышая голос. Начнёте нервничать – покажете, что женщина, навешивающая ярлык, права.

«Женская солидарность»

Манипуляция может быть тактической или стратегической.

Если:

- женщина обижена (то есть манипуляция не прошла) или;
 - мужчина проявил знание женщин (то есть под угрозой все будущие манипуляции)
- она начинает злословить о нём в кругу знакомых (сотрудников).

Говорит, что он дурак, не джентльмен, женоненавистник – и прочие гадости с целью усложнить ему жизнь. Женщины это могут подхватить – срабатывает тактическая манипуляция «женская солидарность».

Деманипуляция

Очевидно, что нужно проводить ответные действия, иначе начнёшь терять позиции. Точнее говоря: проводить ответные деманипуляции в отношении знакомых, которые попали под воздействие наветчицы.

По-мужски, «по уму» можно поговорить с мужчинами. Если попытаться сделать то же самое с женщинами, они воспримут это по-своему: «Ага, засуетился – наверное, в чём-то виноват. «Дыма без огня не бывает».

Поэтому придётся вспомнить наши рассуждения о построении деманипуляции.

1. Навет – это умственная манипуляция. Зная женщин, нужно учесть, что головой женщины думают нечасто – зато часто «думают сердцем». А значит, логично противопоставить этой умственной манипуляции психологическую. То есть доставить данной женщине психологическое удовольствие: например, мило пообщаться. Вообще, женщины так устроены, что нейтральное, деловое общение им скучно и неинтересно. Женщинам нужны волны и всплески чувств. С ними, по сути, всегда нужно заигрывать – в приличных рамках, конечно же.

2. Более того, зная человеческую психологию, желательно успеть провести манипуляцию на упреждение. Кто раньше заложил свою информацию в голову манипулируемому, тот создал призму, через которую он будет преломлять все последующие сообщения. Таким образом, воздействие наветчицы будет ослаблено.

3. А ещё лучше, если знакомые женщины, общаясь между собой, будут рассказывать друг другу о тебе в положительном свете. Этой информации будет большее доверие.

Всё в целом это называется стратегическая манипуляция «классный парень». Если ты, действительно, добрый, открытый, сообразительный – то это не обман. А если ты целенаправленно ведёшь подобное общение – то это всё таки манипуляция, но безвредная, с целью обороны.

Подытожим.

Систематически проводя деманипуляции против женского стремления «нагреться» на тебе, ты можешь заметить, что часть твоих знакомых женщин от тебя отдалилась. А то и с женщиной, за которой ухаживал, «разошлись как в море корабли». Это пугает. Нужно хорошенько продумать, не перегнул ли ты с жадностью. Если в итоге пришёл к выводу, что не перегнул, а отдалившиеся были действительно манипуляторами, то остаётся только порадоваться за себя. Теперь ты экономишь деньги, силы, здоровье и другие ресурсы – «мухи отдельно, котлеты отдельно». А, главное, -- время. Это самый ценный ресурс. И его стоит употребить на то, чтобы найти хорошую, любящую тебя женщину. Об этом, кстати, – в следующем разделе.

1.4.1.2 Манипуляции с целью разжечь страсть к себе

Женщина разжигает в мужчине страсть к себе:

- С целью выйти замуж. Это хорошая манипуляция. В нашей культуре женщина не может напрямую ухаживать за мужчиной. Оно и к лучшему: здорово развиваются хитрость и ум. Если бы женские открытые ухаживания считались нормой, то ум у женщин не развивался бы – и они бы мало чем отличались от резиновых кукол.
- С целью выйти замуж за мужчину, который её, очевидно, не любит. Это уже плохая манипуляция: ломает жизнь и себе, и ему.
- В качестве вспомогательной манипуляции к «получить выгоду».

Расположим общности манипуляций в приблизительном соответствии ходу сближения мужчины и женщины

Попасть в поле зрения

Манипуляции это общности хорошо объединяются фразой «Мы спортивные, позитивные, мы всегда на виду».

В частности, это следующие меры:

- наименьшее, конечно, улыбка;
- косметика – «святое дело»;

Но этого мало: ведь есть ещё соперницы, которые привлекают тем же самым. Поэтому ещё:

- яркий поступок – обычно какая-нибудь глупость, ведь «сварганить» глупость проще всего;
- блеснуть умом – редкость в наше время, ведь это требует упорной работы над собою,

что гораздо сложнее и дольше накладки макияжа.

Казалось бы, ничего плохого: да стремятся девушки выделиться, понравиться, скрыть недостатки, выпятить достоинства – нормальное поведение в борьбе за своё счастье. Сложность в том, что всеми этими мерами девушки стремятся преобразить себя и уподобить какому-либо идеальному образу. Ну или, наименьшее, улучшить себя. Причины этого понятны. Это что-то вроде гонки вооружений: одна девушка накрусилась ярко, другая ещё ярче — и пошло-поехало.

Плохо то, что мужчина видит и влюбляется в этот искусственно созданный образ. Потом в ходе совместной жизни он познаёт истинное обличье своей возлюбленной, и, может так оказаться, глубоко разочаровывается. И разлюбивает. И женщина сполна расплачивается за свой прошлый обман: наименьшее – потерей внимания, заботы; наибольшее – потерей мужчины. Он или любовницу заведёт, или вообще уйдёт к той, которую полюбит.

Грамотные женщины это понимают и применяют тактику заманивания прекрасным образом в начале отношений, а потом постепенно показывают свою истинную натуру. Расчёт на то, что мужчина подумает: «Да, есть у неё недостатки. Но есть и положительные стороны. Смогу ли другую увлечь – вопрос. Ай, ладно. И с этой нормально».

Деманипуляции

Деманипуляции есть смысл читать, если ты хочешь жениться на этой женщине.

Оперативные

Насторожись, если ты заметил, что:

- внешний вид женщины создаёт у тебя определённое предвидение её поведения, а ведёт она себя по-другому;
- женщина совершает эксцентричные (несуразные, по-русски) поступки.

В первом случае понятно. Во втором – подумай: если она сейчас такая дура (или шалава), то что будет лет через 10?

Стратегическая

Просто не женись, пока:

- не увидел женщину без косметики и в купальнике;
- не пообщался с ней достаточно, чтобы понять её уровень умственного и духовного развития.

Тактическая

Принимай меры к тому, чтобы выполнить стратегическую деманипуляцию.

Разжигание азарта

Наигранная холодность

Бесполезно спрашивать: «Я действительно тебе не нравлюсь или ты хочешь меня «завести»? Тут нужно проявить мужскую напористость и идти до конца: или она тебе откажет в грубой форме, или сломается. Кроме напористости не повредят сообразительность и оригинальность (необычность, по-русски).

Как говорится, «мужчина охотится за женщиной, пока она его не поймает» – но это самый замечательный период в жизни обоих.

Женщина-загадка

Отгадав её, понимаешь, что «вскрыл пустую подарочную упаковку»: бантик красивый, бумага приятная на ощупь, на душе томление от неизвестности, а внутри, оказывается, пусто. Поэтому просто не «ведись».

Ближе-дальше

То она бросается тебе на шею и целует, то исчезает на две недели. Ты уже кипишь от злости, но тут появляется она с виноватым видом – и твой злость испаряется. И так несколько циклов.

Азарт разжигается из-за неопределённости: непонятно, владеешь ты ею или нет.

Деманипуляции есть смысл проводить, если эта женщина тебе дорога. А если речь идёт, например, о курортном романе – забудь о ней и найди другую. Каждые сутки дороги. Пусть эта дура хоть сгинет.

Деманипуляции, если эта женщина тебе дорога.

Оперативная

Собери волю в кулак и переноси её отсутствие спокойно. Можно даже порадоваться тому, что у тебя появилось много свободного времени – и пусть его на полезные дела.

Тактическая

Подумать, а не скучно ли ей с тобою. Чем её увлечь, чтобы ей просто не интересно было от тебя отрываться? Причём увлечь действиями, новыми замыслами, а не просто дорогими подарками, поездками.

Стратегическая

Хорошенько задуматься, действительно ли она тебя любит, или стремится разжечь азарт, чтобы легче было из тебя деньги выманывать. Если ответ неясен то действовать по универсальному принципу: в любом случае, деньгами не «сорить». Если она уйдёт со временем – оно и к лучшему.

Делать вид, что замуж не хочется

Данная манипуляция проводится в виде разговоров на эту тему.

И проводится она обычно с целью выработать у мужчины мысль: «Замуж она не хочет, в принципе. Значит нужно создавать ей более уютные условия сосуществования со мною. Чтобы она видела, что совместная жизнь со мною – одно удовольствие. И когда буду делать предложение, сделаю это как в западных фильмах: с одновременным подношением кольца с бриллиантом». Подобные мысли выливаются в большие денежные вложения в женщину – чего ей и нужно.

Не отдаваться на первом свидании. Оттягивать е*лю.

Вообще, нормальное поведение для женщин. Деманипуляций не требует.

Когда-то вообще было не принято отдаваться до свадьбы. Чем чётко проверялись чувства мужчины. С другой стороны, если девушка отдалась тебе в первый же вечер — гнать её нужно на утро – зачем тебе шалава в жёны? Отдалась, потому что была в состоянии алкогольного или наркотического опьянения? Хорошее оправдание – прими его и получи в жёны шалаву-алкоголичку или шалаву-наркоманку.

Отказать при первом предложении познакомиться, предложении выйти замуж

Анахронизм. Тем и другим современные женщины не рискуют, потому что мужчины помельчали: откажи ему один раз, так он и сникнет, и вторую попытку не сделает.

Лицемерие

Женщины прирождённые актрисы: что требует обстановка, то и изобразят. Рассмотрим оперативные, тактически и стратегические манипуляции с применением актёрских способностей, лицемерия.

Возбуждение в рамках этикета

Дружеские жесты: взять за руку, поправить галстук
Проявить заботу
Ласковый голос

Показ общности

Улыбка
Поддакивание
Общие интересы
Заступиться за своего мужчину
Подыгрывать самолюбию

Привлечение слабостью

Показ слабости своим поведением
Постоянные просьбы о помощи

«Пыль в глаза»

Поверхностное знание различных областей жизни с целью показа себя глубоким знатоком, культурным, возвышенным человеком. Например, знает девушка пару-тройку древнегреческих имён и выражений, а делает вид, что знаток древнегреческой литературы. И деманипулировать непросто: для этого самому нужно быть образованным человеком с хорошим кругозором.

Подстраивание случаев

Как говорится: «мастерство женщины заключается в том, чтобы умело выдать свой гарпун за стрелу Амура». А на словах сказать: «Это судьба нас свела!»

В жизни, самый простой пример «Спасите, тону!». Или ногу подвернуть в нужном месте, в нужное время, перед нужным мужчиной.

Деманипуляция

Тактическая и стратегическая: следить за развитием событий. Что женщина сделает после этих жестов: начнёт у тебя выманывать что-нибудь или всем видом будет показывать, что ждёт от тебя ухаживаний.

Блокирование сбора информации о женщине

Блокирование – препятствование, недопущение по-русски.

«Ах, ты мне не доверяешь? Значит, ты меня не любишь!».

Зайди на сайты эскорта, элитных проституток и тому подобные. Там можно увидеть таких принцесс, что думаешь: «Я бы её на улице встретил – сразу бы в ЗАГС повёл, не раздумывая. А она таким занимается». То есть, даже если распрекрасная девушка может оказаться с «гнилым нутром», то обычная – и подавно. Вернее сказать, не с гнилым, а с разь*банным нутром.

Поэтому нечего стесняться уточнять всю поднаготную женщины, даже если ее любишь. Если все мужчины будут исповедовать это, женщины очень ответственно будут следить за своей репутацией.

Кстати, нашёл на сайте эскорта, элитных проституток свою подругу? А что я говорил? Дядя Рома плохого не посоветует.

1.4.1.3 Манипуляции с целью удержать

Непростая задача для женщины. Завоевать мужчину тяжело. Завоевала – «Всё – кажется – вот она победа!». Однако это были цветочки – ягодки впереди. Мужчину ещё нужно удержать. Мудрые женщины достигают этого путём самосовершенствования,

совершенствования отношений с мужем, проведением стратегии друга и верного спутника в жизни. Глупые -- идут по простому пути манипулирования. Применяют обман, энергетическое подавление.

Злоупотребление беременностью

Как настоящей, так и мнимой. В интернете даже бизнес есть: продажа положительных тестов на беременность. Вспомогательной манипуляцией здесь выступает «как настоящий мужчина ты должен». В данном случае, жениться.

Деманипуляция

Если ты такой дурак, что довёл события до такого оборота, то остаётся только посоветовать: женись. Если жена умнее тебя, то это повышает твои шансы (возможности, по-русски) на успех в этой жизни.

Вызывать ревность

Здесь мы рассматриваем отношения мужа и жены.

Разновидность 1: легкомысленная.

Жена привлекательная и получает различные знаки внимания от сотрудников и других знакомых мужчин: комплименты, подарки на 8 марта. И сознательно сообщает об этом мужу, чтобы поселить в его голове мысль: «Жена как женщина в цене. Если буду меньше о ней заботиться, а то и изменять, без труда уйдёт и найдёт себе другого».

Мужчины по разному реагируют на эту манипуляцию: кто-то «кипит» от ревности, кто-то мудро не обращает внимание, кто-то гордится своей женой. Единую деманипуляцию в этом случае не приведёшь. Можно дать общий совет: вести себя так, как подталкивает твоя мужская сущность.

Если ревнуешь и «кипишь», то зачем «выгорать изнутри»: жена рассказала про очередного мужчину, который «был с нею очень мил», – поймай его и набей морду. И у жены отпадёт желание рассказывать о знаках внимания, и вокруг неё желающих ухаживать поубавится.

Если гордишься этим – гордись. Однако бдительности не теряй. И если не обращаешь внимание – тоже.

Разновидность 2: вынужденная.

Муж завёл любовницу. Жена в ответ, в целях разжечь у него азарт, напугать вероятной потерей, заводит любовника.

Тяжёлый случай. По сути, семья рухнула. Осталось лишь формальное название. Тут нужно садиться за кухонный стол «переговоров» и решать, как жить дальше. Подробнее об этом – в разделе «мужчина и женщина».

Провокация

Здесь мы рассмотрим интересную разновидность провокации: стремление женщины заставить мужчину проговориться. Это вспомогательная манипуляция в рамках общих манипуляций. Например:

- Манипуляция «удержание». Вспомогательная манипуляция «провокация» проводится с целью выявить соперницу.
- Манипуляция «навязывание чувства вины». Вспомогательная манипуляция «провокация» проводится с целью пополнения обоймы упрёков.

Впрямую допрос не всякому мужчине устроишь – можно и «в глаз схлопотать». А притупить бдительность отвлечённым разговором и направить разговор в нужное русло – вот это действенная манипуляция.

Она хорошо отражена в анекдоте.

«Муж и жена лежат в постели, разговаривают.

Ж: Если бы я неожиданно умерла, ты бы женился снова?
М: Ну-у-у, нет...
Ж: Почему это нет? Тебе не нравится быть женатым?
М: Ну, какая разница...
Ж: Как это какая разница? Ты не ценишь брак? Может ты меня и не любишь?
М: Ну, хорошо, хорошо, женился бы, если тебе от этого легче.
Ж: (расстроено) Ах, женился бы, значит?!
М: Ну да. Ну, это же жизнь.
Ж: И ты бы с нею спал в нашей кровати?
М: А где мне с нею ещё спать?
Ж: И телевизор бы вместе смотрели на нашем диване?
М: А где его ещё смотреть?
Ж: И ты бы ей отдал мою машину?
М: Нет, у нее прав нет...
Гнетущая тишина».

Деманипуляции

Стратегическая. «Не иметь камней за пазухой». Быть честным с женой.

Тактическая. Как только начался разговор с непонятной причиной и целью, насторожиться.

Оперативная. Если уж что ляпнул, то отшутиться. В крайнем случае, по-мужски «затянуться на ручник» и ничего больше не говорить. Это провал, но это меньшее из двух зол.

Подавление знатока женщин

Здесь рассмотрим другую разновидность – **отгораживание своего мужчины**

Если женщина видит, что в кругу знакомых её мужчины появился знаток женщин, она сделает всё возможное, чтобы отгородить от него своего мужчину. Обычно это выражается в злословии: «Вася такой хам. Чего ты с ним общаешься?»

Более того, многие женщины вообще стремятся изолировать своего мужчину: чтобы он общался со своими «братьями по разуму» как можно меньше. Вход идут «и кнуты и пряники»:

– Не пуцу тебя в баню! Опять напьётесь как свиньи!

– Зачем тебе ехать на этот слёт? Давай лучше к моим родителям на дачу съездим, шашлычок сделаем.

И многие мужчины идут на поводу – тонут в «сладком плену».

Деманипуляция ниже.

«Держать под каблуком»

Если жизнь свела в пару властную женщину и слабонравного мужчину, частенько женщина стремится полностью подавить самостоятельное мышление мужчины. Любое его решение вызывает бурную критику, что его пугает. И он всё чаще бежит к жене за советом по любому поводу. Со стороны это выглядит смешно. И называется «подавлением свободомыслия». А в нынешнее время это называется «перезаформатированием мышления»: привычка самостоятельно принимать решения медленно, но верно, превращается в привычку выполнять указания жены.

Проводя подобную политику, женщина, казалось бы, страхует себя от измены на 100%. Но:

1. Мужчине может встретиться «кобра с более сильным гипнотическим взглядом» – и он просто не сможет ей противостоять. Ведь все защитные алгоритмы мышления давно стёрты.

2. Мужчина, теряя способность самостоятельно мыслить, смело действовать, теряет её и

по отношению к работе – а значит никогда не добьётся выдающихся успехов – а значит и его жена не вкусит их плоды.

Деманипуляции

Оперативная: осаживать жену. «Знай своё место женщина». Если нужно, тумаками. Причём не лениться это делать каждый раз. А то ведь один раз расслабишься – и всё – оседляет.

Простая тактическая: не давать себе указывать, с кем общаться.

Стратегическая: не давать себе слабость, «закисать». Постоянно посещать мужские мероприятия. Там в мужском кругу идёт обмен жизненным опытом, в том числе опытом общения с женщинами. Стоит периодически попадать в новые круги общения: там могут встречаться новые знатоки женщин.

«Держать под юбкой»

Рассмотрим сложный случай: когда властная мать довлеет над сыном. Так как она его воспитывает с детства, то может выстроить его мышление как захочет. И бывает так: умом понимает, что сын должен уйти из дома и начать самостоятельную жизнь. Но энергетическая подсистема против: ведь сын – это источник энергии. У женщин она преобладает над разумом, и мать делает всё, чтобы сын не ушёл:

- Давит на его сыновий долг.
- Периодически изображает недомогание, чтобы вызывать жалость.
- Разгоняет тех немногих девушек, которые им заинтересуются. Таким мало кто заинтересуется. А мать всегда находит предлоги: «Некрасива. Дуря. Тебе не подходит».
- Следит за всей его жизнью под предлогом заботы, беспокойства и помощи.
- Приучает во всём отчитываться.

Такой мужчина даже если и женится, то снова попадёт «под каблук» – ведь он и не знает другого вида взаимоотношений между мужчиной и женщиной.

Деманипуляция

Разговаривать или ругаться с матерью бесполезно.

Во-первых, она, даже если и поймёт умом свою неправоту, всё равно с собою ничего поделать не сможет.

Во-вторых, начнёт причитать в духе: «Я тебе всю жизнь отдала, а ты такой неблагодарный».

Выход один, стратегический: бежать. В другую квартиру, даже в общежитие. А ещё лучше, в другой город.

Подытожим

Вроде, в начале говорилось, что женщины «головой не думают». А как считаешь – так дурят нашего брата по полной. Как же так получается?

Вспомним, что есть «ум вообще» и есть «ум в данное время».

«Вообще» мужчины считаются умными, так как хорошо разбираются в технике, экономике, политике, управлении, продажах – и прочих сложных системах которые существуют в нашем обществе. Женщины, сталкиваясь с этими системами, не всегда способны хорошо их изучить – в следствие чего принимают не самые выгодные решения. То есть совершают глупости.

Но зато женщины всю жизнь изучают мужчин и занимаются манипуляциями с ними. И в этой области за счёт специализации их «ум вообще» выше мужского.

Ну а «ум в данное время» у мужчины здорово снижается под воздействием женских чар.

Есть ещё такое понятие «женская интуиция». Которого мужчины опасаются, так как непонятно, что это – а значит непонятно, как этим управлять. Зададимся простым вопросом: почему же до сих пор существуют мастера соблазнить девушку, а потом её бросить? Почему женщина, собираясь замуж, беспрестанно советуется с матерью и подругами? Где она хвалёная женская интуиция? На самом деле под этим понятием скрываются следующие составляющие женского ума:

➤ Внимательность. Например.

Мужчина говорит. Женщина очень внимательно на него смотрит. И если замечает, что на словах одно, а несловесные признаки говорят другое – появляется настороженность.

➤ БОльшая чувствительность к движению энергии, чем у мужчин. Если женщина чувствует, что энергию теряет – начинает беспокоиться, внимательнее наблюдать за происходящими действиями.

➤ Опыт общения, позволяющий предсказывать поведение.

➤ Манипуляции со статистикой. Пример.

Женщина в 10 случаях высказала мнение о предполагаемом поведении мужчин. В 5 случаях не угадала – это прошло незамеченным. В 5 угадала. То есть чистая случайность – «50/50». Но ведь это же приятное событие! И она с удовольствием расскажет об этом подругам. И все дружно это обсудят. И обязательно скажут: «Вот что значит женская интуиция! Мужчинам этого не понять!».

Мужчина может разобраться во всём – главное взяться за изучаемый предмет обеими руками.

1.4.2 Мужские манипуляции

Если ты женщина, то во время чтения про женские манипуляции, тебе не раз в голову приходила мысль: «Но ведь мужчины тоже так поступают». Верно. Поэтому пройдишь ещё раз по женским манипуляциям, но уже с целью представить как мужчина их может применить против тебя. При этом учитывай следующие женские качества, которыми могут злоупотреблять мужчины:

- Врождённые добросовестность и ответственность.
- Врождённое стремление заботиться.
- Слабость нрава, которая вытекает в неумение сказать «нет».
- Стремление верить любимому без оглядки.

Почитала, подумала? Да, действительно, не все мужские деманипуляции, применяемые против женщин, можно так просто взять себе в арсенал и применять против мужчин. Поэтому внесём ряд поправок:

1. Начинать с умственных деманипуляций. Большинство мужчин думают головой. Им достаточно четко и внятно объяснить, что тебе не нравится и чего ты от них хочешь. Да, для этого нужно иметь в своей голове организованный ум: если ты не можешь сама сформулировать, чего хочешь, то как об этом мужчина догадается?

2. Соответственно, не заниматься самообманом и не ждать, что «он сам догадается».

3. Быть откровенным со своим мужчиной, а, значит, не иметь «камней за пазухой». Самообман «Я с ним откровенно поговорю. Ну, почти откровенно, но он ни о чём не догадается» приводит к ещё худшим последствиям:

- блок информации, который подаёт женщина звучит нелогично или речь звучит неубедительно;
- если обман прошёл, но вскрылся в будущем – отношения только ухудшатся.

4. Насчёт физических деманипуляций. Смотри схему:



5. В любом случае, если видишь, что тобою манипулируют – действуй! Ищи пути, способы деманипулирования. Подавляющее большинство сложностей, существующих у женщин, вы создаёте себе сами. Вернее, позволяете им создаваться, ничего не делая, занимаясь самоманипуляциями. Если же ты не действуешь, значит существующее положение тебя устраивает – пожалуйста, твоя жизнь – твой выбор. Тогда нечего жаловаться.

А теперь рассмотрим особенные мужские манипуляции, которые не встречались выше.

Рассматривать их будем тоже в структуре «смотря что мужчине нужно от женщины».

1.4.2.1 Манипуляции с целью вые*ать и выбросить

Нужно заметить, что в этой области главный враг женщины – она сама. Её самоманипуляции. Действительно, как можно вые*ать и бросить женщину? Против её воли? Даже если не учитывать уголовное наказание, нужно заметить, что женщину, если она не желает изнасилования, одолеть не просто – с тем же успехом можно пытаться изнасиловать тигрицу. В жизни, как мы знаем, 99,99% союзов вне брака происходят вполне с согласия женщин. Почему же женщина соглашается отдать мужчине своё тело, а потом горюет?

1. Верит в обман, так как умственная подсистема подавляется нижележащими подсистемами. Хотя нужно всего лишь небольшое умственное напряжение, чтобы обмана избежать. Но зачем напрягаться? Лучше заниматься самоманипуляцией.

2. Хочет чтобы её выеб*али ради получения удовольствия. Как будут дальше развиваться отношения – это вторично. Выльются в брак – хорошо. Не выльются – жаль, но не смертельно. А чтобы не было стыдно, за то что ею «попользовались» и бросили, в ход идут:

- Для самообмана: мысли вроде «Ну я же ему верила. А он меня так обманул. Это он виноват. Обманщик!»
- Для самооправдания перед знакомыми: «Все мужики козлы».

Поэтому, если женщина займёт простую жизненную позицию «хочешь» – так женись», жертвой такой манипуляции она не станет. Что является стратегической деманипуляцией.

Тактической деманипуляцией является знание и пресечение манипуляций в самом начале. Женщина, втягиваясь в водоворот страсти, ум теряет ещё быстрее, чем мужчина. Женщина так устроена, что опытный сердцеед за один вечер может изменить её установку с «категорически нет», на «конечно да». Причём не обязательно хитрозаумными манипуляциями. Можно просто, не слушая женщину, тащить её куда нужно:

«– Я не сказала «да», милорд.

– Вы не сказали «нет».

Не доводи себя до положения из известного анекдота:

«Из письма в газету: «Я пыталась сопротивляться Косте, но у меня мало что получилось. Тем более, что я была уже в постели и голая».

Или

«Когда мы вошли в гостиницу, он так сжал мою руку, что я вся похолодела, потеряла дар речи и способность сопротивляться».

Или

«Вечером начали с пива. Потом ничего не помню. Утром проснулась с каким-то парнем в постели».

Многие женщины могут привести ряд контраргументов (возражений, по-русски). Уверен, что, в первую очередь, ради самооправдания. Например:

- Когда ещё замуж выйдешь. А удовольствие сейчас хочется получить.
- Нужно набираться опыта в общении с мужчинами, в то числе «близкого общения».

Чем больше опыта – тем лучшего мужа можно будет «захомутать».

И ведь с удовольствием женщины себе это твердят, хотя чётко знают: чем больше мужчин в женщине побывало, тем менее она привлекательна для мужчин. Если сравнить двух 30-летних женщин: одну с единственным мужчиной в жизни – мужем, и, пускай, даже с 2 детьми; вторую – не замужем и с 5 мужчинами «на личном счету» – то вторая будет выглядеть подержанной, как автомобиль после 10 лет эксплуатации и 5 хозяев. Стоит лишь внимательно всмотреться сквозь одежду и косметику.

А если мужчина ещё и знает сколько у него было «предшественников», то чтобы она в постели не вытворяла, он на ней не женится (если, конечно не дурак). А вот иметь её в качестве любовницы – очень даже согласится. В постели любовь не рождается.

В постели любовь не рождается.

1.4.2.2 Манипуляции с целью влюбить в себя

Эти манипуляции могут быть плохими или хорошими в зависимости от целей, которые ставит перед собой мужчина.

1. Жениться по взаимной любви. Развёрнутее: разжечь в женщине чувство любви к себе и затем жениться. Казалось бы, зачем манипулировать? Ведь женщины итак любят находиться в состоянии влюблённости. Однако, данному мужчине от состояния общей влюблённости данной женщины пользы никакой. Чтобы она его полюбила, ему нужно провести ряд мероприятий, направленных на неё. А если у него есть соперники, то простого ухаживания может не хватить – нужно проводить более энергичные меры. Их цели могут быть следующие:

- Манипулировать лучше соперников и выиграть бой за эту женщину.
- Проявить свои лучшие качества, которые в обычном ухаживании могут быть не видны (так как не нужны).
- Самоусовершенствоваться, чтобы быть способным проводить ряд манипуляций – а значит повысить вероятность победы. Причём, именно наработать недостающие качества, чтобы манипуляция проходила естественно, а не как невнятная клоунада. Последнее вызовет только смех у женщины.

Деманипуляция, понятное дело, не нужна. Можно даже наоборот вдохновлять, поддерживать ухажёра в его развитии.

2. Вые*ать и выбросить.

Деманипуляция. Возникает вопрос: А как, в целом, определить истинные намерения мужчины? А зачем? Есть вполне действенная универсальная деманипуляция: не е*аться до свадьбы.

3. Жениться при том, что женщина мужчину, очевидно, не любит.

Деманипуляция. Не ждать, пока мужская напористость возьмёт своё. Искать другого мужчину – любимого.

Деманипуляции уже приведены. Но рассмотрим ряд манипуляций с целью влюбить в себя. Зачем: зная манипуляцию, её легче продумывать, выявлять фальшь, останавливать в случае необходимости. Сделаем это в разрезе подсистем.

Энергетический уровень

Женщина, в первую очередь, хочет чувствовать энергетический поток, исходящий от мужчины. Чем более мощным энергетическим зарядом обладает мужчина, тем больше он сможет отдать энергии женщине, детям, другим людям. А также -- большего добиться в жизни.

Этим, кстати, объясняется, почему женщины часто влюбляются в бестолковых мужчин: хиппи, артистов, хулиганов. Потому что поток энергии большой. И бесполезно объяснять, что этот мужчина будет плохим спутником в жизни – потребность в энергии женщины затмевает её мозг.

Как же мужчина может энергию проявить?

Любить женщину

Очень хорошо помогает. Женщина хорошо чувствует, когда мужчина «горит» рядом с ней. Более того, это помогает раскрыться тем, кто давно прошёл отрезок «бурлящей

энергии» в своей жизни. Например, высокопоставленный руководитель. В нём энергии больше, чем у 20 юнцов. Но этого не видно, потому что она дремлет до тех пор, когда понадобится для дела. А просто выкидывать её в воздух – не в том он возрасте. Поэтому женщина рядом с ним его энергию не чувствует. А ей это нужно, нужно чтобы он в неё энергию выбрасывал. От того, что энергия рядом дремлет, ей толку никакого. А если такой мужчина влюбился – энергия высвобождается – повышается его привлекательность для женщины.

Показывать наличие энергии

На психологическом уровне: это энергичная речь, движения и прочие несловесные признаки. На умственном: рассказы об энергичных делах в работе, спорте, увлечениях и так далее. Тактическая мужская манипуляция: позаниматься спортом перед свиданием.

Физический уровень

Мужская сила женщину восхищает. Сознательно и подсознательно она понимает: чем сильнее мужчина рядом с нею, тем лучше он защитит её, детей, больше добудет еды. То же – здоровье.

«Но, постойте – скажете вы – в современном обществе еды добудет больше тот, кто умнее, а не тот, кто сильнее». Да это так. Вот и мечутся современные женщины между выбором своего ума и своего подсознания. Грамотные мужчины стремятся показать женщине и то, и другое. А так как современные мужчины мельчают, то наличие того и другого сразу -- автоматически повышает положение мужчины до полубога.

Создание обстановки

В современном обществе большинство населения живёт в городе, где силу показать особо негде. Можно, конечно, показать её вторичные признаки: рельеф мышц и статную фигуру. Однако гораздо лучше её показывать в ходе работы – ещё и энергетика излучается. А если работать с голым торсом, то это влияет на женщину почище стриптиза. Так вот чтобы это сделать, мужчины везут женщин на дачи, в деревни, в походы, на соревнования.

Издевательство над слабыми

Для любой нормальной женщины это антиреклама: если мужчина способен издеваться над слабыми, значит он может издеваться и над нею, и над их детьми. Но, дураков в этом мире хватает среди обоих полов, поэтому встречаются и мужчины, которые таким образом показывают свою силу, и женщины, которые это воспринимают благосклонно.

Психологический уровень

Женщина живёт чувствами. И если водопад чувств, рождающихся от общения с данным мужчиной, её устраивает, она будет счастлива. Что ухажёры и стремятся проявить.

Уверенность

Святое дело. Если мужчина уверен, он добьётся успеха в жизни. Если нет, то нет -- и не нужен он такой никому. Показывают уверенность мужчины, в первую очередь, несловесно: уверенной речью, движениями. Могут и словесно: рассказывать о своих уверенных делах и победах.

И деманипуляция здесь сводится к тому, чтобы отличить уверенность от самоуверенности. Последняя может привести семью в серьёзные трудности.

Заразить страстью

Каждая женщина мечтает, встретить мужчину, который закружит её потоком страстных слов. Гореть, переживать, терять голову – это так здорово! Правда, когда «хмель» проходит может оказаться, что у этого «Ромео» куча недостатков. И твоя задача, чтобы прозрение

наступило до сближения, а не после.

Умышленная холодность

Женщинам азарт «сносит крышу» ещё сильнее чем мужчинам.

Отрицательные чувства

Кто сказал, что женщинам нужны только положительные всплески чувств? Неверно. Женщинам нужны просто всплески чувств. А какие: отрицательные или положительные – это вторично. Нет ничего хуже для женщины, чем скучная однообразная жизнь.

Поэтому опытные ловеласы используют и эту сторону отношений: могут напугать, вызвать жалость, слёзы – всё на пользу.

Ещё действеннее «контрастный душ»: когда парень создаёт девушке то радость то печаль. Это одно из воплощений энергетической манипуляции «изматывание». Подобный подход требует высокой степени актёрского мастерства, организационных способностей. Но и отдача соответствующая: девушка быстро и крепко привязывается к тому, кто «расцветивает её жизнь всеми цветами радуги».

Игра на женском любопытстве

Женское любопытство – это такая страсть – хуже наркотика. Стоит мужчине намекнуть на какой-либо секрет из своей жизни, и женщина вся изведётся пока не узнает его. И тут включается механизм энергетической зависимости:

женщина постоянно думает об этом секрете, её мозг рисует самые разнообразные сценарии «чтобы это могло быть» – а женский мозг мастер на пустые фантазии →

теряется энергия, женщина «изводится» →

она ищет, где бы запас энергии пополнить →

ближайшим оказывается манипулятор →

она к нему всё сильнее привязывается.

Уверен, многие догадались, что фраза во введении к данной книге «женщинам читать не стоит» была именно манипуляцией «игра на женском любопытстве».

Подыгрывание

Женщина хочет, чтобы мужчина понимал её, ценил её внутренний мир. Грамотные мужчины пользуются этим: дают женщине высказаться, похвалиться. Кроме того, подобное поведение закладывает мысль в женский ум: «Когда мы поженимся, он будет хорошим слушателем».

Манипуляция это или нет, радоваться подобному поведению мужчин бесперспективно (безнадёжно, по-русски). Почему? А ответьте, дорогие женщины, что такое ваш внутренний мир? Большая часть сходу и ответить не сможет. Чего же хотят женщины от мужчин, когда говорят «Ах, я хочу, чтобы он ценил мой внутренний мир»:

1) Чтобы он просто её выслушивал. Да женщине это нужно. Так как разговор – это энергообмен. Но мужчине, обычно, не интересны женские темы: и по сути, и по причине периодического повтора. Например, не интересно слушать про «шмотки»: и по сути не интересно, и не интересно слушать сначала про летние, потом через 3 месяца про демисезонные, потом про зимние – суть то одна: «шмотки». Вообще, женщине стоит радоваться, что её муж интересуется автомобилями и перфораторами – иначе «шмоток» будет много, а привезти их будет не на чем и повесить некуда.

2) Чтобы он выслушал её переживания. «Поплакаться в жилетку». Мужчина, конечно утешит огорчённую женщину. Вопрос в частоте этих утешений. Ведь у него и без неё сложностей в жизни хватает – он просто не говорит о них. И если женщина постоянно в слезах и переживаниях, то однажды она исчерпывает энергетический запас мужчины, и он уж смотрит на неё как на врага. Этим объясняются случаи: раз пожалел, два пожалел... десять

пожалел, на одиннадцатом дал в глаз. Женщина, конечно же будет искать причину во внешнем мире: «на работе трудности, с другом поссорился». А истинная причина в ней: надоела, просто, своими жалобами.

А запрос пожалеть по неважным причинам вроде «Я сегодня котёнка видела мокрого. Мне его так жалко. Я так переживала. Так долго плакала» вообще приводит в бешенство. Да, мужчины «толстокожие», но именно это и помогает им пробиваться по жизни. Они просто не чувствуют, когда кого-то сталкивают со своего пути.

3) Небольшая доля женщин, действительно, имеет богатый внутренний мир в том смысле, который они имеют ввиду. То есть хорошо знакомы с искусством: начитаны, разбираются в живописи, театре и других областях. Им хочется, чтобы мужчина это оценил. Это нормальное желание: ведь столько сил и времени затрачено. Или хотя бы выслушал. Ведь если вобрала знания, ощущения, хочется их и отдать. Однако и в этом случае женщину ждёт разочарование: мужчине в одних и тех же областях интересуется разными деталями.

Например, пришли парень и девушка в музей.

Погуляли, посмотрели. Вышли из музея и обмениваются впечатлениями.

Девушка будет стремиться рассказать о каждой картине в отдельности: как хорошо или плохо нарисовано, какая была яркость, захватывающий или не захватывающий сюжет, биографии художников. В общем много мелкой информации, которую она считает интересной.

Парень честно интересуется картинами. Но он воспринимает их в целом и оценивает, наибольшее, по 3-балльной шкале: понравилось, не понравилось, не произвело впечатления. И после музея у него нет желания обсуждать картины. Не потому что не понравилось, а потому что эта информация сейчас не нужна для принятия какого-либо решения.

4) Сложный для женщины случай, когда под определением «мой внутренний мир» вообще идёт какой-нибудь самообман. Например, девушка привлекательна, но большим успехом у мужчин не пользуется. Чтобы успокоить себя она идёт по самому простому пути – самообману. «Мужчинам главное внешность. Все заглядываются на красавиц. А на внутренний мир женщины им наплевать. Поэтому на меня никто внимания не обращает». И, если у этой девушки за понятием «внутренний мир» ничего не стоит, то жертвой ловеласа ей стать просто. Произойдёт следующий диалог:

– Почему я тебе нравлюсь?

– Ты красивая. (лесть понравилась психологически, но насторожила на умственном уровне – нужна дополнительная проверка искренности)

– Много девушек красивых. Почему именно я тебе понравилась?

– У тебя интересный внутренний мир. Я раньше таких интересных девушек не встречал.

И всё. Сломана умственная преграда. До этого была сломана психологическая (лестью). Энергетическая преграда сама раньше разрушилась, так как внимания со стороны парней было мало, а «гормоны играют». При должной напористости парень ломает и физическую преграду – и вые*ет эту девушку. А потом бросит. Ведь с нею не интересно. А тело быстро надоедает.

Вот и получается, что даже если мужчина сейчас совершенно честно с интересом тебя выслушивает, это не значит, что с таким же интересом он будет тебя слушать через несколько лет.

Так что и не стоит развивать женщине свой внутренний мир? Стоит. Это пригодится при воспитании детей. Это же и отмечают мужчины: «Ага. Образованная. Хорошо детей воспитает». (Поэтому же и идут многие женщины по простому пути манипуляции «пыль в глаза»).

Наработанная разговорчивость

Сходная манипуляция с вышеприведённой.

Опытный мужчина понимает, что молча девушку не увлечёшь. И, если он от природы неразговорчив, нарабатывает разговорчивость. После свадьбы он расслабляется и становится самим собой: молчаливым, задумчивым, сосредоточенным.

Возбуждение женских природных инстинктов

Например, ожидая женщину в гости, оставить пыль на некоторых видных местах. Женщина, когда это увидит, у неё сразу пробудится желание убрать пыль и вообще заботиться об этом мужчине.

Показывать любовь к детям – женщины просто млеют от этого.

Умственный уровень

Вот и до него мы добрались. Да, в вопросах любви женский ум участвует в последнюю очередь. Невозможно уговорить женщину влюбиться. Да и мужчин такое же положение дел. Но зато именно мужской ум управляет манипуляциями на всех остальных уровнях. В этом разделе покажем манипуляции словом, направленные на разные подсистемы женщины.

Показ своих достижений

Или рассказ о них. Без любви действует только на неопытных или проституток. Нормальная женщина сознательно или подсознательно понимает: «Да это всё здорово, но он меня не любит, а значит все эти богатства достижения мне не достанутся».

Показ ума

Женщины балдеют от умников. Однако, как говорилось выше, – это лишь приятный довесок к энергетической и/или физической силе.

Сложность представляют псевдоумники, проводящие манипуляцию «пыль в глаза». Деманипуляция как и у мужчин: быть образованной, иметь широкий кругозор.

Интересной разновидностью показа как ума, так и псевдоума являются неожиданные обороты, противоречивые выражения. Женщина «зависает» при их обработке и проникается уважением к мужчине. Подсознательная логика у неё следующая: «Если он так хорошо мыслит, значит способен на неожиданные решения на работе – его ждёт успех».

Дать возможность для самообмана

Если женщина уже настроилась на данного мужчину – «наполовину влюбилась» – значит она, скорее всего, уже построила в своём уме его идеальный образ. В него и влюбляется. По сути занимается самообманом. Задача мужчины теперь «не спугнуть» – не разрушить этот образ. Как? Внимательно выслушивать её разговоры на темы «каким я вижу идеального мужчину», «какими качествами должен обладать настоящий мужчина».

Нащупать стереотип

Сходная манипуляция. Если женщина высказала, какие черты ей нравятся и не нравятся в мужчинах, мужчине теперь достаточно просто энергичнее соответствующие черты проявлять и прятать.

Наблюдательный мужчина может без рассказов заметить реакции на своё поведение. И выделить, что нравится, что не нравится.

Заметим, что опытный ухажёр управляет женщиной на все четырёх уровнях. Неопытный влияет так и туда, как у него получается, исходя из его врождённых качеств – берёт просто количеством попыток.

Вышерассмотренные манипуляции в системе создают тактические и стратегические манипуляции, которые всем известны и НЛП:

Подстройка – ведение
Настройка – ведение
Подстройка -- настройка -- ведение
Настройка -- подстройка -- ведение

Большое удовольствие для женщины – оказаться в руках не только любящего но и умелого мужчины, которые проведёт её по пути ухаживания как по сказочной дороге. Остаётся «самая малость»: как можно раньше понять, куда ведёт эта дорога – к счастью или опустошению.

1.4.2.3 Манипуляции с целью получить выгоду

Достаточно много мы их рассмотрели выше: в общих и женских манипуляциях. Рассмотрим несколько специфических.

Злоупотреблять женской добросовестностью, добротой, боязнью обидеть.

Злоупотребление неумением женщин говорить «нет»

Злоупотребление служебным положением

Вторая манипуляция является подвидом первой. А третья – второй.

Немало есть советов, как преодолеть эти манипуляции, но действенность их для женщин невелика. Почему? Потому что советы вызывают к женскому разуму. А неумение говорить «нет» происходит из психологии. Что становится ясно видно, если вот так расположить манипуляции в столбик.

Деманипуляции нужно направлять на психологические самоманипуляции. Как – смотри выше в соответствующем подразделе.

Делать так, чтобы получалось плохо

Саботировать, говоря управленческими определениями.

Мужчина делает что-нибудь специально плохо. Женщина, видя это, говорит: «Не порть, дай лучше я сама это сделаю». Или, в стратегическом отрезке времени, думает: «Бесполезно ему это поручать. Только напортит».

Обычно это встречается в домашнем хозяйстве. Поручила мужу окна помыть -- он и помыл. Но остались разводы. В домашнем хозяйстве остаётся одно: не грузить мужа женскими делами, а поручить ему мужские. «Заваливать» мужское дело мужчина не будет – это удар по самолюбию.

В работе же такое допускать нельзя. Обязан – делай. Саботируешь – получи взыскание. Действительно не умеешь – не соответствуешь должности – освободи её для того, кто умеет лучше.

1.5 Мужчина и женщина

Выстраивать отношения с противоположным полом на основе одних манипуляций – это грязь. К счастью это не приведёт. А ведь именно к нему все мы стремимся. И прежде чем мы разберёмся в глубинных связях между мужчиной и женщиной, определим, что такое счастье.

Наиболее простое и распространённое понятие: Счастье -- это когда всё есть. Однако все знают, что подобное состояние довольно быстро заканчивается – начинает хотеться чего-то ещё, большего, чем есть.

Поэтому инвертируем (вывернем, по-русски) это понятие: счастье – это когда ничего не хочется. Когда чего-то хочется – это уже несчастье. Это, кстати, вполне полезное состояние, потому что оно заставляет стремиться к тому, что осчастливит, двигаться вперёд. Счастье периодически должно случаться: оно означает, что вы добились существенных целей.

Рассмотрим, что нужно делать мужчине и женщине, чтобы быть счастливыми. Советы, излагаемые ниже одинаково касаются мужчины и женщины, если специально не указано о ком идёт речь. В некоторых местах в оборотах применяется определённо мужской или женский род – это значит, что всё равно касается обоих, просто не удалось построить оборот без рода.

1.5.1 Переплетение мужчины и женщины

Мужчину и женщину мы будем рассматривать на тех же четырёх уровнях: энергетический, физический, психологический, умственный. Чем физически отличаются мужчина и женщина общеизвестно. Умственно они не отличаются ничем: мозги состоят из одних и тех же клеток, в которых протекают одни и те же биотоки. Однако образ мышления (то есть набор алгоритмов) у мужчины и женщины отличается. Потому что на его и построение, и работу в данное время, влияют нижележащие слои: энергетический, психологический, физический.

Исходя из того, как ведут себя представители данного пола, выделяют мужские и женские черты нрава. Приведём некоторые из них.

Мужские:	Женские:
Агрессивность	Верность
Амбициозность	Доверчивость
Аналитический склад ума (вдумчивость, по-русски)	Заботливость
Быстрота мышления и движения	Застенчивость
Вера в себя	Инфантильность
Дух соперничества	Медлительность мышления и движения
Эгоизм	Мягкость
Напористость	Неуверенность в себе
Независимость	Нежность
Сила воли	Привязанность
Твёрдость	Сострадание
Смелость	Способность соперничать
Склонность к риску	Внимательность
Стремление к лидерству	Хитрость

Почему эти черты нрава считаются мужскими и женскими? Потому что большинство мужчин и женщин ими, соответственно, обладают и не обладают. Разберёмся, откуда берётся эта разница.

1.5.1.1 Энергетический уровень

Начнём с самого основания – с энергетики. Потому что энергия нужна человеку не меньше еды.

Человек не живёт накоплением энергии. Он живёт пропуская её через себя. Накопленную энергию хочется выплеснуть. Иначе человека начинает распирает изнутри: «сносить крышу».

Мужчина впитывает энергию из окружающей среды ← для этого нужно открыть энергоканалы ← для этого нужно расслабить мышцы ← нужно состояние покоя. Поэтому мужчина любит сон, рыбалку, путешествия и так далее.

Женщина слабо способна впитывать энергию из окружающей среды. Этой способности ей хватает лишь на поддержание жизни. А для счастья просто не хватает. Ей нужно, чтобы энергию в неё посылали. Это происходит в виде улыбок, добрых слов, ласки. Во время совокупления мужчина свою энергию просто вбивает в женщину – в итоге довольны оба: мужчина выбросил энергию, женщина её поглотила. Если при этом зачался ребёнок – то он получил начальный запас энергии.

Полученную энергию нужно где-то хранить до отдачи. У мужчины тело большое и сильное, поэтому мужчина может накапливать титанические объёмы энергии, с точки зрения женщины. У женщины тело слабое, ей накапливать и выбрасывать энергию в таких масштабах как мужчина тяжело. Поэтому женщина пропускает энергию сквозь себя почти без задержки. Задержка равна лишь времени, которое необходимо чтобы пройти от дарителя энергии к получателю. Например, от мужа к ребёнку. Женщине постоянно нужен энергообмен: приём и отдача энергии. Поэтому женщина – это воплощение заботы и ласки. Ведь забота и ласка – это отдача энергии.

Мужчине, нужно заметить, тоже нужна отдача энергии, но у него цикл гораздо больше. Поэтому, с женской точки зрения, мужчина замкнутый и бесчувственный.

Этой энергетической теорией объясняется, например, женская болтливость: женщина разговаривает не ради обмена информацией, а ради самого разговора – ради энергообмена. Гораздо приятнее женщине поболтать с мужчиной – поток энергии гораздо больше чем у подружки, да только мужчина чувствует, что энергию тратит впустую, и это его раздражает – ведь энергию можно потратить на полезное дело.

Мужчина может поглотить тем больше энергии, чем большее пространство может обозреть. Поэтому наиболее полезны работа и отдых перед большими пространствами: морем, полем, горным ущельем и так далее. А вот обозревание с небоскрёба пространства города такого сильного результата не даёт. Почему? Городская суeta попадает в глаза → мозг реагирует → работают различные мышцы → закрываются соответствующие энергоканалы.

Женщина, глядя на большое пространство, тоже воодушевляется – кажется, что впитывает энергию. Но это лишь кажется. На самом деле она получает сильное впечатление → психологически воодушевляется → усиливается обращение энергии внутри тела. Это не так действенно, как пропускание сквозь себя энергии, но лучше чем ничего. Женщина стремится любыми путями обеспечить движение энергии. Приведём ряд примеров.

Если получается, то женщина действует по-хорошему:

- Улыбнуться мужчине → он начнёт за ней ухаживать → дарить ей энергию;
- Ухаживать за близкими людьми → отдавать им энергию.

Если не получается, то – по-плохому

- Устроить скандал мужу, друзьям, родителям, нахамить в магазине → они ей ответят руганью и криками, а это сопровождается выбросом энергии → она поглотит эту энергию;
- Навязываться тем, кто не хочет с нею общаться, с целью заботиться о них → отдавать им энергию;

Если уж женщина совсем одинока, она сама себе устраивает наименьшее возможное движение энергии – внутри себя. Это мало, но хоть что-то. Примеры:

-
-
- Сама себя «накрутит» (то есть придумает не существующий сценарий развития событий с грустным концом) → распереживается, поплачет.
 - Сама себя порадует: сделает новую причёску, маникюр, купит что-нибудь.
 - Найдёт себе объект ненависти: решит, что данный человек, животное, предмет, другая часть окружающего мира является плохой, и постоянно будет думать как ей навредить, а то и предпримет действия в этом направлении.

Становятся понятным, почему:

1. Женщина может выглядеть фурией, дурой – просто мозг отключается под воздействием «голодной» энергетической подсистемы.

2. Женщина живёт процессом, а мужчина целью. На самом деле про того и другого можно сказать и «живёт процессом», и «живёт целью». Просто цели у женщины маленькие и очень краткосрочные. А у мужчины процессы имеют очень большую продолжительность.

3. «Женщина не знает чего хочет». Потому что женщина не живёт для себя. Она живёт для своих близких. Даже ребёнка она «дарит» мужу. И ей нужно то, что нужно близким. А для поддержания своего существования женщине нужно совсем немного: «женщина щипком жива».

С пункта 3 вернёмся к мужчине. Двигаясь по жизни, мужчина скапливает вокруг себя необходимые основные и вспомогательные средства для прокладывания своей дороги сквозь материю: деньги, машины, инструменты, недвижимость, женщину, детей, друзей и много чего ещё. И он держит все свои средства под контролем (в своей власти, по-русски) – а иначе в нужный момент просто не сможет их применить. Поэтому женщина часто считает мужчину собственником, эгоистом. Однако если мужчина женщину любит, она получит все результаты его побед – и тогда быть в собственности мужчины ей очень даже приятно. Заметим ещё, что не нужно путать собственничество и неуважение. Мужчина идёт вперёд, рассекая жизненные сложности как меч рассекает холодный ветер, а женщина идёт за его спиной. В противоположность можно привести пример рубахи-парня: он не собственник, не эгоист, но много ли женщин захотят с ним связать свою судьбу?

Идя вперёд по жизни, мужчина взаимодействует с окружающей средой. А она имеет сопротивление. Или пассивное (бездействующее, по-русски), или активное (действующее, по-русски, в данном случае). Примеры, соответственно: скала, соперник. Чтобы его пробить, нужно выбросить энергию ← для этого должен быть, собственно, запас энергии и давление. Про запас энергии мы уже говорили. А чтобы выдержать давление, нужны прочные стенки энергоканалов – то есть прочное тело. Чем мужчина и отличаются. + выброс энергии происходит одновременно с физическими движениями. А для их действенности опять же нужно сильное тело. Иначе ни скалу не пробьёшь, ни соперника не одолеешь.

Благодаря большим запасам энергии мужчина обладает напористостью: он раз за разом выбрасывает энергию, чтобы пробить преграду на пути к его цели. Когда мужчина долго не может пробиться к своей цели, напористость переходит в ярость – это сильные выбросы энергии. Ярости хватает ненадолго, так как мужчина энергетически быстро опустошается. Но она позволяет мужчине творить невозможное: совершать физически сильные поступки в состоянии усталости, истощения, инвалидности. Мужчина с сильным самоконтролем способен направлять свою ярость, регулировать величину выбрасываемой энергии – это состояние холодной ярости.

Напористостью мужчины любит пользоваться женщина на этапе ухаживания: не поддаётся желаниям мужчины. Благодаря чему:

- Количество встреч больше → больше энергии можно получить.
- Проверяется энергетический запас мужчины: скоро ли он сникнет.
- Проверяется воля мужчины: скоро ли он отступит (волевой мужчина идёт вперёд независимо от наличия у него энергии).
- Проверяется психологическая устойчивость мужчины: скоро ли он перейдёт в ярость.

➤ Проводит стратегическую деманипуляцию: любит ли.

Женщина напористостью не обладает – не те энергетические показатели. Одна-две попытки пробить преграду, и энергия заканчивается. Женщина отступает и/или начинает плакать.

Плач у человека преследует следующие цели:

1. Привлечь внимание окружающих. Это, наименьшее, приток энергии, наибольшее – найдётся тот, кто пожалеет и поможет.

2. Дать вытечь из себя энергии – обеспечить её движение внутри себя таким образом.

Вообще, слёзы – это выход мятущейся энергии, которая не помещается в энергоканалах. Начинается плач с путаницы в мыслях.

Быстрая, бессистемная смена мыслей →

каждая мысль вызывает определённое чувство; а быстрая смена мыслей приводит к быстрой смене чувств →

каждое чувство вызывает работу определённых мышц; если работа мышц быстрее, чем привык организм →

появляется аритмия сердца →

начинает не хватать кислорода внутренним органам, в первую очередь, головному мозгу →

появляются неприятные ощущения, которые мешают думать – круг замкнулся;

+ воздействие на энергетические каналы: бессистемное пережимание-открытие энергоканалов приводит к бессистемному гулянию энергии по организму →

если энергия переполняет организм, человек начинает плакать;

если энергия убегает наружу, человек слабеет вплоть до падения в обморок.

Становится понятным, почему плакать для мужчины – недостойно. Плач показывает слабость мужчины на всех уровнях: умственном, психологическом, энергетическом, физическом.

Женская ярость – это последняя отчаянная попытка добиться своей цели. Женская ярость страшна, так как поток энергии отключает мозг, и женщина в ярости способна на всё. Мужчина подсознательно это понимает, глядя на перекошенное лицо женщины. Мужчине, чтобы противостоять женской ярости, как бездейственной защитой, так и встречными ударами, нужно быть сильным на всех уровнях. Быть готовым умственно, быть бесстрашным психологически, иметь непробиваемую энергетику, иметь сильное тело.

Как успокоить движение энергии в теле? Смотри приложение А. В ходе отдыха, сна, расслабления происходит и упорядочение движения энергии по организму: вся мятущаяся энергия рассасывается по каналам и движется в нужном направлении, затягиваются пробойны энергетического поля. Это происходит одновременно с психологическим успокоением и упорядочением мыслей. Поэтому покой должен быть полным. Если во время отдыха человека отвлекать → он реагирует → работают мышцы → закрываются некоторые энергоканалы → отдых становится неполноценным.

Поэтому мужчина готов растерзать тех, кто мешает ему отдыхать. А вот женщина отвлечение от отдыха переносит легче. Ведь её отвлекают ради какого-то дела. А любое дело – это или приём, или отдача энергии – что женщина воспримет с радостью.

На радость мужчине он ещё и поглощает энергию из поверженной части материи. Разбил скалу, избил врага – радость невероятная – энергия просто переполняет тело. Вполне возможно, что это психологическое действие: радость сопровождается поглощением энергии из окружающего мира (а не из того же поверженного врага). Но, как бы то ни было, победы придают энергии мужчине.

У женщины наоборот. Сильная способность к сопереживанию приводит к тому, что женщина страдает не меньше, а то и больше, того, чьё страдание она видит. Созерцание поверженного предмета материи, особенно живого существа, приводит к:

-
-
- всплеску энергии внутри, что мы рассматривали выше в разделе про слёзы;
 - выбросу энергии в сторону поверженного предмета с целью помочь ему.

Впитывание бОльшого количества энергии, чем способен организм на данном этапе развития человека, приводит к ощущения переполнения сосудов, грудной клетки, головокружения. Затем энергоканалы расширяются и человек вырастает энергетически: он становится способным пропускать через себя больше энергии. Наиболее очевидные примеры. Для мужчины: первый раз попасть в горы, на море. Для женщины: первый раз близко общаться с мужчиной.

Теряешь нить рассуждения? Бери карандаш и рисуй. Можешь перестроить каркас повествования, чтобы упорядочить так, как тебе понятнее. Не хватает бумаги? Возьми лист побольше. Не хватает стола? Отсюда вывод: чем больше стол → ... → большего успеха в жизни добьёшься. И фэншуй здесь ни при чём. Всё на уровне здравого смысла.

В восточных учениях говорится, что мало уметь бить, нужно уметь ещё и подстраиваться — в данном случае, под энергетические потоки окружающего мира. Мужчина, который хорошо согласовал свою работу с движениями окружающего мира, чувствует что он как-будто движется по канатной дороге, проходящей сквозь него. Канатные дороги, однако проложены не везде. А многие из них проложены не для тебя. Многие ведут в ловушку. Поэтому, рано или поздно, с них приходится сходить и браться за топор. Одной мудростью, без силы, в жизни не пробьёшься.

Женщина только и стремится подстроиться под энергетические потоки окружающего мира – ведь по течению плыть совершенно неэнергозатратно. В отличие от мужчины, который гребёт к своей цели, не глядя на направление течения.

В том числе женщина неспособна изменить себя. Даже если она понимает, что её нрав вредит ей, она не сможет себя перестроить – запасов энергии не хватит. А мужчина может. Может себя переломить. А если потребуется, то и женщину. Примеры.

Пример 1.

Женщина привыкла ехидничать и сплетничать на работе. Таким образом она получает немного энергии от общения, немного от ненавидящих её сотрудников, немного от разгона энергии внутри себя. Однажды ей приходит в голову благая мысль: «А стану-ка я хорошей, перестану ехидничать и сплетничать». Стала. Через какое-то время почувствовала скуку и пустоту. Оно и неудивительно: старых потоков энергии не стало, а новые не появились. Ведь не бросятся же к ней сразу все сотрудники дружить. Мужчины её обходят стороной, так как у неё ехидное лицо енота. Этой женщине скоро приходит в голову обидная мысль: «Я такая хорошая стала, а никто не ценит». Через какое-то время она позволяет себе съехидничать – сразу почувствовала, что стало приятно. Ведь внутри прошёл хоть небольшой, но импульс разгона энергии. И пошло-поехало: опять съехидничала, опять посплетничала – и всё вернулось в прежнее положение.

Пример 2.

Девушка решила заняться бегом. Но это не так просто: нужно выталкивать себя на пробежку – выкидывать свою энергию на себя же. Но, тем не менее, начала бегать. Побегала месяц и забросила. Почему? Всю энергию на самовыталкивания потратила. Она ж не мужчина: во время бега энергию из окружающего мира не поглощает.

Пример 3.

У девушки есть парень, который её выталкивает на пробежки силой. Вот это другое дело: да бежать лень, но парень, выталкивая её физически, вбивает в неё энергию на энергетическом уровне. Через 2 месяца девушка почувствовала, что не бегать уже не может: без пробежки сердце начинает стучать и голова наливается кровью. Так парень свою девушку заставил измениться.

Пример 4.

Парень запретил своей девушке материться. Та выставила ему ответное требование: тогда и ты прекрати. Через какое-то время оба заметили, что взаимный запрет не исполняют. Матерятся при любом психологическом всплеске и тут же находят себе оправдание или самооправдание. Тогда договорились, что парень будет давать за каждое матное слово подзатыльник: что себе, что девушке. Через 3 дня девушке надоело получать по голове и она стала жёстко за собою следить, чтобы не материться. Парень перестал материться через неделю. Но не потому что больно, а потому что надоело выглядеть смешно. Изменил и себя и её.

Пример 5.

Парень был слабаком и решил заняться боксом. Сходил на первую тренировку: устал физически, получил по морде – домой вернулся без сил и опустошённый. То есть с запасом энергии почти на нуле. Пospал, поднатянул энергии из окружающего мира. На учебе получил хорошую оценку – получил энергию от победы. И отправился снова на тренировку. Первые три месяца был тяжёлый период: три раза в неделю полностью терять энергию и снова набирать её это очень тяжело. Однако настал тот день: первый выигранный бой. Первое получение энергии от поверженного соперника. Чувство радости, переполняющее грудь во время пути домой, шум в голове, озаряющая лицо улыбка — всё, вышел на новый энергетический уровень. Изменил себя.

По причине всего вышеперечисленного, главная цель в жизни женщины – заполучить себе мужчину. Он и буфер между нею и этим жёстким миром, и услада для тела, ума, души, и источник энергии. Потому и называет женщина часто своего мужчину: «моё солнце». Потому и соперничество между женщинами за энергетически сильного мужчину очень острое: это соперничество за источник энергии.

Женский коллектив всегда нагоняет на женщину тоску: ведь энергии там взяться неоткуда, а то ещё и каждая норовит друг у друга немного отщипнуть. Сожительство двух женщин, даже любящих друг друга (например, мать и дочь) – это вечное изведение друг друга. То одна у другой выбьет энергию, а потом извинится. То наоборот. Так они инстинктивно поддерживают энергообмен.

Женщина мужчине тоже нужна: она идеальная цель для выброса энергии. Ведь она не сопротивляется этому выбросу, а, наоборот, впитывает энергию как пылесос. Совокупление для женщины – эликсир жизни. Замечу, что совокупление – более широкое понятие, чем физическая е*ля. Совокупление мужчины и женщины – это слияние на всех уровнях.

Но, нужно заметить, что только делами или только женщинами мужчина обойтись для выброса энергии не может:

- если есть дела, победы, но нет женщин, сперма начинает распирает яички – хочется её выбросить;
- если есть женщина и нет дел – казалось бы счастье – со временем наступает опустошение, энергетическое и умственное (надоедает).

Поэтому всего должно быть в меру: делу время, потехе час.

Когда рядом вообще нет существ противоположного пола, начинается сублимация:

- у мужчины – это выброс энергии в работу;
- у женщины – это заглушение полового желания работой.

Это положение может создаваться как специально, так и стечением обстоятельств. В любом случае в этом положении люди:

- энергичнее и полноценнее работают, больше «выкладываются»;
- становятся агрессивнее, нетерпимее;
- становятся психологически подготовленными к подобному положению на будущее.

Женщина любит того мужчину, который постоянно находится в каком-то деле. Она чувствует поток энергии, текущий через мужчину. И хотят получить этот поток в себя. А чем ближе мужчина к трутню, тем он менее женщине интересен. Для неё материальные блага вторичны – ей нужен поток энергии.

Кстати о любви. Много у неё есть определений. Привнесём следующее:

Любовь мужчины к женщине – это посылка ей потока своей энергии.

Любовь женщины к мужчине – открытость её энергосистемы для приёма энергии от данного мужчины.

Пока любви нет, энергосистема женщины закрыта и толчки потока энергии мужчины её пугают. По мере общения она к ним привыкает, а затем и раскрывается – получает энергию и ощущение удовольствия на психологическом уровне – «тает». Мужчина получает удовольствие от того, что отдаёт энергию.

Это мы говорим об истинной любви, а не о е*ле. Е*ля – это исполнение полового инстинкта. Она вдвойне приятна в состоянии любви – так как происходит ещё и энергообмен. Однако и без любви вполне возможна. А совокупление в состоянии любви -- это маленький термоядерный взрыв, в котором слияние двух энергий выделяет на порядок большую энергию большую энергию.

Даже если рассматривать вообще человеческие отношения, а не только отношения противоположных полов, можно сказать, что такое «не любит»:

Нелюбящая женщина закрывается от проявлений внимания, избегает их (со стороны мужчины, женщины – всё равно).

Нелюбящий мужчина не хочет проявлять внимание.

– не говоря уж о заботе, ласке, нежности, помощи и других видов взаимодействия.

Причём, подчеркну, речь идёт о желании проявить внимание, а не о его количестве. Потребности в отдаче и получении энергии (проявлении и получении внимания) у разных людей разные, и могут не совпадать. Поэтому не стоит в случае малого количества внимания сразу говорить «не любит».

Сожительство с человеком, который тебя не любит – это сожительство со стеной – нагоняет тоску. Сожительство двух людей, не любящих друг друга, – это одиночество вдвоём – хуже некуда, потому что это взаимное запираание тока энергии.

Рассмотрим две сложности:

1. Потеря объекта любви:

Для женщины – потеря энергетической подпитки.

Для мужчины – переполнение энергией.

То и другое вызывает психологические страдания.

2. А почему бывает, что человек любит кого-то, но понимает, что лучше жизнь с ним не связывать, а порвать не может? И ненавидит себя, но ничего с собою не может поделать. А энергетическая зависимость просто сильнее силы воли.

Решение для обоих сложностей: лучшее средство от любви – новая любовь. Совершенно не ладятся отношения, хотя все способы их построения перепробованы? Не жди подарка с неба – ищи новую любовь.

Мужчине в работе, в жизни нужен размах – это позволяет легко высвободить большие количества энергии. Поэтому мужчина не любит и не обращают внимание на мелочи: каждая мелочь – это остановка деятельности – это остановка выброса энергии. Женщина – наоборот. Ведь и энергии у неё немного, и есть страх: «А вернётся ли эта энергия?». А в мелочах копошиться легко и безопасно.

Энергетической теорией объясняется также, почему женщина любит певцов и других публичных личностей. Певец возбуждает энергетику слушателей → они выбрасывают энергию в него или в пространство зала → певец всю эту энергию поглощает → и выбрасывает обратно в зал. Однако, многие женщины разочаровываются, когда знакомятся с

певцом в обычной жизни: человек как человек. Ну да, за ним же нет зала фанатов (почитателей, по-русски) в этот отрезок времени.

Сходные сложности возникают у женщины с поверхностно-энергичными мужчинами: шутниками, болтунами, показушниками. Они быстро завоёвывают женское внимание и привязанность – ведь энергия из них так и льётся. Однако через какое-то время общения, женщина осознаёт, что поток этой энергии невелик. Невозможно постоянно извергать много энергии. На умственном уровне может прийти осознание, что шутки и прочая информация поверхностны, затрагивают малый набор тем, а то и вообще всё время вращаются вокруг одной темы (по нынешним временам это половая тема). То есть данный мужчина имеет малые запасы ума и энергии, но возмещает их быстрым оборотом. У женщины появляется сознательный или подсознательный вывод: вряд ли он добьётся успеха в тех областях жизни, где нужно оперировать большими объемами информации и энергии, -- то есть в мужских областях. А такой неудачник ей в мужья не нужен.

Флегматики – другая крайность. Энергии у них много. Но что с того женщине, ведь они не умеют отдать эту энергию ей.

Энергетической теорией объясняется, почему женщина готова терпеть грубости близкого мужчины вплоть до жестокости, боли. Да он ведёт себя грубо, жестоко, но он вбрасывает в неё энергию – это для женщины важнее. А вот если мужчина своим поведением вышибает из женщины энергию для своего поглощения – вот это для неё хуже всего. У неё итак энергии мало, а тут ещё и мужчина вытягивает. На психологическом уровне это называется «срывать зло». На физическом – «издеваться». Причём внешне поведение мужчины в этих случаях выглядит одинаково: проявляет грубость или жестокость. Однако женщина хорошо чувствует, что стоит за действиями мужчины: стремление выбросить свою энергию в женщину или наоборот вытянуть из неё.

1.5.1.2 Физический уровень

Женское и мужское тела чётко сложены под задачи, стоящие перед ними: мужчине – охотиться, женщине – возвращать детей. И чем лучше тело данного человека соответствует его предназначению, тем больше оно нравится противоположному полу.

Это касается и лица. Все чувства прорисовываются на лице человека. И, если человек часто подвержен чувствам, свойственным противоположному полу, он лицом и начинает походить на противоположный пол → теряет привлекательность для противоположного пола. Вроде и понятно, но как остановить своё преобразование, если заметил таковое? Заняться делами, свойственными своему полу – вплоть до смены работы, вообще области деятельности. Если это по каким-то причинам невозможно – значит загрузить своё свободное время делами, свойственными своему полу.

Не будем разбирать для каждой части тела, ради какой цели она так выглядит и почему нравится противоположному полу — на эту тему существует множество книг и статей.

Разберёмся, почему приятны прикосновения мужчины и женщины друг к другу:

1. На энергетическом уровне – это замыкание контакта для передач энергии.
2. На психологическом – это волнительно приятно.
3. На физическом – это массаж.

Для женщины лучший массаж – это сильные горячие объятия мужчины.

Для мужчины – ласковые поглаживания женщины.

Паре, которая испытывает искреннюю нежность друг к другу, всякие массажисты и тайки не нужны. Вообще, союз мужчины и женщины позволяет им экономить немалое количество денег по сравнению с одиноким существованием.

4. На умственном – это познание. В данном случае, тела противоположного пола.

Кроме степени развитости тела человека, его здорового вида, мы подсознательно оцениваем ещё и его подтянутость (тонус, выражаясь заимствованными словами). Подтянутость невозможно одеть как маску, невозможно создать её видимость одеждой — она

создаётся только теми видами физической деятельности, которые связаны с энергичными, быстрыми, скоординированными движениями. Это единоборства, плавание, танцы и тому подобное.

А почему подтянутость человека так важна?

Женщина подтянутого мужчину воспринимает так: подтянут → мышцы в рабочем состоянии → в любое время готов к труду и обороне → не проиграет врагу или сопернику от неожиданности → интересы семьи будут защищены.

Мужчина подтянутую женщину воспринимает так: подтянута → постоянно работает физически → хорошо гуляет кровь по телу → во время вынашивания ребёнка плод будет хорошо омываться кровью → плод будет хорошо снабжаться кислородом и питательными веществами → ребёнок родится здоровым и сильным. По той же причине женщине необходимо не сбавлять физические нагрузки до самых родов.

Если продолжить тему детей-богатырей, то нужно заметить, что крепким здоровьем и выносливостью человек обязан не только родителям. Да, их вклад велик. Но вспомним, как проходило развитие детей ещё лет 100 назад в крестьянских семьях, которых в России было около 90%. В сезон все взрослые работали в поле, и малые дети, в том числе младенцы, там находились. Весь день они подвергались воздействию свежего воздуха, солнца, ветра. Дети повзрослее проводили на улице весь световой день. И быстро привыкали ко всем погодным явлениям: жаре, ветру, пыли, морозу, снегу и так далее. Важно что они привыкали не только физически, но и психологически. Современный человек мёрзнет, в первую очередь, потому что боится мороза, а не потому что плохо одет. Это касалось и женщин. Они конечно не достигали той степени силы и выносливости как мужчины, но по этим свойствам превосходят многих современных мужчин.

Например, во время Великой отечественной войны в ходе воскресников девушки накалывали 4-5 кубометров дров за день. Многие ли современные мужчины способны столько дров за день переколоть? А потом ещё и продолжить обычную работу в 6-дневном режиме? А в следующее воскресенье опять дрова колоть или воду носить?

Отсюда вывод: создавай крепкое тело и психологическую выносливость с первых дней жизни. А если на какое-то время расслабиться, забросить физкультуру? Тогда тебя в борьбе за противоположный пол опередит тот, кто не расслаблялся: ведь ты его уже никогда не догонишь.

Отсутствие хороших физических данных (силы, выносливости, здоровья и так далее) – первейшая причина неуверенности в себе. А неуверенность мешает успеху на всех уровнях человека. Механизм создания и усиления неуверенности изображён в схеме 1.5.1.2-1 ниже.

Мужчина, если и скатывается по этой спирали, то медленно. И может на любом этапе уйти с неё – переломить себя. Мужчине в этом помогает запас энергии + низкая телесная и психологическая чувствительность.

Женщины, в большинстве своём, скатываются по этой спирали ещё в детстве. И первая «помощница» в этом мать – которая постоянно оберегает дочь от любых невзгод, любых нагрузок. Также «помощниками» являются низкий запас энергии + высокая телесная и психологическая чувствительность + постоянный сумбур из мыслей вроде «а как я выгляжу», «а что обо мне подумают».

Вроде и окружающий мир, жизнь не требуют от женщины уверенности. В детстве родители оберегают. Мужчине неуверенная женщина нравится (он путает неуверенность со скромностью и добропорядочностью). Однако неуверенность женщине может здорово навредить:

- из-за неуверенности женщина может видеть манипуляцию над собою, но не пресекать её;
- когда появляются дети, неуверенность мешает отстаивать их права.

Неуверенность приводит к неудачам, неудачи – к переживаниям. А они отражаются на лице. И противоположный пол хорошо считывает выражение лица неудачника. (И неудачницы, замечу на всякий случай).



Схема 1.5.1.2-1

Вспомним о любви. Любовь прекрасно сказывается на физическом состоянии человека. Если человек любит, у него разгоняется энергетика → за нею разгоняется сердце + тело приобретает повышенную подвижность + в кровь выбрасываются вещества, вызывающие приятные ощущения, вплоть до эйфории.

Любовь – лучший наркотик, причём безвредный и с большим сроком действия.

Даже если ты законченный эгоист – ищи человека, которого полюбишь, – это благотворно скажется на твоём здоровье.

1.5.1.3 Психологический уровень

Общий механизм приязни

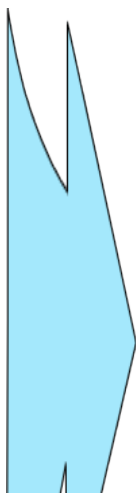
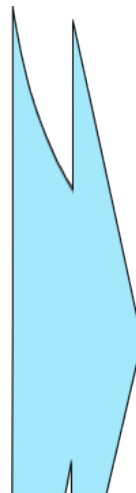
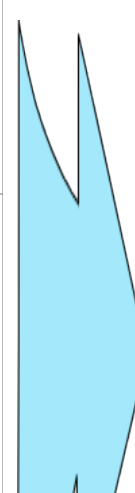


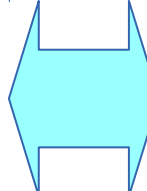
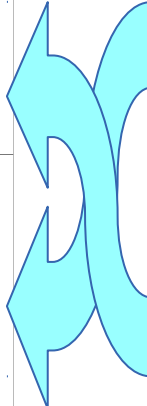
Взаимодействие вообще людей на психологическом уровне сводится к впечатлению «нравится», «не нравится» и вытекающим из этого ощущениям. Например, если человек нравится, то общаешься с ним – и тепло на душе.

Откуда берётся впечатление о человеке, которое создаёт к нему отношение? Из взаимодействия образа человека и твоего представления, каким этот человек должен быть. Развёрнуто изобразим это в схеме 1.5.1.3-1 ниже.

Из схемы становится понятно, почему «понравится - не понравится» дело очень труднопредсказуемое.

На это влияет и личность обоих людей, вступающих во взаимодействие, и внешние воздействия. Количество составляющих всех этапов, возможных внешних воздействий очень велико. И количество всевозможных сочетаний создания мнения о другом человеке стремится к бесконечности.

Схема 1.5.1.3-1

Человек 1		Жизнь		Человек 2	
Набор собственных качеств		Образ человека 1, действительный		Образ человека 1, воспринятый	
Умственные черты: Черта 1 Черта 2 ... Черта n		Черты лица, строение тела: Черта 1 Черта 2 ... Черта n		Черты лица, строение тела: Черта 1 Черта 3 ... Черта n	
Психологические черты: Черта 1 Черта 2 ... Черта n		Образ движения, поведения: Черта 1 Черта 2 ... Черта n		Образ движения, поведения: Черта 1 Черта 2 ... Черта n	
Физические черты: Черта 1 Черта 2 ... Черта n	Внешние воздействия	Образ движения, поведения: Черта 1 Черта 2 ... Черта n	Внешние и внутренние воздействия	Образ движения, поведения: Черта 1 Черта 4 ... Черта n	Внутренние воздействия
Энергетические черты:		Дела, действия,		Дела, действия,	
				Представленный набор качеств	
				Умственные черты: Черта 2 Черта 3 ... Черта n	Сопоставление и вывод: «нравится, не нравится, на сколько»
				Психологические черты: Черта 1 Черта 4 ... Черта n	
				Физические черты: Черта 2 Черта 6 ... Черта n	
				Энергетические черты:	
				Ожидаемый набор качеств от человека 1	
				Умственные черты: Черта 1 Черта 2 ... Черта n	
				Психологические черты: Черта 1 Черта 2 ... Черта n	
				Физические черты: Черта 1 Черта 2 ... Черта n	Составленные под взаимным влиянием собственных качеств
				Энергетические черты:	
				Набор собственных качеств	
				Умственные черты: Черта 1 Черта 2 ... Черта n	
				Психологические черты: Черта 1 Черта 2 ... Черта n	
				Физические черты: Черта 1 Черта 2 ... Черта n	
				Энергетические черты:	

Черта 1
Черта 2
...
Черта n

достижени
я:
Дело 1
Дело 2
...
Дело n

достижени
я:
Дело 1
Дело 5
...
Дело n

Черта 1
Черта 3
...
Черта n

Черта 1
Черта 2
...
Черта n

Черта 1
Черта 2
...
Черта n

К тому же ряд действий и взаимодействий происходит неосознанно – соответственно тяжело влиять на них, предсказывать.

Подробнее рассмотрим некоторые участки в схеме:

1) Действительный образ человека складывается переплетением влияний всех его уровней: энергетического, физического, психологического умственного.

2) Набор черт человека не создаёт образ, являющийся его 100% отображением. Потому что всегда есть внешние помехи. Чем ближе образ к набору черт, тем лучше человек себя проявляет, использует свои возможности.

Это одна из сложностей, с которой сталкивается девушка, оценивая парня. Парень ещё молод, жизнь пока ещё не давала ему большого количества возможностей проявить себя. Как понять, что в нём заложено, кем он станет по достижению зрелости? С другой стороны, успехи сейчас – не есть гарантия счастливой жизни в будущем. Парень может зазнаться, запить и поломать жизнь себе и девушке.

Парню не легче. Вроде все качества девушки на поверхности: красивая, милая, хорошо готовит. Преобразуется ли она в мегеру через 30 лет или нет – поди предскажи.

Отсюда вывод: чем больше черт нрава человека ты сможешь осознать, обдумать – тем лучше предсказания его действий в будущем, взаимодействия с тобою. А для этого нужно иметь:

- наблюдательность;
- хорошую вычислительную способность мозга;
- ум (чтобы сделать правильные выводы из вычисленных результатов).

3) Человека мы оцениваем не по его нраву. Мы не можем заглянуть в мозг напрямую. И даже не по его действительному образу – мы не можем наблюдать за человеком 100% времени. А, по сути, по отрывочным сведениям, полученным во время наблюдения. Во время наблюдения мы видим признаки, проявления разной продолжительности:

- Неизменные. Например, телосложение.
- Кратковременные. Это действия, обозримые полностью. Это может быть мимика лица. Может быть дело. Например, ученик пишет контрольную. Учитель видит и протекание дела и итог.
- Долговременные. Это действия, которые, практически, невозможно полностью обозреть. Например, мастер чинит машину. Можно конечно 100% времени за ним наблюдать, но тогда на свои дела времени не останется. И мы оцениваем его работу по результату. Ну, если нужно, иногда наблюдаем за работой – получаем отрывочные сведения о протекании работы.

Все эти сведения складывают воспринимаемый образ человека.

Большую работу над тем, чтобы воспринимаемый образ был наилучшим ведут PR-менеджеры публичных людей и женщины. Мужчина об этом мало заботится, и это нравится женщине. Ведь мужчина, который сильно заботится о процессе, рассеивается и не доходит до цели.

Замечу следующую деталь. Всё время упоминается слово «наблюдение» – это бездейственный способ познания. Но это оперативный уровень. На тактическом уровне можно, нужно, и в действительной жизни применяются действенные меры познания. Это задавание вопросов, постановка задач, испытания. И это нужно. Но итог всех этих мероприятий – наблюдение. Действий познаваемого человека.

4) Однако и воспринимаемый образ человека ещё не есть основание для вывода о его привлекательности. Например, парень разбил кирпич об голову. Хорошо это или плохо? Радоваться этому или огорчаться? Сам по себе это не имеет значения. Значение имеет: каковы качества нрава этого парня?

Чтобы это определить, нужно преобразовать воспринятый образ в набор качеств. А для этого нужен ум. Который как известно состоит из накопленных знаний, умения их обрабатывать и способности обработать в текущий миг.

Именно для этого преобразования пишутся учебники по психологии, гороскопы, даются советы и тому подобное. Но именно для тебя для создания мнения именно о том человеке всё это лишь предположения – итоговый вывод зависит только от тебя. Интуиции это тоже касается. Интуитивно что-то чувствуешь, но не можешь выразить словесно? Начни думать, наблюдать, испытывать наблюдаемого, чтобы преобразовать смутное чувство в чёткое представление.

Недочеты в этих трёх составляющих – накопленных знаний, умения их обрабатывать и способности обработать в текущий миг – вносят искажения в преобразование образа в набор качеств.

Важными являются и точность, полнота сбора информации об образе. Им могут мешать помехи внешней и внутренней среды. Например.

Парень разбил кирпич об голову. Об чью? Свою или другого человека? А ведь это важно. В первом случае вывод: он крепкий. Во втором – он злой. А почему ты этого не знаешь? Не было возможности узнать или ты не удосужился?

Большая часть работы по составлению мнения проводится неосознанно. Увидел человека, понравился он. Почему? А не знаю. Просто понравился. На самом деле, твоей психологии понравились его лицо, тело, повадки, которые «сказали» что у него подходящие тебе энергетика и психология.

5) На восприятие другого человека влияют и твои личные качества. Одного и того же человека разные люди будут воспринимать по-разному. Это зависит от их ожиданий, осознанных и неосознанных. К тому же ты можешь сознательно интересоваться только частью образа другого человека в зависимости от того, в какой общественной роли он тебя интересует: как сотрудник, как мужчина, как женщина, как специалист в данной области, как гражданка, как отец и так далее.

Чем больше человек нравится, тем больше хочется с ним взаимодействовать на сознательном уровне: умственно (обмениваться мыслями), физически (помогать). Это делается с целью обеспечить обмен энергией. А причём тут психология? А она решает: будет ли польза от этого взаимодействия, не закончится ли оно бедой и потерей энергии. И доводит своё мнение до мозга ощущениями.

Высшая степень «нравления» (приязни, выражаясь литературно) – любовь, низшая – отвращение. Любовь – это желание слиться воедино. Что часто и выражается в объятиях. Именно это «общение душ» и называется «чистой любовью». Любовь и физическое совокупление – понятия пересекающиеся:



Поэтому похабные шутники высмеивают проявления любви. В их понятиях любовь = совокуплению. Что есть подмена понятия на основании их пересечения.

Кстати, если уже затронули вопрос совокупления. А почему мужчине приятно любое совокупление с женщиной, а женщине – только с любимым мужчиной? А в этом вопросе переплетены все уровни человека.

Мужчине всё равно в кого выбрасывать сперму, а заодно и энергию. Его задача – оплодотворить как можно больше самок, чтобы как можно больше увеличить численность вида и повысить его вероятность выживания.

А женщина, хочет, чтобы её оплодотворил лучший – чтобы именно её дети имели наибольшую вероятность выживания. Лучший – понятие непростое. Стержень его тот же – лучше других способный добиться своих целей.

В каменном веке лучший был равен самому сильному. Самый сильный определялся в физической драке, затем, по сути, насиловал всех самок. Причём их мнения «нравится — не нравится» никто не спрашивал. Однако этот мужчина был и лучшим.

По мере развития цивилизации, лучшими, с точки зрения достижения целей, стали становиться всё больше мужчины с деньгами. Всё чаще женщин просто покупали. При этом самих женщин опять же никто не спрашивал. Однако одновременно всё более заметным становился вопрос нравится ли жених невесте. Почему? Человек с деньгами – что ещё нужно? Ну, это сейчас, в момент свадьбы. А чтобы дети выжили и выросли с высокими свойствами выживания, нужно чтобы жених: умел распоряжаться деньгами, был способен защитить себя, жену, детей, умел выстраивать отношения с людьми, имел волю для достижения своих целей и так далее. + всё больше и больше муж и жена выступали как единое целое в вопросах воспитания детей и взаимодействия с внешним миром. А значит им просто должно быть приятно взаимодействовать друг с другом.

Чем больше мужчина способен выполнить вышеперечисленные задачи по энергетическим, психологическим ощущениям и умственной оценке женщины, тем больше он ей нравится → тем охотнее она готова родить для него ребёнка → тем охотнее примет мужчину в себя.

А дружба? Дружба – это тёплое чувство по отношению к другому человеку, которое сознательно или неосознанно расшифровывается как «он мне поможет, когда потребуется». То есть часть приязни. Но эта часть приязни вырабатывается, если в ходе совместного выполнения различных дел и задач человек тебе помогал. Тогда он получает определение «друг».

Дружбой приязнь проверяется. И любовь, как подвид приязни, проверяется тоже дружбой. Если человек не помог, не проявил себя другом, приязнь к нему резко снижается. Почему? А потому что приязнь – это собственно и есть ожидание дружбы. Как, к сожалению, показывает жизнь, дружба не является автоматически взаимным чувством. Слово «друг» часто является заблуждением, самообманом. Например:

- Почему ты его другом считаешь?
- Ну так мы так приятно общаемся.
- Так это знакомство. А дружба в чём проявляется?
- Ну, я ему помогаю в работе.
- А он тебе?
- Вроде не помню. Но я уверен, что когда нужно будет, он поможет.
- Ну так это ты ему друг, а не он тебе.

Думаете данное просвещение прервёт «дружбу»? Нет. Если человек занимается самообманом, значит есть на то причины. Скорее всего это стратегическая самоманипуляция «одиночество». Человек ищет общения любой ценой. А кто-то этим пользуется.

Дружба проверяется жизненными испытаниями. А в случае манипуляций (плохих или хороших) – подстроеными испытаниями. В итоге испытания становится видно, насколько готов пожертвовать собою друг ради друга. Причём самые действенные испытания – когда друзья попадают в положение, в котором они соперничают.

Например, влюбились два друга в одну девушку. Каждому из них придётся решать, кто ему дороже. В данном случае обычно друзья договариваются оставить решение на

усмотрение девушки. Если же речь идёт о подругах, то они обычно рассориваются вдрызг из-за парня.

В общем механизме приязни разобрались. Теперь разберём его частные области.

Чем мужчина нравится женщине

В целом, можно заметить следующее:

Психология мужчины направлена на преобразование окружающего мира.

Психология женщины – на приспособление к окружающему миру.

В обоих случаях, конечно есть разумные пределы:

Мужчина, упёршись в непреодолимые обстоятельства, начнёт приспосабливаться, а иначе получит ещё бОльшие сложности.

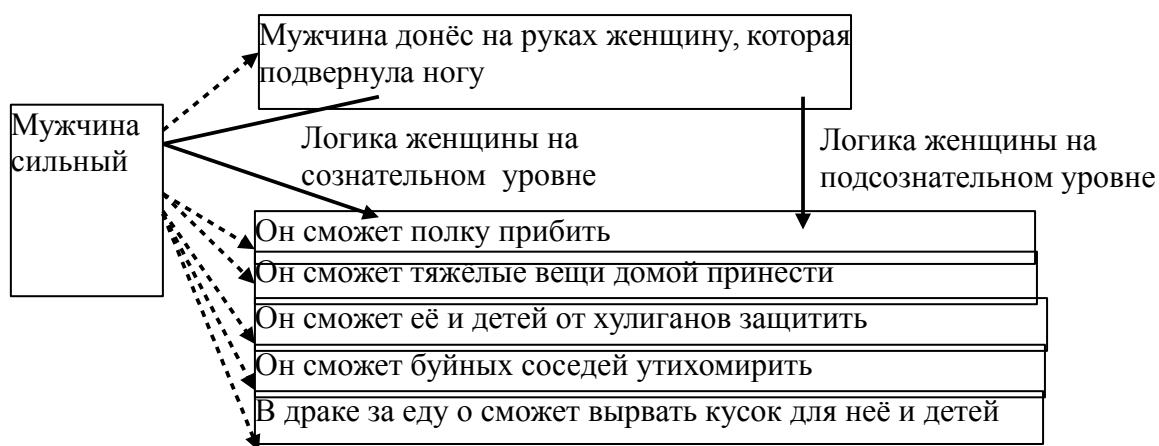
Женщина, чувствуя, что терпеть воздействия окружающего мира больше невозможно, начнёт действовать, чтобы его изменить.

У каждого человека эти пределы свои, и изменяются со временем. Женщине тем больше нравится мужчина, чем больше он способен преобразовывать окружающий мир, а значит добиваться своих целей. Это умение зависит от силы всех уровней мужчины:

- энергетической – запас энергии;
- физической – запас силы, стойкость, устрашение соперников;
- психологической – воля, умение выстроить взаимодействие;
- умственной – умение наилучшим образом направить действие вышперечисленных уровней.

Чем лучше мужчина все эти свойства проявляет, тем больше нравится женщине.

Как говорится, всё гениальное просто. Для восприятия качеств мужчины природа заложила в женщину простой и естественный механизм: проверка их на себе. Например:



Хотя, что касается последних трёх способностей: они зависят, в первую очередь от агрессивности, а уже во вторую – от физической силы. Поэтому женщины, ещё больше чем силу, ценят агрессивность, лихость. Приведённый механизм объясняет, почему женщина благосклонно воспринимает и приятное и, казалось бы, неприятное поведение мужчины: агрессию, грубость, толстокожесть, равнодушие к её словам, насмешки (колкости), приказной тон и так далее.

Поведение, которое мужчине помогает пробивать свои интересы в этой жизни, будет нравится и женщине. Из интереса разберём, почему следующие мужские качества нравятся женщине.

Толстокожесть

Благодаря ей мужчина:

1. Не переживает, когда его критикуют, в том числе с психологическим нажимом → переживания не вмешиваются в мысли → мышление остаётся логичным → мужчина делает, то что ему нужно → идёт к своей цели.

2. Не чувствует страданий того, кого он критикует → не отказывается от намерения раскритиковать → критикуемый совершенствует свою работу → благодаря нажиму мужчины совершенствуется работа, жизнь данного отдела, предприятия, страны.

3. Не чувствует страданий того, кого он критикует → не тратит времени на подбор вводных слов и извинений → быстро добивается исполнения того, что он требует. Это важно как в сложных обстоятельствах, требующих быстрой реакции, так и при соперничестве (людей, предприятий, государств).

Лихость

Это умение увлечь за собой. В одиночку в этой жизни мало чего добьёшься. Если мужчина умеет повести за собой людей – он добьётся в жизни большего.

+ мужская лихость вызывает вихрь чувств внутри женщины (а это вихрь энергии). Каждая женщина мечтает, чтобы её подхватил лихой гусар и унёс на коне в бесконечную даль. А потом сорвал с неё одежду и ворвался в неё.

Напористость

Это понятие не тождественно «упорству». Напористость – это стремление преодолеть границу, преграду, запрет. Это упорство + смелость. В отношении женщины, можно привести такой сравнительный пример:

Мужчина встречает женщину каждую пятницу на её пути домой с букетом цветов. Она не отвечает ему взаимностью. А он всё равно каждую неделю её встречает, застенчиво улыбается отдаёт цветы и исчезает. Это упорство.

Первый раз мужчина встречает женщину, вручает букет цветов и исчезает. Через неделю он снова встречает её с букетом цветов, зачитывает стихотворение и предлагает проводить. Если женщина ответила взаимностью то далее (через определённый временной промежуток): кафе, прогулка, попытка взять за руку во время прогулки, признание в любви, попытка поцеловать – отказ, опять попытка привлечь к себе и поцеловать. Вот это напористость.

Напористость даже способна превратить холодное отношение данной женщины к данному мужчине в любовь. Ведь женщина, в отличие от мужчины, сильно подвержена чужому влиянию – вплоть до смены предпочтений.

Понятно, почему напористость женщине нравится больше, чем упорство: такой человек будет более успешен в делах.

Склонность к риску

1. Понятно дело: «кто не рискует, тот не пьёт шампанского».

2. Женщина любит не только радоваться, но и переживать. Как говорилось выше: что угодно, только бы движение энергии. Поэтому рассказ альпиниста о том как он чуть жив остался, женщина будет воспринимать с замиранием сердца, но слушать будет неотрывно.

Умение принимать решение в условиях неопределённости

Это или рискованные решения – по сути, наугад. Или универсальные решения – которые накрывают несколько возможных сценариев развития обстановки. Женщина боится действовать в таких условиях: «А вдруг последствия для меня будут очень плохие». Мужчина не боится плохих последствий: если они наступят, он справится с ними своей силой.

Нужно заметить, что это умение развивается у мужчины во многом благодаря женщине. Неопределённости в поведении женщины много, а завоевать её нужно – постоянно приходится решать что делать. Как говорится «кто умеет управлять женщиной, то умеет управлять и государством».

Умение доводить до конца

В любом деле его последние 10% забирают 90% энергии. Потому что вблизи завершения любое дело уже надоело, и нужно себя заставлять. Мужчина способен вкладывать большое количество энергии и заставлять себя (и других задействованных).

Вышеосвещённый механизм «проверки на себе» в том числе объясняет, почему женщина «думает одно, говорит другое, делает третье». Пример:

Парень положил руку девушке на талию, силой привлёк её к себе и целует.

Уровень	Реакция на действия парня
Умственный	Это же насилие! А что люди подумают!? Нужно что-то сказать, чтобы ни он ни люди не подумали, что я с этим согласна. «Что-то ты слишком резкий». Не реагирует. Что ж, я сделала всё, что могла.
Энергетический	Приятно
Психологический	Молодец!
Физический	Бездействие (отсутствие сопротивления)

А что женщине не нравится?

1) Перегибы любых качеств мужчины. Например, та же агрессия. В чрезмерном количестве – это уже угроза безопасности женщине и её детям. + возможность рассориться с друзьями, сотрудниками, попасть в тюрьму и тому подобное.

2) Слабые качества. Чрезмерная доброта, терпеливость, мягкость, чувственность и так далее. Пример.

Девушка опоздала на свидание. Парень ничего не сказал. Потом они погуляли. Потом девушка предложила сходить в самый дорогой ночной клуб. Парень согласился. В ночном клубе она постоянно его «раскручивала на деньги». При этом ещё потанцевала со стриптизёром. И успела поговорить с каким-то другим парнем. Сказала, что это её одноклассник, с которым давно не виделись. Под утро он завёз её домой на такси.

Он «терпила». Девушка сознательно или подсознательно понимает: этот парень будет так же сносить наглость своих сотрудников, начальников и других людей в жизни. А, значит, он мало чего добьётся. Зачем такой муж? Поэтому девушка если и будет с ним встречаться, то только пока деньги не закончатся. Но взаимностью ему не ответит. В лучшем случае будет платить дозированной е*лей.

Женщина может и специально испытывать мужчину путём подстройки различных случаев – и смотреть, как он выпутывается из них. Например, столкнуть с соперником, подослать красивую подругу (заодно и подругу проверить). Если это делается с целью найти достойного мужа, а не ради смеха – это манипуляции хорошие. Ведь для женщины выбрать мужа -- или счастье, или судьба под откос.

Интересен ещё механизм женской жалости. Женщина почему-то жалеет сильного мужчину. «Ой, царапинка – давай обработаю». Хотя жалость нужна слабому. А что женщине толку слабого жалеть? От этого он сильнее не станет. Пустая трата времени. А жалеть сильного – это привлекать его внимание, очаровывать.

3) Издевательства, унижения.

Они сильно вытягивают энергию. Это происходит потому что в ходе издевательств, унижения в жертве переплетаются психологическая боль, возможно, физическая, чувство беспомощности, мысль «если сейчас я себя не могу защитить, то и в будущем не смогу».

Мужчина это переносит легче: у него и запас энергии побольше, и его греет мысль о будущей мести.

А у женщины и энергии мало, и она отдаёт себе отчёт, что вряд ли отомстит – силёнок маловато. (Под силой здесь понимается не только физическая, а все возможные силы).

4) Ещё женщину удручают женские качества в мужчине. Например, муж сильно интересуется и разбирается в одежде. Вроде жене стоит радоваться: он с пониманием относится к её любви к шмоткам, не высказывает недовольства по поводу шоппингов. Но ей от этого неуютно. Получается, что тогда она ему не нужна: одежду-то он сам может выбрать.

Или. Муж любит все модное: одежду, машины, планшеты, мебель. Казалось бы, стоит жене радоваться: и на острие прогресса, и постоянно новые впечатления, и есть чем перед знакомыми похвастаться. Но она подсознательно понимает, что у него нет собственного мнения – это угроза его успеху и её обеспеченности.

Чем ещё механизм проверки мужских качеств на себе хорош: даже если проверку мужчина не пройдёт, энергией-то он уже женщину подпитал. А заодно, зачастую, ещё и материально или психологически помог. Материально, в данном случае, – в более широком понятии, чем денежно.

Когда положительные качества у мужчины сильно выражены, женщина им восхищается. Женщина хочет, чтобы рядом с ней был мужчина, превосходство которого она чувствует. Логика здесь проста: мужчина сильно превосходит её по ряду качеств → он будет сильным союзником → с ним будет легче пробиваться по жизни. Кому ж сильный союзник не нужен?

Мужчины. Генералы своих судеб.

Чем женщина нравится мужчине

Мужчине нравятся две женские ипостаси:

1. Доброта, скромность, покорность, терпеливость и так далее. Почему, понятно: покорная жена будет терпеливо сносить все жизненные невзгоды, в том числе обиды со стороны мужа → не уйдёт от него → не оголит тыл мужчины → он сможет добиваться большего успеха в жизни, чем если бы был одиночкой.

2. Возбуждающая яркость, энергичность, неприступность, инициативность и так далее. Почему, тоже понятно: женщина выглядит неприступной → разжигает азарт, потому что добиться её – это повысить уверенность в себе.

Существование второго вида женщин здорово огорчает первый: «Я такая добрая, милая, хозяйственная, заботливая, а он выбрал какую-то стерву». В данном случае, слово «стерва» применено неверно. Верно – «хищница».

Да, хищница – почётная добыча для мужчины. Но, женившись на ней, он может столкнуться с тем, что она плохая хозяйка. Она зазналась из-за большого количества мужского внимания. Но мужское внимание было вчера, и красота завтра завянет, поэтому нужно строить отношения с тем, кто рядом – с мужем. Если же мудрости у этой женщины нет, дело может дойти до развода. И получится, что великолепная красавица осталась «у разбитого корыта», в то время как «серая мышка» живёт с неброским парнем, но счастливой жизнью. Э-э-эх, нет в жизни счастья...

Что же делать? Ответ очевиден: совершенствоваться, устранять свои недостатки. Однако выходу на тропу совершенствования мешает сумбур в женской голове, который состоит из следующих мыслей:

1. Если я начну меняться, я потеряю своё «я». А ведь нужно иметь своё «я» чтобы выделяться из толпы соперниц.

2. Я буду меняться, стремясь к данному идеалу красоты. Но ведь и другие женщины к нему стремятся. Получается, что когда я приду к этому идеалу, я стану похожей на многих и не буду выделяться из толпы.

3. Мужчина должен любить меня такой, какая я есть. Если он полюбит меня преукрашенную, то потом он разочаруется и уйдёт. А я останусь с разбитым сердцем.

Разберёмся с этим сумбуром.

Действительно, если приукрашать себя поверхностно, без изменения нрава, образа поведения, мышления, то получается одевание маски. В любом обществе есть эталоны красоты, поэтому маски стремятся к ним. И одевание маски даёт риски:

- слиться с толпой тех, кто похож на эталон красоты;
- обмануть мужчину, получить потом его разочарование, остаться одной.

Ещё хуже выглядят попытки «одеть» шаблоны поведения. Если скромная девушка пытается энергично шутить и громко смеяться, а уверенная девушка сюсюкает -- это выглядит неестественно и отталкивает.

Но, чем лучшая ты есть, тем лучший мужчина тебя полюбит. Значит нужно быть собою. Но себя можно менять изнутри. И если ты становишься лучше, это всё равно ты, но лучшая – этому стоит только порадоваться. Как себя менять? Совершенствуя физический и умственный уровни – это автоматически приведёт к улучшению энергетики и нрава.

Так как все люди разные, находятся в разном жизненном положении, у каждой получится своя дорога развития. Поэтому не приходится беспокоиться что в её конце (вернее на очередном этапе) вдруг окажется, что множество соперниц пришло к одинаковому результату.

Напомню, что совершенствоваться нужно не «вообще», а в продуманных направлениях, в том числе с целью устранить недостатки. Примеры.

Скромной девушке бессмысленно ещё больше читать книг. Лучше пойти на курсы ораторского мастерства, чтобы уметь в нужный момент поддержать разговор -- выделиться из круга присутствующих, показав свои знания.

Девушке с нравом бессмысленно идти на единоборства. Лучше заняться чтением книг о построении семьи и воспитании детей. Чтобы и мудрости набраться, и в нужный момент блеснуть ею перед парнем.

Таким образом, одни повышают вероятность выйти замуж, другие – не развестись.

Отдельно рассмотрим вопрос стерв. По нынешним временам под определением «стерва» понимается требовательная, твёрдая, целеустремлённая женщина. Когда мужчина проявляет эти же качества, это воспринимается окружающими с одобрением. Когда женщина – это неожиданность. И, к сожалению таков уровень развития нашего общества, первая реакция на поведение этой женщины – постараться оскорбить, назвать «стервой». Что имеет глубинное значение «падальщица» Иногда под «стервой» понимается женщина: которая уводит мужа у жены, «разводит» мужчину на деньги. Да, это плохие манипуляции – в них женщина применяет свои сильные качества в плохих целях.

Отсюда вывод. Если женщина слышит, что её называют стервой, ей нужно хорошенько подумать: не делает ли она чего плохого. И если нет – не обращать внимания.

Что нравится мужчине во всех женщинах.

Стремление к красоте

Что вообще такое красота? Какие предметы мы считаем красивыми? Если поразмыслить, то приходят в голову следующие признаки:

- идеальные
- завершённые
- сложенные так, чтобы хорошо подходить под своё предназначение
- упорядоченные

Мир так устроен, что предметы, обладающие этими свойствами, то есть красотой, как раз-то наилучшим образом помогают нам жить, выживать. Возьмём, к примеру, внутреннее убранство дома, которое нам кажется красивым:

- вещи в порядке – это облегчает их поиск – экономит время;
- мелких вещей не слишком много – это облегчает уборку – повышает гигиеничность;

-
-
- мелких вещей не слишком мало – уютно – психологически спокойно – не расходуется энергия;
 - прямых линий нужная доля – создаётся ощущение надёжности, спокойствия;
 - кривых линий нужная доля – создаётся впечатление подогнанности деталей убранства друг к другу – ощущение гармонии;
 - ярких цветов нужная доля – не тоскливо;
 - спокойных цветов нужная доля – нет перевозбуждения (за которым следует желание отдохнуть) – обеспечивается достаточный отдых;
 - цвета естественные, природные – душа расслабляется.

Женщина, имея более высокую чувствительность, лучше чувствует, что красиво, а что нет. Некрасивость вызывает у неё раздражение, и она стремится её заменить на красоту. Мужчина может красоту и не воспринимать сознательно, но она ему нравится психологически, в окружении красоты ему легче живётся, лучше отдыхается.

Добросовестность, правильность

Женщина, в корне, не способна делать некачественно, недобросовестно. Потому что:

- на её основных фронтах: дом, семья, ребёнок – некачественная работа сразу выливается в болезни и растраты;
- в силу чувствительности, она переживает, представляя отрицательные последствия своей работы;
- женщина больше боится наказания и больше получает удовольствия от похвалы.

Верность

Мужчине нужна верная жена, чтобы быть уверенным, что она не предаст его. Предать человека – это всё равно что выбить подпорку, на которую он опирался.

Порядочность

Порядочность – это подвид верности. Это верность женскому идеалу доброты и чистоты. Женский нрав, из-за мягкости, достаточно быстро портится под ударами жизненных невзгод. Как говорится: «Вот молодые девушки. Смотришь на них и радуешься: милые, добрые, ласковые – прямо ангелы. И откуда берутся эти вредные злые бабки?» На это женщины отвечают: «Вот из-за Вас мужиков мы и портимся». Да, кроме ударов внешней среды, мужчина ещё и от себя добавляет. Но, как рассматривалось выше, человек ценится по результату, а не по количеству оправданий. Поэтому ценится незачерствевшая женщина.

Это же касается пьянства, курения, матерщины. Опустившаяся женщина – очень отвратное зрелище. Да и если женщина, например, иногда матюкнётся ради красного словца, это тоже отталкивает.

Хорошо о том, как не зачерстветь рассказано в романе «Джейн Эйр» (Шарлотта Бронте, 1847).

Сострадание

Когда ребёнок с рыданием «вава» протягивает порезанную руку матери, у мужчины сердце сжимается от лицемерия страданий матери, а не от страданий ребёнка. Если ребёнок с той же бедой придёт к отцу. Он скажет: «Не реви. Сейчас йодом замажем». Успокоит конечно, погладит, но переживать сильно не будет.

Заботливость

То, как женщина выкладывается, заботясь о семье, вызывает благоговение мужчины. Как такое маленькое существо проворачивает такое количество дел, при этом мало спит да ещё и имеет силы одаривать всех улыбкой и лаской!

Ах, какая женщина!

1.5.1.4 Умственный уровень

Мужчина постоянно ищет пути и способы достижения своих целей. Поэтому в его голове постоянно крутится необходимая информация. И не просто крутится, а складывается в различные сочетания. Так частенько мужчины придумывают что-нибудь новое, ранее не существовавшее. Сейчас это называется «проактивное мышление» – опережающее мышление, по-русски.

Неожиданные решения называют «остроумными». Это более широкое понятие, чем «смешные», но близкое: выше мы разбирались, что улыбка, смех – это реакция мозга на что-то новое, так-как всё новое обычно способствует выживанию. Часть остроумных придумок мужчин – это шутки, анекдоты и тому подобное.

Не нужно путать остроумие с чувством юмора. Последнее – это умение понимать остроумие.

Женщина любит мужчину-шутника. Она подсознательно понимает, что он в трудном положении сможет быстро просчитать возможные пути решения и выбрать лучший. + каждая шутка – это выброс энергии. И, соответственно, сторонится мужчины без чувства юмора. Это действительно «тормоз».

Однако, зачастую, шутник оказывается поверхностным человеком. Он быстро и необычно комбинирует простую информацию, но не любит или не умеет обрабатывать большие объёмы информации для поиска наилучшего решения. И поэтому проигрывает соперничеству за место под солнцем вдумчивым ребятам, которые не шутники, но как придумают что-нибудь остроумное, шутнику плакать хочется.

Комбинирование информации хорошо, а управление своим мышлением для достижения заданной цели – ещё лучше. Поэтому мужчина всю жизнь с удовольствием осваивает алгоритмы обработки информации. Вообще, то как мыслит мужчина хорошо отражено в Теории решения изобретательских задач (ТРИЗ). Мужчина не рождается с тем образом мышления, который эта теория проповедует, но за свою жизнь в большей или меньшей мере к нему приходит.

Женщина опережающе думать не любит. Ведь это потери энергии. Поэтому женщина мыслит реактивно: появилась трудность – начинает думать, как её решить. Но, с другой стороны, сознание человека не может быть пустым. Поэтому, если долго трудностей нет, женщина начинает их искать или сама себе устраивать.

Благодаря такому устройству мышления женщина не устаёт от однообразной работы. Так задумано природой, чтобы женщинам нравилось ухаживать за детьми: уход за маленьким ребёнком – это постоянные трудности и однообразные операции.

А может тогда вообще не стоит женщинам ум развивать? Пусть бы сидели дома: детей нянчили, да борщ варили. Отнюдь. Женщина ещё и воспитывает ребёнка. А воспитание – это, по сути, подготовка к взрослой жизни. Значит в этой жизни женщина должна разбираться и уметь успешно выстраивать свою жизнь – а это без ума невозможно.

Также, как следствие устройства своего мышления, женщины совершенно неостроумны. И с чувством юмора плохо. Ведь чтобы понять шутку, нужно сопоставить её в своей голове с соответствующей информацией – а для этого нужно думать. Да и информации может не быть. Кругозор у женщин уже.

В школе девочки прилежнее мальчиков, а в жизни, мальчики, почему-то успешнее девочек. И дело здесь не в том, что женщина отягощена заботами о детях. Нет, просто мальчики всю жизнь совершенствуют алгоритмы принятия решений, а девочки просто набирают знаний. Кроме того мальчики напористее.

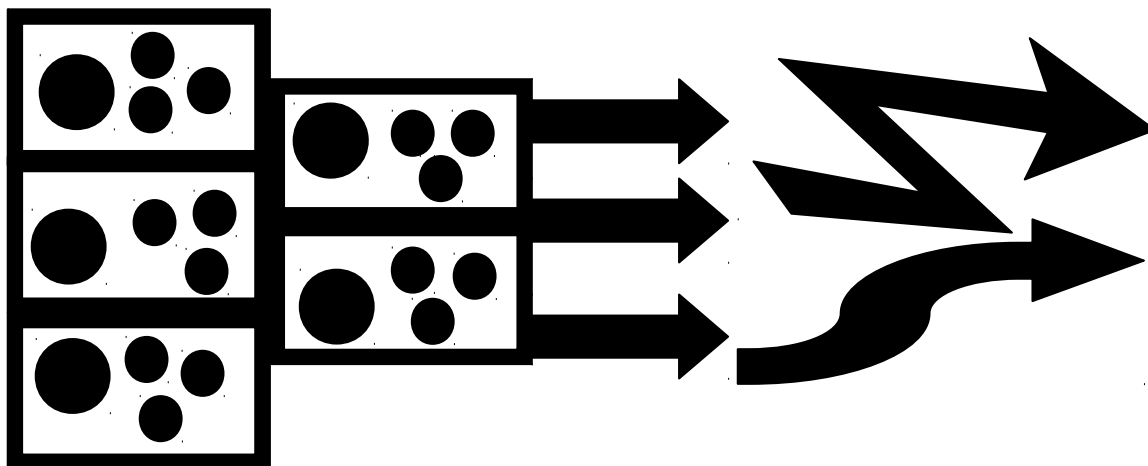
Впрочем, мудрая женщина на шутки про женский ум не обижаются. А ищет себе мужчину, которые будет думать и за себя, и за неё – вот это стратегия женского жизненного успеха.

Хитрая ещё и прячется за этот стереотип: да я дура, что с меня возьмёшь, поэтому простите меня, пожалуйста.

Вообще, обижаться на то, что тебя считают глупым – тоже глупость. Ведь данное мнение -- это объективная действительность. На неё глупо обижаться: обижайся, не обижайся – объективной действительности всё равно. Поэтому нужно:

- опровергнуть это мнение, если собеседник не прав;
- а если собеседник прав, то «браться за ум», чтобы изменить его мнение в будущем.

Взаимодействие мужчин, женщин, детей, стариков в обществе можно изобразить следующим образом:



Самые лихие мужчины идут в авангарде развития общества. Они пробивают или физически материю, или сопротивление соперников. Кто-то делает это прямолинейно, кто-то хитростью. Но, как-бы то ни было, они пробивают первую тропу. Причём они не следят сильно за упорядоченностью как своей работы, так и окружающей действительности. Главное – пробиться.

За ними идут более системно мыслящие мужчины, которые упорядочивают движение вперёд, выстраивают какие-то системы.

Затем прибывают спокойномыслящие мужчины, которые воплощают в жизнь задумки «системотехников». На этом этапе создаются достаточные условия для жизни женщин и детей, которые и прибывают последними. Эти условия обозначены прямоугольниками. Женщины и дети обозначены кружочками.

Примеры, соответственно.

Пример 1. Заселение неосвоенных земель.

Первооткрыватели проходят неизведанным тропами, наносят местность на карту. За собой они оставляют бочки из под горючего. Им явно не до того, чтобы их убирать за собою.

Затем приезжают опытные устроители. Например, чиновники. Они создают органы управления на новой земле, которые выстраивают добычу, использование и распределение открытых ресурсов, и в том числе обеспечивает снабжение первооткрывателей.

Прибывают, рабочие, крестьяне. Прибывают строители и возводят здания и сооружения на новых землях.

Затем прибывают женщины, появляются дети. Женщины заботятся о мужчинах. Забота это ряд мелких операций, которые отнимают время. Тем самым женщины высвобождают у мужчин время на более сложную работу. И это главное.

В том числе женщины проводят мелкие работы по обустройству зданий и сооружений. Это видимая часть заботы, значимая, но второстепенная.

Дети сменяют постаревших мужчин и женщин. Старики доживают своё в созданных условиях, заботясь, насколько возможно о других членах общества. Находится в данной схеме они могут везде – смотря сколько у них сил и умений.

Пример 2. Выход предприятия на новый рынок сбыта.

Знающие продавцы находят и заинтересовывают покупателей, подписывают протокол о намерениях.

Приезжают сотрудники и открывают филиал, устраивают небольшой отдел продаж.

По мере роста продаж офис наполняется вспомогательными сотрудниками. В том числе женщинами. Заботой в данном случае является снятие с мужчин простых однообразных операций, чтобы они могли больше времени уделять работе с размахом. Например, снятие обязанности выписывать накладные. Также женщины начинают обустроить офис:

- наводить порядок – благодаря этому мужчины меньше теряют времени на поиск необходимых документов;
- расставлять цветы – в периоды отдыха мужчины лучше отдыхают, а значит лучше затем работают.

Так общности и всё общество движутся вперёд сквозь сопротивление материи.

Как отмечалось, мужчина стремится сосредоточиться на главном – это помогает достигнуть цели. Женщина стремится охватить вниманием все мелочи – чтобы наиболее загрузить сознание и не скучать – чтобы не упустить никаких деталей на ребёнке и касающихся ребёнка.

Мужскому сосредоточению помогает его «толстокожесть». Хотя он более физически чувствителен к холоду, голоду, болезни, чем женщина, он придаёт им меньше значения. И может отключить мозг от их восприятия и сосредоточиться на размышлении. Он способен сделать что-то некачественно или вообще не сделать, если это отвлекает его от главного.

Женщина же чутко реагирует на любую информацию, поступающую в мозг + добросовестно ко всему относится → стремится всё обдумать, всё сделать → расплывается. Казалось бы можно расставить значимости – но и расстановка значимостей это тоже мыслительный алгоритм, в чём женщина не сильна.

Соответственно, мужчины имеют более ясный ум.

Пример. Покупатель пришёл в магазин за планшетом. Покажем разницу его мышления в зависимости от пола.

Мужская логика.

Так, нужен мобильный компьютер. Виды: ноутбук, ультрабук, планшет. По каким показателям выбирать? По величине и массе понятно – это вторично. Экран нужен матовый. Для чего он мне нужен? Документы редактировать в дороге, почту читать, фильмы смотреть. Так, диск можно воткнуть только в ноутбук. Но и диски уже отходят. Тогда есть смысл брать планшет. Но что-то флеш-разъемов маловато. Так, нужно подумать: 1) сколько я за раз буду втыкать флешек; 2) посмотреть какие вообще бывают планшеты с каким количеством флешек. А потому вернуться к вопросу выбора девайса.

Женская логика.

Нужен планшет, а то все уже с планшетами, одна я как лохушка. Нужно взять этот красненький. Нет, он для сумочки великоват. Тогда – тот беленький. Хотя мне беленький цвет не очень подходит. А почту я на нём смогу читать? А в соцсетях сидеть? Смогу. А может ультрабук взять? На нём и работать можно. А может то и другое. Нет денег столько нет. А носить его не тяжело будет? Вроде нет. Но планшет меньше. Но вижу, в нём флеш-разъемов мало. Работать на нём точно не смогу. Может тогда ультрабук? Но его не всегда с собою возьмёшь – буду выглядеть как лохушка. Тогда планшет? Но я им пользоваться буду раз в неделю. Что же выбрать?

То есть мужчина в своём мышлении приходит к чёткому результату. Если появляется препятствие, мужчина останавливается на промежуточном результате, но опять же чётком. И переключается на преодоление препятствия. Не будем смеяться над тем, что женщина выбирает вещь по цвету и имиджу. У неё свои предпочтения. Задача данного примера

показать, что она, не имея чётких алгоритмов мышления, столкнувшись с препятствием, начинает буксовать. В итоге, она или вообще ничего не делает, или делает выбор спонтанно. И насколько полезен данный выбор – это уж как повезёт. А если рядом находится продавец-манипулятор, то повезёт ему.

Женская мягкость, уступчивость происходит, в первую очередь, из устройства мышления женщины, а не из её психологии. Когда мужчина её долго просит, он просто «загружает» её мозг – она устаёт сопротивляться. Уговоры могут поддерживаться психологическим и энергетическими манипуляциями – тогда женщину предают и эти уровни.

Так как женщина чувствительна и наблюдательна, она хорошо видит состояние собеседника → ведёт разговор так, чтобы не причинить ему боль, неудобства. Это называется чувство такта. Мужчине это незнакомо. Он прёт как бульдозер. То и другое может быть и хорошо и плохо, в зависимости от собеседника.

Женская чувствительность приводит к мыслительному явлению «бегство от действительности» Если женщину что-то сильно ранит, пугает, она будет стараться об этом не думать. Но если это трудность, думать о ней нужно, чтобы разрешить и устранить. Но женщина этого не может. И трудность нарастает и нарастает пока не дойдёт до такого предела, что терпеть уже невозможно. Тогда женщина срывается психологически и начинает её разрешать беспорядочными действиями с разных уровней: кричит, плачет, угрожает, что-то придумывает.

Если речь идёт не о простом предупредительном мероприятии вроде похода в аптеку за витаминами для ребёнка, а о масштабном деле вроде изучения практики составления договоров, то женщину не убедишь за него взяться. Она сначала будет относиться к этому беспечно, потом будет ждать пока отчётливо «запахнет жареным», потом начнёт искать, кто бы это за неё разрешил трудность, и только потом со вздохами начнёт вдумываться в суть трудности и изучать соответствующую информацию.

Крайний вид «бегства от действительности» – боязнь правды. Например, сотруднице говорят, что она недостаточно глубоко разбирается в офисных приложениях на ЭВМ. Если ей это признать, тогда получается нужно:

- признать, что она менее квалифицирована, чем другие сотрудники;
- начать осваивать глубже компьютер, а ей это неинтересно – значит затратно по энергии;
- тратить время на более глубокое освоение компьютера.

Видя сознательно или подсознательно, что признание правды повлечёт за собой ряд сложностей, женщина решает, что лучше её не признавать. Другой пример.

Подруги говорят девушке, что ей стоит поменять своё поведение – она отпугивает мужчин. Менять своё поведение? Это же трудно. Лучше придумать, что её сглазили, и пойти тратить деньги на гадалок. Что угодно, любые уклонения и самооправдания – лишь бы не заниматься вопросом по его сути.

Мужчина ясно представляет себе цепочки развития событий, поэтому стремится уничтожить сложность ещё до её появления.

Однако от всех неприятностей не уклонишься. И получается, что у женщины они накапливаются и не решаются. Чтобы женщина не сошла с ума, её мозг содержит механизмы стирания переживаний:

- в силу высокой восприимчивости, новые яркие впечатления просто затирают старые;
- во время менструаций происходит серьёзный сброс памяти.

Поэтому, в частности, женщины веками переносят «извечную женскую участь: прощать и ждать», и пока никто от этого не умер и с ума не сошёл. А для мужчины механизм стирания памяти очень удивителен: ведь это потеря контроля над ходом событий. Женщине же

нормально – она живёт краткосрочными делами и не переживает. А для долгосрочных – мужчина есть.

Люди, вообще, запоминают то, что им важно, интересно. Поэтому мужчина запоминает информацию. Женщина – впечатления. Например, муж и жена посетили в первый раз какое-то учреждение. Встретили там знакомых: чету Михеевых. Поговорили, решили свои вопросы и уехали. Если через какое-то время спросить про это учреждение. Мужчине, чтобы взять в толк, о каком учреждении идёт речь, нужно напомнить адрес, облик здания. Потому что он это запомнил. А заодно он запомнил внутреннюю планировку и окружающую территорию. Женщине эту информацию напоминать бесполезно. А вот если сказать «там где с Михеевыми встретились», он вспомнит сразу.

Исходя из этого мужчины имеют чёткую «систему координат»: видение устройства окружающего мира. Как физического, так и процессов, протекающих в нём. Для женщины это размытая разноцветная картина со вспышками кое-где. Что-то вроде фотографии галактики с пыльной туманностью. Плохо это или хорошо? Мы принимаем решения, исходя из каких-то условий. Чем больше условий мы осознаём и чем чётче – тем жизнеспособнее решение. Ведь оно будет проводиться в жизнь в окружающем мире.

Другое проявление неверного восприятия действительности у женщины – отсутствие чувства меры, границы. Большую часть жизни человек живёт в рамках границ, установленных его уверенностью. У мужчин они пошире, у женщин поуже. Мужчина, выйдя за привычные границы довольно быстро оценит обстановку и увидит границы следующие, за которые выходить не стоит. По крайней мере, пока. Женщина, если уж вырвалась, то теряет голову и летит напропалую. «Дал бабе волю – готовься огребать последствия».

Например, у девушки есть привычка рассказывать обо всех событиях за день, жаловаться на все неприятности – в общем лишь бы болтать. Познакомилась с парнем. Она сначала скромничает, а потом всё чаще и чаще начинает ему звонить. Парень воспитанный и с чувством такта. Но в один «прекрасный» день он сухо разрывает с ней отношения. Она в недоумении: «Почему? А, явно соперница завелась». Может и завелась, может и нет. В любом случае причина одна: перешла границу терпения.

Более простой пример: на корпоративе мужчина выпьет, но на стол танцевать не полезет.

Грустный пример: быстрая потеря зрения женщинами. В наше время женщины много работают с бумагами и за ЭВМ. И не могут себя поставить в рамки: устроить жёсткий график труда и отдыха. Причины этого:

- энергетическая: желание выложиться, выбросить энергию;
- психологическая: желание помочь;
- умственная: желание выслужиться.

Зря. Всего должно быть в меру. Больная и слепая ты нанимателю не нужна. Некоторые идут по простому пути: капают «чудодейственные капли», чтобы снять резь в глазах. Это самообман. Резь временно снимается, но мышцы глаз от этого не восстанавливаются.

Некоторые женщины отдают себе отчёт в том, что неспособны себя сдерживать, и выбирают себе в супруги строгого мужчину, который «держит в узде».

Так как в современном мире женщина имеет свободу действий, ей как-то нужно принимать решения. Причём, чтобы выдерживать соперничество с мужчинами алгоритм принятия решения должен быть как можно более близок мужскому. Потому что мужской механизм мышления наиболее чётко направлен на достижение цели. Любой другой будет уступать ему в действенности. Так как мужского механизма мышления у женщины нет, она пытается его симитировать:

1. Придумать хитрость. Если продумать женские хитрости: это очень простые схемы, которые достигают цели только благодаря женским манипуляциям.

2. Создать или получить стереотип и от него отталкиваться.

Поговорим о женских стереотипах. Они, как и все стереотипы могут иметь недостатки:

- Подходить не ко всем внешне сходным случаям. Но женщина упорно будет применять этот стереотип, так как у неё просто нет другого алгоритма принятия решения. Мужчины называют это «пули в голове».
- Устаревать. Жизнь-то быстро вперёд идёт.
- Быть вообще безосновательными. Мужчины называют это «дурь несусветная». Например: «Женщина должна иметь своё мнение и твёрдо его отстаивать».

Мужчину женские стереотипы бесят. Потому что это редкостная глупость, но женщину не переубедить. Даже если мужчина, действительно благожелательно, хочет рассказать, какое решение верное, женщина будет стоять на своём «из принципа». Изнанка этого «принципа» проста:

1. Не хочется сознаваться, что ленишься думать. Тем более лень менять алгоритм мышления – ведь это опять же думать.

2. Есть хоть какая-то возможность показать мужчине, что женщина не целиком в его власти.

3. Поддерживать мужской стереотип, что женщину невозможно просчитать и предсказать.

Здесь мужчине стоит вспомнить, что женщина живёт в мире чувств, а не логики. И действовать нужно соответственно: «Женщину не нужно понимать, женщину нужно просто любить». Если женщина чувствует хорошее отношение она выполнит просьбу мужчины, не сильно в неё вдумываясь. Но, к сожалению, и многие мужские манипуляции основаны на этом механизме.

Хотя женщине и приятно, когда мужчина бесится от бессилия в попытках её переубедить, вообще стереотипы ей вредны. И развитие тормозят, и защищённость перед манипуляциями снижают. Женщину не нужно обманывать. Нужно нащупать её стереотип → показать, что ты ему соответствуешь → понравиться ей → и она сама себя обманет по поводу остальных твоих качеств.

Например, девушка рассказывает парню, что ей нравятся собаки, но родители ей заводить не позволяют. Парень говорит, что и ему собаки нравятся, и только о них весь вечер и разговаривает. У неё срабатывает стереотип: «любит собак – значит добрый». И она уже не разбирается в деталях: действительно ли он их любит, добрый он или злой, заботливый или нет и так далее.

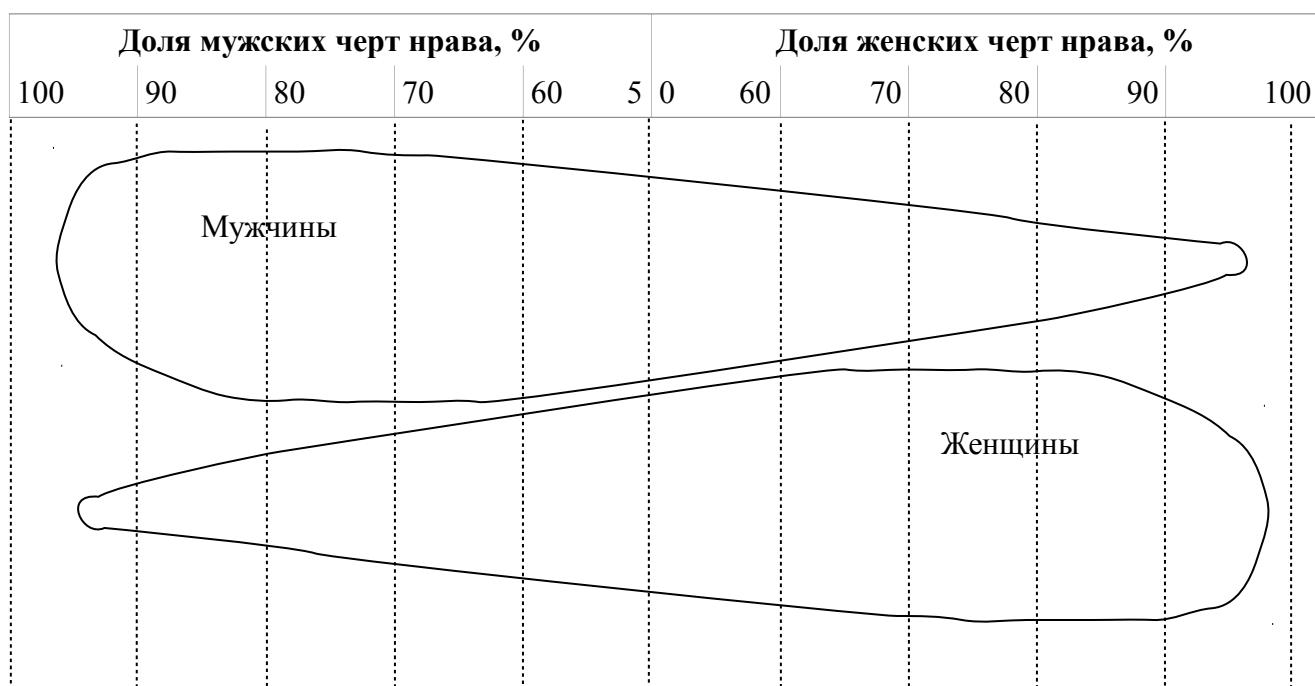
Хорошо на работу мозга обоих полов влияет любовь. Мысли приобретают больший размах – человек обретает способность придумывать, творить что-то необычайное, превосходное, восхитительное, огромное. Почему? Ответ прост: включается механизм завоевания объекта любви. Влюбился → нужно выделиться из толпы соперников, причём на наиболее возможном количестве уровней → в том числе на умственном → нужно придумать что-нибудь необычное.

Лишний раз напомню, что ум человека влияет на все его другие подсистемы. И где он не может повлиять мигом, там может изменить постепенно. Поэтому любые свои недостатки, в том числе недостаток ума, можно планомерно уменьшать до полного изжития или хотя бы до безопасного уровня. И это касается и мужчин, и женщин.

Подытожим.

Всё вышесказанное касалось 100%-ых мужчин и 100%-ых женщин. Однако в жизни таких нет вообще. Все мужчины и женщины обладают набором и мужских и женских качеств. Каждый человек в разном соотношении. Если всех мужчин и женщин расположить в

виде точек на диаграмме соотношения мужских и женских черт нрава, то получится следующая картина:



(Если провести подробное статистическое исследование, то формы фигур могут быть другими, но суть та же).

Видно, что у каждого человека есть в нраве мужские и женские черты. Природой так устроено, что мужчины и женщины так притягиваются друг к другу, чтобы в сумме, в семье, было 100% женских качеств и 100% мужских. То есть полный арсенал на все случаи жизни. На практике такая идеальная сумма может и не сложиться. Однако люди – существа разумные и способные к развитию. Поэтому могут заняться самосовершенствованием и прийти к 200% через какое-то время.

Значит ли это, что человек у которого 50% мужских и женских качеств идеален и гармоничен? А идеальная семья – это союз мужчины и женщины у которых по 50% мужских и женских качеств? Ведь это два уравновешенных человека: идеал, гармония и отсутствие ссор.

Не стоит механически распространять упрощённую схему на сложную жизнь. Например, мужчина на 50% не будет толком иметь успеха у женщин. Ведь женщине нужен мужчина: который, чем ближе к 100%, тем привлекательнее. А с мужчинами ему нужно соперничать за женщин, деньги и прочее. Это тоже тяжело: не хватает мужского запала, ведь он на 50% женщина. У женщин то же самое, только наоборот.

Жизнь такой семьи – это «фруктовый кефир». Ни огня, ни всплеска.

Вроде беда получается. Да нет, в природе всё мудро устроено. Люди с разным соотношением мужских и женских качеств в данном теле нужны, потому что работы существуют разные. Поэтому каждому человеку для счастья нужно найти ту работу, которая соответствует его строению нрава. А тем, у кого много черт противоположного пола:

1. Развивать черты своего пола. И, как отмечалось выше, при упорном развитии можно со временем и обогнать одарённых этим делом от рождения. Чахлик, например, годам к 30 может стать маленьким терминатором. В то время как его собратья-мужики уже обрызгнут и отрастят пивной пузик.

2. Не стоит изживать черты противоположного пола. Их тоже стоит в разумных пределах развивать. Любое качество в жизни пригодится. Например:

Мужчине – гибкость. Она поможет в бою.

Женщине – сила. Ведь мужчина не может находиться рядом с нею 100% времени и защищать её и детей.

И вообще, в разумных пределах, перенимать возможности тела, нрава, мышления противоположного пола очень даже полезно. В жизни всё пригодится. Что понимается под разумными пределами:

Во-первых, перенятие на столько, чтобы не задавить черты своего пола. Например, в современной деловой жизни женщины стремятся во всём походить на мужчин: в работоспособности, твёрдости, логичности и так далее. Это тупиковый путь. Если женщина стремится стать мужчиной, она им все равно полностью не станет, а внимание мужчин потеряет. Математически можно так выразить:

лучше иметь в арсенале 30% своей мужественности + 70% мужественности влюблённого мужчины,

чем 30% прирождённой мужественности + 30% наработанной мужественности + 40% мужественности влюблённого мужчины .

В чём разница, если вроде от перестановки слагаемых сумма не меняется? А в том, что наработанную мужественность нужно поддерживать – затраты времени, душевных сил, денег.

Во-вторых, перенятие по сути, а не внешне. Например, сила – это сила, а не в рельеф мышц.

Вообще, в ходе жизни, все мы в какой-то мере перенимаем черты противоположного пола. Это нужно на случай, когда жизнь заставит его заменить: например, если жена заболела, если муж ушёл на войну. Выполнять работу другого пола – это неинтересно, а потому энергозатратно. Но ничего не поделаешь. Не выполнять – вообще смерть. Поэтому, нужно уметь переходить в «режим противоположного пола». Мы это рассматривали в самоманипуляциях: «неготовность к затяжным трудностям».

А зачем существуют люди, которые имеют такой нрав, что явно не в своём теле родились? Природа не ошиблась. И такие люди нужны.

Предназначение женщины – забота. Однако забота проявляется не только в личном взаимодействии но и в работе «заботящихся организаций». Это, например, учреждения образования, медицины, предприятия лёгкой и пищевой промышленности, госорганы, прокуратура и так далее.

В этих областях особенно вредна недобросовестность, спешка. Поэтому в них должны работать, в основном, женщины. Но там есть руководящие должности. А руководитель для успешного управления должен совмещать как мужской нрав и строение мышления, так и знание дела. Вот для руководящих должностей в этих организациях женщины с мужским нравом и созданы.

Предназначение мужчины – служение. Существуют области деятельности, для работы в которых нужна высокая чувствительность, чтобы не навредить. И вообще, чтобы понять эту деятельность. Это различные области культуры, искусствоведение, история, архивное дело, языкознание, археология, музейное дело и так далее. То есть нужен женский подход.

Но и эти области деятельности нужно, как развивать, так и оборонять. Как в развитии, так и в обороне важны мужская твёрдость, несгибаемость, целеустремлённость, способность вступить в бой, а не смалодушничать. Поэтому для рядовых должностей в этих областях деятельности и созданы мужчины с преобладанием женских черт нрава. Есть такой анекдот:

«Два искусствоведа поспорили на конференции. Один был очень силен в эпохе Екатерины II. Но в споре победил другой. Он был очень силен физически».

Если человека заносит не в ту область, для которой он предназначен, ему становится неуютно: почему-то не ценят его достижения. Он начинает обижаться: «Мне завидуют, потому что я не такой. Они видят во мне угрозу». Всё гораздо проще и глубже. Люди так

устроены, что они ценят представителя противоположного пола, если он выполняет своё предназначение. Это логично, ведь если каждый человек перестанет выполнять своё предназначение, общество сначала деградирует (придёт в упадок, по-русски), а потом вымрет.

1.5.2 Создание семьи

Сразу возникает вопрос: а зачем жениться? Вернее, он раскладывается на два вопроса:

1. Зачем сожительствовать?
2. Зачем официально оформлять брак?

(Так как хорошее дело «браком» не назовут, далее будем применять определение «супружество»).

1.5.2.1 Зачем жениться

Разберёмся.

Сначала: зачем сожительствовать.

Действительно, лет 100 назад супружество мужчины и женщины – это был вопрос выживания. Одному хозяйство вести было невозможно. Кроме того, в супружестве появляются дети. Даже если не учитывать психологическое счастье, которое они приносят, дети тоже нужны были выживания. Они заботились о родителях, когда те старели, – не давали умереть от бессилия и истощения.

В наше время вроде вместе жить и не нужно. В целом, это объясняется возросшей специализацией в обществе. Хозяйство могут вести самостоятельно и мужчина, и женщина. Мужчине нужно постирать? Есть стиральная машина. Женщине нужно починить стиральную машину? Можно вызывать мастера.

А психологическое удовольствие? От общения, совокупления. Ну так это ж можно вечер, ночь вместе провести, выходные.

Поверхностно всё так просто и выглядит. Однако если продумать все дела, которыми занимается человек в суточном, недельном, месячном, годичном промежутке, то соительство оказывается выгоднее. Рассмотрим это с разных сторон.

Экономическая сторона

Начнём с неё для самых бездушных.

Прямая экономия

Мужчине нужна тарелка борща. В каком случае она ему обойдётся дешевле: если сготовила жена или если купил в столовой? (Не говоря уж о ресторане). Ответ очевиден. Так как в столовой, кроме стоимости продуктов, входящих в борщ, приходится платить за зарплату работников, амортизацию ремонта здания и закупки оборудования, прибыль, налоги и так далее.

Ты можешь возразить: но ведь в жену приходится порядком вкладываться в виде покупаемых вещей. А чтобы очередную женщину в постель затащить не больше вкладываться приходится? Кто-то скажет: «Да, пусть женщины платят за себя. Тогда все будет экономно и по справедливости». Наивный. Красивая женщина за себя на стадии ухаживания никогда платить не будет. Потому что за неё соперничают мужчины. И чтобы опередить соперника каждый из них предложит заплатить за женщину – а ей отказываться от этого, действительно, глупо. Поэтому жена экономически выгодна. И ещё выгоднее она с точки зрения экономии времени.

По той же логике экономически выгоден муж. Наёмный мастер не будет работать за тарелку борща. А вот по времени муж – это сплошная растрата. Но это возмещается энергетически и психологически: женщина с удовольствием тратит своё время на ласку и заботу.

Экономия на масштабе

Двум отдельным людям нужны: 2 квартиры, 2 стиральных машины, 2 набора посуды, 2 холодильника и так далее. При том всё это, задумайтесь, большую часть времени простаивает без дела. Создание семьи – это экономия на сокращении вложений. Не ровно в 2 раза. Например 2 стиральных машины по 3,5 кг заменяются на 1, но, скорее всего, 5 кг. ЭВМ,

по нынешним временам, каждому нужна своя. Но, в целом, раза в 1,5 экономия получается.

Другая сторона. При мытье сковородки моющего средства и воды тратится одинаково, независимо от того, насколько сковорода была полна. Значит, если из неё едят двое, это экономичнее в 2 раза, чем если 2 человека едят из 2 разных сковородок.

Также получается экономия по времени. Почему 1 человек постирает одежду за 2 быстрее, чем 2 постираются самостоятельно? Ведь длительность стирки не меняется. Да, но бич любого производства – это вспомогательные операции. В данном примере это: сортировка белья, расчёт порошка, развешивание на досушку. Если делает всё это 1 человек для 2-х, то делает 1 раз. Время экономится где-то в 1,8 раза.

Чем больше семья, тем большими объёмами она закупает продукты питания, моющие средства и тому подобное. А чем больше упаковка, тем дешевле получается за килограмм. А если грамотно построить закупки, то можно и оптом закупаться по мелкооптовым ценам на 3-6 месяцев вперёд.

Экономия времени

Специализация даёт наибольшую экономию времени. Не будем уходить в отдалённые примеры из промышленности, а рассмотрим выгоды от специализации на примерах из домашнего хозяйства.

Жена занимается готовкой: она помнит рецепты, помнит, где лежат какие продукты, необходимая кухонная утварь. Поэтому готовит наиболее быстро. Она может спараллелить готовку со стиркой.

Муж чинит розетку. Он знает, как она устроена, поэтому не теряет время на то, чтобы разобраться в устройстве. Его не ударит током, потому что он заранее выключил автомат. Он знает, где какой лежит необходимый инструмент. Поэтому починку произведёт наиболее быстро.

Казалось бы, муж может научиться готовить борщ, а жена чинить розетки – вот только и на это нужно время.

Качество

Очевидно. Ну где ещё будет самый вкусный борщ? А если жена подаст борщ, поцелует и скажет «наедайся милый», так он ещё и в 2 раза полезнее.

То же и мужчина: он будет делать дома всё качественно, потому что ему же этим и пользоваться. Более того, наёмный мастер может специально делать некачественно, чтобы его почаще вызывали. И платили денюжку.

Дети

Дети – это самые выгодные инвестиции.

Рано или поздно тебя ждёт старость. Ты заинтересован в том, чтобы в старости о тебе кто-то заботился и защищал. В современном обществе это делают соцслужбы и силовые ведомства соответственно. Однако, если случается экономический спад, эти службы начинают получать меньше денег — а значит хуже работать или вообще не работать.

Казалось бы, на этот случай можно предусмотрительно накопить денег. И получать заботу и охрану за деньги. Но деньги – вещь весьма ненадёжная:

- вклад может исчезнуть вместе с банком;
- наличные и безналичные деньги могут обесцениться;
- ценные бумаги – вообще мусор;
- золото и прочие сокровища у тебя могут отобрать грабители;
- движимое и недвижимое имущество резко падает в цене во время экономического спада; деньги полученные от их продажи у тебя могут отобрать грабители или мошенники.

А кто лучше всего может противостоять любым жизненным перипетиям? Правильно. Поэтому ребёнок сегодня – это взрослый человек завтра, который о тебе позаботится даже в

условиях затруднённого выживания. А если учесть, что дети могут умирать раньше родителей, заводить детей нужно как можно больше.

Ещё шкурная польза от детей. У тебя есть дети – у тебя есть лишняя тема для разговора с деловым партнёром. Родители друзей и одноклассников твоих детей могут оказаться полезными знакомыми для заведения связей.

Да, дети – это затраты времени и денег. Ну так любые инвестиции – это затраты времени и денег. А дети – это самые надёжные инвестиции. Самые живучие.

Психологическая сторона

У кого есть душа и сердце, тот знает, что семья и дети – это самое большое удовольствие счастье в этой жизни.

Ещё раз задумаемся о будущем, но уже с психологической стороны. В молодости все люди физически сильны, полны энергии, а потому самодостаточны. Однако чем больше «мешок годов за спиной», тем больше нужна поддержка психологическая.

Энергетическая сторона

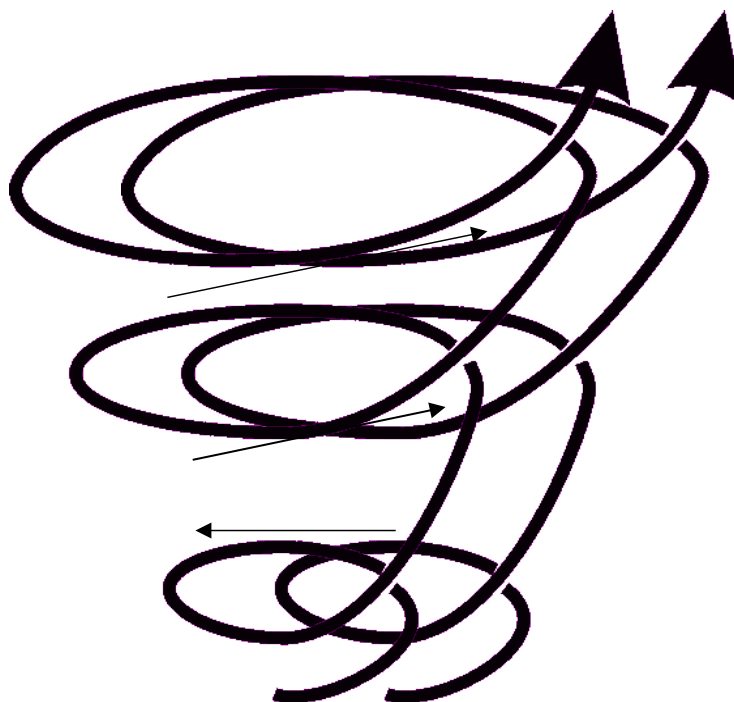
Во-первых, в семье выстраивается энергообмен, который всем полезен и приятен: окружающая среда → мужчина → женщина → дети ... правильно, → игрушки.

Во-вторых, образуется эгрегор, который поддерживает энергетически каждого члена семьи в трудную минуту.

В-третьих, в трудную минуту, члены семьи поддерживают друг друга психологически – а это, в глубине, энергетическая поддержка. Если, например, у мужчины большие трудности, «весь мир против него», то даже такая малость как утешение жены и детей для него дорогого стоят.

В-четвёртых, как мы рассматривали выше, члены семьи воодушевляют друг друга. Вдвоём муж и жена добьются не вдвое больше, а на порядок больше – в 20 раз. Это можно объяснить энергетически: через эгрегоры. Можно проще – механистически.

Цепочка дел, как мужа так и жены, складывается в спираль развития. Муж и жена (а позже и дети) взаимодействуют – их спирали пересекаются. Изобразим это:



Своими делами муж и жена подталкивают друг друга. Подталкивание может быть на всех уровнях: воодушевление, физическая помощь, совет. Это могут быть и способы

«кнута»: заставление, наказание, критика. Как бы то ни было, каждый из них делает свои дела быстрее, а значит и его спираль быстрее взлетает. Что немаловажно, каждый супруг не только делает свои дела быстрее, но и легче решается на новые дела. Одиному человеку решиться на что-то боязно: ему не на кого будет опереться в случае неудачи.

На рисунке спирали развития, движения по жизни: слева – мужа, справа – жены. Стрелками, например, изображены (снизу вверх):

- 1) Муж уговорил жену идти учиться «на права».
- 2) Ребёнок родился – у обоих супругов воодушевление.
- 3) Жена поддержала мужа в решение переехать в другой город на более перспективную (с лучшим будущим, по-русски) работу.

С другой стороны, члены семьи не дают друг другу опуститься. То есть опускаться в жизни (а это тоже происходит по спирали, как мы выше видели) человек будет медленнее, так как этому будут сопротивляться спирали членов его семьи.

С сожительством разобрались. А зачем супружество регистрировать?

Официальная регистрация супружества приводит к имущественным последствиям, оговоренным в законодательстве данной страны. Например: «после развода, всё нажитое имущество делится пополам». Любой человек задумается перед вступлением в официальное супружество:

- А не случится ли скоро развод? Люблю ли я, любит ли меня?
- Не женится ли он(а) ради материальных интересов. Доверяю ли я?

Казалось бы, себя можно обезопасить брачным договором. Однако, если жених и невеста заговорили о брачном договоре, значит нет между ними доверия, значит нет полной, 100% взаимной любви... Стоит ли тогда жениться, если нет взаимного доверия? Впереди, в жизни, будет много испытаний, которые порвут в клочья любую бумагу. И лишь верящие друг друг пары их пройдут.

А может запретить брачные договоры, эту пошлость? Нет, не стоит. Соблазн подписать брачный договор – ещё одна проверка чувств.

Всё вышеперечисленное ещё раз показывает, почему не стоит женщинам «отдаваться» мужчине до официальной регистрации супружества. А мужчине и женщине не стоит торопиться с регистрацией супружества, пока они не решили создать семью.

1.5.2.2 Поиск пары для создания семьи

Жениться нужно по любви. Это и общеизвестно, и выше в пользу этого положения было приведено много доводов. Приведём ещё и пояснение, почему любящие друг друга пары меньше ссорятся. Казалось бы, очевидно: потому что любят друг друга. Но, на самом деле, механизм несколько сложнее. Смотри ниже схему 1.5.2.2-1.

Как найти свою любовь?

К сожалению, формулу любви вывести довольно сложно, что видно из схемы в разделе 1.5.1.3. Поэтому придётся действовать способом перебора. Отсюда простой вывод: чем с большим количеством представителей противоположного пола ты переознакомишься, пообщаешься, тем скорее найдёшь свою любовь. При этом у каждого пола есть свои возможности: у мужчин – инициативно знакомиться, у женщин – призывать своим видом. Ведь сама женщина не может первой знакомиться. В этом случае у мужчины возникает подозрение: знакомится сама → значит с нею мужчины не знакомятся → значит что-то в ней не так. Обычно и думать не нужно: что именно не так, сразу по женщине и видно. По нынешним временам, когда мужчины помельчали, женщины прямо стонут: «Мужчины, будьте смелее!». Так что, увидел женщину, отключил мозг – и в атаку!

Атака.

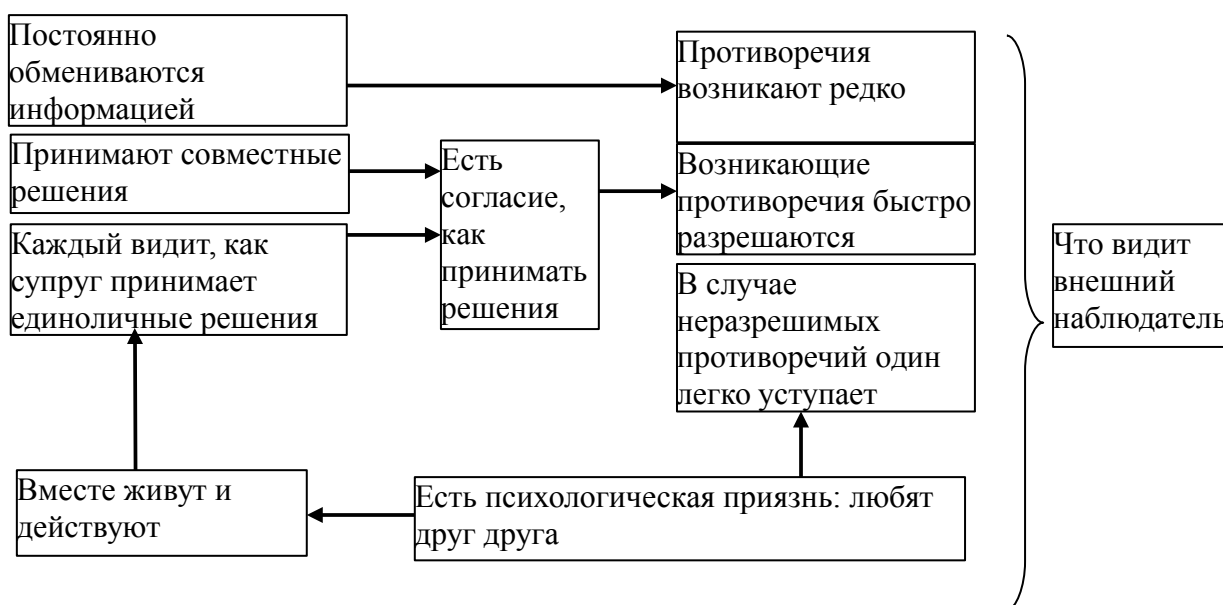


Схема 1.5.2.2-1

А что делать некрасивым людям? Вот не хотят со мною знакомиться. Или не получается у меня знакомиться. Что мне делать горемычному? Что делать — что делать. Совершенствоваться!

1. Начни с простого: внешний вид. Одежда, причёска, опрятность, запах. Подсознательно противоположный пол определяет: можно ли с тобою жить в одной квартире или твоё место в хлеву. Если твоя одежда оригинальная не в тему, то есть висит мешком, имеет дырки, заплатки, несуразное сочетание цветов — от чего это? То ли ты поддаёшься моде — а значит не имеешь собственного мышления. То ли ты решил так выделиться — а значит, не имеешь вкуса. То ли ты вообще не умеешь системно мыслить — а значит с тобою сложно обсуждать и решать вопросы.

2. На внешнем виде многие и останавливаются. Однако одеждой не изменишь физические недостатки: худобу, полноту, неуклюжесть движений и так далее. Если их пытаться скрыть, то противоположный пол их заметит не сразу. А через целых 5 минут! То есть нужно взяться за своё физическое тело — сделать его привлекательным для противоположного пола.

3. Ещё сложнее, но ещё нужнее, совершенствовать свой нрав и ум. Их проявление — это твои черты лица + образ поведения. Совершенствуются они «словом и делом», теорией и практикой: книгами, учёбой и твоими делами. «По одежке встречают», а по твоему уму принимают решение, стоит ли с тобою связывать судьбу. Бывает, что действительно красивые и женщины, и мужчины жалуются, что они не пользуются успехом. А те с кем удаётся познакомиться, оказываются слишком непривлекательными. Из-за этого начинаются всякие мысли про сглаз, родовое проклятие — и прочие поиски самооправдания. Чтобы не заниматься самообманом приведу две шутки:

«Сколько не перекрашивала свои волосы Мальвина, а голова от этого менее фарфоровой не становилась».

«Запись в форуме сайта знакомств.

Дорогие женщины, многие из Вас задают вопросы, которые можно свести к следующим трём:

- Остались ли ещё в этой жизни нормальные мужчины?
- Если да, то где они?
- Почему мне попадаются одни моральные уроды?

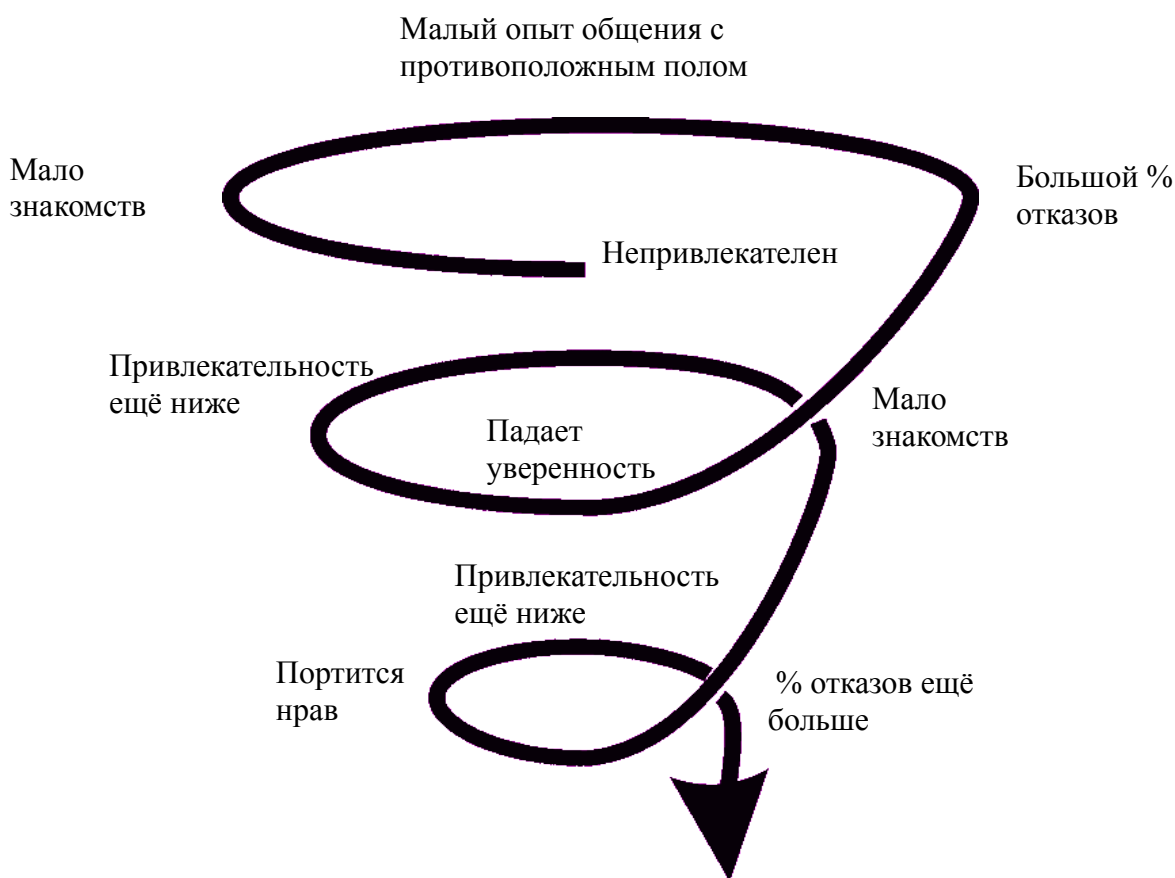
Отвечаю:

- Остались.
- Они ушли к нормальным женщинам.
- Подобное притягивается к подобному».

4. Выбирая пути совершенствования тела, духа, ума, нужно сознательно выбирать те, которые ещё и энергетику разгоняют. И мужчина, и женщина способны увлечь своей энергетикой даже при плохих внешних данных.

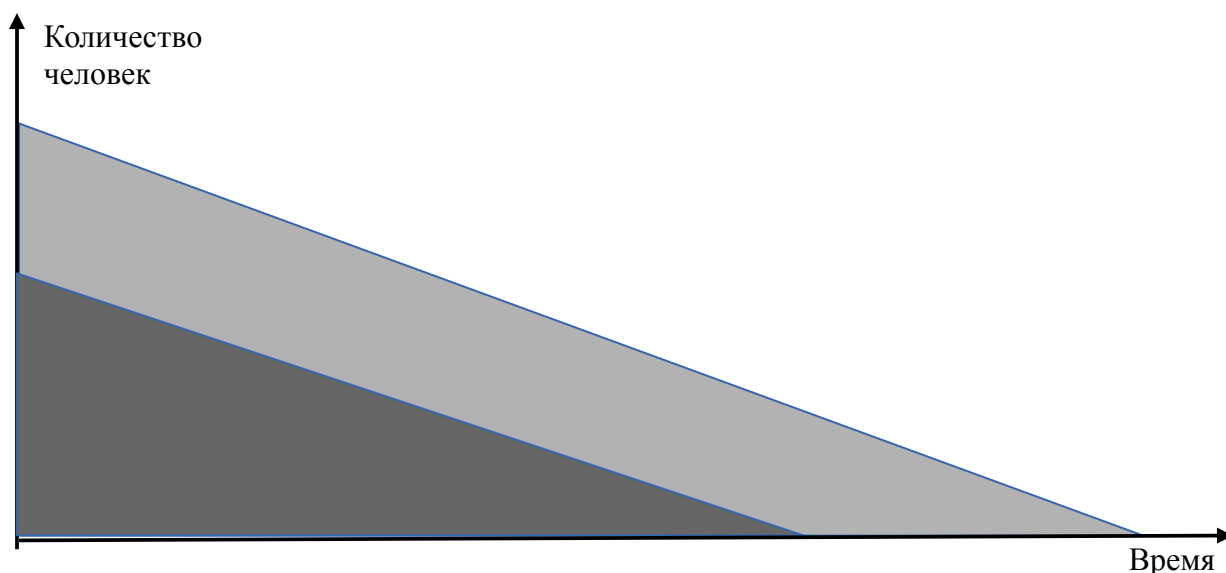
Идя по пути постоянного совершенствования многие некрасивые люди добивались больших успехов у противоположного пола, вообще в личной жизни, в делах, чем красивые. Просто их совокупный набор качеств в один прекрасный день обгонял совокупный набор качеств красавцев, которые, почивая на лаврах, из-за заложенных природой данных останавливаются в своём развитии.

Многие же некрасивые люди сваливаются по спирали:



Некоторые некрасивые люди занимают позицию: «Я специально не буду выглядеть лучше, чтобы мною заинтересовался только тот, кто разглядит красоту моей души». Глупо. По следующим причинам:

1. Есть ли та красота? Этот самообман мы рассматривали выше в мужских манипуляциях. Им могут заниматься и мужчины, и женщины.
2. По мере падения по спирали душевная красота снижается.
3. Пока «обложкой не привлечёшь, с содержанием никто не ознакомится». Снижаешь математическое ожидание встречи человека, который может тебя полюбить – значит удлиняешь время его поиска. А твоё время не бесконечно. Это нагляднее видно на графике:



Светлая область – это количество одиноких представителей противоположного пола
Темная – те из них, кто тебя может полюбить.

Этот график также объясняет, почему девушки выскакивают замуж за нелюбимых. Их логика такова: «Он меня любит. Пьёт в меру. Возможности жизненного успеха у него есть (и прочие самоубеждения). Я его не люблю, но подстроюсь. Стерпится-слюбится. Есть возможность выйти замуж – нужно выходить, пока всех женихов не расхватали». Если женщина в этом случае старается заглушить голос разума. То мужчины – наоборот, заглушить голос сердца: «Да что там. Лицо нормальное, фигура ничего. Что ещё нужно? А всякие любви-моркови – это для Пушкиных».

То есть происходит женитьба по «разумному» или материальному расчёту.

Если опять вспомнить времена, когда мужу и жене невозможно жить друг без друга, этот подход был действенным. Противоречий в отношениях было мало, потому что мужа и жену объединяла борьба за выживание. Сейчас уровень жизни выше, и свой нрав и душевные потребности каждый показывает сильнее. И если один супруг не любит другого может сработать следующий механизм: нелюбящему не нравятся некоторые действия супруга → он это или прямо высказывает или «срывается» по поводу других вещей → второй супруг раз от раза всё больше злится → ухудшается его представление о первом супруге → однажды он его разлюбивает. Всё, приязнь пропала. И супругов, в лучшем случае, тогда связывает только ответственность за возвращение детей.

Есть выражение «жениться нужно на друге». Это неверное определение. Верно: «счастье, если ты женился на друге». То есть женитьба на человеке, с которым пускай даже полное взаимопонимание, без любви – это тот же «разумный расчёт». Он рискован тем, что супругам станет просто скучно друг с другом. В глубине этого явления лежат следующие причины: умственная система удовлетворена, а энергетическая нет → выливается в психологически неприятные ощущения.

С другой стороны, всё время бояться сблизиться из-за видимых недостатков, несоответствий – тоже неверная стратегия. Сколько головой ни думай, а в любовь нужно прыгать как в реку. А там уж как выплывешь зависит и от ума, и от опыта, и от удачи. Может и утонешь, может и о камень расшибёшься, а может и приплывёшь к морю счастья. Всё же лучше, чем стоять на берегу и ёжиться от брызг.

Парням и девушкам с самого начала полового созревания нужно искать себе супругов. Тогда у них, получается, есть целых 6 лет на:

- набор опыта общения с противоположным полом,
- получение навыка определения нрава данного человека,
- поиск своей любви,

проверку чувств.

За 6 лет – это перебор огромного количества вариантов. Не стоит откладывать это на потом. Потом ты будешь занят работой и бытовыми заботами. Всеу своё время.

Тогда девушка сможет выйти замуж, причём и осознанно, и по любви, в 18 лет. А ей выгодно выйти замуж в 18 лет, потому что это в этом возрасте женская красота достигает своего пика. Зачем начинается снижение, которое маскируется косметикой.

Парень, возможно, женится чуть позже. Но тоже тянуть сильно не будет – чтобы всех красавиц не расхватали.

Вспомним о некрасивых. Соответственно, совершенствование некрасивого человека должны начинать его родители с самого детства. + принимать тактические меры: направить его в такие кружки, такую профессию, где он будет окружён противоположным полом.

Что делать если любовь так и не встретилась?

Ну или если женились по любви, а потом при более глубоком познании друг друга любовь испарилась.

Грустно но бывает. Если долго любимый не встречается → под давлением гормонов «падает планка» → нравятся всё менее привлекательные представители противоположного пола → в ходе общения довольно быстро всплывают их недостатки → но других вариантов нет, поэтому нужно придумать оправдание данного выбора для себя и знакомых.

Женщины для самообмана цепляются за любое проявление чувств, за любую положительную черту мужчины. В худшем случае, сами придумывают по схеме: «Да сейчас он ничего (ничто, если быть точным). Но если вдруг..., вот тогда он...» Чистой воды самообман. Если он сейчас никто, то и «в случае чего», он сделает ничто.

Мужчин вышесказанное в той же мере касается. Схема самообмана только отличается: «Ай, ну что эти красавицы. Им только деньги подавай. А вот эта дурнушка меня любит таким, какой я есть».

Как выше рассматривалось, самообман в этом случае в два счёта приводит к разводу. Женщины даже иногда его предвидят, но замуж выходят, чтобы:

- родить для себя ребёнка (для себя рожать грустно, но лучше так, чем никак);
- родить в супружестве, чтобы «за спиной не шептались»;
- получать алименты.

Вынужденная манипуляция. Но и для мужчины, и для женщины подобный сценарий лучше чем полное одиночество.

Есть ещё самообман: «Вот мы поженимся, и всё изменится, потому что мы поженились». На него есть соответствующая шутка: «Основные заблуждения жениха и невесты. Женщина думает, что мужчина после свадьбы изменится. А мужчина думает, что женщина после свадьбы не изменится».

Чем заниматься самообманом, тот, кто женится без любви, должен отдавать себе разумный отчёт:

- я этого человека не люблю;
- из-за этого между нами будет возникать больше противоречий;
- противоречия можно будет разрешать только разумными переговорами, а не надеяться что они сами рассосутся.

Если разума у обоих достаточно, то они могут создать вполне жизнеспособную семью. И, в итоге, и добиться в жизни бОльшего, чем поодиночке, и старость себе обеспечить. Более того, такое супружество не будет обузой, если супруги будут совершенствоваться: развивать в себе те качества, которые нравятся супругу. Получается ещё и в этом польза супружества: получение оценки со стороны и движение исходя из оценки к гармоничному развитию. Пример такого союза приведён в фильме «Влюблён по собственному желанию» (1982, реж. С. Микаэлян).

Как познавать друг друга?

Все наверно слышали историю: «Парень с девушкой были знакомы с детства. В 18 поженились. Через 3 месяца развелись». Как? Как тогда можно быть уверенным в любимом человеке, если даже люди, знавшие друг друга лет 14, ошиблись?

А как они познавали друг друга? Е*ля, кстати, тоже не панацея.

Во-первых, нужно почувствовать, что тянет к этому человеку безмерно, и без всяких самообманов. То есть любовь есть.

Во-вторых, пообщаться на как можно более широкий круг тем. Если своим умственным развитием человек не отталкивает, ещё лучше.

В-третьих, человек проявляет себя в деле. И чем дело сложнее и рискованнее, тем лучше. Поэтому парню и девушке нужно заниматься совместно такими делами, в которых они могли бы себя проявить с разных сторон: умение защищать, умение заботиться, решать бытовые вопросы, вести хозяйство, совместно решать вопросы, взаимоорганизовываться, проявлять психологическую устойчивость, умственное развитие и так далее.

Например, это походы, альпинизм, сельскохозяйственные и строительные работы в доме, на даче, в стройотрядах и тому подобное. Тогда достаточно быстро становится понятно, кто рядом с тобою: «друг, или враг, или так себе».

В-четвёртых, пока не поженились, нужно продолжать проверять свои чувства. Продолжать знакомиться. Да, могут разорваться многолетние отношения. Да ещё и накануне свадьбы – но лучше пара недель неприятностей, чем неприятность на всю жизнь.

В-пятых. Что-то тебя сдерживает от предложения пожениться (принятия предложения)? Ведь оно должно вырываться как птица и с таким же счастьем приниматься. Задумайся хорошенько: что не устраивает в любимом, из-за чего возникает этот стопор?

В-шестых. Исходя из вышесказанного: не спешить.

А как же извечная сложность: влюбляются в ярких, а жить лучше с хозяйственными? А вот если придерживаться вышеприведённых советов по познанию другого человека, то со временем ослепление проходит, а за ним и любовь к человеку, если он яркий но никчемный в хозяйстве. Меняется отношение к жизни → меняется искомый идеальный образ → влюбляешься в более хозяйственного человека.

Ну а если так люблю, что готов простить все недостатки, лишь бы быть вместе? Пожалуйста, если ради любви готов терпеть хозяйственные неурядицы – дело твоё. Вполне возможно что ты в этом случае будешь счастлив.

Сходная трудность: влюбиться в лучшего представителя противоположного пола в окружающей общности. То есть в «первого парня на деревне» или в «лучшую девушку в школе». Выбор лучшего мужчины, женщины – поверхностно, но не совсем глупо, так как лучший – уверенный, а значит не худший выбор. Главное, чтобы не был испорчен зазнайством.

Баланс приличий и напористости

Мужчинам не нужно бояться проявлять напористость. Если он какую-то грань переступит, но женщине он нравится, она осадит, но не порвёт отношения.

Напористость позволяет, в том числе, быстрее познать друг друга. Например, насколько женщина стеснительная, настолько легко ее разговорить – главное корку пробить.

Выше говорилось, что е*ля до свадьбы не в интересах женщины. А как тогда мужчине проявлять свою напористость? Где та граница, до которой он может пробиться сквозь сопротивление женщины? Это поцелуй. Без тисканья женских половых органов. Если женщина подпустила мужчину так близко, значит она вся перед ним раскрылась: её ум заполнен им, психологически она его любит, физически он её восхищает – и она раскрывает перед ним свою энергетику.

1.5.2.3 Построение семейных отношений

Некоторые наивно полагают: расписались в ЗАГСе – всё! Конец мучениям! Больше не нужно ухаживать, тратить время, переживать, думать как увлечь человека. Ан нет. Ухаживание – это были цветочки. Ягодки впереди.

Проходит угар медового месяца, к телу противоположного пола привыкаешь, и всё острее встаёт потребность построения отношений на других уровнях личности: психологическом и умственном.

Построение отношений можно сравнить со строительством дома: день за днём, кирпичик за кирпичиком. Если отойти от аллегорий (иносказаний, по-русски): то обсуждение за обсуждением, совместное решение за совместным решением, дело за делом. Это напряжённый и кропотливый ход дел для всех уровней личности. Поэтому есть такая шутка: «Супружество – это союз двух людей для совместного преодоления трудностей, которых бы у них не было, не будь этого союза». Да, женатому человеку всегда кажется, что его одинокому «брату по разуму» живётся легко и вольготно. Муж думает, что неженатый мужчина каждую субботу проводит в бане с девками. Жена думает, то неженатая женщина каждую субботу проводит в магазинах, галереях и уютных кафешках. Но ведь вы же были неженатыми: и что вы так жили?

Да, супружество – нелёгкая работа. Но в итоге выгодная, как было показано выше. Это также отражено в народной мудрости:

С бабой плохо, а без бабы ещё хуже.

Нету жизни без мужчины, а с мужчиной жизни нет.

Если использовать манипуляции, как на стадии ухаживания, так и на стадии семейной жизни, то можно быстро построить отношения, необходимые манипулятору. Но это недалёкое решение. Манипуляция рано или поздно вскроется и вызовет обиду. Это быстрое возведение, но воздушного замка.

Управление семьёй

Оно основывается на следующих принципах:

Семья – это несколько человек – по сути, коллектив. Он должен действовать согласованно, чтобы обогнать другие семьи в борьбе за ресурсы. В современном обществе речь идёт не о прямом столкновении, а о столкновениях в рамках работы. Для выигрыша в них необходимо профессиональное и личное совершенствование. Причём каждого члена семьи. Основной вклад в казну семьи привносит муж. Меньший – жена. В случае необходимости, родителям будут помогать дети. И они тем больше смогут помочь ← чем больше они зарабатывают ← чем выше их профессиональный и личный уровень ← чем правильнее родители указали им дорогу развития.

Чтобы коллектив действовал согласованно, им нужно управлять. Вся теория менеджмента (управления, по-русски) подходит к управлению семьёй.

Перед семьёй стоят оперативные, тактические, стратегические задачи и цели. Например:

Вынести мусор

Проконтролировать выполнение домашнего задания сына

Съездить летом на юг

Поменять машину

В ближайший год завести ребёнка

Подготовить старшую к поступлению в ВУЗ

Муж и жена распределяют между собой эти задачи. А, по мере взросления, всё больше задач и целей ставится перед детьми. Распределение зависит от многих условий: кому, что нравится; кто что лучше умеет; кто что физически способен делать и так далее.

Если сделать таблицу с двумя колонками: «цели и задачи мужа», «цели и задачи жены»,

и с тремя строками: «стратегические, тактические, оперативные», то это будет неверная таблица. Верная таблица выглядит следующим образом:

Цели и задачи	Муж	Жена
1. Стратегическая: построить дом		
...		
1.1 Стратегическая: заработать денег	V	
1.1.1 Тактическая: перейти на более доходную работу	V	V
1.1.1.2 Тактическая: пойти на курсы, которые позволят найти более доходную работу		V
1.2 Тактическая: сэкономить денег за счёт оптимизации домашнего хозяйства		V
1.2.1 Тактическая: найти места для оптовых закупок продуктов и прочего, необходимого для дома	V	

То есть муж и жена участвуют в выполнении общесемейных задач. И всё это сплетается в такой клубок, что трудно сказать, кто вносит больший вклад в развитие семьи. Поэтому лучше не пытаться это выделить, а развивать в семье дух взаимопомощи и благожелательности.

Неверно распределять задачи и домашнюю работу строго пополам. Как показывалось выше, это и экономически невыгодно, и к саботажу приводит. Противоположный пол ценит, если ты можешь проявить его качества. Но чувствует себя неуютно, если ты их проявляешь постоянно – чувствует свою ненужность.

Естественной и высшей целью семьи является: вырастить наиболее развитых детей. Развитых на всех четырёх уровнях.

Чем больше детей, тем меньше времени у супругов остаётся на глупости: пустые споры, растрату денег, безделье, бесполезные занятия и увлечения.

Иногда молодые семьи говорят: «Мы хотим сначала пожить для себя». Если учесть, что в нынешнем обществе распространены досупружеские половые связи, то интересно: они ещё для себя не нажились? В таких семьях супругам быстро становится скучно, и они начинают изводить друг друга от безделья глупыми ссорами -- вышибать друг у друга энергию. У женщины с тремя детьми, например, не появится мысль психануть и уехать к маме.

А вот с детьми скучать не приходится. Возращивание детей – это постоянно новая информация, впечатления. Пока детей вырастишь, нужно преодолеть множество трудностей – и именно трудности спланивают мужа и жену. А потом -- и детей с родителями, по мере подрастания детей. Чувствуете, что в семье всё налажено, всё хорошо и как-то однообразно стало? Заведите ещё ребёнка.

Нынешние люди так ослабли, что иногда от женщин можно слышать: «я не готова стать матерью». Уму непостижимо. Любая женщина готова стать матерью. Потому что с момента рождения ребёнка у неё срабатывают чувства любви, заботы, сострадания. Родит, и сама убедишься. А, вообще, если вдаваться в женскую логику, то на самом деле эти слова переводятся: «я ещё не встретила того, от кого хочу родить». И это уже недоработка мужчин.

Глава семьи

Управление невозможно без руководителя. Глава семьи:

1. Определяет стратегические задачи семьи. Это не красивые высокие слова, а чёткие показатели. Какие личные, профессиональные, материальные достижения должны быть у каждого члена семьи к данной дате.

2. Делегирует (передаёт) полномочия (= права и обязанности) тем членам семьи, которые способны их выполнять. Например, жене – ведение домашнего хозяйства. Детям по мере взросления передаётся всё больше полномочий – так осуществляется их подготовка к самостоятельной жизни.

3. Передача полномочий не означает самоустранение. Необходимо следить как за фактом достижения промежуточных показателей, так и за ходом их достижения.

В нынешнее время достаточно много семей, где мужья по нраву мужики, но самоустранились от управления семьёй. Причина тому: высокий уровень благосостояния общества. Если семья не управляется, не развивается, её простаивание на месте в развитии не приводит к нужде вроде голода. «А чего тогда дёргаться?» Тем не менее трудности и цели возникают, хотя бы тактические. Их нужно решать. Женщина, в силу большей требовательности к уюту и жалости к детям, хочет, чтобы они были решены. Сначала требует от мужа. Но, видя, что он уклоняется, вынуждена решать их сама. Ей это совершенно не в удовольствие. Ей бы решать бытовые вопросы, нянчиться с детьми и быть счастливой. Но, что поделаешь, муж бездействует – нужно впрягаться самой.

Чем это плохо:

1. Запас энергии и сил у женщины маленький. Их, в лучшем случае, хватает на преодоление трудностей. Но уж совсем не хватает на то, чтобы заставить семью развиваться. Например. Ребёнок попал в плохую компанию: стал плохо учиться, пить и курить. Мужу наплевать. Мать ещё может добиться того, чтобы ребёнок не пил и не курил дома. Но уж заставить его учиться – выше её сил.

2. Дальновидность и кругозор у женщин маленькие. Поэтому, в основном, в него попадают материальные выгоды. Для самки это естественно – чем больше запасы, тем выше вероятность выживания потомства. Для семьи же скатывание в мещанство плохо:

➤ Перекос вложений семейных денег в вещи по сравнению с профессиональным и личным ростом приводит к тому, что дети, выйдя во взрослую жизнь, будут проигрывать на рынке труда своим более развитым соперникам.

➤ А если в семье на 100% царит мещанский образ мышления, то дети вырастают «мажорами»: они самоуверенны, потому что у них много дорогих вещей. Но с людьми общаться не умеют. В долгосрочном будущем они могут растерять все материальные накопления родителей. Например, по следующим сценариям:

- Плохо работал, так как не умел общаться с людьми. Но привык жить на широкую ногу. Расходы были постоянно выше доходов. Разницу покрывал накоплениями, оставшимися от родителей. Когда накопления закончились, «полез в займы». В один «прекрасный день» оказался без квартиры и без денег.

- Решил создать своё предприятие. Нанял плохих работников, так как в людях не разбирается. Кто-то плохо работал, кто-то воровал. Расходы были постоянно выше доходов. Далее – смотри выше.

Вообще мещанство – культ вещей – это редкостная гадость. Оно превращает людей в свиней. Сколько друзей и родственников ссорятся из-за мещанства.

А женщины ж ещё и меры не знают. Поэтому мещанскую часть женской натуры мужчина должен держать постоянно в узде.

Некоторые мужчины понимают свою ведущую роль в семье, но пытаются быть добрыми, демократичными. Демократия хороша, когда все обладают 100%-ой

сознательностью и исполнительностью. То есть обсудили, решили, и все чётко отправились исполнять. Однако любой руководитель знает, что не существует таких коллективов. Всегда найдётся тот, кто будет лениться, самоустраняться, работать некачественно. Насколько вредно это трудовому коллективу, настолько вредно это и семье. И глава семьи должен изживать это. Если получается – по-хорошему, если нет – что ж, по-плохому.

Пример 1.

Жена плохо готовит. Раз предупреждение, два предупреждение, три – муж разбивает тарелку об её голову. Жена начинает вопить, что она его засудит. Он разбивает об её голову вторую тарелку. И так далее, пока жена не поймёт, что для сохранения своего здоровья лучше замолчать. Заявила в полицию – муж подаёт на развод. Зачем такая жена, которая мужа сдаёт? А штраф или небольшой срок за менее тяжкие телесные настоящий мужик спокойно перенесёт.

Пример 2.

Муж пьёт. Тем самым просаживает деньги семьи. Жена и уговаривать пыталась, и кодировать – бесполезно. Затем отлупила его ножкой от табуретки – это историю из физических манипуляций Вы помните.

Специально приведены два крайних примера, показывающих, что за стратегическое движение семьи вперёд нужно бороться до последней возможности – иначе это проигрыш более организованным семьям = спуск вниз по «общественной лестнице».

Когда директор предприятия стучит кулаком по столу и требует действенных решений, чтобы предприятие не было смято соперниками, это воспринимается правильно. Так и когда глава семьи требует, с криком или без, от членов семьи действий по развитию – это тоже правильно.

Однако, как уже показывалось выше, постоянно применение физических манипуляций не позволяет навсегда, и даже надолго, обеспечивать необходимое состояние дел. Нужны манипуляции умственные. Манипуляцией, которая создаёт в семье здоровую атмосферу и одновременно обеспечивает развитие, является стремление к поставленной цели.

Также в большинстве семей для поддержания необходимого порядка и целенаправленного движения хватает твёрдости главы семьи (это психологическая манипуляция и деманипуляция). Она же кстати является хорошей причиной для оправдания при противодействии манипуляциям. Пример:

– Пошли покурим.

– Нет, муж (отец) не велит.

А силовые манипуляции обеспечивают быстрый возврат в нужное русло развития в случае необходимости. В том числе нужно, и это правильно, выбрасывать справедливый гнев на провинившегося – и до него дойдёт, и нервная система не выгорает изнутри.

Кто в доме хозяин?

Вопрос поставлен неверно. Муж – в доме хозяин. Жена – хозяйка. Оба, в первую очередь, распорядители на своих участках ответственности. Во вторую – исполнители на участках своих и других членов семьи. Для мужа это рассуждение очевидно. Приведём пример для жены:

Если жена хорошо стирает – молодец конечно. Но если она ещё и выстраивает закупки стирального порошка так, чтобы затраты на стирку были наименьшие – то её польза для семьи наибольшая.

А верно вопрос звучит так: кто глава семьи?

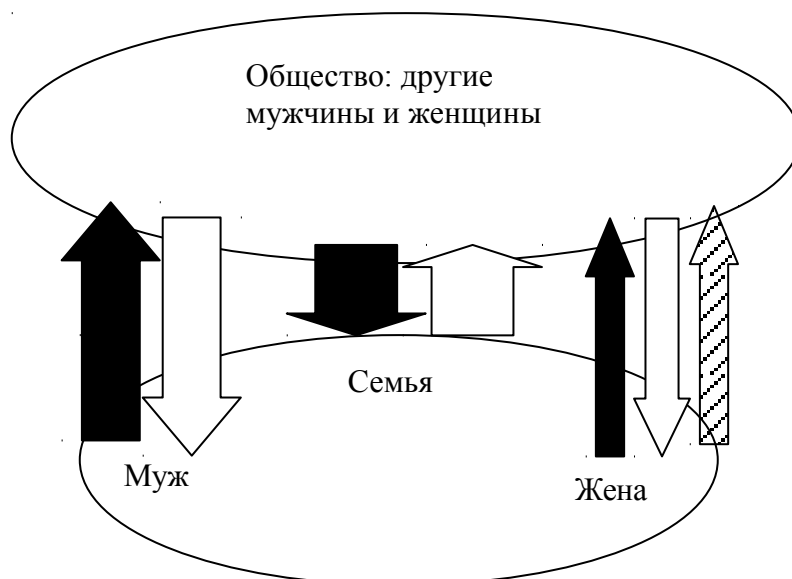
А в семье глава тот, у кого больше мужских качеств нрава. Обычно это мужчина. А если женщина? Как ей и семьёй управлять, и мужа не унижать? Вообще-то, те же вопросы стоят и

перед мужчиной - главой семьи. Только они менее очевидны. Ответ достаточно прост: если муж и жена добросовестно трудятся над достижением целей семьи, то, из-за переплетения задач, стороннему наблюдателю толком и непонятно, кто в семье глава. А если один из супругов не стремится унижать на людях другого, то и вопрос этот сам собой отпадает. Хорошо это показано в фильме «Добровольцы» (реж. Ю. Егоров, 1958).

Если глава семьи жена, значит многие мужские обязанности достаются ей. Это может происходить:

- Манипулятивно. Женщина год за годом прибирает к рукам управленческие функции. Это вынужденная манипуляция: муж не управляет, а без управления семья не развивается. Муж сначала пытается возмущаться, а потом внутренне соглашается и закрывает на это глаза.
- Договорным путём. Если муж достаточно здравомыслящ. Однако от мужчины, у которого сильный перевес женских качеств, здравомыслия ожидать не приходится.

А как быть с совокупным заработком семьи? Если жена обладает лучшими деловыми качествами, чем муж, то она зарабатывает больше. Но ей же нужно детей рожать: и на время отпуска по уходу за ребёнком семья будет жить на заработок мужа. В нынешнее время это не является непреодолимой сложностью: ведь ей не только муж, а ещё и общество поможет. Рассмотрим это в схеме:



В схеме изображена обычная семья, где главный добытчик – муж. Он отдаёт обществу свои силы и умения в виде работы, получает зарплату. Это, соответственно, чёрная и белая стрелки. Например, работает водителем автобуса. Женщина – также, но так как она слабее, работает она меньше. Например, швейей. Общество – это другие люди. Они тоже работают и результаты их труда семья получает за деньги. Это могут быть товары, услуги, общественные услуги (работа полиции, например). За общественные услуги семья тоже платит: налогами.

Женщина даёт обществу детей – новых членов общества. И если данной семье тяжело выживать, общество о ней заботится: в виде денежных прибавок или льгот. Ведь обществу нужны дети – это будущее страны.

И мать сидящая с детьми, обладающая хорошими деловыми качествами, повышает благосостояние семьи не путём заработка, а путём снижения расходов. Расходы снижаются путём: грамотного построения закупок, грамотного построения расходования ресурсов внутри семьи. И оборот дел и документов в семье не меньше чем в организации тех же размеров – есть где развернуться талантливой руководительнице. Причём дети, в отличие от руководства фирмы и сотрудников, век будут благодарны.

Споры

Что и как делать супруги решают в ходе разговоров и обсуждений, которые по сути являются переговорами.

А что делать, если муж и жена в ходе обсуждения, спора не пришли к единому мнению, не смогли договориться? Тогда один из них принимает авторитарное (единоличное, по-русски) решение. Второй подчиняется. Этот выход из положения наилучший. Почему, ведь второй супруг обижен? Рассмотрим различные сценарии действий в подобных случаях.

Вообще, обсуждения проводятся для согласования действия:

- по преодолению трудностей;
- по достижению целей.

– в любом случае речь идёт о выборе какой-то последовательности действий. Эту последовательность действий:

- выполняют оба супруга;
- выполняет один, а второй не мешает.

То есть видно, что, в лучшем случае, должно быть согласие обоих супругов, в худшем – принуждение одного из них, чтобы не мешал.

Итак, решение принято начинается его воплощение в жизнь. Возможны следующие сценарии:

Вид действия	Итог для случая преодоления трудности	Итог для случая достижения цели
Бездействие (это когда никакое решение не принято, и что делать непонятно)	Трудность сохраняется и продолжает наносить ущерб	Цель не достигнута – семья не развивается – снижается её способность к выживанию, так как окружающий мир в это время развивается
Неудачное решение	Трудность не преодолена, да ещё и появились дополнительные трудности	Цель не достигнута, а ресурсы потрачены
	Однако получен опыт. Вероятность выбора неудачного действия снижается при проведении разведки вопроса. Но, сколько не разведывай «пока в драку не влезешь, окончательно не разберёшься».	
Удачное решение (удачное решение может включать в себя и осмысленное бездействие с целью выжидания удобного момента)	Трудность преодолена	Цель достигнута

Получается, что даже если один супруг был обижен в ходе принятия решения, он выиграет в будущем от продвижения семьи вперёд и забудет про свою обиду.

Кто принимает единоличное решение в семье? Тот, кто в данном вопросе больший знаток. По машине, например, мужчина. По мебели – женщина. Если в вопросе разбираются оба (например, по детям), то решение принимает тот, кто верховодит в семье.

Очевидно, что чем меньше участников в споре, тем лучше он разрешается. Поэтому молодым семьям всегда нужно жить отдельно от родителей. Даже если для этого придётся перебраться в общежитие из благоустроенной квартиры (+ ещё и трудности будут сближать).

Совершенствование

Нужно заметить, что природа мудро придумала: создать два таких разных вида людей: мужчину и женщину. Из-за разного восприятия мира они хорошо видят друг друга со стороны, могут критиковать друг друга – это хорошо способствует самосовершенствованию. А в семье ещё и высокий уровень доверия – поэтому возможно обсуждение самых сложных вопросов без боязни поссориться, быть высмеянным.

Выше мы рассматривали вопрос: «Стоит ли меняться по требованиям любимого? Не приведёт ли это к потере индивидуальности, собственного «я»?» Если в семье или муж, или жена занимает баранье положение «меняться не буду», семья отстаёт в своём совокупном развитии от других семей.

А если уж есть у супруга очевидные недостатки, то их нужно всемерно изживать. Мужчине на женщину влиять проще: у него есть сила. А как женщине влиять ну мужчину? Просто: любить и открыто направлять. Если же мужчина упирается без разумного обоснования, тогда женщине уже приходится выстраивать протяжённую во времени манипуляцию – вот где нужны и полезны женские манипуляции.

Если у женщины не хватает, ума, хитрости, упорства для наиболее действенного манипулирования она применяет подыгрывание – хоть плохонькую, но хоть какую-то манипуляцию. Осознанно или неосознанно она стремится показать общность интересов → чтобы сохранить связь с данным мужчиной → чтобы иметь возможность высказывать ему своё мнение и при этом не ссориться. Примеры:

1. Жена, в целом, благосклонно относится к пьянству мужа. Перед походом в гости говорит: «Можно конечно выпить. В гости же идём. Но сильно не напивайся». Хотя на самом деле «в гробу она видала» эту водку.

2. Компания парней и девушек пришла в стриптиз-бар. Девушки обсуждают голых баб наравне с парнями, чтобы поддержать разговор и углубить знакомство. Хотя на самом деле глаза бы этих стриптизёрш не видели. Для женщины другая голая женщина (ГЖ) – это катастрофа:

- ГЖ сильнее возбуждает её мужчину, и он к ГЖ может уйти;
- мужчина может сравнивать её фигуру и фигуру ГЖ;
- он менее возбуждается, когда она голая, потому что уже видел другую голую;
- он может требовать от неё такого же бесстыдства.

Подыгрывание – слабая и безнадёжная манипуляция. В примере выше муж с каждым годом будет пить всё больше, а слабые возражения жены – «капание на мозг» – воспринимать всё меньше.

Для борьбы с вредными качествами супруга нужны следующие манипуляции:

Оперативные. Чётко высказывать, что не нравится и почему. Большинство мужчин благоразумны – они поймут. Этому во многих вопросах мешает природная стеснительность женщин. Женщина стесняется всё объяснить и уклоняется от разговора с самообманом «он сам догадается».

Тактические. Для сохранения связи, понимания мужа поддерживать амбиции (устремления, по-русски) мужей. Тогда он всё с удовольствием жене будет рассказывать. Но при этом быть созидательными критиками и добрыми советчиками. А то просадит однажды все деньги на «перспективный, быстрокупающийся проект», и придётся всей семье «лапу сосать».

Стратегические. Подбросить мужчине цель, которая его увлечёт и отвлечёт от дурных привычек.

Более того, если мужчина имеют большую долю женских качеств в нраве, он с годами теряет твёрдость и напористость. Идёт нисходящая спираль: добился какого-то уровня благосостояния → расслабился → ослаб немного физически и духом → если возникла необходимость проявить мужские качества, самоустранился (запас благосостояния

позволяет) → ослаб ещё немного физически и духом. И в случае чего он не отправится бить кому-то морду или вырывать еду, а начнёт что-то мямлить и самоустраняться. Поэтому жене, если она видит, что муж превращается в «подушку ходячую», нужно раз за разом подкидывать ему или обязательные задачи или увлекательные цели.

Женщина мужчину или спасёт или погубит.

... Никто не зробиць горш, як сам сабе. Проведению вышеуказанных тактических и стратегических манипуляций женщине мешает она же: нежелание надолго отпустить от себя мужа. Ведь муж действует за пределами дома, а то и может уезжать на долгий срок. Более того, чем он успешнее, тем он привлекательнее для других женщин.

По этим причинам женщины любят «заваливать на корню» хорошие начинания мужчин. При этом любят применять выражения:

«Ну ты же взрослый человек»

«Ты же солидный человек»

«Ты же отец семейства»

И так далее. А потом жалуется: «Он сейчас совсем не тот человек, за которого я выходила замуж».

Некоторые вообще идут по пути превращения мужа в «подушку ходячую»: да непривлекателен, но за то и другие женщины не позарятся.

Правильным является стратегия поддержания в мужчине состояния орла. В том числе фразами:

«Конечно. Дерзай!»

«Мой генерал»

«Пробуй. Если что, мы тебя поддержим».

Да, любое начинание, несёт риски, в том числе материальные. Но, даже если муж потратил на начинание много денег и остался ни с чем, он же горел! Он окатывал своей энергией как водопадом жену и детей – а это дороже любых денег!

Да приходится переносить разлуку с любимым. Но от этого только крепнут чувства обоих. Теряется всякое желание ссориться. Раньше разлуки вообще были нормой жизни:

Без синих волн, без дальних дорог

Не могут жить мужчины,

А жёны ждут, считая года,

И будет так всегда.

(Слова из песни «И будет так всегда», фильм «Капитан Немо» (реж. В. Левин, 1975)

А переносить тоску разлуки помогают дети. С ними время летит незаметно.

Если в семье лад, муж и жена с годами только хорошеют. Да, физические оболочки изнашиваются, зато лица начинают светиться изнутри -- гордостью, добротой. Гордостью за свои успехи, успехи своих детей. А доброта – это одно из проявлений большого запаса энергии.

Если человек несчастен в семье. В том числе, если он мучается выполнением работы противоположного пола. Это отражается на его нраве, а затем и на лице. А если у человека неприятные нрав и лицо, с ним никто не хочет общаться, работать – и эти отрицательные влияния развивают друг друга по спирали вниз. Вот откуда берутся злые бабки и вредные дедки.

Каждому полу дана возможность быть счастливым. Только от тебя зависит, насколько ты используешь возможности своего пола для обретения счастья.

1.5.3 Воспитание детей

Дети – это счастье. Любая вещь, достижение, состояние приедаются и со временем перестают радовать. Но не дети. Ведь они растут, развиваются.

Каких бы успехов не достигли отец и мать самостоятельно, успехи их детей, даже детские, их всегда будут радовать больше. Ведь они подсознательно понимают: успехи детей сегодня – это их обеспеченная старость послезавтра.

Кроме того, дети включаются в энергетическую систему семьи: увеличивают эгрегор, а также величину и частоту энергообменов.

На психологическом уровне дети просто увеличивают количество улыбок, поддержек, добрых слов в семье. Особенно маленькие дети, которые не умеют ещё сдерживаться. Да, у малыша мало энергии, но при улыбке он отдаёт её всю. И большому сильному отцу её хватает чтобы расслабиться. Или воспрянуть духом, когда весь мир кругом рушится.

А уж женщины полностью созданы для детей. А дети для них. Материнская доброта и забота помогают детям вырасти. Детская потребность в энергии помогает опустошаться женщине – и тем самым обеспечивать проход энергии сквозь себя. Дети из-за потребности сначала в заботе, а потом в знаниях, полностью заполняют сознание матери. Радости и беды детей отзываются в сердце матери – обеспечивая всплески чувств.

Возможность всё это выдерживать заложена в женщине. И если у неё нет детей, она чувствует себя неудовлетворённой, пытается найти воздействия, сходные с воздействиями ребёнка. Например:

- Женщины любят рассказывать друг друга всякие страшилки и душещипательные истории. У кого какая беда, кто что сломал, кто под машину попал, кому злой начальник достался, кто кого бросил. Вроде ж и вызывают подобные рассказы страдания – а всё равно слушают, комкая платочки и заламывая кулачки. Чтобы пострадать, поволноваться, выплеснуть энергию.
- Ищут куда выплеснуть свою заботу: например занимаются бездомными котиками-собачками.
- Идут в общественную деятельность: например создают женские команды КВН.
- Горячо обсуждают несущественные события.

– в общем «дуреют девки».

И дуреть девки начинают с 16 лет. Поэтому, если девушка в 18 не родит, у неё начинает «сносить крышу», что выливается в порче нрава. Последствия этого мы уже рассматривали: снижение вероятности выйти замуж; повышение вероятности развода.

1.5.3.1 Зачем воспитывать детей

Однако, чтобы дети были счастьем всю жизнь, а не только в возрасте до 3-х лет, их нужно правильно воспитать. Чтобы понять, что такое правильное воспитание, оттолкнёмся от жалобы стариков: «не та нынче молодёжь пошла – совсем стариков не уважают». Для начала разберёмся в понятиях. Под «не уважают» старики могут понимать: собственно не уважают; не любят; не заботятся.

Забота о родителях

Большинство людей понимают, что они в неоплатном долгу у родителей. Родители их родили, вложили огромные деньги в их содержание, потратили уйму времени и нервов на их развитие. Какими деньгами можно оплатить недосыпы матери, перегрузки отца?

Тем не менее, есть такие люди, которые заботу родителей не ценят. Казалось бы: как? как такое может быть? А может. И это вина родителей. Они:

1. Не рассказывали ребёнку, каких усилий им стоило его вырастить.
2. Не поручали ему домашнюю работу, и он просто не понимает, насколько она тяжела.
3. Исполняли любую его прихоть, вели себя как слуги. И у него сложилось вполне логичное впечатление: «родители должны заботиться обо мне, а я о них не должен – и это естественно».

Причём пункты 2,3 складывают привычку: которую крайне сложно изменить разумными доводами, если вдруг родители одумаются.

Деманипуляция здесь простая: завести как можно больше детей. И эти причины просто не смогут возникнуть.

Любовь к родителям

Если вопросами заботы ещё можно управлять умственно. То любовь – это чувство, а сердцу не прикажешь. Все дети любят родителей пока маленькие. Почему же часть из них разлюбывает родителей со временем, а то и начинает ненавидеть? А механизмы здесь полностью те же, что и вообще у людей. Выше мы их рассматривали. У ребёнка складывается нрав – и, как следствие, ожидание определённого поведения. Если поведение родителя соответствует его ожиданию, то он его любит, если нет – то нет. Что же делать родителю:

Во-первых, самому быть хорошим человеком. Если есть плохие черты, дети будут их прощать как родителю, но относиться к ним хорошо не будут.

Во-вторых, любить детей. Здесь как с женщиной: если родитель просто хороший человек, то ребёнку от этого ни холодно, ни жарко; а если родитель свои качества направляет на него, то вот тогда он загорается в ответ. Любовь к детям проявляется в доброте, ласке, заботе, нежности, внимании.

В-третьих, объяснять своё поведение. Зачастую дети считают плохим то, что является хорошим или приводит к хорошим последствиям. Они просто не видят всей схемы действий или не имеют соответствующего кругозора.

Например, ребёнок украл конфеты из шкафа. Был бит ремнём. Он считает, что родители плохие. Действительно, что плохого: конфет много, хватит всем. Родители ему объясняют: «Привыкнешь воровать, попадёшь в тюрьму, там тебя будут бить, обижать и не давать гулять».

В-четвёртых, влиять на развитие ребёнка, чтобы нрав его был благороден → и он любил людей за хорошее, а не за плохое (в том числе родителей). Причём неверно развивать ребёнка под себя: объяснять ему, что всё что делают родители – верно, потому что это родители.

В-пятых, для познания детьми родителей должно быть общение. Если дети слабо знают своих родителей, то им их и любить не за что. Казалось бы, ну как же: живут в одном доме и не знают друг друга? Да. Ведь мысли читать не умеют, видят друг друга не 100% времени. И это одна из современных сложностей: из-за вечной занятости родители мало общаются со своими же детьми. А потому удивляются их холодности, отстранённости. Причём мало просто общаться.

Важна глубина общения. Согласитесь, общаясь только на бытовые темы, родители и дети не могут узнать нрав, алгоритмы мышления друг друга, мечты, чаяния, замыслы. И за что тогда детям родителей любить: за то что они покупают мороженое? А затем, смартфон, а затем машину? Более глубокое общение это: обсуждение фильмов, других составляющих культуры, новостей в личной жизни, отношений к другим людям, планов, задач, мечтаний, алгоритмов мышления.

Важна и частота. Человеку свойственно закрываться – это естественный защитный механизм. Если ребёнок достаточно долго не общался с родителями на глубокие, чувствительные для себя темы, он закрывается от них. И, если родители вдруг вспомнят: «Нужно ж жизнью ребёнка поинтересоваться», – то не получится. Он начнёт уклоняться от разговора отговорками.

И здесь велика роль матери. В том числе для сохранения связи с детьми, женщина наделена разговорчивостью. А манипулятивная сущность нужна, чтобы находить подход к ребёнку.

Кроме разговоров отлично сближает совместная работа. Например, мать с дочерью готовят, отец с сыном велосипед ремонтируют. Однако и в этом направлении есть тонкость: сближает не столько сама работа, сколько совместное преодоление. То есть выполнение той

работы, которая ребёнку сложна, незнакома. Так, например, совместная уборка в квартире с детьми-подростками особо сближать не будет. Отсюда вывод: детей нужно постоянно вовлекать в новые для них дела (ставить надзадачи).

Уважение к родителям

Как мы уже разбирали, уважение – это чувство, возникающее по отношению к человеку, который сделал что-то такое, чего уважающий сделать не может. Высшая степень уважения – восхищение. Мы склонны слушаться тех, кого уважаем. Потому что срабатывает подсознательная логика: он добился выдающихся достижений → если слушать и делать то, что он говорит → то и я этого добьюсь.

Для родителей, если дети о них заботятся – хорошо и минимально необходимо. Если любят – ещё лучше. Уважают – ещё лучше. Но. Уважение детьми родителей → повышает обязательность исполнения детьми указаний родителей → облегчает воспитание → облегчает выработку заботливого отношения, любви.

То есть родители должны периодически делать что-то такое, что вызывает у детей уважение. Причём эти действия должны быть им понятны, а, ещё лучше, направлены на них. Так и все люди устроены.

Например, отец спроектировал домну нового образца. Это выдающаяся работа, которая сделала большой вклад в развитие народного хозяйства. Рассказал об этом детям. Если детям 30 лет, они это оценят. Если 10 – то они даже не поймут толком о чём речь.

В период детства ребёнка делать что-то для него понятное и выдающееся легко: велосипед починил, змея собрал. А вот в подростковый период уже нужно делать то, за что и взрослые уважают. Например:

- отец может научить сына собирать мебель;
- мать может научить дочь шить платья.

Причём не один раз, а периодически.

В былые времена стариков уважали, потому что они являлись носителями знаний, необходимых для выживания. А толковые старики являлись носителями знаний, необходимых для того, чтобы выживать сытнее других. При нынешнем быстром развитии техники и общественных отношений, знания стариков бесполезны. Поэтому и нет к ним уважения.

Более того, слепое почитание застрявших в прошлом стариков – это торможение развития. И, как следствие, потеря конкурентоспособности организации, отрасли, страны.

Ещё в советские времена существовало понятие «уважать за прошлый труд на благо народного хозяйства». Дело хорошее: ведь нынешние пенсионеры трудились на благо будущих поколений. Но в наше время люди стали более эгоистичными, и за это не уважают. Вообще, наши достижения быстро теряют ценность для окружающих, потому что человеческая память недолговечна. Так что глупо по этому поводу переживать и обижаться.

Родители тоже могут не поспевать за развитием техники. Например, сын занялся веб-дизайном. Родители хоть и владеют компьютером и интернетом, но авторитетными (уважаемыми, по-русски в данном случае) советчиками для него быть не могут. Для этого нужно потратить на теорию и практику хотя бы столько же времени, сколько и он. А это физически невозможно.

Однако за плечами у родителей большой жизненный опыт. И если жизнь была прожита не бездарно, родители всегда могут дать ценный совет по поводу универсальных подходов = передать алгоритм мышления. Это может быть совет как подходить к решению данной сложности, как выстроить достижение цели. Или совет, как развивать ум. Это может касаться и физического развития, и учёбы, и отношений с друзьями, и отношений с противоположным полом.

Вспомним тот же пример увлечения веб-дизайном. Родители могут помочь ребёнку в следующем:

- Дать совет: «Осваивай всё поглубже, а не поверхностно – станешь лучшим специалистом. Не думай освоить потом – не будет времени».
- Критически оценивать его практические работы, высказывать мнения по совершенствованию.
- Помочь найти и оплатить наставника, что обычно требуется в начале практического периода.
- Помочь в поиске заказчика на его творчество.
- Вычитать договор подряда.

В этом примере родители ещё и сохраняют связь с ребёнком. Через какое-то время они могут сказать: «Не слишком доходное у тебя это увлечение. Ты уверен, что сможешь зарабатывать им на жизнь? Может, о чём-то другом задумаешься?». И в этом случае ребёнок не будет обижаться, закрываться и отговариваться вроде «Вы ничего не понимаете». Он или согласится, или выскажет уверенность в своём пути с обоснованием.

Каждый родитель мечтает о счастье своего ребёнка. А что ты для этого сделал? Ты рассказал ему, как достичь этого счастья? Какие препятствия встретятся на это пути? Какие бывают манипуляции и как им противостоять?

Приведём распространённый пример. Сын завёл себе девушку, или дочь – парня. Родители критикуют выбор своего ребёнка: «Где твоя голова была?». Ребёнок замыкается и «уходит в подполье». А почему эти родители раньше, ещё в начале полового созревания не рассказали ему, как искать свою половинку? Ну ладно раньше. Почему бы сейчас, когда случился прецедент, не обсудить всё развёрнуто. В том числе мать может рассказать сыну о женском поведении, в том числе о манипуляциях. А отец – дочери. Но нет, все стесняются, а потом возмущаются. Отношения ломаются и этот шлейф тянется на всю жизнь.

Если родители не слишком умны, и дать дельный совет не могут, то на уважение со стороны детей им рассчитывать и не приходится.

Таков этот мир. В нём всё нужно заслужить.

1.5.3.2 Парадокс воспитания

Заключается в следующем. Родители желают счастья своим детям. Счастьем детей будут мешать несчастья. А значит родители должны готовить детей к несчастьям, к их преодолению. Подготовка включает в себя как теорию, так и практику. Значит родители должны не только рассказывать детям о несчастьях, но и создавать их детям.

А как же это так и ребёнку несчастье создать, и не навредить, да ещё и сделать так, чтобы он родителей любил? А так. Несчастья нужно создавать посильные ребёнку в данном возрасте, чтобы он мог их преодолеть и вырасти над собою. А чтобы он родителей любил, они должны его любить – это мы выше разобрал.

Систематизировано воспитание ребёнка сводится к выполнению 18-летней программы, в конце которой он должен обладать определённым набором качеств на всех четырёх уровнях.

Звучит сухо? Пожалуйста, твои дети. Можешь пустить их развитие на самотёк. Потом в старости не удивляйся, что одного «унесло» с глаз долой, второй в «омуте», третий «утонул». Можешь участвовать в их развитии кое-как. Но тогда и успехи в соперничестве на рынке труда у них будут кое-какие.

Каждый год в июне заполняй по каждому своему ребёнку следующие 2 таблицы.

Таблица 1. Описание развития ребёнка в данный момент

Уровень/Качества	Положительные	Отрицательные
Физический	Например: 1. может пробежать 1 км 2 ...	1. Негибок

Умственный	1. 2.	1. 2.
Психологический
Энергетический

Чем подробнее будет заполнена таблица, тем яснее вы будете представлять, образ вашего ребёнка. Исходя из этого можно продумать мероприятия: по усилению положительных качеств и искоренению отрицательных. И для продумывания этих мероприятий важно, чтобы качества в таблице были определены как можно чётче, измеримей.

Если написано «хорошо бегает», то непонятно, что делать, к чему стремиться, чтобы через год ребёнок «бегал ещё лучше». Если написано «в отношениях со сверстниками ведёт себя нормально», то опять же выводов из этого не сделаешь. Выводы можно сделать из чётких определений: умеет поддержать разговор, зазнаётся, культурна, имеет недостаточный кругозор в данной предметной области, обижает такая-то подруга и так далее.

Таблица 2. Описание степени самостоятельности ребёнка в данный момент

Части окружающего мира	Обладает следующими знаниями	Умеет решать следующие типовые задачи	Владеет следующими алгоритмами решения нетиповых задач	Владеет следующими алгоритмами выработки алгоритмов
Домашнее хозяйство	1. 2. ...			
Увлечение 1 (конструирование самолётов, например)				
ЭВМ				
Противоположный пол				
Абстрактное мышление (умение работать с информацией, организация, самоорганизация и так далее)				
...				

Последние два столбца важны, чтобы заложить алгоритмы развития, которые будут работать без участия родителей, когда ребёнок выйдет в самостоятельную жизнь.

И, получается, впереди есть целое лето, чтобы подумать как и куда развивать ребёнка дальше. А в целом, есть 18 лет, чтобы вырастить достойного человека.

В том числе исправить серьёзные недостатки. От того, что мать постоянно говорит «Ты для меня всё равно самая красивая на свете» толстой девочке в жизни не легче. А если исправить невозможно, то свести к наименьшему и перекрыть параллельно развиваемыми достоинствами.

В устроении развития ребёнка первостепенна роль отца. Мужская ясность и системность мышления нужны, чтобы переработать и систематизировать большой объём информации о ребёнке, сделать из него выводы. Мужская твёрдость нужна, чтобы задуманные мероприятия претворить в жизнь. Отец меньше общается с детьми, чем мать. Он меньше заботится о них напрямую. Это женский надел ответственности. А что отец в первую очередь должен делать, так это следить, чтобы развитие ребёнка шло в нужном направлении с нужной скоростью. А если развитие тормозится, то разбираться в причинах и влиять на детей и мать. Если получилось по-хорошему – хорошо. Если нет, тогда по-плохому. Любой ценой, но указания отца должны выполняться. Если они хоть раз простил неисполнение – «пустил» – дети и жена понимают: «Ага, значит можно не исполнять».

Развитие осуществляется следующими мероприятиями:

- объяснить;
- дать прочесть соответствующую книгу, показать фильм, другой источник информации;
- отдать в соответствующий кружок, секцию;
- нанять соответствующего учителя;
- поручить дело и объяснить как выполнить;
- поручить дело для самостоятельного выполнения.

Отдельно обратим внимание на последние два пункта. Развитие не берется само из ниоткуда. Ребёнок развился тогда, когда он что-то сделал такое, чего раньше не делал. Поэтому ему нужно ставить цели и задачи.

К тому же «теория без практики мертва». Как ребёнку не объясняй, что «это тебе в будущем понадобится», он не будет особо стремиться запомнить. Мозг человека чётко отсеивает бесполезное. Не сразу, так через какое-то время. Поэтому полученные знания должны выливаться в практические достижения или хотя бы в выполненные учебные задачи.

Кроме того чёткими конечными достижениями, результатами подпитывается уверенность.

Хорошо, если в воспитании ребёнка у родителей присутствует находчивость и фантазия. Вот хороший пример, найденный в интернете:

«Были мы как-то с 5-летним сыном на даче. Утром он играл в комнате с игрушками. Ближе к обеду уже начал зевать и сказал, что хочет спать. «Убери игрушки» – говорю. Он не обратил внимания на мои слова и отправился почивать. Можно конечно было дать ему ремня. Но настроение у меня было благодушное и времени было много, поэтому я решил придумать, как бы его проучить понеобычнее.

Ребёнок проснулся. И не нашёл своих игрушек в комнате. На его вопрос я ответил, что они обиделись за то, что он их раскидал по полу. Сын не поверил и начал искать их. Нашёл одну. Потому увидел другую через несколько метров. Игрушка за игрушкой – он вышел из дома, прошёл через сад и вошёл в заросли сирени. Там на поляне сидели кружком все его игрушки. Сын расплакался, сбегал за корзиной и аккуратно, как живых, их все собрал.

С тех пор во всех возрастах в комнате и в вещах у него был чёткий порядок. Сейчас он служит в космический войсках. И я верю, что пока он на посту под «космическим щитом» я могу спать спокойно».

Есть ещё такая тонкая черта энергетики как «вкус победы». Если ребёнок в детстве побеждал, занимал 1-е или хотя бы призовые места, он запоминает внутренние ощущения во время победы и внутреннюю установку, которая ведёт к победе. Во взрослой жизни, столкнувшись с необходимостью победить, он вызывает в памяти эту установку, и она выбрасывает его вперёд как катапульта. А когда пробиваться к победе становится тяжело,

силы оставляют, человек вспоминает «вкус победы» – и с новыми силами начинает к нему пробиваться. Понятное дело, что это должны быть серьёзные и трудные победы для данного возраста, а не игра в поддавки.

Заметно, что многие из вышеперечисленных задач и мероприятий воплощаются в жизнь в школе. Но она даёт только часть необходимых знаний и навыков. Не нужно всё на неё спихивать и самоустраняться.

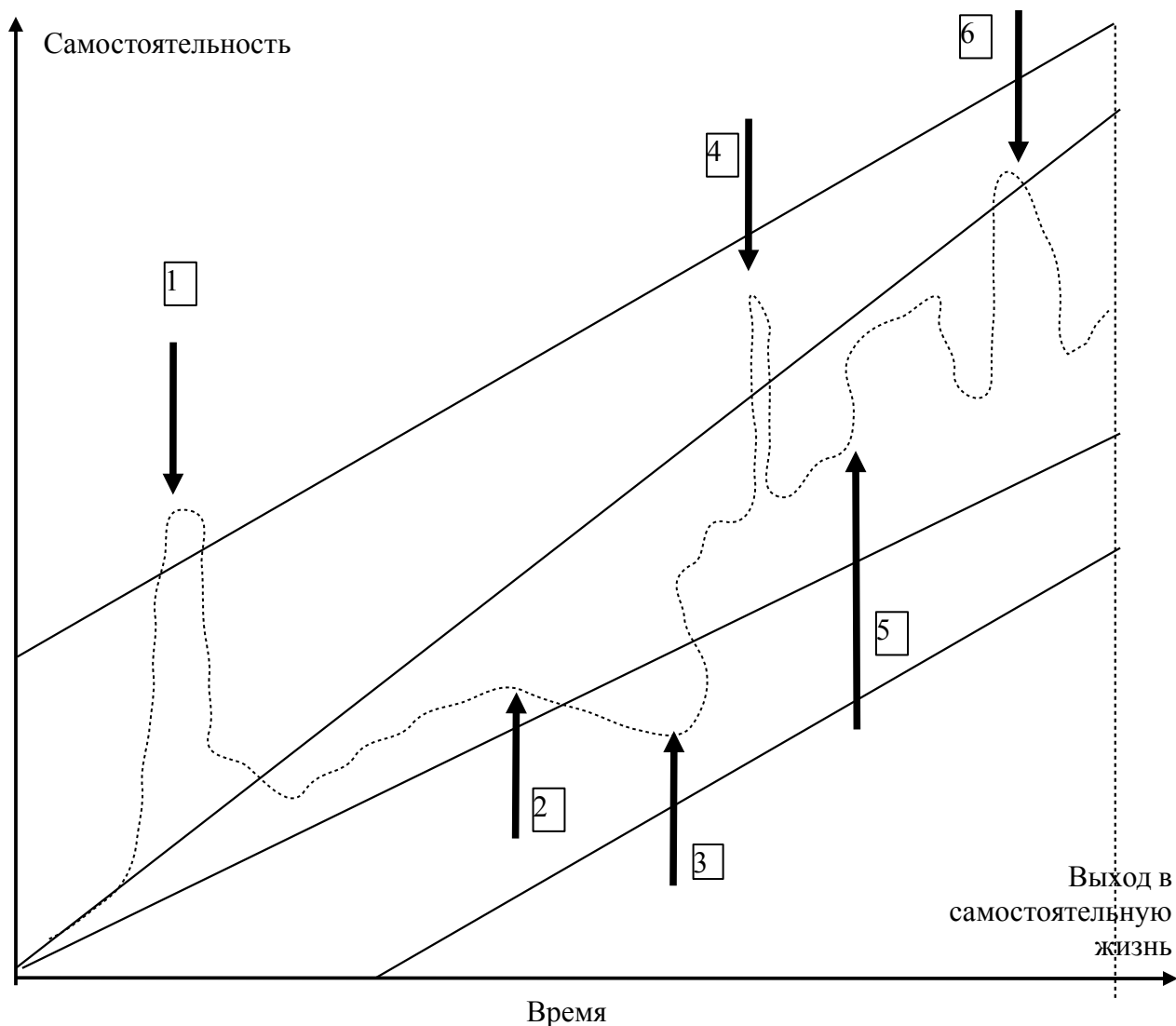
На тактическом уровне, например, родители должны сделать так чтобы ребёнок посетил до совершеннолетия десяток – другой разнообразных кружков и секций. Это нужно, чтобы понять, что ему больше нравится в жизни – а значит выбрать подходящую профессию. При этом ребёнка придётся «выдёргивать» против его воли из многих кружков, потому что дети быстро прикипают к занятиям, друзьям, педагогам. Но это нужно. А вот указывать ребёнку кем стать, потому что «мы все в семье такие» или «это выгодно» – это риск сломать ему судьбу. На нелюбимой работе и денег много не заработаешь, и спиться можно.

Чтобы дети не ходили «зелёные и заорганизованные», родителям нужно проявить мастерство, чтобы обеспечить ряд равновесий в развитии:

1. Равновесное развитие уровней: энергетического; умственного (в том числе духовного); психологического; физического.
2. Наилучшее для данного возраста распределение времени:
 - Познание. Оно происходит во время учёбы где-либо, самостоятельно, путём получения знаний от родителей.
 - Отдых в состоянии бодрствования. В это время происходит осмысление полученной информации, её систематизация, выработка выводов и новых вопросов. Если этого у ребёнка нет, то польза от учёбы резко снижается: получается, что новые знания просто затирают старые, и в голове всё время «каша».
 - Сон. Физическое и энергетическое восстановление, стирание ненужной информации и переживаний.
 - Мечтание. Нет мечты – нет будущего. Своего будущего. Будет то будущее, которое кто-то придумает и навяжет.
 - Игры, в том числе свободное творчество. В играх ребёнок пытается на практике воплотить теорию, а также выработанные из неё замыслы. Польза от игр сходна с пользой от осмысления: ребёнок выбрасывает замыслы в дело, тем самым освобождая сознание под новые. Кроме того игры – это свободный выброс энергии.
 - Физические упражнения. Зачем нужны понятно. Замечу, что в целях выброса энергии физические упражнения не заменяют игры. Физические упражнения – это преодоление, выброс энергии через силу с напряжением энергоканалов. В то время как игра – это свободное и приятное течение энергии.
 - Общение со сверстниками. Что толку от твоих знаний, если ты не умеешь донести их до людей? К тому же многие навыки направлены на людей, и нужна практика их применения. Мужей и жён опять же нужно искать.
3. Равновесие родительской доброты и строгости.

Равновесие родительской доброты и строгости

Ребёнку не всегда нравится то, что ему поручают. Зачем учиться, зачем вообще напрягаться, если папа с мамой кормят и одевают? Поэтому ребёнка частенько приходится заставлять выполнять учиться, выполнять дела. С другой стороны ребёнок может делать что-то плохое: или сам придумает, или увидит по телевизору, или друзья подскажут. Тогда нужно это запрещать. А если ребёнок не слушается – не выполняет поручения или нарушает запреты – его нужно наказывать. Таким образом ребёнок удерживается в определённом русле хорошего развития. Это показано в схеме:.



События в схеме:

Пунктирная линия – жизнь ребёнка

Точки в пунктирной линии: его дела, события в его жизни.

Расходящиеся сплошные линии – границы дозволенного родителями. Они расширяют границы по мере набора самостоятельности ребёнком.

Наружные сплошные линии — границы дозволенного обществом.

Стрелками обозначены воздействия родителей на ребёнка, чтобы вернуть его в правильное русло развития.

1. В 5 лет кидался камнями в людей. Был бит ремнём.

2. В 10 лет родители обратили внимание, что ребёнок всё больше сидит за компьютером и всё меньше двигается. Объяснили вред. Разговор не помог.

3. Ребёнок всё забросил из-за компьютера. Родители поняли, что мириться с этим больше нельзя. Ограничили компьютер до 2 часов в день. Принудительно отправили в спортивную секцию.

4. В 12 лет отказался убирать в доме. Был бит мокрой тряпкой.

5. Родители обратили внимание, что ребёнок недостаточно использует предоставленную ему самостоятельность: «жмётся к середине русла». Предложили ему устроить поход с друзьями без родителей.

6. В 15 лет был замечен с пивом. Объяснили вред. Рассказали как вести себя, чтобы иметь успех у сверстников и без пива.

Схема приведена на примере мальчика. Но и девочки она вполне касается. В то числе и про битьё ремнём: девочки, видя безнаказанность, наглеют ещё быстрее, благодаря природной хитрости и отсутствию чувства границ.

Кто-то скажет: «Загоняют в рамки детей. А как же творческое развитие?». Ну, во-первых, рамки эти достаточно широки – и в их пределах можно создавать что-то новое. Во-вторых, все мы живём в каких-то рамках. И у детей королей и президентов, миллионеров рамки тоже есть. Более того, их рамки уже, чем у ребёнка обычного человека. Успешные родители чётко направляют своих детей к успеху. Ведь они понимают: если вырастет балбес, то он все достижения своих предков пустит по ветру.

Кто-то может воскликнуть: «Если я буду ребёнка бить, он же меня возненавидит!». А вот тут нужно равновесие любви и строгости. Причём равновесие не означает: 1 раз простил, 1 наказал. Чтобы ребёнок не возненавидел родителей из-за наказаний, нужно разумное, мудрое поведение родителей:

1. Самим не делать плохого. Все мы хотим, чтобы наши дети были лучше нас. Но если ты куришь, чего же ты тогда от ребёнка требуешь, чтобы он не курил? И то, что ему ещё нет 18 – не оправдание. Дети, как и люди вообще, в первую очередь смотрят на окружающих людей, а не на законы. Будь примером своему ребёнку.

2. Любить детей. Ребёнок пообижается, «подуетя» какое-то время, но родительская любовь всё равно растопит его сердце. В том числе, элементарно, время детям уделять. Читать сказки на ночь, например. А не отсылать детей к телевизору или компьютеру. Не заменять своё внимание подарками.

3. Не наказывать при первом случае данного нарушения, а сначала объяснить. Ребёнок должен понимать, что его наказывают за дело, а не просто родители зло срывают. Однако после пары объяснений родителям не стоит слушать оправдания «я забыл».

4. Родителям никогда не оправдываться – решение родителей закон.

5. Чтобы слово родителей было законом, в том числе необходимо, чтобы они не критиковали друг друга при ребёнке. Если отец наказал ребёнка, а мать ему кричит «ты изверг» и начинает жалеть, то, ясное дело, ребёнок решает для себя: «Я сделал верно, а отец неправ». Впору вспомнить шутку: «Если ребёнок капризничает, нужно отшлёпать... бабушку».

6. Наказание должно быть действенным, чтобы в следующий раз неповадно было. А значит достаточно ранищим. Поэтому обычно применяется битьё ремнём. А всякие стояния в углах и сидения на стуле – это родительский самообман. Более того, это издевательство над ребёнком: стоит тупиться в углу, а жизнь проходит.

7. Если ребёнок из-за неверных действий нанёс себе урон, то его нужно не жалеть, а отругать, наказать. Чтобы он понял на всю жизнь: его страдания не является индульгенцией от его глупости. Кроме того таким образом он психологически готовится к взрослой жизни: там если ты упал, тебя мало кто пожалеет – большинство постараются добить, пока не встал.

8. Требовательность родителей должна быть каждодневной и твёрдой. Нет значит нет. Исполнять, значит исполнять. Если родители терпят-терпят а потом раз в месяц раздражаются криком, ребёнок быстро осознает эту закономерность и подстроит под неё своё поведение.

Родительская строгость имеет ряд положительных вытекающих последствий.

Одно из них – поддержание благоприятной психологической атмосферы. Если родители своевременно высказывают детям свои замечания, недовольства, ругают их наказывают, выбрасывают гнев, то они не накапливают отрицательные чувства внутри себя. А значит не выгорают изнутри, не срываются по пустякам.

Также родительская строгость приводит к экономии времени. Например:

Мать поручил дочке делать математику.

Дочка начинает отговариваться. Мать теряет 10 минут на «внушение».

Через 15 минут от начала выполнения домашнего задания дочь приходит к матери с просьбой помочь. В ходе совместного выполнения задания мать осознаёт, что дочка

«прикидывается дурочкой», но ничего поделывать не может. Тратит 40 минут на выполнение с нею уроков.

Дочка в своих действиях могла руководствоваться следующими побудителями:

- желание повернуть ход дел так, чтобы мать за неё выполнила работу;
- желание отомстить через кражу времени у матери;
- женское желание пообщаться.

Как бы то ни было, мать потеряла 50 минут. А ведь их можно было истратить на обдумывание чего-либо – например развития дочери. В данном случае что она могла сделать:

1. Провести универсальную оперативную деманипуляцию: отказаться помогать и пригрозить ремнём.

2. Нужно проводить стратегическую деманипуляцию: ставить задачи и наказывать за недостаточную самостоятельность при их исполнении. Тогда в следующий раз у дочери даже мыслей не будет ни отговариваться, ни саботировать, ни мать отвлекать.

Другие примеры:

Ребёнок плохо ест. И мамки-няньки «танцуют» вокруг него: «Ну съешь ещё ложечку». А ведь это прямые затраты времени. Не хочет – свободен до следующего приёма пищи. Проголодается – будет уплетать так, что аж за ушами будет трещать. И не стоит бояться за его здоровье. Ребёнок – самое жизнеспособное существо на земле.

Ребёнок «перепутал день с ночью». Мать толком не спит, отец не высыпается – а ведь ему ещё работать нужно. Решение: просто не давать днём ребёнку засыпать. А если заснул, сразу будить. Вечером заснёт «без задних ног».

Слабонравные родители не заставляют своих детей, а пытаются договариваться с ними. Например, «посидишь спокойно полчаса – куплю мороженое». Самые «смышлёные» переходят на денежные отношения: платят детям за домашнюю работу, хорошие оценки. Это тупиковый путь. Ребёнок чётко смекает: чем больше капризничаю – тем больше зарабатываю. Кроме того создаётся бомба замедленного действия: ребёнок имеет собственные деньги + плохо слушается родителей = лёгкое приобщение к вредным привычкам. Это алкоголь, сигареты, ЛСД, игровые автоматы. И что дальше? Предложить ребёнку большие деньги, чтобы он бросил вредные привычки?

Также ребёнок видит, что родители слабонравны – у него не складывается уважение к ним. Вкупе с привычкой постоянно получать деньги от родителей это может привести к тому, что родителям придётся платить своему ребёнку до самой смерти.

Если родители не управляют детьми, значит дети управляют родителями.

Развитие самостоятельности

Более чётко: развитие умения самостоятельно принимать решения.

Важное дело. От этого зависит, как быстро ребёнок «слезет с родительской шеи». Мешает этому, в первую очередь, бездумная заботливость матерей. Они готовы до бесконечности всё делать за ребёнка и ограждать его от сложностей. Смешно слышать, когда про 20-летнего мать говорит: «Но ведь он же ещё ребёнок!».

Человек взрослеет, преодолевая трудности. Если трудностей нет, он до пенсии будет ребёнком. Женщины взрослеют одним рывком: когда рождается ребёнок. Мужчины взрослеют постепенно. И некоторые из них, действительно, остаются детьми до старости.

Например, из-за чрезмерной заботы и недостатка строгости сын матери-одиночки может так до конца жизни (матери) и «сидеть у неё на шее». Со временем запьёт от скуки, начнёт вещи из дома выносить. Она будет плакать, жаловаться, писать слёзные письма в газеты, но виновата в своей загубленной жизни она – сама загнала себя в угол.

Поэтому самостоятельность нужно планомерно развивать в ребёнке.

Начинать нужно с 1 года. В этом возрасте у ребёнка, как только он научился ходить, просыпается тяга к самостоятельным действиям. Этим нужно пользоваться в полной мере –

насколько позволяют физические возможности ребёнка. Сначала научить самостоятельно есть. Потом приучать к домашней работе. Потом к действиям во внешнем мире: ходить в магазин, например. Таким образом ещё и высвобождается время родителей.

Не хватает силы воли, чтобы избавиться от излишней заботливости? Деманипуляция – подпереть себя. Завести побольше детей.

Ещё замечу, что не нужно путать чрезмерную заботливость с добротой. А доброту – со вседозволенностью.

Однако переложить на ребёнка обязанности, вообще поставить задачу – это не просто «бросил в воду – выгребай как знаешь». В это деле нужно пройти ряд этапов. Рассмотрим их на примере обучения игре в конструктор.

Этап 1. Дать определение: «Это конструктор. Он нужен, чтобы из него собирать разные вещи».

Этап 2. Показать, как соединяются части. Нам-то это всё очевидно, а ребёнку совсем нет.

Этап 3. Построить несложный дом. Показать, зачем вообще этот конструктор нужен.

Этап 4. Показать как собирается несложная часть дома. Например, стена.

Этап 5. Когда ребёнок научился простым вещам, показать, как собирается дом целиком.

Этап 6. Построить другой дом и предложить ребёнку построить такой же. Он обучается копировать (воспроизводить, по-русски) предметы, представленные в 3 измерениях.

Этап 7. Показать картинку дома и предложить построить его. Он обучается воспроизводить предметы, представленные в 2 измерениях.

Этап 8. Показать картинку сложного дома.

Этап 9. Предложить построить не дом, а самолёт. Ребёнок обучается использовать имеющиеся ресурсы необычным способом.

И так во всём.

Способ «бросил в воду – выгребай как знаешь» тоже существует – применяется уже в старшем возрасте. С последующим «разбором заплывов».

Годам к 15 самостоятельность доводится до такого уровня, что ребёнок сам планирует свою жизнь и докладывает свои планы родителям с обоснованием. Родители согласовывают/не согласовывают/ отправляют на доработку с высказыванием мнения, совета.

В момент, когда ребёнок начинает сопротивляться указаниям, у родителей появляется предательская мысль: «Он уж достаточно самостоятелен. Чего ему указывать». Это неверный подход, который приводит к торможению развития ребёнка.

Чем более ребёнок самостоятелен, тем меньше у него потребности общаться с родителями. В том числе быстро появляется мнение: «Я всё уже и так знаю. Что вы мне ещё можете рассказать». Он заблуждается, так как благодаря родителям ещё не знает всех трудностей окружающего мира. Но объяснить это ему уже не так просто как в детстве, когда вера родителям был абсолютна. И давить на него бесполезно: у него уже выработаны защитные умственные и психологические механизмы. Он выслушает, но сделает по-своему. Чтобы найти подход к ребёнку уже нужно думать. И здесь полезны проницательность и манипулятивная сущность матери.

Вообще, сообразительная и опытная женщина способна управиться с любым количеством детей любого возраста.

Например, игры детей-подростков во дворе. Казалось бы, какое уже родителям дело: общаются с противоположным полом, в противоправные действия не лезут, вероятность ушибов невелика. Однако чем точно они занимаются? Действительно ли занимаются чем-то развивающим или сидят на скамейке и обсуждают последние «фичи» и «гаджеты»? Общение с противоположным полом приводит к взаимному познанию или сводится к похабным шуткам и натянутому смеху?

Даже таких достаточно взрослых детей, нужно учить как играть. В данном случае путём советов и предложений: чем можно интересным и полезным заниматься. В интернете

много сайтов с детскими играми – выбирай на любой вкус. И как общаться во дворе тоже нужно учить. Через доверительный разговор

А если толкового занятия нет, то именно от безделья начинаются курево, пиво, наркота и прочие болезни молодёжи.

Важной частью развития ребёнка являются самостоятельные путешествия. Это познание нового мира, это новые впечатления, это выброс энергии. Это наработка умения ориентироваться в обстановке, принимать решения, искать пути – часть развития пытливого ума. Для маленького ребёнка путешествие – изучение двора, для школьника средних классов – уже в пределах населённого пункта. Для старших классов – по всему миру. (Пока в пределах планеты Земля). В ходе долгого путешествия (для данного возраста) во время бездействия прокручиваются и систематизируются в голове мысли, появляются новые вопросы и замыслы. Кроме того, обычно дети путешествуют группами – это общение, взаимопомощь, забота, проверка друг друга в деле, сложение дружины.

Однако в нынешнее время путешествия детей очень сильно ограничены боязнью родителей маньяков. Из-за этого школьники чуть ли не до старших классов передвигаются везде только с родителями. В то время как ещё недавно, в советские времена, достаточно самостоятельные дети в садик сами ходили. Родители не понимают, какой вред они наносят детям: на корню подавляется способность ребёнка куда-то стремиться, выходить за привычные рамки, придумывать что-то необычайное. Ограничивается общение со сверстниками, уменьшаются возможности их познания. Парни – будущие мужчины – не видя перед собою широких просторов, недополучают энергию. Девушки не знают, что такое парень, горящий энергией.

Вероятность попасть в лапы маньяку для ребёнка ниже, чем под колёса машины. Однако, понятное дело, никто из родителей не хочет, чтобы эта маленькая вероятность сработала на его ребёнке. Что же делать? Разрешать трудность, а не «прятаться в раковину». Отправлять детей в путешествия, но наставлять их: держаться группами, что делать, если кто-то подошёл, обратился. И не только наставлять, но и на практике отрабатывать.

Послушание

Его обычно противопоставляют самостоятельности. Что неверно. Мы, например, слушаемся законов. Но при этом не считаем себя несамостоятельными. Как выше показывалось, человек самостоятелен в каких-то границах. А послушание это: выполнение указаний по невыходу или возвращению в установленные границы.

Если ребёнок воспитывался в строгости, у него складывается привычка слушаться родителей. У него просто нет понятия, что можно нарушить родительское слово. Это очень важно для подросткового периода. Если 15-летний парень пришёл из клуба пьяный, бить его уже бесполезно. Во-первых выдержит. Во-вторых и сдачи может дать. А если у него есть привычка слушаться родителей, то он пить не будет.

Привычка слушаться подтачивается соблазнами: или захотелось чего-нибудь очень, или друзья начинают уговаривать: «Да выпей. Да чё ты. Да забей на предков». Вообще, в связи с началом полового созревания, у ребёнка появляется много новых целей, задач, обстановок – вырастает частота принятия решений. Причём решений в новых, незнакомых областях. Чтобы не сделать что-нибудь во вред себе, ребёнку логично слушаться родителей, которые этот этап в жизни уже проходили.

Деманипуляция родителей наиболее действенна, если она проводится на упреждение. Например, перед первым походом в клуб, объяснить ребёнку, что его ждёт, что ему будут предлагать, как от этого отбиваться. Чем ближе наставление родителей окажется к действительности, тем большим уважением к ним проникнется ребёнок – тем меньше вероятность, что он нарушит запреты.

И если мы говорим про половые отношения, то часто родители просто стесняются разговаривать с ребёнком. Вообще, вопросы про половые отношения у детей возникают уже в младших классах. Чтобы скрыть стеснение, родители занимаются самообманом: «Ой, ну

ребёнок же ещё совсем маленький. Рано об этом с ними разговаривать». А ему нужна информация, опыт, алгоритмы принятия решений. Не получив их от родителей, он получит их в другом месте. Вполне возможно что в похабном, извращённом виде. Или будет самостоятельно набираться опыта. В этом случае может стать жертвой манипуляций.

Медаль «послушание» имеет две стороны: строгостью и уважение. Когда родителя говорят, что-то делать или не делать, ребёнок понимает, что лучше послушаться, а то накажут. Однако, если он не понимает почему, у него может быть внутреннее сопротивление. И он только и будет ждать удобного момента, чтобы нарушить родительское указание.

А если родители объяснили почему делать или не делать → у него нет внутреннего сопротивления → затем в жизни ребёнок убедился, что они были правы → у него появляется уважение к ним → он внимательно выслушает их мнение в будущем. Внимательно не значит бездумно. У ребёнка может быть желание проверить указания родителей, но не будет рвения нарушить их во что бы то ни стало.

Получается, что родители во всём, что касается ребёнка должны разбираться. А в наше время быстрого развития как техники, так и человеческих отношений родителям недостаточно опираться только на свой опыт. Он устарел, а зачастую и безнадежно устарел. Примеры.

1. Ребёнок просит смартфон. Он стоит заметных денег. Родителям нужно разобраться: что это такое, зачем нужен ребёнку, обоснованы ли такие затраты. В ходе изучения вопроса родители выяснили, что не только денег будет потрачено много, и но и с этим смартфоном времени впустую ребёнок будет тратить ещё больше. В покупке отказали.

2. Ребёнок начал «пропадать» в соцсетях. Родителям нужно сесть и разобраться, что это такое, какие вред и польза от этого дела.

3. Наступила половая зрелость ребёнка. Нужно дать ему советы как строить отношения с противоположным полом. Родители изучили ряд молодёжных сайтов, прочитали ряд статей, посидели в соцсетях. Разобрались, о чём думает молодёжь на данный историческом отрезке, как строит отношения. Исходя из этого рассказали ребёнку как нужно вести себя, чтобы и успеха достичь и обезопасить себя от ряда неприятностей.

Вот и получается, что родителям нельзя останавливаться в развитии. Нужно успевать за этим миром, иначе «будешь бит незнакомым оружием». А как же всё успевать: и работать, и детей воспитывать, и новинки осваивать? А рецепт выше уже приводился – поручать, всё что только можно, детям. Им – подготовка к самостоятельной жизни, родителям – время на освоение новинок.

Кстати, это ещё одна польза от детей: они не дают родителям отставать от жизни.

Власть над ребёнком

Исходя из приведённых примеров можно заметить: родители должны обеспечить себе запас времени, чтобы разобраться в новом запросе, явлении – «быть на шаг впереди» ребёнка. А если ребёнок просит, чтобы ему срочно купили смартфон (проводит манипуляцию «сокращение времени обдумывания»)? Нельзя идти на поводу у ребёнка, нужно остановить его. Для этого нужна власть над ребёнком. Родители говорят: «Сначала разберёмся, потом будем решать».

Власть бывает разная: основанная на силе, уважении, денежная и другие. В примере видно, что должна быть власть денежная. Если её не будет, ребёнок сам себе покупку сделает. Отсюда снова вывод: свободных денег у детей быть не должно.

А как им учиться распоряжаться деньгами? А в рамках целевого выделения денег. Например, при поездке в летний лагерь. Получил деньги – расскажи как будешь использовать – отчитайся об использовании.

С запада к нам пришла слабая, но красиво выглядящая тактическая манипуляция, которая сводится к следующему: «Ты уже достаточно взрослый, самостоятельный. Поэтому мы не будем тебе надоедать своими советами и указаниями. Делай то, что ты считаешь

нужным». И в мыслях: «Получив свободу, ребёнок будет считать себя взрослым. А значит будет вести себя ответственно. + в благодарность будет стараться не огорчать нас, родителей». Ну да, первых 3-4 недели так и будет. А потом ребёнок о своей ответственности забудет – то что легко даётся, несильно ценится.

Кроме того, получение свободы не устраняет необходимость периодического принятия решений. А у родителей просить вроде уже и стыдно – взрослый ведь. И в результате этого неудачного тактического хода родителей ребёнок начинает учиться не у них, а где попало.

Свободу действий нужно давать постепенно:

1. Объяснить ребёнку как принимать решения в данной области деятельности.
2. Дать свободу действий в данной области.
3. Наблюдать, что получается.
4. Когда ребёнок освоил эту область, переходить к следующей.

Непокорность

Должна развиваться в ребёнке, чтобы он умел преодолевать существующие рамки. Это одна из составляющих его жизненного успеха.

Однако, очевидна дилемма: с одной стороны, ребёнок должен быть непокорным, с другой – слушаться родителей.

Как это совместить.

1. Непокорность нужно развивать исподволь с детства:

- на физическом и энергетическом уровне – через занятия единоборствами;
- на умственном и психологическом – через книги и фильмы о героях.

То есть воспитывать сильную волевою личность.

Чем старше эта личность становится, чем больше силу свою чувствует, тем выше вероятность, что он открыто выступит против родительского указания. Пока родители способны физически подавлять ребёнка они играют в поддавки: если видят, что мнение ребёнка обосновано и он настроен серьёзно его отстаивать, сдают свои позиции с боем. Именно с боем, чтобы ребёнок ценил победу. Отец с сыном и подраться могут – это их только сплотит.

Например. Мальчик не хочет уезжать из деревни. Был бит хворостиной и за шиворот затянут в автобус. На ближайшей остановке выпрыгнул из двери и побежал обратно. Молодец. Родители вернулись через неделю и уговорили: «все разъедутся из деревни в школу, останешься здесь один».

Есть пример и для девочек – фильм «Римские каникулы (США, 1953, реж. У. Уайлер,). Там показан бунт против пустопорожней жизни.

2. Свобода действий рождается из свободы мыслей. С детства нужно учить ребёнка делать что-нибудь необычное. А когда он сам начинает что-нибудь выдумывать – это нужно одобрять и поддерживать. В границах добра, понятное дело. В этом направлении большой урон наносят недалёкие матери:

– Перестань бегать! Штаны вымажешь!

– Не валяйся в снегу! Девочки так не поступают.

А потом, лет через 30, мать жалуется подруге:

– Что-то у моего ребёночка нет никакого развития и продвижения на работе. Явно, начальник его недолюбливает – палки в колёса ставит.

Конечно, кто ж будет любить человека с «квадратным» мышлением?

Ближе к совершеннолетию при серьёзном сопротивлении родители предлагаю ребёнку обосновать своё решение: привести доводы. И всемерно постараться их развенчать. То есть сопротивляться на умственном уровне. Таким образом он учится разумно управлять своей непокорностью. А также – преобразовывать движение души в набор чётких мероприятий. Ведь неуправляемая непокорность – это вред себе же: будет с сотрудниками ссориться, закон нарушать.

Переход во взрослую жизнь

В 18 лет ребёнок должен уйти из дома.

Как бы не сжималось материнское сердце, с достижением совершеннолетия ребёнок должен начать самостоятельную жизнь. Если он останется дома, его развитие будет тормозиться. Ведь за квартиру платить не нужно, еда в холодильнике всегда найдётся. А значит можно не работать или работать вполсилы. На работе можно не развиваться: зачем? зарплаты-то на жизнь хватает. Если ребёнок саботирует поиск нового места жительства, отец должен помочь ему: заботливо за шиворот выставить за дверь.

Так же разрешается спор, если он есть, на какую профессию идти учиться ребёнку. Ты теперь самостоятелен. Поступай куда хочешь. Неудачно выберешь – твои сложности.

Всё равно куда ребёнок уйдёт: в общежитие, в съёмную квартиру – главное начать самостоятельную жизнь. Ещё лучше уехать в другой город.

Сегодня празднуем 18-летие, а заодно и новоселье.

Заключение

«Ну вот – подумаете вы – во всём разобрались, и никакой теперь романтики. Один только холодный анализ». Ну почему же? А что такое романтика? Это движения души в ходе познания чего-то нового.

И от книжной теории, до познания любимого человека ещё много-много шагов. Ваша душа будет трепетать и петь, возноситься в небеса и разбиваться о скалы, пока вы будете познавать друг друга.

«А потом? Рано или поздно познаем мы друг друга. И начнутся серые будни, и «померкнут краски»? А это уже зависит от мужчины и женщины. Теперь вы одно целое, и от вас зависит, сколько в вашей жизни будет романтики на двоих. Стоять вдвоём на скале и любоваться просторами, пересекать лес, выдерживать порывы морского ветра, обсуждать новую книгу, изучать новые жесты вашего ребёнка – всё это прекрасно и захватывающе. Ваше счастье в сплетеньи ваших рук.

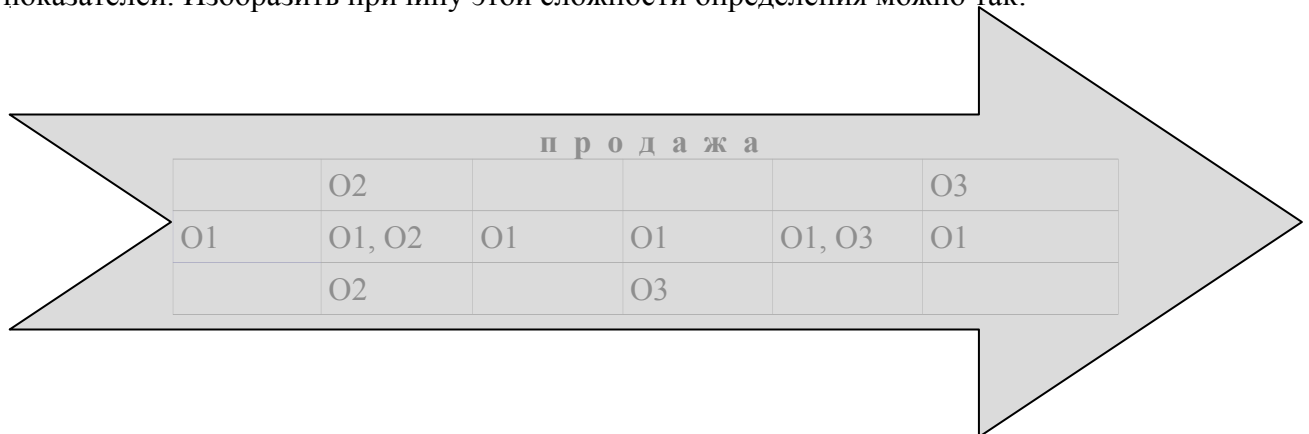
А кто-то подумает: «Ну вот, теперь я всё знаю о них – охмурю кого угодно!»
Грязь...

2. Манипуляции продавцов

Пока живут на свете дураки,
Мы прославлять судьбу свою должны*.

Что такое продажа?

Существует очень много определений этого действия. И это неспроста. Ведь продажа это действие многоуровневое, многоэтапное, причём набор составляющих может меняться в зависимости от вида товара, продавца, покупателя, рынка, инфраструктуры и других показателей. Изобразить причину этой сложности определения можно так:



Кто-то даёт определение O1, которое захватывает только составляющие, обозначенные O1, кто-то — соответственно, определение 2 и 3.

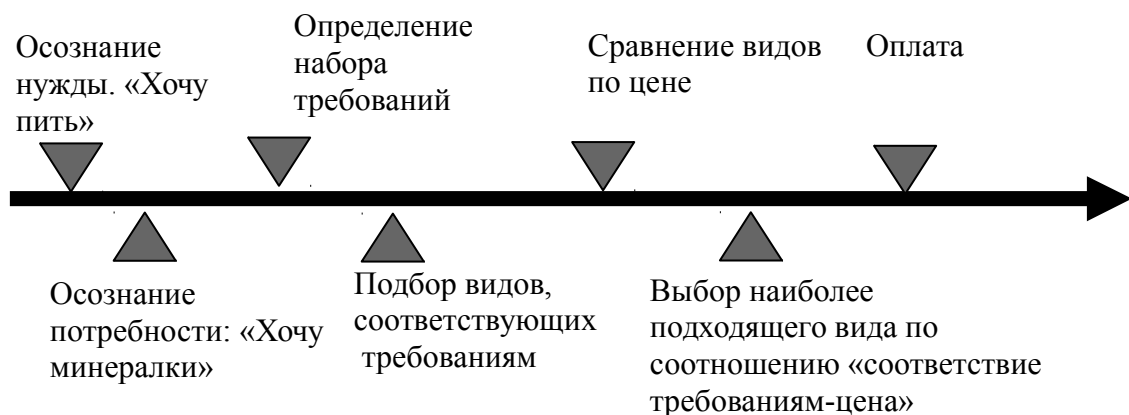
Начнём с простого определения. **Продажа** – это передача товара в обмен на деньги. Вроде всё просто и понятно. Откроем его некоторые глубины. **Продажа** – это передача покупателю товара с целью удовлетворения его потребностей в обмен на деньги. Исходя из этого определения, можно уже предсказать возможные манипуляции:

- продажа товара недостаточного качества для удовлетворения потребностей;
- продажа товара того же качества, но по цене выше чем у соперников.

Рассмотрим, как продавцы-манипуляторы этого добиваются. Продажа может быть:

- с личным участием продавца;
- безличная: когда покупатель как бы сам принимает решение о выборе товара.

Безличная продажа воспроизводит ряд этапов из личной продажи, потому что во всех продажах путь принятия решения покупателем одинаков:



*В разделе 2 цитируются слова из «Песня и танец великого кота Базилио и прекрасной лисы Алисы» из х/ф «Приключения Буратино» (реж. Л. Нечаев, 1975). В эпиграфе цитата с перефразированием.

Задача продавца – провести покупателя по этому пути к своему товару. Лично или

опосредованно.

Стратегическая деманипуляция очевидна: почитать книги и статьи по технике продаж и маркетингу – чтобы знать, какие вообще бывают манипуляции. Чтобы знать врага в лицо. В рамках данной книги вскрываются приёмы, которые могут использоваться как нити – потяни за них (изучи соответствующий раздел продаж) и осознаешь целый клубок манипуляций. Такой подход уже использовался выше – в мужских и женских манипуляциях. А тянуть уже за эти нити или не тянуть – дело твоё.

Чтобы лучше понимать, как манипулируют продавцы, начнём с рассмотрения личных продаж. Где какие виды манипуляций применяются, уж разберётесь сами. Если не получается разобраться – прочтите заново соответствующие главы.

2.1 Как не позволить оболванить себя в ходе личных продаж

В классике личная продажа имеет следующие этапы:

- Приветствие
- Оценка потребностей покупателя
- Презентация подходящего товара
- Сообщение о цене
- Обработка сомнений и возражений
- Завершение продажи
- Работа с рекламациями, если случатся таковые

Пройдёмся по ним. На практике они могут быть и перемешаны – их выявление уже зависит от твоего мастерства деманипулирования.

2.1.1 Приветствие

Уже на этом этапе идёт манипуляция «подмена понятий»: не «приветствие», а «создание доверия». Оно очень нужно. Ведь продажа в своём стержне имеет убеждение. Не убедишь – не продашь. (А если продавать под дулом автомата, то это уже не продажа, а грабёж – силовая манипуляция). А более развёрнуто: основные условия продажи – это доверие и польза.

В пользе продавец может убедить разумными доводами. А вот доверие рождается не так просто. Для этого применяются как словесные так и несловесные воздействия. Выстраивание впечатления начинается ещё с рекламного сообщения. Например, если оно большое и интересно нарисовано, создаётся впечатление: «большая и богатая фирма ← значит её товар хорошо продаётся ← значит он качественный». И далее на всём пути покупателя к продавцу на него оказывается воздействие, чтобы выстроить определённое впечатление о товаре или магазине: местоположение магазина, оформление снаружи, оформление внутри, аромамаркетинг, униформа, поведение продавца, чай-кофе бесплатно и так далее.

В том числе «Вы» с большой буквы в деловых письмах появилось с целью подлизаться: внушить значимость читателю. А затем распространилось на всю письменную речь.

Причём цель не только построить хорошее впечатление, но и построить впечатление определённое: продают товар качественный, продают товар дешёвый, глубокие профессионалы, умеют понять покупателя, самый широкий ассортимент и так далее. И называется это «позиционирование» – то есть размещение данного товара, магазина в голове покупателя в определённом месте между подобными товарами, магазинами. Маркетинговые войны идут именно за это место в голове покупателя.

Деманипуляция

Ты не знаешь: может товар, магазин соответствует складываемому впечатлению, а может и нет. Значит прими универсальное решение: не верь своим чувствам.

Бывает и так: раньше магазин, товар были качественными, а потом опустились. Поэтому и памяти своей сильно доверять не стоит.

Оценивай соотношение требования-цена здесь и сейчас, исходя из соответствия требованиям и цены, а не вкуса кофе, яркости вывески и улыбки продавца. Не давай втереться к тебе в доверие.

Кто враги этой деманипуляции? Конечно же самоманипуляции: глупость, доверчивость, одиночество, потребность во внимании, лести, «погоня за дешёвым понтом», неуверенность. Опытный продавец быстро вычисляет слабые места в обороне покупателя – и неотвратимо продаёт. Даже если покупатель всё время общения с продавцом чувствует себя королём – это всего лишь игра. Будь для меня хоть королём, хоть президентом, хоть владычицей морской – только деньги плати.

Сильно на образ поведения продавца «ведутся» женщины. Улыбка – половина успеха при продаже женщине. Ведь это отдача энергии. Вторая половина успеха – внимание.

Женщины так его ценят. А если ещё и достаточно времени для разговора – данный магазин станет просто любимым местом.

Женщина, не верь! Продавцу на тебя глубоко наплевать! Ему нужно сделать план и получить премию.

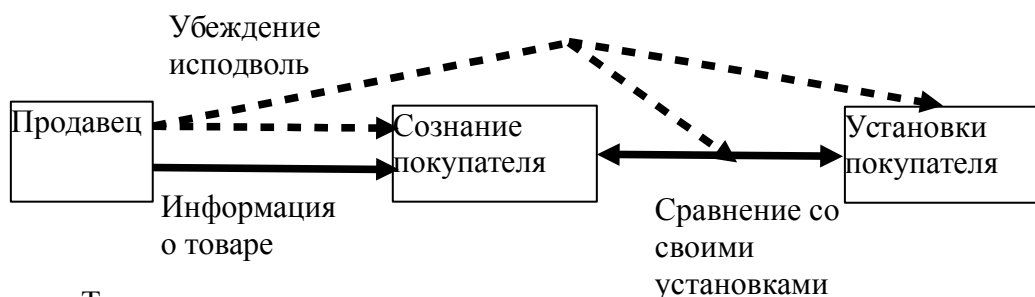
А впрочем, бесполезно убеждать женщину разумными доводами. Деньги для женщины не главное – главное получить энергию. Поэтому простой совет: не бери с собой денег. Выбери и пошли за окончательной покупкой мужа.

2.1.2 Оценка потребностей

Само по себе хорошее дело. Ведь если непонятно, что человеку нужно, непонятно что ему предлагать.

Плохо когда продавец «лезет в душу» – выясняет не только информацию, относящуюся к покупке, но и прочие мысли, мечты, установки, алгоритмы мышления, желания, стереотипы. Выяснив глубинные установки покупателя, алгоритмы мышления, продавец влияет и на них, облегчая себе убеждение. Ведь что такое убеждение? Это доказывание, что товар соответствует установкам покупателя. Иногда установки нужно преодолевать. Это делать легче, если продавец знает образ мышления покупателя. А если преодолевать не нужно, то достаточно только показать соответствие товара установкам.

Изобразить этот механизм можно так:



То есть «окружают сволочи».

В качестве примера подобного устройства работы, в первую очередь, можно привести представителей сетевых компаний – всяких гербалайфов, орифлеймов, мерикеев, амвеев, кирбив и прочих. Их специально учат «лезть в душу» на тренингах продаж. А так как «Буратин» в России в избытке как чернозёма, успех этим манипуляторам ещё долго будет сопутствовать.

Как они обычно работают:

1. Выясняют род деятельности покупателя. Это позволяет оценить его платёжеспособность + даёт тему для дальнейшего разговора.
2. Выясняют состав семьи. Есть дети – прекрасно (для продавца).
3. В ходе разговора о работе выясняют алгоритмы принятия решений по покупке: человек более руководствуется логикой или впечатлениями.
4. В ходе общих разговоров («за жизнь») выясняют стереотипы человека. Например, установку «хорошее дешёвым не бывает», стереотип «всё что сделано в Китае, плохого качества».

Вы уже догадались, как будет строиться дальнейший разговор. Продавец будет упорно давить на родительские инстинкты и обратит внимание, что товар сделан на европейской фабрике. В зависимости от алгоритма принятия решения будет или на калькуляторе считать, или красивым буклетом крутить.

Ещё хуже, когда на этапе оценки потребности начинается настройка покупателя на невыгодное ему решение: путём внушения ему несуществующих потребностей. Внешне это

выглядит вполне безобидно: задаванием вопросов и высказыванием предположений – никакого давления, убеждения. Например, «Как Вы думаете, вредны ли клещи, которые живут в вашем ковре»?

Однако, кто задаёт вопросы, тот управляет беседой – так продавец подводит покупателя к нужному образу потребности в сознании. Конечно же этому образу будут прекрасно соответствовать тот товар, который предлагает продавец.

Вершиной мастерства прихода к продаже через постановку вопросов является техника SPIN.

Деманипуляция

Тактическая

Трудно отличить манипулятивные вопросы и предположения от действительно необходимых. Поэтому, если закралось подозрение, просто возьми его на заметку – всё станет понятно на следующем этапе продажи.

Стратегическая

Вообще понимать, что тебе нужно. Какой товар и с каким набором показателей. Разберись с этим заранее. Если ты не понимаешь, что тебе полезно, то продавец продаст тебе то, что полезно ему с точки зрения премии.

2.1.3 Презентация подходящего товара

Презентация – представление, по-русски.

То была присказка. Теперь-то сказка и начинается: продавец доводит до покупателя только ту информацию, которая будет содействовать покупке. Этим он создаёт в сознании покупателя картинку из тех частей окружающей действительности, которые имеют отношение к продаваемому товару, -- мирок, который может быть похож на действительность также как сказка на быль.

Например: «Купишь эту «тачку» — в неё тут же «тёлок» прыгнет пачка». Да, классная картинка рисуется в сознании – но соответствует ли она действительности?

В ходе представления товара в ход идут все общие манипуляции. И все манипуляции половые тоже.

Однако манипуляций существует много. Все их применить физически невозможно. Какие применять к данному покупателю? Чем лучше продавец, тем более он опытный психолог, тем действеннее выбирает набор манипуляций для данного покупателя. Опытный продавец «академиев не кончал», но у него огромная практика. Многие из них в людях разбираются лучше дипломированных психологов.

И большая удача для продавца – понять покупателя в ходе выявления потребностей. Тогда всё как в НЛП: подстройка-настройка-ведение. А ещё лучше – «поймать» шаблоны мышления. «Встал в колею» – и приехал «прямо к сердцу» покупателя. Поэтому самоманипуляции «шаблоны мышления» – серьёзные враги твоего кошелька. Самый распространённый пример: давить на здоровье детей при продаже фильтров для воды, пылесосов и прочей домашней утвари.

При этом не стоит думать, что грамотный продавец-манипулятор выглядит как лис и разговаривает вкрадчивым голосом. Совсем нет. Он ведёт себя так, как тебе приятно. А то и надавить может. Или сказать: «Не хочешь – не бери. Я тебя уговаривать не буду».

Приведу пару специальных приёмов:

1. Продавать не свойства товара, а преимущества, выгоды, вытекающие из этих свойств. Например, сравните: «У этого планшета 100Гб винчестер, последней модификации» и «Винчестер здесь 100Гб, современный – всё будет «летать».

2. Погружать покупателя в эти преимущества: например, дать посидеть в машине.

3. Прочти в книгах по технике продаж.

Как бороться с этой «загрузкой»? Советы по деманипулированию следующие.

Если ты покупаешь вещь, которой ты не пользовался

(Или пользовался похожей, но с заметными отличиями). Например, новый телевизор.

1. Начни с размышления: а нужен ли тебе этот товар? Может, без него обойтись? Может, вместо него можно использовать то, что у тебя уже есть? Большой удачей для продавцов являются люди, покупающие товары ради «понта» (честолюбия, литературно) – чтобы потешить своё самолюбие, произвести поверхностное впечатление. Таким достаточно сказать: «Это модно» или, как сейчас принято говорить, «в тренде». Вспомним лису Алису и кота Базилио:

«На хвастуна не нужен нож,
Ему немножко подпоешь,
-- И делай с ним, что хошь».

2. Если всё-таки нужен, подумай: а стоит ли его покупать? Насколько часто ты его будешь использовать. Может, дешевле брать напрокат?

3. Если всё-так надумал покупать, составь список свойств товара, которые для тебя важны. Причём определённых, чётких, потому что «качество» – понятие очень размытое. Если посмотреть в учебнике по маркетингу, то оно вообще считается по формуле с многими неизвестными.

Изучи предварительно вопрос в интернете, посоветуйся со знакомыми.

4. Если товар для тебя совсем новый и тебе трудно определить важные для тебя свойства, определи хотя бы, чего ты от него хочешь – свои потребности.

5. Учти, что кроме свойства самого товара, есть важные условия, которые влияют, в конечно счёте, на цену: доставка, настройка, срок гарантии и так далее. Пример:

В магазине 1 телевизор стоит 9999 руб. с доставкой.

В магазине 2 тот же телевизор стоит 9699 руб. без доставки.

Твой выбор, соответственно, будет зависеть от: наличия у тебя (или знакомых) подходящей машины, стоимости найма перевозчика.

Получается, что сравнивая варианты, ты сравниваешь суммы с многими переменными:

$$\text{ПТМ 1} = xA + yB + zV + tГ...$$

$$\text{ПТМ 2} = xA + yB + zV + tГ...$$

где

ПТМ – привлекательность товара в магазине №

A, B, V, Г – свойства.

x, y, z, t – величины свойств.

При оптовых закупках, действительно решают подобные уравнения: расставляют балы, веса -- и считают. Ведь разница в 1 руб или 1 ед. пользы на 1 товаре – это выигрыш в тысячи на партии.

Подходы к присвоению числовых значений переменным бывают разные – это описано в соответствующих учебниках.

Покупатели же - физические лица обычно выбирают несколько самых важных показателей и оперируют ими. Однако, чем дороже покупка, тем больше смысла применять такой методичный математический подход.

6. Чтобы тебе продавец не говорил, чётко сверяй перечень свойств данного товара со своим перечнем требуемых свойств. Не стесняйся делать это с бумажкой: «самый тупой

карандаш лучше самого острого ума». Не стесняйся задавать вопросы продавцу и, вообще, направлять разговор.

7. Пропускай мимо ушей манипуляции, направленные на ограничение времени раздумья: акция, халява, последняя единица и так далее.

8. Не поддавайся чувствам. Склонен поддаваться чувствам? Не бери с собой деньги.

9. Никогда не покупай сразу в первом же магазине, даже если товар полностью тебе подходит.

10. А если есть возможность, то не покупай в тот же день – «переспи» с полученной информацией.

11. При сборе информации о новом для тебя товаре, если уж совсем глубоко «копать» форумы в интернете, приходишь к грустному осознанию:

- даже по простому товару информацию можно изучать до бесконечности;
- товар, идеально соответствующий твоим потребностям, существует, но его нет в продаже в твоём регионе;
- ряд вполне убедительных советов диаметрально противоречат друг другу

– возникает вопрос: «Зачем тогда вообще собирать информацию, если всё равно решение принять не можешь?».

Стоит. Наименьшее, чтобы собрать перечень вопросов, которые ты задашь продавцу.

А не стоит сразу брать самый лучший товар. Возьми средний, возможно даже б/у. Поиспользуешь, поймёшь, какой должна быть хорошая разновидность и купишь её. А этот средний – продашь.

12. Если продавец тобою манипулирует, открыто выскажи ему недовольство: «Мне не нравится, что вы пытаетесь мною манипулировать», «Вы объясняете слишком запутанно, объясните по порядку, понятнее», «Ответьте на этот вопрос, не уходите в сторону» и так далее. Не стой как дурачок убогий.

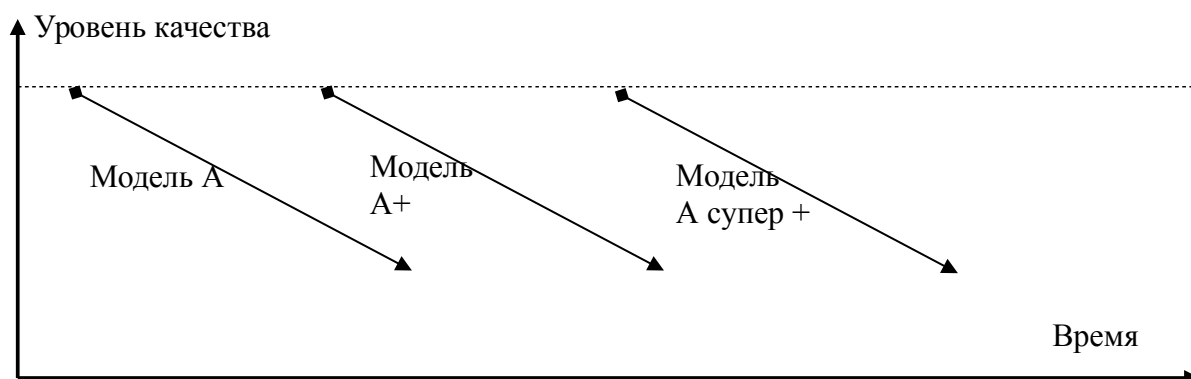
Если ты покупаешь этот товар постоянно

Покупает, например, хозяйка стиральный порошок. Какой, давно выбрано. Магазин с наилучшей ценой в радиусе досягаемости определён. То есть покупка совершается по шаблону. Что не является плохим делом, так как, если каждый раз думать, где купить порошок, хлеб, бензин и так далее, то больше ни на что времени не хватит.

Однако не стоит забывать, что всё в этом мире потихоньку меняется, и периодически стоит пересматривать свои шаблоны. Примеры.

1. В округе открылся новый магазин. Для первоначального привлечения покупателей («раскрутки») он демпингует. Стоит на время демпинга перенести свои покупки туда.

2. В наше время многие производители, в то числе весьма уважаемые, проводят политику планомерного снижения качества. Это изображено на графике:



На рынок выводится, например, новая модель техники. Это отмечено квадратиком. Потихоньку качество снижается, при той же цене – так окупаются расходы. Чтобы покупатели не переметнулись к соперникам, через какое-то время выходит новая модель А+.

Это то же самое. Возможно, с парой незначительных добавок, чтобы оправдать новое название и поверхностно отличаться от модели А, стоящей рядом на полке. Например:

А+ – с добавкой синих «чудодейственных» кристаллов.

А супер + – ещё и с добавкой красных «таких чудодейственных, что дальше некуда» кристаллов.

Хотя, вполне возможно, что синие и красные кристаллы отличаются от белых только красителем.

Когда продажи модели А уже совсем низкие из-за низкого качества, она тихонько снимается с производства.

Ты знаток, постоянно покупаешь подобные товары и тебя не проведёшь? Специально для тебя есть другие манипуляции. Например:

Подольститься:

- признать, что ты знаток;
- узнать твоё мнение о работе данного магазина, фирмы;
- спросить совета.

Предложить заработать:

- Купил определённый объем – получил бонус (подарок, по-русски). Манипуляция в том, что стоимость подарка меньше, чем твоя экономия в случае покупки в другом месте.
- Пообещать, что твои услуги, товары будут предлагаться клиентам данного магазина, фирмы. Но не выполнить. (Если выполняют обещание, то это не манипуляция).

2.1.4 Сообщение цены

Так как информация о цене покупателя отрезвляет, её стараются всегда «замылить». В ход идут опять же как манипуляции обман, полуобман, так и направленные на торможение работы мозга. Приведу некоторые виды манипуляций:

1. «Загрузка», чтобы проскочить цену: покупатель энергично «грузится» подробностями, вскользь упоминается цена, и снова идёт поток подробностей.

2. Неполная цена. Манипуляция «недоговаривание». «Путёвка стоит 10.000 руб». Потом выясняется, что это стоимость только отеля без трансфера (перевозки, по-русски). Даже если обвинить продавца в манипулировании, он быстро оправдается: «А мы все цены так сообщаем. Мало ли, вы сами доберётесь».

3. Замудрить расчёт. В этом обычно обвиняют финансовые, страховые, туристические компании.

Деманипуляция:

1. Дружить с математикой – не лениться считать.

2. Не позволять ограничивать вычислительные возможности своего мозга. Расположитесь поудобнее перед продавцом. Попросите у него калькулятор, бумагу, ручку, чая или кофе. И сидите себе спокойно считайте. Делайте периодически уточняющие звонки другим продавцам. Задавайте вопросы «А почему у них это дешевле».

3. Быть настойчивым и выяснять всю цену за тот набор товаров, услуг, который Вы хотите получить.

2.1.5 Преодоление сомнений и возражений

Вообще, если покупатель высказывает вопросы и возражения, значит товар его интересует. Продавцу остаётся грамотно на них ответить. Плохой манипуляцией является, если в ходе этого разговора продавец старается:

- Уйти от сути разговора. Например, в стереотипы: «Это же Европа. Качество!»
- Надавить психологически: «Бери – не пожалеешь».

Деманипуляции

Нужно заметить, что отношения продавца и покупателя во много сходны с отношениями ухаживающего парня и девушки. Причём как до открытия своей души девушкой, так и после. То есть сначала продавец «ухаживает» за покупателем, а потом наступает такой момент, когда уже покупатель бежит за продавцом. Почему? Потому что и продажи, и ухаживания – суть охота – истинно мужское занятие.

Так что деманипуляции смотри в личных манипуляциях.

2.1.6 Завершение продажи

Умение завершить продажу – это тонкая грань, которая отделяет истинного продавца от «работника торгового зала». Это умение, вытекающее из личной целеустремлённости и умения понять психологию покупателя. Оно имеет тактическую составляющую: почувствовать, когда человеку нужно предложить расстаться с деньгами. И оперативную: приёмы, помогающие это сделать.

Примеры приёмов:

1. Прямолинейно: «Покупаете?», «Пройдёмте к кассе». Это психологическая манипуляция: у человека не остаётся выбора (потому что мозги отключены уверенностью продавца).

2. Проявить полное участие: довести до кассы, помочь с упаковкой.

3. «Грузить» покупателя до ухода его из торгового зала, чтобы он в последний момент «не очухался». Обычно «грузят» или техническими подробностями или рассказами о допустагах. Стараются не замолкать, чтобы интеллигентный покупатель постеснялся прерывать говорящего.

4. Не давать уйти совсем без покупки. «Ну возьмите сейчас часть. Если понравится – возьмёте ещё».

5. Дарят какой-нибудь мелкий подарок, чтобы не дать возразить. У интеллигентного человека появляется мысль: «Человек мне подарок сделал. Не буду его расстраивать и высказывать какие-то сомнения». Например, это лотерейный билет.

6. Спросить на прощание мнение о магазине – человеку льстит внимание. Более того, когда человек говорит, он не думает – значит у него не появляются мысли отказаться от товара.

Деманипуляция: отбросить ненужную интеллигентность. Если продавец тебя «разводит», нечего молчать и улыбаться. Не стесняйся прерывать его, отказываться в последний момент. Если уговаривает – твёрдо стой на своём. Не хватает твёрдости – убегай. Лучше быть смешным, чем дураком.

2.1.7 Работа с рекламациями

Рекламация – жалоба, по-русски.

Задача продавца, которому принесли жалобу: не вернуть деньги. Как это можно сделать? Убедить покупателя, что продавец не виноват:

-
-
- виноват сам покупатель;
 - виновата какая-то третья сторона;
 - виноват форс-мажор.

Или отказать по формальным причинам. Например, нет чека.

Как добиваться удовлетворения своей жалобы:

1. Собственно, добиваться. Не быть соплёй, которую каждый может раскрутить и выбросить.
2. Прочитать закон о защите прав потребителя. Во время разбирательства сверять с ним заявления продавца.
3. Требовать жалобную книгу до последнего. Не дали? Вам же хуже – написать письмо в соответствующий надзорный госорган. А заодно в санстанцию и пожарным.
4. Морят тебя долгим ожиданием? Сообщи, что, если через 5 минут не примут, то общение перейдёт в письменную форму – а далее смотри пункт 3.
5. Не слушать жалобные рассказы в стиле «Ой как вам плохо, а нам ещё хуже... Не виноваты мы».
6. Не поддаваться личному влиянию. Во многих организациях разбор жалоб занимаются специально подобранные нежные люди. Видишь его, и уже и ругаться не хочется, и соглашаешься с ним.
7. Не поддаваться психологическим манипуляциям: разбор жалобы обычно разбирается с вежливого выслушивания, поддакивания, предложения чая-кофе, уверениях, что вы очень важный клиент и, вообще, лучший человек на планете.
8. Соответственно, не поддаваться на половинчатые решения. Которые начинаются с «только для Вас, мы сделаем исключение» и тому подобное.
9. Не выслушивать «независимых экспертов» и тому подобных актёров.
10. Перед походом в магазин сходить в местное общество защиты прав потребителей, чтобы уточнить, как лучше строить разговор, на что ссылаться.

Однако, как известно, лучше всего решать трудности до их появления. Чтобы жалобы не появлялись, а, появившись, автоматически отклонялись, продавцы применяют ряд тактических манипуляций. Например:

1. Простейшая: не дать чек. Требуй чек всегда и везде. Храни его столько, сколько у тебя находится товар или сколько ты пользуешься услугой. Помни также, что если тебе не дали чек → эти деньги будут скрыты от налогообложения → не жалуйся тогда, что едешь по плохим дорогам.
2. Не заполнять до конца документы. Если в техпаспорте написано: «штамп магазина, подпись продавца и дата», значит там должны быть штамп магазина, подпись продавца и дата. Требуй. То же касается накладных и прочих документов.
3. Внимательно читай договор.

Договоры

Поговорим про них отдельно. Как грамотно прочитать договор:

➤ Часто продавцы говорят: «Договор – это формальность. Государство требует, вот и подписываем». Странно, но почему-то при разборе жалобы они говорят: «Давайте посмотрим договор». Договор – это не формальная бумажка. Это бумажное отражение вашей договорённости. А значит в нём, наименьшее, эта договорённость должна прослеживаться. Например, вы договорились: продавец пообещал, что вам будет доставлена кухня из 6 предметов с красными фасадами домой, 5-числа, гарантия на кухню 2 года; а вы платите за это определённую сумму. Это отражено в договоре?

А далее – дьявол кроется в деталях. Чтобы их выявить, нужно и теорию составления договоров почитать и опыт работы с ними иметь. Это не сложно: пару раз потеряешь деньги из-за обманчивого договора – быстро научишься.

-
-
- Всё ли учтено. «Кухню привезут домой». А на этаж поднимут? А соберут? А кран подключат? Или это за отдельную плату?
 - Кроме сути договора должна быть предусмотрена ответственность. Кухню 5 числа не привезли. Ну и что? Если ответственность продавца не предусмотрена, например 0,5% стоимости за каждый день просрочки, то он привезёт, когда захочет.
 - А может, он и не собирался везти. Может, он применяет обман с доставкой, чтобы при равных ценах вы взяли у него, а не в другом месте. Купили? Теперь выслушивайте день за днём сказки: как машина сломалась, как водитель заболел, как много было заказов, и к вам чуть-чуть не успели. Расчёт на то, что вам надоест, и вы сами приедете и заберёте.
 - Часто бывает, что, если задаёшь вопрос про ответственность, продавец говорит: «Так вот же в договоре пункт «Продавец несёт ответственность согласно законодательству». Если потом при разбирательстве заглянуть в законодательство, то оно отошлёт обратно к договору.
 - Таким же умильным пунктом как «согласно законодательству» является пункт «гарантия качества составляет 2 года». А что такое «качество» для данного товара? Если ламинат отойдёт от фасада кухни – это гарантийный случай? А если мойка будет протекать из-за некачественного монтажа? А если у одного шкафчик размеры нарушены? Если ролик выдвижного ящика сломался? Обдумай это прежде чем подписывать договор.
 - Это сладкое слово «халява». Ради него покупатели часто соглашаются вообще не подписывать договор: копейку сэкономил, рубль рискуешь потерять. Хороший пример – это обманутые дольщики при строительстве жилья. Когда следователь начинает разбираться, выясняется, что они платили не за квартиру, а за какие-то ценные бумаги. Потому что застройщик им предложили: «Давайте сработаем по этой схеме. Тогда мы уходим от налогов. А вы получаете квартиру дешевле на сумму налогов. Зачем платить лишние деньги?» В итоге, и денег нет, и квартиры нет, и застройщик закон не нарушал. Никто не зробиць горш, як сам сабе.

Общая деманипуляция: скупой платит дважды, тупой платит трижды, лох платит постоянно.

Тактика работы с продавцами

Однако, предположим, начали вы энергичнее отстаивать свои покупательские права. И вдруг можете столкнуться с трудностью: с грамотным покупателем продавцы не хотят работать. Если начинаешь требовать договор, сертификаты, гарантии – продавец стремится уклониться от работы с тобою. При сегодняшней культуре работы торговли, ей невыгодно работать с грамотными покупателями – это одни убытки. Благо грамотных покупателей немного, и вполне хватает дурней, на которых можно достаточно на жизнь заработать.

Поэтому приходится вести тактическую игру: «искать лучшего продавца из худших».

«Ну тогда нужно вывести всех продавцов в чистое поле и расстрелять». Тоже не поможет. На их место придут новые – и быстро тоже станут плохими. Почему? Потому что этого от них требуют: их руководители и/или производители. Выше приводились примеры, когда продавец подаёт ложную информация не потому, что хочет обмануть, а потому что ему эту информацию дал руководитель или производитель. То есть стремление обмануть гуляет по всей товаропроводящей системе. И исходит оно от разных её участников.

А почему так сложилось? А потому что подавляющее большинство покупателей прощают манипуляции торговле. А если ослик молчит, почему бы на нём не ездить? Более того, подобно положение не позволяет выживать честным продавцам. Рассмотрим простой пример.

Рядом с остановкой стоят 2 палатки, торгующие фруктами.

Одна принадлежит Джавдету, который готов продать любыми способами, в том числе не соблюдает санитарно-гигиенические требования.

Другая – Саиду. Который человек честный и все требования законодательства соблюдает.

В начале октября оба закупили фруктов на 1000 рублей и добавили рентабельность 100%. То есть товара у каждого стало на 2000 рублей в отпускных ценах. Как шла их торговля:

Джавдет	Саид
До середины октября	
Продал фруктов на 1000 рублей	Продал фруктов на 1000 рублей
В середине октября случились заморозки, которые у обоих испортили товар	
Продолжил продавать. До конца октября продал ещё на 500 рублей.	Выбросил испорченный товар. Прибыль = 0. Жить не на что. Пришлось уехать. Палатку продал Джавдету за 50 рублей.
В ноябре санстанция запретила продавать фрукты в неутеплённых палатках	
Продолжил продавать и продал ещё на 500 рублей	

Почему Джавдет и дальше торгует рядом с остановкой, да ещё и из 2 палаток? Потому что ни один покупатель не высказал ему недовольство морожеными фруктами. Ни один ни написал жалобу. Хотя некоторые обсуждали между собой: ругали и торгашей, и «чёрных», и продажных инспекторов, и «эту страну», и президента. Но продолжали покупать мороженые фрукты и терпеливо это сносить.

Своей глупостью ты предаёшь хорошего продавца.

«Эта страна» – это все мы. А президент за каждой фруктовой палаткой не уследит. И инспектора к каждому магазину не приставишь. Защищай свои права. Причём до конца.

И без самоустранения. Увидел, например, что сданный тобою неисправный пылесос поставили обратно на полку в торговый зал? Всё. Хана магазину. А не как сейчас люди думают: «Главное, что мне деньги вернули. А если кто-то купит этот пылесос – это его трудности».

Зло должно наказываться вплоть до полного искоренения. Иначе оно прорастёт как сорняк. Например, тебе продали тухлую курицу. Ты добился её замены в магазине. Ну и ладно. Магазин от этого ничего не потерял. Её опять выложили на прилавок – в ожидании дурачка. Зло (в данном случае это обман или халатность) продолжает твориться. Поэтому заменил товар – а потом напиши в жалобную книгу. Или отказался от покупки, потому что видишь, что дурят – напиши в жалобную книгу. В следующий раз продавцы и руководство задумаются: а стоит ли?

Ты можешь уклоняться, придумывая самооправдания:

«Да это у них случайно». Даже если это и так, это халатность. Которую тоже необходимо искоренять.

«Да они потом санстанции взятку дадут». Возможно. Но взятка – это тоже расходы. А если все покупатели будут добросовестно наказывать за наглость? Магазин разорится на взятках. Да и санстанция задумается: что-то много жалоб – не получится постоянно глаза закрывать.

Так же как и малодушие, и против покупателей, и против хороших продавцов работает покупательская глупость. Спросите любого продавца на авторынке, как выбирают автомобиль покупатели? И каждый Вам скажет: человек купит автомобиль не у того

продавца, который лучше объяснит все технические стороны, а у того, кто убедительнее соврёт.

Или пример с продажей фильтра воды. Продавец говорит: «Сейчас мы измеряем вредность вашей воды специальным прибором». У того, кто хотя бы в школе учился, возникает вопрос: «А что это за показатель такой «вредность»? Есть рН (щёлочность/кислотность), есть содержание тяжёлых металлов, есть содержание нитратов и так далее. А «вредность» это что за показатель?».

Или устраивают двумя электродами в стакане «взрыв на химической фабрике». На самом деле, всё что мы в там видим, это различные соединения железа. Железо есть в воде, и от этого только польза, так как оно нужно для эритроцитов. Затем продавец показывает табличку, в которой сопоставляются цвета и виды загрязнений. В том числе мы видим: «оранжевый цвет – железо, коричневый – ржавчина». Но ведь ржавчина – это соединение железа.

Пока живут на свете дураки...

А как быть со случаями, когда продавец может уклониться от работы с тобою. Здесь нужно идти от обратного: поощрять хороших продавцов рублём. Вообще, продавцы нужны. Они разбираются, что тебе нужно, и дают это. Понятное дело, что за свою работу они берут деньги – жить нужно на что-то. Так поощряй покупками тех продавцов, которые:

- разбираются в своём товаре и дают тебе дельные советы;
- помогают выбрать товар без манипуляций;
- выполняют данные обязательства, отвечают за своё слово.

Хорошего продавца -- как и любого человека, который тебе помог -- самому хочется отблагодарить.

2.1.8 Тактические и стратегически манипуляции

Выше были приведены, в основном, оперативные приёмы. Однако не всегда продажа делается «здесь и сейчас». Например, продажа в организацию – это длительный, многоэтапный процесс. И в нём побеждает тот, кто лучше умеет выстроить тактику и стратегию.

Манипуляции, направленные на организации, тоже, в конечном счёте, влияют на людей. Но это происходит системно, и отдельный человек может не понимать, что его действия являются частью большой игры.

Как это работает? В организациях в процессе закупки данного товара может участвовать несколько человек, да ещё и работающих в разных отделах. Совокупность этих работников и взаимосвязей между ними – «закупочный центр». Продавцу нужно знать, что происходит в «закупочном центре», чтобы:

- Наименьшее – попасть на закупку, тендер (конкурс, по-русски). Если всё делать по закону и правилам, то объявление о закупке должно публиковаться в соответствующих информационных источниках. Однако, внутри организации могут быть злоупотребления: тот, кто отвечает за закупки, подкуплен соперничающим поставщиком. И тогда объявление не будет опубликовано. Или будет опубликовано так, чтобы на него пришёл только один поставщик, который знал об это заранее. Например: опубликовать в пятницу в 17:00 объявление о конкурсе, который состоится в понедельник в 08:00.

- Наибольшее – подстроить под себя закупку, конкурс. То есть уже самому выступить в виде вышеуказанного взяточника

Эта манипуляция может быть и хорошей и плохой. Хорошая она, если продавец выясняет обстановку на предприятии и ратует за честное проведение закупки. Это развивает соперничество. А соперничество приводит к снижению цен и повышению качества. А уж

«держать нос по ветру» – святая задача для продавца. Продавцы – они как волки. Что нашёл, догнал, вырвал – то и съел.

Однако таких честных я ещё не видал. Если есть возможность выстроить или развернуть положение дел под себя – ни один продавец от этого не откажется.

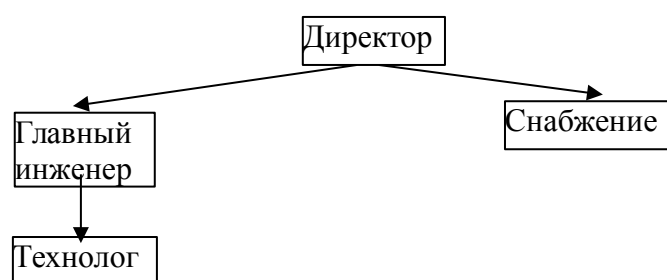
Рассмотрим пример работы продавца по продаже в организацию.

1) Стратегическая задача: продать линию по деревообработке (далее ЛД) на завод «Древизделие».

2) Тактическая подзадача: выяснить формальное строение предприятия. Например, из следующих источников:

- сайт предприятия;
- внутренний телефонный справочник предприятия;
- знакомые внутри или вне предприятия.

Продавец в нашем примере выяснил строение. Его интересует следующая часть:



3) Теперь нужно выполнить тактическую задачу: узнать, кто принимает решение о закупке – лицо принимающее решение (ЛПР). Он может с кем-то советоваться, ему может кто-то помогать в выполнении процедуры закупки – это лица, влияющие на решения (ЛВР). Также нужно выяснить «превратников». Это например:

- секретари: они преграждают доступ к руководителям;
- внутренняя служба безопасности: она следит, чтобы не было утечек информации, взяточничества и тому подобного.

Для этого продавец выполняет следующие тактические подзадачи:

1. Находит знакомых, знающих обстановку на этом предприятии, или заводит знакомых на предприятии.
3. Распрашивает знакомых об устройстве работы предприятия, распределении ролей.
4. Распрашивает также о неформальных отношениях и неписаных обычаях обработки информации и принятия решений.
5. Распрашивает о том, какое должностное лицо чем лучше заинтересовывать – «прайс-лист стоимости шагов навстречу» различных должностных лиц предприятия.

Эти тактические действия требуют определённого мастерства на оперативном уровне: нужно уметь заводить знакомых, нужно уметь разговорить их, уметь задать нужные вопросы. Это, по сути, тоже продажа. Вернее говоря, в продаже нужно убедить, чтобы обменять товар на деньги. А в данном случае, нужно убедить, чтобы поменять свою улыбку на информацию. И действия здесь те же, что мы рассматривали выше в оперативных манипуляциях по продаже.

Знакомые внутри предприятия могут заводиться:

- Официально: позвонить и приехать на переговоры – предложить свою ЛД.
- С какими-то хитростями. Например, поехать не в снабжение, а договориться с техотделом провести «Техучебу». По сути, та же презентация, но название не отталкивает (манипуляция

«подмена понятий»).

➤ Если нужно, мимикрировать: то есть выглядеть тем, кого сотрудник предприятия хочет видеть. Для этого применяется простой обман. Например, печатание визиток с привлекательными должностями: «региональный представитель», «заместитель директора». (это ж как льстит: целый замдиректора ко мне приехал), «технический консультант» и так далее. Хотя сквозь них всегда проступает одна надпись: «продавец».

Заведя знакомых и грамотно распросив их, продавец выяснил следующее:

ЛПРом является Главный инженер (далее ГИ).

Директор, хоть и выше должностью, но в технике слаб, поэтому доверяет ГИ. Он конечно проверяет документацию, поэтому является ЛВРом.

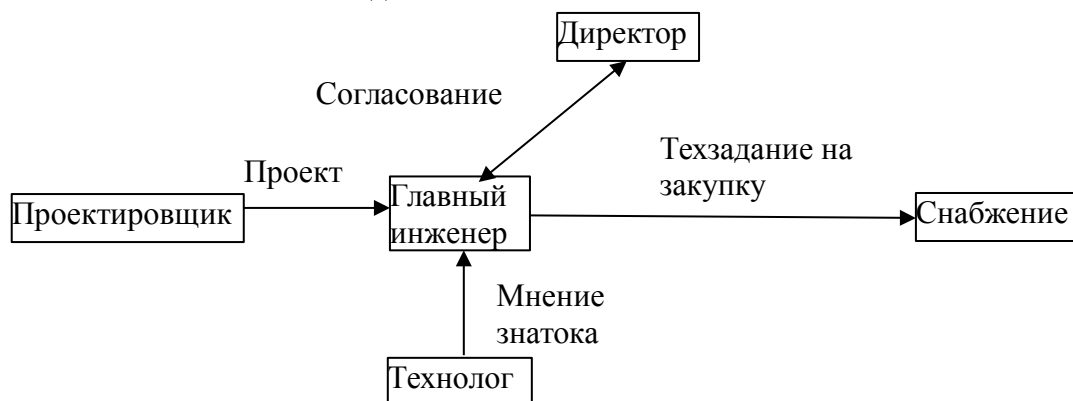
При принятии решения ГИ советуется с Технологом – он тоже ЛВР.

Просто так ЛД не ставятся. На это нужен проект. Проект разрабатывает проектная организация – получается это серьёзный ЛВР – с ними нужно налаживать отдельную работу – такую же как с самим предприятием. ГИ может влиять на проект.

Исходя из проекта ГИ вырабатывает техзадание на закупку и отдаёт его в Снабжение.

Снабжение является «Исполнителем» – они устраивают закупку ЛД согласно техзаданию на закупку.

Схематично это выглядит так:



4) Теперь, когда всё ясно, продавец начинает действовать. Сценарии возможны разнообразные: в зависимости от влиятельности того или иного должностного лица, действий соперников. Например:

➤ Дать взятку ГИ, чтобы он дал задание на закупку данной ЛД.

➤ Дать взятку Проектировщику, чтобы он заложил в проект данную ЛД.

➤ Дать взятки Технологу и Снабженцу, чтобы они «закрыли глаза» на «проталкивание данной линии».

➤ Если ГИ неподкупен, дать взятку Директору, чтобы он уволил его и взял на работу более сговорчивого ГИ. Как говорится «порядочного человека нельзя «купить», зато его можно «продать».

➤ Если на предприятии «плотно сидит» соперник: то есть должностные лица давно подкуплены и не хотят рисковать переходить на другого поставщика (а вдруг это агент госорганов?) – то остаётся ждать изменения обстановки. И ждать этого продавец может годами.

➤ Просто сидеть и ждать глупо. Продавец заводит знакомых, которые будут за небольшую взятку периодически сообщать о положении дел. Например в нашей схеме – Технолога.

➤ Может наступить случай, когда что-то нужно срочно, а у соперника нет. Например, «свой» снабженец звонит: «Срочно нужны шестерни данного артикула. А то у нас станок простаивает, а завтра президент приезжает. А у обычного поставщика нет. Может у вас есть?»

Любые деньги!»

Взятка не всегда бывает денежной. Это могут быть: ценные подарки, поездки, помощь в покупке чего-то со скидкой, просто внимание и общение.

А что делать с честными людьми? Ведь их, кстати, большинство. А для них применяется другая манипуляция: «стремление людей возвращать долги». Им что-нибудь дарится. Чтобы они не отказались от подарка, дарится по какому-нибудь приглядному поводу: Новый год, 23 февраля, 8 марта, профессиональный праздник, день рождения и так далее. И у них срабатывает рефлекс: «мне что-то подарили – нужно ж отблагодарить».

В обоих случаях вспомогательная стратегическая цель продавца – выстроить долгосрочную лояльность (благосклонность, благожелательность, по-русски) тех должностных лиц, с которыми он работает. И стремление людей к халяве здесь играет одну из ведущих ролей.

Нужно заметить: сколько бы продавец не улыбался и не рассыпался в утверждениях, что «мы друзья, партнеры и строим долгосрочное сотрудничество», он чётко отслеживает набор возможностей данного сотрудника. То есть, какая от него польза, что с него можно поиметь. И если по каким-то причинам отношения с данным сотрудником окажутся бесперспективными (бесполезными, по-русски, в данном случае), продавец про него забудет моментально. Вот и вся любовь.

5) Интересной разновидностью подобных игр является «сделать под себя тендер».

Обычно законами для госпредприятий и внутренними документами в больших частных организациях запрещено закупать товары выше определённой стоимости без конкурса.

В нашем примере Снабжение конкурс проводит так:

Публикует техзадание на конкурс в информационных средствах, которые могут увидеть желающие продать ЛД. Оно, например, звучит так:

«ЛД производительностью 5 куб.м/смену».

На конкурс подают заявки производители. При простейшем устройстве конкурса: у кого самая дешёвая ЛД с указанной производительностью, тот и выиграл.

Однако самая дешёвая ЛД не есть автоматически самая лучшая. Например, она будет без гарантии. Чтобы предоставлять гарантию, производитель должен иметь штат техников – им нужно платить зарплату – это кладётся на себестоимость – ЛД получается дороже. Но и покупатель понимает: купи дешёвую линию сегодня без гарантии – завтра заплатишь столько же за ремонт. Поэтому в задание на конкурс могут добавляться и экономические показатели:

Срок гарантии

Рассрочка платежа

и так далее.

Получается Технико-экономическое задание.

Понимая всё это, продавец может стремиться создать и осуществить разнообразные сценарии, приводящие к его победе в конкурсе. Например:

➤ Сговориться с ГИ: на конкурс представляется линия без рукавов вентиляции. ЛД выигрывает как самая дешёвая, рукава потом докупаются в обычном порядке, так как их стоимость не требует проведения конкурса.

➤ Сговориться с ГИ или Проектировщиком: заложить в технико-экономическое задание такие требования, которые сможет выполнить только данный поставщик. Причём это может быть сделано тонко, чтобы не было недовольств у государственных или внутренних превратников.

Так как зачастую законами для госпредприятий и внутренними документами в больших частных организациях запрещено указание определённых товаров и производителей в задании на конкурс и предшествующих ему документах: например в проектной

документации.

Пример обхода этого запрета. Задать требование: «частота вращения вала фуговального станка более 5000 об/мин». При том, что у всех соперников ниже 5000 – они все автоматически не могут участвовать в конкурсе, хотя речь идёт только об одном станке из всей линии. Даже если проверяющие заинтересуются, всегда найдётся тысяча оправданий: «так производительнее», «так экономичнее» и так далее. Хотя, на самом деле может быть так:

- это вообще несущественный технический показатель;
- этот показатель действительно повышает производительность одного станка, но что толку, если вся остальная линия работает с меньше производительностью – получается переплата за то, что никогда не будет использовано.

И называются эти игры по подстройке под себя конкурсов -- лоббированием.

Оно может вестись и на уровне законодательных органов. Это мечта любого производителя: закон, в котором прямо или завуалировано написано: покупайте этот товар или товар с этими техническими свойствами.

Деманипуляции

Превратники должны понимать это и:

- пресекать лоббирующие действия продавцов;
- объяснять сотрудникам, что ими манипулируют, причём во вред их же предприятию.

Некоторые сотрудники любят говорить: «Ой, ну как мне тут платят, так я всё готов продать». Ну так учти:

1. Согласно Гражданскому кодексу любая информация, вращающаяся внутри организации, даже разговоры, это коммерческая тайна данной организации. За её разглашение предусмотрена административная и уголовная ответственность.

2. Из-за злоупотреблений предприятием закупаются более дорогие или менее качественные товары, чем в случае без злоупотреблений. Менее качественные закупаются чаще, а значит равны более дорогим. Значит себестоимость выпускаемой продукции получается выше чем у соперников → продавать её труднее → ты рискуешь вообще остаться без работы, а значит без зарплаты.

Каждый сотрудник организации – от директора до вахтёра -- вносит свой вклад в её успешную деятельность.

2.2 Кошачьи лапки маркетинга

Разберёмся сначала в некоторых понятиях.

Есть такое понятие «маркетинг». Много у него определений. Приведём следующие.

Маркетинг – система действий, направленная на то, чтобы продать данный товар.

То есть это нейтральное понятие. Нет ничего плохого в стремлении продать свой товар и заработать денег на жизнь. И кто это будет делать системнее, продуманнее, тот продаст с большей прибылью. Маркетинг может быть плохим или хорошим, если продавцы применяют соответственно плохие или хорошие манипуляции.

Есть такое определение:

Маркетинг – это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей людей и организаций.

Звучит благородно. Но это определение «от лукавого». Потому что в нём обрезана концовка: «с целью заработать денег».

И ещё одно приведём:

Маркетинг – это наука по построению системы действий, направленной на то, чтобы продать что-либо.

Наука так же может быть нейтральной, плохой или хорошей – смотря чему она учит.

Маркетинг делится на следующие крупные области деятельности:

Товарная политика.

Ценовая политика.

Политика товародвижения (построение сбыта)

Политика коммуникаций. Включает в себя:

- Рекламу
- Отношения с общественностью (пиар, от англ. PR – public relations)
- Акции
- Личные продажи.

Вспомогательные направления. Выделим следующее:

Маркетинговые исследования

Политика, в данном случае, – это набор принципов, подходов, практических мероприятий в данной области.

Опять же, политика может быть плохой или хорошей по отношению к покупателю. Пример плохой общемаркетинговой политики.

В компании А руководство придерживается следующего принципа: «Мы готовы обманывать покупателя ради заработка». Он нигде не записан, он никогда не произносится вслух. Но все руководители придерживаются его при выработке решений. Если кто-то из сотрудников начинает этому сопротивляться, его увольняют за «профнепригодность».

При выработке инструментов маркетинга в компании А — например, при разработке рекламного ролика – применяется следующий подход: маркетинговый инструмент должен продавать; его правдивость (отражение действительного качества товара) не имеет значения.

При проведении практического мероприятия – при съёмке того же телеролика – товар компании А показывается так, что покупатель воспринимает его гораздо качественнее, чем он есть. То есть до покупателя доводится заведомо ложная информация.

Теперь представим себе жизненное положение. Ты едешь по улице и видишь на бигборде рекламу шоколадки. Ты можешь это даже и не осознавать, но её образ остался в твоей памяти. Затем ты видишь рекламу этой шоколадки по телевизору: там рассказывается какая она вкусная. Затем ты приходишь в магазин и узнаёшь эту шоколадку на полке. Рядом лежит другая шоколадка, чуть дешевле, но ты её видишь в первый раз. Какую шоколадку ты купишь? Причём даже если неизвестная шоколадка дешевле и даже качественнее.

Предположим, ты решил позвать продавца, чтобы посоветоваться. Но продавец получает подарки от производителя разрекламированных шоколадок. Какую шоколадку он тебе посоветует?

А ведь есть ещё вспомогательные тактические манипуляции:

1. В торговом зале играет музыка. Это вспомогательная манипуляция: музыка загружает сознание, не даёт полноценно обдумывать покупки. В качестве основной манипуляции могут выступать: действия продавца, упаковка, акция какая-нибудь.

2. В супермаркетах в кассу всегда будет очередь. «Потому что экономят на продавцах?» – подумаете вы. Да, и не только. Недостаточным штатом продавцов убиваются сразу два зайца: экономится фонд зарплаты; задумано создаётся очередь в кассу. Зачем? Если человек медленно движется в прикассовом пространстве, он успевает обозреть тот хлам, что там собран. Официально этот хлам называется «товары импульсного спроса». Пока их не увидишь, они вообще не нужны. Поэтому задумано создаются условия, чтобы покупатель остановился, увидел их и бросил на ленту.

3. Эскалаторы в торговых центрах, «носильщики до машины», телемагазины с доставкой – и прочие удобства совершения покупок задуманы, в первую очередь, для женщин. Благодаря им она может купить больше, а устать меньше – женщина с радостью пойдёт по лёгкому пути растраты денег.

То есть при грамотном построении системы маркетинга покупатель беззащитен.

Казалось бы, положение дел должно улучшаться соперничеством производителей. Отнюдь. Как было показано выше, в примере про фруктовые ларьки, хорошему производителю трудно выжить на рынке в текущем историческом отрезке. «С волками жить – по волчьему выть». Побеждают лучшие из худших.

Мошенничества – тоже тактические манипуляции. Аферы – стратегические. В интернете, кстати, есть немало сайтов, которые рассказывают о разных мошенничествах – изучи. И не только изучи, но и интересуйся новинками. Жизнь-то не стоит на месте. Что интересно, после изучения схем мошенничеств, лишний раз замечаешь, что большинство манипуляций основано на страсти человека к халяве.

«На дурака не нужен нож:

Ему покажешь медный грош –

И делай с ним, что хошь...»

Деманипуляция следующая.

Маркетинг – это набор тактических и стратегических манипуляций. Чтобы им противостоять нужно, наименьшее, иметь о них представление. Прочти хотя бы одну книгу по маркетингу. Причём нужно подобрать толковую книгу, которая именно отражает систему мероприятий.

Стратегические и тактические манипуляции в конечном счёте сводятся к оперативным. Видя, как одна за другой оперативные манипуляции склоняют тебя к выбору определённого товара, ты сможешь представить, какая за ними стоит тактическая и стратегическая манипуляция. А значит и провести:

- симметричную, ассиметричную деманипуляцию – то есть выбрать тот товар, который для тебе, действительно, наилучший;
- уклониться или не обратить внимание -- то есть решить, что этот товар тебе вообще не нужен;
- занять глухую оборону – выиграть время на обдумывание.

Маркетинг и сбыт

С точки зрения практического построения работы в маркетинге выделяют две области деятельности:

«Маркетинг»:

Товарная политика.
Ценовая политика.
Реклама
Отношения с общественностью (пиар)
Акции
Маркетинговые исследования

«Сбыт»:
Политика товародвижения
Личные продажи.

Как деманипулировать против «сбыта» мы рассмотрели выше в «личных продажах». Далее приводятся деманипуляции против ряда манипуляций «маркетинга», оперативных, тактических, стратегических. Все, к сожалению, привести невозможно – про это целые книги пишутся. Но хотя бы сделаем обзор.

2.2.1 Манипуляции товаром

На уровне набора свойств товара

Добавки

Например, в пищевые продукты. Продукт кажется вкуснее, чем другой, возможно даже более качественный. Например, какую ты купишь колбасу: серую или розовую? Ответ очевиден. Но ведь тебе же приходилось варить дома мясо: оно получается серое. А почему в магазине колбаса розовая? А потому что в неё добавляется нитрит натрия, который яд. Но ты лучше купишь красивую ядовитую колбасу, чем безвредную, но невзрачную.

То же самое куриные тушки: обычная деревенская курица после ощипывания выглядит совсем непривлекательно. То ли дело магазинный бройлер – но чтобы он выглядел таким молодцом, в него столько химии вбухивается!

Удовлетворение потребности сразу создаёт новую потребность

Попил газировки – через какое-то время опять захотел пить. Правильно, она вроде и вода, но в ней сахара много. А чтобы сахар меньше чувствовался, в неё добавлен газ.

Избыточная польза

Чтобы выделиться среди соперничающих товаров на магазинной полке производители вписывают в перечень свойств всё, что только в голову приходит. Расчёт здесь на покупательскую недалёкость: из двух товаров по одинаковой цене покупатель выберет тот, у которого свойств больше. Даже если 2/3 из них ему не нужны. Пример.

Когда-то была такая волна: шиномонтажи предлагали заправку чистым азотом. Довод был следующий: «Шина «работает»: сжимается и разжимается. Кислород от этого нагревается, нагревает резину – и она быстрее изнашивается. А азот – инертный газ. Он не нагревается, и шина служит больше».

Смешно.

Каждый, кто учил физику в школе, знает: любой газ нагревается от сжатия.

Каждый, кто учил химию, знает: в воздухе азота и так 72%.

Стоит ли переплачивать, чтобы добавить ещё 28% азота?

Несуществующая польза

Это обычно в медицине проявляется. Ещё больше – в псевдомедицине. Читаешь описание к какому-нибудь «алтайскому сбору» и поражаешься: от всего лечит, ну, пожалуй, кроме безденежья. Хотя... От безденежья тоже лечит – продавцов этого сбора.

Или косметические и гигиенические средства для кожи: со слов производителей, они увлажняют, питают, укрепляют кожу. На самом деле всякие чудодейственные средства только её размягчают. Хотя размягчить кожу можно и простой тёплой водой. Питает же кожу кровь. И чтобы кожа питалась как можно лучше, необходимо:

- Чтобы давление крови было как можно выше – тогда она проникает как можно ближе к поверхности кожи. А для этого нужно спортом заниматься – разгонять кровь по телу.
- Чтобы в крови было как можно больше питательных веществ. Нужно соответственно здорово питаться. И опять же заниматься спортом: тогда повышаются запросы организма на питательные вещества.
- Организмом предусмотрены способы размягчения кожи: это пот и жир, которые выделяются потными и сальными железами.

Так что если бегать, потеть и мыться, то кожа всегда будет здоровой, румяной, привлекательной.

А «кремики» могут коже ещё и навредить: закупорить кожные поры.

То же касается и волос, и зубов.

Другой пример – платная медицина. Лечить будут до последней копейки.

Однако товары и услуги с несуществующей пользой иногда действительно помогают: срабатывает самовнушение. На этом же зарабатывают различные народные целители и гадалки. Тут деманипуляция не нужна: если человеку становится лучше от того, что он заплатил деньги и его обманули – то пожалуйста.

Оправдание чувственного выбора

Одна из концепций товарной политики гласит: «Товар покупатель выбирает сердцем. Когда выбор сделан, мозг начинает искать логические оправдания этому выбору, чтобы избежать самоупрёков в нерациональности выбора». Маркетологам только остаётся дать эти самооправдания мозгу.

И они даются: это свойства товара. Возможно избыточные, возможно несуществующие – мозгу уже всё равно. В худшем случае человек себе скажет: «Может меня и обманывают. Пусть это останется на совести производителя». Производитель будет очень краснеть и переживать по этому поводу – можешь не сомневаться. Вот только твои расходы от этого не уменьшатся.

Например, девушке понравилась упаковка шампуня. Но вроде дороговато. Она рассматривает упаковку и видит надпись: «С добавкой масла цветка папоротника». И думает: «О, новинка какая-то. Нужно хотя бы попробовать. Надо брать».

Или парню – автомобиль. На разработку дизайна автомобилей тратятся огромные деньги – и за это в конечном счёте платят покупатели. Многие скажут: «Так это ж классно, когда автомобиль и мне нравится, и другим». Здесь нужно разделить два вида дизайнов:

1. Когда автомобиль, да и любая вещь, сделана просто культурно, со вкусом – это хорошо. Она радует глаз и украшает окружающий мир.

2. Когда она сделана для «дешёвого понта», включает в себя множество практически ненужных деталей – это деньги на ветер.

На уровне качества

Качество, напомним, понятие широкое.

Возьмём долговечность.

На сегодняшний день многие производители придерживаются концепции «Преждевременное старение товара». Вещь, которую можно сделать так, чтобы она служила десятилетиями, делают из такого материала, чтобы она служила несколько лет. Цель простая – не остаться без работы через несколько лет.

Возьмём срок годности.

Достаточно известны такие манипуляции в магазинах как: перестикеровка сроков годности, протирка подсолнечным маслом залежалой колбасы и так далее.

На уровне упаковки

Манипуляции с физическими показателями:

1. Купил самую дешёвую пачку гречки. Пришёл домой. А она оказалась 900г. Вроде и не обман, а вроде и перехитрили.

2. Купил подсолнечное масло с заметными цифрами 920. Оказалось, что это миллилитров, а не граммов.

Создание в сознании покупателя приукрашенного образа товара:

1. Конечно же с помощью ярких интересных упаковок. Механизм тот же, что и стеклянные бусы для папуасов: упаковка блестит, привлекает – а товар оказывается полная ерунда.

2. Яркая упаковка – это достаточно просто. Производители перед дизайнерами упаковок ставят более серьёзную задачу: упаковка должна проситься в руки, даже соблазнять. Это уже более высокий уровень: как зеркальца для папуасов.

3. Когда упаковка большая, цена кажется обоснованной. Например, большая упаковка для карты памяти.

4. Красочные заявления. Вроде: «Резкий подъём настроения!» А если оно не поднялось? Ну, предположим, написал ты жалобу производителю. А он отвечает: «Уважаемый, там же не написано чьего настроения». Действительно, может имелось ввиду настроение сотрудников производителя: оно то явно поднимается, так как им деньги идут.

5. Простой обман. Вроде «Улучшает работу мозга». Поди разберись, улучшилась она или нет. Хотя, если ты посчитал свои затраты и решил больше не покупать этот препарат – значит улучшилась.

На уровне брендов

Бренд – это торговая марка, которая вызывает у покупателя определённый образ. Например: «это долговечные холодильники». Что само по себе неплохо, если только бренд не врёт. А бывает и такое: бренд сначала принадлежит одной фирме, которая делает качественный товар, а потом его перекупает другая фирма – и производит под ним уже товар менее качественный.

Деманипуляции

Описывались в личных продажах: думать головой, а не чувствами. Не бросаться как сорока на всё блестящее.

У манипуляций, связанных с преждевременным старением товара и с ненужным улучшением упаковки, есть ещё одна вредная сторона. Они приводят к ненужному расходу природных ресурсов. Возьмём простой пример: яркая упаковка мороженого. Чтобы её сделать нужно:

1. Сделать полимерную упаковку. А это:
 - нефть;
 - её перегонка – а это трубы, насосы, электричество – металл, топливо;
 - её переработка – опять же трубы, оборудование, электричество;
 - труд на всех этапах – это еда, вода – удобрения, топливо.
2. Напечатать на ней рисунок. А это:
 - нефть и другие химикаты для красок;
 - и -- смотри выше.

Или другой пример: зачем делать полноцветную упаковку телевизора? Покупатель же её не видит, когда выбирает телевизор. Да и другие люди вряд ли увидят, ведь упаковка будет видна, только когда её будут нести от машины до подъезда.

Однако, этот маховик запущен: если какой-нибудь производитель будет пытаться делать необходимую и достаточную упаковку, его товар будут меньше покупать – покупательская глупость не даёт возможности выжить честным, порядочным производителям. Порядочным как по отношению к покупателям, так и к природе.

Как с этим бороться? Опять же разумным выбором товара: по соотношению «цена-качество», а не по упаковке. Кстати, производители это восприняли бы только с радостью: ведь чем ярче упаковка – тем она дороже – тем выше стоимость товара – тяжелее соперничать.

2.2.2 Манипуляции ценой

Скидка без скидки (восточный торг)

Все знают: сначала сделать наценку, а потом сделать скидку на радость покупателю. Рассмотрим в примере одну из разновидностей этой манипуляции.

Покупатель в автосалоне торгуется по поводу скидки на машину. Менеджер говорит, что не полномочен принимать такое решение и убегает к директору. Директор рассыпается в комплиментах и извинениях, но утверждает, что не может дать скидку на всю величину, которую запрашивает покупатель. Сторговываются на части. Покупатель уезжает довольный. Продавцы тоже остаются довольны: тактическая манипуляция «восточный торг, разыгранный по ролям» прошла успешно.

Позиционирование ценой при одинаковом качестве

Позиционирование товара – это его размещение в сознании покупателя относительно других товаров. А также относительно других предметов окружающего мира, явлений, событий, наших представлений, чувств, мечтаний, стереотипов, идеалов.

Собственно всё, о чём человек узнаёт, он размещает в своей голове относительно тех вещей, которые в его голове уже есть. Если сразу непонятно куда размещать, человек задаёт уточняющие вопросы.

Позиционирование товара определяется в рамках товарной политики, а до человека доводится: набором свойств, оформлением товара, упаковки, ценой, рекламой и другими коммуникациями.

Конечно маркетологи данного товара стремятся, чтобы их товар занял определённое место – наиболее выгодное для продажи. Их целью необязательно является высшее признание. Позиционирование может быть разным: «среднего качества, но по самой дешёвой цене среди других товаров среднего качества», «такой дешёвый, что бери скорее и ни о чём не думай» и так далее.

В том числе позиционирование проводится за счёт цены. Например, на полке в магазине стоят две банки солёных огурцов разных производителей. Одна немного дороже другой. У тебя автоматически появляется мысль: «та, что более дорогая, более качественная». Совсем не обязательно. Вторая банка может быть того же или худшего качества но дороже за счёт:

- худшим построением производства;
- бОльших платежей по заёму за оборудование;
- бОльших затрат на перевозку;
- бОльших вложений в рекламу.

Неокруглённые цены

Как действует на тебя цена «999 рублей»:

1. Мозг загружается, так как такую цифру труднее воспринять. Сравни: «девятьсот девяносто девять рублей» и «одна тысяча рублей».

2. Мозгу трудно оценить величину числа. Ведь всё в этом мире относительно. Цену «999 руб». труднее соотнести с зарплатой 10.000 руб., чем цену «1.000 руб».

Делить цену на что только можно

– Это ведро краски стоит всего лишь 120 руб/м². А если учесть, что она прослужит 10 лет, то получается вообще ерунда: 1 руб/м²/месяц. А если ещё с Вашей зарплатой сравнить, то вообще незаметная сумма.

– Чтобы я так считал гарантию дайте, что она столько прослужит. Письменную.

– Мы гарантию дать не можем. Гарантию даёт тот, кто красит.

«Урвать лишнюю копейку»

Это предложение дополнительных товаров. Они недороги, поэтому покупатели возьмут

их, не сильно задумываясь. Однако заглянем немного вглубь мира ценообразования:

Товар	Отпускная цена	Рентабельность	Прибыль
Компьютер	10.000 руб.	30%	2.308 руб.
Флешка	300 руб.	300%	225 руб.

То же самое товары в мелкой фасовке. Стоят копейки. А раздели стоимость упаковки на массу – цена килограмма тебя «приятно удивит». Вот так незаметно, копейка за копейкой – и летом поехали не на море, а на дачу.

Да, и пакетик в супермаркете кассир тебе обязательно предложит. Пакетик дешёвый -- зато покупателей много.

Ну и про Мак, конечно, ты уже вспомнили. Взял бургер — предложат колу. Взял чай – предложат пирожное.

А как вообще добиться честной цены? Может централизованно устанавливать цены как в Советском Союзе? Там был принцип следующий: цены устанавливались на пятилетку. И в течение данных 5 лет производитель могу увеличить свой заработок только путём уменьшения себестоимости. За счёт внедрения рационализаторских предложений, например.

Но любой закон, который мешает манипулятору зарабатывать, он всегда стремится обойти. Например, перестать выпускать дешёвые изделия, а выпускать только дорогие.

Может заморозить рентабельность? Пусть бы себе зарабатывали предприниматели по 30% – нечего жировать. Казалось бы, просто. Если бы обыватель видел, сколько своего здоровья, нервов, времени предприниматель вкладывает в своё дело, то он согласился бы, что это никакими деньгами не оценишь.

Соответственно предпринимателю нужно отдохнуть – это деньги. По свету поехать, чтобы расширить кругозор → набраться новых идей → развивать дальше своё дело → не проигрывать соперникам из-за отставания в развитии. Это тоже деньги.

К тому же ему нужно защищать своё дело: нужны деньги на суды, адвокатов, финконсультантов и прочее. Нужен запас на случай беды: пожар, обворовали, рейдерский захват.

Поэтому замораживание цен и рентабельности возможно лишь в кризисные периоды: чтобы обуздать инфляцию. А при постоянном применении они приводит к подавлению предпринимательской инициативы и оттоку их в другие страны. А ведь предприниматели – «бензин экономики».

А что такое вообще «честная цена»? Как определить идеальное равновесие между интересами покупателей и продавцов? Начнём издалека.

Представьте себе абсолютно честное общество. В каком-то городе стоит магазин. Там нет продавцов, кассиров, охраны. Покупатели выбирают товары, суммируют цены и кладут деньги за покупки в большую картонную коробку, которая стоит возле выхода. Там же находят сдачу.

В конце дня после закрытия магазина грузчик относит эту коробку к двери бухгалтерии, а на её место ставит новую. Утром счетовод пересчитывает деньги, сортирует их, откладывает зарплату, а оставшиеся деньги на своей машине в нескольких простых пакетах везёт в банк. И так вся страна.

И вот у одного жителя появляется замысел: «А если товары взять, а деньги в коробку не положить?». Попробовал – получилось. Так и стал поступать. В конце месяца счетовод выявила недостачу. Хозяин магазина предположил вышеуказанное нарушение и поставил рядом с коробкой охранника: следить, чтобы все заплатили. Но охраннику нужно платить зарплату – она прибавляется к себестоимости товаров – цены в данном магазине увеличиваются.

Вор переходит в другой магазин – и так через какое-то время во всех магазинах появились охранники, и цены на товары выросли. Теперь вор вынужден покупать товары, причём по более высокой цене. Да он получил экономию, но со временем она растает и перейдёт в убыток. Так зло к нему вернулось.

А через какое-то время магазинного вора обворовал вор-домушник. Замков-то на дверях нет. Так зло вернулось многократно.

И пошло поехало: замки, сигнализации, инкассация, системы наблюдения, полиция, армия – только представьте себе, насколько бы меньше всё стоило, если бы не было воровства, мошенничества, грабежа – в общем, зла.

Пример попроще: терминал в банке, который выдаёт талончики с номером очереди. Он тоже чего-то стоит и его стоимость увеличивает стоимость услуг банка. Так люди платят за то, что не могут сами организовать.

Или страховая медицина. Из-за недоверия пациента к платному врачу приходится платить ещё и посреднику, который разбирается в медицине и способен предотвратить необоснованное лечение.

То есть предприниматели честны настолько, насколько честно общество, в котором они живут. А в нынешнее время глобализации – и весь мир. С другой стороны, предприниматели вносят большую лепту в развитие зла. Ведь ради прибыли, ладно прибыли – ради выживания, они готовы на всё.

А значит и стремиться к «честным» ценам нужно на всех возможных уровнях:

- На уровне граждан – бойкотировать и наказывать другими способами тех продавцов, у которых цена явно завышена.
- На уровне государства – пропагандировать честное дело. И, само собой, создавать условия для честного ведения дела.
- На всемирном уровне – уменьшать зло, увеличивать доверие между людьми.

Для убеждения в пунктах 2 и 3 не нужны высокопарные слова. Деловые люди пропускают их мимо ушей. Нужно просто объяснять, что всё сотворённое зло возвращается.

2.2.3 Как не позволить рекламе оболванить себя

Реклама – это часть маркетинговых коммуникаций, в рамках которой производится оплаченное известным плательщиком распространение неперсонифицированной информации, с целью привлечения внимания, или выработки, или поддержания интереса к предмету рекламирования.

Неперсонифицированной – означает, что реклама не обращается к определённому человеку. А когда обращается – это уже личные продажи.

Рекламу не любят все. За что? Обычно люди отвечают: «за лживость, за навязчивость». Почему же тогда реклама не исчезает? Ведь если бы она не приносила пользы рекламодателям, от неё бы отказались. Никто не будет платить деньги за неработающий маркетинговый инструмент.

Рекламе достаётся больше всего ненависти потребителей. Потому что это «надводная часть айсберга» под названием «маркетинг». На самом деле, как мы уже видели, ложь начинается ещё на стадии товарной политики. Вернее на стадии определения политики работы с покупателями высшим руководством предприятия. Реклама лишь доносит плоды этой политики до покупателей. Однако, чтобы донести, она использует ряд манипуляций, которые и обеспечивают успех.

В этой главе мы рассмотрим манипуляции именно на отрезке донесения информации. Кто хорошо усвоил личные манипуляции, замечает что они просматриваются в рекламе. Для тех, кто не усвоил, покажем некоторые ориентиры: где искать подвох. Впрочем, подвох это мягко сказано.

В целях систематизации подачи информации разделим рекламные сообщения на 3 вида: в зависимости от того, на какой уровень человека рекламное сообщение стремится воздействовать.

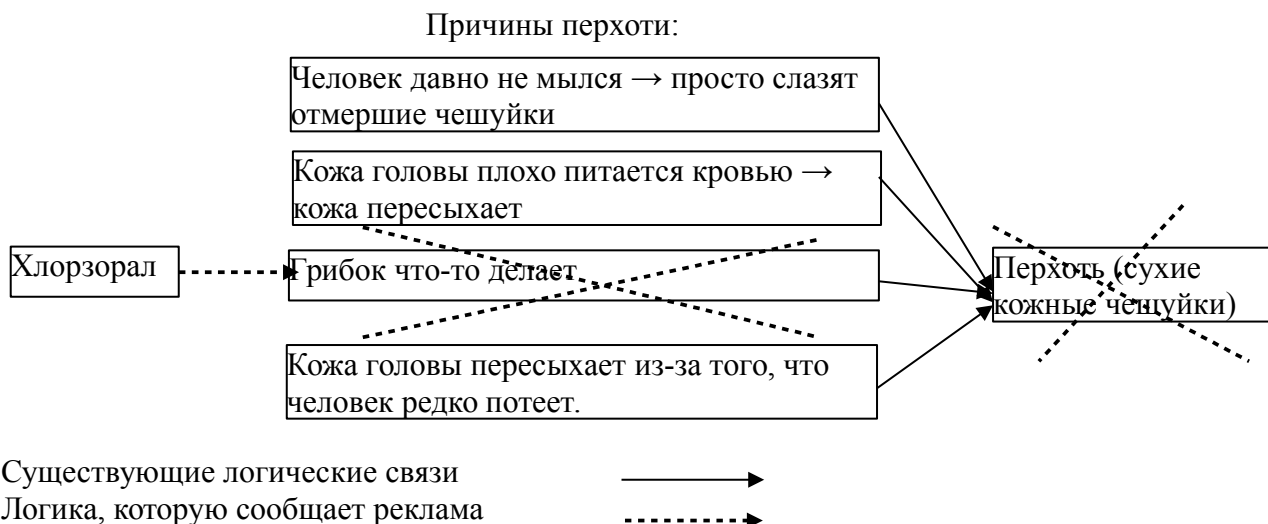
2.2.3.1 Манипуляции против разума

Её задача: перетащить человека на логическую цепочку, которая выгодна продавцу. Обычно это делается с помощью обмана. К сожалению, рекламисты, как и журналисты, придерживаются простого правила: «если ложь не доказана – это правда». Рассмотрим ряд приёмов, используемых при создании рекламы, которые по сути сводятся к обману и полубману.

Нарушение логики

Нарушения логики бывают разные – почитайте соответствующие статьи, если ещё не почитали. Один из примеров.

Видим рекламное сообщение: «Одна из причин перхоти – грибок. Хлорзорал лечит грибок. Если у вас перхоть – Хлорзорал поможет с нею справиться». Вроде всё и верно. Но рассмотрим всю систему логических взаимосвязей:



Становится ясным, что успех это средство на 100% не гарантирует. Более того, есть ряд совершенно бесплатных способов, которые стоит попробовать прежде, чем взяться за платное решение вопроса.

Построение мыслительных взаимосвязей

Это другой пример переборки по мыслительным цепочкам.

Например в политической рекламе: политики хотят, чтобы избиратели видели в них определённые личные качества. Поэтому они фотографируются снимаются:

- с академиками, чтобы их считали умными;
- с детьми, чтобы их считали добрыми;
- со спортсменами, чтобы их считали сильными;
- и так далее.

Цитированием занимаются. Хотя вполне возможно, что впервые видят эти слова, читая подготовленную кем-то речь.

Другой пример из политики: ритуалы, церемониалы, богатая и величественная обстановка. На фоне всего этого даже самый убогий человек кажется великим политиком.

Пример из товарной рекламы. Фотоколлаж: мужской одеколон на фоне престижного автомобиля. Автоматически кажется, что и одеколон престижный.

Тонкий пример. Когда мы видим интересную, креативную рекламу, у нас автоматически появляется оценка: «креативная реклама – значит качественный товар». (Креативный – талантливый, необычный, по-русски). Однако реклама – это плод работы рекламистов. Товар тут вообще ни при чём. Творческая реклама ≠ качественный товар.

Преувеличение

Например, в рекламе пылесоса собака прилипла к потолку.

Если воспринимать рекламу с детской непосредственностью, то оказывается, что основные трудности, стоящие перед человечеством, это: перхоть, запах под мышками, кариес.

При продаже услуг существует вечная сложность: они неосязаемы, поэтому тяжело донести ценность до покупателя. Требуется их материализация. Однако в руках творческого продавца сложность превращается в преимущество: можно назначить любую ценность услуге. А если кто-то попытается указать на обман, сказать: «А в рекламе лично моё мнение. И лично я ощущаю эту ценность так».

Например: «Когда я посещаю этот СПА-салон, то чувствую, что молодёю на 5 лет».

Упрощение

Вообще, задача рекламы достаточно проста: увлечь. Всё увлечение в этой жизни происходит по двум сценариям:

Показать трудность – показать, как её преодолеть.

Показать цель – показать, как её достичь.

Вся реклама по ним и действует. Плохая реклама слишком упрощает этот путь. Например.

Хозяйка видит рекламу: «Хочешь стать сверхповаром и радовать всю семью – купи нашу мультиварку». И показывают множество разнообразных, аппетитно выглядящих блюд. Она до этого не была особой любительницей готовить. Но, увидев рекламу, «загорелась». Купила. Оказалось, что в неумелых руках, да ещё и при отсутствии желания, мультиварка за неё ничего сама не приготовит. Повозилась пару раз, да и закинул её в кладовку.

А почему рекламу делают несложную, а то и примитивную? Потому что уж над чем -

над чем, а над рекламой люди думать явно не хотят. Есть такое правило в рекламе:

«Если шкала ума в данном обществе от 1 до 100, то рекламу нужно делать на 10 пунктов глупее, чем уровень развития её получателей».

И это работает. Люди воспринимают рекламу, потому что её просто воспринять. В том числе применяются простые лозунги – они яркие, «свежие», поэтому хорошо запоминаются и делают своё «продажное» дело.

Внешнее сходство выдаётся за тождество.

Пример. В рекламе дети мнут куриное яйцо пастой. Яйцо не разбивается. После этого реклама говорит, что ваши зубы будут так же прочны, если вы будете использовать данную зубную пасту. Как уже говорилось выше, из зубной пасты полезные вещества в зубы не впитываются.

Создание образа, перепрыгивая разум

Данные манипуляции ставят своей задачей создать в голове образ, выгодный продавцу, но так чтобы покупатель над ним сильно не задумывался. Яркие упаковки, яркие картинки и герои на упаковках и в рекламе служат в том числе и этой задаче.

Например: «100% сочный!». Сразу складывается образ: «100% сок». Чего нет на самом деле. Это нектар.

Перегрузка вычислительных способностей мозга

Достигается загрузкой информационного сообщения различными отвлекающими деталями: разнобоем шрифтов, яркими вставками, фотографиями и так далее – лишь бы покупатель не сосредоточился на сути предложения.

Сравните два предложения по «неимоверному увеличению вашего капитала»: рис. 2.2.3.1-1 ниже. В каком Вы лучше поняли:

1. На сколько увеличится капитал?
2. За какой срок?

А чтобы обалдевший человек сделал нужное продавцу действие, вставляются направляющие элементы: стрелки, кнопки «жми сюда», в договоре – галочки в месте подписи, и так далее.

Манипуляции статистикой

Насколько убедительно выглядят статистические данные, настолько просто они и фабрикуются. Приёмы здесь те же: ложь, умолчание, полуправда, «случайные ошибки» и так далее. Пример.

Магазин гордо заявляет: «По результатам маркетингового исследования, наш магазин – самый посещаемый в микрорайоне. Мы лидеры!»

Как провести маркетинговое исследование так, чтобы оно отобразило действительность, существует целая наука. И если её не применять, результаты врут безбожно.

Уточняем, как проводилось исследование вышеупомянутого магазина:

- Мы опрашивали покупателей на входе.
- На входе чего?
- Как чего? Нашего магазина.

То есть были опрошены не все жители микрорайона, а только те, которые ходят в данный магазин – результат предсказуем.

Ещё умильнее выглядят манипуляции точными цифрами в неизмеряемых областях: «попки стали на 30% суше». Как? Как это исследовалось?

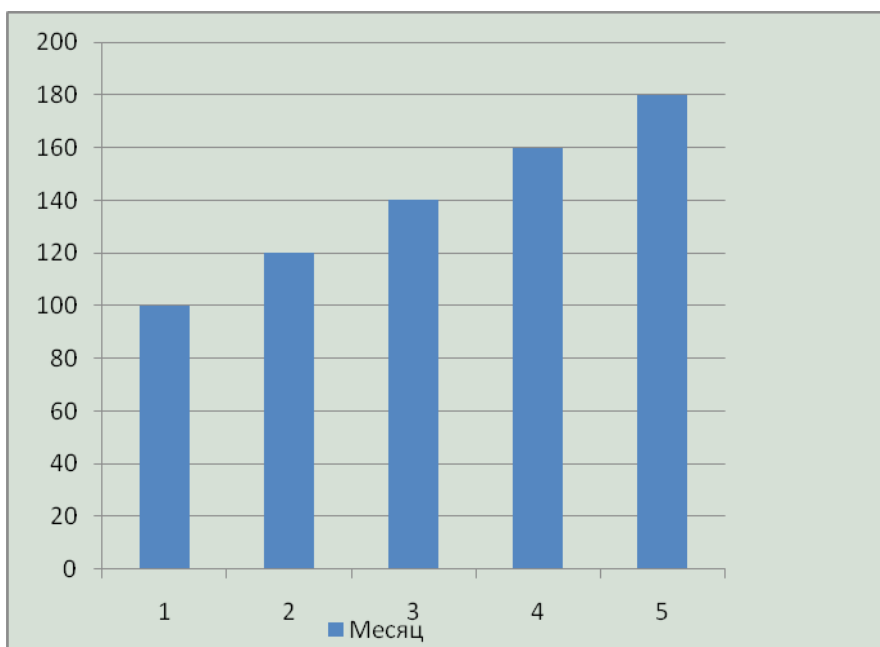
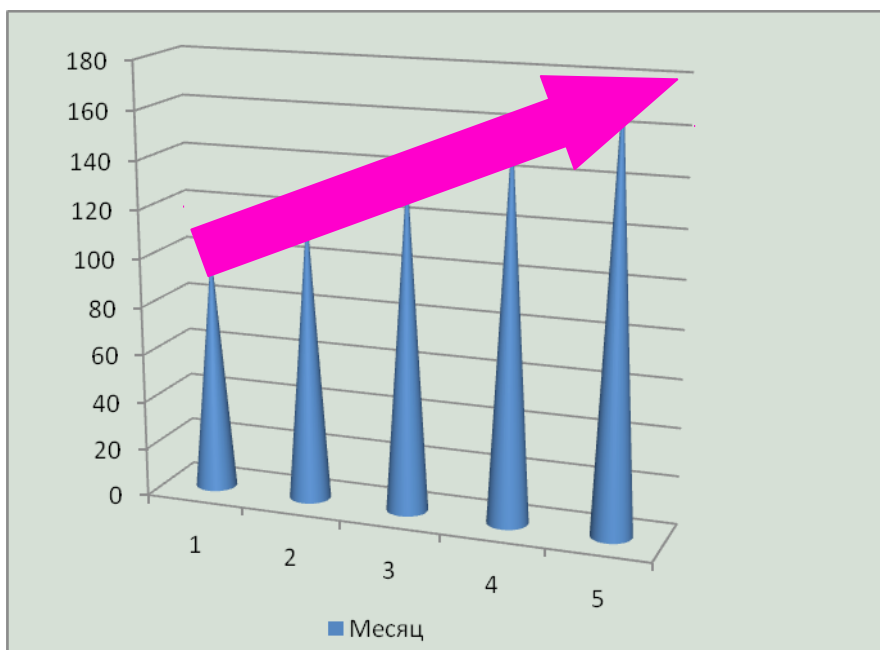


Рис. 2.2.3.1-1

2.2.3.2 Психологические манипуляции

Вызывание доверия

Для вызывания доверия реклама стремится отвечать нашим стереотипам и архетипам. По сути, соблазнять.

Например, если в рекламе участвует доктор, то он обязательно будет в очках и с бородкой. Это соответствует нашему стереотипу о практикующем профессоре-медике и мы верим рекламе. Хотя это просто актёр. Загримированный.

Понятию «архетип» трудно найти толковое определение в интернете. Поэтому определим его как: глубоко укоренившийся, зачастую неосознаваемый стереотип. Например, если сказать «герой», кто-то представит русского богатыря, кто-то матроса со связкой гранат, кто-то Жанну Д'Арк – это архетипы. Архетипы сильно распространены в данной общности, поэтому существует возможность образами, символами вызывать определённые чувства.

Например, увидел флаг или герб страны – чувство гордости, патриотизма.

Используются архетипы и в рекламе. Молоко «Из Простоквашина» вряд ли будет лучше, чем молоко от Гормолзавода №3. А каша «Суворовская» вряд ли прибавит сил больше, чем каша с местного элеватора.

В общественных науках выделяют подвид «вызывания доверия»: его называют «присоединение». Это когда мы воспринимаем то, что видим на экране – товар, актёров – как «своё».

Это делается достаточно просто, а зачастую и механически: введением в рекламное сообщение образов, которые вызовут приязнь у покупателя. Если пиво для рабочих, то в рекламе будет мартен, раздевалка, рыболовецко судно. Если пиво для молодёжи, то клуб, природа, машина. Хотя пиво может быть одно и то же.

В политической рекламе: это показывать фото и видео кандидата среди электората. Сегодня кандидат в доме престарелых, завтра – на заводе, послезавтра – на рок-концерте.

Деманипуляция: включать разум и вспомнить манипуляцию «построение мыслительных взаимосвязей».

Манипуляции продавцов взыванием к чувствам

Например: «с каждой продажи отчисляем % в детский дом».

В данном случае: хочешь помочь детскому дому – помоги сам. Не деньгами, так вещами.

Особенно на чувства любят давить некоммерческие общественные организации: «Мы сырые убогие бесприбыльные – помогите, кто чем может».

Есть среди них такие, которые действительно делают добро. Есть такие, которые делают добро, но и купить своему основателю квартиру не забывают. Поэтому, прежде чем поверить, нужно основательно проверить.

Взывание к низменным чувствам

Например, всем известный приём у дизайнеров: «нет творчества и фантазии – нарисуй голую бабу». Так как размножение – одна из важных задач для человека, на неё обязательно обратят внимание.

Ложная срочность сообщения

Понятно.

Вызвать сильное чувство

По-плохому, по-хорошему – всё-равно. Всплеск чувств человек запомнит. Поэтому, например, существует рекламы со всякими «кариозными монстрами», «бактериями под ободком унитаза», «клещами в коврах».

Или тоже «перл»: «Шоколад наливается вертикально ... и сверху вниз». Все плюются с этой глупости – но ведь помнят рекламу!

2.2.3.3 Манипуляции, направленные на подсознание

Их задача: доводить определённую установку в обход сознания до мыслительных процессов так, чтобы они восприняли её, сохранили, а через какое-то время выдали в сознание как собственное мнение. Задача рекламы сделать это быстро.

Подготовительные тактические мероприятия

В этом мире мало товаров, предназначенных для всех людей. Обычно товар предназначен людям, которые обладают определёнными признаками. Например: мужчины от 20 до 30 лет; жители данного города и так далее. Эти люди – «целевой сегмент» для продажи

данного товара. Для рекламы они – «целевая аудитория». Понятия «целевой сегмент» и «целевая аудитория» не всегда тождественны.

Прежде чем начинать какую-нибудь рекламу производители разбираются, кто является целевой аудиторией. И изучают этих людей: их источники получения информации, жизненные привычки, преобладающие алгоритмы обработки информации и так далее. Изучают тем глубже, чем больше есть денег у производителя. Соответственно, перед созданием рекламного сообщения у рекламистов есть чёткое понимание на «какие кнопки давить»:

- на какие мысли, чувства, инстинкты людей из целевой аудитории влиять;
- с какими стереотипами и архетипами рекламное сообщение связывать.

Вплетение образов в изображение

Считается, что мозг воспринимает всё изображение, даже если сознание что-то упустило, не обдумало. Поэтому применяется приём вплетения в изображения, видеоряды образов, которые воздействуют на чувства, инстинкты человека. В продажах это обычно половые инстинкты: например, переплетение линий рисуется таким образом, чтобы в нём угадывался силуэт голой женщины. И человеку нравится эта реклама, хотя он не может сказать почему. В интернете по запросу «реклама со скрытым смыслом», «реклама с подтекстом» много можно найти примеров.

Изображение чувств

Художник-мастер может сделать картинку так, что человек увидев её, например боль почувствует. Следующая картинка покажет «чудодейственное средство, которое избавит от боли».

Подстройка под механизм восприятия человека

Например, исследователями выявлено, что рекламное сообщение должно быть не дольше 30 секунд – это то время, на которое человек может полностью и непрерывно на чём-то сосредоточиться. Это касается и текстов, и радио- и теле-рекламы. Целостное сообщение должно быть длительностью 8-10 секунд. А его части: 0,1 – 0,5 секунд.

Это учтено и при построении данной книги (не везде, но где только получалось).

Другой пример: 25-й кадр. (Не применяется в данной книге).

Подстройка под архетипы

Реклама сделана так, чтобы её архетипы сочли приемлемой. И человеку она нравится, хотя он не сможет объяснить почему. Примеры: «Меч-леденец», «Бабушка Аня», «Квас «Никола», «Домик в деревне», «Ковбой «Мальборо».

Повторение

Здесь как раз не подстройка под работу мозга, а тупое вдалбливание. И оно работает: если человек одно и то же слышит раз за разом, то он рано или поздно начнёт в это верить. В мозгу срабатывает алгоритм: «Ну если я постоянно это слышу, значит в действительности оно так и есть».

Наименьшее, чего достигает такая реклама: товар становится знакомым. И в магазине, при прочих равных, покупатель выберет не незнакомый товар, а тот, про который он «что-то где-то когда-то» слышал. Ровно по той же самой причине политики стремятся как можно чаще мелькать на экранах телевизоров.

2.2.3.4 Общественный вред рекламы

1) От рекламы люди всё больше отмахиваются. Поэтому она становится всё масштабнее, всё совершеннее технически. А для этого ей приходится природных ресурсов поглощать всё больше. В рекламной области задействовано много людей: это не только

маркетологи-рекламисты, это и различные смежники: режиссёры, стилисты, программисты, дизайнеры и многие другие. Им всем нужно есть и пить – это ресурсы. На работу техники, теле- и радиовещание тратится электроэнергия – это ресурсы.

Казалось бы, с появлением информации о предложениях их сайтах. Поиском человек Однако ж нет: интернет реклама никуда не делась.

А есть ещё такой вид 90% из них сразу переходят в 10% дают достаточно звонков, чтобы древесины. Если бы бобры знали –

2) Все эти расходы ресурсов чего-то себестоимость товаров – и мы,

3) Реклама разбивает восприятие.

примеру, из машины, любуемся пейзажем: зелёные холмы, волны от ветра по траве, голубое небо, пятно жёлтых цветов, а потом пятно синих, лучший кофе на дороге. Стоп, а это ещё что такое? Тьфу, бигборд. И стоит на видном месте, не даёт спокойно на природу посмотреть.

То же самое по телевизору. Смотрим фильм. Вникли в сюжетную линию, прониклись чувствами. Вдруг это всё обрывается рекламой. Когда фильм продолжается, приходится какое-то время тратить на то, чтобы снова понять, о чём речь. А потом опять обрывается. К тому же реклама ярче телепередач.

Или едешь в автобусе. За это время можно обдумать что-нибудь, придумать на будущее. Но нет же: на стенах реклама, из динамиков – тоже. В итоге после получаса-часа езды в голове каша из «свежая пицца-диваны под заказ-новые поступления» и ни одной путной мысли.

Сейчас рекламы такое количество, что она уже перешагнула грань сумасшествия: одно сообщение лезет на другое. Наружная реклама в Москве тому яркий пример.

Таким образом реклама мешает системно и широко воспринимать информацию. То есть приводит к оглуплению человека.

Деманипуляции

➤ На личном уровне: Не верить и уклоняться. А почему многие и понимают, что реклама врёт, но всё равно покупают? Потому что или дураки, или лентяи: поленились собрать и изучить информацию о товаре.

➤ Конечно стоит почитать книги и статьи по рекламе. Сразу почувствуешь себя «собакой Павлова».

➤ На уровне государства рекламу нужно строго регулировать исходя из понимания вышеприведённых общественных убытков. В городе Сан-Паулу (Бразилия), например, совсем наружную рекламу запретили.

Вообще, без государственных или иных общественных органов с рекламой не справиться. Манипуляции в рекламе всегда идут впереди выработки деманипуляций ← как только учёные узнают что-то новое о работе мозга человека, это сразу становится на службу рекламе ← потому что у тех, кто платит за рекламу, денег гораздо больше, чем у тех, кто с нею борется.

Всем миром поднимаемся на бой. По-другому не одолеть.
(Тоже, кстати, взывание к архетипу).



**Отличная
мысль!**

интернета реклама пропадёт: вся поставщиков будет в базах данных и на сможет найти то, что ему нужно. рекламой завалили, и офф-лайн

рекламы, как бесплатные газеты. стопку с макулатурой. Оставшиеся окупить себя. Но какой расход исплакались бы.

стоят и чётко кладутся на покупателя, за это платим.

Что показано выше. Вышли мы, к

2.2.4 Как не дать PR оболванить себя

PR (от англ. public relations, связи с общественностью) – это управление потоками информации между организацией и общественностью. Далее – пиар.

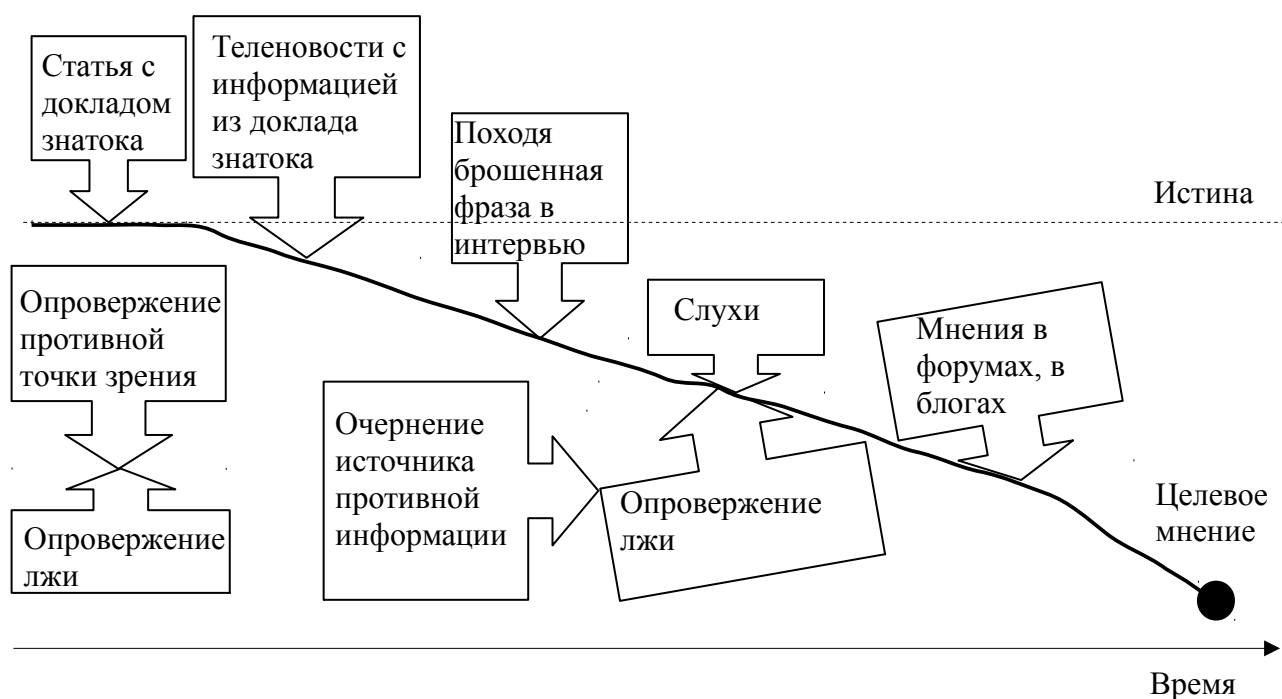
Часто целью пиар определяют как «создание положительного образа организации в сознании возможного потребителя, а также других заинтересованных сторон». Это одно из его направлений.

Мы рассмотрим то, которое прямо и в наибольшей степени помогает продажам – пропаганду.

Пропаганда (лат. propaganda дословно — «подлежащая распространению (вера)») — распространение взглядов, фактов, доводов, мнений и других сведений для изменения или выработки общественного мнения.

Цель пропаганды – склонить человека к определённому мнению. Пропаганда может быть плохой или хорошей – смотря что будет с человеком после того, как он принял это мнение.

Если руководство и маркетологи производителя плохие люди, готовые обманывать покупателей, то это мнение может не соответствовать истинному положению дел. Схематически это выглядит так:



То есть те же схемы боевых действий – только за умы.

Можно заметить, что манипуляции имеют следующие разновидности:

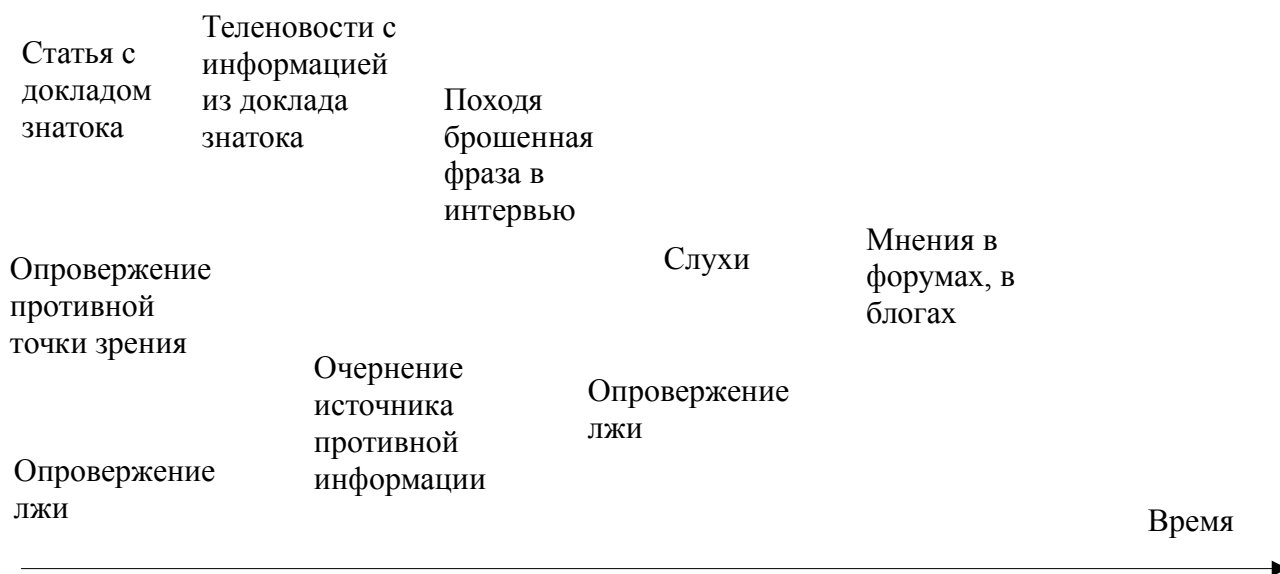
- «сбить с пути истинного»;
- подтолкнуть к мнению, выгодному манипулятору.

Почему пропаганда действеннее рекламы:

1. Средства донесения могут вместить больше информации.
2. Ей больше доверия: в ней редко указывается заказчик. А то и вообще информация приходит из такого источника, который вроде бы не заинтересован в обмане.
3. Пропаганда имеет свойство разрастаться: информацию перепечатают друг у друга СМИ, передают друг друг люди. Когда «шлейф» уменьшается, пиар-менеджеры делают новый вброс информации.
4. Человеческому мозгу свойственно всё запоминать, всем интересоваться – это необходимо для выживания. Например, выше в самоманипуляциях приводился пример построения теории «как изжить прыщи». И хотя было сказано, что это только теория и что

автор не врач, не сомневаюсь, что многие её на себе попробовали.

5. Человек не видит всей системы → не думает, что им манипулируют → не настораживается. Действительно, ведь вышеприведённую схему человек видит следующим образом:



То есть периодически до него долетает внешне невзаимосвязанная информация.

Пропаганду можно сравнить с роем комаров: они двигаются хаотично, но в целом, под воздействием ветра, – в определённую сторону. Это управляемый хаос. Заметим, что количество в нём немаловажно: чем больше «комаров» – тем лучше. Управлять им позволяют:

- Знание целевой аудитории (рассматривалось в рекламе).
- Социологические опросы: исходя из них пиар-менеджер видит, когда и какой информационный вброс нужно делать.
- Отслеживание СМИ, в том числе интернета: для своевременного выявления контрпропаганды и борьбы с нею.

В любом случае, чтобы пиар приносил отдачу на вложенные немалые средства, им нужно уметь управлять – это высокоумственная работа.

Пример тому: Стоунхэндж. Груда камней, а «раскручена» на весь мир. И периодически её известность поддерживается: то появится новая теория, зачем её сложили, то в 10 метрах копать начнут, то заметят, что там внутри температура на целых полградуса ниже – популярнее только перхоть и кариес.

Как разоблачать манипуляции в самих пиар-сообщениях рассказано в разделе «личные манипуляции». В этой главе осветим некоторые тактические и стратегические манипуляции.

Создание стереотипа

Если реклама подстраивается под стереотипы и архетипы, то пиар может их менять и создавать. Рассмотрим это в жизненном примере.

Многим известен такой хладагент как фреон. Он нетоксичен, негорюч и не вызывает коррозию. И более того прост и дешёв в производстве. Его использовали в производстве холодильников, аэрозольных баллончиков и в ряде других отраслей промышленности.

Долгое время фреон производила только одна компания. Со временем появились и другие производители и бывший монополист начал терять объёмы продаж. Нужно было

срочно придумать новый хладагент и запатентовать его – чтобы опять остаться монополистом. Придумали, но он получился дороже фреона. Нужно было как-то уничтожить фреон.

1957 году маркетологи решили запустить следующую пиар-программу: «фреон вреден для озонового слоя». Они оттолкнулись от следующего факта: в лабораторных условиях фреон разрушает озон. Как они к этому пришли, несложно угадать. Задались тактической целью: найти, чему фреон вреден. Нашли. Следующая тактическая цель: «раструбить» на весь мир и запретить его.

Были найдены продажные учёные, проведены («притянуты за уши») исследования и началось муссирование этой темы как в научном сообществе, так и в СМИ. Периодически проводились вбросы информации: конференции учёных, статьи, передачи.

Пропаганда начала разрастаться: политики ради популярности начали упоминать эту тему и заявлять, что против фреона – за здоровье своих избирателей. «Зелёные» закатили истерию: проводили демонстрации, устраивали пикеты возле химкомбинатов, производивших фреон.

В итоге в 1985 году была подписана международная «Венская конвенция об охране озонового слоя». В 1987 году -- «Монреальский протокол об озоноразрушающих веществах». А в 1990 году фреон был полностью запрещён. В результате чётких и грамотных действий компания-манипулятор:

1. Наладила сбыт более дорогих веществ.
2. Одним махом обанкротила производителей хладагента фреон – опять стала монополистом.

Хотя, на самом деле, фреон к озоновым дырам никакого отношения не имеет. Потому что он в 4 раза легче воздуха – и до озонового слоя добраться просто не может.

К сожалению, одним из отрицательных качеств пропаганды является то, что она надолго остаётся в памяти. Даже если её лживость разоблачена. Например, разоблачена ложь со фреоном, но до сих пор на холодильниках и аэрозольных баллончиках пишется: CFC-free (свободен от хлорфторуглеродов).

Или оклеветали человека, к примеру, («чёрный» пиар), потом написали опровержение – но у читателей всё равно «осадок остался».

Создание миражей причин, поводов

Например, компания-производитель напитков в бутылках сильно ненавидит продажу кваса и яблочного сока из бочек. Они и дешевле и вкуснее.

Её маркетологи проворачивают следующую схему. Платят местным газетам за цикл статей о том, что бочки недостаточно гигиеничны. В том числе в них включаются «мнения обычных жителей города», которые видели в бочках червяков.

Затем дают взятку чиновникам из Управления торговли и те запрещают продажу напитка в бочках. В ответ на недовольства предпринимателей и жителей чиновники отвечают: «Так это же небезопасно для вашего здоровья и здоровья ваших детей. Вот же общественность волнуется: был цикл статей в газетах на эту тему, там и простые жители высказывались. Мы действуем строго в ваших интересах».

В наше время продажных СМИ и открытых соцсетей такую манипуляция повернуть запросто.

Одна из вспомогательных манипуляций в подобных случаях: интернет-опросы. На сайтах или в соцсетях. Их достоверность равна нулю. Потому что один и тот же человек может зайти сколько угодно раз в анкету и нажать нужный пункт.

То же самое – создание множества аккаунтов одним человеком. А потом выдача мнения этих аккаунтов за мнение «крупной группы жителей».

Создание «карманных» общественных организаций

Которые говорят: «Мы простые жители, которые собрались, чтобы поддержать или

выступить против чего-то». На самом деле их собрали пиар-менеджеры и платят.

В рамках данного пункта возникают вопросы по «Российской ассоциации стоматологов»: пока не нужно было рекламировать зубную пасту, никто о ней и не слышал.

Создание архетипа

Компания Кока-кола ставит свои автоматы в американских школах. Но, как показывает статистика продаж, прибыли от них очень мало, а то и убыток. Но Кока-кола упорно продолжает это делать. Почему? А чтобы создать архетип: «Кока-кола – вкус детства».

Выработка мнения о товарных знаках

Почему, увидев какой-то значок, мы понимаем, какие товары за ним стоят? И не только стоят но и имеют определённый уровень качества, хотя мы эти товары не покупали? Реклама и пиар постарались: «Новый товар, безумно популярный на западных рынках! Вот что по этому поводу может сказать эксперт Лож Лай...»

Слухи

У нас распространение информации через слухи называется «система ОБС» (одна бабушка сказала). На западе – «идея-вирус».

Продавцы, например, используют слухи для панического подогрева продаж «Скоро гречка пропадёт».

Часто они используются для очернения соперников. Например, вкидывает на автофоруме один участник вопрос:

– У меня такая-то марка авто. Уже два раза менял помпу.

И ещё пара участников отзываются:

– Да было такое.

Это маркетологи соперника данной марки авто. К данной ветке добавляются и обычные люди. Начинают делиться советам и мнениями. Всё выглядит естественно. Результат: подмочено мнение о данной марке автомобиля.

Походя брошенные слова, замечания

К ним высока степень доверия, так как кажется, что человек их специально не готовил. Не стоит так думать: это один из инструментов пиар, и его специально готовят. В данной книге тоже применяется этот способ: для замены заимствованных слов на русские.

Простое внушение

После перевода на русский далее в тексте применяется только русское слово, и ты, читатель, всё больше «встаёшь на рельсы» русского языка. Причём сам этого не замечаешь. После прочтения книги в твоей речи неожиданно 10-20 заимствованных слов поменяются на русские.

И это ещё не применяются глубокие психологические техники внушения, специального построения текста и картинок.

Индукция вины

Индукция – выработка, по-русски.

Это секты любят делать. Там внушают, что ты виноват перед богом, перед человечеством, перед духами, перед солнцем, перед пятым камнем справа от Эвереста и так далее. Или человечество виновато, а ты можешь искупить. Лучше всего: квартирой.

Выдача мнений за факты

С этим все сталкивались в интернете: подобную тактику всюю применяют новостные сайты – интернет-братья «жёлтой прессы».

Это может быть как прямая ложь: редакция получила мнение, а напечатала его как факт.

Может быть передёргивание: редакция получила мнение, и его часть вынесла в заголовок. Формально не обман, но мы-то воспринимаем заголовок как факт.

Ad Populum – довод, обращённый к толпе

Если говорить точнее, то: довод, обращённый к определённой разнородной группе лиц с целью понравиться всем и сразу. Не говорится ничего определённого, чтобы случайно не быть отторгнутым частью целевой аудитории, а только общие привлекательные фразы, лозунги.

Например: «Мы дорожим своей репутацией», «Качество с 1805 года до нашей эры», «Ведь вы этого достойны» и так далее.

Отвлечение от главного вопроса путём переключения на второстепенные

Например статья. Она начинается с «очевидно» или «общеизвестно», даётся посылка. Посылка быстренько излагается и начинается обсуждение следствий. Хотя сама посылка ложная.

В том же примере про бочковые напитки:

«Общеизвестно, что продажа напитков в бочках негигиенична. Поэтому мы попросили высказаться экспертов на тему, чем их можно заменить...»

Деманипуляции

Основная сложность та же, что и в случае рекламы: у производителей денег гораздо больше, чем у тех, кто им пытается противостоять. Взять тот же пример с фреоном. Честный учёный может написать статью о том, что теория озоновых дыр лжива. Но:

1. Газета может её не опубликовать, потому что это не принесёт ей прибыли. А печать платной статьи от производителя, пресс-релиза прибыль принесёт. Надеяться на то что честная статья принесёт больше читателей? Можно, но прямая оплата от производителя даст гораздо больше денег, чем поступления от продажи газет. Поэтому большинству СМИ в этом мире выгодно находиться в границах «мейнстрима» – сообщений, которые кому-то выгодны и за размещение которых платят.

2. Даже если газета опубликует статью этого честного учёного, это будет 1 статья. Её просто не заметят на фоне «мейнстрима», которые содержит сотни статей.

Как с этим бороться:

1. На личном уровне. Почувствовал, что рука потянулась с кошельку – одёрни и задумайся: «А почему это мне захотелось купить?» На основании какой информации я принимаю решение? Почему я считаю, что это именно так?

2. Если информация на вид правдива, но речь идёт о заметных деньгах, обязательно найди противоположную точку зрения – и только потом принимай решение. Этого стоит придерживаться и на личном уровне, и руководителям организаций и госучреждений всех уровней.

3. Вычеркни из своей жизни «желтые СМИ», в том числе в интернете. Заодно и время экономится.

4. Вообще, кругозор развивай.

5. Почитай книги по пропаганде – они насыщены информационными манипуляциями. Если после книги о рекламе чувствуешь себя «собакой Павлова», то после книги о пропаганде – куклой на ниточках.

2.2.5 Акции

Одно можно сказать: к акциям всегда нужно относиться с двойной осторожностью. В убыток себе никто работать не будет – значит где-то должен быть подвох.

Например, видим в газете рекламу: «В таком-то магазине распродажа! И приводятся действительно привлекательные цены. С чего бы это? Возможны следующие варианты:

1. Срок годности истекает. В данном случае ничего плохого.
2. Срок годности уже истёк. И продавцу лучше понести частичные убытки, чем на всю стоимость товара.
3. Товар неисправен или устарел. Во втором случае можно заинтересоваться, если ты не гонишься бездумно за всем самым новым.
4. Акционный товар является «убыточным лидером»: он продаётся в убыток, но люди, приходя в магазин, покупают что-нибудь ещё. А на это «что-нибудь ещё» цена во время акции может быть и поднята.

Другой пример.

Есть в магазинах зоны специальной выкладки. Так выкладываются акционные товары. Ближе к Новому году там сделана выкладка шоколадных Дедов Морозов. По приемлемой цене. Люди берут, не задумываясь. А вот если задуматься и зайти в шоколадно-печенную секцию, то там те же самые Деда Морозы будут дешевле. Или будут сходные, той же массы, но дешевле.

Ну и ажиотаж – любимый спутник акций.

«Скорее, только сегодня! В честь дня рождения нашего супермаркета Небывалые скидки! 200 человек уже купили! Купи и ты: 2 майки по цене 3-х! Приводи друзей и получи в подарок БРЕЛОК!».

2.2.6 Когда стратегический маркетинг во зло

Задача стратегического маркетинга – сделать так, чтобы в будущем предприятие процветало. Ну или хотя бы выжило. Само по себе это хорошее желание. Другое дело, какими способами это желание претворяется в жизнь.

Подстройка под объективные течения в обществе

Меняются привычки и предпочтения людей, общностей, государств – за всем этим следят маркетологи и вносят изменения и в товары и в способы их продвижения.

Например.

Наблюдения показывают, что славянские мужчины всё меньше носят бороду и усы – значит бритвенные принадлежности всё востребованнее – нужно строить завод по их производству в одной из славянских стран – чтобы быть ближе к рынку сбыта.

В данном примере продавец занимает нейтральную позицию.

Пример подстройки под объективные отрицательные явления в человеке и обществом

Люди пьют всё больше пива – нужно открыть сеть магазинов «Живо пиво» по городу на первых этажах жилых зданий.

В этом примере продавец тоже нейтрален, но он потакает вредным привычкам. То есть помогает увеличиваться злу.

Примерами потакания низменным сторонам человека – в данном случае потакания стремлению к халяве – являются Форекс и сетевой маркетинг. Хотя, чтобы не попасть в их сети нужно совсем немного ума и выдержки -- чтобы изучить вопрос.

В статьях, да и в рекламных материалах некоторых форекс-организаций, прямо пишется: 95% игроков в Форекс прогорает. Получается, что это та же финансовая пирамида: 95% участников обеспечивают 5% счастливых и хозяев организации. А если ввязаться в это, то времени уходит столько, что проще своё дело открыть.

Лиса Алиса и кот Базилио знакомы и с этими технологиями отъёма денег: «зарой 5 золотых...»

Представители сетевого маркетинга одним из доводов для вступления в их дело приводят следующий: «Создаёшь свою сеть – и всё! Сеть работает на тебя». Однако они умалчивают, что даже обладая сетью с миллионным оборотом, ты всё равно будешь обязан делать «личный оборот». И это прямо написано в плане маркетинга данного сетевого образца. («План маркетинга» – это один из документов, который выдаётся «новообращённому»). Почему такое условия существует понятно: чтобы руководитель не терял хватку. Но обманывать-то зачем?

Умные и богатые постоянно придумывают, как заработать на вечном стремлении нищих разбогатеть, ничего не делая.

Настройка покупателя на покупку

Это уже навязывание покупателям определённых мнений, стереотипов. Если учесть что у крупных корпораций денег больше, чем у государств, то им не составляет труда вбивать в головы покупателей те образы, которые способствует покупке. Об этом говорилось выше в главе «Реклама». Но зачем вбивать? Лучше закрасться в душу. Тем более, что с каждым годом способы незаметного влияния на человека совершенствуются. На момент написания книги одной из новых и действенных систем считается система «Лимбик». По заверениям продвигающих её маркетологов, товары и реклама, созданные по этой методике, наиболее успешно воздействует на лимбическую систему человека – они кажутся «своими».

Примеры «ненавязчивого навязывания» образов и впечатлений.

Внушение несуществующих свойств

Производитель вина пишет на этикетке: «Тонкий вкус, в котором чувствуется свет южного солнца. Элегантное послевкусие грецкого ореха». Начинаешь пить, и действительно всё это чувствуешь.

Таким образом производитель старается выделиться на фоне соперников: «Влиять. Влиять на покупателя! Манипулировать им! Иначе это сделают соперники».

Или реклама «элитного алкоголя». Например, реклама виски: она всегда содержит в себе престижные образы: дорого обставленная комната, элегантный мужчина пьёт, или виски находится в баре дорогой машины. Хотя, по сути, самогон самогоном, только ячменный или кукурузный.

Если наш обычный самогон тоже разлить в красивые бутылки и сфотографировать в частном самолёте – пить все будут и нахваливать: «Да, не зря по 600 у.е. за бутылку отдали». А что мутный? Так это же признак натур-продукта!

Для пропаганды элитного алкоголя, сигарет, других товаров целые журналы печатаются и телепередачи выпускаются. И за что тогда человек платит: 3% – действительно стоимость товара, 97% – стоимость создания образа.

Даже государства, пытаясь оградить своё население от алкоголя, курения, других вредных привычек, не могут перебороть силу рекламы и пиар производителей. У государства просто меньше денег на борьбу. Соответственно, оно не может и таких же творческих рекламистов нанять, и такое же информационное давление создать.

Что убедит девушку больше:

Блеклый бигборд «Не кури – ты будущая мать» или Яркий разворот в модном журнале: изображена пачка сигарет на фоне силуэтов мужчин и надпись «элегантный ментоловый вкус»?

Во втором случае у девушки складывается чёткий образ: «Подойду к приличному парню в ночном клубе, попрошу закурить – так завяжется разговор. Запах у сигарет приятный – его не оттолкнёт. Марка сигарет престижная – он поймёт, что я не лохушка».

Поди, перебори это. Хотя, может этот бигборд поможет: «Кури. Бухай. Рожай уродов».

А глянцевыми журналами, кстати, хорошо мусорное ведро застилать: мелованная дольше не намокает.

Раздувание мелких удовольствий

Это тоже направление по лёгкому пути: но в деле собственного удовольствия, счастья. Что стремятся внушить производитель кофе:

«Выпей нашего кофе с утра – и почувствуешь прилив сил. А значит день будет успешным».

«Купи наш шоколад – почувствуй аромат счастья».

«Купи наш йогурт – и в обед удастся расслабиться».

«Купи наш бульонный кубик – почувствуй счастье от удовольствия твоей семьи».

«Выпей нашего чая – отвлекись от суеты».

«Глотни таблетку – почувствуй прилив сил».

«Хочешь, чтобы все мужчины обращали на тебя внимание? Купи наши джинсы с низкой посадкой, из которых трусы видны».

Если задуматься, то помощь этих товаров в достижении того, что требует душа, мизерна:

- Если человек энергичен, то он добьётся всего и без кофе. Если же он неудачник – то хоть пачку кофе съешь в сухоматку с утра.
- Если человек грамотно устроил свою жизнь, то аромат счастья он чувствует постоянно. Если нет, то любой шоколад будет как полынь.
- Если человек не умеет расслабляться, вообще управлять собой – йогурт тут вряд ли что-то изменит.
- Если устал от городской суеты и в голове сумбур, то 15 минут с чаем не помогут. Нужно выезжать из города на выходные.

Что мы в целом видим: настоящее счастье в современном разбалансированном мире подменено суррогатом – смакованием разных мелких удовольствий, поверхностных ощущений.

На эту критику, кстати, производители заявляют: «Да мы и не претендуем. Но, может, именно наш товар станет тем недостающим 1% до нужного состояния». Дороговатый процентик получается. И нужен он только тем, кто самоманипуляциями довёл себя до состояния «утопающий за соломинку хватается».

Изменение человека с целью обеспечения необходимого уровня продаж

«Раньше бренды делались под людей, а теперь людей делают под бренды» – говорит герой фильма «Москва 2017» (2012, реж. Д.Брэдшоу, А.Дулерайн,). В данном фильме была создана мода на полноту, чтобы поддержать продажи в сетях «фастфудов».

Если учесть что у крупных корпораций денег больше, чем у государств, то им не составляет труда действительно изменять людей. Для этого применяются различные наборы инструментов маркетинга. Зависит от товара и целевого рынка.

Создавать трудность, а потом решать её

Корпорацию «Микрософт», например обвиняют в сговоре с производителями комплектующих для компьютеров. Каждый новый выпуск ОС «Окна» и прочих приложений требует апгрейда (совершенствования, по-русски) компьютера.

Направление по лёгкому пути

Почему кстати ОС «Окна» заполонила мир, хотя, например по сравнению с «Линукс», она и ресурсов требует больше, и вирусов боится, и денег стоит. Конечно по всему миру, в основном, стоят взломанные ОС «Окна» – но это влечёт за собой сложности с «глюками» (неполадками, по-русски).

Основная причина успеха: потакание лени покупателей. «Окна» раньше предложили графический интерфейс, чем «Линукс». Сейчас он есть и «Линукс»: например, «Убунту». Однако благодаря и более раннему выходу на рынок, и огромным расходам на продвижение «Окна» заняли почти весь рынок. И сейчас это положение дел уже работает на них:

- пользоваться «Окнами» это уже привычка;
- есть больше количество специалистов, которые разбираются в их установке и отладке;
- «Окна» изучаются в учебных заведениях при изучении ЭВМ.

Для перехода на тот же «Убунту» по нынешним временам нужно всего лишь его установить. Но люди ленятся и это сделать. Проще идти по накатанной.

Рассмотрим другие примеры.

Хочешь нравиться девушкам? Купи ботинки как у лётчика – сразу будешь выглядеть круче – девушкам это нравится.

Хочешь легко и весело общаться с друзьями – купи наше пиво!

Хочешь показать любимому человеку, как он тебе дорог – купи этот сувенир.

Купи, купи, купи. Зачем развивать свой ум и тело, учиться подбирать слова, и проявлять нежность? Гораздо проще заплатить. Однако, как мы выше разбирали, как ты постараться, так и относиться к тебе будут. Отношение не купишь.

Вообще, человеку для жизни нужно немного денег. Все остальное ему нужно только для хвастовства.

Чтобы продавать товары легче и больше производители создают комплексные потребности. Например, стили в одежде. Хочешь выделяться? Выбери стиль. А для этого придётся сменить весь гардероб. Казалось бы, что в этом плохого: иметь стиль. Только вот в наше время в погоне за продажами пропагандируются аж рафинированные стили. Например «умник», «брутал», «фея», «свободномыслящая», «компьютерщик», «меломан». Они, во-первых, отталкивают неестественностью, во-вторых быстро приедаются – нужно опять менять стиль -- готовь денюжку.

«Ты вообще против всяких стилей? Правильно, молодец. Не дай корпорациям на себе нажиться. Чтобы показать это всему миру, купи у нас рваные джинсы и майку с Че Геварой».

Внаглую проталкивать свои товары на рынок

Выше уже приводился пример про озоновые дыры. Статей с такими примерами в интернете можно найти множество: колорадский жук, всемирное потепление, соя и многое другое.

Создание обычаев

Согласитесь, просто и гениально: создать обычай тратить деньги. Со временем люди забудут, откуда он, а привычка тратить деньги останется.

Таковым, например, является День Святого Валентина. Его создали крупные торговые сети с целью оживить спад продаж между рождеством и пасхой.

То же самое: гороскопы, фен-шуй. Гороскопы, вроде и немного денег отбирают: сувенирчики недорогие, полстраницы в журнале. Но в сумме – это целая индустрия. Индустрия, основанная на красивой сказке.

У Фен-шуя вообще известны дата, его создатель и год создания. Чисто коммерческая задумка, основанная на подборке обычаев и мифов Китая. Но задумка красивая, поэтому обладатели лишних денег с удовольствием за неё платят.

Вбиться в стереотипы – большая победа для продавца. Создать их – ещё лучше.
Более простой пример: «Осталась наедине с собою? Съешь шоколадку «Подав».

Деманипуляции

На сегодняшний день, маркетинг создаёт столь большой поток информации, что изменяет картину мира, воспринимаемую человеком. Человек неверно представляет себе других людей, противоположный пол, общности и течения внутри общества и во всемирном масштабе. Потому что делает это, отгалкиваясь от коммерческой информации. А она не создаётся с целью верно отобразить действительность. Она создаётся с целью продать.

Маркетинговые манипуляции приносят и большой макроэкономический и экологический вред: перерасходы ресурсов государства и планеты в целом. Они происходят через перерасходы ресурсов:

- граждан;
- учреждений и предприятий.

Бороться с этим, как было показано, не просто. Некоторые критики конкуренции говорят: нужно ввести госсобственность, планирование -- тогда не будет этого животного безоглядного соперничества.

К сожалению, тогда и не будет развития. Люди на земле ещё не настолько добросовестны, чтобы без нужды что-то развивать. Например, работает человек. У него появляется возможность пойти учиться заочно – в свободное от работы время. Но это же напряжение: и работать, и учиться. Возникает вопрос: зачем? Если ему «светит» повышение после обучения или увольнение вследствие устаревания навыков, то он конечно пойдёт учиться. А если нет – то зачем? Соперничество заставляет придумывать что-то новое, развиваться людям, отделы, цехи, предприятия, государства. Даже если это нужно делать через силу, с болью, на износ.

Как говорится, «Торговля и война – два двигателя прогресса». Прогресс – развитие, по-русски. На самом деле, двигатель один: торговля. Война – её помощница. «За людьми с мечами всегда идут люди с кошельками».

Что нужно делать:

На личном уровне

- Сопротивляться манипуляциям как только можно. В том числе, не воспринимать мир таким, какой он видится в рекламе и пиаре.
- И детей с детства этому обучать. Они ж наивные – всему верят. Посмотрели рекламу по телевизору – и обсудили с ребёнком, где в ней ложь и прочие манипуляции. В магазине, если ребёнок просит купить разрекламированную сладость, объяснить: «Это ерунда. А ты её хочешь, потому что тебе реклама внушила».
- Вообще, угадывание манипуляций, в том числе в продажах и маркетинге, – интересная игра. Можно посоветовать постоянно в неё играть и детям, и взрослым.

На уровне общностей.

Например, те же общества по защите прав потребителей могли бы доводить до людей информацию, как ими манипулируют. Причём на постоянной основе: выпускать какой-нибудь журнал «Новинки манипуляций в нашей стране». Причём там нужно открыто писать имена дизайнеров, копирайтеров, которые замарали себя сотрудничеством с производителями сигарет, алкоголя и прочих вредных для человека товаров и услуг.

На маркетологов и руководителей, зарабатывающих на зле, можно давить и сильнее: вычислять их адреса и в подъезде вешать листовки в стиле «их разыскивает милиция». Содержание листовок: «Этот человек помогает тому, чтобы ваши дети меньше прожили. Он живёт в вашем подъезде. Фото»

Впрочем, это касается всех людей, задействованных в злых делах. Если технолог разработал колбасу без мяса, а лаборант для него разработал синтетическую вкусовую добавку со вкусом мяса – страна должна знать «своих героев».

С другой стороны, конечно можно заметить, что эти меры могут оказаться частью «чёрного» пиар, поэтому должны проводиться по решению суда или другого квалифицированного органа.

На уровне государства

То же стоит делать и государственным органам. Для государства противодействие манипуляциям продавцов -- это экономия ресурсов.

На мировом уровне

Существует мнение: «Да, продавцы и маркетологи манипулируют, да продаётся и делается много чего лишнего – но ведь это же всё рабочие места!». Вроде и да. Но за это приходится платить природными ресурсами, которые на планете совсем небесконечны.

У этого «роста в ширь» есть и объективная причина: из-за высокой производительности труда большая часть человечества не знает чем себя занять, «варятся в своём соку». Как это объективное течение преодолеть? Нужно обозначить цель, к которой люди будут стремиться.

И – можно сказать нам здорово повезло – такая цель есть. Это освоение космоса. Он бесконечен, поэтому и стремиться можно бесконечно. Стремление к освоению данной планеты будет заставлять собирать на этом направлении ресурсы и, соответственно, экономить их на второстепенных потребностях, а про ненужные растраты вообще забыть. Каждый производитель будет думать: «Как бы мне поэкономнее использовать ресурсы, чтобы очередная планета была быстрее освоена».

А почему производителю такой подход выгоден? При таком энергичном движении вперёд промышленность будет постоянно загружена – не будет экономических кризисов со спадом производства. + владелец предприятия будет понимать, что не делает зла, что служит великой цели – это освобождает психику и энергетику от грязи – владелец просто становится счастливее.

Подними свои глаза к звёздам. Звёзды... Давно ли ты их видел?

3. Общественные манипуляции

В этом разделе мы будем рассматривать взаимосвязи, в основном, «от общего к частному», так как обычно манипуляции общностями являются следствиями манипуляций государствами.

3.1 Зачем нужны общественные манипуляции

3.1.1 Причины и цели применения общественных манипуляций

Всё началось с простого соперничества людей за еду и воду – а следовательно за пашню, стада, леса, реки. Затем – за уголь, железо, соль, нефть, газ – то есть за ресурсы нашей планеты.

Казалось бы, зачем соперничать? Ведь хватает всем и ресурсов, и места. Да ладно сейчас – зачем было соперничать в древние времена, когда на всей земле проживало пара миллионов человек? А посмотрим, какие бывают люди, с точки зрения, добычи ресурсов для жизни:

- Простой труженик. Например, просто выращивает зерно для своей семьи.
- Хозяйственный. Благодаря сообразительности и распорядительным способностям выращивает больше зерна, чем простой труженик, ещё имеет огород и домашнюю скотину. Благодаря чему всегда сыт, доволен и имеет большую семью. Если не применяет плохие манипуляции к другим людям, то ничего в этом плохого.
- Лентяй. Зерна выращивает мало, живёт впроголодь. Во всём винит погоду. Завидует всем остальным. Считает, что хозяйственный живёт сыто только потому, что ему повезло: земля у него плодородная.
- Недотёпа. = бесхозяйственный. Не лентяй, старается, но всё время что-то не учитывают, что-то забывает – в итоге имеет урожайность меньшую, чем у простого труженика. Живёт впроголодь.
- Предприимчивый. Это купцы и руководители.
 - Купец постоянно прокручивает у себя в голове схемы: у кого что можно взять подешевле и кому продать подороже. Живёт за счёт выгоды от обмена, на которую покупает еду.
 - Руководитель не столько стремится зарабатывать как купец, сколько выстроить работу людей. Однако алгоритмы мышления их схожи: повлиять на людей в каких-то целях. Удовлетворение разное: купцу нужна материальная прибыль, руководителю – энергетическая.

Если руководитель и купец не применяют плохие манипуляции к другим людям, то от их работы одна польза.

- Злой. Не любит работать. Отбирает силой еду у любого, кто под руку подвернётся. Независимо от того, сколько у жертвы еды есть и сколько останется.
- Хитрый. Придумал как не работать, но еду от других получать. Например, шаман. Обещает, что потанцует с бубном – и дождь пойдёт. Другой пример – вор, гадалка.
- Изобретатель. Имеет «божью искру» в голове: способен придумывать то, чего до сих пор не существовало. Изобретает новые орудия труда, за что ему другие дают часть своей еды.
- Интеллигент. Обрабатывает информацию.
- Утончённая натура. Это представители искусства.

Как складываются отношения между ними, можете себе представить.

Все они люди мыслящие и с жизненным опытом, поэтому задумываются: а как бы это сделать запас ресурсов побольше, чтобы уменьшить риски голода в случае засухи, неурожая, ограбления. По мере распространения такого общественного явления как «запас» заметно выделяются злые любители ограбить чужие запасы. Так появляется бандитизм.

С появлением бандитских шайек возникает потребность организации общества в области физического уничтожения. Чтобы уметь собраться в нужном месте с нужной силой, и силу эту оружием обеспечить. Появляется потребность в распорядителях:

- военачальниках;
- руководителях народного хозяйства;
- верховных руководителях – вплоть до государя.

Лучше всего они получают из предприимчивых.

Рассмотрим на примере, как происходит распределение ресурсов в данном урощённом обществе.

Таблица 3.1.1-1 Производство, распределение и перераспределение в стране А, в единицах ресурсов

Вид жителей	Количество	Производство на 1 чел	Потребность на 1 чел	Потребность, включая потери, на 1 чел	Итого производство	Итого потребление	Итого прибавочный продукт
Простой труженик	100	20	10	10,15	2000	1015	985
Хозяйственный	10	40	10	10,15	400	101,5	298,5
Предприимчивый	10	0	10	10,15	0	101,5	-101,5
Изобретатель	1	0	10	10,15	0	10,15	-10,15
Интеллигент	2	0	10	10,15	0	20,3	-20,3
Утончённая натура	1	0	10	10,15	0	10,15	-10,15
Злой	1	0	10	10,15	0	10	0
Хитрый	1	0	10	10,15	0	10	0
Весь прибавочный продукт в экономике							1141,4
						Налоги	40%
						Государственная казна	446,56
Лентяй	5	5	10	10,15	25	50,75	-25,75
Недотёпа	5	7	10	10,15	35	50,75	-15,75
Государственная казна после субсидий							405,06

Простые труженики производят ресурсы, благодаря которым вся страна и живёт. Им и всем другим людям в стране, чтобы нормально жить нужно потреблять 10 единиц ресурсов/календарный отрезок.

Хозяйственные производят больше простых тружеников – чем их больше в стране, тем лучше.

Предприимчивые ничего не производят. Но они:

- организуют тружеников – это в основном руководители;
- устраивают обмен между ними – это в основном купцы.

Без купцов экономика не может работать на пространстве больше одного района. Благодаря им начинается разделение труда, что приводит к росту производительности.

Благодаря руководителям труженики действуют согласовано: то есть не хватаются двое за одинаковую работу, и нет необходимых, но забытых работ.

В результате работы предприимчивых труженики вырабатывают больше и могут жить лучше.

Изобретатель – иждивенец. Но его изобретения повышают производительность труда.

Интеллигенты освобождают от рутинной обработки информации купца и руководителя – повышают тем самым производительность управленческого труда. Их работа тоже важна. Например, если кто-то не поленился с калькулятором пересчитать таблицу, то заметил, что в казне недостаёт 10 ед.ресурсов. Это могла быть ошибка, могло быть злоупотребление:

Если это ошибка – то это наименьшее зло – ресурсы просто не работают.

Если злоупотребление – ресурсы будут украдены.

Представители искусства. Польза их малозаметна, но она есть, и в конечном итоге эта польза вполне материальна:

- они воодушевляют людей – чем больше энергии, тем лучше человек работает – больше производство;
- они учат людей добру → в обществе меньше злых и хитрых → меньше убытки от них.

Злой и хитрый ничего не производят. А чтобы жить, отбирают ресурсы у других людей. Сегодня отобрали у одного, завтра – у другого. Поэтому их потребление в среднем кладётся на каждого жителя: по 0,15 ед.ресурсов. Вредят они и друг другу, поэтому и им нужно потреблять по 10,15 ед.ресурсов. Но удача им сопутствует не всегда. Поэтому им удаётся раздобыть только по 10 ед.ресурса. Вследствие чего они не полностью сыты и одеты – и из-за этого всегда в обиде на других людей.

Труженики за минусом собственного потребления создают прибавочный продукт в экономике. Часть его идёт на содержание предприимчивых и изобретателей.

Часть – на налоги. 40% кому-то может показаться большой цифрой. Налоги – это плата за жизнь в цивилизованном мире. Из налогов складывается государственная казна. За её счёт государственные органы оказывают общественные услуги. Если оглянуться кругом -- этих услуг десятки. И, кстати, в развитых капиталистических странах, которые считаются одновременно и самыми цивилизованными, налоговая нагрузка составляет 50-90%.

Оставшийся прибавочный продукт вкладывается в развитие производства: закупку новых инструментов взамен износившихся, строительство производственных зданий, обучение новой технике и способам ведения хозяйства и так далее. Но деньги сами по себе не вкладываются – этим занимаются труженики, купцы, руководители.

Лентяй и недотёпа производят меньше, чем им нужно для выживания. В русле естественного отбора они просто умрут с голоду и не будут плодить себе подобных – государству от этого только лучше. Однако в данном государстве добрый верховный руководитель (государь) и он субсидирует (безвозмездно даёт) им недостающее до прожиточного уровня количество денег. Соответственно, меньше денег остаётся на общественные услуги для тружеников.

Однажды государю приходит в голову логичная мысль: «Я же обладаю властью. Почему бы не использовать её для личного обогащения. Ведь чем я богаче → тем больше у меня власти → тем я богаче → тем выше вероятность выживания для меня и моих потомков».

А если ему кто-то в этом воспротивится? Это получается политический противник. Политика – это система отношений между людьми по поводу власти. Как было показано, конечная задача любой власти – управлять распределением ресурсов. Что само по себе нейтрально. Просто управлять можно плохо или хорошо, в своих личных целях или на пользу общества.

Государь-эгоист со своим политическим противником может бороться следующими способами.

Физическими

1. Убить его.
2. Оградить его от других людей.

Умственными

3. Подкупить его.
4. Отвлечь: показать ему ещё худшее зло и перенаправить туда его деятельность.
5. Отвлечь: создать ему сложность, чтобы ему стало не до политики.
6. Переубедить его: доказать, что он не прав, что нынешнее положение дел верное и по-другому быть не может.

Психологическими

7. Пригрозить физической расправой ему, дорогим ему людям.
8. Найти огрехи политического противника и шантажировать его.

Энергетическими

9. Измотать его умственными и психологическими воздействиями.

То есть все манипуляции из раздела «Личные манипуляции» могут применяться. Однако информация о манипуляциях государя может дойти до других людей: как до правительства, так и до рядовых граждан. А государь хочет выглядеть хорошим, иначе ему перестанут верить – он потеряет власть. Поэтому государь может применять все те же манипуляции, но через других людей.

Физические

1. Убить:
 - наняв злого;
 - наняв лентяя (пообещать лентяю хорошую землю);
 - поручив силовым ведомствам;
 - поручив кругу близких друзей.
 - убедив рядовых граждан, что противник страшно вреден для государства, и толпа убьёт его; убедить можно:
 - самому;
 - с помощью шамана.
2. Оградить его от других людей (в данном случае поручив силовым ведомствам):
 - заточить в темницу;
 - изгнать из страны.

Умственные

3. Подкупить его.
4. Отвлечь: показать ему ещё худшее зло и перенаправить туда его деятельность.
Например: «Да что я – посмотри, что шаман творит».
5. Отвлечь: создать ему сложность, чтобы ему стало не до политики.
Например: послать вора обокрасть протестующего а злого – вытоптать посевы, чтобы противник разорился и умер с голоду.
6. Переубедить его: доказать, что он не прав.
В политическом жаргоне это называется «промывка мозгов». Можно привлечь для этого уважаемого человека. Например, шамана.

Психологические

7. Пригрозить физической расправой ему, дорогим ему людям.
8. Найти огрехи противника и шантажировать его.

Энергетические

9. Измотать его умственными и психологическими воздействиями.

Обычно это травля:

- в СМИ «трубят» о настоящих и вымышленных огрехах;
- по телефону периодически звонят с угрозами;
- заведено уголовное дело и арестовано имущество;
- кто-то написал на машине обидные слова баллончиком.
- и так далее.

В том числе плохой руководитель может изничтожать хороших (порядочных) руководителей по следующим причинам:

1. Хорошие руководители думают о деле, о народе, а не о плохих манипуляциях. А плохие – о том, как манипулировать хорошими. Каждый из них проводит соответствующие действия. Поэтому, рано или поздно, плохие переигрывают хороших: хороший целыми днями о народе печётся, плохой целыми днями «копает яму» хорошему.

2. Плохие не остановятся, если нужно сделать плохую манипуляцию – вплоть до убийства. Хорошие зла не делают, в итоге опять же находятся в проигрышном положении: можно сказать, что выбор оружия у них меньше.

Так «у руля» собираются только плохие руководители, которые создают круговую поруку. В итоге работают плохо: люди живут хуже, чем могли бы жить при добросовестном построении народного хозяйства.

Однако из истории видно, что периодически к верховной власти прорываются хорошие люди, которые обеспечивают развитие своей страны на какое-то время. Почему это у них получается? Потому что они:

- применяют плохие манипуляции против плохих людей, но вовремя останавливаются, чтобы самим не стать плохими;
- имеют достаточно хороших черт, чтобы повести за собой народ.

Если страна из-за плохого руководства медленно развивается или вообще разлагается, то рано или поздно её захватывает другая страна.

Ладно если у государя-эгоиста единичные противники. А если большая часть народа ропщет: «Работаем с утра до ночи, руководители нас гоняют нещадно, а ходим в лохмотьях и детям на еду не хватает. А в это время купцы и чиновники жируют. Где справедливость?» – то это уже большая сложность.

Политическим противником получается народ. Если разобраться в понятиях: народ – понятие собирательное, он состоит из разных общностей. Какие-то общности будут за государя, какие-то против.

Как с этим государю бороться? Теми же манипуляциями, что и с одиночным противником, только массово. Причём важной частью борьбы является именно выявление лидеров и борьба с ними – обезглавливание недовольных общностей.

Чем хуже положение дел в стране, тем больше общностей, которые против – они могут свергнуть государя и поставить на его место своего представителя. Тут и силовые ведомства не помогут: нужно учитывать, что они состоят из тех же граждан.

Перед государём встанет вопрос: где взять ресурсов, чтобы насытить людей, чтобы они тогда успокоились. Внутри страны это сделать не получается: государь не умеет. Правительство тоже не умеет, потому что государь его составил не из знатоков своего дела, а из тех, кто ему верен. И приближённые думают, в первую очередь, о государе, во вторую – о народе. Вернее говоря, они, в первую очередь о себе думают, только не говорят об этом вслух.

И тут у государя появляется «отличная» мысль: а не отобрать ли ресурсы у соседней страны.

3.1.2 Стратегии паразитирования одного государства на другом

Механизмы могут быть разными: в зависимости от того, как государство-жертва способно оборонять свои интересы.

Простой наглый вывоз

Если в стране живут какие-нибудь папуасы, которые не знают истинной ценности своих ресурсов, то паразиты их просто вывозят. Ну или могут задобрить местных жителей всякими бусами-зеркальцами.

Казалось бы, а какой вред от этого папуасам? У них тепло, поэтому всякое золото, руда, уран, древесина им просто не нужны. Да это так. Поэтому первых лет 10 (десять) – 200 они на вывоз смотрят спокойно. Однако по мере развития добычи ресурсов инфраструктура начинает мешать их счастливой жизни:

1. Уничтожается и загрязняется природа, что уменьшает возможности для охоты и земледелия.

2. Папуасов загоняют или привлекают в рудники и другие производства, где используют как скотов – и на этом их счастливая жизнь заканчивается.

Рано или поздно папуасы начинают возмущаться и убивают нескольких захватчиков.

Завоевание

И тогда к ним применяются силовые манипуляции. Подавить остальных папуасов несложно. Приезжает пара батальонов духовных уродов, которые рады пострелять в людей, поиздеваться над пленными.

То ли дело воевать с развитой страной. Тут нужна крупная армия и большие затраты на неё. Соответственно, у граждан страны-паразита появляются вопросы:

1. Ради чего наши сыновья должны умирать? Ради чужих ресурсов? Ну так мы от них и крошек не получим.

2. Мало того, что крошек не получим, так ещё и должны нести повышенные расходы на содержание армии.

Поэтому война – это последняя мера, которую государство-паразит применяет, когда все другие способы манипулирования исчерпаны.

Торговая кабала

Применяется для стран с достаточно высоким уровнем самосознания, чтобы ценить свои ресурсы, но недостаточно хитрых. Манипуляторы в этом случае: купцы. Благодаря своей хитрости они ведут торговлю с положительным внешнеторговым балансом для своей страны. Хитрости сводятся к следующим разновидностям:

➤ Убеждение партнера с целью занизить стоимость его ресурса и зависить стоимость своего. Под ресурсом в торговле могут пониматься и деньги.

➤ Предложение «ерунды в красивом фантике» в обмен на ценные ресурсы. Под «ерундой в красивом фантике» могут пониматься и товары и услуги. Например туризм – стоящая услуга. А финуслуги – это часто обман.

➤ Обмен товаров с высокой добавленной стоимостью на сырьё. Например, станков на руду.

➤ Мошенничество:

- Наглое. Например, подписать договор, получить товар и не заплатить за него. А судиться с купцом из другой страны долго и дорого.

- Хитрое. Так составить договор, чтобы облапошить партнера – «и вроде всё правильно получается»;

- С подкупом должностных лиц. Например, таможни.

- С привлечением экономических предателей. Например, гражданин страны-жертвы создаёт организацию по экспорту древесины. Подписывает договор с лесхозом. Получает эшелон леса и отправляет его на экспорт. Покупатель из другой страны не платит денег за лес и даёт взятку экономическому предателю. Он совершенно законно банкротит свою

фирму. Лесхозу взять с него тоже нечего. В итоге государство лишилось эшелона леса и налоговых поступлений, а лесхоз денег.

Ослабление государства

Если же государство-жертва развито и хорошо защищает свои интересы, то государству-паразиту для начала необходимо его ослабить. Чтобы потом захватить торговым или военным способом. Наибольшей способностью к сопротивлению обладают централизованные государства: они способны быстро собрать необходимые ресурсы в кулак для отпора. Например, Беларусь. Маленькое государство. Но за счёт слаженности и сплочённости она не даёт вывозить свои народные богатства и внешнюю торговлю ведёт, преследуя выгоду своих предприятий и своей казны.

Поэтому и ослабление должно включать в себя ослабление верховной власти. В зависимости от политического кругозора граждан, возможны следующие разновидности ослабления:

1. Заставить государя работать на благо государства-паразита. Способы были приведены выше в «борьбе с политическим противником». Для этого нужно повлиять и на его окружение. Если оно любит отчизну, то просто свергнет государя-предателя.

Возможен и противоположный сценарий: круг предателей среди верховных руководителей свергает государя-патриота и ставит во главе государства предателя или марионетку. То и другое называется «дворцовые перевороты». Они возможны, если большая часть граждан в политике не разбираются.

2. Если же граждане в политике разбираются, то и на них нужно влиять как на политических противников. Для этого существует набор манипуляций, который можно назвать «политический маркетинг».

Долговая кабала

С приходом к власти государя-предателя государство-паразит сразу проводит мероприятия по закреплению своей власти. Поразмыслим логически, что для этого нужно:

1. В верховное руководство и руководство всех уровней посадить как можно больше предателей и шпионов.
2. Предотвратить возмущение народа. А что для этого нужно?
 - скрыть масштабы ограбления;
 - убедить что такая жизнь – это нормально;
 - уменьшить любовь к отчизне.

В помощь этим манипуляциям:

- оглупить граждан.
3. Ослабить армию – мало ли воевать с нею придётся.
 4. Избавиться от политических противников.

Очень здорово для достижения этих целей помогает долговая кабала. Государь-предатель берёт деньги в долг у паразита. Заём даётся на таких условиях, чтобы отдать было невозможно – и приходилось брать ещё и ещё. Чтобы заставить в итоге расплачиваться крупными ресурсами: большими предприятиями, объектами инфраструктуры, месторождениями, землями. Как это может достигаться:

1. Процент по займу делается такой, что при нынешних оборотах экономики казна будет не в состоянии отдавать долг.

2. Процент делается вроде и приемлемый, но взамен просят ресурсы по заниженной цене. Например, концессионная сделка по нефтяному месторождению на 50 лет: государство-жертва долг когда-то вернёт, но за это время паразит наживётся 100-кратно.

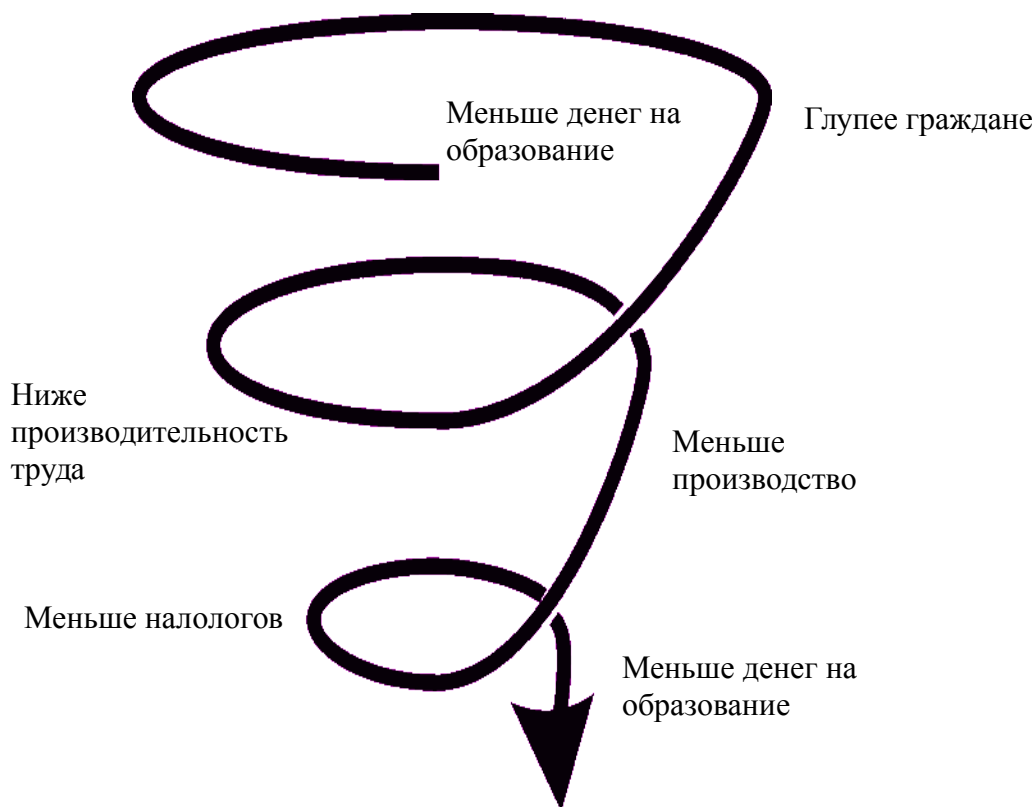
3. Через подкуп лиц, отвечающих за использование займа:

- он просто разворовывается;
- за него чтонибудь покупают в стране, которая дала займ – деньги возвращаются

обратно к заимодателю, а заёмщик должен ещё столько же + %.

4. Государю, чтобы получить очередной заём, предъявляются дополнительные условия по кадровым назначениям: от него требуют назначить на государственные должности тех предателей, которых даст заимодавец.

5. Государю, чтобы получить очередной заём, предъявляются дополнительные условия по разрушению систем образования и здравоохранения. Цель: ослабить граждан умственно и физически. Это так называемая «ловушка бедности». Рассмотрим один из процессов, протекающих внутри неё на примере системы образования:



Получается, что даже если к власти придёт государь-патриот, ему ещё долго придётся восстанавливать своё государство из руин в прямом и переносном смысле.

3.1.3 Положение дел в области межгосударственных манипуляций на планете Земля

Вся история человечества из различных видов манипуляций в рамках борьбы за ресурсы и состоит. В них плохие руководители натравливают людей друг на друга, чтобы большую часть выигрыша забрать себе.

В разных странах выработаны разные способы, системы построения общества, отбора у него ресурсов в пользу правителей, борьбы с другими обществами. Причём многие системы так хорошо скроены, что граждане этого и не замечают. Вышеописанные стратегии проявляются в разных действиях, всё это переплетается в сложную картину взаимоотношений между государствами.

С древних времён наиболее успешно борьбу за ресурсы вели европейские и китайские купцы. Что неудивительно. Плотность населения большая – ресурсов мало – борьба за выживание острее. Поэтому выживали те, кто наиболее яростно боролся за ресурсы. В том числе те, кто боролся наиболее хитро, умно. Хитро и умно: значит придумывая новые, более действенные способы управления и завоевания.

К сожалению, применялись и хорошие, и плохие манипуляции: когда борьба идёт не на жизнь, а на смерть, не до совести и духовности. Если кто-то и пытался жить по совести и справедливости, он накапливал мало ресурсов, и его сминали более обеспеченные, наглые, злые, бессовестные. Поэтому те купцы, которые победили, оказались злыми и бессовестными. Готовыми на всё ради сохранения и приумножения своего богатства.

В Европе холоднее – из-за этого там быстрее чем в Китае развивалась техника. Что увеличивало военную мощь.

Также Европа маленькая – поэтому она в средневековье энергично начала осваивать по морю весь мир. Для завоевания открытых стран использовалась военная сила. Для удержания власти – манипуляции.

В итоге уже к середине 19 века европейски купцы обладали самой совершенной в мире системой управления и завоевания. В этих делах у них огромный опыт. И по сей день на них работает множество изобретателей, которые целенаправленно совершенствуют технологии управления и завоевания.

На сегодняшний день европейские купцы имеют в своей собственности банковские группы, которым принадлежат почти все ресурсы на Земле. Их называют мировой финансовой мафией. Упрощённо, по старинке: «Запад». Вообще под понятием «Запад» может пониматься:

1. Мировая финансовая мафия.
2. Система государственных и негосударственных органов стран Западной Европы и США, которые проводят порабощение других стран по указанию мировой финансовой мафии. К сожалению, ей подвластны все правительства этих стран.
3. Просто государства Западной Европы и США. Нужно отдавать себе отчёт, что в государство входит:
 - Простое население, которому никакие паразитические манипуляции не нужны. Это обычные добрые люди.
 - Правительство, другие политические силы, которые занимаются паразитическими манипуляциями по указке мировой финансовой мафии.

Запад упорно, систематично, целенаправленно изничтожает одного за другим всех политических врагов, которые появляются на его пути к мировому господству: и отдельных людей, и целые государства. И в средствах не стесняется.

Кроме Запада на Земле есть ещё 2 центра силы Россия и Китай. Чтобы выжить они тоже применяют плохие способы борьбы. В том числе расширение своих земель. По-другому никак. На сегодняшнем отрезке истории расширение земель стремятся проводить все государства. И то, которое остановится в этом стремлении, рано или поздно будет смято более крупным. Физические манипуляции в этом мире пока никто не отменял. Однако у трёх

приведённых центров силы разные геополитические стратегии.

Россия – единственная в мире страна, имеющая совесть – в отношении новых земель проводит политику «включения в братский союз». Попав в Россию государство получает вливания для развития производства и образования, а также выход на огромный российский рынок. Даже если «отбросить сентименты» и размышлять холодно, то стоит отметить, что эта добрая манипуляция весьма действенна. Она не так быстро работает как злые манипуляции Запада. Но и действие её долгосрочнее. Если какие-то земли отторгаются Западом, то они быстро замечают что на словах тоже была «дружная семья», а на деле почему-то быстро наступила нищета. И начинают думать, как бы это вернуться обратно в Россию. Россия же не только получает ресурсы от новых земель, но и новые образы мышления от новых народов – что повышает её силу на всех четырёх уровнях.

По Китаю толковой глубокой информации мало. Китай планомерно скупает всё в этом мире, что получается. Этим он занимается недолго, поэтому трудно пока сказать: будет ли он в отношении своих партнёров проводить политику взаимовыгодного обмена или торговой кабалы.

К сожалению, ныне существующая система отношений между людьми на планете Земля вызывает глубокую грусть. Постоянные свары очень здорово тормозят научно-техническое развитие. По следующим причинам:

1. Из-за соперничества много скрытности. Поэтому соперничающие исследователи и разработчики не общаются между собою. А когда нет открытого обмена мнениями, горячего обсуждения с подхватом мыслей на лету, реже проскакивают догадки – исследование, разработка идут медленнее.

2. Обычным делом является, что одно и то же разрабатывают разные предприятия, страны. Например, на предприятии А 300 человек разрабатывают новый автомобиль, и на предприятии Б – тоже 300. А если бы всё делалось открыто и друг для друга? Тогда вторые 300 человек занялись бы чем-нибудь другим. А на разработку автомобиля было бы потрачено в 2 раза меньше: еды (а это удобрения и топливо), электричества (а это металл и топливо), деталей (а это металл, нефть и другие ископаемые) и так далее.

3. Правящая верхушка заинтересована, чтобы техника развивалась не скорее, чем средства контроля за нею или за людьми через неё.

4. Не говоря уже о войнах. Огромное количество ресурсов просто сгорает. Люди гибнут. Лучшие умы в настоящее время задействованы в создании оружия, а не благ для мирных людей.

Хотя, конечно, таким образом идёт подготовка к возможным войнам с другими цивилизациями. Но всё равно: если люди объединятся → научно-техническое развитие будет идти быстрее → более совершенное космическое оружие будет создаваться быстрее.

То есть если бы все взялись за ум и перестали соперничать друг с другом, начали бы совместно трудиться и совершенствовать планетарное хозяйство, то ресурсов каждому землянину было бы вдоволь.

Почти все блага цивилизации, которые мы имеем сегодня, были созданы за последние 300 лет. Если бы люди дурью не маялись, то ещё бы до нашей эры на луну летали.

А зачем летать на луну? На этот пыльный безжизненный шарик? Или зачем вообще осваивать космос? Там пусто холодно и одиноко. Ну, даже если не брать в расчёт добрые выгоды развития, ускоренное научно-техническое развитие необходимо, чтобы как можно лучше подготовиться к возможному инопланетному вторжению.

3.2 Манипуляции по захвату и удержанию власти в государстве

Этот вопрос рассмотрим подробнее. Потому что для захвата обычно в наше время широко применяется ослабление государства. А оно происходит через ослабление человека. Так, ослабляя государство за государством, Запад ослабляет человечество в целом. С этим нужно бороться. А то лет через 200 Земля будет населена одними гоблинами. Ну, может и не одними. Кое-где ещё и орками.

Вообще по разрушению государств написано много литературы. Нет возможности всю её передать в одной книге. Поэтому мы больше сосредоточимся на том, как выявлять манипуляции и противодействовать им. Отталкиваясь от жизненных примеров, понятное дело.

3.2.1 Политика: порабощение

Как в средневековье европейские купцы захватили власть в своих странах так до сих пор и держат её – уже почти над всем миром. То, что купцы правили средневековыми европейскими государствами известно из истории и не скрывается. Но мы недооцениваем эту информацию. Со временем появилась «демократия», при которой правят вроде как всенародно избранные правители. Но купцы от власти никуда не ушли. Они просто спрятались за подставных лиц, которым оплатили избирательную кампанию. Оно и удобнее: если народ будет недоволен верховной властью, то он выместит недовольство на верховном правителе и чиновниках, а не на купцах и банкирах.

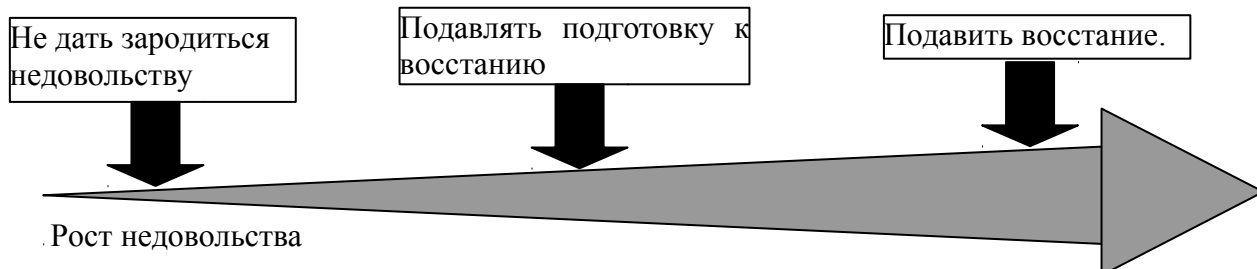
Причём тут банкиры? Есть хорошие книги и фильмы, которые показывают, откуда вообще взялись банки – советую ознакомиться. В целом, можно сказать, что на сегодняшний день банкиры, а не купцы заправляют экономикой, потому что обладают наибольшим скоплением денег – одного из лучших средств власти. Взаимодействие правящих кругов на планете Земля хорошо показано в книге «Комитет 300» (трёхсот) Джона Колемана, 1991.

Концептуально они стремятся к следующей системе:



Под надсмотрщиками понимаются руководители всех уровней и видов деятельности: от бригадира до президента; от тяжёлой промышленности до искусства.

За счёт чего держится эта власть? За счёт системы стратегических манипуляций, которые проводятся как в «родных» странах Запада, так и в захваченных. Их цель проста: не дать восстать, не дать сбросить эту власть. Как это обеспечить:



Если изобразить все уровни систем манипуляций, которые ведут к этим целям, то упрощённо это будет выглядеть так.

Руководители	Работники
<p>Не дать зародиться недовольству «Лучше всего ведут себя те рабы, которые не понимают, что они рабы»</p>	
<p>1 Показать, что есть только один путь жить лучше: усерднее служить хозяевам</p>	<p>1 Убедить население данного государства, что по-другому жить нельзя. Для этого: - значимые личности вещают об этом в различных СМИ; - СМИ показывают, что в других государствах не лучше.</p>
<p>2 Чтобы люди верили подаваемой информации (а значит не искали другой) их необходимо оглушить. Более точно: разучить мозг сопоставлять получаемую информацию: внутри сообщений; между сообщениями.</p>	
<p>2.1 Жёстко специализировать руководителей, чтобы они разбирались только в своей области деятельности.</p>	<p>2.1 Не обучать обычных работников алгоритмам обработки информации.</p>
<p>2.2 Сузить кругозор: - загрузить работой так, чтобы времени не было на расширение кругозора; - подкинуть более интересные и лёгкие занятия для мозга, чем освоение новых знаний.</p>	

Если речь идёт о разложении государства для порабощения, то пункт 1 звучит следующим образом:

<p>1 Показать, что есть только один путь жить лучше: усерднее служить хозяевам из другого государства.</p>	<p>1 Убедить население данного государства, что они живут очень плохо, а в другом государстве люди живут очень хорошо.</p>
--	--

Вы можете заметить, что, на сегодняшний день, все государи и правительства в большей или меньше мере применяют вышеперечисленные манипуляции. Да это так, и это даёт возможность всем государствам обвинять друг друга, как обоснованно, так и с «притягиванием за уши».

К сожалению, таков на сегодняшний день уровень развития человека. Если гражданам всё честно рассказывать и дать полную свободу, то они через год сбросят своё правительство. И окажутся в анархии, а затем в подчинении другого государства. Поэтому вопрос ставится выше: ради чего используются манипуляции – ради добра или зла?

Однако до бесконечности одними манипуляциями управлять, даже хорошему государю, не получится. Рано или поздно манипуляции вскрываются, гражданин обижается – и уменьшается его доверие к государю и правительству. Поэтому необходимо планомерно делать людей более сознательными: способными понять всю сложность дел, происходящих в государстве. Отрадно, что в Беларуси и России эти процессы наблюдаются. Хотя до полной откровенности руководителей государств и чиновников ещё далеко.

Следующий этап. Эти меры могут применяться:

- Как для поддержания порядка Западом в своих и уже захваченных странах;
- Так и для разложения захватываемой страны.

Руководители	Работники
Подавлять подготовку к силовому отставанию своих интересов. «Лучше предупредить, чем лечить».	
1. Не дать появиться лидеру, способному сплотить людей, организовать их, повести на борьбу	
1.1 Поставить на все уровни власти людей: - верных мировой финансовой мафии; - глупых – не понимающих, что ими манипулируют.	1.1 Уничтожить или не создавать «социальные лифты»: возможности появиться выдающимся людям из среды простых работников.
1.2 Появившихся лидеров подавлять как политических противников.	
2. Иметь средства слежения за людьми	
2.1 Технические	
2.2 Разведчиков	
3. Иметь людей, готовых подавлять политических противников	
3.1 Силовые ведомства	
3.2 Поддерживать на определённом уровне существование преступного мира	
3.3 Тайные общества	
3.4 Экстремистские организации различного толка: политические; молодёжные; религиозные; националистические; экологические; и так далее.	
3.5 Наёмники. Официально: «частные военные компании».	
4. Принять контрмеры, которые не дают людям объединиться для борьбы: - внушить неприязнь к гражданам других стран; - снизить значимость, внушить неприязнь, уничтожить символы, объекты, объединяющие нацию, народ: флаг, герб, государь, национальный герой и так далее; - настраивать друг против друга граждан одного государства, играя на разнице в: доходе, возрасте, профессии, национальности, поле; - разъединить членов семьи: закладывать с детства в детей холодное отношение к родителям; - пропагандировать одинокую жизнь – «жизнь соло»; – всё это в рамках подхода «разделяй и властвуй».	
4.1 Выработать презрение к трудовому народу	4.1 Внушить, что все руководители, вплоть до государя, воры и негодяи
5. Принять меры для увеличения количества граждан, слабых на всех уровнях: физическом, умственном, психологическом, энергетическом. С целью возвращения: 5.1 ленивого отношения к борьбе за лучшую жизнь; 5.2 управляемости через вредные привычки; 5.3 лёгкой подкупаемости; 5.4 предательства через малодушие и трусость.	
Для достижения целей 5.1, 5.2: - разложить системы образования и воспитания всех четырёх уровней человека на всех	

этапах его жизни: семья, школа, ССУЗ и ВУЗ, работа.

- разложить систему здравоохранения – в первую очередь, профилактических направлений;
- пропагандировать вредные привычек.
- энергетически опустошить: стереть представление о том, что можно вершить грандиозные дела.

Для достижения целей 5.3, 5.4 задачи:

- разрушить понимание разницы между добром и злом;
- разрушить ум → разрушить понимание, что добро и зло возвращаются;
- взрастить эгоизм, изжить самопожертвование;
- взрастить «вещизм»: «материальные блага – наивысшие блага в человеческом обществе»;
- духовно разложить до состояния «нищих духом»: изжить понятия о героизме, высоком полёте мыслей и чувств.

Средства

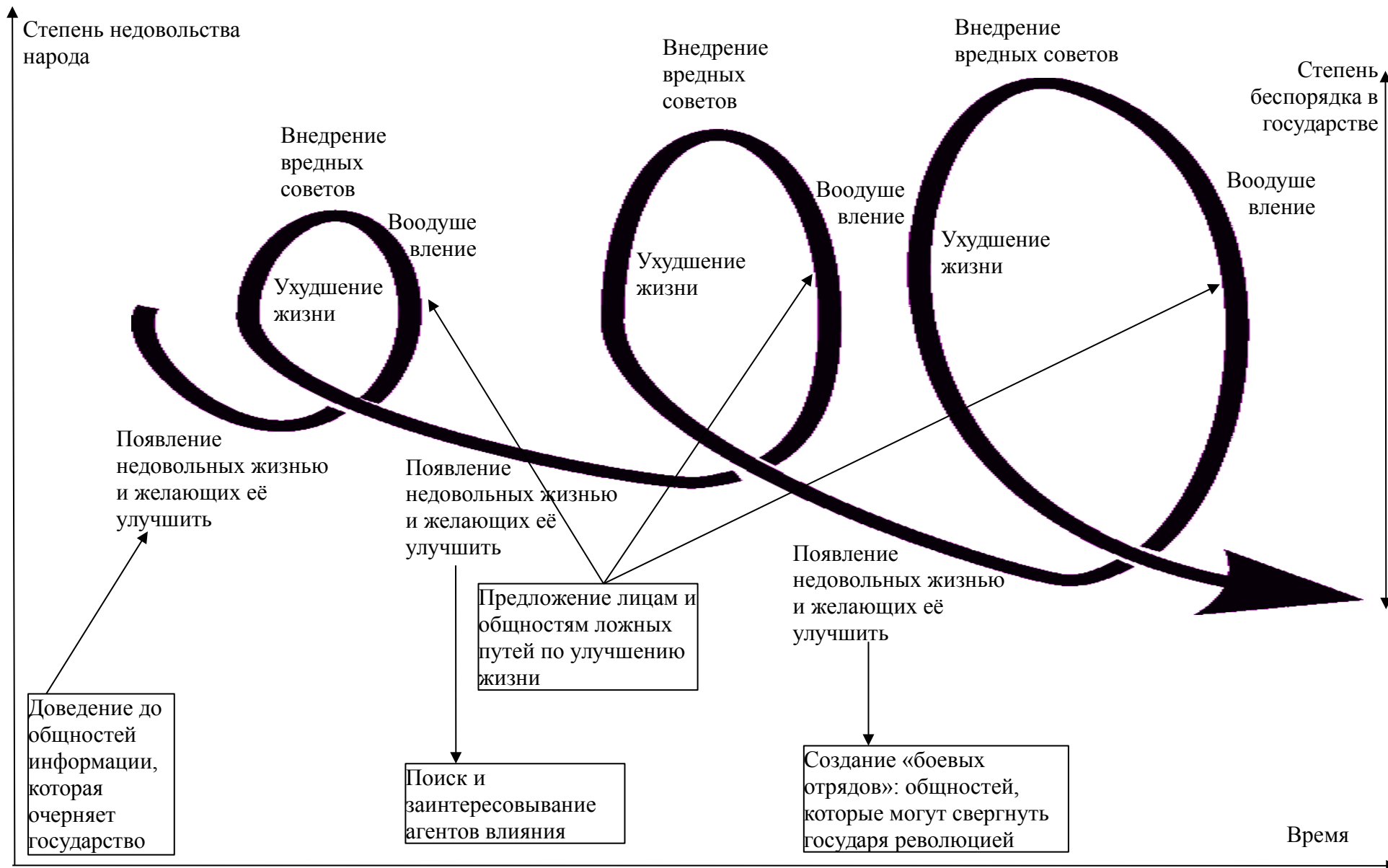
Во всех творениях, окружающих человека (фильмы, книги, песни, игрушки, картины, архитектура, украшение города, одежда и так далее):

- ▶ навязывать извращения:
 - представление уродливого – прекрасным;
 - представление злого – хорошим;
 - представление слабого, хилого – благородным.
- ▶ пропагандировать поверхностность чувств;
- ▶ пропагандировать несдерживание плохих побуждений:
 - мода на бескультурное, несдержанное поведение;
 - пропаганда полового разврата;
- ▶ пропагандировать беспечную жизнь, в которой «всё само собой получается».

Чем лучше подавлена подготовка к силовому отстаиванию своих интересов, тем легче его подавить, если оно всё-таки случится.

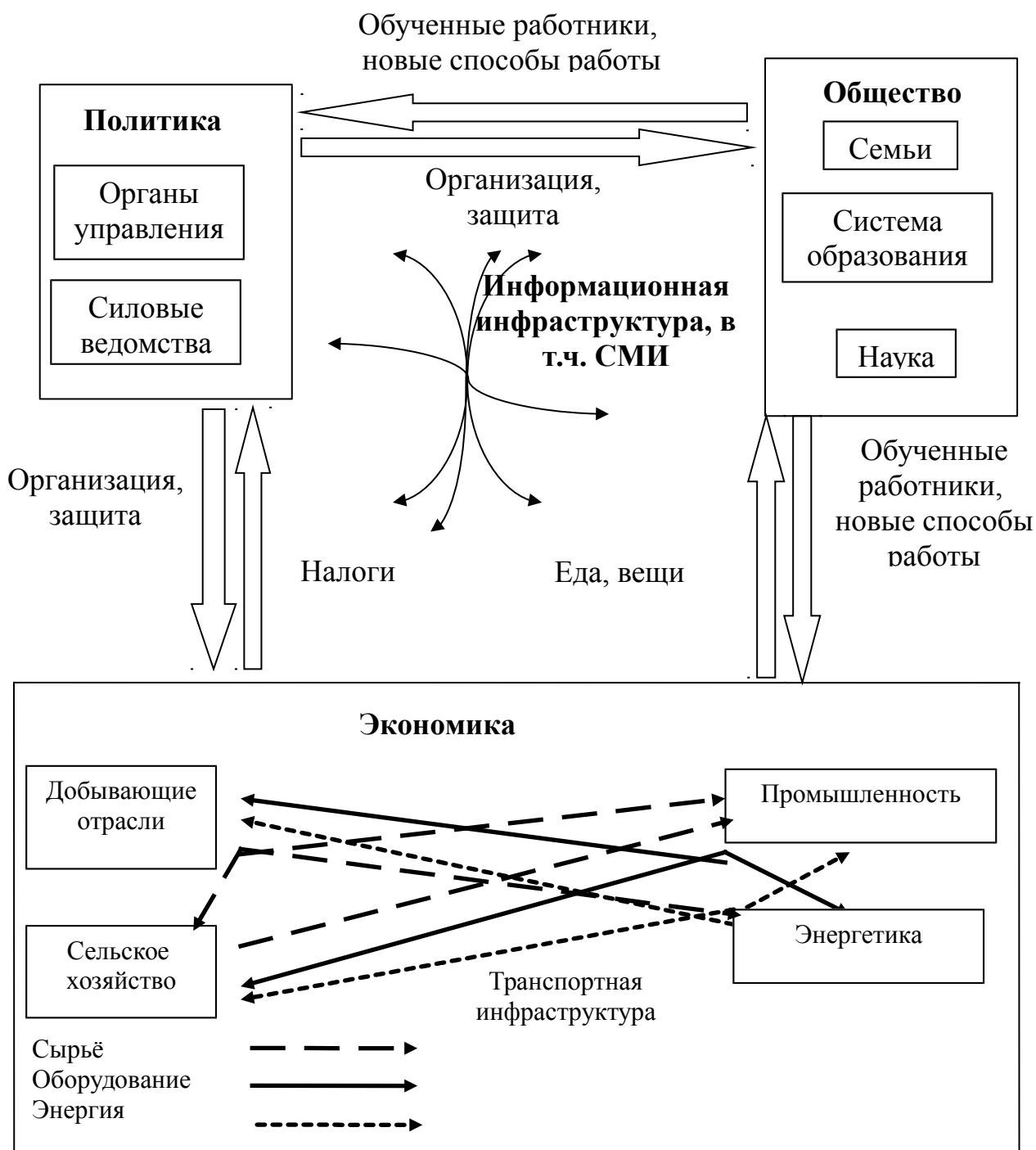
Руководители восстания	Участники
Подавить восстание или силовое сопротивление	
1. «Разделяй и властвуй»: перессорить восставших и разбить их по частям.	
Перессорить руководителей восстания: подкупить; очернить одних в глаза другим;	Очернить руководителей восстания, чтобы от них отвернулись участники.
2. Борьба как с политическим противником	

Ослабление государства в динамике (в движении, по-русски, в данном случае) выглядит следующим образом:



Куда направляют манипуляторы свои удары.

Государство устроено следующим образом:



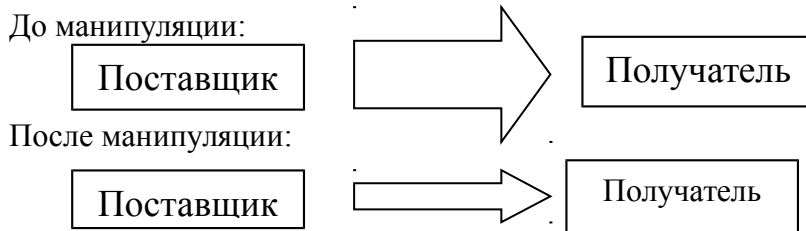
Это схематически. На самом деле, если представить все взаимосвязи в государстве, то получится картина взаимосвязи нейронов.

Не нужно иметь гениального абстрактного мышления, чтобы догадаться, что для разрушения государства необходимо ослабить:

1. Его составляющие.
2. Взаимосвязи между ними.

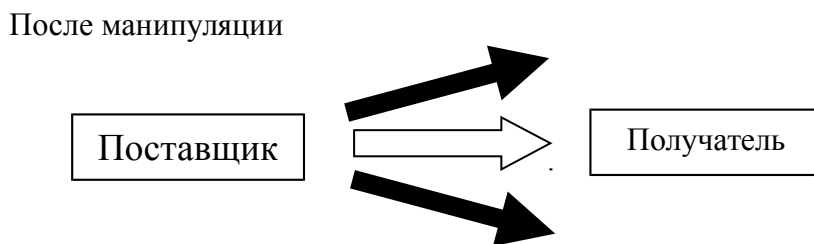
Причём задача 1 обычно автоматически выполняется после исполнения задачи 2. Схематически тактические действия могут быть следующими.

1) Ослабить взаимосвязи: тогда получатель начинает ослабевать без подпитки.

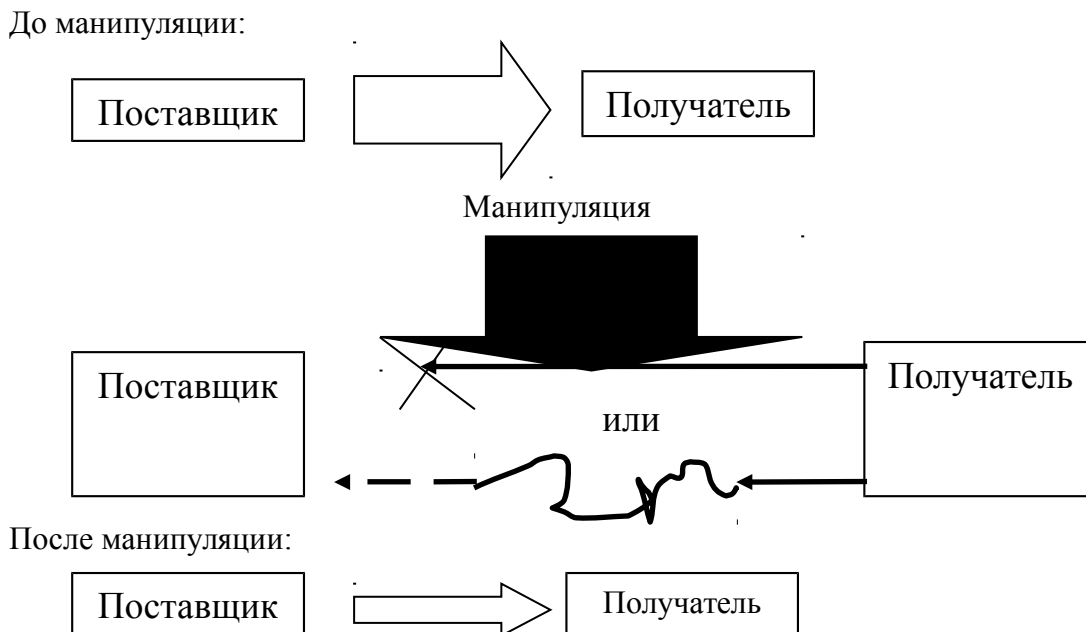


Или совсем их перерубить – тогда получатель начинает умирать.

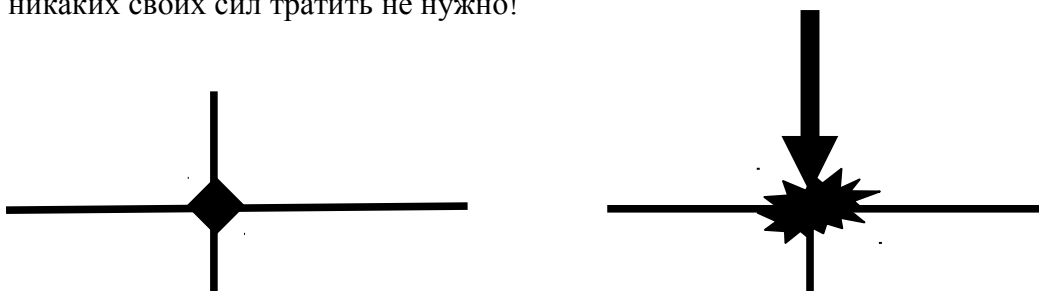
2) Или распылить поток от поставщика, чтобы часть уходила на ненужные или восторженные направления; или в карман манипулятору:



3) Для этого, в том числе, может использоваться нарушение обратной связи путём искажения или вообще перерубания:



4) А еще лучше: сделать так, чтобы составляющие государства сами били друг друга. Это ж никаких своих сил тратить не нужно!



Пункты 3 и 4: это примеры «разделяй и властвуй».

В настоящей жизни все эти простые воздействия объединяются в сложные планы, где разные разрушительные воздействия переплетаются и сваливают каждую составляющую государства в спираль разложения. Зрительно это тоже выглядит как большая нейронная сеть. Например, план разрушения Советского Союза состоял из 3 томов по 300 страниц.

Однако все вышеприведённые схемы манипуляций сами по себе не работают. Их воплощением в жизнь занимаются люди: от мелких действий, до выполнения сложных программ. Чтобы человек что-то сделал, его нужно убедить. Чтобы он что-то сделал плохое, нужно сильно постараться с убеждением. И в этом деле очень хорош маркетинг. В данном случае политический. Он позволяет выстроить систему мероприятий, помогающих «продать замысел».

3.2.1.1 Политический маркетинг

Чтобы человек, что-то сделал, его нужно убедить в необходимости этого действия.

Системы доводов, побудителей

Совсем тупыми людьми можно манипулировать даже пустыми лозунгами. Главное чтобы они содержали побудители. Например: «Изберите меня президентом. И я гарантирую: каждой бабе — по мужику, каждому мужику – по бутылке водки!»

Для людей с простым бытовым уровнем мышления ещё со стародавних времён применяется приём «Ad Populum» – аргумент, обращенный к толпе. Используя этот приём, манипулятор обращается к какой-либо общности людей и:

1. «давит» на важные для них недостатки в их мире;
2. вызывает к тем чувствам, которые данная общность считает важными.

При этом существует опасность: сказать что-нибудь, что сразу покажет слушателям: «не наш человек». Поэтому в приёме «Ad Populum» обычно используются общие фразы: «Рабочим – достойную зарплату!», «Дети – наше будущее!», «Интеллигенции – достойное уважение!», «Учёные – наше будущее!», «Покажем нашу силу!», «Применим наши знания на пользу государству!», «Мужики мы или где?!», «Женщины – святая часть общества!» и так далее.

Причём и рекламные политические сообщения оформляются соответственно: просто и чётко. Чтобы вызывать мысли: «Мы ж свои», «мы ж тоже простые люди», «все мы вышли из народа».

Для более умных людей, в том числе для элит, придумываются более сложные объяснения – вплоть до идеологий. Идеология — это система взглядов, замыслов, концепций. Подвох в них специалист обнаружит не сразу, а неспециалист не обнаружит и вовсе.

Во всех вышеприведённых случаях, для всех общественных групп энергично применяется использование архетипов.

Вообще, замыслы правят миром. Почему? Потому что они показывают, куда можно выбросить энергию. На умственном уровне: дарят смысл жизни.

С точки зрения маркетинга замысел – это получается «товар», который нужно «продать». То есть убедить его принять. Рассмотрим, какие на сегодняшний день замыслы и мнения вкладывают в головы людей разрушители.

Фабриковка замыслов

Экономические

1. Всё имущество, находящееся в управлении государственных органов, нужно отдать в

частные руки. Чтобы частники потом продали его купцам государства-паразита.

Не, как-то не звучит, отталкивает. Значит этому замыслу нужна привлекательная «упаковка»: как красивая коробка для «пластилиновых» конфет из «дьютифри». Эта «упаковка» – тоже замыслы. Но это уже умственные манипуляции – например, «благопристойная отговорка», «уклонение от темы», «подмена понятий». Большая часть из выработанных таким образом обманок сводятся к следующим смыслам:

- Сделай так, и будет лучше, чем сейчас.
- Сделай так. Сначала будет хуже чем сейчас, а потом будет лучше чем сейчас.

Поэтому приведём истинные замыслы и те, которые озвучиваются.

Истинный замысел	Озвученный замысел
1. Всё имущество государства нужно отдать в частные руки. Чтобы частники потом продали его купцам государства-паразита.	1.Всё имущество государства нужно отдать в частные руки, потому что частный собственник распоряжается лучше своим имуществом, чем государство.
2. Центробанк должен зависеть не от правительства, а от МВФ.	2.Центробанк должен не зависеть от правительства, чтобы успешно бороться с инфляцией.
3. Отказаться от протекционизма для наплыва дешёвых импортных товаров, что приведёт к банкротству национальных производителей. А также для облегчения вывоза ресурсов.	3. Вступайте в Евросоюз: вы станете участниками огромного рынка. Это повысит экспорт и доходы экономики.
4. Отказаться от тяжёлой промышленности, что подорвёт возможность строить транспортные объекты, выпускать вооружение. Сделать так, чтобы как можно большая часть населения обладала психологией слуг.	4.Экономика материального производства – это прошлый век. Современная экономика – это экономика услуг.
5. Снять преграды для: - денежных спекуляций; - вывоза капитала.	5.Открытие экономики страны автоматически привлекает иностранные инвестиции.
6. Снять преграды для купцов государства-паразита.	6.Государство не должно влиять на экономику. Всё должно регулироваться законом спроса и предложения.
7. Лишить страну трудоспособного населения и талантливых руководителей	7. Пользуйся открытостью рынков труда. Если в другой стране уровень жизни выше, чем в твоей, – переезжай туда.
8. Необходимо распылить средства, идущие на данную важную отрасль.	8. В детские сады нужно закупать телевизоры для расширения кругозора детей.
9, Необходимо перебить обратную связь, чтобы ослабить подпитку данного важного направления развития.	9. Зачем нам армия? Нам никто не угрожает. Поэтому связанные с нею вопросы необходимо рассматривать в последнюю очередь. Есть более прибыльные, а значит более важные направления в государстве.
10. Развалить большое государство, чтобы уменьшить количественные возможности	10. Чем меньше государство, тем легче им управлять, тем оно «мобильнее» → ему легче

сопротивления манипуляциям.	выжить в современном быстро меняющемся мире; и не только выжить, но и поддерживать высокий уровень благосостояния своих граждан.
11. Внедрить выгодную манипуляторам экономическую модель.	11. Данная экономическая модель в той стране работает, значит и у вас будет работать.
12. Уменьшить количество порядочных людей в деловых кругах.	12. Порядочные люди купцами не становятся. Деньги – это главное достижение в жизни. «Работать на благо Родины» – это пустой звук. Родина тебе спасибо не скажет.

То есть это всё те же личные манипуляции, только на другом уровне системы человеческого общества.

В обществе всё взаимосвязано, поэтому и общественные манипуляции обычно «убивают нескольких зайцев». Покажем для примера, какие отрицательные последствия вытекают из воплощения в жизнь замысла №7: смотри схему 3.2.1.1-1 ниже.

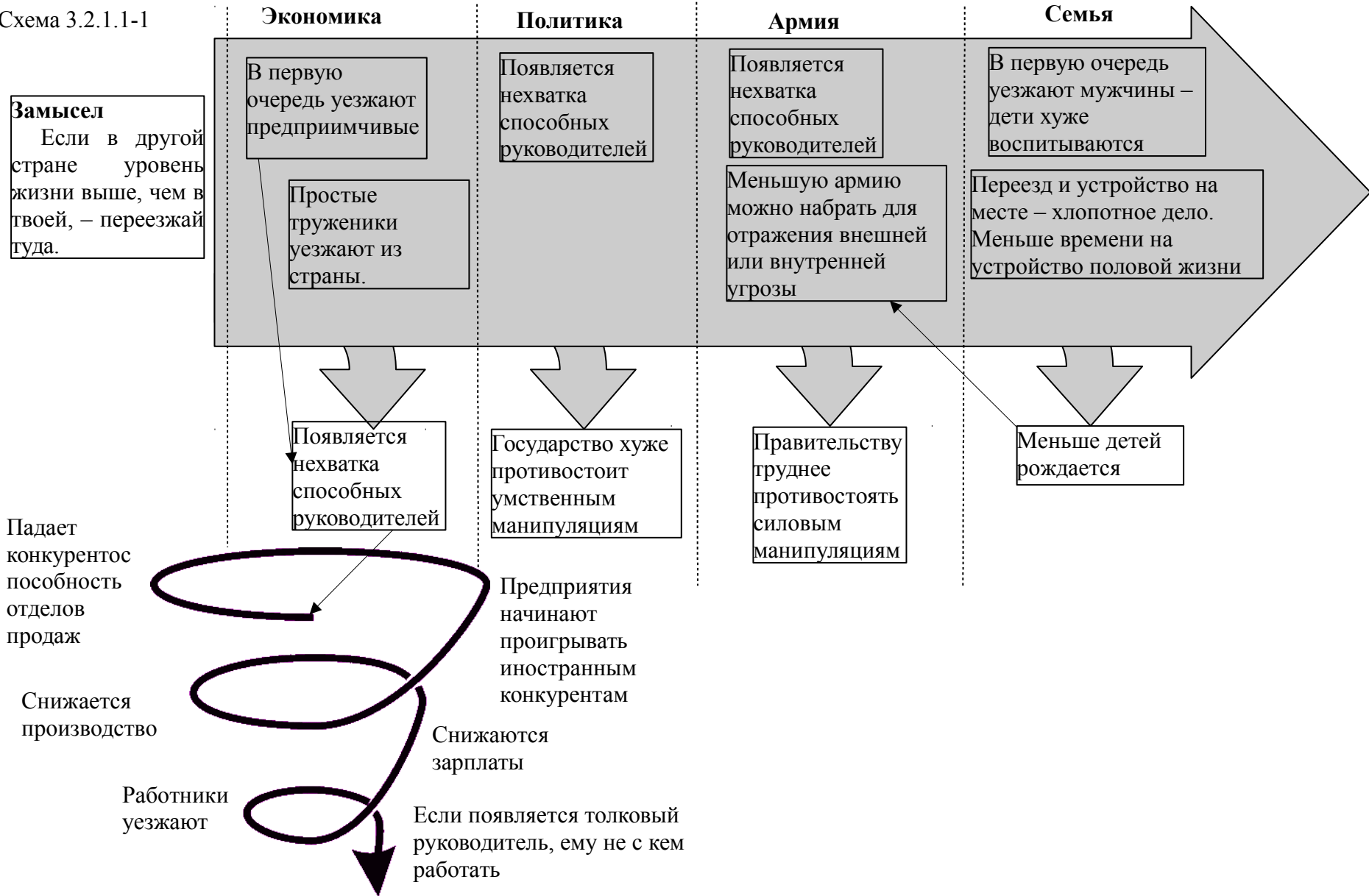
Из схемы также видно, что вредный замысел вызывает ряд цепных реакций, которые складываются в нисходящие спирали. Спирали в отдельных отраслях, областях государства, подпитывают друг друга. То есть, если разрушение запущено, оно само себя подстёгивает, и его очень тяжело остановить.

Чем искуснее задумана манипуляция, тем больше «зайцев она убивает» -- тем больше разрушений наносит.

Политические

Истинный замысел	Озвученный замысел
1. Уменьшить качественную способность к защите от манипуляций: в части способности к согласованному единому противодействию.	1. Каждый административный орган должен быть как можно более независим относительно вышестоящего органа. Тогда у него будут «не связаны руки» – он будет лучше работать.
2. Создать возможность диктовать свою волю.	2. Более развитое государство с радостью и совершенно бескорыстно посоветует менее развитому, как ему прийти к расцвету.
3. Препятствовать созданию союзов против манипулятора.	3. То государство плохое – с ним дружить не нужно.
4. Наградить союзника возможностью ограбить страну-жертву.	4. То государство хорошее – с ним дружить нужно.
5. Не дать возникнуть возмущениям.	5. Положение дел в государстве тяжёлое, но по-другому невозможно.
6. Уменьшить качественную способность к защите от манипуляций: в части способности к согласованному единому противодействию.	6. Президент (другой государственный руководитель) ворует, лоббирует интересы друзей, агент влияния другой страны, ненавидит свой народ – в общем враг народа.

Схема 3.2.1.1-1



Истинный замысел	Озвученный замысел
7. Натравить граждан данного государства друг на друга, чтобы они в ходе столкновений сами ослабили свою страну.	7. Люди другого общественного слоя, профессии, национальности, места жительства, вероисповедания, пола и так далее – твои враги.
8. Уменьшить количество порядочных людей в политике	8. Порядочные люди в политику не идут.
9. Создать области общественных отношений, неподконтрольные государственным органам, чтобы там свободно манипулировать сознанием.	9. Нужно развивать гражданское общество.
10. Необходимо разрушить сложившиеся экономические и политические связи, обеспечивающие стабильную жизнь страны и работу экономики	10. Нужно выводить вашу страну из застоя. Или: Предыдущее правительство завело вас в болото.

Заметили, что многие политические манипуляции сводятся к «разделяй и властвуй».

Однако есть граждане, которые сопротивляются манипуляциям – это патриоты. И просто добросовестные порядочные люди – это патриоты своей работы. Это, по сути, политические противники разрушителей. Их нужно устранять – теми же способами, что и всех политических противников. Если патриотов много, их всех «не перестреляешь» – не применишь ко всем физические манипуляции. Поэтому применяются умственные: «обман», «хитро вплетённая ложь», «смещение ударений», «благопристойные отговорки» и так далее.

Научные

Например, для обмана патриотов применяется обман от науки:

Истинный замысел	Озвученный замысел
1. Обмануть патриотов. 2. Заставить патриотов работать на манипуляторов 3. Заручиться согласием патриотов на распыление средств.	1. Данная лженаучная теория верна, полезна. Вот грамотно подтасованная статистика и передёрнутые факты.

Однако у патриотов есть ум. Они могут выявить манипуляции. Значит нужно:

1. Делать более умные манипуляции, чем ум граждан данного государства.
2. Мешать патриотам думать.
3. Уменьшать ум патриотов.

Кроме того, есть такое человеческое качество как «порядочность», которое манипуляторам очень мешает, так как:

1. Не даёт применить подкуп – одну из самых пробивных манипуляций.
2. Повышает качество работы гражданина – государство становится богаче и сильнее.

Откуда берутся ум и порядочность в человеке? Из системы образования и воспитания. В эту систему входят: семья, детский сад, школа, ССУЗ, ВУЗ, армия, трудовой коллектив, культура. Вот со способностью всех этих общественных институтов обучать и воспитывать человека разрушители и борются.

Семейные

Истинный замысел	Озвученный замысел
Стратегический замысел: увеличить долю в обществе недотёп, лентяев, злых.	
1. Уменьшить возвращение родителями в детях ума и положительных качеств нрава	1. Родители своими запретами ограничивают развитие ребёнка – общество получает не наиболее развитых личностей. Необходимо оградить детей от влияния родителей. 2. Семья – источник зла. 3. Ты – личность. Никто, в том числе «предки» не имеют права указывать тебе как поступать.

Образовательные

Истинный замысел	Озвученный замысел
Стратегический замысел: увеличить долю в обществе недотёп, лентяев, злых.	
1. Уменьшить объём получаемых знаний	1. Бедные дети так перегружены в школе – нужно уменьшить объём учебной программы. Вот, и медицинские исследования это подтверждают.
2. Уменьшить усвоение знаний	2. Оценка – это психологическая травма для ребёнка. Нужно отменить оценки. 2. Заставлять ребёнка делать домашнее задание – это насилие.
3. Оградить людей от освоения алгоритмов обработки информации	3. Зачем учить такие сложные вещи? Пусть этим выжившие из ума профессора занимаются. Живи проще.

Для силовых ведомств

Истинный замысел	Озвученный замысел
1. Уменьшить дисциплину	1. Унизительно, когда тобою командуют. 2. Армия подавляет мужественность. Снижает устойчивость перед женскими манипуляциями.
2. Ослабить самоотверженность	2. Если ты погибнешь, Родина тебе спасибо не скажет. Она о тебе даже не вспомнит.
3. Уменьшить добросовестность	3. В этом государстве воров и бандитов ценят больше, чем полицейских.

В культуре

Истинный замысел	Озвученный замысел
Стратегический замысел: увеличить долю в обществе недотёп, лентяев, злых.	
1. Распространить	1. Данное направление искусства более современное, значит оно лучше.

направление искусства, которое разлагает мозг.	Нужно его энергично распространять.
2. Уничтожить национальную культуру.	2. Та страна более развита чем наша, значит и её искусство лучше нашего. Нужно его перенимать.
3. Облегчить страдания: увеличить количество эгоистов	3. Сам о себе не позаботишься – никто о тебе не позаботится. Этот мир: война всех против всех. Не делай добра – не увидишь зла. Ты ж в ответе за свою семью – так не обращай внимания на интересы твоего предприятия, общества, страны. Делай то, что выгодно твоей семье.
4. Увеличить количество малодушных	4. Если ты видишь, что кто-то творит зло, вред, но это тебя не касается, не вмешивайся: Тебя не трогают, так и ты не лезь. «Моя хата с краю» Тебе больше всех нужно? Спасибо тебе никто не скажет, а урон можешь получить..

Малодушные, недотёпы, лентяи, злые вредят немногим меньше манипуляторов:

- Если они видят манипуляции, то не пресекают их. Более того, даже не сообщают тем государственным органам, которые могут их пресечь.
- Если патриоты пытаются что-то сделать хорошее: то чем больше вышеперечисленных слабых людей в обществе, тем сложнее патриотам найти союзников.
- Они могут противиться начинаниям патриотов, потому что согласие заставит что-то делать, менять – а это значит напрягаться. То есть они «путаются под ногами» у патриотов. Если немного перефразировать: «Бойтесь равнодушных и малодушных: с их молчаливого согласия совершаются самые страшные преступления».

В области СМИ

Это вспомогательные манипуляции.

Истинный замысел	Озвученный замысел
1. «Расчистить путь» для проведения основных манипуляций.	1. При истинной демократии СМИ могут писать обо всём без ограничений.
2. Создать условия для безнаказанной лжи.	2. СМИ могут не раскрывать источник информации. Чтобы иметь возможность получать скрытую информацию – и за счёт этого вскрывать злоупотребления власти. Это способствует торжеству демократии.

В разделе «продажи» говорилось о том, что непорядочность руководства приводит к непорядочности работы всего предприятия. То же и в политике. Иезуитские подходы:
«Яд -- в душе, мёд -- на языке. Внутри -- вздыбленный тигр, на лице -- кротость».
«Цель оправдывает средства»
– в прошлое не ушли.

«Сбыт» политических замыслов

Сбыт в данном случае – это построение системы «продавцов» – агентов влияния. То есть поиск граждан данной страны, которые согласятся проводить разрушительные замыслы в жизнь. У разведчиков это называется вербовка. Влияют на этих людей по-разному: подкуп, шантаж, убеждение обманом патриотов и так далее.

Если нужно, для начала открывается «сбытовой филиал» в данном государстве. Наименьшее, это посольство. Кроме него могут быть ещё различные «общественные» организации. На момент написания книги наиболее «засветились» таковые на Украине: в открытую призывали к действиям в интересах Запада. Также повысилась энергичность действий «торговых агентов»: различные политики и просто яркие болтуны. Есть и понятие, соответствующее одному из направлений «сбыта» политических замыслов: «экспорт демократии».

То есть Запад сначала вкладывает, а потом получает прибыль после захвата земель. Причём вкладывает госказна, созданная за счёт налогов, а зарабатывают предприятия. Те же войны США: госказна закупает оружие у корпораций. Захватили Ирак – нефть добывают опять же корпорации.

Не нужно эти вложения путать с гуманитарной помощью: это помощь простых граждан от чистого сердца.

Построение системы агентов влияния проводится точно так же как в продажах (глава 2.1.8 Тактические и стратегические манипуляции в продажах): сначала выявляется формальная структура, затем настоящая система взаимосвязей и значимостей определённых должностных лиц, потом к ним ищется подход с помощью манипуляций из личных продаж.

Должностные лица влияют на своих подчинённых. Поэтому, чем более высокоранговый руководитель завербован, тем большая это удача. Например, вербовка Горбачёва позволила разрушить СССР «в два счёта». В политической области был принят принцип «не вмешиваться в дела республик», что запросто позволило манипуляторам их отделить. В экономической – были приняты два закона:

1. Каждый может вывозить всё что угодно из страны на экспорт.
2. Свободно можно обналичивать деньги с безналичных счетов.

Моментально пропали товары с полок магазинов. Появился большой наличный «чёрный» рынок, с оборотов которого не платились налоги.

Также большим успехом является вербовка владельцев, руководителей СМИ.

Кроме вербовки отдельных лиц, ставится задача направить к разрушительным целям элиты. Если элита данной отрасли идёт в определённом направлении, то и вся отрасль пойдёт за ней. А зачастую рядовых работников отрасли и не спрашивают. Если, например в пищевой отрасли, какой-нибудь головной институт посчитает, что «мясо вредно и нужно переходить на сою», обоснует это и доведёт до Минсельхозпрода, то Минсельхозпрод издаст приказ для государственных ферм и советы для частных: «Забить скот и перейти на выращивание сои».

Для построения системы мероприятий по убеждению должностных лиц и элит разрабатывается план-график и смета. Так, человек за человеком, взламывается оборона общества.

По сути это план «перевода общества из одного русла в другое». Например, есть в обществе определённые представления о средней зарплате, высокой, низкой. Высокая и низкая зарплата – это русло. Пока зарплата гражданина находится в этом русле, он не волнуется, не задаётся вопросом, хорошо ли работает власть.

Разрушители ставят задачу: за 5 лет планомерно снизить зарплату так, чтобы низкая зарплата уже считалась средней. Через 5 лет гражданин находится в другом русле: бывшая средняя зарплата – теперь высокая, низкая – средняя, нищенская – низкая. Его потихоньку

перетянули в другое русло.

Политические коммуникации

Те же, что и в продажах. И как в продажах, в основном мы их проклинаяем, не видя «подводной части айсберга». Так же планомерно выстраиваются. И те же манипуляции.

Иносказания

В том числе для маскировки истинного замысла применяются манипуляции со смыслами. Например иносказания:

«задержать» вместо «арестовать»

управляемая демократия – правление в соответствии с интересами правящей элиты

либерализация цен -- повышение цен

секвестр – сокращение

некоторые трудности – полная неудача

контртеррористическая операция – война

превентивный удар – война без объявления

этническая чистка – убийство людей данной национальности.

Или определения с размытым смыслом:

«миротворческая операция», «интенсивный допрос», «широкие полномочия».

Всё более совершенствуется присоединение к аудитории. Всё более агенты политических манипуляторов нам кажутся «своими», непредвзятыми.

Агитаторы

Ещё в 1999 году в романе «Generation «П» (В. Пелевин, 1999) были показаны агитаторы «из народа»: простые на вид люди, которые в пивных, в магазинах, на вокзалах, в вагонах поездов, общественном транспорте -- других местах скопления людей агитируют за какой либо замысел, политика. Жаль что фильм был снят только в 2011 году (Generation «П», 2011, реж. В.Гинзбург).

В наше время к ним добавились ещё и открытые и скрытые агитаторы в виртуальном мире: участники соцсетей, форумов, блогов.

В пока сопротивляющихся странах эти манипулятивные коммуникации проводятся через СМИ, произведения искусства, агентов влияния и «общественные» организации. И делается это достаточно искусно – правительства с большим трудом борются с этой «чумой».

Тактика и стратегия политического маркетинга

Чем согласованнее применяют все свои инструменты разрушители, тем быстрее успеха они добиваются. Например.

Пример 1

Заграничный производитель поставляет на рынок данной страны цемент. С ним соперничает отечественный производитель. Отечественный производитель принадлежит государству, находится в подчинении у Минпрома. Заграничный производитель задумывает стратегическую манипуляцию с целью выкупить отечественный завод и закрыть. Для этого проводит ряд взаимосвязанных тактических манипуляций.

Этап 1.

Личные продажи. Под благовидным предлогом «инвестиций» знакомится с Минпромом. Выясняет его структуру и внутреннюю расстановку сил.

Одновременно начинает **рекламную кампанию** себя. Публикует статьи в газетах со следующим смыслом:

-
-
- Мы цивилизованная европейская компания. Планируем расширять свой бизнес на ваш рынок, инвестировать. Таким образом повысится цивилизованность вашего рынка.
 - В том числе будут вложения в социальную сферу (печатаются фотографии благоустроенного городка, где данное заграничное предприятие является градообразующим).

Одновременно начинает **пиар кампанию**. В данном случае «чёрную». Начинает подводит базу под то, что отечественный производитель нуждается в инвестициях. Приводятся доводы:

- Оборудование и система управления старые – поэтому качество низкое (по оценке «независимых» «экспертов»), экологический вред высокий.

Этап 2.

Директор завода начинает борьбу с захватом. Против него проводятся манипуляции в той же структуре:

«**Личные продажи**». Сначала его хотят подкупить. Когда не получается, начинают угрожать.

Пиар кампания. В прессе директора начинают «поливать грязью»: стар, живёт устаревшими парадигмами менеджмента (непонятно что это, но внушает), руководить не умеет, ворует, склоняет к разврату сотрудниц, пользуясь служебным положением, дети учатся за границей и так далее. Это делается с целью ослабить его влияние в профессиональных кругах, в том числе в Минпроме.

Таким образом идут параллельно несколько векторов и спиралей, которые пересекаются и подталкивают друг друга. Если не представляешь в сознании – нарисуй.

Этап 3.

За счёт подкупа министр промышленности соглашается продать завод. При этом он прикрывается сострепанным экономическим обоснованием. Директора завода увольняет. Для этого проводится проверка завода с пристрастием.

Этап 4. Получив отечественный завод, заграничный производитель его закрывает. И теперь никто ему не мешает продавать свой импортный цемент. Если его спросить:

- Так вы ж обещали его переоснастить и развивать.
- Извините, обстоятельства изменились.
- Так ведь это было градообразующее предприятие.
- Это не наши сложности. Есть государство – пусть оно занимается устройством безработных.

А государство как раз-то получило две дополнительных беды из-за закрытия завода:

С одной стороны уменьшились налоговые поступления.

С другой – увеличились выплаты пособий по безработице.

Пример 2

Если политическим противником является какая либо организация, госорган, то это не один человек, а множество. А значит среди них можно найти или ввести туда агента влияния, который поможет быстрее разложить работу этого политического противника.

Вспомним пример с Минсельхозпродом. Там была трудность: манипуляторы завербовали часть элиты сельского хозяйства, и она повела за собой одну из отраслей сельского хозяйства по вредному пути. Сельхозпредприятия начали возмущаться тем, что не учли их мнение, экономические показатели работы. Тогда государь-предатель или -марионетка снимает министра, ставит нового. Новый министр тоже предатель или марионетка. Он соглашается с замыслом «выслушивать руководство сельхозпредприятий». Но доводит его до маразма: теперь любое решение министерства выносятся на референдум

среди директоров сельхозпредприятий. Скорость принятия решений резко падает. И если решение выгодно государству, но не выгодно сельхозпредприятиям, оно просто не принимается.

Медленно, но верно, начинают снижаться госзапасы продовольствия. И если затем государство-паразит начнёт войну, то в государстве-жертве начнётся голод, а значит повышается вероятность проиграть войну.

Вот так взламывается оборона государства -- человек за человеком, организация за организацией, отрасль за отраслью.

Пример 3

Как уже говорилось, для манипуляции умными людьми, нужны обоснованные продуманные теории. Поэтому для разложения и захвата развитых государств замыслы собираются в теории, движения, направления. Причём с весьма внушительной поддержкой: фильмами, книгами, конференциями, сетью общественных организаций. Таким образом достигается ряд целей:

➤ Данное направление мысли полностью обосновано. Причём созданы наборы убеждений для людей разного ума, пола, профессии и так далее.

➤ Непонятен источник, создатель. Оно считается естественным, объективным, свойственным нынешнему историческому периоду.

➤ Достигается массовость.

➤ Массовость вовлекает новых участников, среди которых немало творческих личностей. Они придумывают новые способы развития и продвижения данного направления мысли. Так количество повышает качество, а качество повышает количество.

Вот некоторые современные разрушительные направления мысли:

1. Демократия в смысле «неограниченная свобода»
2. Либерализм в политике
3. Либерализм в экономике
4. Права человека
5. Феминизм
6. Нацизм
7. Религиозный экстремизм – замысел, что данная вера должна уничтожить другие веры
8. Экологизм
9. Идиотизм в культуре
10. Безграничная свобода половых отношений

С грустью можно видеть, что по сути-то многие замыслы хорошие. Но манипуляторы преувеличили их – и превратили в плохие.

Рассмотрим, как применяются манипуляции разных уровней – оперативные, тактические, стратегические – в разных отраслях государства.

3.2.1.2 Политические манипуляции

Рассмотрим некоторые манипуляции нижестоящего порядка, которыми воплощаются в жизнь данные тактические и стратегические манипуляции.

Очернение положения дел в государстве

«Нет свободы. Нет демократии»

Западные манипуляторы любят обвинять в этом те государства, которые не хотят им подчиняться. В частности, Беларусь, Россию, Казахстан, Китай, Венесуэлу, Северную Корею. При этом приводят следующие тезисы:

-
-
- Нет демократии
 - Свобода задущена
 - Нужна либерализация в политике
 - Нужна либерализация в экономике
 - Не соблюдаются Права человека
 - Власть сильно централизована – это диктатура
 - Полицейское государство
 - Нарушается Международное право, Международные стандарты
- и тому подобное.

Разберёмся (= проведём деманипуляцию).

Свобода

Полной свободы действий в обществе нигде нет в этом мире. И быть она может, только если человек живёт один на острове. Как только их становится двое, они уже вынуждены что-то не делать, чтобы не мешать друг другу. Или, к примеру, один человек, пользуясь полной свободой, убил другого. И ничего ему не сделаешь, потому что не запрещено – ведь полная свобода. Если так поразмыслить, то получается, что цивилизованный мир вообще возможен только при наличии системы несвобод – системы правил и законов. Пример тому – Правила дорожного движения.

А сколько вообще человеку нужно свободы? Для этого нужно ответить, а зачем. Чего он хочет добиться, каких целей, имея свободу действий? Что человеку нужно:

1. Поесть, попить, одеться.
2. Завести детей, вырастить их.
3. Самовыражаться – делать то, что по душе.

Даже в сильно зарегулированном государстве, при наличии деятельной жизненной позиции и смекалки, это всё вполне можно иметь.

Если в стране не рабство, то система правил и законов оставляет гражданам достаточно большие области свобод. И подавляющее большинство граждан любой страны не используют полностью даже те права, возможности, которые им даны. А вот те, которые умеют пользоваться возможностями, о свободах-несвободах не думают. Они видят цель, пути к ней, препятствия -- и исходя из этого выстраивают свою систему действий.

Бывает, что государство переходит на военное положение. Тогда да: приходится ограничивать свободу передвижения, чтобы препятствовать появлению разведчиков и диверсантов. Военное положение может длиться долго – даже десятилетиями. Но это в интересах граждан. Тем более, что эти ограничения не мешают ни работать, ни развиваться, ни достигать личного счастья тем, кто этого действительно хочет.

Демократия

Вроде красиво звучит: «избрали президента честно, всем народом – и править он будет честно, чтобы его избрали во второй раз». А как определить, будет ли? Ведь при нынешнем развитии политтехнологий:

- ему могут создать привлекательный для «возможных покупателей» внешний и умственный образ;
- все его былые заслуги могут быть выдуманы, «притянуты за уши», подтасованы;
- предвыборную программу, которую он излагает в СМИ, может не он сам написать;
- все предвыборные обещания могут оказаться простой ложью.

Даже если президент честный и думает о благе народа, результаты его работы первое время могут народ разочаровывать по следующим причинам:

- он получил от предшественника «тяжёлое наследство» – в стране ещё нужно навести

порядок;

- ему сильно мешают внешние и внутренние манипуляторы.

Да и народ в наше время сильно поглупел. Большинство людей:

- Из-за развития телевидения больше внимания обращают на фотогеничность кандидата, а не на то, что он говорит.
- Не хотят слушать умных кандидатов «со всякими графиками и таблицами». Зато с интересом обсуждают лозунги и краткие заявления – «переливают из пустого в порожнее», причём воздух.

Да и является ли раем демократия? Если рассмотреть жизнь Запада, то нет: там тоже есть бедность, несправедливость. Поэтому вопрос не в том, какой политический строй, а в том, заботится ли действительно государь о своём народе.

Когда государь сильный, Западные СМИ его тут же окрещивают диктатором = тираном, который истребляет свой народ. В подтверждение этому приводят его грозные высказывания, жёсткие меры. «Во, – говорят, – какой нецивилизованный, неотёсанный, ненавидит свой народ».

Ну хорошо. Предположим обратное: государь у нас добрый-добрый. Всё прощает. Вспомним нашу модель государства. Злой человек убивает – ему это прощается. Хитрый мошенничает – тоже прощается. Лентяй и недотёпа жалуются, что им еды не хватает – им выделяют из казны. Чиновники воруют – им это прощается. Предприимчивые укрывают налоги – им это тоже прощается. У тружеников возникают логичные недовольства:

- Почему мы платим налоги, а от злого нас не защищают?
- Почему лентяй и недотёпа работают меньше нас, а живут не хуже?

И если положение дел не меняется, кто-то уезжает из страны, а кто-то берётся за смену государя.

Теперь посмотрим на уровне предприятия. Странно: если начальник строгий, мы считаем это нормальным. Ну да – а то ж никто не будет слушаться → работа не будет выполнена → зарплату не получим. Если директор на совещании стучит кулаком по столу, это тоже считают нормальным. Потому что руководящий сигнал (как и любой сигнал в материи) затухает:

1. Каждый уровень уточнит, разовьёт – не факт, что правильно.
2. Каждый уровень может полениться и затянуть сроки.
3. Каждый уровень может сделать не до конца: «ну, не совсем получилось».
4. Чем ниже уровень, тем обычно менее квалифицированные специалисты, менее образованные люди – что способствует проявлению помех, указанных в пунктах 1-3.
5. Высшие руководители – это обеспеченные люди, которые не боятся ни лишения премии, ни увольнения. Поэтому они тоже могут лениться. Например, небольшая лень для начальника цеха – это простой трёх сотен работников цеха – огромные убытки для предприятия.

А ведь каждое подобное торможение-понемногу тормозит весь механизм предприятия. Поэтому директор и стремится так выстрелить управляющий сигнал, чтобы все его выполнили чётко.

А почему верховный руководитель государства не может быть строгим? Почему он не может наказывать воров и лентяев?

К тому же сильный государь – это объединяющий символ для народа, вокруг которого он сплотится в случае войны или экономического кризиса.

Диктатура

Звучит неприятно. Но главное: не как звучит наименование политического режима (режим, кстати, нейтральное понятие), а как людям при нём живётся. Того же Каддафи звали диктатором – а ливийцы при этом жили как в раю.

Нарушение международного права, международных стандартов, прав человека

В случае подобного упрека нужно спросить: какую определённо статью какого закона? И горлопан не найдётся, что ответить.

К тому же, международное право зачастую размыто. Это имеет и объективные причины: мир разнообразен. И субъективные: чем размытее, тем легче трактовать в своих интересах.

Всяческие международные рейтинги, мнения экспертов

Периодически СМИ приводят всякие рейтинги стран: демократии, свободы слова, отношения к журналистам, коррупции, толерантности к пид*расам, экологической грамотности и так далее. Это не более чем трюк – манипуляция «давление авторитетом, информационное». Если ознакомиться со способами их составления, то можно видеть, что в них безграничны возможности искажения информации → расстановки стран по выгодным манипулятору местам. Некоторые рейтинги вызывают смех. Например, рейтинг коррупции. Как можно определить его, если взятки – это скрытая часть любого государства.

То же – мнения экспертов. Да, вполне возможно, что он лучше тебя разбирается в излагаемом вопросе. Однако он может заблуждаться, может быть субъективен, подкуплен. Поэтому мнение знатока – это интересно, но не более чем как предположение.

Недостатки и промахи высших руководителей

Все государи – тоже люди, поэтому могут принимать то удачные, то неудачные решения. Проправительственные СМИ стараются больше освещать удачные решения и замалчивать неудачные. Оппозиционные – наоборот. К тому же государь может быть подставлен, оболган. Поэтому все государи – толковые и бестолковые – проводят деятельную пропаганду своих успешных решений, добрых дел. Поэтому, пытаться судить о государе, других деятелях по СМИ – дело довольно бесполезное.

Судить об успешности государственного устройства нужно по твоим собственным успехам. Если видишь, что сложившиеся отношения в обществе достижению целей, твоих, семьи, предприятия, не мешают – уже хорошо. А если помогают – так и вообще прекрасно.

Непростой ещё вопрос: стоит ли «от добра добра искать». В той же Беларуси есть немало сложностей, недоделок в государственном устройстве, жизни общества. Казалось бы, их можно решить, сменив государя. Однако, если рассмотреть деловые возможности всех кандидатов в президенты с 1994 года, то ясно видно, что все они, даже в сумме, на порядок уступают нынешнему бессменному А.Г. Лукашенко.

Нужно ли при этом терять критичность и признавать успешного президента монархом? Нет: расслабится – обленится, пропустит удар манипуляторов.

Рассмотрим некоторые нелюбимые обвинения

Гибель 23 подводников «Курска»

Согласно мнению оппозиционных СМИ, а также ряда документальных фильмов: 23 подводника, выживших при взрыве собрались в 9 отсеке и продержались там 10 дней, но их утопили, чтобы они не раскрыли тайну, что их торпедировала подводная лодка США. «Путин утопил этих подводников». Предположим это так. Какой был выбор тогда у Путина:

1) Спасти подводников → получить огласку, что это было торпедирование → объявить войну США → получить ядерную войну → получить миллионы смертей → скорее всего, при тогдашнем состоянии армии, проиграть войну → завершить историю России.

2) Утопить оставшихся моряков-подводников → избежать войны.

Вот так непросто быть верховным руководителем.

В Западной литературе, кстати, в подобных случаях пишут «он принял непростое, но судьбоносное решение». Правда, когда пишут о своих политиках. Когда пишут о российских – «он со зловещей улыбкой отправил на смерть».

Лукашенко, Путин, Назарбаев имеют приближённых олигархов

Начнём с деманипуляции «А как у них?». В западных «демократических» странах все президенты представляют интересы определённых деловых кругов. Многие из них просто марионетки, которым оплатили избирательную кампанию. Об этом не кричат постоянно, но публикаций на эту тему хватает. Как шутят там же на Западе: «Честный политик отличается от нечестного тем, что не попался».

В любом случае при нынешнем состоянии войны в мире, государю нужно иметь свой круг близких, верных друзей:

1. Которые в трудную минуту помогут мечом или рублём.

2. Которым можно поручить стратегически важные отрасли. Пускай даже отдать в распоряжение какие-то предприятия – это лучше, если ими будут распоряжаться агенты влияния.

В пику этому говорят: «Если правитель честный и добросовестный, народ его в случае опасности сам защитит». Это теория. На практике, чтобы защитить кого-то, необходимо:

1. Обучить защитников сопротивлению атакующей манипуляции.

2. Организовать их – расставить в нужное время в нужные места.

Для этого нужно время. А просто любящий народ в виде толпы, при всей любви к государю, защитить его не сможет. Так было, например, с Муамаром Каддафи: армия и ополченцы, при всей любви к Каддафи, не смогли выстоять против более сильной армии.

Так стоит ли к этому относиться благодушно? Нет не стоит. Подобное положение мешает развитию соперничества в экономике → снижению затрат. Причём иногда даже в нужных государству делах – например, в импортозамещении. А как с этим бороться? Только через совершенствование граждан данного государства. Чем толковее будут работники, руководители на всех уровнях, чем выше будет их патриотизм, тем меньше будет необходимости в клановости.

Критика в условиях неполной информации

Периодически в Российских СМИ всплывает тема: «около 100 млрд. долларов бюджетных денег вложены в гособлигации США». И делается вывод: «правительство РФ подкуплено, марионетки, прислужники США, хотят заработать и в карман положить» и тому подобное. Действительно, вложение денег не в производство, не в развитие собственной экономики, а в бумажки, да ещё и в бумажки врага – вызывает недоумение. Однако рассмотрим похожий ход.

В 2013 году правительство РФ купило гособлигаций Украины на сумму 15 млрд. долларов. Тут уже вроде понятнее зачем: чтобы поддержать дружественное правительство Януковича. Однако правительство сменилось и это оказалось поддержкой уже недружественной Украины. Впору опять же раскритиковать: «вот недалёковидные!» Если же разобраться подробнее, то выясняется, что в договор было внесено условие: «в случае, если госдолг превысит 60% ВВП, то РФ вправе требовать досрочного погашения этих облигаций». Таким образом получается, что, когда госдолг Украины достигнет этой отметки, Россия будет иметь возможность обрушить экономику страны. Получается, что это рычаг воздействия через манипуляцию «шантаж».

То же получается и с американскими облигациями: Россия имеет возможность шантажировать США. Если все их гособлигации одновременно будут выставлены на продажу → это вызовет панику у всех держателей и быстро из обесценит → США больше не смогут расплачиваться своими облигациями, а денег у них нет и так → США банкрот.

Это рассуждения. А чтобы сказать так это или не так на самом деле, нужно разбираться специалисту, который владеет всей информацией по данному вопросу. Отсюда вывод: не стоит судить о том, о чём не имеешь полной информации, и слушать других незнаек вроде журналистов и псевдоэкспертов.

Система плохо работает – её нужно заменить

Здесь можно привести сравнение с автомобилем. Автомобиль плохо работает. Почему?

1. Может одна-две детали барахлят. Их заменить – и всё заработает.
2. А может автомобиль физически износился – то есть износилось столько деталей, что его проще заменить.
3. А может он морально устарел = полностью устаревшая система.
4. А может бензин не тот льют (в управлении – «входная информация некачественная»).

Какова причина в данном случае? Чтобы это узнать, нужно выслушать специалиста, а не каждого встречного.

Действия агентов влияния

Враги во власти опорочивают власть. Они:

- Вредят открыто.
- Если не получается открыто, то скрыто:
 - находят причины, чтобы тормозить полезные начинания;
 - находят причины поддержать вредные начинания;
 - Закрывают глаза на разрушающие течения;
 - предоставляют необходимую информацию манипуляторам;
 - проводят манипуляции «выхолащивание замысла», «доведение до маразма».

Те, кто жил в Советском Союзе, помнят прогрессирующий маразм в 80-х: с одной стороны, положение дел в экономике становилось всё хуже, а, с другой стороны, заявления руководства – всё пафосней.

Побудители у вредителей могут быть следующие:

- Служба врагу.
- Глупость, внушённая манипуляторами: вера, что если помочь рухнуть данной системе, то скоро построятся новая – лучшая.

«У нас всё плохо». «У нас всё через зад».

Для создания такого мнения применяются, в основном, СМИ. На тактическом уровне это следующие манипуляции:

- Прямые заявления: «Вот это у нас очень плохо. А вот в Европе этот вопрос решён очень хорошо...» Да, в Европе, вообще в других странах многое устроено лучше. Поэтому статья в таком духе может быть и не манипуляцией. А может быть и манипуляцией. Например: «Охота на безбилетников – это варварство. В цивилизованной Европе такого давно уже нет». Неправда. Наименьшее, в Германии есть.
- Критика исподволь положительных ростков. «В связи со строительством новой развязки была перекрыта одна из дорог, ведущих в микрорайона. Ах, бедные водители».
- «Новое – это хорошо забытое старое», «Эта песня хороша – начинай сначала». Периодические повторы одних и тех же вводных. Ещё в 80-х самими журналистами был поднят вопрос: «Да, демократия и гласность. Но может хватит о зверствах Сталина писать. Что писать больше не о чем?»
- «Кошмарить» – выстраивать факты в такое сочетание, чтобы нагнетать панику или постоянную тревогу.
- Несозидательная, некомпетентная критика. Например: «Правительство поменяло структуру. Тем самым признали, что бывшая структура была малополезна». Изменение организационных структур – это нормальный инструмент управления. В быстроразвивающихся предприятиях организационная структура меняется каждый год. И никто не говорит, что там генеральные директора – неумехи.

Или: «В связи с кризисом, руководство страны больше начало принимать оперативных решений, зачастую изменяя курс на 180 градусов. Тем самым показало, что ранее выстроенная система работы малодействительна». В управлении предприятием это называется «ручное управление» – и это опять же считается нормальным в кризисное время. Обстановка резко меняется – и, понятное дело, что ранее выстроенная система работы становится

малополезной – она ж выстраивалась под другую обстановку.

Как бы то ни было, после подобной информации должна появляться не мысль «Как у нас всё плохо – нужно всё разрушить», и не должна появляться такая мысль: «Это всё происки Запада. Всё брехня». А должен появляться продуманный план – как улучшить жизнь в доме родном.

Что ж ознакомимся с некоторыми «недоработками» на Западе.

Дикий Запад

В США «декретный» отпуск 3 месяца.

В 1988 году военный корабль США «Винсенс» сбил ракетой ПВО Иранский пассажирский самолёт. Причём над территориальными водами Ирана. Погибли 290 человек. СМИ США обернули это «героическим поступком на благо демократизации Ирана». Причём чествовали команду корабля так, что они сами поверили, что сделали благое дело.

В западных странах прецедентный принцип в судах. То есть судья не стремится разобраться, кто действительно прав, а ищет наиболее похожий случай и берёт решение из него. То есть, если судью подкупить, он может подобрать тот случай, который выгоден взяткодателю. Этому же подходу придерживаются и международные суды. Поэтому у них есть возможность засудить любого политического деятеля. И это применяется для шантажа государей, чиновников.

В 2002 году Международный суд ООН вынес решение по делу о территориальных притязаниях Камеруна к Нигерии и постановил, что полуостров Бакасси, богатый нефтью, принадлежит Камеруну. Принадлежность полуострова Бакасси Камеруну была «установлена» на основании колониального договора между Британией и Германией. Хотя Нигерия и Камерун уже давно колониями не являются.

Европейские политики и СМИ признают, что находится в денежной зависимости от США, но ничего не могут с этим сделать. У нас, в отличие от Европы, стремление к свободе не задушено. Беларусь и Россия планомерно отбиваются от экономических манипуляций.

Даже если кто-то вырвется из под присмотра мировой финансовой мафии, помогает инерция системы: во власти банкиров есть различные вооружённые силы, которые в кратчайшие сроки восстанавливают предыдущее состояние. Пример тому – Ливия.

В Амстердаме и Риме на центральных улицах собачье дерьмо валяется.

Если вдруг у какого либо чиновника просыпается совесть, и он начинает перечить «хозяевам» из мировых банкиров, его увольняют. Но при этом одновременно стремятся опорочить его: чтобы уволенному никто не поверил, если он захочет разоблачить манипуляции своих хозяев. Обычно для этого применяются пикантные «подставы»: то какая-то горничная пожалуется, что данный чиновник к ней приставал; то выяснится, что он тратил государственные деньги на свою любовницу; то какая-то практикантка через 20 лет вспомнит, что её обесчестили. У нас же оппозиция подобные скандалы представляет следующим образом: «Вот, у них чиновник был пойман на злоупотреблениях – и сразу подал в отставку. А у нас? Всё шито-крыто!»

Западная пресса любит кричать о демократии и верховенстве права. Но при этом спокойно пишут о лоббизме в собственных парламентах. Например, об оружейном лобби в США.

По сведениям Статистического агентства Евросоюза Eurostat, по состоянию на конец 2013 года в ЕС было 120 миллионов бедных.

В 1980 году Агентство Защиты Окружающей Среды США израсходовало \$1 млн. на превращение канализационной системы одного из городов штата Нью-Джерси в исторический памятник.

В 1981 году Командование Армии США истратило \$6 тыс. на подготовку 17-страничного документа. Документ объяснял федеральному правительству, каким образом возможно приобрести банку соуса.

Если ознакомиться со статистикой населения США в период Великой депрессии 1933-1939гг., то непонятно, куда делись из страны 7.394.000 человек.

В самих США не скрывается, что во время Великой депрессии голод был, и при этом для поддержания уровня цен уничтожалась сельхозпродукция.

В 1943 году в Бенгалии – тогда колонии Великобритании – англичане палец о палец не ударили, чтобы помочь голодающему населению. Умерли 3,5 миллиона человек.

Немало можно посмеяться, задав поиск «дурацкие законы» по разным странам.

Концлагери первыми придумали конкистадоры. Широкое применение они впервые получили при войне «демократической» Великобритании с бурами в ЮАР.

В 2003 году США начали войну с Ираком под предлогом, что там есть оружие массового поражения. Когда Ирак захватили, выяснилось, что его там нет.

В 2013 году премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон сообщил, что пьянство граждан обходится экономике в 17-22 миллиарда фунтов в год.

В Дании судья может признать обвиняемого виновным, опираясь только на подозрение.

В Норвегии арабы и негры могут свободно хулиганить и насиловать -- как в отношении своих граждан, так и в отношении туристов. Полицейские их не наказывают, потому что боятся быть обвинёнными в расизме.

Предложение выгодных манипулятору политических взглядов, замыслов

После того, как манипуляторы очернили родное государство в глазах его граждан, у них появляется логичный вопрос: «А что сделать, чтобы стало лучше?». О, теперь «отворяй ворота» – манипуляторы предлагают огромное количество замыслов и мероприятий по улучшению жизни в государстве-жертве. Причём все они выглядят благопристойно – как было показано в статье «политический маркетинг».

Хорошо известна фраза Бисмарка: «Русских невозможно победить. Нужно подкинуть им ложные ценности и тогда они сами себя победят». Вообще, она верна для любого государства, общности, человека. О том, как подбрасываются ложные замыслы рассказано выше в статье «политический маркетинг».

В этом пункте рассмотрим глубже некоторые политические манипуляции.

Разрушительная идеология как народная идея

Шикарная манипуляция: внушить целому народу, что нужно воевать друг с другом, чтобы жить лучше. Простой пример – это внутригосударственная национальная рознь. Другой пример – исторический.

Пол Пот в начале своего правления в Камбодже выдвинул идею: «Нужно уничтожить буржуазию и интеллигенцию». Первых – как обирающих простых рабочих, вторых – как нахлебников. Замысел очень понравился воинственной молодёжи, и они массово (многочисленно, по-русски, в данном случае) уничтожали представителей этих общностей. Хотя прямого приказа не было – хватило замысла. В целом, благодаря «интересным замыслам» Пол Пота, по официальным данным, погибли 3,5 миллиона человек. Интересно, что «поборник справедливости» США помогли этому диктатору прийти к власти, открыто его поддерживали, оказывали военную помощь.

Внушение мысли, что правительство против народа

Это одна из разновидностей разрушительной идеологии. Этот замысел доводят журналисты, писатели, кино- и другие режиссёры. В их произведениях можно видеть следующие мысли:

Государю, правительству на народ наплевать – им лишь бы нажиться.

Государь, правительство ненавидят свой народ – им лишь бы поиздеваться.

Руководители эксплуатируют своих подчинённых как ломовых лошадей.

Дума приняла бесчеловечный закон.

Командиры солдат не жалеют – лишь бы выполнить приказ и медаль получить.

– и тому подобное.

Разобщение руководителей и исполнителей приводит к ухудшению управляемости: руководитель даёт указание, а исполнитель его саботирует. И так на всех уровнях: саботируются законы, распоряжения, приказы, указания. Так государственный механизм разбалтывается → слабеет → не может противостоять манипуляциям → самим же исполнителям потом хуже. А огорчаться уже поздно.

Что касается принесения в жертву подчинённых – это одна из частей управленческого труда. Грустная конечно, но так устроен этот мир. Задумайтесь над своей жизнью: даже если вы не руководитель, всё равно вы чем-то распорядитесь – и иногда приходится чем-то жертвовать. Поэтому вопрос стоит не в самом факте, а в необходимости жертвования людьми, возможностях уменьшения жертв, полученном результате. И в каждом отдельном случае должны разбираться компетентные специалисты: суды, трибуналы. А не горлопаны.

Революция

Её всегда романтизируют: «ах как здорово, сломать старую гнилую систему и построить новую – осчастливить всех граждан!» И сердце на это с удовольствием отзывается. Действительно, ведь выкинуть старую вещь и купить новую – гораздо проще, чем пытаться чинить старую. Однако, если речь идёт об отношениях, это сравнение плохо отражает действительность.

Что предлагают манипуляторы на уровне дел: «давайте сначала разрушим вашу централизованную власть, а потом построим общество всеобщего благоденствия». А что будет в промежутке? Кто будет решать совершенно определённые задачи: перечислять пенсии, принимать решения о закупке автобусов, утверждать школьные программы, направлять деньги на строительство нового завода, принимать решение о закупке вооружения для армии – то есть заниматься согласованием и направлением общественных процессов?

А революция ломает систему взаимосвязей в обществе: разрывает взаимосвязи в обществе, сталкивает части общества друг с другом.

Да и если взглянуть чисто теоретически: если два человека спорят, каждый стоит на своём, и никто не отступает – из-за этого не принимается решение – стоит работа. Должен быть руководитель, который примет решение. Может оно будет и не лучшее – но работу будет делаться. Это лучше, чем она вообще делаться не будет.

Приведём более наглядный пример. Во дворе стоит электрическая подстанция, которая питает окрестные дома. В ней трансформатор старый – нужно менять. Можно подойти так к этому вопросу: собраться мужикам со двора, взять ломы и раскрошить эту подстанцию. Раскрошили – дома остались без света. Теперь нужно новый трансформатор ставить. А где деньги взять? А специалистов и кран ещё нужно нанять. Пока все эти вопросы решаются, окрестные дома сидят без света.

А можно было пойти системным путём. Закупить трансформатор, подвезти, подогнуть технику. Дома запитать от другой линии или от временного дизель-генератора. Заменить трансформатор и вернуть всё на место.

Так и в обществе: недостатки нужно смело выявлять и устранять. Системы взаимоотношений в обществе, управления, необходимо всемерно совершенствовать, но при этом защищать от внешних манипуляций. А революция – как операция – дело возможное, но в крайнем случае.

Иногда манипуляторы приводят следующий довод: «Проще заново построить, чем перестраивать». Да, бывает, что это действительно действеннее. Так в чём же подвох? В том, что нужно сначала построить новое, а потом отказаться от старого. А манипуляторы предлагают, сначала отказаться от старого, а потом строить новое.

Эволюция в нужном направлении

Если народ к революции не готов, его нужно довести до необходимого состояния. Для

этого применяются экономические манипуляции с целью обнищания. А когда народ начинает роптать из-за бедности, ему предлагают способы улучшения положения – конечно же политические.

Нужно заметить, что даже очень бедный и недовольный народ на революцию поднять непросто. Для этого нужны распорядители: отдельные лидеры, политические организации, которые поднимут народ на призыв к революции. Эти люди и лидеры являются инструментами политики в руках манипуляторов.

Подготовка инструментов для свержения и удержания власти

Лучше сказать оружия. В этом деле всё как в армии: разные виды оружия и техники, тактика, стратегия, минные поля, запасные аэродромы, опорные пункты и так далее – только в роли оружия выступают люди.

Деятельность эта ведётся заблаговременно: чтобы быть готовым ударить в нужный момент. И даже если манипуляторы одержали победу в данной стране – к власти пришли их ставленники, – ударные группы никуда не деваются. Они поддерживаются в боевом состоянии на случай выхода ставленников из-под присмотра или появления сильной патриотической оппозиции. Пример тому – нацистские организации Украины. Чтобы скрыть ударные группы, на них вешаются благопристойные «вывески» общественных организаций. Деньги им дают мировые банкиры. Но чтобы скрыть это, деньги проходят через ряд посредников – различных фондов, которые тоже имеют весьма благопристойные наименования и официальные цели деятельности.

Некоторые общественные деятели зарабатывают на этом. Создают оппозиционную партию, набирают туда молодёжь и отправляют на всяческие митинги. Причём, если митинг предполагает столкновения, сами «лидеры» туда не являются или быстренько убегают. Взять тот же Майдан 2013-2014 годов. Кто из молодых боевиков стал депутатом, членом правительства? Почему уже через месяц майдановцы начали кричать, что правительство, которое они же привели к власти, их предаёт? Вот так: одни зарабатывают синяки, а то и пули, а другие – деньги.

Задумаемся: а кто в будущем ещё может составить ударные отряды? Женщины. Да, сегодня они слабы и недостаточно агрессивны. Но слабость – дело относительное. Мужчины стремительно слабеют в наш век и скоро сравняются с женщинами. А агрессивность у женщин появляется из-за половой неудовлетворённости – это обеспечивает феминизм. Вот так. Уже и отработка технологии ведётся: это «Фемен» и «П*здобунт».

Продажные политики и деловые люди

Тех и других можно заинтересовать деньгами → потом предложить разместить их деньги в Швейцарском банке → потом, если нужно, шантажировать их замораживанием счетов.

Да и вообще, любого предателя после первого же предательского шага можно шантажировать. Ему уже больше ничего не остаётся как погружаться в болото действий по разрушению собственного государства. Многие предатели заканчивают жизнь самоубийством: зло творить больше совесть не позволяет, а в тюрьму на 10-15 лет садиться страшно. Хотя, если сравнить смерть и 15 лет тюрьмы, то последнее всё таки меньшее из двух зол.

Часто, кстати, бывает, что Западные манипуляторы кормят их обещаниями, а потом просто забывают о них. На Западе очень любят обещать с милейшей улыбкой, а потом ничего не делать. Могут запросто и в беде бросить.

Например, в 2013 году в Беларуси достаточно широко освещались жизненные перипетии белорусской эмигрантки в Швеции Ольги Класковской. В прошлом оппозиционный журналист, она в 2006 году эмигрировала в «цивилизованную Европу». До

этого она не раз слышала слова поддержки от Западных кураторов, которые управляют оппозиционерами в Беларуси. И была уверена, что ей, как деятельной оппозиционерке и приверженке европейских ценностей, сразу дадут гражданство в какой-либо европейской стране. Сначала она уехала в Польшу. И тут оказалось, что все её «друзья» куда-то пропали. Польское гражданство ей не дали, и она подалась сначала в Норвегию, потом в Швецию. В ходе бюрократических перипетий с удивлением обнаружила, что гражданство с удовольствием дают арабам и неграм, но не белым. Так она гражданство и не получила. Вышла замуж за шведа. Завели совместного ребёнка. Не сжилась с ним. А когда начался развод, оказалась под угрозой депортации. Причём оказалось, что по местным законам ребёнок является подданным Шведской короны, и в случае депортации как бы то ни было останется в Швеции.

«Когда игра заканчивается, короли и пешки оказываются в одной коробке».

Поддержание определённого уровня преступности, терроризма

Этим достигаются следующие цели:

- Поддерживается существование людей, которых можно использовать для «грязных дел».
- Поддерживается существование преступников, которые участвуют в разложении граждан: наркочилеров, распространителей порнографии, торговцев людьми и так далее.
- Появляется лишний повод для народа любить правительство – ведь оно защищает от преступников.

А достигается определённый уровень преступности следующими мерами:

- Поддерживается определённый уровень бедности и безработицы.
- Через фильмы, музыку, компьютерные игры людям внушается, что убивать, грабить, избивать – это просто и нестрашно.

Втягивание молодежи в разрушительные течения

Молодёжь легко втянуть в безобразия, потому что:

- её легко обмануть из-за малого жизненного опыта и кругозора;
- из-за желания выбросить бурную энергию молодости.

Нынешняя молодёжь поздно вступает в самостоятельную жизнь, поэтому и продавцы, и политические манипуляторы используют приём «подтолкнуть к первому самостоятельному решению». В том числе: сделать какую-нибудь глупость или гадость.

Рассмотрим одно из течений, которое привлекает молодёжь – анархизм.

На простом уровне анархисты увлекают молодёжь следующими побудителями:

1. Всё отрицать. Это примитивный героизм. Человек чувствует себя «крутым», сильным: «Ха, я же всему миру противостою». Тут полезно вспомнить выражение: «Иногда кажется, что весь мир против тебя. Нет, ты просто много о себе мнишь. На самом деле, миру на тебя глубоко наплевать». Верно. Чтобы успешно жить в этом мире, необходимо его чем-то заинтересовать.

2. Всё крушить. Это возможность выхода энергии молодости. Причём свободного. Ведь созидание, в противоположность разрушению, требует набора-отдачи энергии, что утомляет со временем. Попробуйте взять лист бумаги, скомкать и выкинуть. Легко? А польза от этого? А теперь попробуйте взять лист бумаги, оборвать края, а потом в получившемся неправильном прямоугольнике начертить правильный. Тяжело? Но зато появилась система отсчёта, в которой можно начертить план комнаты – и придумать, как переставить мебель.

3. Для более разумных анархисты предлагают сначала всё разрушить, а потом построить лучший мир – «анархия – мать порядка». Ну-ну. Легко это говорить или писать в форуме, сидя за компьютером и попивая кофе. Ну, предположим начнётся анархия. Тогда пропадёт кофе. Он же не растёт под окном. Чтобы он дошёл до чашки, необходима слаженная работа ряда упорядоченных систем: по уборке, переработке, доставке, продаже. Да и интернета не

будет, потому что не будет электричества. Не будет электричества – не будет и тепла. Потому что транспортировка энергоносителей – тоже упорядоченная система. Вот тогда анархист исполнится счастья, выйдет на тёмную холодную улицу и начнёт строить новый мир.

Ура-патриоты

От них вреда не меньше чем от врагов. Потому что они готовы рьяно, вплоть до самопожертвования бороться за Родину, но глупы. Поэтому манипуляторы могут им подбросить внешне патриотические, но по сути разрушительные, направления действий. Та же национальная рознь.

Привлечение интеллигенции

Из-за того, что интеллигенты мало работают физически, они ослабевают по следующей нисходящей сужающейся спирали: мало физической работы → малые обороты энергии → низкая психологическая готовность к трудностям →
→ при встрече с трудностью уклонение от энергичных действий →
или
→ уклонение от постановки и достижения целей →

→ невысокие доходы → поиск причин → уклонение от истинных причин и самооправдание
→ закрепощение ума – отказ от смелых, новых, дерзких мыслей → отсутствие новых замыслов → невысокие доходы.

То есть интеллигенция, в том числе мужчины, склонна к женскому образу мышления и поведения на всех уровнях человека и во всех масштабах жизни: оперативном, тактическом, стратегическом. И, как всякая женщина, интеллигенция постоянно в обиде:

- на рабочих – потому что они хамы и грубияны;
- на деловых людей – потому что они много зарабатывают;
- на правительство – потому что бюджетникам вечно не хватает зарплаты.

И, как у женщины:

- В жизненных несчастьях, конечно, виноват кто-то – но не сам интеллигент.
- Пытаясь найти причины своей небогатой или неинтересной жизни, интеллигент не ищет причины в себе, не признаётся себе, что он слаб, труслив, малодушен. Нет, вместо ясных причин, чётких выводов и прямых действий, он начинает выстраивать туманные теории о том «как должно быть». Причём как-то так, чтобы для своего счастья самому не особо что сделать. При этом с удовольствием подхватывает манипулятивные разделяющие теории:
 - «Противоречие большинства и индивидуальности».
 - «Ах этот государственный молох подавляет индивидуальность, личность!»
- Многие любят упиваться жалостью к себе: «Ах, судьбы интеллигенции». Читать со вздохами, например Булгакова, и смотреть соответствующие фильмы.
- Многие ведут себя как дурачки:
 - Верят, что если они сделают добро, то и им в ответ обязательно сделают добро.
 - Видят, что добро добром не отзовётся, но понимают что слабы. Поэтому занимаются самообманом: «Если я сделаю добро, то и мне в ответ обязательно сделают добро».

Ещё в инструкциях для революционеров писалось: «Никогда ничего серьёзного не поручайте интеллигентам. Они любое дело утопят в говорильне и ничего не сделают». Но это было 100 лет назад. С тех пор роль интеллигенции постоянно возрастала: и их доля в трудовых ресурсах всё больше, и влияние на течения, протекающие в государстве.

Тот же СССР развалила интеллигенция – «молодёжь шестидесятых». Молодёжь шестидесятых не видела войны, не вынесла её на своих плечах и росла в достаточно

обеспеченной благоприятной обстановке. Денег, как известно, не хватает всем и всегда. Поэтому, по мере взросления, зависть к тем, кто зарабатывает больше, + созданная на Западе идеология «интеллигенцию в СССР притесняют» настроили большую часть интеллигенции против тогдашнего политического и экономического уклада. В восьмидесятых молодёжь шестидесятых уже была взрослой и занимала многие серьёзные посты. Ей предложили фантастическое начинание переустройства СССР, суть которого: «нужно немного развалить, но потом почти сам собой построится такой уклад, при котором все будут жить богато, напрягаясь не больше чем сейчас». И интеллигенция с радостью его поддержала. И начала принимать соответствующие решения на своих постах. А также начали убеждать в этом замысле рабочих, крестьян, военных через СМИ, книги, кино, телевидение – ведь там тоже интеллигенты работают.

Дураки и слабаки быстро поплатились: через 3 года после начала Перестройки начался дефицит, через 7 – нищенство для большей части интеллигенции. И они осознали свою вину? Нет – «конечно, во всём виноваты политики». А сколько информационной грязи было вылито на устройство СССР в восьмидесятых, вспоминать никто не хочет.

А на жалобы по зарплате всегда был простой ответ: «Если ты такой блестящий специалист, и считаешь, что твои умения недостаточно оплачиваются, так иди работать туда, где тебе заплатят больше. Туда, где тебя оценят по достоинству, как ты думаешь. Чего ты здесь сидишь? А пока ты работаешь здесь, будь добр исполнять нынешние служебные обязанности, причём добросовестно».

Тайные организации

Тайные организации нужны для подготовки умных агентов влияния. В чём сложность: умный человек может продумать поступающую к нему информацию и выявить, что данные манипуляторы наносят вред его государству или человечеству в целом. Поэтому нужны именно тайные организации: они ещё с древних времён имеют систему манипуляций, позволяющих удерживать под присмотром умных людей. Система манипуляций следующая:

1. Посвящение в тайну. Это льстит.
2. Обучение манипуляциям, в том числе секретным. Это воодушевляет.
3. Предложение побудителей:
 - Честолюбивым – возможность властвовать.
 - Жадным – возможность разбогатеть.
 - Духовным уродам – возможность унижить, растоптать кого-нибудь.
 - Высокочестным – спасти человечество.

4. После первых плохих дел появляется возможность шантажа в случае, если воспитанник пойдёт против или захочет расстаться с данной организацией. И всё: «попал на крючок». Теперь до конца жизни придётся на манипуляторов работать – всё больше и больше утопая в грязи и зле.

5. Самых ретивых отщепенцев убивают.

Какие бы красивые слова не говорились, какие бы таинственные ритуалы не проводились, члены тайных обществ – всего лишь расходный материал. Хоть и дорогой в подготовке, но расходный.

Из интереса развенчаем Негативную евгенику.

Согласно одной из теорий, входящих в эту науку, необходимо управлять численностью людей на Земле, а то со временем люди израсходуют все ресурсы и начнутся голодные войны. Ладно Земля. Современными евгениками посчитано, что при нынешних темпах роста населения Земли известная вселенная заполнится людьми к 11000 г. н. э.

Ещё в старой Евгенике приводился простой пример: количество пахотных земель растёт в арифметической прогрессии, а количество людей – в геометрической. Отсюда вывод: люди быстро заполняют все пахотные земли Земли. Деманипуляции:

1. А почему пахотные земли растут в арифметической прогрессии? Например, есть

крестьянин. У него 10га земли. Вырастил он 2 сыновей, они ушли на «вольные хлеба»: вырубил каждый для себя по 10 га леса и получили пашню. Потом у каждого из них было по 2 сына, которые так же расширяли пахотные земли. Тоже геометрическая прогрессия получается.

2. Евгеники не учли понятие «рост урожайности». То ли намеренно, то ли тогда, в конце 19в., ещё не так широко была известна польза от азотных удобрений. А сейчас урожайность растёт из года в год: это достигается как за счёт применения удобрений, так и за счёт совершенствования технологии сельского хозяйства. И дети вышеупомянутого крестьянина могут не рубить лес, а жить с тех же 10 га.

Вспомогательные манипуляции

Для создания видимости демократии позволение существовать оппозиции в безопасных масштабах

Со стороны кажется, что есть оппозиция на Западе. Но те, кто туда попадают сталкиваются с тем, что:

- Она слишком слаба денежно, чтобы прийти к власти.
- Ей не дают развернуться в СМИ, чтобы набрать много сторонников.
- Многие организации и партии действуют в рамках манипуляции «выбор без выбора».

Само собой, не стоит злиться на простых граждан Запада – не они занимаются манипуляциями против нас. Есть здравомыслящие люди и в элитах: среди политиков, писателей, купцов, режиссёров. Но им не дают развернуть свои здравые замыслы. В тех же кинокомпаниях не только блокбастеры для даунов снимают. Есть там и довольно острые фильмы:

«Телефонная будка» (США, 2002, реж. Д.Шумахер)

«Спящая красавица» (Австралия, 2011, реж. Д.Ли)

«С широко закрытыми глазами» (США-Великобритания, 1999, реж. С.Кубрик)

Но, к сожалению, устройства Западного общества они не меняют – не создают необходимой «критической массы» информационного воздействия.

Борьба с инструментарием противника

Многие из вышеперечисленных манипуляций применяются и для защиты. Поэтому существуют ещё и манипуляции «для пробития брони», контрманипуляции. Например:

Западная газета вопит (в кратком изложении): «Российские СМИ показывают, что Европа плохая. Вот они как настраивают свой народ на войну с Европой. Со времён Сталина ничего не изменилось: как были воинственными татарами, так и остались». Это передёргивание. Российские СМИ не говорят, что Европейцы плохие. Они показывают отрицательные действия Европейских правительств, мировых банкиров.

Другой пример. 18 марта 2014 года президент РФ В.В.Путин выступал перед Федеральным собранием по поводу принятия Крыма в состав РФ. В это время «по техническим причинам» перестал работать новостной канал RT-TV на Youtube.

Ещё пример. Сейчас появляются передачи и фильмы, порочащие СССР. Это делается в пику фильмам, его восхваляющим. Целевая аудитория: молодёжь, которая в СССР не жила. И канал соответствующий: выкладка этих фильмов в Интернет.

Создание поводов и провокации

Примеры политических провокаций общеизвестны и почти не сходят с информационных полос.

Приведём пример специально созданного повода. Кто-нибудь один жалуется – за этот повод хватаются и приводят его как оправдание: «Так лучше. Этого желает население. Это нужно, исходя из высоких нравственных положений. Например.

При подготовке к встрече Нового, 2013, года власти Брюсселя отказались от обычая устанавливать ёлку «потому что поступила жалоба от мусульманского сообщества: это может обидеть мусульман». Вместо неё была установлена сложная бесформенная геометрическая конструкция из экранов. То есть манипуляция «перекладывание с больной головы на здоровую + благопристойная отговорка».

Деманипуляция

Чем это может обидеть мусульман? Их вере это не мешает. Если бы у них поотбирали Кораны – да, это была бы обида. При той же логике получается, что женщины Брюсселя должны в парандже ходить? На самом деле цели замены ёлки были следующие:

1. Поддержать политику мультикультурализма.
2. Внести вклад в уничтожение праздника Рождества → уничтожение христианской веры.
3. Создать некрасивую вещь, назвать её красивой → внести вклад в нравственное разложение людей.

Или следующая манипуляция, которая проводилась весной 2014 года на Украине и в Венесуэле:

1. Прозападные общественные организации начинают демонстрации против власти.
2. Агенты Западных спецслужб или подготовленные местные сволочи расстреливают нескольких человек из демонстрантов.
3. Демонстранты начинают вопить: «Нынешнее руководство государства не обеспечивает безопасность простых граждан. Значит нужно поменять руководство».
4. Если удаётся поменять руководство, стрельба прекращается, и создаётся впечатление, что это новые руководители навели порядок.

Вот так: манипуляторы сами возмутили спокойствие, получили необходимые выгоды, сами успокоили.

Более масштабная провокация: приведение Гитлера ко власти. Это была провокация народа Германии, и он ей поддался. За что и поплатился. Великая нация была унижена и поставлена на колени. Причём теми, кто эту манипуляцию и задумал: мировыми банкирами.

Отвлекающие сказки

Тактические

В 90-е энергично публиковали предсказания Ванги о судьбе России. Она, по сведениям СМИ, предсказывала: «94-95-й год пронесут Россию над пропастью. А к 1997 году Россия возродит своё былое могущество». Цель этой информации – заставить людей набраться терпения и не пытаться останавливать тогдашний развал. К 1997 году выяснилось, что предсказание совсем не сбылось: падение продолжалось. Но про него уже никто и не вспоминал.

В 2000-х в СМИ обсуждался вопрос: «Зачем России стремиться к мировому лидерству? Ведь это огромные затраты – в первую очередь, на вооружение. Можно быть державой второго уровня, региональным лидером – чем плохо?»

В 2011 году по интернету начала гулять статья о революции в Исландии. Согласно статье, до 2008 года Исландия погружалась в долговую кабалу перед международными денежными организациями при попустительстве своего правительства. В 2008 году начался мировой денежный кризис, и Исландия оказалась банкротом. Однако она не пошла по пути приватизации своей собственности — по сути в рабство к мировым банкирам. А отказалась выплачивать свои долги, сменила правительство, подала в розыск на некоторых предыдущих членов правительства, написала новую конституцию. При этом их даже не остановила угроза заморозить вклады исландцев в банках Великобритании. Однако эти новости были замолчаны мировыми СМИ, чтобы другие страны не пошли по пути Исландии.

В 2012 году появилась другая статья. Согласно ей, на самом деле, вся эта «революция» –

раздутая новость. Да были выступления, да сменилось правительство. Но, на самом деле, получилось, что Исландия «кинула» своих работодателей: всё население острова получало выгоду от расцвета своей экономики за счёт денежных махинаций – жировало за чужие деньги. А потом отказалось их возвращать. А «революцию» раздули США, чтобы этому примеру последовала Греция, Испания – что нанесло бы удар по Евросоюзу, вплоть до развала.

Вот и поди разберись, где правда.

Стратегические

Одна из манипуляций против политических противников – показать им ложный путь, ложного врага, чтобы они туда бросили всю свою энергию.

Например, антиглобалисты. Чего они думают добиться, устраивая демонстрации на мировых форумах, разбивая Макдональдсы? Что от этого деловые люди будут менее энергично работать? Этого не наблюдается. И сеть Макдональдсов продолжает расти. Они думают остановить глобализацию? Но это объективное течение – оно протекает в силу совершенствования транспорта и связи. Зачем же тогда эти выступления? А чтобы отвлечь молодёжь и лидеров от действенных мероприятий по переустройству общества.

Подмена действия видимостью его.

Другая упрощённая сказка – сводить все перипетии в мире к противостоянию кланов Ротшильдов и Рокфеллеров.

Есть также ряд других занимательных версий о том, кто правит Землёй. Приведём наиболее известные:

1. Потомки Египетских жрецов. Которые решили запустить «библейский проект» и таким образом завоевать всю землю.

2. Люди-крабы. Развитая цивилизация, которая живёт под землёй. Пока они слабее людей. Но они целенаправленно их ослабляют. Когда сила людей опустится ниже определённого уровня, люди-крабы выйдут из подземелий и начнут завоевание планеты.

3. Люди-змеи. Развитая цивилизация, которая живёт в параллельном измерении. Им порабощение нужно, чтобы вытягивать из людей энергию – это их «эликсир жизни».

4. Инопланетяне. Их задача: тормозить как можно сильнее научно-техническое развитие человечества. Когда-то земля окажется в удобной точке для высадки десанта инопланетян-завоевателей. Чем менее к этому моменту будет развита человеческая цивилизация, тем легче её можно будет завоевать.

Может быть это и правда. Как бы то ни было, кто бы не направлял мировых банкиров по вредному пути манипуляций -- решение одно, универсальное: выявлять этих правителей и направителей, развенчивать и наказывать за бессовестность.

Есть также ряд интересных общественных движений, которые пропагандируют определённые замыслы по лучшему переустройству мира. Причём они энергично критикуют мировых банкиров, действия Запада и другие недостатки сегодняшнего мироустройства – вот только ничего нового они не рассказывают. Складывается впечатление, что они проводят тактическую манипуляцию «присоединение к аудитории». Рассмотрим некоторые их замыслы и предложения:

«Левополушарники» (люди с логическим мышлением) – враги развития. Они подавляют правое творческое полушарие. Ну, во-первых, борьба логики и творчества – это единство и борьба противоположностей. Причём одно без другого в жизни бесполезно. Во-вторых, он это говорит в микрофон, стоя на сцене, в удобном зале под крышей, одетый в рубашку и брюки. Кто создал технологии для производства этих вещей?

«Политики плохо управляют. Управлять должна наука». Тут идёт подмена понятий. Даже если управлять будут учёные – они будут участниками отношений по поводу власти – они будут называться политиками.

«Чтобы не было злоупотреблений, управлять городом должен компьютер». Интересно. А кто программы ему будет писать?

«Каждый человек – это вселенная. Если кто-то не признаёт в тебе этого – нечего с ним даже общаться». Пропаганда эгоизма. Когда ты поймёшь, что твоя «вселенная» пуста и ничтожна, то уже будешь одинок.

«Не стоит заботиться сильно о самом себе. Лучше сосредоточиться на душе». Как было объяснено в подразделе «самоманипуляции», в здоровом теле дух здоровый.

«Прививки (введение ослабленных вирусов) – это преступление против людей». Неоднозначна эта часть медицины. Есть вакцины, которые уже 300 лет спасают людей. А есть такие, которые, действительно, созданы для уменьшения населения земли, но именуются вакцинами от каких-нибудь болезней.

Доверие к основателям этих движений повышает то, что они вроде простые «выходцы из народа». Поэтому возможны следующие варианты:

1. Да, они действительно борются за лучшее мироустройство.
2. Они хитро замаскированные агенты влияния.
3. Да, они действительно борются за лучшее мироустройство. Но их теории манипуляторы поворачивают себе на пользу, человечеству во вред.

Как бы то ни было, подумай, прежде чем поверить.

3.2.1.3 Манипуляции историей

Что такое история? Есть много определений. Одно из них: описание прошедших событий. Зачем людям знать историю? Нужно учесть, что людям свойственно повторять различные алгоритмы действий. А значит, зная историю, можно с какой-то вероятностью предположить, что те же события произойдут в будущем. Более того, применение алгоритма «а как у них?» позволяет учиться на чужих ошибках, перенимать чужой успешный опыт.

Однако, если мы что-то предсказываем, то что-то определённое. А значит и составлять набор прошедших событий для обдумывания нужно такой, который поможет предсказать.

Пример 1. Вспомним пример про одалживание денег в статье «Манипуляция «Обман». Если знакомый попросил денег в долг → нужно принять решение, давать ли → нужно вспомнить его «долговую историю». По ходу дела можно вспомнить, что он с кем-то когда-то подрался, но это не имеет отношения к данному вопросу.

Пример 2. Два государства воевали, вчера подписали мирный договор, сегодня уже подписывают торговые договоры. Казалось бы: как такое возможно? А так: жить-то нужно, экономика должна работать, а значит история войны в данном случае неважна.

Заметим, что кроме политической истории есть экономическая, техническая, культуры и другие разделы истории.

Ещё заметим, что невозможно изучение всей истории. К примеру, попробуйте изучить историю своей же жизни за прошлую неделю на 100%. Для этого понадобится более 1 недели: 1 неделя на изучение всей информации + какое-то время на её сбор для изучения. А чтобы от этого изучения была польза, придётся потратить ещё какое-то время на выводы и предложения на будущее.

Поэтому приходится делать какие-то «выжимки», выделывать первостепенные события – а это уже непростая умственная работа, требующая к тому же профессионализма. Поэтому существует наука «история» и подготовленные специалисты: историки.

А если какой-то репортёр сделал документальный фильм на историческую тему и про себя написал в титрах «историк», это ещё не значит, что он историк. С тем же успехом он мог назвать себя врачом или космонавтом.

История – это информация. А информация – «что дышло. Как повернул, так и вышло». Поэтому историю манипуляторы тоже любят использовать в своих целях: «кто сегодня пишет историю данной страны, тот завтра ею правит». Манипуляции с историей проводятся те же,

что и вообще с информацией.

Умственные: обман, неверная расстановка ударений, передёргивание, умолчание и так далее.

Психологические: примешивание чувств историка, заострение внимания на событиях, ранящих душу, и так далее.

Стоит обратить внимание ещё на следующую стратегическую манипуляцию: каждый новый правитель переписывает историю под себя. Однако это получается «мина замедленного действия». Рано или поздно широким слоям народа становится известно об этих манипуляциях и поддержка государя уменьшается. Зачем так делать? Может взять и рассказать всю правду, и закрыть этот вопрос? Возможны следующие версии, почему государи так поступают:

- По собственной недалёковидности.
- По той причине, что обычные граждане не смогут беспристрастно и объективно воспринять правду.
- По указанию мировых банкиров. Они специально «закладывают эту мину» и приводят её в действие, если государь начинает противоречить им.

3.2.1.4 Использование веры в бога в разрушительных целях

Религия – вера, по-русски.

Польза и вред от веры для человека

Задумаемся сначала, откуда вообще берётся вера во что-то сверхъестественное. Когда нам нужны силы (на одном или нескольких уровнях человека) для достижения цели или сопротивления трудностям, мы представляем откуда они возьмутся. Это вера. В первую очередь, человек верит в свои силы. Если видит, что их недостаточно – в силу своей семьи. Затем – друзей, затем – жителей данного населённого пункта, затем – государства. Если веры в людей недостаточно, мы ищем помощи у чего-нибудь такого сверхъестественного: у бога, талисмана, святого места, экстрасенсов, бабок-шептун, и так далее.

Когда положение дел очень тяжёлое и вышеперечисленные «обычные» сверхъавления не помогают, люди начинают обращаться к новым: духи, секты, чёрная магия, культ дьявола и так далее. Чем и пользуются мошенники и общественные манипуляторы.

Какая польза от веры в бога на личном уровне:

- Она воодушевляет. То есть разгоняет энергию. В состоянии разогнанной энергии человек становится физически многократно сильнее.
- Она заставляет жить по заветам добра, тех, у кого не хватает для этого собственной силы воли.
- Храм – одно из немногих мест в городе, где можно спокойно и в тишине посидеть, сосредоточиться.

Какой вред:

- Излишняя вера в чужую силу приводит к иждивенчеству: умственному, физическому. Человек не развивается. Что глупо. Например, сколько икон в машине не повесь, хорошим водителем без прохождения автошколы не станешь. Или, если человек поднимал 60кг, то с крестиком на шее он 120 поднимать не станет.
- Лазейка для самообмана: «Да я грешу. Но если покаюсь, меня бог простит». Про таких говорят: «У него на шее крестик, а в душе нолик».
- Лазейка для уклонения от совершенствования образа жизни. В вышеприведённом примере спокойного обдумывания в храме, если человеку придёт в голову толковая мысль, он подумает: «Это бог мне подсказал. Спасибо, великий боже». Нет, это мозг получил возможность спокойно поработать. Так может стоит почаще искать возможности для спокойного мышления: например, выезжать на природу? Но нет, человек будет придерживаться такой линии: «Когда мне нужно будет решение, замысел, я снова приду в

храм, и мне бог подскажет».

➤ Лазейка для уклонения от решительных действий: «Вот появится скоро посланец божий, начнёт борьбу с антихристом и мы с ним поднимемся». А что мешает без посланца божьего подняться на борьбу с антихристом? Ну или хотя бы бороться с теми проявлениями зла, которые окружают нас в повседневной жизни?

➤ Излишняя набожность подавляет здравый смысл. Не говоря уже о чувстве юмора и остроумии. Чувство юмора к себе, окружающему миру – признак здравомыслия, а значит высокого уровня умственного развития. Отсутствие критики и высмеивания вредит и церквям: без критики они начинают скатываться в разврат и злоупотребления.

➤ Полное отрицание «я». Это так же вредно, как и эгоизм. Должна быть золотая середина. Отрицание «я» вызывает равнодушие к собственному развитию и самосовершенствованию. Если оттолкнуться от религиозных догм можно так сказать:

- Бог дал тебе тело. Наверное ж не просто так? Ведь бог мудр. Он ничего просто так не делает. Так развивай его. Опять же: если с антихристом нужно будет сражаться, какой от тебя толк, если ты хилый?

- Бог дал тебе разум. Зачем? Чтобы ты мог бороться с лукавым. Так совершенствуй его и борись с лукавым везде, где только видишь его козни.

Так есть бог или нет? А какая разница? Рассмотрим возможные сценарии:

Существование бога/поведение человека	Человек живёт по заветам добра	Человек живёт по заветам зла
Бога нет	Наслаждается протекающим через него потоком энергии при жизни	Страдает от одиночества или узкого круга общения + от малых оборотов энергии
Бог есть	То же + после смерти попадает в рай	То же + после смерти попадает в ад

Таким образом, вера в бога – это самовнушение для тех, у кого собственного ума и/или воли не хватает, чтобы жить в этом непростом мире. Но это самовнушение достаточно действенно. А значит имеет право на существование.

Божественные чудеса

Некоторые скажут: «А как же чудеса?». Разберём некоторые:

1) «Изгнание бесов». Действительно есть священники, которые молитвой уменьшают психическое и умственное расстройство одержимых. Их называют «экзерсистами». Однако: во-первых, они существуют в разных верованиях, а значит не приходится говорить, что одна вера более истинная, чем другая; во-вторых, экзерсисты есть и не среди священников, поэтому не приходится говорить о том, что это бог излечил.

Что же это тогда за бесы такие? Науке это пока неизвестно. Можно изложить следующие версии:

➤ Это сильное расстройство энергетики, которое вызывает ненормальное физическое и психическое поведение, бред. Экзерсисты – люди с сильной энергетикой – приводят в порядок энергетическую систему одержимого, и его мозг получает возможность начать восстановление.

➤ Духи – это сгустки энергии. Они действуют на энергосистему человека так же как случайный заряд на провод связи – дают помехи.

2) Привидения и прочие барабашки. В наше время они почему-то не встречаются. А почему встречались раньше? Во-первых, при освещении факелами, лучиной чего только не

увидишь. Во-вторых, периодически случались отравления спорыньей – и тогда уже начинались галлюцинации.

3) Мироточащие иконы. А также многие другие механические «фокусы» давно раскрыты.

4) Весть об исцеление после молитвы. Это пиар. Запускается слух – и пошёл гулять. А бабки и тётки усердно его передают, потому-что:

- чисто по-женски хочется поговорить;
- хочется привлечь к себе внимание.

5) Действительно действующие молитвы. А также другие виды заклинаний. Они вполне могут действовать – почему, объясняет НЛП. Их действенности сильно способствует то, что человек уже настроен им подчиниться.

6) «Святая книга». Если почитать святые книги, причём самостоятельно и целиком, то выявляешь ряд неприятных фактов:

➤ Их писал не бог (не Христос, например), а люди: пророки, апостолы, и так далее. А значит уже могут быть искажения.

➤ В них много внушения, прямого указания, без логического обоснования. «Так сказал бог, и точка».

➤ Многие откровения – вообще бред воспалённого разума, по сегодняшним меркам.

➤ Священники на проповедях что-то умалчивают, а на чём-то заостряют внимание. Например, возьмём христианскую Библию. Во время Пасхи отовсюду слышно: «Христос проповедовал против власти Рима, за это его схватил Понтий Пилат и казнил». Читаем Библию:

«Новый завет. От Матфея. Глава 26. Стих 59: «Первосвященники и старейшины и весь синедрион искали лжесвидетельства против Иисуса, чтобы предать его смерти».

В целом в откровениях видно: были уже какие-то священники до прихода Иисуса, они погрузились в духовный разврат, Иисус их жёстко критиковал, они его решили устранить как политического противника, Пилат не слишком желал его казнить, но провокаторы в толпе своими криками склонили его к этому.

Конечно священники не хотят, чтобы у их прихожан даже мысль появлялась, что священник может жить несправедно. Поэтому они в проповедях искажают святое писание – гореть им в аду.

То же и Коран: можно прочесть его так, чтобы «пойти с войной на неверных», а можно так, чтобы жить в мире и согласии.

7) Крещение. И прочие обряды обращения в данную веру. Считается, что оно наделяет человека защитой. Но практика показывает, что это не так. После крещения у человека не прибавляется ни ума, ни силы, ни удачи. В лучшем случае, можно предположить, что в ходе крещения человек подключается к эгрегору данной веры. Что опять же даёт только возможности, а не сразу прибыль. К тому же, чтобы человек подключился к эгрегору, он должен сознательно верить в данного бога и желать вступить в данную церковь. А крещение младенцев – это просто уловка по количественному увеличению паствы.

Польза и вред от веры для государства

На общественном и государственном уровнях на протяжении истории верования, как и любые замыслы, использовались, и сейчас используются как в хороших, так и в плохих целях.

В хороших:

- Воодушевляли на борьбу с врагом.
- Внушали жить по заветам добра.

В плохих:

- Для обогащения священников. Некоторые церкви напрямую созданы для этого. У нас их

называют «баптисты», «адвентисты», «буддисты». Стоит оговориться, что течений веры много, и даже в рамках одного течения не стоит все церкви оценивать «под одну гребёнку».

- Для оправдания нынешнего положения простых тружеников.
- Для оправдания захватнической войны.

Церковный маркетинг

Когда вера используется в плохих целях, появляется недовольство. Чтобы его не допустить или уменьшить, были созданы свои маркетинговые приёмы. Если трезво понаблюдать за деятельностью любой церкви, их можно выявить.

Рассмотрим некоторые из них.

1) Стратегия расширения, приводящая к необходимости сбора и сосредоточения средств. Это, к сожалению, дань нынешнему положению дел на Земле. Церкви вынуждены, как и государства, расширяться: кто-то ради нападения, кто-то – ради защиты.

2) Тактика выстраивания взаимодействия с местными светскими властями. Хорошо, если это делается для помощи в «очистке душ», плохо – если ради заработка.

3) Создание комплекса маркетинга, для продвижения своей веры и убеждения людей (продажи замысла):

- Товар. Например, рассказы, как будет хорошо, если начнёшь посещать храм.
- Цена. Ладно если священник честно просит пожертвования в силу возможностей дающего. Отвращение вызывают «прайсы» на услуги.
- Реклама. Листовки с приглашением прийти на службу.
- Пиар:

- Например, когда в 2005 году умер Папа римский Иоанн Павел II, об этом 2-3 недели «трубили» по всех мировых СМИ. Потому что человека жалко? Нет. Потому что он сделал много благих дел? СМИ не назвали ни одного определённого. Просто появился «информационный повод».

- Другой пример – периодически появляющиеся новости и передачи о расшифровке тайных смыслов священных книг. Если учесть, что уже которое десятилетие всё расшифровывают-расшифровывают, да не вырасшифруют, можно предположить, что это «надуманные информационные поводы».

- Акции. Привоз мощей святого.
- Вспомогательные средства для продажи, направленные на подавление работы разума:
 - обряды, вводящие в транс;
 - мерное чтение молитвы;
 - огромные размеры храма – подавление личности;
 - запах благовоний;
 - лики святых, смотрящие со всех сторон.

Как это действует на человека хорошо показано в фильме «Гардемарины, вперёд» (1987, реж. С. Дружинина) в сцене, где Софья поступает в монашеский скит. Софья находится в комнате, где постоянно монашка читает молитву. Это не даёт сосредоточиться. Потом приходит мать-настоятельница и даёт подписать бумагу, согласно которой всё имущество Софьи отойдёт скиту. Женщине вообще трудно отказать, когда её настойчиво просят. А тут ещё и повод благой, и мозг отключен.

Изживание веры

Вспомним хорошую сторону верований. Именно из-за её существования, а также из-за того, что вера является одним из объединяющих людей фактором (движущей силой, по-русски, в данном случае), мировая финансовая мафия старается всемерно их изжить. Больше всего достаётся православной вере: в любой войне её храмы разрушают. Католическую и протестантскую планомерно:

- Душат за счёт изменения образа жизни людей. Например, пошаговыми запретами:

- в Бельгии попали под запрет слова «Пасха, Рождество, День всех святых, карнавал»;

- в Великобритании запретили носить нательные крестики.

➤ Извращают. Появляются церкви с сумасшедшей архитектурой и отделкой; священники, приветствующие однополые браки, и тому подобное.

Меньше пока достаётся Исламу. Потому что его последователи – это «горячие южные парни», которых необходимой трактовкой Корана можно направить в экстремистские движения.

Буддизм же Западные манипуляторы используют для разжижения мозгов и внушения безволия, безынициативности. Потому что это плохая вера, философия? Нет. Потому что он до сих пор толком до конца не осмыслен. А всё непонятное легко использовать во зло.

А на что хотят заменить веру? На неоязычество: с культурами зла. И это гораздо проще, чем создавать «доброую» веру. Ведь по злему пути человеку идти легче.

3.2.1.5 Национальный вопрос

Существование национальностей, как и любой другой разницы между людьми, манипуляторы используют, чтобы стравить людей.

Использование неприязни к евреям

Евреи с древних времён -- инструмент, жертва в руках наднациональных правителей. Их используют для захвата и удержания власти по следующей схеме.

1. Национальный правитель под воздействием манипуляций объявляет гонения на евреев в своей стране. Манипуляции, например:

- прямое указание мировых банкиров;
- советы приближённых государя – агентов влияния;
- провокации, в которых обвиняют евреев.

2. Граждане титульной национальности проводят гонения: погромы, отъём имущества, ограничение на занятие должностей, закрытие синагог и так далее. Причём этим грязным делом обычно занимаются низкие люди, которые к грабежу с удовольствием добавляют личные издевательства.

3. Евреи обижаются на титульную нацию, так как:

- гонения несправедливы;
- отношение низких людей они воспринимают за отношение к ним всей титульной нации.

4. Начинают самоорганизовываться для защиты. Цель очевидна: взять под свой присмотр чиновников и государя. Создают тайные общества, которые применяют все возможные меры политической борьбы. Стоит ещё заметить, что: то ли по недомыслию, то ли совсем наоборот, евреям в древности запрещалось заниматься обычными ремёслами, а только торговлей и ростовщичеством. В результате чего к нынешнему времени они сосредоточили в своих руках огромные богатства, стали главами крупных предприятий и банков. Большая часть мировой финансовой мафии – евреи. Имея такие деньги, можно проводить любые манипуляции.

5. Через какое-то время на всех значимых должностях в государстве находятся евреи. А там где это чревато взрывом негодования титульной нации, на значимых должностях находятся зависимые от евреев руководители.

Так как евреи живут везде, и многие из них пропитаны духом обиды на другие нации, мировая финансовая мафия всегда и в любом государстве может найти себе помощников. Причём для поддержания этого чувства не брезгует периодически устраивать гонения на евреев - простых тружеников. По нынешним временам, для этого создаются целые теории, общественные движения, книги, сайты. Рассмотрим следующий пример. С целью подтвердить стремление евреев властвовать над всем человечеством часто можно встретить следующую подборку ссылок на Библию:

«Ветхий завет. Пятая книга Моисеева. Второзаконие.

23.19 Не отдавай в рост брату твоему (по контексту – иудею) ни серебра, ни хлеба, ни чего-либо другого, что можно отдавать в рост;

23.20 Иноземцу (то есть не иудею) отдавай в рост, а брату твоему не отдавай в рост, чтобы Господь Бог твой благословил тебя во всём, что делается руками твоими на земле, в которую ты идёшь, чтобы овладеть ею».

28.12 И будешь давать займы многим народам, а сам не будешь брать займы (и будешь господствовать над многими народами, а они над тобою не будут господствовать).

Книга пророка Исаяи

60.10 Тогда сыновья иноземцев будут строить стены твои, и цари их – служить тебе.

60.11 И будут открыты врата твои, не будут затворяться ни днём, ни ночью, чтобы приносимо было к тебе достояние народов, и приводимы были цари их.

60.12 Ибо народы и царства, которые не захотят служить тебе, погибнут, и такие народы совершенно истребятся.»

Заглянем теперь в самую Библию.

Ветхий завет. Пятая книга Моисеева. Второзаконие.

Глава 23 содержит ряд общих указаний по жизнеустройству. Там не говорится прямо, что это указания по захвату других народов. Общий контекст как главы 23, так и всей Библии говорит: «Поступай, как сказал бог. Тогда он тебя будет любить и наградит всеми возможными благами». А вырывая строки их контекста, можно придумать всё что угодно. В том числе, кстати для обмана самих евреев и других верующих.

Глава 12 пункт 28 полностью звучит так:

«Откроет тебе Господь добрую сокровищницу Свою, небо, чтоб оно давало дождь земле твоей во время свое, и чтобы благословлять все дела рук твоих: и будешь давать займы многим народам, а сам не будешь брать займы.»

То есть в полном смысле пункт трактуется так: «С божией помощью, в сельском хозяйстве всё будет так хорошо, что и себе хватит, и ещё в долг будешь давать. А самому в долг брать не будет нужды».

Книга пророка Исаяи

Глава 60. Содержит воспевание Иерусалима. В том числе и уверенность в том, что в будущем он станет мировой столицей. Плохо ли это? Смотря какой ценой это будет достигнуто. Исаяя так же утверждает, что это будет ниспослано богом, если жить благочестиво. Вообще нужно заметить, что подобные воспевания своего государства и его великого будущего содержатся во многих современных идеологиях – должны же граждане понимать, ради чего они трудятся. Однако эти идеологии мы не считаем захватническими.

Можно конечно спорить о переводе и трактовках. Библия написана общими фразами – её трактовать можно как угодно. При желании – хоть под освоение Марса подвести. И спорить по ней можно до бесконечности. Поэтому, прежде чем вспылать «гневом праведным», необходимо глубже изучить сам вопрос и первоисточники.

Вечные гонения – часть культуры евреев, и эту часть некоторые из них смакуют с удовольствием (самоманипуляция «упиваться жалостью к себе»).

Кроме чувства обиды путём различных манипуляций вроде «посвящения в тайну» внушается, что евреи лучше других людей, что они «избранная нация». Стратегически, до них доводится мысль: «Вот захватим власть во всём мире, и будем жить хорошо». Если задуматься: да, гонения прекратятся, но денежное расслоение никуда не денется. И государи-евреи будут проводить против своего народа всё те же манипуляции, направленные на сохранение выгодного им положения дел. Кто был «пешкой», «пешкой» и останется.

На тактическом уровне эта манипуляция поддерживается вспомогательными, направленными на ограничение кругозора: культ вещей и денег, психология вечной войны, религиозный догматизм.

Лица кавказской национальности

Если определить точнее сложность: «лица кавказской национальности, которые живут в преимущественно славянских населённых пунктах и ведут себя менее культурно, чем большинство славянских жителей данного населённого пункта». Ведь есть среди нас кавказцы, вполне культурные и образованные: с ними трудностей возникает не больше, чем с любым другим человеком. А прочему возникают трудности с «менее культурными»?

1. А потому что славяне ослабли и стали малодушными: они не высказывают недовольство, а только «шипят». В том числе не останавливают силой зарвавшихся «хачей».

2. Видя слабость славян, кавказцы закономерно наглют. Нужно заметить, что не все. В любом народе есть люди, которые хотят потешить самолюбие за счёт издевательств над другими людьми. Есть такие и среди кавказцев – их вызывающее поведение в первую очередь и бросается в глаза.

3. Кавказцы, как и любой человек, приехавший в чужой город в поисках лучшей доли, усердно трудятся – и со временем получают доход и занимают положение в обществе лучше, чем многие местные жители. Последних это обижает, хотя им никто не мешает бросить пить и дурить и взяться за работу.

4. Успеху кавказцев способствует сплочённость и взаимовыручка: как физическая, так и денежная. Если у славянина с кавказцем назревает драка, то за спиной кавказца тут же, как из под земли, появляются его земляки. А из-за спины славянина земляки начинают расходиться – «а вдруг меня заденут».

5. Некоторый, действительно, одеваются безвкусно, не следят за личной гигиеной. Но почему-то на таких кавказцев обращают больше внимания, чем на таких же славян. А видел кто-нибудь пьяного кавказца спящего на скамейке? Или валяющегося под забором? Или обоссавшегося?

Таким образом, местные жители-славяне не выстраивают отношения с кавказцами, не направляют их в нужное русло взаимодействия, а копят малодушную злобу. На всякую грязь в душе найдётся манипулятор. В данном случае манипуляторы стремятся вызвать всплеск этой злобы. Примеры.

- В торговле. Торговцы-славяне в целях передела зон влияния могут устроить погром торговцев-кавказцев. Даже если последние -- законопослушные граждане и свой успех в торговле заработали честным трудом. То есть торговцы-славяне своё неумение торговать пытаются возместить манипуляцией.

- В общественных отношениях. Славян и кавказцев стараются сравить, чтобы убедить россиян в стратегическом замысле: «Кавказ нужно отделить от России – от него только зло». С этой целью в СМИ постоянно раздувается любое происшествие с участием кавказцев чуть ли не до масштабов 3-й Чеченской войны.

Национальный замысел (идея)

Так как чёткого определения у этого понятия нет, то и все разговоры о национальном замысле обычно размыты и кончаются ничем. Кто-то рассуждает о культуре, кто-то о предназначении нации. Хорошо ещё, если предназначение определено созидательным: «спасти весь мир», «помогать угнетённым» и тому подобное. А то ведь есть и разрушительные предназначение: «всех подчинить», «всех уничтожить, чтобы остались только мы, избранные» и так далее.

Отсутствие чёткого определения национального замысла даёт прекрасные возможности для манипулирования в этой области. Цель манипуляций: стравливать нации. Тем самым проводя в жизнь подход «разделяй и властвуй». Он воплощается следующими способами:

- Открытое настраивание одной нации против другой.
- Направление одной нации против другой под прикрытием благопристойных отговорок. В том числе заложенных в предназначение нации.

Примеров тому достаточно много в окружающем мире. Поразмышляйте лучше над

предназначением своей нации.

Самоопределение наций и этносов

Часть национального замысла. Само по себе самоопределение нации – хорошо дело. Плохо, когда его используют против государства, других наций. Западные манипуляторы любят разыгрывать эту карту. По такому сценарию, например, была развалена Югославия. Суть манипуляции состоит в следующем. Данной нации или этносу через СМИ внушается, что другая нация или этнос её подавляет и не даёт самоопределиться. Причём, что стоит за последними двумя глаголами не сразу и поймёшь.

Права равные? Равные.

Образование доступно? Доступно.

Национальный язык, обряды и верования не запрещены? Не запрещены.

Деловые люди имеют возможность работать по всей стране? Имеют.

Депутаты от данной земли, нации представлены в верховных органах власти? Представлены.

Что ещё нужно?

Однако через СМИ путём раздувания и передёргивания создаётся картина, что данная нация угнетена. Параллельно создаются экстремистские организации – придурков можно найти везде и всегда. Со временем экстремистские организации начинают действовать:

1. Призывают к независимости от других земель.

2. Устраивают вооружённые провокации.

Западные манипуляторы помогают им следующими путями:

- наставляют как действовать;
- снабжают оружием;
- угрозами мешают правительству подавлять сепаратизм.

Если данной земле удалось получить независимость, то сначала это вызывает бурную радость. Но через неделю-две хмельной угар проходит, и оказывается что нужно выстраивать собственную экономику. А это непросто: ресурсы есть не все, внешнюю, уже, торговлю нужно выстроить. Нужно иметь полный набор собственных госорганов и армию – а это всё нахлебники. На всё это денег просто не хватает – и приходится идти к Западным манипуляторам в кабалу.

Мультикультурализм

Шикарная континентальная манипуляция по возрождению нацизма.

В Европейский союз свободно допускается большое количество иммигрантов из африки и азии. →

Что такое «большое»? Это больше, чем есть работы. Самим европейцам работы не хватает, а тут ещё и иммигранты. →

Более того им даются равные права с европейцами на получение денежного пособия – то есть иммигранты прямым образом живут за счёт работающих европейцев.

Более того от них не требуется уважение к культуре Европы. Они могут вести себя как хотят, в том числе, если их поведение является некультурным с точки зрения европейца. Это называется «мультикультурализм».

Более того им прощается мелкое хулиганство в школе и на улице. Под предлогом: «Ну они же вырвались из голода, войны. Нужно их понять и простить». →

Иммигранты быстро наглеют, что вполне закономерно. →

Европейцев это тихо бесит. Но бороться с некультурным поведением «понаехавших» мешает и малодушие, и закон. Закон на стороне иммигрантов. → В силу чего в рамках закона создаются «ультраправые» – нацистские политические партии. И они планомерно получают всё больше мест в парламентах стран Евросоюза. →

А уж направить их против России – дело техники – «политтехнологии». Как это

сделать, например, было показано на Майдане 2013-2014 года. Под воздействием ораторов толпа сначала кричала:

«Украину – в ЕС!»

Потом: «Зэка – геть!»

Потом: «Ре-во-лю-ция».

Потом, собственно, революцию и устроили. С националистическим оттенком.

То есть на Украине была проведена репетиция захвата власти фашистами. По такой же схеме мировые банкиры поставили Гитлера во главе Германии: он обещал немцам работу и возвышение нации. Глядя на протекающие в Европе политические процессы, видно, что вполне можно ожидать новый «крестовый поход» на Россию в 2041 году. Причём с украинского плацдарма. В Украине, кстати проскакивала новость, уже и концлагери строятся.

Интересно, европейцы, поддерживая украинских фашистов, не боятся, что такие же перевороты произойдут у них?

3.2.2 СМИ: превращение в «разносчиков заразы»

Большая часть мира нам известна по информации из СМИ и произведений культуры (книг, фильмов, музыки, картин, танцев и так далее). Они складывают наше мировоззрение. Соответственно, они могут подавать нам информацию, которая облегчает манипуляции. На сегодняшний день – вообще создавать несуществующую действительность. Подобное влияние называется «манипулирование сознанием». В данном разделе рассмотрим манипуляции СМИ.

Замечу, что и большая часть содержания раздела 3 создана на основании информации полученной из СМИ. Поэтому возможно, что это неправда или искажённое восприятие действительности. Тебе решать. Тебе проверять. На то у тебя и голова.

Умственные

Стратегическая задача данного СМИ – создать ту картину мира, которая выгодна его хозяину. Если у хозяина несколько СМИ, то у человека создаётся иллюзия объективности: ведь он получает одну и ту же информацию из разных источников. Это касается как отдельного события, так и стереотипов. Применяются для этого все умственные манипуляции. Для создания и изменения стереотипов используется планомерное множественное воздействие: оно было показано в схеме в главе 2.2.4 про пиар. Приведём практические примеры по некоторым из них.

Прямая ложь

На сегодняшний день она возможна благодаря:

1. Безнаказанности. Говоря на блатном жаргоне «сильной крыше». Например, украинские СМИ что угодно могут писать о России – никто ж не накажет.
2. Простому приёму: «источник пожелал остаться неизвестным».

Подтасовка фактов

То есть из ряда действий в рамках одного события выделили и составили в целостную картину. Или из ряда событий выделили выгодное. Например, отчёт феминисток об угнетении женщин в данной стране. Читаешь их, и «слёзы катятся по щекам»: и бьют, и не дают высокооплачиваемой работы, и алименты не платят несчастным женщинам. Только почему-то в отчётах не отмечается, на сколько каждая из исследуемых женщин виновата в своей беде, что она сделала, чтобы улучшить своё положение.

Надо заметить, что проправительственные СМИ подтасовкой пользуются не меньше, чем оппозиционные – что снижает доверие и к проправительственным СМИ, и к правительству.

А задумывались ли вы над тем, что и поисковые серверы могут небеспристрастно работать?

Умолчание

Что мы знаем, например, про страны Африки? Ну, что там негры бегают в набедренных повязках. И ещё там иногда вспыхивают кровавые войны, и тогда негры бегают в камуфляже и с «калашами». А ведь там немало вполне высокоразвитых государств, которым и мы можем позавидовать. Например, ЮАР, Ангола, Гана, Экваториальная Гвинея живут вполне зажиточно.

Манипуляторы специально не дают эту информацию широкому кругу граждан. Зачем? Когда президент нашего государства едет в Африку выстраивать деловые контакты, оппозиционные СМИ начинают исходить желчью: «Нашёл с кем контакты выстраивать. С чумазой Африкой! Нет что бы дружить с развитым цивилизованным Евросоюзом». А то, что этот «цивилизованный Евросоюз» (тогда ещё просто Европа) растерзал Югославию, создал условия для тысяч смертей Югославов, СМИ опять же умалчивают.

Ладно далёкая Африка. Что мы про Казахстан знаем?

Отвлечение

Летом 2011 года Европейские СМИ подняли панику по поводу того, что в Германии в овощах была обнаружена бактерия e-coli. Цели этой манипуляции:

Основная. Отвлечь внимание от захвата НАТО Ливии.

Дополнительная. Уменьшить импорт испанских овощей в Германию. Писалось, что «предположительно, бактерия была привезена в испанских овощах».

Отвлечение от сути

Например, новости о поездках президентов. Их содержание: «Встретились, посетили памятники, детский дом. Поиграли с собакой принимающего президента. Провели встречу «без галстуков». Ну и что? А суть? Зачем приезжал, до чего договорились? Это пример простой траты времени.

Иногда от сути уходят в поверхностные, маловажные вопросы, чтобы скрыть суть неприятную. Например сообщают: «Подписаны договоры о международном освоении данного месторождения. Что имеет ряд взаимных выгод: выход на новые рынки, создание новых рабочих мест. Кроме того будут учтены экологические требования: при добыче будут применяться самые современные технологии, которые позволят сохранить окружающие природные ландшафты». Ну и что? А суть? Кто чего и сколько планирует добывать? Кто и сколько за это получит? А может это «сотрудничество» сведётся к тому, что у нас полезные ископаемые будут вывозить по полцены? И рассказ про экологию – это просто отвлечение.

Обобщение

В кадре частый дом с бассейном. Корреспондент говорит: «Вот, эта страна пошла по пути реформирования (перестройки, по-русски) экономики, и теперь большинство граждан живёт в таких домах». Уточнить правоту своих слов в статистике он явно не удосужился. Даже в зажиточной Европе большинство домов без бассейна. Хотя, я тоже не удосужился проверить свои слова – так опёрся на субъективное мнение, сложившееся в ходе поездок.

Манипуляции заголовками

Например, на момент написания книги Донецкая и Луганская область боролись за свою независимость от Киева. Что мы видим в заголовках:

Пророссийские СМИ: «В ходе карательной операции в Славянске...»

Прозападные СМИ: «В ходе антитеррористической операции в Славянске...»

Другой пример «Марш миллионов». Даже по информации самой оппозиции, количество участников митингов после выборов в Госдуму и Президента РФ не превосходило 200 тысяч по всей стране и 150 тысяч в Москве. Но при этом они заявляли: «Россияне придавлены страхом и репрессиями. Поэтому каждый участник митинга выражает мнение миллиона». Проправительственные СМИ с издёвкой писали: «Из города Краснодар, населением 746 тысяч человек, в Москву на Болотную поехали аж 62 миллиона».

Почему же было взято такое название для этого движения? А для помещения в заголовки Западных СМИ. Чтобы Западным читателям и зрителям казалось, что миллионы Россиян выступают против своей власти.

Подмена фактов мнением

Про те ж события в Юго-восточной Украине. Появляется новость: «По мнению украинского генштаба, Россия сосредотачивает свои войска рядом с границей Донецкой области для входа в неё». Уже на следующий день появляется множество новостей «Россия собирается ввести войска в Донецкую область».

Мнение эксперта

К сожалению, в наше время в таковые записывают кого угодно. Для значимости могут добавить пару регалий. Но даже если человек действительно знаток, ещё не значит, что он

будет говорить честно и объективно.

Мнение простого человека

А у него откуда объективные знания о данном вопросе? Да и покажут конечно того, чьё мнение совпадает с заданием манипулятора. Сейчас СМИ опустились до того, что обращаются к информации из соцсетей и блогов. А ведь там вообще кто и что угодно пишет.

Срочный репортаж с места событий

Это подчёркивают, в том числе, чтобы вызвать мысль: «Репортаж срочный – значит правдивый. Ведь нельзя так быстро что-то срежессировать». Можно. И само событие может быть подстроено. И процессом управляют: репортёр, оператор, режиссёр. Они возьмут в кадр то, что нужно.

Пример тому – освещение событий на Майдане в 2004-2005, 2013-2014 годах. Если сравнить истории представляемые прозападными и пророссийскими СМИ, складывается ощущение, что новости идут из разных мест города.

Прямой эфир

И прямой эфир, в том числе реалити-шоу, не отображают действительность:

1. Все равно есть режиссёр, который даёт указания что снимать, куда направлять камеры, когда делать перерыв на рекламу и так далее.
2. Будет монтаж, иначе будет скучно.
3. Физически невозможно вывести весь объем видеозаписи в эфир.
4. Даже неактёры, видя камеру, меняют свое поведение: «работают на камеру».

Во время свержения законной власти в Ливии в 2011 году Западные СМИ не раз уличались в оглашении заведомой лжи, выгодной в данный момент с политической или военной точки зрения. Пожалуй, крупнейшей манипуляцией была инсценировка: в Катаре была построена копия центральной площади Триполи («Зелёной площади») и на ней заснято крупное скопление «ливийцев, ликующих по поводу свершения Каддафи». В разоблачающих статьях были отмечены с десятков неувязок, вскрывающих инсценировку. Но Западный зритель этого не знал – он принял это за настоящий митинг.

Создание «вечного сегодня»

Новости постоянно меняют тему, быстро переключаются с одного события на другое. Это делается с целью не дать человеку сопоставить информацию об одном событии – и за счёт этого выявить манипуляцию. Действительно, вспомните хотя бы вчерашние новости.

Современные новости превращают нас в шизофреников (от греч. Schizo – расщепляю, phren – ум).

В самом деле, сегодняшние люди ведут себя как дурачки: «А, такая новость. Ой, что ж там творится! А, уже другая новость. А, ещё новость». Ещё смешнее выглядят люди – причём это, в основном мужчины – которые с умным видом от себя вещают то, что услышали в новостях, вычитали в статьях, и тому подобное. В этом случае они как женщины: просто переливают из пустого в порожнее. Но при этом наслаждаются своим умом и значимостью.

Психологические

Это СМИ любят. В первую очередь, ради привлечения аудитории. А во вторую, по указанию хозяина, – ради манипуляций.

Подавление разума

Например. Телерепортёр говорит: «Экономический кризис серьёзно затронул эту страну». В кадре показывают нищего худого ребёнка на фоне какой-то развалюхи. У нас в

голове сразу появляется мысль: «Все жители этой страны нищие и живут в таких развалах». В пору задуматься: «А стоит ли судить обо всей стране по одному человеку». Но жалость к ребёнку подавляет разум.

Преувеличение

С упором на чувства: «реки крови текут по Майдану!».

Истерия

«Раздувание из мухи слона» чувственными воздействиями. Например, истерия с «птичьим и свиным гриппом». Каждый день приходят сводки как с фронта:

- Умерли ещё два человека.
- Данная страна запретила ввоз свинины.
- Врачи не могут найти вакцину.
- Минздрав данной страны издал указание всем носить респираторы.

При этом в видеоряде показывают полные палаты больных, несущиеся с сиренами скорые помощи и тому подобное.

Хотя на самом деле от обоих этих гриппов людей умирает в тысячи раз меньше чем от обычного. В данном случае СМИ работали в экономических интересах:

- Птичий грипп был «раскручен» для продажи дорогой вакцины, что принесло миллионные прибыли фармацевтическим компаниям.
- Свиной – для запрета ввоза в Евросоюз мяса – с целью защитить своих производителей.

Энергетические

Постоянные плохие новости нагоняют на человека уныние.

«Разгромные» статьи, передачи, документальные фильмы – вызывают всплеск агрессии. Вот только куда эти информационные продукты предлагают выплеснуть эту агрессию?

Постоянные хорошие новости вызывают душевный подъём. Эта манипуляция может использоваться как во благо, так и во вред:

➤ Если в освещаемой области положение дел плохое, то человек из-за постоянных хороших новостей может потерять бдительность и не успеть собраться, чтобы защититься от манипуляции.

➤ Если положение дел в освещаемой области нормальное, то хорошие новости воодушевляют → повышается производительность труда, появляется гордость за эту область.

3.2.3 Экономика: грабёж

При цели поработить данное государство манипуляции в экономике сводятся к простым задачам:

- чтобы товаров и услуг произвели поменьше;
- и распределили их побестолковее.

Для этого проводятся следующие манипуляции нижестоящего порядка:

Вспомогательные манипуляции	
Руководители	Работники
1. Ухудшить качество работы, в том числе руководства = снизить производительность труда, в том числе управленческого.	
Принять меры для увеличения количества граждан, слабых на всех уровнях: физическом, умственном, психологическом, энергетическом. С целью взращивания: <ul style="list-style-type: none"> а) ленивого отношения к работе; б) управляемости через вредные привычки; в) лёгкой подкупаемости; г) предательства через малодушие и трусость. 	
Для достижения целей а) и б) задачи: <ul style="list-style-type: none"> ▶ разложить системы образования и воспитания всех четырёх уровнях человека на всех этапах его жизни: семья, школа, ССУЗ и ВУЗ, работа. ▶ разложить систему здравоохранения – в первую очередь, профилактических направлений; ▶ пропагандировать вредные привычки. ▶ энергетически опустошить: стереть представления о том, что можно вершить грандиозные дела. 	
Для достижения целей в) и г) задачи: <ul style="list-style-type: none"> ▶ разрушить понимание разницы между добром и злом; ▶ разрушить ум → разрушить понимание, что добро и зло возвращаются; ▶ взрастить эгоизм, изжить самопожертвование; ▶ взрастить «вещизм»: «материальные блага – наивысшие блага в человеческом обществе»; ▶ духовно разложить до состояния «нищих духом»: изжить понятия о трудовом героизме, высоком полёте мыслей и чувств. ▶ пропагандировать беспечную жизнь, в которой «всё само собой получается». 	
2. Ухудшить взаимодействие работников	
2.1 Выработать презрение к трудовому народу	2.1 Внушить, что все руководители воры и негодяи
2.2 Навязать ложные направления, способы управления.	
3. Не дать появиться лидеру, способному улучшить работу в экономике	
3.1 Поставить на все уровни власти людей: <ul style="list-style-type: none"> ▶ верных мировой финансовой мафии; ▶ глупых – не понимающих, что ими манипулируют. 	3.1 Уничтожить или не создавать «социальные лифты»: возможности появиться выдающимся людям из среды простых работников.
3.2 Появившихся лидеров подавлять как политических противников.	
4. Не дать появиться учёному, способному предложить полезную экономическую модель. Задачи: смотри пункт 3.	

Основные манипуляции	
Производство	Распределение
1. Производить меньше	1. Увеличить рассеивание: ▶ воровство; ▶ потери при перемещении.
2. Производить с как можно большей долей брака	2. Увеличить количество посредников: ▶ увеличение времени распределения; ▶ увеличение рассеивания, так как нужно содержать промежуточные звенья.
3. Производить дороже	3. Ухудшить обратную связь → способствовать пунктам 1-4 в производстве.
4. Внедрять как можно меньше новинок	4. Внедрять как можно меньше новинок
5. Уменьшить количество рационализаторский предложений → способствовать пунктам 1-4.	5. Уменьшить количество рационализаторский предложений → способствовать пунктам 1-4.

Рассмотрим некоторые манипуляции нижестоящего порядка, которыми воплощаются в жизнь данные манипуляции.

Направление экономики по ложному пути

Свободный рынок, нерегулируемый государством

В данном случае будем понимать: рынок – совокупность продавцов и покупателей определённого товара или услуги, ограниченная какими-либо организационными условиями. Например, есть рынок пшеницы данной страны – он отграничен от других стран законодательством. А есть мировой рынок пшеницы. Есть рынок одежды в данном городе – он отграничен транспортными возможностями от рынка одежды соседнего города.

Те, кто кричат, что «рынок должен быть абсолютно свободен от государственного регулирования, тогда цены будут наименьшими по закону спроса и предложения» проявляют себя экономически безграмотными. Даже в Западных книжках чётко написано: «Закон спроса и предложения идеально работает при соблюдении ряда условий:

- Товары у всех продавцов абсолютно одинаковы.
- Все продавцы и покупатели имеют полную информацию обо всех ценах.
- Продавцов и покупателей достаточно много, чтобы те и другие не могли между собою сговориться».

Согласитесь, что такое, вообще, бывает не часто:

1. Товары все кругом разные; продавцы всячески стремятся убедить, что их соотношение цена-качество наилучшее.

2. Информацию обо всех ценовых предложениях, зачастую, если и можно собрать, то это утомительно.

3. Всю историю продаж продавцы стремились сговориться между собою и взвинтить цены. Причём хитрости их нет предела. Ввело, например, государство ограничение наценки, так сети супермаркетов сговорились между собой продавать только импортную продукцию, потому что она дороже. При равных наценках с большей закупочной цены БОльшая прибыль

магазину.

И многие действия государства как раз-то направлены на приближение работы на данном рынке к идеальной работе закона спроса и предложения: это работа антимонопольного комитета, создание бирж, введение законов и инструкций о правилах проведения закупок и так далее.

А ведь есть ещё сложность некачественной продукции, мошенничества. Непорядочных продавцов лучше отсечь до продажи, чем потом бороться с последствиями их деятельности. Например, Минфин приостановил действие лицензии частной страховой компании, потому что у неё недостаточные денежные резервы (запасы, по-русски). В СМИ тут же появляются мнения критиков-нытиков: «Вот, государственная страховая компания натравила Минфин на частную, чтобы «потопить» её и остаться монополистом. ... Нужно приватизировать государственную страховую компания, тогда на рынке страховых услуг всё будет честно». Предположим, Минфин внял этим болтунам и перестал следить за денежным положением страховых компаний. Одна из них обанкротилась и, соответственно, не вернула привлечённые средства страхователям. Какое мнение появится в СМИ? Верно: «Минфин свои обязанности вообще не выполняет. Куда идут наши налоги? Почему держат в госорганах таких непрофессионалов. Почему допускают мошенничества на рынке страховых услуг и не защищают рядовых граждан?».

Обычно «знатоки»-блогеры не добиваются изменения подходов в работе госорганов, но они к этому и не стремятся. Они стремятся к тому, чтобы в душе у читателей остался осадок: «Опять у нас какая-то ерунда творится. Ну что за страна такая?»

Частный собственник лучше государственного

Практика приватизации в 90-х показала, что качество работы директора зависит от его деловых качеств, а не от вида собственности предприятия. Многие частники разваливали успешные предприятия от неумения работать. Видя, что дело «пахнет керосином», они продавали остатки, деньги – в карман -- и на Канары.

Приведём пример проще. В середине 2000-х многие проклинали работу ЖЭКов и воспевали ТСЖ: «Вот, оно из жильцов и для жильцов – не может работать плохо по определению». Что показала уже почти 10-летняя практика: качество работы что ЖЭКа, что ТСЖ зависит от руководителя, а не от организационной основы. Более того, периодически встречаются случаи, когда жители дома настолько безразличны к обслуживанию своего же дома, что ТСЖ даже не избирали. Где-то избрание ТСЖ превращалось в большую свару.

Большой вред для экономики наносит противоречие личных интересов частного собственника предприятия и интересов государства. Когда ему говорят: «Увеличь производство своего товара – это нужно государству». Он отвечает: «Государству нужно – пусть оно и увеличивает». То же самое со вложением средств в родную экономику. Родина – Родиной, а частник вложит деньги в ту страну, где прибыль будет больше.

Этим Запад очень энергично пользуется: в силу своей денежной мощи он способен предложить гораздо более выгодные способы вложения денег, чем страны ЕврАзЭС. А мощь страны – денежная, умственная, военная – не берётся из ниоткуда. Она складывается из мощи составляющих её предприятий. И если большая часть их них как черви точат экономику изнутри, то она такой трухлявой и получается – валится от одного щелчка. Поэтому государственные органы принимают предупредительные меры к тому, чтобы направить деловую энергию в русло, полезное данной стране, а не другой. Зачастую для этого приходится применять репрессии – тут уж как в армии: «Не доходит через голову – дойдёт через руки».

Кто-то может сказать: а зачем. К чему эта несвобода? Ну рухнет эта экономика, ну захватит нас другая страна:

– будем жить в более сильной экономике. Или

– уеду в страну с благоприятным экономическим положением.

Рассмотрим оба эти сценария в одном примере.

Ну, предположим, уехал жить за границу человек. Причём, пускай, даже богатый. И даже настолько богатый, что, при желании, может до конца жизни не работать. Купил себе дом в цивилизованном, законопослушном Западном государстве. Чем не счастье? Однако смотрим дальше. Могу случиться следующие неприятности:

- Зарабатывая деньги своим делом, он может столкнуться с недобросовестным соперником.
- Какой-нибудь финансовый воротила положит глаз на его капиталы.

В обоих случаях, пользуясь своими связями и положением в обществе, эти «акулы бизнеса» подкупают местных чиновников, те заводят уголовное дело на нашего «счастливчика» и арестовывают счета. В итоге он теряет или все деньги, или часть – чтобы откупиться.

«Это невозможно! – скажете вы. – Там же правовое государство!». А вы почитайте их же прессу и книги, посмотрите документальные фильмы. Под внешней цивилизованностью и благопристойностью на Западе скрывается крысиная борьба. И соперничество там «пострашнее перестрелки».

Что делать нашему эмигранту? Подать в суд? Но суд уже подкуплен более могущественным противником. Найти «связи»? У местного воротилы связи будут всё равно лучше, потому что он живёт там дольше, и это его страна. Что ещё можно? Устроить общественный протест? Но кто с ним объединится? Он там чужой.

Поэтому: где родился, там и пригодился. В своей стране, если кто-то действует против тебя нечестно, можно собрать сторонников и устроить сопротивление в каком-то виде. Это могут быть следующие уровни объединения: семья, круг друзей и родственников, предприятие, город, весь народ.

При нынешнем уровне развития людей для объединения полезны символы: фамилия, флаг, герб, место жительства, национальность, вера и тому подобное. Люди пока недостаточно развиты, чтобы объединяться и затем выплёскивать энергию в борьбу по велению разума. Поэтому мировая финансовая мафия пытается уничтожить, выхолостить объединяющие символы. Конечная их цель: смешать весь мир в безликую массу «без рода и племени» – чтобы у людей было как можно меньше поводов для объединения.

Нужно отказываться от тяжёлой промышленности. Современные экономики – это экономики услуг, высоких технологий и тому подобное.

Ну-ну. Пишет, например, программист программу для заказчика с другого конца света. А из чего сделан его компьютер? Правильно: из пластмассы и металла. А из чего сделаны провода, по которым бежит электричество? Правильно: из металла. А из чего сделаны станки, на которых произведён процессор этого компьютера? Правильно: из металла. А из чего сделан транспорт, который привёз этот компьютер, привёз продукты в ближайший магазин? Правильно: из металла. А из чего сделан стул, на котором сидит этот программист? Неверно. Из того же материала.

Но это частный пример. Для объективности можно обратиться к мировым статистическим данным и увидеть, что добыча полезных ископаемых, выплавка металла, производство в различных отраслях машиностроения только растут. Мы живём в материальном мире. Ни услуги, ни высокие технологии не могут существовать без материальных составляющих.

Нужно либерализовать финансовое законодательство – это привлечёт инвесторов

Под красивым словом «либерализовать» понимается «разрешить вывоз капитала», то есть денег. И под инвестором, конечно же, понимается производитель, который, конечно же, построит завод на земле данной страны и обогатит её:

-
-
- платой за землю;
 - налогами;
 - обучением рабочих и руководителей – то есть передаст им самые новые технологии управления.

Это миф от людей, которые не разбираются в рынках инвестиций в мировом масштабе. Не существует того положения, которое рисуют нам манипуляторы: «Вот сидят сотни инвесторов и только и думают: как бы это вложить в данную страну свои деньги. Ах, как она там без нас?» Построить завод – это очень серьёзное дело. И за таких инвесторов нужно соперничать с другими странами. Их нужно привлекать как покупателей – это очень сложный и кропотливый труд.

А легко придут финансовые инвесторы. С простой целью: заработать денег в данной стране и вывезти их. Кто-то зарабатывает честно, кто-то через финансовые пирамиды, но итог для страны один: до прихода такого инвестора в её экономике был больше денег, чем после ухода.

Уменьшение количества трудовых ресурсов

Достигается достаточно просто:

1. уменьшение рождаемости;
2. увеличение эмиграции.

Эмиграция, нужно заметить, во многом стимулируется (побуждается, по-русски, в данном случае). рекламой и пропагандой «райских» возможностей в приглашающих странах. Однако, как и всякие маркетинговые коммуникации, они преувеличивают, искажают, нагло врут. Попав в другую страну любой работник, в том числе высококвалифицированный, руководитель, учёный, с удивлением узнаёт:

- Если гражданин той страны, занимающийся той же деятельностью, имеет квартиру, две машины, дачу с бассейном и три кредитки, это не значит что иммигрант будет иметь то же. Особенно этому удивлялись эмигранты из СССР середины - конца восьмидесятых – они то привыкли к единой тарифной сетке.
- Ты никому не нужен. Более того, ты соперник местных работников.
- Во многих странах действуют ограничения, которые долго не дают вырваться с низкооплачиваемой работы. Например:
 - не работал в данной стране – не возьмут на работу в данной стране;
 - нет диплома об образовании в данной стране – не возьмут на работу – не заработаешь денег – не пойдёшь учиться – не получишь диплом;
 - нет гражданства – не можешь занимать ряд должностей.

➤ Внешний лоск многих жителей Запада – это вещи купленные в займ. И население там давно и плотно посажено на «кредитную иглу». Это заставляет работать «как белка в колесе» и снижает возможности увольняться в поисках лучшей работы.

Вы можете заметить: «Однако ж многие вполне хороши живут в эмиграции. Кто-то и дело там заводит, богатеет». Да, согласен, не стоит мои слова воспринимать с броском в крайность. Смысл в том, что эмиграция – не райское место, где тебя ждут с распростёртыми объятиями. А те, кто в эмиграции приживаются – это люди попавшие в окружение с приятным для них образом мышления, поведения. Всё зависит от людей. А не от небоскрёбов, поездов, магазинов, ресторанов и магнитиков на холодильник.

Есть ещё понятие «структурной нехватки»: когда в целом вроде людей в стране хватает, но не хватает специалистов по определённой профессии. Например, до сих пор, на постсоветском пространстве не хватает рабочих и инженеров, зато перебор с экономистами и юристами. Это инерция с 90-х, когда рабочие и инженеры сидели без работы. Хотя уже в 2000-х многие начали зарабатывать больше, чем юристы-экономисты. Не встречал информации, что это положение поддерживается манипуляторами. Но и государственные

органы предпринимают слабые меры по её перелому. А ведь это вполне возможно – нужна реклама и пропаганда. Только толковая, а не прямолинейная, вызывающая насмешку.

Уменьшение качества трудовых ресурсов

Беда не меньшая, чем снижение количества. В итоге приводит к уменьшению производительности труда → уменьшению выработки на 1 человека → уменьшению объёмов производства предприятия, отрасли, государства. И речь идёт не только о рабочих, но и о интеллигенции, полиции, военных, руководителях – обо всех гражданах, в том числе учащихся.

Для человека, как работника, важны высокие качества на всех уровнях:

- На умственном: чтобы знал своё дело и был сообразителен. В том числе:
 - На нравственном: чтобы работал добросовестно, не воровал.
- На физическом: чтобы был силён, вынослив и не болел.
- На психологическом: чтобы невзгоды не мешали уму и телу работать.
- На энергетическом: чтобы осваивать новые области, пробивать дорогу новшествам.

Соответственно, всех их манипуляторы стараются уменьшить. Рассмотрим некоторые течения в рамках этого направления.

Маразмы

Они озлобляют человека по следующим причинам:

1. Когда видишь, что плоды твоего труда не применяются или применяются исковеркано, руки просто опускаются.

2. Когда предприятие в трудном положении, большинство сотрудников готовы поднапрячься, чтобы из этого положения выйти. В том числе готовы работать «за идею» при небольшой зарплате. Но когда они видят, что смежные подразделения, руководство не используют этот запал, пекутся о своих интересах, злоупотребляют этим маленьким патриотизмом – и прочую недалёковидность проявляют, сначала появляется равнодушие, а потом злость.

Зачастую, кстати, действия руководства воспринимаются как маразм из-за недостатка информированности сотрудников об основаниях для их действий. Купили, например, новый станок. И поползли по заводу слухи: «А были более дешёвые предложения. А купили этот – явно за «откат». Хотя, возможно, более дешёвый станок был: с меньшим набором операций, менее долговечный, без гарантийного обслуживания.

Те же сложности возникают в отношении гражданина к действиям всех уровней руководителей: города, отрасли, области, страны.

Заваливание «бумажной» работой

Обычно сотрудники жалуются, что их начальство заваливает запросами различной информации, и они теряют большое количество времени на её подготовку, вместо работы с людьми. Однако это явление имеет две стороны:

1. Есть сотрудники, которые не хотят заниматься своими обязанностями. А чтобы их не наказали, подменяют работу её видимостью – информационной ширмой – документами. Создают множество всяких планов, инструкций, планов-конспектов и такого прочего, которые в действия не превращаются. Но зато руководству, проверяющим всегда можно сказать: вот сколько работы мы сделали – сколько планов и отчётов написали.

Если вышеописанный сотрудник является руководителем, то его образ работы становится обузой для подчинённых: он или донимает их постоянными запросами необходимых данных, или вообще поручает им самим составлять кипы документов. А сам уезжает заниматься «стратегическим планированием» – на охоту, на рыбалку, в баню.

2. Не всегда правы и критики «бумагооборота». Невозможно работать, руководить, вообще людям взаимодействовать без обмена информацией. Просто многие критики не умеют работать с ЭВМ – и находят себе подобное оправдание.

То есть должно быть разумное равновесие. Какое оно? Для каждого рабочего места своё. И чтобы его определить нужно добросовестное отношение к работе: в части постановки интересов предприятия выше собственных.

Подавление хороших качеств нрава, развитие плохих

Тот же энтузиазм до сих пор не восстановился в СССР-овских размерах ещё и потому, что сегодняшним работникам всячески внушают: «Не заботься о других, о своём месте работы, о государстве. Заботься только о себе. Никто больше о тебе не позаботится». То есть внушается эгоизм. Крайняя степень эгоизма – чванство. Оно здорово мешало развитию экономики и армии России в конце 19 – начале 20 веков. Что в итоге вылилось в неготовность к Первой мировой войне.

Однако начнём рассмотрение этого вопроса с уровня человека. Если человек злой, эгоистичный, глупый, слабый, вредный, трусливый и так далее – достигнет он успеха в делах? Нет. Потому что препятствия сам не одолеет, союзников не наберёт.

На уровне коллектива, общности:

если люди злые, эгоистичные,

если они не умеют выстроить взаимодействие друг с другом

– они не смогут объединиться для преодоления тех препятствий, которые одному человеку не под силу. Их конечно можно объединить денежными взаимоотношениями – но эти отношения можно в два счёта разбить манипуляциями.

А если отдельные люди, коллективы, общности сами слабы и плохо взаимодействуют друг с другом – это и есть слабость государства. А в итоге самим же гражданам хуже: в случае экономических или военных манипуляций всех перебьют поодиночке.

Безделье

Ничто так не развращает работника, как безделье.

В статье про энергетическое взаимодействие мужчины и женщины говорилось, что при выполнении работы человек собирает энергию, а потом её с силой выбрасывает. С силой – чтобы преодолеть сопротивление окружающей среды. Для этого нужно крепкое тело и соответственно подготовленная психика. Безделье же расслабляет человека на всех уровнях. И, когда снова нужно браться за работу, оказывается что человек не готов: ни умственно, ни физически, ни психологически, ни энергетически.

Кроме того во время безделья куда-то хочется деть свою энергию. А плохие дела-то легче делать, чем хорошие. И многие выбрасывают её в хулиганство, экстремизм, просто грязные поступки. Примеры последних направлений – боевики майдана 2013-2014 года и грязные комментаторы в форумах и блогах. То есть побездельничал человек, потом попробовал позаниматься злыми делами – и почувствовал, что это легко и интересно. И не напрягаешься, и оборот энергии какой-то есть. А если попасть на службу манипуляторам – то ещё и деньги можно получать.

Например, безработному предлагают: «Постой на митинге за такие-то деньги». Он согласится, потому что у него расслаблены:

- Ум – он даже не будет задумываться, зачем этот митинг, и к чему вообще приведёт данное политическое движение в будущем.
- Нравственность – какая разница, за добро это политическое течение или за зло? За интересы моей страны или против?

Поэтому бездельник, пускай даже добропорядочный сегодня, – бандит или разрушитель своей страны завтра.

Вышеупомянутое рассуждение больше касалось мужчин. Женщины же скатываются в развратные занятия: «сопровождение», проституция, п*рнография, п*рновидеочаты и так далее.

В том числе ради того и другого в странах, подвластных манипуляторам, поддерживается безработица. Это с одной стороны. А с другой стороны, есть большое

количество организаций, зазывающих безработных заняться неблаговидными делами.

Взращенные лень и самодурство

Сегодня в экономику вступают новые молодые кадры, которые ориентированы на развлечения, а не на работу. Это молодёжь 2000-х, взращенная на пропаганде Запада: «Зачем работать? Действительно, зачем работать? Живи в своё удовольствие. Ты никому ничего не должен. Развлекайся, езди по всему свету. А если кто-то заставляет тебя работать – так это он покушается на твою личность, на твоё собственное достоинство. Никто не имеет права тебе указывать». Пропаганда подобного образа жизни проводится через фильмы, книги, образовательные программы.

А почему молодёжь может себе позволить не работать? А потому что живут у родителей – и в холодильнике всегда что-нибудь найдётся. Некоторые ищут работу с такой зарплатой как у работника с 10-летним стажем. Ну а пока такой работы нет, бездельничают, сидя на шее у родителей.

И опять же, молодые специалисты, отказываясь толком работать, делают хуже, в первую очередь, себе. Они плохо осваивают свою профессию. А уже с 30 лет наёмный работник начинает сталкиваться с возрастными ограничениями. Наниматели не хотят брать:

➤ Неквалифицированных работников старше 30 на рядовые должности, требующие глубокого профессионализма. Если человек, формально имея специальность, к 30 годам её глубоко не освоил – значит он лентяй. За 12-8 лет стажа, он явно не одну сотню раз получал за это замечания – а значит научился огрызаться и самооправдываться. Это самодур на рядовой должности. Зачем такое «счастье»? Проще взять молодого специалиста, пускай даже без квалификации и выучить его в необходимом духе.

➤ Квалифицированных работников старше 40 на рядовые должности. Как ни крути, с 33 лет у человека начинается снижение энергетического запала. И начинает работать шутка:

«Молодой специалист не знает как работать.

Опытный специалист знает как работать.

Старый специалист знает как не работать».

➤ Работника, не имеющего выдающихся успехов в своей специальности, на руководящие должности.

И весь из себя гордый молодой специалист в 30 лет сталкиваются с тем, что он может найти только такую работу, где ему явно много не заплатят, да ещё и уволить могут в любой момент.

Застой в экономике

Стагнация, по-английски.

Застой и сопутствующая ему безработица заставляют людей хвататься за любую работу. А если уж нашёл работу, то держаться за неё обеими руками. В итоге меньшее количество людей полностью раскрывают свой набор способностей:

➤ не меняют нелюбимую работу;

➤ не меняют работу, когда уже переросли данный круг обязанностей.

А если отдельные работники не выкладываются полностью, то не выкладываются полностью и предприятия, и государство. Вспомним тех же европейских официантов-мужчин. Смотришь на них, и жалко становится: здоровый мужик, а занимается тем, что таскает тарелки.

Кроме недоиспользования профессиональных возможностей происходит ухудшение личности:

➤ кто-то из-за недовольства своей работой начинает открыто выражать злость;

➤ кто-то сдерживается, но из-за этого выгорает изнутри;

➤ кто-то смирился со своим положением – и медленно, но верно превращается в тьюфяка.

Ложные управленческие пути

Лучший профессионал должен стать руководителем

Пример. Лихого лётчика – лучшего в отряде назначают командиром отряда. Все благожелательно встречают эту новость: «Правильно, руководить должны лучшие – будет опыт передавать». Затем назначают командиром эскадрильи. И тут он чего-то начинает спиваться. В чём дело? А в том, что он ненавидит бумажную работу, а хочет в небо, хочет к людям. А руководство – это, в первую очередь, работа с информацией. А во вторую – уже с людьми, техникой. (Хотя количественное соотношение может быть и 10% к 90%, но расстановка значимости от этого не меняется). Вот и получается: что руководить должен тот, кто умеет руководить, а не летать. А как же обучение подчинённых, предотвращение обмана подчинёнными своего руководителя – для этого ведь руководителю нужно разбираться в технологии первого уровня. Рассмотрим этот вопрос:

1) Обучение подчинённых. Опять же, не всегда лучший профессионал является лучшим учителем. Хорошо, если в одном человеке совпадает как можно больше умений. Но если такого «многогранного» алмаза в коллективе нет, тогда лучших профессионалов приходится оставлять на рядовых должностях, а в учителя и руководители назначать тех, кто это лучше умеет.

2) Освоение технологии. Например, успешного директора швейной фабрики в рамках ротации поставили директором хлебозавода. Теоретически, ему вообще не нужно знать технологию хлебопечения. Ведь он не управляет производственной линией. Он управляет заместителями: по производству, по кадрам, по деньгам, главсчетоводом. Практически, ему нужно знать технологию, чтобы не было за его спиной воровства и мошенничества. Значит нужно как можно быстрее её освоить. Для этого нужно выбрать грамотных наставников из сотрудников – и директор, если он толковый, явно это умеет. А если он ещё и умеет выстраивать отношения с людьми, то ему сверх официальной технологии расскажут много чего неофициального.

Назначать рядовых сотрудников или руководителей из жалости, из недалёковидной справедливости

Хуже нет. Приведём пример из влияния феминизма. С точки зрения последнего, для восстановления справедливости и искупления вины мужчин за тысячелетнее угнетение женщин в высшем руководстве предприятий должно быть не менее 40% женщин. Хочется вспомнить классиков и спросить: «А 30% не помогут спасти мировую справедливость?».

Как говорилось в подразделе «мужчина и женщина», да, есть женщины, способные руководить не хуже мужчин. Остальных же ставить в руководство – только вред. Потому что:

1. Женщины инертны. Даже вступив в полосу трудностей, ничего не хотят менять. Срабатывает вечное женское: «А может оно как-то само рассосётся?»

2. Женщины трусливы. Если нужно устроить полезное нововведение, она этого будет бояться сердцем, хотя будет понимать необходимость умом.

3. Если женщина-руководитель ещё и самодура, то, потворствуя своим слабостям в п.1, 2, она подавляет инициативу подчинённых.

4. Женщины добры и слабонравны. Поэтому не проявляют жёсткости с подчинёнными → те расслабляются → производительность труда снижается → организация теряет конкурентоспособность.

Недобросовестная работа с информацией

Пример. Директор и начфин обсуждают казну предприятия на следующий год:

– Сколько запланируем на обновление автопарка 10 или 20 тысяч?

– А, давай 15.

За всеми цифрами стоят ресурсы, люди. За всей информацией в конце концов стоят материальные предметы окружающего мира. Поэтому вся интеллигенция, в том числе творческая, – это косвенные руководители. Вся, выданная ею информация отдаёт указание мозгу получившего её человека. Все материальны действия в конечном итоге влияют на экономику. А её состояние влияет на доходы интеллигенции. Для какого-нибудь руководителя или счетовода разница между цифрами 10 и 15 невелика. А для «начальника транспортного цеха» это может быть 10 и 15 автомобилей, для ребёнка – 10 или 15 конфет, для крестьянина – 10 или 15 гектаров.

То же касается и текстовой информации – например договоров. И всех прочих форм информации.

Попытки совершенствовать систему без совершенствования человека

Выше было показано, что как не совершенствуй законодательство в области закупочных конкурсов, их всё равно будут обходить. Более простой пример: если поставлено более производительное оборудование, ЭВМ, а люди не обучены на них работать – увеличится ли производство? Поэтому, совершенствуя любые системы, где задействован человек, необходимо совершенствовать и человека. Причём, как было показано выше – на всех уровнях личности. Более того, опережающее совершенствование человека позволяет экономить какое-то время деньги за счёт:

- Выявления неиспользуемых резервов. Обучили сотрудника лучше работать на ЭВМ → он стал работать быстрее → и новая ЭВМ уже не нужна.
- Выявления неиспользуемых резервов в тактическом и стратегическом масштабах. Наняли толкового сисадмина → он навёл порядок в персональных ЭВМ и в сети → скорость работы повысилась → и новые ЭВМ уже не нужны.
- Более грамотного подбора закупаемых товаров по соотношению необходимые показатели/качество.
- Энтузиазма. Не дают новых автобусов? Так давайте из двух стоящих на приколе один работающий соберём.

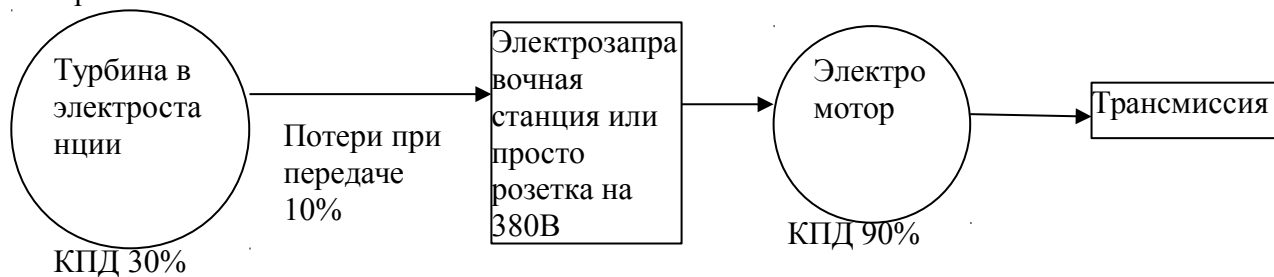
Опять же нужно помнить о равновесии. В СССР любили использовать энтузиазм без соответствующей технической поддержки. Это было доведено до масштабов маразма, и так здорово энтузиазм подавило, что до сих пор его уровень не восстановился.

Экологизм

Сохранение окружающей нас дикой природы и ресурсов Земли – дело хорошее. Однако и его умело используют в мировой манипуляции «Экологизм». Её цели:

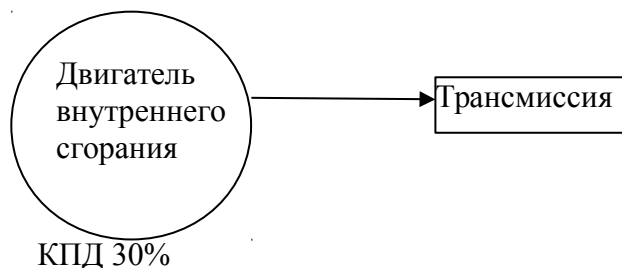
1) Продажа «зелёных» технологий развитых стран на внутреннем и внешних рынках. При этом, на самом деле, манипуляторам наплевать на саму экономию ресурсов. Рассмотрим пример 100%-го электромобиля, который так воспевается за то, что он не сжигает нефтепродукты, не дымит, и не воняет. Последние доводы, кстати, можно принять, ратуя за электромобиль. Но что касается тяги, посмотрим:

Электромобиль:



Итого КПД: 24%.

Обычный автомобиль:



Итого КПД: 30%.

Это конечно очень грубый расчёт. Можно спорить, где начинаются цепочки: ведь донести топливо до электростанции и автозаправки – это тоже затраты. Можно спорить о КПД. Но, в любом случае, видно, что огульными приятными заявлениями при переходе на «зелёные» технологии пользоваться нельзя.

Из этой же области другой пример: минераловатные плиты. При их продаже приводится довод: «Утепли дом – и свои деньги на отоплении сэкономишь, и автоматически поможешь природе. Так как топлива на отопление твоего дома потребуется меньше». На отопление дома да. А на производство? Минераловатная плита на 95% состоит из минерального волокна, которое получается из расплава минеральных веществ. Некоторые производители с гордостью говорят, что их плиты состоят из «базальтового волокна». Температура расплава 1350-1450°C. Сколько нужно топлива сжечь, чтобы получить такую температуру? Не, лучше так: «Это ж сколько нужно топлива сжечь, чтобы расплавить камень!» – в виде психологической манипуляции.

- 2) Защита своих рынков от импорта с помощью экологических стандартов.
- 3) Препятствование развитию промышленности государств-жертв. Это достигается через:
 - Превращение в заповедные земель, в которых есть залежи полезных ископаемых, могут быть проложены дороги, трубопроводы.
 - Сдерживание развития промышленности экономическими и экологическими законами.
 - Ограничение объёмов производства. В этом направлении наиболее известная стратегическая манипуляция: «глобальное потепление». Её весьма чёткий и действенный инструмент: Киотский протокол.
- 4) Препятствование развитию сельского хозяйства государств-жертв. Это достигается через:
 - выведение из хозяйственного оборота земель;
 - запрещение осушения болот, орошения земель.
- 5) Препятствование развитию энергетической основы экономики. Например, травля атомной энергетики.
- 6) Построение подвластных политических и «общественных» партий и движений, которые можно использовать как инструменты в политической борьбе. Если покопаться в истории всяких «гринписов», то выяснится, что все они создавались мировыми манипуляторами.
- 7) Разворовывание госказны. Во главе многих мировых экологических фондов стоят принцы, герцоги, бароны и прочая знать, которая поддерживает деятельностью этих фондов работу приближённых промышленников.

Яркий тому пример – ветряная энергетика. Её реклама начинается со слов какого-нибудь довольного бургера: «Я поставил ветряк, и теперь электричество у меня бесплатно. Более того, излишки я продаю элетрокомпаниии». Да, здорово. Сколько стоил ветряк? А какой урон был нанесён природе при добыче руды и нефти для его производства? Если посчитать, то получается, что стоимость 1 кВт, выработанного ветряком равна стоимости 1 кВт, выработанного ТЭС, и в 10 раз выше, выработанного ГЭС или АЭС.

А почему бюргер доволен? А потому что государство ему субсидировало часть стоимости ветряка. По сути, часть налогов перетекла в карман производителям ветряков.

8) Проведение разведдательности под видом экспедиций и посещений грязных объектов.

9) Экологизм является одним из направлений благотворительности на Западе. Там развита благотворительность -- вроде благое дело — но, в первую очередь, оно существует чтобы успокоить бедных. «Вот, мол, мы богатые, но не жадные». В ответ, существует множество благотворительных организаций, которые, в первую очередь, зарабатывают на пожертвованиях. А уж во вторую – помогают кому-нибудь для вида. Часто под видом благотворительности создаются и спонсируются фонды, которые ведут целенаправленную разрушительную деятельность, в том числе, экологические фонды.

Распыление средств

Чем больше распыляется средств, тем меньше их вкладывается в оборону своих интересов и развитие. Манипуляторы стремятся возбудить распыление на всех уровнях экономики: семейная казна, казна предприятия, государственная казна.

Устранение несуществующих трудностей

То же воровство, приписки.

Выше в главе про манипуляции СМИ в пункте «истерия» был приведён пример наживы фармпредприятий на несуществующих или неопасных болезнях. Это распыление средств семей и государства.

Ненужное дублирование

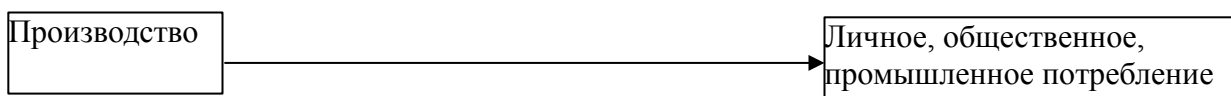
Например, институт омбудсменов. По сути, они дублируют прокуроров, в вопросах защиты прав граждан, и – союзы предпринимателей, в вопросах защиты прав юридических лиц.

Это были примеры, в которых распыление вредно, но оно хотя бы кого-то обогащает. Рассмотрим далее примеры, в которых распыляемые средства, то есть ресурсы планеты, уходят безвозвратно и без пользы для человечества.

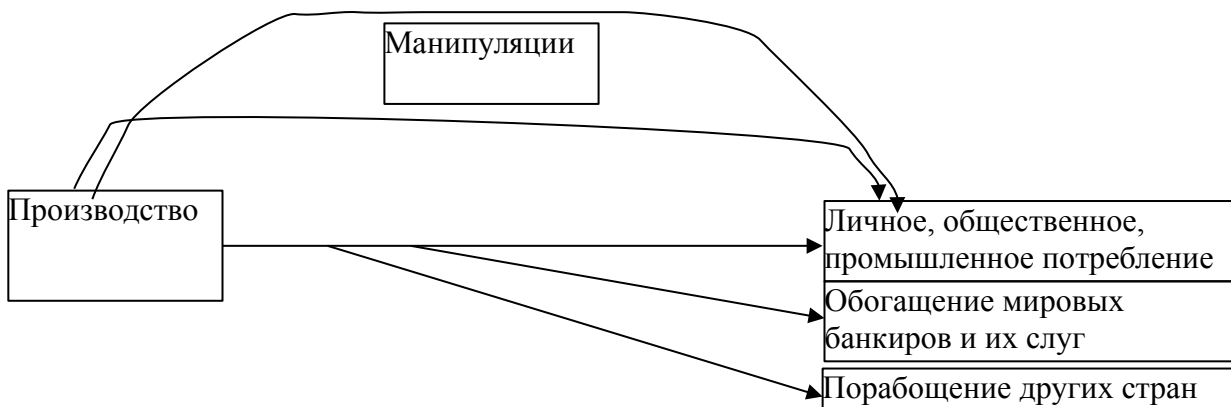
Расходы на манипуляции

Рассмотрим пример на страновом и мировом уровне.

Как производится распределение результатов труда в разумно устроенной экономике:



Как производится распределение результатов труда в той экономике, где правители хотят нажиться на гражданах:



То есть, чтобы достигнуть своих целей, мировые банкиры манипулируют народом(ами). И для этого тратят часть результатов труда. Можно сравнить это с криво построенным домом: всё время приходится ставить подпорки. А ведь это всё, напомним, ресурсы:

Деятельность СМИ, агентов, армий – это электричество ← нефтепродукты, металлы, бумага ← затраты труда ← нефтепродукты, удобрения.

Получается, что нынешняя система управления миром – это огромная раковая опухоль на планете Земля.

Чрезмерные затраты на иждивенцев

Например – на инвалидов-колясочников. Кругом слышится: «Ах, безбарьерная среда. Ах, гуманизм и забота о тех, кто в беде». Это манипуляция, нащёпанная Западом. Её цель – чрезмерные затраты магазинов, банков, учреждений. Например, проектируется магазин. От хозяина сразу требуют пандус. А ведь это серьёзные деньги. Если инвалид подъедет к лестнице, разве люди не помогут ему подняться? Зачем строить пандус? Вот сделать двери соответствующей ширины – есть смысл.

То же рассуждение касается лифтов в метро.

Или другой пример – пристраивание бездомных котиков, собачек. Ладно, если этим занимаются дети младшего школьного возраста. Да, проявляют доброту, заботу, делают хорошее дело. Но когда этим занимаются подростки, молодёжь – это вредно для общества. Вместо того, чтобы заниматься учёбой, созданием семьи, и таким образом готовиться сделать свой вклад в экономику, они занимаются детскими играми. + тратится бумага на объявления и газеты. Казалось бы мелочь. Но если мы жалеем котиков-собачек, то почему не пожалеть лис и волков? Чем меньше мы зря тратим бумаги, тем меньше вырубается лесов.

На государственном уровне, как большое достижение нравственности подаётся создание приютов для бездомных животных. А в Германии, если безработный имеет собаку, так ему ещё и на неё доплачивают пособие. Со стороны это, конечно, мило. Но, интересно, а почему бы эти деньги тратить не на котиков-собачек, а на создание новых рабочих мест?

И эти экономические манипуляции сильно поддерживаются психологическими: попробуй откажи – сразу назовут злым и бессердечным. Деманипуляция же проста: «давайте найдём здоровое равновесие интересов, разумные границы затрат».

Потакание лени

Пример. В Интернете можно найти ролик для детей, который создан для того, чтобы дети запомнили порядок планет в солнечной системе. Суть ролика: песня и простой видеоряд gif-уровня. На первый взгляд, хорошая придумка! А на второй: вместо того, чтобы дать ребёнку книжку с картинкой, тратится заметное количество человеческих и технических ресурсов. Сверх уже созданных книг.

В чём глубинная причина: ребёнок может полениться выучить порядок планет. И какие-то родители не хотят заставлять ребёнка, а в некоторых странах и не имеют права заставлять. Происходит потакание лени, которое выливается в перерасход средств. Если обратиться назад в историю, то ещё лет 50 назад, дети учились по чёрно-белым учебникам невысокого качества печати. И это не мешало им усваивать информацию, вырастать умными, разрабатывать новые механизмы, делать научные открытия.

Оглянитесь кругом и задумайтесь: сколько денег перерасходуется из личной и государственной казны из-за того, что люди хотят уклониться от заставления себя или других людей что-то сделать.

Ненужные виды спорта

Есть виды спорта, которые могут пригодиться для выживания. Есть те, которые развивают физическую красоту. А есть бесполезные: футбол, бейсбол, баскетбол, кёрлинг, хоккей, волейбол, бадминтон, бобслей и так далее. Вот какая, например, польза от бобслея – катания на санках? Или от бадминтона, который появился как развлечение бездельничающей

знати? Чуть больше пользы от футбола и других игр с мячом: они и физически нагружают, и командный дух развивают. Но где в жизни пригодится умение владеть мячом?

Бесполезные виды спорта вред наносят очень серьёзный:

Вид вреда	На уровне человека	В масштабах государства
1. Трата денег на не самый полезный для жизни спорт	На спортивный инвентарь	На спорткомплексы, тренеров, команды, спортивный инвентарь, обслуживающих работников
2. Трата времени на не самый полезный для жизни спорт	Трата личного времени	Трата времени спортсменов, чиновников, обслуживающих работников
3. Бесполезная трата денег на просмотры спортивных матчей	На билеты, транспорт	На покупку прав трансляции, на комментаторов
4. Бесполезная трата времени на просмотры спортивных матчей. А также на околоспортивную жизнь: новости, интервью и тому подобное – «переливание из пустого в порожнее».	Трата личного времени	Трата времени работников СМИ
5. «Спортивные матчи нужно смотреть обязательно с пивом, чипсами» – этот замысел продвигают производители пива и «пищевого мусора».	Вред здоровью, ухудшение работы ума	Ухудшение здоровья и ума нации
6. Бесполезная трата денег на сувениры и тому подобное. В том числе под влиянием моды, которую навязывают производители и владельцы клубов: «Нужно иметь атрибуты любимой команды».	При одинаковой себестоимости, кепка со значком любимой команды будет в десятки раз дороже обычной кепки	Затраты средств на вещи, которые очень мало используются: шарфы, кепки, дудки, шапки, парики и такое прочее.
7. Существование околоспортивных азартных игр.	Рассеивание денег, нервов	Существование одной из непроизводительных, зачастую преступной частей экономики.
8. Развитие любви к психозу – «фанатеть»	Появление привычки радоваться пустякам, неуправляемо выбрасывать чувства	Уменьшение количества здравомыслящих граждан
9. Выброс энергии, агрессии	Меньше остаётся энергии, агрессии для работы	Фанаты (почитатели, по-русски) могут использоваться манипуляторами как хулиганы
10. Развитие стадного инстинкта в фан-клубах.	Отказ от самостоятельного мышления ради общения и выброса энергии	Фан-клубы могут использоваться манипуляторами как организованные группы боевиков
11. Отвлечение от более серьёзных	Отвлечение от	Отвлечение граждан от

вопросов в политике, экономике, культуре – «хлеба и зрелищ». В том числе это применяют хозяева предприятий, руководители государств.	отстаивания своих интересов в личной политике, экономике, культуре	отстаивания интересов своего государства
--	--	--

Большой спорт – это уже давно технология по зарабатыванию денег, а не по пропаганде силы, воли, ловкости. И почему-то все к этому нормально относятся. Какая польза от «футбола по телевизору?» Как можно гордиться национальной командой, если в ней играют «легионеры» из других стран? Или мы гордимся, что её хозяева заработали больше, чем хозяева других клубов?

Какой смысл от Олимпиад? Если в Древней Греции это были соревнования для выбора лучших из лучших, то сейчас это средство посидеть у телевизора? Принято говорить, что олимпиады объединяют нации. Красиво звучит, но почему-то войн меньше не становится. Сейчас олимпиады и чемпионаты, как любое международное мероприятие, важны только для рекламы принимающего государства. И это работает. Но опять же в силу плебейского, как в Древнем Риме, уровня зрителей.

Мода на бесполезные вещи, действия

Например, коллекционирование (собираительство, по-русски) антиквариата. Ладно если речь идёт о выдающихся произведениях искусства: их можно купить для взращивания чувства прекрасного в своих детях. Но разве покупают для этого богатей дорогие вещи? Нет. Покупают ради того, чтобы похвастаться. Ведь можно и не тратить эти деньги, а отправить детей в музей.

Ну или, проще: быстрая смена моды на одежду. У молодёжи сейчас – погоня за самыми современными, «крутыми» мобильниками.

Или автотюнинг – мода созданная фильмами вроде «Форсаж». Ради чего эти «понты»? Да, есть смысл доработать автомобиль под себя. Да, есть ребята - «золотые» руки, которые любят переделывать автомобили. На этом здравый смысл в переделке авто заканчивается. А цель моды на тюнинг -- не помочь «золотым рукам», а продать красивые штуkenции, которые легко вмонтировать в автомобиль.

Мифы, что у нас все бестолково, а на Западе все хорошо

На национальное народное хозяйство манипуляторы тоже любят лить грязь, чтобы убедить, что нам необходимо перенимать «прогрессивные» подходы к работе. Что ж, посмотрим некоторые «прогрессивные» примеры работы Западных экономик и предприятий.

Энергосистема Евросоюза

В 2013 году чиновники поставили вопрос о создании единой энергосистемы Евросоюза. (Странно: а как же независимость, нерегулируемое соперничество, демократия, права человека, международные стандарты и парламентские права пингвинов?). «Всего лишь» через 40 лет они дошли до того, что сделал СССР. Потому что единая энергосистема – это наилучшее распределение электричества, наименьшая вероятность отключений в случае аварий.

Так вот: только на анализ энергосистем стран Евросоюза необходимо, как отметили еврочиновники, аж 1,5 года. Так у кого маразм и волокита?

Энергосистема США

В 2003 году из-за аварии в энергосистеме остались без света Нью-Йорк, Нью-Джерси, Мичиган, Огайо, Пенсильвания, Коннектикут, Массачусетс, а также канадская провинция Онтарио – всего около 50 млн. человек.

В 2005 году произошло массовое отключение электричества в Москве: без света

остались 1-2 миллиона. А Чубайсу припомнили его слова, что в России невозможна такая авария, как в 2003 году в США. Это была манипуляция СМИ «передёргивание» – ведь не 50 млн. человек без света остались.

В 2011 году из-за аварии остались без света Калифорния, Аризона, северные штаты Мексики – всего около 1,5 млн. человек.

Как ФРГ беспилотник создавала

Вернее, почему-то такой развитой стране это оказалось не под силу, и они решили заказать его разработку у более опытного союзника – у США. В 2011 году ФРГ получила дрон Euro Hawk. Как сообщили СМИ: это модернизированная версия американского беспилотника Global Hawk. Почему-то модернизация длилась 10 лет и обошлась ФРГ в 1,2 млрд. евро.

2013 год. Новости сообщают, что ФРГ будет закупать беспилотники у Израиля.

Оффшоры

Были придуманы на Западе для укрытия доходов от налогов. А так же для проведения незаконных расчётов. Все знают, что это зло. Но почему-то закрывать их не собираются.

Применение «административного ресурса» в экономическом соперничестве

Руководство США периодически накладывает санкции (ограничения, по-русски, в данном случае) на белорусский концерн «Белнефтехим», за то что он «снабжает деньгами диктаторский режим Лукашенко».

В 2013 году власти США окрестили Касперского «агентом Кремля» за то что он вскрыл американскую сеть, используемую для кибершпионажа. Ради справедливости стоит заметить, что пока в новостях не было информации о том, что продажи антивирусов «Лаборатории Касперского» где-либо запрещены.

Затраты на упаковку, рекламу, пиар

Они огромны на Западе. А ведь это трата впустую ресурсов планеты.

Затраты на обслуживание денежных махинаций

Иногда можно слышать: «Ну о чём говорить! Вон какие у них небоскрёбы. Это ж значит какие деньги вращаются в их экономиках! Что вы будете рассказывать, что у них экономика неправильная». Да, небоскрёбов в странах с развитым капитализмом много. Однако что с того рядовым гражданам? Большая часть из офисов в этих небоскрёбах занята под денежные и инвестиционные предприятия, банки. Для себя они зарабатывают на операциях с ценными бумагами, а для своих стран, мировой экономики периодически создают экономические кризисы.

Большое количество непроизводительных работников, нахлебников

К непроизводительным работникам относятся политики, журналисты, маркетологи, работники культуры (вернее, шоу-бизнеса) и так далее. Но они хотя бы кому-то приносят какую-то пользу.

К нахлебникам: безработные, проститутки. От них пользы вообще никакой.

И содержание всех эти людей кладётся на плечи рабочих и крестьян.

Всегда вызывало удивление: как России удаётся удерживать под своей властью такую огромную территорию таким малым населением? Дело не в армии – это вторичная причина. Основная причина состоит в том, что в России большая часть населения, чем на Западе занята делом. Стоит добавить, что Беларусь оставляет лучшее впечатление чем Россия – как внешним видом, так и устройством жизни – потому что большая часть населения, чем в России, занята делом.

Безработица и бедность

Были на Западе, есть, и, по прогнозам Западных правительств, будут. Их существование выгодно международным банкирам. Ведь безработный или бедный человек готов на всё. На любую непорядочность, а, если уж совсем нечего есть, то и преступление. В том числе:

- Пойдёт за деньги на митинг, даже не особо разбираясь, чего добиваются его устроители.
- Напишет заказную статью (снимет видеоролик).
- Сделает сайт, который противоречит его жизненным ценностям.
- Выскажет в камеру то, что скажут.
- Выступит лжесвидетелем в суде.
- Продаст (сольёт, как сейчас говорят) сведения, к которым имеет доступ.
- Поможет устроить «подставу».
- Пойдёт на воровство.
- Создаст вредный товар, лекарство.
- Без зазрения совести прикарманит безхозное имущество.
- Предаст друга, сотрудника, начальника, предприятие, Родину.

Некоторые особенности управления

В числе замыслов, в которых стремится убедить нас Запад, есть следующие:

1) Каждый сам за себя. Это, по сути, война всех против всех. Она заставляет людей трудиться изо всех сил, чтобы выжить и в как можно большей мере достичь своих целей.

2) Возвращать доброту, заботу, инициативу, энергичность, добросовестность – и прочие чувства в работниках не нужно. Ведь это абстрактно и неизмеримо. Есть работа, есть её цена. Работник хочет – выполняет её, не хочет – не выполняет. Не выполнит он – выполнит другой.

Всё просто.

Вроде всё правильно. Однако на практике это превращается в вечную позиционную войну между хозяином, наёмным руководством и работниками. Работники стремятся сделать поменьше, а денег получить побольше. Хозяин и руководство стремятся денег заплатить поменьше, а выработку получить побольше. Проще говоря, происходит скрытый саботаж со стороны работников, и отказ от своих обязательств («кидалово») со стороны руководства и хозяев.

Вы скажете: «так есть же нормативы». Не всё так просто. Нормативы есть там, где есть опыт. Если предприятие берётся за новое дело (товар, рынок) то трудно предсказать, сколько на него нужно времени. Более того, если эта информация есть у другого предприятия в данной отрасли, то оно не поделится своими нормативами. Они ж, получают, соперники. И даже широкое распространение эконометрики – системы КРІ, если говорить об управлении – эти трудности не снимает. Это те же нормативы. Нормативы также теряют свою значимость при быстром изменении внутренней структуры предприятия: это может быть вызвано как быстрым ростом, так и кризисом.

Надо заметить, что вышеприведённые убеждения предназначены или для полных профанов в управлении, или для благопристойных отговорок при разрушении обычаев управления, управленческого образования. На Западе с этой трудностью столкнулись уже давно. И пытаются её решать следующими способами:

- Увеличивать «соцпакет»: кофемашины на кухне, экскурсионные поездки, помощь в создании кружков, помощь в съёме жилья, праздники для детей и так далее. Впору вспомнить, что предприятия СССР критиковали за отягощённость собственными больницами, котельными, пионерлагерями, общежитиями – в общем за «соцпакет». А оказывается капиталисты тоже были вынуждены к этому прийти.
- Увеличивать «вовлечённость». Стремиться сделать так, чтобы наёмные работники

болели за дело предприятия, помогали друг другу в совместных делах, не вредили в случаях противоречия интересов. Это сейчас называется «командный дух».

Однако мало предприятий, где эти меры помогают. Причины встречаются следующие:

➤ «Командный дух» существует только на словах. В него верят только новички. Но, разобравшись в обстановке, они свой рабочий запал теряют.

➤ Командный дух пытаются поднимать и делом – например всякой беготнёй по лесу с речёвками и преодолением препятствий. Однако если хорошая работа потом не заканчивается хорошей премией или выдерживанием других обязательств руководства – то командным духом сыт не будешь.

➤ Соцпакет является мошенничеством с целью сэкономить на фонде оплаты труда. Вроде предприятие даёт всего и много. Но если монетизировать эти блага, то оказывается, что лучше получать большую премию и всё покупать самому.

Но руководители знают и другую горькую истину: как зарплату не повышай, если работник бестолковый, то она сначала востребована, поработает, а потом опять начнёт саботировать. Так а что ж тогда делать? Повышать духовные качества работников: развивать добросовестность, энергичность, инициативность, взаимопомощь. Это могут делать и предприятия. Но, уже взрослых людей тяжело переучивать. Поэтому, в первую очередь, это должно делать государство через систему воспитания.

Создание преувеличенного успешного образа

Любое достижение на Западе подаётся с огромной помпой, в то время как у нас многие достижения считаются обыденностью. Поэтому нам кажется, что там больше достижений. А ведь эта помпа (реклама, пиар, работа СМИ) тоже стоит денег.

Обман в экономических показателях

Существует во всех странах мира. Применяется, чтобы скрыть отрицательные явления в экономике, выпятив положительные.

Делится на:

- методический;
- технический.

Методический обман – это когда применяют неверные схемы расчёта, обманчивые показатели. Примеры:

1) Нам говорят, что ВВП государства вырос на 10%. Это очень хорошо. Однако вопрос: а какая часть его была вложена в родную экономику, а какая вывезена?

Другой вопрос: какая часть ВВП – это материальное производство, а какая – денежные услуги? В таблице 3.1 было наглядно показано, что без материального производства народное хозяйство, люди жить не могут. Управление деньгами, в том числе заработок на этом, не заменяют материального производства. Деньгами сыт не будешь. Однако объёмы денежных услуг включаются в ВВП. Этим злоупотребляют мировые банкиры: используют как вспомогательную манипуляцию при стратегической манипуляции «долговая кабала». Схематично это выглядит следующим образом:

1. Например, страна вступает в Евросоюз. И принимает на себя обязательства выполнять его распоряжения.

2. Её производство начинают душить экономическими и экологическими ограничениями. Объёмы производства падают.

3. Одновременно дают много займов. Банки начинают выдавать займы предприятиям, физическим лицам – эти суммы записываются в ВВП.

4. В сумме ВВП даже растёт – и СМИ кричит, как всё в экономике хорошо.

5. Так как своё производство падает, а покупать что-то нужно, возрастает импорт. В любом случае, объёмы продаж тоже записываются в ВВП.

6. Через 5-10 лет, как показывает практика Прибалтики, Греции, Болгарии, оказывается,

=====
что долги отдавать не чем. Чтобы заработать денег, нужно что-то продать. А если производства нет, то продавать нечего. И всё, манипуляция завершена успешно.

2) «Наш экспорт составил 25 млрд. дол». Вроде хорошо. А если из него вычесть субсидии экспортёрам?

3) «Товароборот с Китаем вырос и составил 1 млрд. дол.». Цифра большая и красивая. Но товароборот = экспорт + импорт. Каков наш экспорт?

Технический обман – это специально сделанные ошибки при верном способе расчёта. Макроэкономическая статистика, как и любые экономические расчёты, требуют высокого профессионализма и добросовестности. Чтобы это воспринять, попробуйте решить задачу:

«Стоит мужик на базаре, торгует шапками по 10р. Подходит покупатель, выбирает шапку и даёт 25р. У мужика нет сдачи и он разменивает деньги у соседки. Отдаёт покупателю шапку и сдачу.

В конце дня соседка замечает, что купюра 25р. поддельная. Делать нечего, мужик забирает у неё поддельные 25 р. и отдаёт нормальными деньгами.

Вопрос: какие убытки понёс за этот день мужик?»

3.2.4 Гражданин: разложение

С чего начинается цепная реакция разрушения? С одного ядра. Так и разрушение государства начинается с отдельных людей. Причём всех уровней: от государя – до вахтёра. Все граждане могут вносить свой вклад в разрушение: в виде действия или бездействия. То есть злыми действиями или «закрыванием глаз» на злые действия. То и другое – зло. И оно возвращается к человеку. Не сразу – может и через 30 лет, может его детям – но оно вернётся. Отдельному человеку незаметен его вклад в разрушение государства: «Я ведь вон какой маленький, а государство – вон какое большое и сильное». Однако стоит помнить, что «ни одна капля не считает себя виноватой в потопе». Рассмотрим это в схеме:

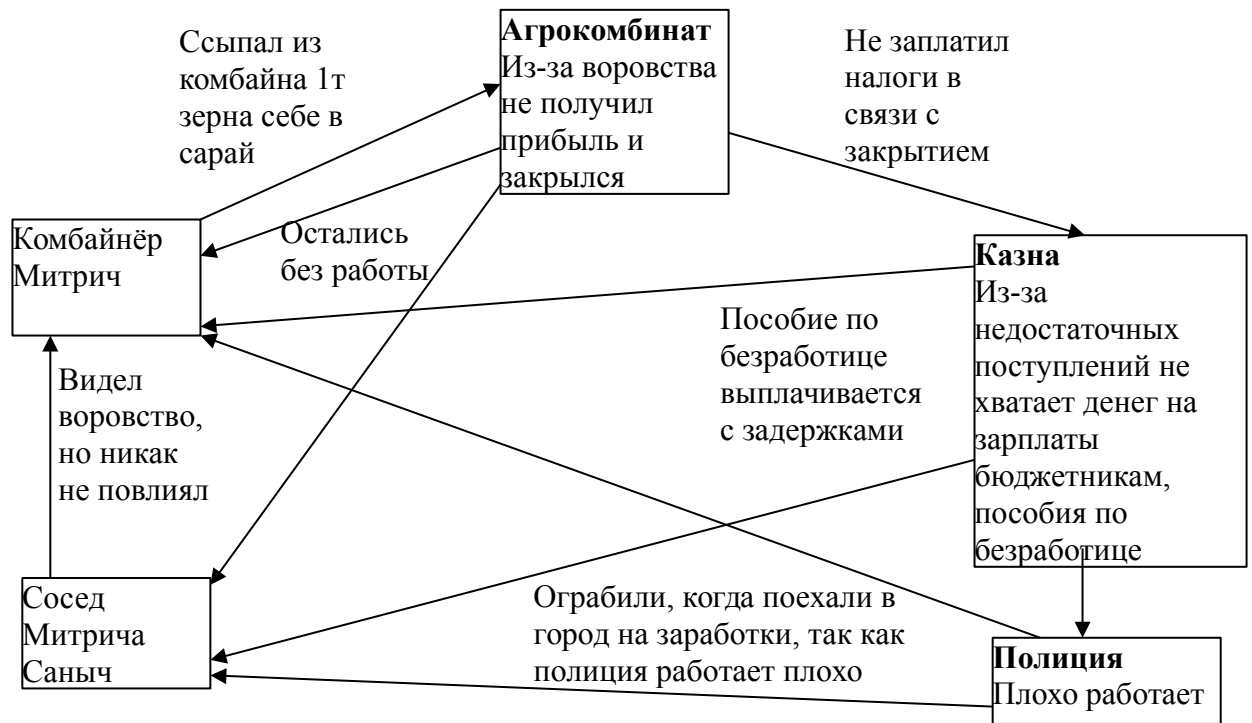


Схема 3.2.4-1

То есть видно, что из-за действий вредителя множество бед обрушивается как на него, так и тех, кто ему потворствовал.

Если же говорить о развитии, то нельзя забывать, что любое большое дело состоит из множества малых. И если находится выдающийся государственный деятель, способный задумать и управлять большими государственными делами, то малые, средние он не успевает выполнять физически. Этим занимаются граждане нижестоящих уровней управления. И от них успех большого дела зависит не меньше, чем от руководителя. То же самое, например, в автомобиле: каждая деталь важна, и плохая работа любой детали рано или поздно скажется сначала на работе соседних деталей, затем агрегата, затем всего автомобиля. Плохо, когда работники занимают положение: «Вон это дело с каким размахом идёт, какие деньги осваиваются! От того что я поленюсь/отсижусь/украду/немного подпорчу за взятку – ничего не изменится».

Всё вышеперечисленное хорошо знают манипуляторы, и стараются, чтобы не осознавали работники государства-жертвы.

Как говорилось выше, взаимосвязи людей в государстве переплетены в сложные сети, вроде нейронной. В такие же сети приходится выстраивать и манипуляции по разложению человека. Эти системы манипуляций могут быть симметричными или ассиметричными –

смотря сколько находчивости, изобретательности у манипуляторов на данном атакуемом участке.

Выделим некоторые системы в виде двумерных таблиц.

Таблица 1. Качества человека-гражданина, которые как кость в горле стоят у манипуляторов

Стороны человека-гражданина	Качества,	
	поддерживающие устой государства	позволяющие создавать новые системы (защиты, развития и другие)
Умственная	Ум, благоразумие, рассудительность, дальновидность, широта мышления, бережливость, гибкость, деловитость, аккуратность, изобретательность, дисциплинированность, любознательность, объективность,	Ум, дальновидность, изобретательность, предприимчивость, широта мышления, деловитость, гибкость, аккуратность, дисциплинированность, любознательность
в том числе нравственная	Порядочность: честность, неподкупность, нетерпимость к непорядочности других людей. Требовательность, любовь к Родине, добросовестность, доброта, справедливость, чувство собственного достоинства	Любовь к Родине, требовательность, добросовестность, расторопность,
Психологическая	Выдержка, стойкость, доблесть, смелость, твёрдость, собранность, сдержанность, сила воли	Смелость, упорство, собранность, романтичность, сила воли
Энергетическая	Трудолюбие, энергичность	Энергичность, трудолюбие
Физическая	Сила, выносливость, быстрота	Сила, выносливость, быстрота

Все внутренни ячейки таблицы 2 содержат движущие силы для каждой из ячеек таблицы 1 – итого 20 взаимосвязей (в данной упрощённой модели).

Таблица 2. Движущие силы сложения личности гражданина (двумерная раскладка трёхмерной модели)

Процессы	Источники	Образование: семья, школа и другие учебные заведения, процессорупроводители.	
		Культура: книги, музыка, кино, телевидение, театр, архитектура, живопись и так далее	
Обучение -- развитие всех 4 уровней личности.	4	Рассказ или показ: - что такое хорошо и что такое плохо; - как нужно жить;	Развитие: - умения воспринимать тонкости; - чувства совершенства (прекрасного); - глубины чувств.
Воспитание -- обучение использовать свои умения на всех 4 уровнях во благо.	4	- как поступать в тех или иных обстоятельствах В том числе на личном примере.	

Очевидно, что для разложения граждан манипуляторы будут ставить перед собой следующие цели:

1. Убедить людей заместить свои хорошие качества на плохие (например, запустить замысел «порядочность — это старомодно; невыгодно»).

2. Хорошие движущие силы заменить на плохие (например, создать музеи «современного», то есть идиотского искусства).

3. Перерезать связи хороших движущих сил с людьми (например, прекратить показ добрых фильмов).

4. Усилить связи плохих движущих сил (например, рекламные кампании пустых американских блокбастеров).

Но добровольно разлагаться никто не захочет. Даже под давлением продажного государя. Поэтому людей нужно увлечь разложением. А для этого нужен всё тот же маркетинг: вредный замысел прикрывается «привлекательной обёрткой», а затем внедряется рекламой и пиаром. При поддержке бытовыми мероприятиями.

Манипуляторы стремятся выработать привлекательные манипуляции для каждой общности в разрезе возраста, пола, рода занятий, уровня в системе управления. Выделим действие некоторых из них в виде двумерных таблиц.

Таблица 3. Воздействие на детей (0-12 лет)

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Развитие энергетик и	Развитие и усиление тела	Освоение отраслей знаний	Качество усвоения информации, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с наставниками: родителями, учителями
Мода на яркие цвета в игрушках, одежде, отделке комнаты, мультфильмах	Развивается привычка к яркому, чрезмерному, что будет мешать работе мозга всю жизнь		Ухудшается, раздражение	Ухудшается сумбуром из-за психологического раздражения			Снижается, так как яркие цвета отвлекают, утомляют	То же		
Уродливые, непропорциональные, неестественных цветов, размытые игрушки, герои мультфильмов и фильмов,	Искажается восприятие окружающего мира. Не складывается правильно, чёткие образы, отталкиваясь от которых	Не закладывается чувство совершенства. Закладывается терпимость к уродливому, неправильному.		Необычные игрушки быстро привлекают – возбуждают энергетическую систему. Но и быстро надоедают. Энергетическая система						

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Развитие энергетик и	Развитие и усиление тела	Освоение отраслей знаний	Качество усвоения информации, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с наставниками: родителями, учителями
картинки в книгах	человек может творить.			привыкает к работе без размаха						
В мультфильмах, фильмах, музыке, клипах, книгах:										
Истеричные крики			Развитие истеричности, несдержанности, неумения контролировать себя							
Показ туалетных сцен и прочих неприличностей		Закладывается терпимость к некрасивому, неприличному, низкому								
Показ, что успех достигается	Потеря рвения	Потеря рвения	Потеря рвения	Потеря рвения	Потеря рвения	Потеря рвения	Потеря рвения			Снижение значимости

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Развитие энергетик и	Развитие и усиление тела	Освоение отраслей знаний	Качество усвоения информации, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с наставниками: родителями, учителями
я легко, без упорной работы над собой.										
Главный герой – супермен, а ему помогают несколько слабаков и придурков	Выработка алгоритмов использования других людей	Выработка эгоизма, индивидуализма (единоличия), погони за первенством любой ценой	Выработка зазнайства,	Меньше развивается из-за меньшего взаимодействия с другими людьми					Не складывается истинная дружба: взаимопомощь и взаимопожертвование	
Показ родителей и учителей придурками										Снижение значимости
Отсутствие произведений искусства,	Торможение или отсутствие развития	То же	То же	То же	То же		То же		То же	То же

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Развитие энергетик и	Развитие и усиление тела	Освоение отраслей знаний	Качество усвоения информации, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с наставниками: родителями, учителями
пропагандирующих положительные качества человека										
Доступность телевидения, интернета	Уменьшение на это времени. Подмена глубоких, системных знаний поверхностными.	То же	То же	То же	То же	То же	То же	То же	То же	То же
ЭВМ-ные игры	Уменьшение на это времени.	То же	То же	То же	То же	То же	То же	То же	То же	То же
Ухудшенные учебные программы	Подмена глубоких, системных знаний поверхностными.	То же	То же	То же	То же	То же	То же			То же

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Развитие энергетик и	Развитие и усиление тела	Освоение отраслей знаний	Качество усвоения информации, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с наставниками: родителями, учителями
	Рассеивание времени									
Лечение «Синдрома гиперактивности у детей» (ADHD)	Подавление будущих лидеров			Подавление энергии детства седативными препаратами						
Права ребёнка	Мешают направлять по наилучшему пути	То же	То же	То же	То же	То же	То же	То же	То же	Запрещают воздействовать на ребёнка, в том числе бить, в целях направления по пути развития
«Разрушение гендерных стереотипов»	Ослабление защиты против манипуляций «разврат»	То же	То же	Подавление развития энергетики своего пола	То же					

Перейдём к молодёжи. Многие вышеперечисленные касаются и её. И взрослых. Отсюда вывод: стратегически современные манипуляции стремятся продлить детство → чтобы люди начинали работать как можно позже и работали как можно менее продуктивно → снижение выработки во всей экономике.

Рассмотрим те направления, которые появляются на следующем этапе.

Таблица 4. Воздействие на молодёжь на этапе выбора жизненного пути и создания семьи (12-22 года)
(выноски применены для экономии места)

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с противоположным полом
Музыка и песни: бедный набор звуков и слов, узкий набор тем, злоупотребление громкостью	Тормозятся или не развиваются положительные качества (см. табл.1)	То же. Зачастую пропаганда разврата.	То же	Появляется привычка использовать музыку как допинг – идти по лёгкому пути в области набора энергии	Ухудшается из-за утомления музыкой, выброса в неё энергии.	Снижается рвение, так как песни и клипы пропагандируют только отдых и «тусовку»	То же	Ухудшается из-за привычки отдыхать под музыку	Тормозятся или не развиваются положительные качества (см. табл.1)	Пропагандируются упрощённые или убогие
Рок, популярная музыка		Мозги забиваются лёгкими мотивчиками – отвлекают от мышления. Появляется привычка всё время слушать музыку.								
Рваный ритм: рэп, R'n'B	Разбивают системное мышление									

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с противоположным полом
Металл	Закладка лозунгов разрушения через песни	Опошление мужественности					Выброс агрессии на концертах а не в производительное русло			Опошление мужественности
Трансовая музыка: транс, электронная, рейв			Загрузка мозга трансовыми звуками – долгосрочное отвлечение от мышления = отупление							
Танцы										
Упрощённые: клубные, сальса, хип-хоп	Набор простых движений – «для плебеев». Не развивается широта мышления, память				Не полностью развивается тело					Пропандируются упрощённые или убогие как и движения в танце

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с противоположным полом
Эр*тическое: «черлидинг»	Нет развития	Пропаганда разврата								Пропаганда разврата
Молодёжные движения	Многие пропагандируют спиртное, курево, наркотики	Многие пропагандируют некультурное поведение	Многие пропагандируют спиртное, курево, наркотики	То же		Многие пропагандируют спиртное, курево, наркотики	То же	То же	То же	Многие пропагандируют разврат
«Непутёвые»: хиппи, панки, растаманы	Отказ от развития под предлогом фатализма	Размывается, искажается – не развиваются положительные качества человека (см. табл. 1)	То же	Нет развития из-за отсутствия целей в жизни	То же	То же	То же	Вся жизнь -- отдых. Который возможен за счёт того, что другие трудятся.	Глубокие на словах, но на самом деле поверхностные, так как дружба не проходит испытаний	То же
«Грустные»: готы, эмо	Из-за увлечения бесполезными	См. выше.	См. выше.	См. выше. +Подавляется энергия молодости	Не ставится целью	Ухудшается из-за ухудшения личного	Ухудшается из-за ухудшения личного		См. выше	Ухудшается из-за ухудшения личного

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с противоположным полом
	знаниями меньше времени остаётся на полезные					развития	развития			развития
Бесполезные виды спорта: уличные танцы, скейт, скакалки, байкеры, экстремалы, сноуборд, велотриал	Уменьшается из-за бесполезной траты времени	То же	То же	То же	То же	То же	То же	То же	Глубокие на словах, но на самом деле поверхностные, так как дружба не проходит испытаний	То же
Насаждение вещизма: мода на одежду, мобильники, всё самое модное (хипстеры)	Уменьшение времени Уменьшение возможностей из-за отвлечения денег. Возращивание	Подавляетя мещанством	Ухудшается из-за отсутствия глубоких чувств	Уменьшение времени Уменьшение возможностей из-за отвлечения денег.	То же	То же	Уменьшается рвение, так как не считается полезным	То же	Взрачивае тся эгоизм и одиноличие	То же

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с противоположным полом
	пошлости под воздействием клипов и фильмов									
Уход от действительности: «ролевики», «геймеры»	Уменьшение времени Уменьшение возможностей из-за отвлечения денег.	То же	То же	То же	То же	То же	Уменьшается рвение, так как не считается полезным	Уменьшение времени Уменьшение возможностей из-за отвлечения денег.	То же	То же
«С претензией на талант»: музыкальные группы, граффитисты	Уменьшение времени Уменьшение возможностей из-за отвлечения денег.	Граффитисты своими рисунками способствуют разбитию восприятия, а считают это добром.	Уменьшение времени Уменьшение возможностей из-за отвлечения денег.	То же	То же	То же	Уменьшается рвение, так как не считается полезным	Уменьшение времени Уменьшение возможностей из-за отвлечения денег.	То же	То же
Карманные «борцы за добро»:	Уменьшение времени Уменьшение	Зачастую воспитываются как	Поддерживаются в состоянии	Не наиболее возможное	Не ставится целью	Уменьшение времени Уменьшение				

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с противоположным полом
пацифисты, экологи	е возможностей из-за отвлечения денег.	враги своего государства	лёгкого психоза			е возможностей из-за отвлечения денег.				
Разрушительные: нацисты, агрессивные фанаты, религиозные экстремисты, секты		Отрицательное	То же			Часто забрасывается				
		Учатся разрушать. Многие движения применяют на своих членах технологии разрушения, подавления ума								
Молодёжная мода на придурковатую одежду	Искавление тела так же влияет на работу мозга	Безвкусная одежда подавляет развитие чувства прекрасного.	Расхлябанная одежда мешает развитию собранности. Яркие цвета отвлекают, утомляют.	То же.	Одежда не по размеру искажает движения → кривит тело. Кеды: плоскостопие из-за кедов уменьшает количество	Ухудшается в силу ухудшения личного развития	То же	То же	Разговоры о «шмотках» повышают долю поверхностных отношений	Снижает привлекательность

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с противоположным полом
					призывников					
Феминизм	Уменьшение времени	Разложение	Распатывание	Подавление. В том числе от мужской работы.	Подавление развития у мужчин. Пропаганда чрезмерного развития у женщин – до мужского уровня	Пропаганда освоения женщинами и мужских профессий	Уменьшение под прикрытием лозунга «не дадим себя эксплуатировать»	Пропаганда подхода «вся жизнь – отдых»	Взрачивается эгоизм и единоличие	Взрачивается эгоизм и единоличие. Пропаганда уменьшения рождаемости.
Противофеминизм с перегибом							Уменьшение под прикрытием лозунга «не дадим себя обобрать»			Взрачивается эгоизм и единоличие.
Половой разврат, гомосексуализм	Замкнуть на простых низменных удовольствиях,	Показ плохого хорошего, уродливого – красивым	Пропаганда несдерживания низменных	Слабое, так как не нужно усиливаться для	То же				Опошляются	Уменьшение стойкости семей перед жизненными невзгодами.

Направление манипуляций	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с противоположным полом
	заполнить ими ум – как свиней у кормушки.		желаний, отсутствия выдержки	завладения противоположным полом						Уменьшение рождаемости

Перейдём к следующей возрастной общности. Опять заметим, что многие манипуляции из таблиц 3 и 4 действуют и здесь. Приведём дополнительные.

Таблица 5. Воздействие на взрослых граждан (22 -- ...)

Манипуляция	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с детьми
Завалить сверхурочной работой	Нет времени для «переваривания информации»: обдумывания и систематизации	Нет времени об этом задуматься	Издёргивание → большая подверженность психологическим манипуляциям	Снижение энергетического набора возможностей → развитие лени, трусости, малодушия	Медленное, но верное ослабление	Затруднено из-за нехватки времени	Снижается: важнее количество, а не качество	Недостаточный	Нелучшие из-за нехватки времени	То же

Манипуляция	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с детьми
Предложение лёгких путей преодоления трудностей	Потеря времени и денег на ложный путь. Отсутствие понимания, что есть наилучший результат – соответственно недостижение его.	То же	То же	То же	То же. + Зачастую предложенный способ «одно лечит, а другое калечит»	Потеря времени и денег на ложный путь. Отсутствие понимания, что есть наилучший результат – соответственно недостижение его.	То же	То же	То же	То же + Зачастую предложенный способ «одно лечит, а другое калечит»
Предложение ложных путей развития	Разложение	То же	То же	То же	То же	То же	То же	Не лучший, а то и вредный	То же	То же
Вечный шум: от музыки, невоспитанных детей, рекламы наружной	Невозможно собраться с мыслями	Невозможно собраться с мыслями и обдумать окружающие события	Большая открытость манипуляциям из-за несобранности. Издёргивание из-за	Издёргивание	Торможение развития из-за неполноценного отдыха	То же	То же	Неполноценный	Нелучшие, так как нет времени собраться с мыслями	То же

Манипуляция	Развитие общего ума	Нравственное развитие	Психологическое развитие	Энергетическое развитие	Развитие и усиление тела	Профессиональное развитие	Качество работы, добросовестность	Отдых	Отношения с друзьями	Отношения с детьми
и по ТВ, ярких цветов и так далее			невозможности собраться с мыслями, задуматься над собой							
Ненужные условности: на предприятии, в общности, в обществе	Торможение системного мышления и творчества множеством мелких препятствий	Искажение нравственности: многие плохие, вредные обычаи считаются хорошими, потому что «так принято»	Издёргивание из-за отсутствия разумных ориентиров	Не высшее из-за психологического издёргивания	Может тормозиться условностями в этой области	То же	Снижается из-за маразмов	Может тормозиться условностями в этой области	Может быть нелучшим из-за условностей в этой области	То же

Верно: матрица.

Как обычно, рассмотрим некоторые нижестоящие манипуляции.

3.2.4.1 Тактики-стратегии

Когда всё «разложено по полочкам», вроде всё понятно. А в жизни проявление всех этих манипуляций мы видим как хаос. Как же им управляют манипуляторы? А так и управляют. На стратегическом уровне применяется способ управления «управляемый хаос»: какие-то движения они создают, какие-то поддерживают, каким-то просто не мешают. Рассмотрим соответствующие примеры.

Создание течения

Например, пропаганда культа насилия. Она нужна для того, чтобы:

- Увеличивать количество преступников.
 - чтобы использовать их, когда нужно;
 - чтобы был заработок у частных тюрем, которые распространены на Западе;
- Стирать разницу между добром и злом. В первую очередь, у детей, которые верят телевизору: для них это часть действительности.

Или подавление мужественности:

Вид мужчин	Способы подавления
С преобладанием женских качеств	Обабливание под прикрытием добрых дел. Например, кружки по уходу за детьми для мужчин. (А жена разве не может научить?)
С равным количеством женских и мужских качеств	Склонение в женскую сторону. Например, убеждение, что сила, агрессия, твёрдость, главенство в семье это несовременно, некультурно.
С преобладанием мужских качеств	Жёсткое ограничение законами. Например, засмотрелся на девушку – получи штраф за с*ксуальное домогательство

Поддержка течений

(Например, вышеперечисленных). В первую очередь, денежно. Во вторую, через управление СМИ:

1. Напрямую – в силу принадлежности медиа-холдингам, которые принадлежат мировым банкирам или зависят от них.

2. Косвенно: через моду.

В третью, через защиту от госорганов: под лозунгами «Свобода слова. Свобода СМИ. Свобода Интернета. Свобода заработка».

Нужно заметить, что кроме телевидения и Интернета такое же, а то и большее, влияние оказывают ЭВМ-ные игры. В них открыто можно видеть лужи крови и горы мяса. И, по мере совершенствования графики, они всё реалистичнее.

Современные каналы информации нужно контролировать не хуже чем оборот наркотиков – потому что точно так же затягивают. Настолько они сейчас совершенны. И установка «А что, телевизор (ЭВМ) любой может просто выключить» не работает.

Общественные течения, которым не мешают

Например, ночные клубы, концерты, большие концерты «open air». Туда с удовольствием ходит молодёжь. Хотя эти способы проведения свободного времени, отдыха вредны для неё – это было показано выше в таблице 4. Однако:

Во-первых, не все это понимают, ощущают.

Во-вторых, это место знакомства с противоположным полом. Более того, возможность «снять» девушку за один вечер, в силу того, что её мозг оглушён спиртным, наркотиками, громкой музыкой, стриптизом (живым или на экранах).

Нужно заметить, что молодёжные течения – это один из способов сбора групп молодёжи. И многие идут туда, в первую очередь, чтобы познакомиться с противоположным полом: «на других посмотреть, себя показать». Однако заодно и втягиваются в замыслы данного течения.

Государственные ведомства по делам молодёжи, культуры на сегодняшний день проводят заметную работу по повышению нравственности молодёжи. Наибольшее влияние имеют документальные и художественные фильмы, в которых показываются истинные причины, «изнанка» современных извращённых отношений мужчины и женщины. Но тем самым они работают с верхним уровнем мышления. А против манипуляций половыми инстинктами государственные ведомства пока деманипуляции в противовес не проводят.

3.2.4.2 Умственное разложение

Выше в этой книге не раз было показано какова цена глупости, узкого кругозора. Как и в личных манипуляциях манипуляторы стремятся ослабить ум, чтобы легче было проводить общественные психологические манипуляции: вызывать необходимые чувства. Например, жалость, обиду, ненависть, страх, агрессию.

Оглушение граждан, в том числе руководителей

Искажение картины мира

Воздействуя через книги, СМИ, произведения культуры, манипуляторы стремятся создать где-то ложную, а где-то размытую картину мира. Размытие чёткости этого мира преследует следующие цели:

1. Любое положение дел можно вывернуть в выгодном манипулятору свете.
 2. Манипулируемому не от чего оттолкнуться для деманипуляции: ни снаружи ни внутри себя.
 3. Трудно понимать, что хорошо, что плохо.
- Примером чёткости мышления является например данная книга.

Как отмечалось в начале данной главы, чем глупее граждане, тем тяжелее лидеру вести их к лучшей жизни. Каким бы при этом он не был патриотом, гением мышления, харизматичной личностью. Эту сложность изложил ещё Платон в IV в. до н.э.: (сокращённо)

«В тёмной пещере к стенам прикованы пленники. Они сидят в этой пещере с детства и уже не помнят, как выглядит настоящий мир. И у них есть только один источник огня: костёр. Но пленники прикованы так, что видят только освещённую стену перед собой. Охранники глумятся над ними и устраивают цирк теней на этой стене. Однако пленники считают, что это действительная жизнь, потому что другой не видят.

Один из них освободился и выбрался на волю. Сначала свет резанул ему глаза. А потом он обвыкся и восхитился красоте и разнообразию настоящего мира. И тут же поспешил к своим братьям. Спустившись, начал рассказывать о том, что видел. «Разум его помутился» – испугались многие. Но часть согласилась пойти с ним. Пока они поднимались, кто-то резал ноги о камни, кто-то спотыкался и разбивал колени – и все они проклинали своего «спасителя». Когда начали подходить к выходу, свет начал давить на глаза, и многие испугались – и заторопились обратно. Туда, где всё может и не столь восхитительно, но зато понятно и безболезненно».

Хорошо что ещё не было у них шамана, который бы сказал: «Он своими сказками злит духов пещеры. Давайте его убьём. И будем дальше жить спокойно».

Платон 2300 лет назад предсказал, как на нас будет воздействовать телевизор и ЭВМ.

Чрезмерное успокоение

Объективно говоря, всегда трудно найти золотую середину между «давайте сейчас предусмотрим, чтобы потом не отвлекаться» и «давайте решать сложности по мере их поступления». Манипуляторы-продавцы всегда стремятся «настрашать», чтобы мы переплатили за ненужные возможности товара. Манипуляторы общественным сознанием стремятся навязать упрощённый подход к жизни. В первую очередь, чтобы люди ленились мыслить. Во вторую – для снижения добросовестности, ответственности. Хороший пример этому: зритель резервной взлётно-посадочной полосы фильме «Ёлки-2» (2011, реж. Д.Киселёв).

Большой вред так же наносят юмористы. Ещё со времён Райкина. Теоретически, если высмеять явление, то люди порождающие его устыдятся и перестанут делать плохо. Однако на практике это не работает, пока не накажешь определённых виновных. Что, от юморески Райкина про костюм «узкая специализация» лучше шить стали?

А на самом деле смехом юмористы:

1. Расслабляют – что позволяет закладывать в мозг необходимые манипуляторам замыслы.
2. Уменьшают злость по отношению к плохим явлениям, сторонам общества.

Рассмотрим того же Михаила Задорнова. Большинство его юморесок имеют следующую схему:

1. Он ругает и высмеивает врагов России – и тем самым хитро присоединяет аудиторию. Плюс расслабляет её смехом.

2. Затем обливает грязью какую-либо часть нашего государства: торговлю, правительство, спорт, армию и так далее.

3. А потом закладывает мысли, которые внешне благие, но направляют людей по пути, вредному для них и для Родины. Это могут быть или лёгкие пути (незаметно вредные) или открыто вредные. Например:

➤ «Если мы смеёмся над бедой, её становится в два раза меньше». Врёт. Это мы переживаем в два раза меньше. А беда продолжает разрастаться, чтобы настигнуть нас с большей силой. И нужно не смеяться, а серьёзно браться и сражаться с этой бедой.

➤ «Американцы тупые. А у нас соображалка». Может быть большинство американцев и тупые. Но нам-то противостоят лучшие умы США. А Задорнов предлагает нам расслабиться, ничего не делать и быть уверенными, что русская соображалка сама собой американцев победит.

➤ «Только никому не говорите. «Партия Единая Россия» – 3 слова по 6 букв. 666 получается». Изящное очернение. Цель: вбить клин между людьми и руководством страны. «Разделяй и властвуй».

➤ «Зачем вкладывать деньги в армию? Давайте их вкладывать в образование – тогда и армия будет сильной».

Плохой человек. Предатель Родины.

Разложение через образ жизни

Стратегическая манипуляция, против которой можешь сопротивляться на оперативном уровне ты, но, самое позднее, проиграют твои дети.

Рассмотрим некоторые примеры из области кибернетики.

- 1) Чем более развитыми становятся ЭВМ, тем меньше люди пишут и читают -- мозг отвыкает работать. Ведь чтение и письмо – это кодирование и декодирование информации.

- 2) Со сменой веков меняется подход к восприятию информации. Взять те же книги. Когда они были рукописными (к тому же без знаков препинания), их читали только вслух, нараспев. С книгой невозможно было спорить, она принималась как истина. Это использовали манипуляторы от власти, от церкви.

Затем появилась печатная книга. И через какое-то время – чтения про себя (мысленное чтение). Это превратило чтение в разговор с автором и с самим собой. Появилась возможность спорить, обдумывать – это было золотое время письменной культуры.

Появление кино насколько создало возможность для передачи красоты мира, настолько – и для манипуляций. Человек не может осмысленно уследить за всеми мелочами на экране, да ещё и со звуком – поэтому многие из них попадают в мозг без обработки.

Затем появился экран ТВ и ЭВМ. Благодаря своим техническим возможностям, он даёт такое количество информации, что человек её «проглатывает не жуя» – как еду в быстропите. Плюс усталость глаз. Человек привыкает воспринимать информацию по вершкам – атрофируется способность продумывать, обрабатывать большие объёмы информации.

Ещё лет пять и бесполезно было бы публиковать эту книгу – сразу нужно было бы фильм выпускать.

3) Появилось больше возможностей отвлекаться. Например, теми же играми в телефонах. Многие из которых уже умнее своих хозяев. Кроме того, имея смартфон, дети получают доступ в интернет – поинтересуйтесь, чем забит смартфон вашего ребёнка.

Другой пример – вредный образ жизни, навеянный красивым замыслом. Наиболее известный из них – движение хиппи. Как это интересно для молодёжи и вроде бы безвредно для общества показано в фильме «Дом солнца» (2009, реж. Г.Сукачёв). Однако там не показано, что движением хиппи в конце 60-х американцы – нация тружеников – была превращена в нацию прожигателей жизни. В фильме не говорится о том, что хиппи и прочие бездельники, в принципе возможны, когда всё остальное общество работает. А иначе откуда возьмётся еда, одежда, автомобили для путешествия автостопом?

Что хуже всего, подобные движения закладывают мысль в головы будущих родителей: «Я пошалил в молодости. Так как же я могу запретить это своим детям?». И каждое новое поколение «шалит» всё больше, пока не начинает разрушать свою жизнь, свою страну и отравлять жизнь своим родителям.

Не дать сосредоточиться: сумбур в голове и кража времени

Сказки для взрослых

Всякие НЛО, приведения, битвы экстрасенсов, снежные люди, космические теории, машины времени, запрещённая наука и так далее. Огромное количество статей, фильмов, роликов – но есть среди них хоть один, где чётко показано: «Да. Вот оно. Нашли (поймали)»? Нет. Всё пустопорожняя информация, которая просто ворует время. Из интереса развенчаем небольшую манипуляцию.

«Масса земли в 81 раз больше массы луны. А радиус – всего в 4 раза больше. Это говорит о том, что луна полая».

Разберёмся. Если луна полая, то её средняя плотность будет резко меньше плотности земли. То есть плотность луны = (масса твёрдой корки + масса наполняющего её газа)/объём. Что ж, найдём соотношение плотностей.

$R_{луны} = \frac{1}{4} R_{земли}$. Объём шара = $\frac{4}{3}\pi R^3$

То есть объём луны = $\frac{4}{3} * 3,14 * \frac{1}{64} R_{земли} \approx \frac{1}{16}$ объёма земли.

Теперь считаем соотношение плотностей:

Плотность луны = $\frac{1}{81}$ массы земли / $\frac{1}{16}$ объёма земли $\approx \frac{1}{5}$ плотности земли. То есть разница плотностей \approx в 5 раз.

Да, вопросы остаются. Но это не разница в 20 раз, как нам кажется из первоначальной подачи информации.

Сериалы и прочие жвачки для мозга

Женщины обижаются, когда их считают глупыми. А сколько они впустую тратят времени на сериалы? Где, по сути, идёт переливание из пустого в порожнее. Да, возбуждаются чувства, но новой информации нет. Да и набор чувств, переживаний заметно конечен и примитивен.

Попробуйте посмотреть штук 10 серий одного сериала и после каждой выписывать

полезную мысль. Или хотя бы новую. Уверен, даже блокнот открыть не придётся.

То же: сканворды, радио. Проведите тот же опыт.

Собственно жевательная резинка, вообще еда тоже забивают мышление. Чрезмерное забивание мышления достигается через насаждение культа еды. Например: попкорн в кино и в цирке. Посмотрели дети фильм или представление под попкорн – и половина информации, попавшей в глаза просто не дошла до мозга. Идёт недоразвитие ума, чувств.

Большой город разбивает мозги

И взрослым и детям. Это наружная реклама, потоки людей и транспорта. А также наличие большого количества развлечений. Поэтому детям лучше расти в маленьких городах: там и сосредоточиться можно, и кислорода в воздухе больше. Что же касается взрослых, то периодически стоит менять место жительства.

ЭВМ-ные игры и соцсети

Как бы ты круто не гонял на танке в WOT – толку с того, и тебе, и Родине? Когда заходишь на сайт знакомств – во, вроде какое разнообразие. А через полгода понимаешь, что сотня вечеров были убиты зря.

Пока ты убиваешь время, время убивает тебя.

Подавление протестных настроений

Приведём интересный пример. Фильм «Секрет» (США — Австралия, 2006, реж. Дрю Хериот и другие). Целый фильм снят ради одной фразы: «Не протестуй». Обоснование: «Чем больше ты о чём-то думаешь, тем больше этого становится». К сожалению, если ты о чём-то плохо не думаешь, его не становится меньше.

Феминизм

Удивляет следующее явление: действия отечественных феминисток. Ладно «импортные» феминистки, их побудители ясны: разрушить взаимоотношения мужчины и женщины в нашей стране – внести вклад в разрушение политики, экономики, силовых ведомств и так далее. А отечественные феминистки: они же рубят сук, на котором сидят. Ведь если государство рухнет, они «останутся у разбитого корыта». И пока оно рушится, горя хлебнут немало. Однако они идут на поводу у западных манипуляторш. Почему:

- Многие из них некрасивые и/или с придурью. Поэтому у них нет любящего мужчины, мужа. И они, чисто по-женски, из зависти, стремятся сделать несчастными и других женщин.
- За эту общественную работу платят деньги. Для многих это просто заработок. Хоть и грязный – но такова уж их натура, чтобы не брезговать.

Рассмотрим краткое изложение одной жизненной противифеминистической истории.

«В каком-то городке США вечером муж повздорил с женой. Кто-то это услышал и «стукнул» в полицию». Приехали из полиции, поняли, что вызов ложный и уехали. Зато через какое-то время появилась женщина из местного Департамента социальной защиты и начала участливо предлагать помощь против её мужа-изверга. Жена отрицала все надуманные доводы. Но что интересно, соцсотрудница, согласно своей методичке, трактовала это как «жертва запугана». То есть, как ни крути, получатся так, как выгодно департаменту.

Затем под угрозой забрать детей -- «чтобы избавить их от мучителя» – жену заставили получить «ограничительный ордер». Суть его состояла в том, что муж обязан выехать из дома на год. Она думала, что этой формальностью всё закончится. Муж, понятное дело не выехал. Но соцработницы через какое-то время приехали забирать детей в приют. Дети не дались. Но на следующий день дочку просто выкрали из школы.

Жена была вынуждена ходить на «тренинги для жертв домашнего насилия», чтобы заслужить право видеться с дочкой. Причём, как она заметила, задача тренингов была не вылечить «душевные травмы», а наоборот сделать так, чтобы «клиентки» стали постоянными. Зачем всё это? А затем, что департамент получает серьёзное денежное содержание как по линии Минздрава США, так и пожертвования от частных лиц. И ему нужно показывать работу, причём, чем масштабнее, тем больше денег получают его руководители.

Жене это всё надоело, и она подала в суд. Однако в суде ей припомнили, что она добровольно получила ограничительный ордер – «значит насилие всё-таки было!»

В итоге отцепиться от «ненавязчивого сервиса» она смогла только разведясь с мужем. Более того, от неё требовали, чтобы она уехала из города, и порвала все свои связи – «чтобы тиран её не нашёл». Зачем? А чтобы повысить её вероятность попасть за черту бедности → тогда она снова станет обращаться в Департаменты социальной защиты → чем больше обслуживается населения, → тем больше выделяется денег».

История пугающая. Однако, ради объективности, сделаем ряд оговорок:

- Возможно, история на 100% придумана.
- Возможно, где-то в каком-то городе США такое и было. Но США – страна большая – вполне могут встречаться «перегибы на местах». Не стоит по одному случаю судить обо всей стране.

Рассмотрим теперь действия этой женщины. Что ей стоило делать:

- Стратегически – не давать себя втягивать в манипуляцию. То есть не идти за ордером. А то «сказала «А», заставят «сказать и «Б»».
- Видя наглость и напористость, сразу подать в суд в духе «посягательство на личную жизнь».
- Если суд не помог, устраивать общественное движение.
- В худшем случае, бежать всей семьёй в другой штат. Да, хлопотно, но дружная семья всё преодолет.

Однако даже если это сказка, нужно отметить, что при нынешнем развитии феминизма, мы запросто можем прийти к тому, что эта сказка станет былью. В Беларуси, например, уже созданы «бабубежища».

И действуют феминистки, нужно заметить, не прямолинейно, понося мужчин в каждой статье, например, а хитро меняя мышление, как это любят делать Западные манипуляторы. Например выходят статьи «Подруга родила и разговаривать с ней уже не о чем», «Как делят домашнюю работу между собой супруги в Европе», «Есть ли с*кс после свадьбы», «10 причин, по которым свекрови ненавидят невесток», «Счастливая семейная жизнь — миф?», «Какие стереотипы о браке устарели». В этих статьях нет прямых феминистических указаний, но они капля за каплей, год за годом ухудшают отношение женщин к мужчинам и семье. Казалось бы мелочь. Однако если сравнить 20-летних девушек: нынешних и последних советских конца 80-х годов, – то видно, что за 25 лет, за одно поколение, мышление изменилось на 180 градусов:

- Большинство советских девушек хотели выйти замуж, нарожать детей, заботиться о семье, выручать мужа в сложных обстоятельствах.
- Большинство нынешних девушек хотят «тусоваться», не стремятся рожать детей, считают заботу о семье унижением, в сложных обстоятельствах проявят свой эгоизм, поссорятся с мужем и уйдут от него.

По состоянию на 2014 год в Беларуси феминистки путём пропаганды в СМИ и работы с МВД добились принятия Закона «Об основах деятельности по профилактике правонарушений» (вступил в действие 16 апреля 2014 года), который вводит «защитное предписание». Оно будет применяться к человеку, совершившему правонарушение в области семейных отношений повторно в течение года. Суть «защитного предписания» та же:

виновный в семейном насилии или должен выехать из дому, или не должен искать потерпевшего, если тот выехал. Данный закон не назначает однозначно виновником мужчину. Однако будет являться подспорьем в деле феминизма. Непонятно, зачем нужен подобный закон, когда есть административное право. Которое тоже включает изоляцию насильника.

Вред от перепутывания ролей мужчин и женщин

Немало уже написано на эту тему. Внесу и свою лепту.

В подразделе «мужчина и женщина» было достаточно показано, чтобы увидеть, что мужчина никогда не сможет стать женщиной, а женщина мужчиной. Рассмотрим вред от некоторых течений в обществе, которые стремятся превратить мужчин и женщин в андрогингов.

1) Миф о том, что мужчина примитивнее женщины. Подтверждается тем, что мужчины менее чувственны. А если, например, муж и жена попали в аварию. Кто из них хладнокровно вспомнит, что нужно сделать согласно ПДД? У каждого своё предназначение и соответствующий набор личных качеств. И спорить, кто лучше, можно только относительно определённого дела.

2) Феминистки требуют, чтобы женщинам давали больший доступ к «мужским» работам и руководящим должностям – вплоть до законодательного закрепления доли рабочих мест, которые должны быть заняты женщинами. Это глупо. И нагло. По нынешним временам не запрещено занимать многие руководящие посты женщинам. Но далеко не все способны руководить. Как и не всякий мужчина способен руководить. Более того, из-за женской инертности, чем больше женщин на руководящих должностях – тем менее целеустремлённо, смело развивается предприятие, экономика.

Более того, разлагающими манипуляциями и мужчинам навязывается женский образ мышления – а это уже прямая дорога к застою экономики.

Так что принцип простой при назначении на должность: мужчина или женщина – без разницы, главное чтобы был способен справиться с работой.

3) Развитие течений «защиты женщин» привело уже к тому, что в современном обществе мужчинам приходится подстраиваться под женщин. На простом примере это можно показать так.

Рубит мужик дрова. Чтобы разрубить полено, ему нужно прямо размахнуться и прямо ударить топором. Но вдруг жена ему говорит: «Руби тише, а то у меня голова болит». И мужик не так высоко поднимает топор – приходится рубить дольше. Потому жена говорит: «Руби так, чтобы поленья были одинаковые – так красивее». И мужик тратит секунды и небольшие силы на прицеливание. Да, на каждое полено их уходит немного – но поленьев то много. В итоге мужик и умаялся, и дрова рубил дольше – а значит по хозяйству за день успел меньше. Однажды возникает необходимость купить новое топориче, но жена заявляет: «Зачем нам эта кривая палка? Лучше купим мне изящную заколку».

Это происходит в ходе общения на работе, в семье, в деловых переговорах, планирования расходования денег – во всех случаях принятия решения во взаимодействии мужчины и женщины. И так на всех уровнях – вплоть до министерств. Мужчин бесит, что подстройка под женщин мешает им размахнуться в работе. И это полезная злость: меньше размах → меньше выработка → меньше заработок себе, жене, предприятию, государству.

Потакание женщинам тормозит и их развитие – не имея трудностей, они не развиваются.

А чтобы общество развивалось как можно быстрее, мужчины должны как можно меньше на кого-то оглядываться, и прорубаться к целям со всего размаху. Женщины же должны приспосабливаться под изменения, которые создают мужчины, как можно меньше их отвлекая и сдерживая. Что для женщин не сложно, так как они созданы приспособленками на всех четырёх уровнях. Если кому-то эта мысль кажется унижительной, то стоит учесть, что лучше унижаться перед одним сильным мужчиной, чем перед всем окружающим миром из-за одного слабого мужчины или вообще одиночества.

Истинные цели антис*ексизма

1. Построение мыслительных взаимосвязей окружающих предметов с половыми органами. Что приводит:

➤ К заужению мышления. Боишься лишней раз сделать что-нибудь похожее на половые органы. И это серьёзное заужение: ведь любую линию можно сравнить с членом, а любую дырку – с вл*галищем.

➤ К ограничению словарного запаса и торможению речи. Например, молодёжь любит подхватывать подобные двусмысленности. Например «спать» понимать как «е*аться». И культурный человек в компании уже боится сказать что-то не так, чтобы не быть осмеянным. Хотя, на словах, феминистки как раз против этого. Но, заостряя внимание на подобных сходствах, да ещё и энергично об этом сообщая в своих обзорах, они как раз-то добиваются закрепления подобных связей.

Интересно, почему тогда антис*ксистки не выступают против п*рно, где половые органы показываются вообще открыто?

2. Уничтожить половую привлекательность мужчин и женщин → уменьшить рождаемость. Они стремятся превратить статных лихих мужчин и грациозных соблазнительных женщин в пухлых бесформенных, невозбуждающих существ.

Твой пол – последнее, что не даёт тебе отступить в трудных обстоятельствах.

Кроме того, подобные надуманные условности являются хорошим поводом для шантажа: «Если Вы это сделаете (не сделаете), мы осливим вас как «с*ксист месяца». А то и года! И за что – мы найдём. Уж за это не беспокойтесь».

Несозидательный противифеминизм

Заметим, что не менее вреден оголтелый противифеминизм, в котором женщины выставляются чудовищами, цель которых тянуть всю жизнь деньги из мужчин и отбирать квартиры. Во всём должна быть здравая мера. Например, такие хорошие фильмы как «17 мгновений весны», «Попса», «Гардемарины» сняли режиссеры – женщины. (1973, Т.Лиознова; 2005, Е.Николаева; 1987, С.Дружинина; соответственно).

Рассмотрим следующую историю.

«Когда-то в советские времена в каком-то младшем классе мальчик был назначен командиром звёздочки. Однако ушлая девочка из его звёздочки сговорила с учительницей и та сняла мальчика с руководства и поставила эту девочку. Мальчику была нанесена тяжелейшая душевная травма: он был унижен. И ничего не мог поделать, потому что учительница была на стороне девочек в силу женской солидарности и желания топтать всех мужчин при первой возможности.

Из-за этого случая этот мальчик никогда, никогда! за всю свою жизнь не занимал руководящих постов. Вот так женщины-учителя ломают будущее мужчинам».

Разберёмся.

Во-первых. Возникает сомнение в правдоподобности этой истории. Чтобы заявить, что этот мальчик никогда не стал руководителем, нужно отследить весь его жизненный путь, хотя бы лет до 50. Откуда у автора была такая возможность?

Во-вторых. Предположим это правда. Тогда данному государству повезло, что этот тюфяк, сломавшийся от единственной неудачи, не занял руководящую должность. А если бы занял, то при, первой же сложности, сдал бы позиции и навредил бы делу. А девчонка молодец.

Интересно следующее. Авторы-мужчины пишут как манипулировать женщинами, авторы-женщины – как мужчинами. Но ведь мужчины и женщины читают про манипуляции

против них. А это сводит на нет манипуляции. И авторы должны это понимать. Тогда зачем писать эти книги? Может не с целью помочь своему полу или заработать денег, а с целью сравить мужчин и женщин?

Подавления стремления к развитию, самосовершенствованию

Вспомним тот же фильм «Секрет». Что он говорит: «Хорошенько представь себе своё желание, и оно сбудется. Само собой». Вот она, ХАЛЯВА.

3.2.4.3 Физическое и энергетическое разложение

«В здоровом теле – дух здоровый». Это хорошо знают манипуляторы и всемерно мешают физическому развитию граждан в захватываемых странах. И им здорово помогают особенности нашего времени: развитие техники, медицины. Чем меньше человек двигается, тем меньше разогнана энергия, тем сложнее сделать волевой поступок.

Например. Бросил парень окуроч на тротуар. Нужно ему сказать, чтобы он поднял и выбросил его в урну. Однако мозг просчитывает наперёд: «Это ж, наименьшее, словесная перепалка, наибольшее – драка. Да ну. Что мне хуже от этого окурка? Что это мой тротуар? Или я ответственный за его чистоту?»

Если у тебя мало энергии, то нет ни сил, ни желания останавливать зло в повседневной жизни. А маленькие злые дела помогают большим. Мусор на тротуаре:

1. Отвлекает. Например, какому-то умному человеку из-за этого отвлечения не хватит 5% сосредоточения, чтобы родить новую затею, которая улучшит работу его предприятия, а значит усилит экономику страны. Какой-нибудь композитор недодумает мелодию. И тому подобное.

2. Грязь материальная помогает закрепляться грязи мыслительной: умственной, нравственной. Вроде смешно, но чем меньше грязи кругом, тем меньше хочется материться.

3. Подавляет патриотизм: «Живём как свиньи. А вот в Европе...»

4. Мусор в зелёных зонах мешает отдыху глаз, восприятию прекрасного → снижается действенность отдыха, количество созданных новых замыслов.

Это мы рассуждали про простой окуроч. А ведь есть ещё и кучи мусора, строительные недоделки, некачественное сырьё, протаскиваемый брак, укладка асфальта в дождь и так далее. Для совершенствования работы приходится вступать и в более серьёзные энергетические, а то и физические столкновения: с сотрудниками, смежниками, руководством. И чем люди слабее, тем меньше они развивают или защищают и больше прогибаются под манипуляции.

Более того, в управлении запас сил и энергии нужны не для того, чтобы устраивать грандиозные стычки. А, в первую очередь, для умения выдержать равновесия развития. То есть планомерно, выдержанно подталкивать или сдерживать подчинённых и смежников в нужном направлении. А это тяжело. В первую очередь энергетически: нужна выдержка. Физическое разложение народа приводит к появлению большого количества неудачных руководителей: или психов, или мямлей.

Перевод общества в женский режим

– происходит из-за физического ослабления и мужчин, и женщин. Что вызвано как особенностями времени, так и законодательными ограничениями, навешанными феминизмом. Казалось бы, это должно быть приятно женщинам. Но это лишь на словах. Из-за того, что становится больше мужчин, мыслящих по-женски, всё общество:

➤ больше мыслит чувствами, чем умом → больше подвержено психологическим манипуляциям, например, через СМИ;

➤ больше транжирит → медленнее развивается;

➤ больше трусит → хуже отстаивает свои международные интересы (что только разжигает аппетит у наглых государств-противников);

-
-
- при встрече с трудностями чаще склонно уклоняться от их устранения;
 - уменьшается количество энергии → меньше появляется свежих, необычных, пробивных замыслов; ещё меньше из них воплощается в жизнь.

Разложение тел мужчин и женщин

Физическая привлекательность противоположного пола – первейшая причина возбуждения. А благодаря этому возбуждению:

- Мужчине хочется ворваться в женщину, а женщине хочется рожать и рожать ему детей.
- Мужчина готов совершать ради своей женщины подвиги.
- Женщина – то же. Но на семейном фронте. Эти подвиги менее заметны, но не менее важны.

А когда мужчина и женщина не возбуждают друг друга, то и детей заводить не хочется. И вообще жизнь тогда серая.

Общественное порицание

В наше время сошло на нет. Потому что за ним не следует никаких неприятностей. И слово «репутация» стало пустым и ненужным.

Например, одного из жителей подъезда осудили за хищение имущества: дали штраф с возмещением. Что-нибудь изменится в его жизни в этом подъезде? Нет, потому что об этом даже никто и не узнает. А если узнает, то что: гневно выскажется, плюнет в лицо? Нет.

Более того, под веянием Западной нравственности сегодня навязывается снисходительное – вплоть до нежного – отношение к преступникам. «Они ж оступились. Они ж этого не хотели – это общество виновато. Так нужно окружить их заботой, чтобы они скорее вернулись к нормальной жизни. И ни в коем случае нельзя напоминать об их нарушении – это же огромная психологическая травма!» А преступники над этим только смеются и наглеют ещё больше.

У потери значимости общественного порицания есть объективное объяснение: людей в населённом пункте много, и все друг друга близко не знают. Значит нужно действовать исходя из нынешнего положения дел. Например, создать открытую базу в Интернете всех, кто имел административные и уголовные взыскания. И тогда чего будет бояться правонарушитель: в ходе любых его дел обязательно всплывут его нарушения → и возможный партнёр откажется с ним работать или будет работать с опаской.

Преклонение перед инвалидами

Западный перегиб. С той же логикой: «Он же инвалид. Чтобы уменьшить его страдания, нужно ему во всём потакать. В том числе, выслушивать в первую очередь». Если он инвалид, это не значит, что его мнение правильнее. Инвалиды равны, но никто не говорил, что «равнее» здоровых. Более того, они должны обществу за то, что оно даёт возможность им достойно жить, а не пресмыкаться. Должна быть золотая середина.

Преклонение и превозношение инвалидов бросает тень на здоровых: они начинают этого стесняться. Смешно, но факт: люди стесняются своего природного дара.

Ритуалы, условности

Например, старый обычай бить челом царю. Суть его – отдача энергии. Что, в том числе, повышает открытость перед манипуляциями.

Противопоставление силы нравственным добродетелям

Эту манипуляцию проводят слабаки, для оправдания и самооправдания, и манипуляторы для физического разложения нации. До людей доводятся мысли: «Сильный = грубый, наглый, хам, свинья». Это запутывание. На самом деле, это пересекающиеся понятия.

3.2.4.4 Нравственное разложение

Что манипуляторам нужно от гражданина:	
1. Чтобы им было легко манипулировать.	2. Чтобы он боялся выступать против манипуляций.
Для этого нужно, как было показано в подразделах «общие манипуляции» и «самоманипуляции», разложить человека на всех 4 уровнях.	Необходимо сделать человека трусливым малодушным ← сделать его слабым психологически, нравственно ← разложить человека на всех 4 уровнях.
(То есть как можно дальше увести его от качеств, перечисленных в таблицах 1 и 2)	

Развитие малодушия

Начнём с анекдота:

«Сталин делает доклад. Вдруг в зале кто-то чихнул.

-- Кто чихнул? – молчание.

-- Пёрвый ряд, встать. Расстрэлять! -- бурные аплодисменты.

-- Кто чихнул? – молчание.

-- Втарой ряд, встать. Расстрэлять! – долго не смолкающая овация.

-- Кто чихнул? – молчание.

-- Трэтний ряд, встать. Расстрэлять! – бурная овация всего зала, все встают, слышатся

возгласы: «Слава Великому Сталину!»

-- Кто чихнул?

– Я, я! Я чихнул! – рыдания.

-- Будьти здоровы, товарищ!

Так кто в этом примере чудовище? Тот же вопрос поставлен в фильме «Игрушка» (Франция, 1976, реж. Ф. Вебер).

Малодушие отличается от трусости тем, что имеет большое количество самооправданий – это система взаимоподдерживающих самоманипуляций на всех уровнях человека. И этим оно страшнее. Осознание трусости позволяет испугаться наказания. А малодушие позволяет себя оправдать. Именно малодушие – одна из самых распространённых причин разрушения государства.

Как его насаждают и развивают манипуляторы:

1) Физическое и энергетическое разложение убирает противовесы: смелость, твёрдость, волю, требовательность, чувство собственного достоинства и другие сильные качества.

2) Из СМИ и произведений культуры убираются герои, которые показывают своим примером сильные качества. Есть, правда, супергерои (сверхгерои, по-русски). Но они «сверх»: их подвиги обычный человек не может повторить.

3) Насыщение СМИ и культуры сценами, в которых люди ведут себя малодушно, и тем показывают личный пример. Это второстепенные сцены, на которых мы не заостряем внимания. Но они вносят вклад в построение нашего отношения к неправильным вещам.

Например. В фильме, передаче на музыкальном канале, в новостях показывают, как девушка идёт топлес (с голой грудью, по-русски) по Нью-Йорку (там это разрешено). И показывают, как на это реагируют окружающие: кто-то улыбается и заглядывается, кто-то стеснительно улыбается и отворачивается. Но никто не выскажет недовольства, не вызовет полицию, не даст ей пощёчину.

Эти сцены могут вызывать наше недовольство, но их всё равно показывают и показывают, чтобы люди просто к ним привыкали и начали воспринимать как само собой разумеющееся.

Другой пример. Сборник новелл «Операция «Ы» и другие приключения Шурика» (1965, реж. Л.Гайдай). Новелла «Наваждение».

Сцена, где около 30 студентов читают один конспект.

Сцена, где Шурик и Лида сидят в нижнем белье и читают.

Казалось бы что в них плохого? К чему это ханжество? Милые сцены. Однако, если учесть образ жизни того времени, то получается, что зрителю предлагалось спокойно отнестись к тому, что:

Студенты учатся спустя рукава.

Не является развратом, если незнакомые парень и девушка сидят рядом в нижнем белье.

Тогда это было отступлением от общепринятых норм. Однако Гайдай и другие деятели культуры подавали эти отступления в приятном виде – и зрители их с удовольствием принимали. И так шаг за шагом деятели культуры включали всё более откровенные сцены в свои произведения. Что мы видим сегодня: манипуляция сознанием удалась. Плохо учиться и показывать е*лю по телевизору – сегодня норма.

Понимал ли Гайдай, что творит?

4) Очернение Родины, которое видит малодушный, даёт ему множество самооправданий: «Да что я, когда такое творится».

5) Введение в культуру остроумных самооправданий:

«Не суди, да не судим будешь».

«Каждый имеет право на ошибку».

«Надо позволять себе маленькие шалости, чтобы не тянуло на большие глупости».

«Исключения лишь подтверждают правило».

«Понять – значит простить».

Не стоит думать, что это всё плоды народной мудрости. Многие выражения, шутки, анекдоты, стихи фабрикуются талантливыми шутниками по заказу различных политических сил.

6) Однобоко выставляется доносительство. Если вы сами не можете справиться с человеком, который творит зло, то нужно сообщить тому, кто может справиться. Это называется «донос». Слово это очернено. Вы же не считаете плохим позвонить в полицию – донести, – что кто-то на ваших глазах взламывает магазин. Почему же вы считаете плохим донести на того, кто халатно исполняет свои обязанности, например? От его действий вреда будет во много раз больше, чем от одной кражи.

«Вроде как-то не по-людски доносить». Хорошо, начни с личного предупреждения: «Я не доволен твоими действиями. Ты делаешь плохо. Прекрати. Если не послушаешься меня, я сообщу твоему руководству». Или другому надзорному органу. Не малодушничай, тогда и совесть не будет мучить за донос.

А вот донести на невинного – плохо. Зло к тебе возвратится. Многие наши граждане, прожившие или переехавшие на Запад, отмечают, что там перегиб с доносительством:

Во-первых, доносят сразу и о любой мелочи. Хотя можно было подойти и лично разобраться. Это как раз и есть проявление малодушия.

Во-вторых, доносят с целью подать в суд и отсудить денег. Это уже подлость. К сожалению, подобных бессовестных граждан, которые хотят заполучить деньги любой ценой, там заметно много.

7) Из произведений культуры исчезают сцены драк с целью отстаивания интересов → люди отвыкают драться → отвыкают выплёскивать энергию → теряют энергетический запал, который необходим и в словесном споре, и в противостоянии вредным общественным изменениям → запрет на драки закрепляется строгими законами → пропадает сама мысль «энергично отстаивать свои интересы вплоть до столкновения». У нас подраться – в общем, нормально, если без тяжких телесных. На Западе: тут же вызовут полицию, и схлопочешь

штраф, а то и срок. Именно так теряется свобода. А не от действий силовых ведомств или руководителей государства.

Вообще, нужно заметить, что свобода, творчество, великодушие и прочие духовные возвышенные явления остаются пустыми красивыми словами, если за их спиной нет настоящей силы. Например, есть человек. Живёт в современном обществе и ни от кого, по закону, не зависит. У него периодически появляются свежие замыслы, но ему не хватает напористости, чтобы их воплотить в жизнь. Ведь любое воплощение – это преодоление сопротивления внешней среды, причём, в первую очередь, людей. К чему это приводит? К тому что он получает посредственную зарплату и боится уволиться – кому нужен посредственный работник? Таким образом, действительно, он зависит от своего работодателя. «Попросит» начальник сделать сверхурочную работу – сделает. Срежет премию – «проглотит». То есть, формально, этот человек свободен. Действительно – нет. Так и предприятия, и государства. Только сильные могут быть свободными, могут себе позволить быть добрыми, великодушными, могут создать условия для работы творческих личностей.

К чему в итоге приводит малодушие граждан в масштабах государства хорошо показано в известной цитате немецкого пастора Мартина Нимёллера, которой он пытался объяснить бездействие немецких граждан и их непротivление нацистам:

«Когда они пришли за коммунистами, я молчал — я не был коммунистом.

Когда они пришли за социал-демократами, я молчал — я не был социал-демократом.

Когда они пришли за профсоюзными активистами, я молчал — я не был членом профсоюза.

Когда они пришли за мной — уже некому было заступиться за меня».

Ровно по той же причин существовал рэкет в 90-х. И, суда по новостям, существуют в момент написания книги боевики «правого сектора» на Украине.

Развитие эгоизма

Чтобы не дать людям объединиться на всех уровнях: семья, двор, трудовой коллектив, город, область, страна.

Использование противоречий между личной выгодой и общественными интересами

Если говорить наиболее обобщённо, то описать это столкновение интересов можно следующим образом. Отстаивая свои интересы, система может переступить границу, за которой она получает выгоду в ущерб вышестоящей системе. Вред от этого преступления показаны выше в схеме 3.2.4-1.

Как сделать так, чтобы соперничество людей, семей, предприятий, министерств не вредило государству? У нас, в основном, с этим борются нравственными увещеваниями. Однако, когда против них начинает действовать насаждение эгоизма, нравственные увещевания очень быстро теряют влияние на людей. Так как материальная выгода от эгоизма ближе и понятнее, чем абстрактная, далёкая и непонятная выгода от соблюдения нравственных законов.

Вращивание себялюбия с детства

Достигается чрезмерным заострением внимания на неприятностях ребёнка. Что происходит из насаждения родителям, учителям, социальным работникам неверных подходов к воспитанию.

В подростковом возрасте это выливается в следующий результат:

Эгоизм + трусость = шакальство.

«Никому ничего не должен»

Эта мысль проводится в «разной обёртке»:

-
-
- Демократическая: человек, свободен, поэтому никому ничего не должен.
 - Феминистическая: «женщина должна быть счастлива, а больше она никому ничего не должна».
 - Молодёжного бунта: мы против закостеневших нравов, поэтому «предкам», обществу мы ничего не должны.

Через произведения культуры

Например, героини-одиночки в книгах, фильмах, мультфильмах которые способны в одиночку победить хоть целую планету. И просто показ эгоистичных действий, которые, конечно же, приносят выгоду.

Через методики управления

Рассмотрим интересный пример. Из книги «Педагогическая поэма» (А.С. Макаренко, 1931) издателем вырезана часть про сложение дружного трудового коллектива. Наблюдая за своими воспитанниками, Макаренко заметил:

1. Как ни странно, работа в мастерских не сближала ребят. Нельзя сказать, что разобщала, но они стремились больше слиться со своим станком и похвалиться друг перед другом.
2. Больше всего сближала работа в поле.

Можно предположить, что работа в поле сближала потому, что там чаще требовалась взаимопомощь. А взаимопомощь – это совместная работа – переплетение людей на всех уровнях.

Почему эта часть была вырезана трудно сказать:

- То ли из-за тупой приверженности формальной идеологии. Ведь, если заявить, что промышленное производство имеет такой серьёзный недостаток, то это пошло бы против тогдашней идеологии «пролетариат – ведущая сила страны».
- То ли агенты влияния повлияли. Каждое такое изъятие уменьшает распространение знаний о сложении дружины → в стране меньше руководителей, умеющих создать из сотрудников дружину → меньше коллективов, которые слаженно работают → ниже производительность труда в целом в экономике.

Развитие равнодушия к злу, извращению, неправильному

Эти явления, на сегодняшний день, подаются как обычная нормальная часть нашего мира. Хуже всего, что подаются и детям. Ведь они всё принимают за чистую монету. А потом мы видим в новостях: «Дети снимали на мобильники как тонет их товарищ».

Понятное дело, что если человек с детства нормально относится к злу, тем больше в обществе преступников, экстремистов. И нет предела возможностям проникновения этой грязи. Например, как можно представить, что женщина может продавать девушек за границу в бордели под видом трудоустройства? Ладно бесчувственный мужик. Но женщина?! Однако есть такое явление.

Или взяточничество. Его тоже показывают, как уже устоявшуюся, нормальную часть общественных отношений. Однако, если вдуматься, взяточничество – это страшно. Это означает незащищённость все членов общества. Вплоть до государя. Ребёнка сбила машина – водитель может дать судье больше, чем отец. У тебя процветающее дело – соперники могут его «поставить на колени» через подкуп проверяющих органов. Террорист везёт бомбу, чтобы взорвать твой дом – он провезёт её, подкупив таможенника. И так далее. Даже если есть вокруг какой-то круг сильных друзей, клан, его всё равно можно пробить взятками. И это нужно объяснять гражданам.

Стоит заметить, что плохие вещи зачастую навязываются пропагандистским способом: «просто показываются» без упора на них. Например, художественный фильм, где показывают пытки. Создатели говорят, что показывают их, чтобы обратить внимание общества на это зло и искоренить его. Вроде добро делают. Предположим. Но тогда стоит задаться вопросами:

1. Зачем смаковать сцены?

2. Предложен ли в фильме способ искоренения этого зла? (Не считая героя-одиночку, который победил десяток злодеев с топорами).

Перевооружение отношения к красоте, совершенству

Изящный путь проторивания дороги злу, извращению, уродству: убедить людей, что это добро, красота, совершенство. И, как показывает практика последних 100 лет, это вполне возможно. Малая часть людей имеет природное чувство прекрасного. Остальные воспринимают системы оценки из окружающей культуры и верят им. Но и природное чувство не панацея: оно показывает лучшее из того, что есть. А если есть только гадость, то выбирается «лучшее из худшего».

Что чем подменяется (некоторые варианты):

Качества мышления человека:	Заменяются на:
умение воспринимать тонкости	- восприятие «единого пёстрого пятна» без выделения, понимания составляющих; - размытость границ между понятиями.
чувство совершенства (прекрасного)	- стремление выделиться простым дешёвым ярким безвкусным способом; - стремление выделиться отрицательными чертами (внешности, нрава, дела, творения и так далее).
глубина чувств	мельчание человека – вплоть до скатывания к животным инстинктам.

Без чувства совершенства невозможно создавать совершенные системы – а значит развивать любые направления человеческой деятельности, да и вообще работать качественно. Рассмотрим некоторые манипуляции в русле этого направления разложения.

Воспевание уродства под прикрытием человеколюбия.

«Семья воспитывает «особого» ребёнка» -- дебила. Это преподносится как доброе дело данных родителей. «Ах какие они молодцы: приносят себя в жертву ради жизни «особого» ребёнка». Конечно же проводится мысль, что им нужно помочь. А чтобы людей не отталкивала эта информация, проводится вспомогательная манипуляция «подмена понятий». Какая же на самом деле «польза» от подобного дела.

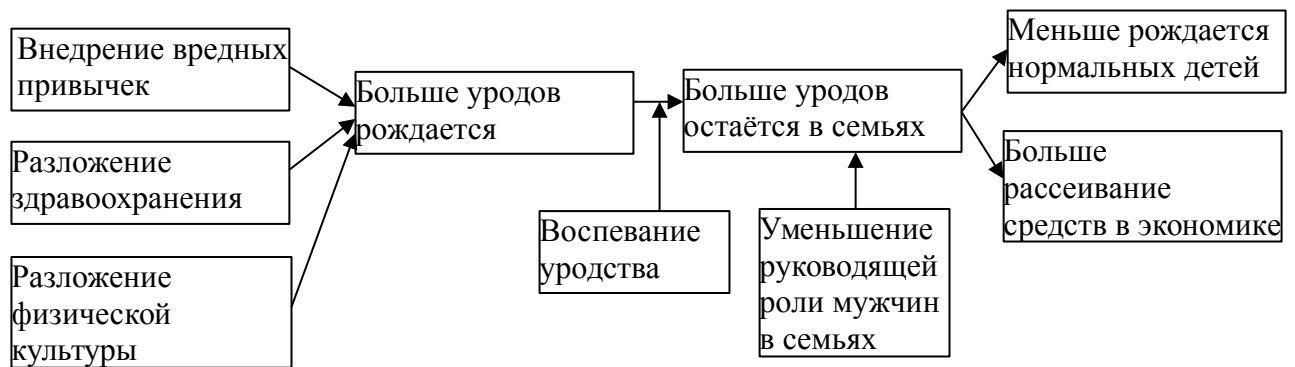
На уровне семьи:

- Умственно отсталый ребёнок не развивается. Поэтому нагрузка на родителей не уменьшается до конца жизни (родителей). Не появляется у них свободное время. И вместо того, чтобы вырастить трёх здоровых детей, они выращивают одного недоразвитого.
- Недоразвитый ребёнок не сможет стать опорой своим родителям в старости.

На уровне экономики:

- Родители рассеивают свои средства.
- В целом в экономике рассеиваются средства, как сумма рассеиваний семей + сумма дотаций подобным семьям.
- Дебил не сможет стать полноценным работником.

Если это изобразить схематически, то данная манипуляция является частью следующей системы манипуляций:



Поэтому умственно отсталые с нормальными людьми жить не должны. А куда же их девать? Действительно, что делать с умственно отсталыми? Убивать как в Спарте? Вроде сейчас времена не те: человеколюбие. Оно поддерживается тем, что люди много зарабатывают, могут себе позволить отдавать часть денег на содержание всяких психов и недоразвитых. Однако, если подумать, во сколько обходится содержание интернатов для неизлечимых душевнобольных и умственно отсталых, то это тоже заметные деньги для экономики государства. К тому же на их обслуживание отвлекаются медработники, которые могли бы приносить настоящую пользу в другом месте. Что же с ними делать?

А нужно выделить под интернат для них какой-нибудь тёплый остров. Свезить туда и просто оставлять без присмотра. Тогда получается, что это и убийством не будет: еда на острове сама растёт. Никто не умрёт от голода и проживёт столько, сколько судьбой отведено. А общество избавится как от их созерцания, так и от ненужных затрат.

Мерзкие сенсации в СМИ и произведениях культуры

Их первейшая причина: желание привлечь читателей, зрителей. И это, по сути, запущенный маховик: если кто-нибудь принципиально не будет привлекать мерзостью, у него будет ниже рейтинг, и он просто останется без денег. Этому же явлению способствует нынешний уровень людей: все с интересом реагируют на мерзкие сенсации, даже если понимают это. Сравните привлекательность двух новостей и двух событий из мира культуры:

1. «В городской галерее проходит выставка фотографов «Человек и современность».

2. «В прогрессивной галерее «ХЪЙ» проходит выставка прогрессивных фотографов. В том числе представлена серия «Датские подростки убивают дельфинов».

Какая новость будет больше прочитана в Интернете? На какую выставку придёт больше посетителей?

Отклонение от сути в культуре, моде

Ряд примеров приводился в разделе «манипуляции продавцов». Например, «Хочешь быть настоящим мужчиной – будь бруталом».

Мода на размытые образы

Она проявляется во всём: в литературе – символизм, в искусстве, скульптуре оформительстве, архитектуре – размытые формы и картины, в промышленном дизайне – бесформенные товары и упаковки, и так далее. Вред очевиден: если человек не воспринимает чёткие образы, мозгу нечего толком обрабатывать. Вследствие чего:

1. Время потрачено,

2. а чёткого результата – образов, решений – на выходе нет.

Например. Если в доме стоит модель яхты, то ребёнок вырастет мореплавателем. Ну или, наименьшее, будет знаком с духом романтики. А если висит какая-то картина в стиле «каляки-маляки», то он и вырастет никем.

Мода на слабость, хилость

В тех же направлениях, что и в «моды на размытые образы» можно видеть моду на слабость, хилость. Это подаётся как вкус, изыск, благородство. Причём речь идёт как об оформлении: например, убогие сухие ветки в интерьере (помещении, по-русски). Так и о показе человека, других существ. Также частенько показывают сочетание: «если умный, значит хилый – «ботаник». Навязывая тем самым стереотип и моду на одежду.

Мода на уродство

Понятно.

Стоит заметить, что моды обычно приходят в общество через элиты. Поэтому важно, чтобы элиты были здоровыми. Рассмотрим некоторые примеры, как уродства успешно занимают своё место в обществе на примере «культурного» Запада.

1) В Европе старухи одеваются в молодёжном стиле. Некрасиво до тошноты. При этом можно слышать следующую оценку: «Вот видите, у них все возраста имеют право выглядеть красиво. Общество это не осуждает». Это пример замены чувства прекрасного на стремление выделиться простым ярким безвкусным образом – так, как советует мода, без включения собственного вкуса.

2) В декабре 2013 года в Интернете появилось предложение группы «Plus size Modelling» в Facebook производителю куклы Барби компании Mattel выпустить полненькую разновидность куклы. Нынешняя Барби, как известно, представляет собой несуществующую и недостижимую модель стройности. Одно непонятно: почему никто не предложит сделать нормальную Барби?

3) Мода на грязь неряшливость, некультурное поведение: «спасибо» панк-группам 70-х.

4) Мода на «унис*кс» во всех областях человеческой жизни. Проводится в русле манипуляции «стирание границ между полами → мужчины и женщины становятся похожими друг на друга → меньше друг друга возбуждают → меньше детей заводят». Эту моду начали пропагандировать в 80-х. Наиболее заметно – музыканты. Можно посмотреть музыкальные клипы тех лет:

- замелькали женоподобные мужчины с длинными женскими причёсками и тонкими голосами;
- и женщины с короткими (вплоть до лысых), агрессивными стрижками.

Это же видно и в моде на одежду тех лет. А от кого она исходит? От кутюр.

Пример сегодняшнего дня: игра «По» в смартфонах. Это «потомок «тамагочи». Бесформенное коричневое бесполое существо. Пол ему ребёнок может задать одеждой. Казалось бы, милая игрушка, которая позволяет развивать материнские инстинкты. А на самом деле – скрытая пропаганда унис*кса.

5) В 90-х в фильмах пуканья, отпрыгивания, туалетные сцены и тому подобное стали нормой.

Пропаганда стремления выделяться плохими качествами

Проще говоря, сваливание человека в «Гадкий Я».

Выхолащивание и изживание человеческих чувств

Рассмотрим такой пример. Если две подруги идут, держась за руки, на них будут показывать пальцем: «л*сбиянки». А если они открыто скажут, что л*сбиянки действительно, то все малодушно отступят: «Ну да, это ж в наше время не запрещено». Получается, что дружба, привязанность высмеиваются. А извращение принимается как должное. В этом суть данного направления манипуляций.

Опошление

Например, издевательские перепевки хороших песен. Один из примеров – «творчество» группы «Чиж & Со».

Или радужный флаг п*доров: опошлили радугу, прекрасный детский символ.

Скабрзность, испохабливание

Подвиды опошления.

Пример 1. Скажешь «спать» в молодёжной среде – засмеют. Будет девушка целиком есть банан – засмеют. Здесь кстати видно и вспомогательной направление данных манипуляций: создание мелких преград для мышления. Чтобы не быть осмеянным нужно тщательно подбирать слова, действия – а это отнимает время, уменьшает применяемый арсенал слов, действий. И нет предела манипуляторам в испохабливании. Потому, что очень многие предметы можно сравнить с половыми органами.

Пример 2. Из-за Кончиты Вюрст (победитель Евровидения 2014) мужиков с бородой высмеивают в тех странах, где п*дарасов не любят. Получилась двойная манипуляция:

1. пропаганда г*мос*ксуализма;
2. удар по мужественности.

Пример 3. Испохабливание безобидных детских загадок. Вроде «волосатая головка в рот влезает очень ловко».

«Нетворкинг»

– построение сети полезных связей. То есть заведение дружеских связей не в душевных целях, а в деловых. Описывается в Западных книгах. Заметно в фильмах и очень заметно, когда мы общаемся с Западными людьми: все улыбаются, стремятся познакомиться, узнать побольше друг о друге, создать хорошее впечатление, собрать визитки – а мало ли, пригодится.

Вредные привычки

Очевидно: превращают человека в убожество. В Интернете появилась интересная новость: «Ученые уже нашли в мозге «центр собственного достоинства». Если это так, то жди соответствующего порошка, который будет подмешиваться и в еду, и в лекарства.

Направление добра во второстепенные направления

На Западе модно заботиться о котиках-собачках, инвалидах и дебилах. Собакам даже свадьбы устраивают: с церемонией и костюмами. А сколько в это время детей умирает от голода? Даже не в Африке, а в Европе, США. Сколько семей находятся за чертой бедности.

Или другой пример: пропаганда в фильмах и мультфильмах помощи дуракам. В настоящей жизни, помогать дуракам деньгами, вещами, услугами -- всё равно, что кидать камни в болото. Они всё равно всё просядут или используют не лучшим образом. Потому что дураки. Это распыление средств. И что делать в этом случае? Отвернуться? Нет, обучить. Вот это и будет настоящей помощью.

Изживание поводов проявлять положительные качества

Например, каждый раз накануне 23 февраля и 8 марта появляется множество статей, которые прямо или скрыто навязывают мысль о никчемности этих праздников.

Уничтожение или замалчивание глубоких произведений культуры

Старые (до 1991 года) книги в нынешнее время мало кто читает. Старые фильмы, мультфильмы, музыкальные клипы, песни на по радио и ТВ не транслируют под предлогом «кому будет нужно это старьё». А из современных произведений очень редкие могут похвастаться глубиной. Приведём интересный пример.

Екатерина Белоконь (группа «Вельвет») в январе 2011 года спела песню «Капитан Арктика». В словах там полный сумбур, но исполнением очень хорошо выражается чувство женщины к сильному целеустремлённому несокрушимому мужчине. Дополнительный плюс:

она появилась как раз тогда, когда начались споры по поводу арктических границ России, в которых Россия начала энергично отстаивать свои интересы. И эта песня сделала свой вклад во внутреннюю пропаганду, направленную на государственное самосознание.

Однако уж в июле 2011 года она спела её дуэтом Г.Лепсом, и, что хуже всего, именно на эту версию песни был снят клип. Трудно сказать, чем руководствовалась Екатерина Белоконь, принимая решение, однако тем самым прекрасная песня была быстро утоплена.

Глупые условности

«У них нет породистого пса за 20 тысяч долларов?» – это люди не из нашего круга. Основная цель ненужных, устаревших условностей в мещанском и аристократическом мирах – кого-то очернить. Это нужно, чтобы обойти его в каком-нибудь деле, ну или хотя бы свою мелкую душонку порадовать.

Или ханжество. Это перегиб нравственности → оно создаёт множество недовольных этим явлением, потому что не имеет здравого смысла → они стремятся изжить ханжеские устои, обычаи → зачастую могут перегибать и заодно изживать нравственность ← этому помогают манипуляторы, смешивая понятия «ханжество» и «нравственность».

Нищие духом – вот конечная цель манипуляции «выхолащивание и изживание человеческих чувств».

Открытие манипуляциям

Вспомогательные манипуляции

Комплекс вины

– человека, государства. Насаждается, чтобы человек с радостью отзывался на манипуляцию, которая поможет искупить вину. Особенно хорошо заметна эта манипуляция в – американских фильмах. Пытались её насаждать и у нас:

- Комплекс вины русских перед другими народами России за «порабощение». Чем искупить? Закрыванием глаз на иждивенчество, хулиганство.
- Комплекс вины России за развязывание Второй мировой войны. Чем искупить? Исчезнуть как нации.

Другой пример манипуляций. Проведение в СМИ, книгах мысли: «Человек спился → это общество виновато (тем, что создали ему такие условия) → общество должно искупить свою вину → строительством приютов, выделением бесплатной еды. То есть конечная цель – рассеивание средств.

«Психология младшего брата»

Народу государства-жертвы навязывается мнение, что он менее развит, чем народ государства-манипулятора. А значит, нужно внимательно слушать и выполнять всё, что говорят представители государства-манипулятора. Создание такой психологии достигается следующими мероприятиями:

- Прямое внушение под благовидными предложениями: «Так как в нашей стране большие успехи в развитии демократического процесса и существования гражданского общества, вам стоит перенимать наш опыт. И мы, с радостью, готовы этот опыт передавать, давать советы, участвовать в ваших мероприятиях по развитию государства».
- Разрушение передовых: промышленности, науки, образования → изжитие в умах граждан понятия, что они могут творить что-то современное. Не говоря уже об опережающем времени.
- Превращение граждан в дурачков:
 - Разложением образования и культуры.
 - Заполнение информационных каналов придурочными произведениями культуры: фильмами, песнями.

-
-
- Мода на то чтобы быть придурком. Например, песни исполнителей: «Потап и Настя Каменских», Тимати, Доминик Джокер, Верка Сердючка.
 - Зачастую мода быть придурком продвигается под видом моды на возрождение национального колорита. Например, песня «Турысты» (2005) группы Крамбамбуля, и многое другое из их «творчества».

Энергетическое изматывание

Например, вытягивают энергию фильмы-катастрофы, фильмы ужасов, новости и тому подобное. Это ещё называется «кошмарить».

Нужно заметить, что граждане Запада энергетически очень измотаны подавлены. А это первейшее препятствие для борьбы за лучшую жизнь. Более того, там создана культура страха: людям нравится пугаться и они с удовольствием поглощают страшную информацию → теряют энергию → не могут сбросить власть манипуляторов → манипуляторы поддерживают существование культуры страха. Круг замкнулся.

Плохо, что люди будоражат себя вытеканием, а не поглощением энергии.

«Что мы позволяли себе, можно позволить и детям»

Так, начиная с 60-х годов были разложены граждане США и Европы. В конце 60-х появилась культура хиппи, ломающая многие устои. Ею, понятное дело, в основном увлекалась молодёжь. В 80-х их дети уже достигли подросткового возраста: и родители не были против ни «экстази», ни полового разврата, ни отупляющей музыки. Так была «перепрошита» целая нация. Американцы из народа-труженика превратились в народ-тусовщик.

То же самое на землях бывшего СССР: молодёжь конца 80-х не препятствовала своим взрослым детям в 2000-х поглощать плоды Западной культуры. А теперь удивляются, почему выпускники ВУЗов и ССУЗов не хотят работать.

Половой разврат

Казалось бы, какой от него вред? Наоборот, одно удовольствие! Это возможность без труда выбросить энергию, агрессию, получить заряд бодрости и хорошего настроения.

В оперативном промежутке времени -- да. А в тактическом он вреден самим мужчинам и женщинам. В стратегическом – государству. Рассмотрим подробнее:

Вред женщине:

- Чем больше половых связей → тем больше вероятность заболеть венерической болезнью → получить бесплодие → лишиться счастья.
- Чем больше половых связей → тем менее привлекательна женщина для мужчин → тем меньше вероятность выйти замуж → женщина не родит детей → лишится счастья.
- Высокая доступность мужчин позволяет женщине легче развестись из-за любого пустяка → отсутствие семьи и детей вредит личному и профессиональному развитию.

Вред мужчине:

- Чем больше половых связей → тем больше вероятность заболеть венерической болезнью → получить бесплодие → лишиться счастья.
- Высокая доступность женщин позволяет мужчине легче развестись из-за любого пустяка → отсутствие семьи и детей вредит личному и профессиональному развитию.

Вред государству

- Из-за возможности внебрачной е*ли мужчины и женщины позже женятся → позже заводят детей → меньше детей рожают за свою жизнь → замедляется прирост населения государства.
- Из-за возможности внебрачной е*ли пропадает здоровая сублимация → снижается производительность труда, пропадает порыв во всех видах деятельности человека.

➤ Из-за возможности внебрачной е*ли мужчины и женщины, одарённые красотой, умом другими качествами, позже женятся → позже заводят одарённых детей → меньше одарённых детей рожают за свою жизнь → замедляется развитие человеческого потенциала государства.

➤ На стратегическом уровне проводится манипуляция «щепка за щепкой» в целях уменьшения рождаемости. Её задача: как можно больше граждан данной страны перевести в бездетные группы:

- бесплодные;
- неженатые, потому что не видят в этом смысла;
- неженатые, потому что ищут несуществующий идеал;
- не рождающие, потому что разведены;
- не рождающие, потому что не видят смысла в детях;
- г*мос*ксуалисты.

И получается, что вроде людей много, а детей почему-то мало → страна вымирает.

Рассмотрим некоторые тактические и стратегические манипуляции в этом направлении разложения.

Нравственное узаконивание внебрачных половых связей

На сегодняшний день уже произошло. И у нас, и на Западе оно проводилось в обойме со сломом культуры и рекламы либеральных ценностей: «Даёшь свободу во всём, в том числе в половых отношениях!» На сегодняшний день проводится следующий этап: распространение «свободной любви», то есть «е*ли сразу после знакомства». Проводится теми же средствами: пропаганда в фильмах, статьях, в которых это подаётся как романтика, резкий всплеск чувств, огромное удовольствие, адреналин. То есть, стратегически «шаг за шагом», людей превращают в кроликов.

Кстати, нужно заметить, что мода на внебрачные половые связи тоже пришла от элит – от Западной аристократии. Наименьшее со времён Древнего Рима аристократы развлекались е*лей, изменами, оргиями от безделья.

Эр*тика и п*рно

У них в наше время немало оправдывателей: «это красиво, это возбуждает, это пособие по с*ксу, мы свободные люди – каждый может делать и смотреть что хочет» и тому подобное.

Интересно, кстати, почему феминистки не выступают против? Ведь п*рно открыто унижает женщину. На что они ответят: «Это право п*рноактрис распоряжаться своим телом по своему усмотрению». Получается, что право на п*рно одной женщины противоречит интересу большинства женщин.

Есть и изощрённые способы оправдывания пропаганды: «Мы с мужем снимаем «любовительское видео», выкладываем его в Интернете за деньги, собранные деньги перечисляем на экологию».

В чём же вред эр*тики и п*рно:

➤ Эр*тика показывает несуществующий идеал женщины. Мало того, что модели имеют очень редкий набор внешних данных, так им ещё делают макияж, а потом совершенствуют фото в фотопроцессоре. В интернете есть немало роликов, которые показывают женщин «до и после макияжа». И получается, что мужчина ищет этот идеал – и не находит его. Теряет своё жизненное время → позже заводит детей → меньше детей в его семье рождается.

То же можно наблюдать и в мультфильмах, компьютерных играх: то есть разврат, несуществующие идеалы закладываются уже с детства.

➤ Эр*тика и п*рно показывают женщин во всех проявлениях → женщина перестаёт быть тайной для мужчины, вождением → мужчина меньше возбуждается в обществе женщины → раньше теряет потенцию. Ну, действительно, какой интерес добиваться женщину, если итог известен заранее?

-
-
- Если у мужчины есть доступ к п*рно, у него появляется лёгкая возможность удовлетворить своё стремление к женщине. А вот если нет, то гормоны превращают его в рыщущего неутомимого охотника: он стремится найти и завоевать живую настоящую женщину. То есть п*рно уменьшает количество женитьб, повышает возраст женитьбы.
 - Участники индустрии безнравственности – это нахлебники в экономике. И это не только актёры, актриссы, прости*утки, работницы порносоцсетей – видимая часть. Но и другие задействованные работники: сутенёры, режиссёры, съёмочные группы, обслуживающий персонал борделей и так далее. Плюс ресурсы: журнальная бумага, киноплёнка, электричество и так далее.
 - Насаждение мнения «стать прости*уткой, п*рноактриссой – это нормально» способствует тому, что красивые девушки не думают об учёбе и работе, а идут по лёгкому пути – в индустрию безнравственности. В 25 лет там наступает «пенсионный возраст», и оказывается, что они уже никому не нужны, а делать ничего не умеют. И им разбитая жизнь, и государству недобор квалифицированных работниц.
 - И женщин, и мужчин приучают считать своё тело товаром. Кроме нравственного урона, это направление разложения имеет и урон деловой, государственный: продажа своего тела — это крупный шаг к продаже своей души, совести.

Г*мос*ксуализм

Посмотрим как его насаждали. Это делалось тоже «шаг за шагом». Например, пропаганда в фильмах:

80-е годы: смешные эпизоды. Тот же бар «Голубая устрица» в «Полицейская академия» (США, 1984, реж. Х.Уилсон).

90-е: Уже смешные герои — г*мос*ксуалисты, которые имели вторые, третьи роли. То есть это направление разврата подавали смешным, безобидным, чтобы общество не насторожилось и не начало сопротивляться.

2000-е – Г*мос*ксуалистов в фильмах показывают уже без смеха, как полноправных членов общества.

Реклама г*мос*ксуалистов: сообщения в СМИ, что тот или иной известный человек является г*мос*ксуалистом.

Интересно, что на Западе запрещена критика г*мос*ксуалистов. Потому что «притеснение меньшинств – это нарушение демократии». Странно, а как же свобода слова? Получается, что в поддержку г*мос*ксуалистов высказываться можно, а против нельзя. Вот такая вот демократия.

Феминизм

В данном случае рассмотрим манипуляции феминизма, направленные на нравственное разложение. Его задачи:

1. Превратить женщин в свиней.
2. Уменьшить рождаемость:
 - 2.1 отбить у женщин желание иметь детей;
 - 2.2 сделать мужчин и женщин менее привлекательными друг для друга:
 - 2.2.1 уменьшить физическую привлекательность;
 - 2.2.2 уменьшить психологическую и энергетическую привлекательность –
 - подавить мужское начало;
 - подавить женское начало.

Довольно много об этом уже было сказано выше. Приведём некоторые частицы этой мозаики.

1. Превратить женщин в свиней

Как на феминистских тренингах, так и в кино женщин призывают отбросить свой

природный стыд. Вроде как с благой целью: чтобы стать более прямой, а значит лучше отстаивать свои права. Основная же цель – огрубить их и сделать менее привлекательными в глазах мужчин → менее удовлетворёнными → более злыми → более подверженными манипуляциям по выбросу энергии в разрушительных целях ← а чем женщина бесстыднее и глупее, тем большую гадость она способна совершить.

2. Уменьшить рождаемость

2.1 отбить у женщин желание иметь детей

Первейший довод: «Дети убивают красоту. Поэтому их нужно заводить как можно позже. А лучше вообще не заводить». Для женщин повод убойный. Однако задумаемся, а зачем красота? Для привлечения мужчин. И она, в любом случае, невечна. Поэтому стратегией женщин всегда было: пока есть красота, как можно удачнее выйти замуж. И завести детей, чтобы обеспечить себе уверенность в будущем. Потому что детям, в отличие от мужчин, всё равно, как выглядит мать и сколько ей лет. И завести детей, как можно больше, потому что, как это ни грустно, ребёнок может умереть раньше матери.

Вообще плохо, что красивые заводят мало детей. Теоретически, чем красивее женщина, мужчина по-своему, тем раньше они создадут семью → больше детей за свою жизнь заведут. Люди средней привлекательности успеют завести меньше детей. Непривлекательные вообще не заведут. Тогда через какое-то количество тысяч лет все люди на земле будут красивыми. Практически же, из-за того, что красивые долго «ломаются», они заводят меньше детей, чем люди средней привлекательности.

Другой довод. Пример из политкорректных выражений:

«Беременная – пренатально эксплуатируемая личность женского пола»

Данным выражением и феминистической пропагандой женщинам внушается, что, если они что-то делают для мужчины, то это унижение. Даже смена фамилии при выходе замуж. Даже само понятие «замуж».

При таком подходе всё, что мы делаем для противоположного пола, вообще для других людей, можно истолковать как унижение. И мужчины с тем же успехом могут говорить, что таскать сумки – это унижение для них.

Выше рассматривалось, что, делая что-то для других, мы получаем энергообмен. И, как следствие, психологическое удовольствие в разных видах. Та же смена фамилии при выходе замуж: «так волнительно, но так восхитительно».

Возникает сложность: куда девать женщинам свою нежность. Как выше показывалось, её предлагают направлять в малозначимые направления: на других женщин, а не на детей; на стариков, котиков-собачек. Ну да, если выражаться определениями феминисток, лучше унижаться перед ними.

Ещё довод. «Дети это утомительно и рутинно: грязные памперсы, однообразная работа, дикие крики. Разве для этого создана женщина? Она создана для того, чтобы порхать как бабочка. Наслаждаться этой жизнью».

Деманипуляция к подобным доводам рассматривалась выше: придёт старость, и поймёшь, что допорхалась. Даже если не думать о старости, то нужно учитывать, что благодаря феминисткам женщинам приходится работать не меньше мужчин. (Не забудьте их за это поблагодарить при случае). И после напряжённой недели уже как-то не до порхания. А раз, как ни крути, работать нужно, то лучше работать над своими детьми.

Более того, чувство ответственности за детей заставляют нас держаться и не ломаться в самые трудные периоды – и побежать, даже если в победу уже не веришь. А если детей нет, то отступать проще: и люди сдают те позиции на работе и в обществе, которые на самом деле могли отстоять. В масштабах общества получается, что чем больше семей имеют детей, тем упорнее общество сопротивляется манипуляциям. В том числе и поэтому манипуляторы всячески борются с рождением детей.

2.2 сделать мужчин и женщин менее привлекательными друг для друга

2.2.1 уменьшить физическую привлекательность;

Это сейчас одна из мод на Западе. Все славяне, побывав в Западных странах обращают внимание, что там почти нет красивых женщин. «Все европейки страшные. Те что не очень страшные, стремятся быть страшными: носят такие причёски и одежду, как будто из психушки недавно вышли». А почему? Из-за такой моды и пропаганды антис*ксизма.

2.2.2 уменьшить психологическую и энергетическую привлекательность –

➤ Подавить мужское начало.

В Швейцарии действует запрет для мужчин на писанье стоя вечером и ночью. Там много старого жилого фонда с тонкими стенами. И видите ли журчание мочи в унитазе унижает женщин-соседок. Так же унижением женщин объясняется снятие писсуаров в некоторых европейских мужских туалетах. Можно над этим смеяться – но ведь это удар по мужественности.

Таковыми же ударами являются и постоянные удары по яйцам в фильмах. Да это фильм, но мужчина представляет эту боль и она немного яйца разрушает. Удары невелики, но зато частые.

Пропаганда психологической установки: «мужчинам не стыдно плакать». Задумаемся: а в чём вред? Ну поплакал мужчина, ему легче стало. А вот в этом и вред: поплакал, расслабился, слил возмущённую энергию. А должен не сливать её а выбрасывать против источника слёз. Представьте себе: парень прогуливается с девушкой, подбегает хулиган, вырывает сумку и убегает, парень с девушкой останавливаются и начинают горько плакать.

➤ Подавить женское начало.

Интересный пример из женской моды. Очевидно, что ударом по ощущению себя женщиной является ношение штанов. (Куда, кстати, феминистки смотрят?) Однако мало кто уже помнит, что в женских брюках изначально молнию была на боку. Перенос её вперёд, на мужской манер, – это был второй удар.

Развитие любви к деньгам и вещам

Рассмотрим её вред, как для человека, так и для государства.

1) Нелучшее вложение средств в виде закупки сверх необходимого = рассеивание.

Это, например, скупка всякой шмотки сверх меры, драгоценностей, предметов престижа – всё это на радость продавцам. Более того, продавцы через рекламу и пропаганду навязывают нам стереотип: «общение обязательно должно содержать потребление». Встретились влюблённые – обязательно нужно вкусно поесть. Встретились друзья – обязательно нужно выбить. Идём в гости – обязательно нужен подарок. Побывали в интересном месте – обязательно нужен сувенир.

Нелучшее вложение средств -- это и на радость манипуляторам: люди рассеивают средства, которые могли быть вложены в дело (в экономику страны), в детей.

Сюда же относятся: культ еды, понты. Понты, литературно -- стремление произвести поверхностное впечатление. Рассмотрим это на примере свадеб, дней рождения, «корпоративов» (праздников для сотрудников).

Какие цели, в нынешнее время, ставят устроители этих праздников. Основная: произвести хорошее впечатление. На родственников, на сотрудников. Вроде благая цель. Если, конечно, она не является вспомогательной манипуляцией для манипуляции «лживый альтруизм». Однако, как эта благая цель достигается:

- Готовится вкусная еда и много.
- Спиртное «льётся рекой».
- Ведущий устраивает всякие забавные конкурсы.
- Красиво украшается зал.

➤ Используются показатели того, что в праздник вложено много средств: необычные блюда, живой оркестр, известные исполнители, дорогие автомобили, бассейны из шампанского и так далее.

Вроде всё здорово и интересно. Но, если вдуматься, ведь это всё поверхностно: ну поели, ну выпили, но «попрыгали» – и что от этого улучшилось отношение к организаторам, новобранцам, руководству, принимающей семье? Все были на таких мероприятиях и скажут, что нет. Более того, все эти впечатления забудутся, наибольшее, через неделю. Ну женщины месяц-другой посплетничают. Некоторые и не оценят, потому что весь вечер «водку пили – свинья валялись».

В чём смысл этого выбрасывания средств на ветер? Не лучше ли эти деньги отдать тем же новобранцам, имениннику, сотрудникам в виде премии? А как же тогда впечатление, зададут вопрос организаторы. А как же раскрыть возможности и увлечения сотрудников, спросят начальники. А в вопросе и содержится ответ: мероприятие должно раскрывать людей. А что для этого нужно? Совместное дело. Конкурсы! Нет, к сожалению, они слишком скоротечны. Энергообмен должен быть более продолжительным. Что это может быть? Или долгий разговор, или пение песен. Ведь и стоит учесть, что на таких мероприятиях много людей, которые долго не виделись и рады поделиться новостями. А много и таких, которые познакомились и нашли интересного собеседника.

Звучит понятно, да выстроить такие течения в рамках мероприятия затратно: и по уму, и по времени. То ли дело одним махом за деньги закупить шарики и фейерверки – и таким образом, по сути, откупиться от гостей. Зачем тогда их было вообще приглашать? И караоке, надо заметить, не равно пению песен. Караоке душу не раскрывает. Не раскрывает душу и водка: становится больше мата, похабных шуток, примитивных пьяных откровений, но не душевности. Не сближают людей похабные конкурсы, которые устраивают те ведущие, у которых таланта не хватает придумать что-то необычное.

Поэтому в устройстве праздников нужны такие же талантливые организаторы, как и в любом другом деле. И получается, что хороший праздник, это не дорогой праздник, а тот, где:

1. есть уютные уголки, чтобы поговорить, в которых музыка не заглушает слова;
2. есть возможность и энергично подвигаться – например, потанцевать;
3. можно попеть хором с близкими людьми;
4. сначала проводятся конкурсы или другие хитрости, которые позволяют людям перезнакомиться;
5. а затем ставятся задачи, которые исподволь заставляют людей объединиться, без спешки раскрыть друг перед другом свои способности на всех четырёх уровнях, сплотиться;
6. при всём этом, не чувствуется заорганизованность: «дети стали в хоровод, хлопаем в ладоши».

Любое событие, которое возбудило глубины личности, человеку запоминается. При этом еда, спиртное, оформление и прочая мишура третьестепенны. В том числе это касается и праздников.

2) Подавление энергетики

Если человек совсем уже заболел вещизмом, то он жмотится тратить деньги на порывы своей души. Предлагают ему друзья «махнуть на дачу» – «А нет, это же скидываться деньгами нужно». Познакомился с красивой женщиной, появилась мысль поухаживать – «А нет, это ж затраты. И немалые». Появилась мысль завести ещё ребёнка – «А нет, это ж сколько денег и сколько лет нужно тратить». Понравилась картина – «А ну, какой с неё практический толк?»

Деньги экономятся, но энергия не выбрасывается. Оставаясь внутри, она ищет выхода и разрушает энергосистему. Увеличивается количество болезней. Одновременно пропадает приток энергии от новых событий в жизни. Здесь начинается нисходящая сужающаяся спираль: меньше энергии → меньше успеха в делах → меньше приток денег → при тех же, а то и больших расходах из-за болезней → больше экономия → меньше расходов денег на порывы души. Это называется «над золотом чахнет».

Надо заметить, что большинство успешных предпринимателей как раз не являются рабами вещей и денег. Они понимают, что деньги – это средство достижения целей, вещи – это приспособления для жизни в данной среде. И не более того. А основная цель – это работа мысли, процесс достижения целей, интересная насыщенная жизнь. Эти люди пышут энергией и здоровьем. Поэтому, понятное дело, с ними хотят иметь дело и партнёры, и покупатели, и сотрудники, и женщины. А это способствует успеху – восходящая расширяющаяся спираль.

3) Как следствие и вещизма и подавления энергетики начинается физическое разложение. Люди превращаются в сморчков. Что и напрямую денежно не выгодно и в «нездоровом теле дух нездоровый». Это отражается и на лице: хищничество или затравленность, напыщенность, гримасы недоверчивости, чванства.

4) Мещанство

– это умственная, нравственная, психологическая ограниченность из-за боязни потерять своё имущество. Примеры мещанства на оперативном уровне приведены были в пункте 2. На тактическом и стратегическом уровне оно складывается в уме человека следующие подходы:

«Моя хата с краю»

«Я законопослушный гражданин, никого не трогаю. И вы меня не трогайте»

Что выражается в уклонении от участия в общественных делах:

- в совместных делах в границах двора, района, которые требуют каких-то затрат;
- в политических движениях;
- в дружине, ополчении во время беспорядков, войны;
- уклонение от уплаты налогов;
- уклонение от пожертвований в трудное для государства время.

Побудитель простой: «Это ж нужно мне что-то затратить, а этого никто не вернёт». Однако мещанское мировоззрение из-за своей ограниченности не видит следующего: если постоянно уклоняться, то окружающая стабильная среда может рухнуть, и тогда мещанин потеряет всё.

Например, страны Прибалтики, которые стонут, что их СССР оккупировал в 1939-40 годах. Они создали возможность для внешних манипуляций именно своим недалёким мещанством. В этих странах не было создано даже видимости обороны от внешних угроз: ни военной, ни политической, ни идейной. Была только бесосновательная самообманчивая надежда на Запад, который их предал, когда это стало выгодно. Причём, видно, что их национальный нрав не меняется – сегодня там ровно та же обстановка. Разменными картами были, разменными картами и остались.

Человеческое общество – это такое явление, которое требует человеческого участия. Не получится так: заплатил налоги, и больше можно ничего не делать. Рассмотрим ряд показательных примеров.

➤ Разломался асфальт за зиму возле дома. Да, ответственная служба обязан его починить и получает за это зарплату. Но не чинит. Получается, нужно позвонить туда. А то и письмо написать, а то и поругаться. Да, можно уклониться – но будет тебе же убыток в виде раньше времени почившей подвески.

➤ В соседнем дворе завелись хулиганы, которые «вытряхивают» у детей деньги. Да, полиция обязана их поймать и наказать. Но пока поймает, пока докажет... Значит нужно собраться с мужиками и набить им морду. Это получается и самому можно получить увечья, и, формально противозаконно. Но что, лучше спокойно смотреть, как у твоего ребёнка деньги отбирают?

➤ Оппозиционная партия призывает помочь деньгами и участием, чтобы не дать избраться повторно проворовавшемуся мэру. Казалось бы, какое моё дело? Мэр на мои

доходы не влияет. Зачем тратить время, деньги, наживать врагов. Тем более, что живу я в тихом приличном пригороде, и «площадные баталии» меня не интересуют. Ну да, вот только безработных всё больше, а полиции всё меньше. Приходится раскошелиться на страховку: а то мало ли хулиганы машину сожгут.

➤ «Мальчиш-плохиш». Из-за нравственной ограниченности и любви к деньгам мещане отлично подкупаются. Они уже готовые вредители. При этом они не понимают чем вредна постанова их личных интересов выше общественных: из-за нехватки ума не хватает дальновидности. Тем самым здорово помогают манипуляторам разрушить свою же страну, что уже было расписано. Ещё хуже, если мещанин вырос таковым с детства. У него тогда вообще нет совести. Если он делает зло себе во вред другим, его это совершенно не волнует.

➤ Началась война. В ополчение идти страшно – а вдруг убьют! Жертвовать на нужды армии и тыла – куда там, это же война, всё в недостатке, наоборот нужно всё экономить и прятать. Через какое-то время город захвачен, всё что ты спрятал забрал враг, в твоём добротном доме размещён штаб, жена изнасилована, дети растоптаны, а ты прибит штыком к дорогому, высокому, хорошо покрашенному забору.

Видно что попадая в обстановку столкновения интересов, мещане принимают малодушные решения. Поэтому малодушие и мещанство – это неразлучные друзья. Именно мещанская позиция населения данного государства помогает ослабить его, а потом завоевать. Есть алгоритм, который касается и одного человека, и любой общности, и государства. В общем, он звучит следующим образом: «Если уклоняться от боя путём показа врагу своей доброты, миролюбия, то враг будет только нагнать и требовать всё большего. К тому же будет расти его уверенность. Что в итоге приведёт к завоеванию. То есть, как ни крути, бой будет. А значит лучше сразу вступить в него и осадить врага, чем вступить позже и проиграть».

Но ладно «высокие материи». Мещанство вредно самому мещанину «здесь и сейчас»:

➤ Мысли только о деньгах, вещах, общение с узким кругом «избранных» сужают кругозор. Из-за этого человек не использует все свои возможности и все возможности, которые предоставляет ему этот мир.

➤ Даже если мещанин и видит грандиозную возможность, он боится взяться за дело. И не из-за денежных рисков. Нет. Основная причина – энергетическая подавленность. Но он этого не понимает. А в трусости сам себе не признаётся и находит самооправдание.

➤ Так как невозможны грандиозные свершения, самовыражение, утешение ищется в мелких делах, чувствах, успехах. В том числе с помощью лёгкого пути: трата денег на всякие красивые вещи. В том числе с помощью обжорства – заодно и здоровье садится. Начинаются затраты на лекарства.

➤ В том числе делаются попытки показать свою принадлежность к элите – к людям, которые действительно творят что-то грандиозное. Попытки эти совершаются лёгкими, поверхностными способами: покупкой дорогих часов, автомобилей, спиртного, модных произведений искусства и тому подобное. То есть происходит перерасход средств. Причём поставленная цель всё равно не достигается. Ведь элитарность – это уровень развития человека, а не цена его часов. Единственная польза: возможность потешить своё тщеславие, показав свои покупки другим мещанам.

➤ Кажется бы мелочь, но если посчитать затраты на «достойные» подарки, которые потом пылятся на полках без дела, то это тоже заметные деньги. А ведь если бы главенствовали человеческие отношения, то и подарки можно было бы не дарить – главное интересно пообщаться при встрече, помочь друг другу в трудную минуту.

➤ Постановка главной целью денег и карьеры приводит к уменьшению количество детей в семье. Парадокс: ведь обеспеченные семьи как раз могут содержать много детей. А если перенаправить деньги с удовлетворения тщеславия на детей, то могут содержать в два раза больше. Но родители предпочитают тратить время на деньги. Что является нелучшим вложением, как рассматривалось в главе «Мужчина и женщина».

Хорошо высмеивается мещанство в комедии «Свадьба» (1944, реж. И.Анненский) по

одноименному водевилю А.П. Чехова.

Ложные пути для самовыражения

Пока человек не разложился до состояния сморчка или свиньи, он имеет энергию, силу, гордость, порывы – ему хочется куданибудь их выбросить. Манипуляторы это понимают и предлагают ряд ложных направлений для применения своих сильных качеств.

Примитивный героизм

Например: пьянство, мелкое воровство, вывести из себя учителя, нахулиганить и убежать от полиции, обмануть инспектора ДПС, драки футбольных фанатов, пронести пиво на стадион. Как потом взахлёб «герои» рассказывают о сотворённой мелочи или гадости. И как это ничтожно по сравнению с истинными подвигами: на войне, в альпинизме, в море. Да что там – в своей повседневной работе.

Есть ещё псевдогероизм – награждение за мелочи. Широко применяется в общностях, странах, где серьёзных достижений нет, но нужно создать их видимость.

Бесполезный выброс адреналина

Это например: азартные и настольные игры, игры на ЭВМ, экстремальные виды спорта. Энергия, время, деньги тратятся впустую. Как личные, так и в масштабе экономики. Даже в мировом масштабе: все эти направления имеют уже целые индустрии. А ведь все эти ресурсы можно было бы истратить на развитие в тех направлениях, которые принесут пользу.

В том числе экстремалы могли бы свою страсть к адреналину выбрасывать, устроившись на экстремальные работы: МЧС, альпинизм, горноспасательное дело, лётчиком стать, космонавтом.

Разлагающие акции под прикрытием благопристойных отговорок.

Например:

«В метро без штанов» – чтобы начало рабочего дня не было таким хмурым.

«На велосипедах голышом» – чтобы показать автомобилистам, насколько незащищены тела велосипедистов.

На самом же деле цель простая: пропаганда разврата.

«Будь против системы!»

В английском варианте: «F*ck the system». Как вредно бездумно разрушать окружающие системы было показано выше в критике анархизма – это рубить сук, на котором сидишь. Однако манипуляторы в своей пропаганде не показывают всех последствий. Показывают только хороший результат от подрывной работы. Некоторые примеры:

➤ Во многих фильмах кучка придурков обманывает крупную корпорацию, мафию, правительство -- побеждают систему. Даже просто обдумав фильм, становится очевидным, что это сказка.

➤ Другой распространённый штамп в фильмах: уволенный пожарный пробирается на пожар и всех спасает. На самом деле, в жизни от таких самовольщиков только вред: никто не знает, что он внутри, никто с ним не согласовывает действия, никто его не боится, он не знает о плане действий других сотрудников и может им помешать.

➤ Фильмы, картины, книги, листовки, песни внушают готовые мысли. Например: «Я не знаю, что я должен, но я знаю что могу!» То есть прямое отречение от закона.

3.2.5 Культура: превращение в «позорную девку»

3.2.5.1 Стратегия и тактика уничтожения национальной и государственной культуры

Социодинамика культуры – это наука о том, как создаются, хранятся, распространяются, воспринимаются произведения культуры. Под произведениями культуры понимаются: произведения искусства, метаинформация (сопутствующая информация), замыслы, художественные образы и так далее. Это, по сути, системный подход к культуре, а значит, дающий возможность наиболее действенно ею управлять. Вопрос только в чьих интересах управлять.

Исходя из этого определения стратегические задачи по уничтожению и разращению культуры очевидны:

1. Уменьшить количество полезных произведений культуры.
2. Увеличить количество вредных.
3. Все каналы передачи произведений культуры как можно больше наполнить вредными.

То же самое, что и при товарном соперничестве.

Рассмотрим тактические манипуляции.

Создание вредных произведений искусства

Какое произведение искусства можно считать вредным? Как вообще в искусстве можно говорить об измерении? Некоторые заявляют, что это вообще кощунственно. Задумаемся.

После прочтения какой-нибудь книжки мы ещё продолжаем её обдумывать, вспоминать, она может изменить наше поведение, подсказать мысли на будущее. Такую книжку, пожалуй, можно считать качественной: она ощутимо сделала своё дело. Она заставила задуматься. А иную книжку прочтёшь и забудешь. Хотя вроде и увлекательна была, и читалась легко. Значит она некачественная. И это касается всех произведений искусства.

Качество, не будем забывать, – понятие, которое может трактоваться в разной ширине, и понятие относительное. В зависимости от широты трактовки в понятие качества, того же литературного произведения, можно включить: наличие смысла, ясность его изложения, успешность описания зрительных образов словами, увлекательность сюжета, интересность диалогов, глубина рассмотрения затронутых частей окружающего мира и так далее. Относительность качества: хороший учебник для 5 класса будет не интересен 9-класснику.

Задумаемся теперь о пользе и вреде. Что вообще означает «данная вещь полезна»? Что она нам в чём-то помогла, что-то улучшила. Так и произведение искусства: если оно улучшило человека на каких-то из четырёх уровней или подсказало, как это сделать, значит оно полезно. Если ухудшило, направило нас по пути ухудшения – значит вредное. А может быть и ничего плохого не сделало, но время отняло – тоже вредное.

Всё просто. Если «разложить по полочкам».

А как создавать вредные произведения искусства?

➤ Зачем создавать? Некачественного в этом мире гораздо больше, чем качественного. В том числе в культуре. Нужно просто «поднять эту грязь со дна» и распространить среди людей. А чтобы они приняли, их нужно убедить: что это не грязь, это высокое искусство!

➤ Извратить хорошие замыслы. Например, различные течения живописи, которые обобщённо именуют «абстракционизм» появились в 20-х годах XX века как способ выживания художников в условиях распространения фотографии. Однако нашлись деятели культуры, которые по указке мировых банкиров начали эти направления извращать и использовать во зло. И сейчас у многих людей понятие «абстракционизм» отождествляется с «разложением», «шизофренией».

➤ Перегрузка определёнными направлениями искусства. Например, электронная музыка – на сегодняшний день её засилье. Запретить её? Нет, она нужна в определённых местах:

например, в документальных и художественных фильмах про космос. Но всему должна быть мера.

➤ Применение определённых направлений искусства не к месту. Например, «авангардистская» роспись в церквях. К чему яркие, «кричащие», ломаные образы в том месте, где человек ищет спокойствия и сосредоточения?

Должно быть мера. Должно быть равновесие.

Как достигается главенствование вредных произведений искусства в культуре данной страны? Причём даже не смотря на их заметную уродливость? Этим занимается маркетинг от культуры. Приведём некоторые его разделы.

На этапе «товара» – это «штамповка» простых неглубоких, зачастую вредных произведений искусства. В целом их называют «поп-арт». Поп-арт – это популярное (предназначенное для массового зрителя), одноразовое (легко забываемое), дешёвое, массово производимое направление современного искусства.

Чтобы привлечь к себе зрителя, покупателя, нужно возместить низкое качество, «пустоту» произведения поп-арт. Для этого используются трюки: остроумие, намёки и откровенное применение эротики и п*рнографии, привлекательность упаковки и тому подобное. Хорошо поп-арт показан в фильме «Заводной апельсин» (США-Великобритания, 1971. реж. С. Кубрик).

На этапе продвижения: это и многочисленная реклама, и пиар, и привлечение «авторитетных искусствоведов».

На стратегическом уровне применяется задание моды, или «тренда», как сейчас говорят. (Тренд – направление, по-русски). Например, проводится конкурс на приз или на грант. Победа отдаётся какой-нибудь дебильной картине. Таким образом:

1. бездари (а то и психически больные) получают возможность творить дальше;
2. талантливые остаются без средств к существованию;
3. общественности показывается, что нужно считать красивым.

Кроме того проводятся целенаправленные гонения на талантливых деятелей искусства и добросовестных чиновников от культуры. Гонения на добросовестных чиновников от культуры позволяет шире продавать свои произведения бездарям, которые творят «на троечку», но имеют торговую «жилку».

А ведь «высокое искусство» никуда не пропало. Проводятся концерты, гастролы, выставки. Просто это мало освещается в СМИ. Его сейчас называют «искусство для избранных». То есть открыто говорят, что всё остальное – это искусство для «быдла».

Диалог культур

Сам по себе хороший замысел. Пусть два народа обмениваются произведениями культуры, чтобы:

- лучше друг друга узнавать;
- взглянуть на мир с другой стороны, по-иному.

Однако он может использоваться и в плохих целях.

- В ходе общения между министерствами, учреждениями культуры манипуляторы:
 - изучают структуру органов культуры страны-жертвы;
 - изучают социодинамику культуры этой страны;
 - ищут агентов влияния.
- Обмен стараются сделать таким, чтобы государство-манипулятор своих произведений искусства передало государству-жертве больше, чем получило. Это обеспечивается за счёт:
 - делового проворства;
 - действия агентов влияния.
- Государству-жертве стараются передать вредные произведения искусства. Например:
 - разлагающие личность;

- способствующие зарождению определённых политических замыслов. Причём, если нужно, это делается не сразу: сначала передаются вполне достойные произведения – а потом всё хуже и хуже.

Вымирание малых городов и деревень

Это одно из последствий экономического упадка. Один из примеров того, как нисходящие спирали разложения отраслей государства подталкивают друг друга.

Малые города и деревни – это оплот национальной культуры. С них смеются за то, что они медленнее, чем большие города воспринимают новинки культуры. Однако, благодаря этому, они и медленнее воспринимают вредные новинки культуры. Провинциалы, приезжая в большой город, привносят туда скромность и здравомыслие.

Вербовка элит

Очевидно, что если ведущие деятели данной отрасли культуры проповедуют какие-то направления развития данной отрасли, то им будут внимать менее известные деятели, а особенно студенты.

Вербовка – это не обязательно взятка. Лучшая «взятка» деятелю культуры – это внимание и лесть. А также ложные замыслы по улучшению жизни в его государстве – это рассматривалось выше в манипуляциях интеллигенцией.

С помощью элит проводится важная вспомогательная культурная манипуляция: уничтожение хорошего вкуса. Если видный искусствовед говорит, что «синий треугольник» или «мутные человеческие фигуры на фоне разноцветных пятен» это «свежо», «концептуально», а чёткий пейзаж это «позапрошлый век» – то большинство простых людей этому верит. И таким образом складывается их вкус, восприятие прекрасного.

Вербовка молодых деятелей искусства

Облегчает задачу «вербовка элит». Извращённые течения культуры манипуляторы стремятся навязать молодым художникам, скульпторам, архитекторам, музыкантам и другим. Чтобы, наибольшее, сделать их разрушителями, наименьшее, сложить у них терпимость к разрушителям.

Причём проявляют завидную энергичность: стараются участвовать во всех культурных событиях, чего нельзя сказать о соответствующих чиновниках или хотя бы просто здравомыслящих деятелях искусства.

Управление метаинформацией

Метаинформация – это информация об информации. Она очень важна в сегодняшних условиях, когда информации много, и человек старается её как можно быстрее обзреть и выбрать необходимую. В том же Интернете мы ориентируемся, в большинстве случаев, по метаинформации.

И её можно использовать для манипуляций: делать более заметными некачественные и вредные произведения культуры, и менее заметными качественные и полезные.

Возьмём для примера аннотации (описания, по-русски) к фильмам. Если это американский блокбастер, то там обязательно будет сказано «Отличная игра актёров, суперспецэффекты, драйв, не возможно оторваться» и так далее. Так и хочется посмотреть. А посмотришь – ну да, ярко, но неглубоко.

Рассмотрим противоположный пример: фильм «Сказка про темноту» (2009, реж. Н. Хомерики). В одно фильме подняты сразу несколько тем:

➤ Девушка ищет мужа. Долго и безуспешно. Но всё равно упорно. И не стремится стать л*сбиянкой. Да ещё и вытягивает одного мужчину из жизненного омота. Не смотря на встречающиеся на жизненном пути гадости и злобу, она не черствеет сердцем – она стремится быть красивой и любящей.

➤ Рассмотрен вопрос необходимости ювенальной юстиции.

-
- Показано, что плохое отношение к силовым ведомствам не всегда обосновано.
 - Показан нынешний уровень общения россиян.

Многие фильмы могут похвастаться такой глубиной? Однако он малоизвестен. В том числе, потому что описание «не блещет».

3.2.5.2 Манипуляции в различных направлениях искусства

Выше кое-где приводились примеры, как различные манипуляции проводятся через произведения искусства. На самом деле все манипуляции – политические, экономические, по разложению гражданина, из политического маркетинга, по разложению науки, образования, спорта и армии – проводятся и через произведения искусства. Систематизируем некоторые взаимосвязи:

Цель	Задача	Примеры средств, приёмов по отраслям культуры					
		Литература	Живопись, дизайн, скульптура, архитектура и тому подобное	Музыка, песни, танцы	Художественные и документальные фильмы, мультфильмы	Игры на ЭВМ	Каналы информации: телевидение, радио, Интернет, журналы, газеты и так далее.
Тормозить умственное развитие	Снизить насыщенность полезной информацией	Убрать из школьной, университетской программы «глубокие произведения»	То же.	Уменьшить количество освещаемых тем: любовь, секс, отдых, клубы.	То же. Вызывать интерес больше спецэффектами, чем смыслом.	То же.	Благодаря маркетингу насыщать каналы распределения только поверхностные произведения: детективы, любовные романы и т. п.
	Увеличить количество поп-арта (бесполезной информации)	Разучить людей читать.	Мода на бессмысленные произведения. Воспевать творения психически ненормальных.	Постоянно выводить новые «фишки»: исполнителей, произведения, которые имеют новизну, но не отличаются глубиной.	Ремейк (пересъёмка) одних и тех же фильмов на современном уровне.	Штамповка игр для телефонов.	Увеличить количество таблоидов и комиксов.

Цель	Задача	Примеры средств, приёмов по отраслям культуры					
		Литература	Живопись, дизайн, скульптура, архитектура и тому подобное	Музыка, песни, танцы	Художественн ые и документальн ые фильмы, мультфильмы	Игры на ЭВМ	Каналы информации: телевидение, радио, Интернет, журналы, газеты и так далее.
	Разбивать мышление, психику. Суть «современного искусства»: мозг пытается схватиться за обрывки смысла	Насытить символизмом, абстракциями, религиозным бредом.	Мода на произведения, которые: - разбивают мозг ломаными линиями и яркими цветами; - подавляют сочетанием цветов, форм; - пугают детей уродливыми формами и сочетаниями.	То же.	У главного героя обязательно есть спутник с глупыми шутками: - Он разбивает восприятие сюжета. - Пропагандирует глупость и поверхностность.	Использовать яркие, неестественные цвета. Использовать как можно больше эр*тики. Показывать страшных, уродливых существ.	Через влияние на должностных лиц, элиты насыщать информационные каналы подобными произведениями.
Отвлечь от полезных, грандиозных замыслов и целей развития человечества	Увлечь чем-то таким, что казалось бы легко даёт нужный результат	Фэнтези вытеснил научную фантастику	Поп-арт с соответствующим уклоном.	То же. Мода на «тайные» учения.	Поп-арт с соответствующим уклоном.	Мода на игры с тематикой «фэнтези».	Замалчивание новостей, информации о грандиозных замыслах. Пропаганда

Цель	Задача	Примеры средств, приёмов по отраслям культуры					
		Литература	Живопись, дизайн, скульптура, архитектура и тому подобное	Музыка, песни, танцы	Художественн ые и документальн ые фильмы, мультфильмы	Игры на ЭВМ	Каналы информации: телевидение, радио, Интернет, журналы, газеты и так далее.
Возродить окультизм							магии, гороскопов, окультиных учений.
Разрушить устои государства	Критиковать, высмеивать устои	Привлекать элиты к критике	Издёвки. Привлечение «экспертов» для критики.	Издёвки. Включение манипулятивны х сообщений.	Все взрослые идеи сразу появляются в мультфильмах: унис*кс, пид*ры, феминизм.	Включение в оформление игр деталей, которые очерняют, высмеивают государство.	Через влияние на должностных лиц, элиты насыщать информационные каналы подобными произведениями.
	Очернить героев, объединяющие символы	Подмена понятий, когда под святое слово ставится гадкий предмет. Издёвки. Ревизионизм.	То же	То же	То же	То же	См. выше. Изжить из каналов информации старые добрые, героические, красивые фильмы, песни, книги.

Цель	Задача	Примеры средств, приёмов по отраслям культуры					
		Литература	Живопись, дизайн, скульптура, архитектура и тому подобное	Музыка, песни, танцы	Художественн ые и документальн ые фильмы, мультфильмы	Игры на ЭВМ	Каналы информации: телевидение, радио, Интернет, журналы, газеты и так далее.
Поддерживать закабалённое состояние государства	Показывать, что нынешнее состояние хорошее	Привлекать элиты к восхвалению	То же	То же	Привлекать элиты к восхвалению. Показывать как всё плохо в других странах.		См. выше.
	Поддерживать состояние беспечности, лени, недалёкости	См. выше в «тормозить умственное развитие»	То же.	Не давать появляться исполнителям, которые выходя за перечень разрешённых тем: любовь, с*кс, отдых, клубы.	Отсутствие глубины переживаний в игре актеров, музыке → слабый выброс энергии → слабое возбуждение энергии.	См. выше в «тормозить умственное развитие»	См. выше.

Вы можете продолжать эту таблицу. Нужно просто продумывать те произведения искусства, которые увидели. Посмотрели, понаблюдали – и подумали. Обсудите со своими родными, друзьями. Не спешите. Не «глотаите информацию»: в ней может быть яд.

А для «затравки» приведём некоторые примеры манипуляций в определённых произведениях.

Подмена и очернение понятий

Примеры.

➤ Писатель-ревизионист Виктор Богданович Резун взял себе псевдоним Виктор Суворов, тем самым очерняя имя великого полководца + это маркетинговый ход для привлечения интереса к своим книгам. Что касается самой истории, то очерняет СССР он весьма умно: 90% содержания его книг это правда, но она так построена, что получается ложная общая картина.

➤ Патриотические лозунги в детских песнях откладываются в детской голове и толкают на подвиги или выбор жизненного пути в будущем. Это высмеивается. При нынешнем развитии техники это делается в два счёта: делается ролик, где под песню подкладывается гадкий видео- или фоторяд.

➤ Многосерийный фильм «Служу Советскому Союзу!» (2012, реж. А.Устюгов) ассоциирует с грязью уставную фразу, которая вызывала всплеск чувства чести.

➤ Фильм «Мама» (Канада-Испания, 2013, реж. А.Мускетти) ассоциирует самое дорогое для каждого человека слово с ужасами.

➤ Фильм «Пельмени» (реж. Г. Островский, 2013) стремится разрушить русский архетип «пельмени». Он ассоциирует его со всей грязью, которую только удалось вместить в фильм: пид*ры, семейный разлад, маньяк, супружеская измена.

➤ Песня группы «Дюна» «Корефана» (1992): издёвка над сельхозработами и советской идеологией

➤ Серия мультфильмов про 3 богатырей. Казалось бы, возрождение русского самосознания. На примитивном поверхностном уровне: да. Но на самом деле эти мультфильмы выполняют ряд разрушающих функций:

- Показано, что победы в битвах богатырям даются легко. Не видно, сколько трудов уходит на наращивание «силушки богатырской» и отработку владения оружием. Не видно сколько нужно мужества, воли, чтобы не отступить в битве. Потому что не показано, что битва это крик, кровь, сломанные кости, копыя торчащие из спины, тела перерубаемые саблями. Таким образом разрушается архетип богатырей.

- Ни у кого из них нет нормальной семейной жизни. Закладывается мысль: «отсутствие нормальной семейной жизни – это нормально».

- Князь показан врагом народа. Бояре – тупыми. Тем самым поддерживаются манипуляции по настройке народа против своего правительства. Разделяй и властвуй.

Закладка в мозг нужных манипуляторам мыслей

Песни

Задумаемся над некоторыми песнями. Какие они мысли внушают?

1) Пейте больше:

«Привет с большого бодуна» (Дюна, 1991)

«Мечта» (море пива) (Дюна, 1995)

«За друзей» (... пьём горькое вино) (Дюна, 1995)

«Только рюмка водки на столе» (Г.Лепс, 2002)

2) Курение – помощник в трудных обстоятельствах:

«Пачка сигарет» (В.Цой, 1989)

3) Наркотики – это удовольствие:

«Дельфины» (Мумий Тролль, 1997)

4) Изменяйте своим жёнам:

«Борька-бабник» (Дюна, 1995)

5) Выглядеть придурком, обкуренным наркотой, с причёской противоположного пола – это модно.

«Творчество» Земфиры, «Мумий Тролль».

4) Е*итесь:

«Паранойя» (Н.Носков, 1999)

4) Озлобляйтесь на граждан России других национальностей:

«Коммунальная квартира» (Дюна, 1996)

5) Сила возьмётся из ниоткуда:

«Про Васю» (Дюна, 2000)

6) Иди в рэкет:

«Буду погибать молодым» (Мистер Малой, 1992)

«Пулемёт» (Дюна, 1993)

7) Продавай коммерческую тайну и государственные секреты:

«Лим-пом-по» (Дюна, 1993). Посмотрим её текст.

От харчей болит печёнка,
Под кирзой хрустит щебёнка.
Я бетонщик Филимонов я хочу на Лимпопо.
А на юг летит ворона,
Закурю сморкнушь с балкона,
Завалюсь на раскладушку,
И приснится Лимпопо.

Припев.

Лимпопо и Филимонов...
Африканский страус яхта с белым парусом.
Лимпопо и Филимонов:
Пью вино торчу ем чего хочу

Всё придумал я и скоро украду секрет раствора
И продам его шпиону за билет до Лимпопо
У прораба съедет крыша, он помрёт когда услышит,
Что бетонщик Филимонов укатил на Лимпопо.

«Ну это уже паранойя» – скажете вы. Почитайте, сколько вывезено было из страны, да и сейчас вывозится, и вы со мною согласитесь.

Вышеприведённые песни уже – прошлое. Однако сейчас разрушительные примеры широко транслируемых песнях уже и тяжело найти. Всё какое-то неинтересное, безликое – вниманию не за что зацепиться. Например, те же песни о любви: тема вроде прекрасная, красивые слова присутствуют, но песни не создают прекрасных образов в сознании, не вызывают всплеска чувств, не разгоняют энергетику. Потому что нынешние песни уже больше направлены на поддержание развала через внушение чувства успокоения, лени, отвлечения на половые инстинкты – в общем поддержание «вечного праздника».

Фильмы

Какие мысли нам подбрасывают Западные фильмы и наши, сделанные «под копирку»:
Придурки должны жить среди нас – они помогают делать необычайное, прорывное.

(Если прорывное создают только придурки, то Запад можно только пожалеть).

Кучка придурков благодаря хитрости и удачному стечению обстоятельств конечно же победит корпорацию. На пути им конечно же встречаются классные девчонки которые влюбляются в них за идейность.

Если парень и девушка познакомились, обязательно должны заняться е*лей

Если отец застал сына, *бущего яблочный пирог – он должен отнестись к этому с пониманием

Девушки должны обязательно потерять девственность на выпускном балу в школе. И в этом ничего плохого, если это произойдёт по любви.

Если мать застала в комнате своей дочери голого парня, она должна удивиться этому, но не более.

Один шустрый нарушитель дисциплины может сделать то, чего не может сделать весь галактический флот.

Один супергерой может избить любое количество противников.

Хороший герой всегда меткий, а противники нет.

Ударная волна от гранаты распространяется не во все стороны, а строго в плохого героя.

Если у человека понос, это смешно.

Положение дел в фирме спасёт самая некрасивая сотрудница.

Подводную лодку с сокровищами конечно же найдут случайно какие-нибудь любители, а не специально подготовленная экспедиция.

Нужная информация придёт к тебе сама, причём тогда, когда тебе это нужно.

Обязательно нужно выпить.

Обязательно кто-то курит.

Сцена в туалете, а то и целый фильм, – это нормально.

Нужны деньги – ограбь бандита (банкира, мошенника, казино). «Грабить награбленное» это добро.

Кто лучший друг и советчик в мире моды, стиля, искусства? Конечно пид*р.

Есть произведения более хитрые, где зло скрыто под чувственным добрым сюжетом.

Например, фильм «Ворошиловский стрелок» (1999, реж. С. Говорухин). Там вроде говорится о том, что люди сами должны себя защищать, если их не защищает власть. Однако, если учесть настроения тех времён, то получается, что фильм льёт воду на мельницу разобщения. Он внушает мысли: «Все предприниматели – подонки», «Все следователи продажные».

Фильм того же режиссёра «Благословите женщину» (2003). Вроде о любви и романтике, но очерняет советского офицера.

Сходный фильм: «Край» (2010, реж. Алексей Учитель) Вроде и про добро, про сильных людей. Но гадит на тогдашнюю власть, эпоху.

Следующие фильмы вскрывают некоторые явления своей эпохи, но их критикуют. В них случай наоборот: они показывают открыто плохое, чтобы вскрыть его. А их критикуют, как будто бы они плохое пропагандируют.

«Интердевочка» (1989, реж. П. Тодоровский). Показывает сначала, как вольготно живётся пр*ститутке. А потом – как она, пойдя по лёгкому пути, пришла к «разбитому корыту».

«Город Зеро» (1988, реж. К. Шахназаров). Показывает манипуляции, которыми разлагают интеллигенцию.

Мультфильмы

Рассмотрим мультфильм «Король-лев» (США. 1994, реж. Р.Аллерс, Р. Минкофф). Казалось бы: добротен, нарисован, масштабен и романтичен. Содержит ряд полезных и правильных мыслей. Однако содержит и плохие: в него вплетены ряд манипуляций детским сознанием. Посмотрим его, включив мозги.

2:07 Жители джунглей преклоняются перед королём, шаманом, принцем.

Странно: ведь Запад за «демократию» – власть народа. На самом деле Запад за демократию лишь на словах. Манипуляция в этой сцене учитывает следующую черту людей: наличие атрибутов власти у кого-то приводит к тому, что люди сами ему власть отдают – это частный случай умственного иждивенчества. Эта сцена показывает: «Король и шаманы – это хорошо. Перед ними нужно преклоняться», «Если у кого-то есть атрибуты власти, то ему нужно власть отдать».

5:30 Шрам выплёвывает Зазу, всего в слюнях.

Разложение культуры поведения: уменьшение брезгливости.

Вообще Зазу весь фильм унижают, а он это принимает как должное. У детей складывается мысль, что унижать слабых – это нормально.

13:06 Симба лжёт матери. Причём в обычном образе американских фильмов: «О-о-о, ... возле источника». И добавляя ослепительную улыбку И мать почему-то не замечает лживой интонации.

Детей учат лгать.

14:06 Звучит мысль: «Нам нельзя жениться. Мы же друзья».

14:34 В ходе песни Зазу поучает Симбу. Но одновременно он попадает в смешные неприятности.

Высмеиваются учителя, строгость.

15:09 Симба и Нала корчат морды Зазу за его спиной.

Детей учат корчить морды за спиной тем, кто их поучает – это уменьшает уважение к родителям, учителям.

Детей вообще учат что-то делать за спиной – первый шаг к развитию подлости.

23:20 Отец Муфаса ругает Симбу. Ругань сводится к паре чувственных высказываний. К тому же Симба своим ангельским поведением быстро переводит разговор в сентиментальное русло. Наказания вообще не последовало.

Детям показывают, что родительского гнева бояться не стоит.

27:51 Гиены проходят строем перед Шрамом.

Показывается: если перед правителем проходит военный парад – это злодей.

39:48 Появляются Тимон и Пумба.

Кто лучшие кандидаты в твои друзья? Два бесшабашных придурка.

42:33 Песня «Акуна матата»

Вся песня о том, что ни о чём не нужно в этой жизни задумываться: «Набил желудок, и пуста голова».

44:11 «Мы живём везде»

Пропаганда бродяжничества

44:30 Симбе предлагаю питаться червяками и слизняками.

Внушается, что здоровая пища – это какая-нибудь гадость. А мясо есть не нужно. Человеку нельзя без мяса: не набирается необходимая мышечная масса – со всеми вытекающими.

47:59 Отрыжка Симбы. Тимон и Пумба встречают её с одобрением.

Разложение культуры поведения

51:00 О том что время изменений пришло, извещает полоумный шаман.

Закладывается доверие к откровениям, призывным речам священников, шаманов, сектантов и им подобных.

58:00 В конце песни про любовь: «И ждут его одни заботы – печальнейший удел».

Не нужно влюбляться – это ж о ком-то заботиться придётся. Лучше жить как Тимон и Пумба: заботиться только о себе.

63:00 Внушение духа Муфасы Симбе. Симба воодушевляется и отправляется спасать своё государство.

Эпизод показывает: не нужно всю жизнь заниматься саморазвитием и наращивать свои силы (физические, духовные, энергетические). Достаточно услышать внушение, произойти

воодушевляющему событию – и ты резко станешь сильнее. Из ниоткуда.

65:00 Шаман говорит: «Перемены – это хорошо».

Закладывается мысль: «Перемены – это хорошо». А какие от них последствия – это второстепенный вопрос.

73:10 Симба, вися на одних лапах, которые зажаты лапами Шрама выпрыгивает на скалу. Что физически невозможно.

Показано: «Зачем наращивать силу? В критический момент чувственный взрыв поднимет силы до фантастического уровня».

73:28 Битва с гиенами. Симба отличные боец, хотя не занимался ни борьбой, ни охотой.

Не нужно заниматься саморазвитием: сила и ловкость сами придут.

Разбивание ума, психики

Уменьшают сопротивляемость ума манипуляциям = упрощает закладку в мозг нужных манипуляторам мыслей. Рассмотрим на примере музыки.

Не нужно быть большим знатоком музыки, чтобы заметить, что в ней пагубно связывается на человеке. Рассмотрим некоторые приёмы манипуляций.

Быстрый ритм. Воодушевляет, тонизирует, разгоняет сердце. Но если ритмичная музыка звучит слишком долго, мозг и сердце утомляются. Чем это плохо? Меньше сил остаётся на работу и учёбу. Причём молодёжь обычно этого не замечает: вроде и потусоваться, и поучиться успевают. Но, если бы музыку «поглощала» разумнее, показатели развития всех уровней были бы лучше.

Громкие звуки. Человек их воспринимает: «что-то большое упало» – поэтому они встряхивают организм. Но опять же, в большом количестве приводят к утомлению. К тому же слух портится. Кстати и наушники очень вредны.

Резкие и высокие звуки. Например, похожие на визг дисковой пилы. Человек их воспринимает: «что-то быстро летит». Далее действие то же, что и в громких звуках.

«Трансовая» музыка. Вводит человека в транс, выгоняя мышление.

Аритмичная музыка. Вообще разбивает мышление.

Лёгкая «липкая» музыка. Заполняет сознание – мешает мыслить.

Рок и прочая несложная музыка («в три аккорда»). Неглубоко затрагивают чувства – не развивают человека.

Это мы обдумали влияние на психику. Теперь обдумаем влияние на энергетику:

Ритмичная музыка сначала задаёт ритм энергосистеме внутри, а потом позволяет упруго выбрасывать энергию. Что полезно при пробивании материи.

Аритмичная (рваный ритм, смесь ритма и плавных проигрышей) – наоборот энергетику разбивает. Это хорошо видно в Западной музыке. Идёт приятный проигрыш, только энергетика начинает разгоняться, хлопок, включается ритм.

Музыка с большим интервалом ритма позволяет расслабиться, открыть энергоканалы и вобрать энергию. Причём она может быть как энергичной, так и плавной. Встречается информация, что лучше всего это делают церковные песни, псалмы, мелодичные молитвы. В том числе, потому что у них частота 7 герц (7 колебаний в секунду) = частоте магнитного поля земли. Не знаю, насколько это правда в теории. На практике воздействие церковных хоров, как и светских музыкантов зависит от их таланта.

Мелодичная музыка позволяет привести в порядок внутреннюю энергосистему, загладить прорехи, связать обрывы.

Как уже говорилось выше, любая музыка нужна. Тот же рок отражает ритм времени. На отдыхе не хочется ни о чём думать, поэтом лучше всего подходит лёгкая музыка и соответствующие песни. Однако всё должно быть к месту и в меру. И смысл содержать неразрушающий.

Воспевание уродства, бескультурья, безнравственности, безграмотности, слабости, поверхностности

Как показывали в старых фильмах признание в любви: на просторе, в красивых словах, зачастую в стихах. Признание превращалось в огромный всплеск энергии. А что сейчас? В лучшем случае покажут в интерьере ресторана или квартиры. А в большинстве случаев и не показывают – сразу «в постель».

В современных Западных мультфильмах вообще героя нормального не увидишь – одни уроды. Отрисованные кислотными цветами. Включите паузу и посмотрите на лица героев: это куклы. Безликие куклы. Такой отрисовкой «убиваются сразу два зайца»:

1. Детям показываются недоразвитые герои с поверхностными чувствами – дети становятся такими же.

2. Экономятся деньги на рисование.

Или посмотрите ростовые фигуры в парках и на праздниках: какие добрые наши классические герои, и какие злые Западные.

Вспомним пару известных клипов. В одном негры едут на самокате по улице. Причём это здоровые мужики. Тем самым показывают, чем должна заниматься молодёжь. Вспомнить Райкина: «А если им каждому по катку дать? Так они бы эту улицу и заасфальтировали бы».

Другой клип: парни танцуют с коробками на головах. Пропаганда дури.

Нынешние безголосые певцы. Какой их основной вред? Они транслируют мало энергии. Они не показывают глубину чувств. Чем они это восполняют? Эр*тикой, матом, сценическим представлением («незабываемым шоу»). То есть мы имеем обёртку без конфеты. А ведь певцы – это пример для молодёжи. И они должны быть примером силы, здоровья, красоты, заряда энергии, нравственности, полёта мысли и чувств.

3.2.5.3 Культура производства и качество

Напрямую зависят от культуры в смысле «искусство». Возьмём к примеру обычный кирпич. Вернее рабочих, которые работают на линии по выпуску керамического кирпича. Если им на глаза попадают хорошо устроенные картины, фильмы, природные и городские пейзажи, то их ум автоматически настраивается на хорошо устроенную работу. При такой работе ума работнику начинают резать глаз неупорядоченности: капающее масло, слой пыли на моторе, расшатанное крепление колёсика вагонетки, ржавые детали весов. И у него появляются мысли исправить их. А поддержание мелких составляющих производственного процесса в порядке -- и есть культура производства. И нужна она не для красоты. Если масло капает, в итоге может образоваться свищ → упадёт давление в поршне → остановится пресс → простой → убытки → меньше премия. Если мотор из-за пыли замкнёт – смотри выше. Если колёсико вагонетки обломается → вагонетка наклонится → часть кирпича-сырца вывалится или помнётся → меньше выработка + небольшой простой → убытки → меньше премия. Если весы соврнут при дозировании составляющих сырья, то весь замес будет отправлен в брак → меньше выработка → убытки → меньше премия.

То есть культура, искусство напрямую экономически выгодны.

Более того, если произведения искусства напрямую призывают: «Работай на результат. Следи за культурой производства. Совершенствуй технологию. Предлагай рационализаторские решения. Добивайся совершенствования техпроцесса даже если тебе сопротивляются», – то эти мысли в голове появляются сразу, а не созревают какое-то время.

Если произведения искусства обучают системному мышлению, то рабочий на кирпичном заводе понимает:

➤ Чем точнее будет геометрия выпускаемого кирпича, тем быстрее будет работать его получатель – строитель. Если рабочий понимающий, но эгоист: «А что мне с того, что

строитель меньше тратит времени?», – то ему нужно объяснить, что время – деньги, и в масштабах экономики таким образом тратятся огромные средства. Значит меньше остаётся на общественные услуги: больницы, школы, дороги – а вот от этого уже лично страдает рабочий кирпичного завода.

➤ Чем качественнее будет кирпич по показателю «прочность», тем дольше простоит здание → выгода в масштабах экономики: реже нужно будет строить дома при одинаковой потребности в ближайшие годы, или больше можно будет построить домов за те же деньги.

Низкая же культура производства экономит время сейчас (причём сэкономленное время уходит на игру в карты). Но отбирает потом: на простои из-за ремонта.

«Качество работы» и «культура производства» не одно и то же, но взаимосвязанные понятия. Культура на качество влияет: это было описано выше. Кроме того, произведения искусства могут подсказывать, что нужно уметь выбирать золотую середину – и в качестве тоже. Недостаточное качество – подводим получателя. Чрезмерное качество – никому ненужные затраты. Более того, при изменении обстоятельств необходимо разумно менять качество: началась война — снизили качество, увеличили объёмы производства; мирное время – повысили качество, чтобы и самим было хорошо и в случае начала войны продукция как можно дольше прослужила.

К слову, качество оформления и данной книги могло быть лучше. Но нет времени: война идёт. Родина ждёт.

3.2.5.4 Значимость языка

Язык данной нации – один из способов кодировки информации об окружающем мире. Чем больше языков знает человек, тем полнее он воспринимает мир. Чем больше языков в мире, тем полнее мир может быть воспринят человечеством.

Кроме того, каждый язык имеет свой механизм. Для его познания нужно здорово «пошевелить извилинами», а это развивает мозг. Например, не сразу воспримешь несвойственные для русского языка следующие подходы к кодировке увиденной части материи:

- Слово «мамихлапинатана» означает «глядеть друг на друга в надежде, что кто-либо согласится сделать то, чего желают обе стороны, но не хотят делать».
- У северных народов существуют набор разных слов для обозначения снега и льда в разных состояниях.
- В английском языке сочетанием глаголов можно очертить временные рамки события: «длительное действие до определённого момента в прошлом» (Past Perfect Continuous).

Россия, которая не искореняет национальные языки, получает в награду высокое разнообразие мышления – а значит высокую выживаемость государства.

Влияние на язык тоже необходимо манипуляторам для следующих целей:

1. Уничтожить национальный язык → уничтожить необычность мышления → облегчить понимание этой нации → облегчить завоевания.

2. Насадить свой язык → сэкономить на переводе при манипуляциях СМИ, продаже своих товаров.

3. Ухудшить знание родного языка → затруднить общение → затруднить объединение для отражения внешних манипуляций.

4. Примитизировать язык → сделать невозможным восприятие сложных систем.

5. Размыть язык. Например, слово «определённый» часто употребляется в смысле «некоторый». Это облегчает манипуляции, затрудняет взаимопонимание. К тому же: точные определения → точные образы → лучше работает сознание и подсознание. Им есть, чем оперировать. А если пытаться принять решение или придумать что-нибудь размытыми

образами, то и результат получится такой же. Размытая мысль может жить в голове, но она бесполезна, потому что её невозможно преобразовать в действие. Ведь материальное действие всегда определённо.

Ещё в древности кто-то из великих сказал: «Порядок в стране начинается с порядка в словах»

6. Выхолостить: изъять определения образов, мыслей, описаний красоты, абстракций – оставить только бытовой словарный запас. Если ознакомиться с советскими книгами и фильмами 50-70-х годов, то можно заметить, что у тогдашней интеллигенции существовал достаточно развитый язык, с точными определениями того, что вроде как неопределённо: чувств, мыслительных действий, абстрактных понятий и так далее. Неудивительно, что в это время наука и искусство имели выдающиеся успехи. Например, как назвать литературно следующий процесс: «сидят друзья и «прикалываются» друг с друга»? Оказывается есть и такое определение: «дружеская пикировка».

Красивый и грамотный язык – что добротный и хорошо настроенный автомобиль. Экономит время и энергию.

В ответ на это мнение шутники приводят такой пример:

«Приходит один рабочий к другому и просит: «Прих*ярь мне эту х*ёвину» – и всё ж понятно. А если непонятно, то еще 5 минут мата и всё сделано. И все довольны».

Да, действительно, общение в условиях недостатка словарного запаса требует сообразительности → а это разгоняет энергию + идёт энергообмен с собеседником → общение доставляет удовольствие. Но это возможно, если предмет разговора находится в поле зрения. А если нужно дать поручение – то это уже разговор двух неандертальцев.

Язык – один из наших инструментов. В том числе для работы.

Способствуют действиям манипуляторов два объективных течения, протекающих в языке:

- стремление к упрощению;
- стремление к введению новинок.

Это нормально для человеческой психологии, вот только плохо, когда эти изменения протекают слишком быстро:

➤ Ухудшается грамотность. Из-за этого читающий, слушающий тратит больше времени на восприятие информации – теряет время личное, теряется огромное количество времени в масштабах всей экономики. Казалось бы, есть ЭВМ. Как, например, в соцсетях советуют: своё сообщение загрузить в «МС ворд» для проверки на грамматику. Можно, но это порабощение техникой – что рассматривалось в подразделе «самоманипуляции».

➤ Появляются непонятные для всех слова – это создаёт возможность для манипуляций со смыслами, мошенничеств.

Рассмотрим некоторые языковые манипуляции.

Насаждение мата

Казалось бы, все мы взрослые люди – чего стесняться? Однако кроме культурного, мат имеет и вполне материальный вред:

➤ Любое слово создаёт в сознании образ. Постоянное употребление мата для обозначения предметов, действий, явлений сужает круг используемых умом образов. А значит ум имеет меньше «кирпичиков» для построения алгоритмов, схем – то есть матершинник проигрывает умом чисто мыслящему человеку.

➤ Мат, похабные шутки – лёгкий способ привлечь к себе внимание. Вид манипуляции «дешёвый трюк». Однако, опять же, лёгкий путь – расслабляющий путь. В данном случае, для остроумия. Шутить можно и без мата:

«И днём и ночью ток включённый всё ходит по цепи кругом...»

-
-
- «- Слава Науке!
- Гениям Слава!
- Кто не дифференцирует, тот Паскаль!»

И подобные шутки будут проявлением действительно острого ума.

Сейчас Госдума РФ приняла закон о запрете использования мата в СМИ. Это хороший шаг. Но, чтобы мат совсем изжить из культуры, необходимо довести до людей чем он вреден.

Заемствования

Большую помощь манипуляторам в этом деле оказывают сами же граждане. Даже если не учитывать злой умысел, много заимствований появляется по следующим причинам:

- Лень переводить. В этом «грешны» и узкие специалисты вроде компьютерщиков, и учёные. Учёные – вроде ж грамотные люди, а всё равно лентяют: транслитерировали и всё.
- Дешёвый трюк. Этим, например, отличаются продавцы деловых услуг: консалтинговые и рекламные агентства, обучающие центры и им подобные. Специально вводят в свои рекламные материалы, программы, речь Западные заимствования, чтобы выглядеть современно – «Мы, иу, в тренде!»

Так как жизнь убыстряется, то появилось уже такое явление как замена заимствованных слов, которые более-менее прижились, новыми заимствованными словами. Например, есть понятие «выставочный стенд». «Стенд» – слово английского происхождения. Сейчас его всё чаще заменяют на слово «инсталляция» – тоже английского происхождения. Слова «тенденция», «мода» уже процентов на 60 заменены словом «тренд». Оно и раньше применялось в русском языке, но как узкоспециальное – в математическом моделировании. Слово «ранжир» немецкого происхождения сейчас вытеснено словом «рейтинг» – английского.

Политкорректность

Всемирная манипуляция «подмена понятий» + «благопристойная отговорка». Благопристойная отговорка состоит в том, чтобы никого не обижать. Хотя от яркого выражения ещё никто не умирал. Ознакомимся с некоторыми политкорректными выражениями:

- Бедный – экономически неподготовленный
- Бездомный – личность с гибким местом жительства
- Бредовые высказывания – альтернативная логика
- Вор – личность с альтернативной экономической ориентацией
- Глупый – альтернативно одарённый
- Глухой – визуально ориентированный
- Гомос*ксуалист – личность с неортодоксальной половой ориентацией
- Душевнобольной – личность с альтернативным восприятием
- Заклученный – социально изолированная личность
- Извращенец – личность с неортодоксальными биологическими потребностями
- Лентяй – недостаточной мотивированная личность
- Невежда – альтернативно образованный
- Негр, мулат – личность с выраженной пигментацией кожи
- Неграмотный – личность, использующая альтернативную грамматику
- Неуклюжий – личность с уникальной координацией движений
- Ошибка – опыт, полученный в ходе обучения, работы
- Преступник – этически дезориентированная личность
- Проститутка – личность, занятая в сфере услуг для взрослых

Псих – личность с неполной уравновешенностью
Толстяк – горизонтально расширенная личность,
Толстяк – гравитационно одарённая личность
Тупой человек – личность с индивидуальной скоростью восприятия
Уровень преступность – индекс уличной активности
Худший – наименее лучший

Видно, что кроме подмены понятий, из-за политкорректности язык становится «серым», невыразительным. Интересно, жители Западных стран не боятся, что из-за политкорректности исчезнет так превозносимое ими понятие «свобода»? А также сопутствующие: «отстаивать свои права», «сменить власть» и так далее?

3.2.6 Образование: отупление

Кто противостоит разложению человека: система образования. То есть развития ума, нрава, души, тела. Поэтому манипуляторы стараются её ослабить. А, ещё лучше, заставить работать на себя – то есть участвовать в разложении человека.

Образование человека (обучение+воспитание), вообще, длится всю жизнь. Сначала его воспитывают родители, потом учителя, потом начальники и командиры, потом свои дети. Все мы друг друга воспитываем, и это правильно – заставляем друг друга с наибольшей действенностью устраивать свою жизнь и работу.

Как систему воспитания можно ухудшить:

- Пустить ее по ложному пути.
- Препятствовать полезным приёмам, выходу на полезный путь.
- Уменьшить денежное обеспечение в целях ухудшения материальной базы и развращения работников данной отрасли.

3.2.6.1 Препятствия в семье

Внушение родителям ложных путей воспитания

Рассмотрим некоторые.

1) Рассматривали уже выше вопрос, что нужно бить детей, если другими способами не получается направить их развитие в верном русле. Манипуляторы пытаются уничтожить этот рычаг → чтобы ребёнок понял, что он может делать, что хочет, и ничего ему за это не будет → перестал слушаться родителей → открылся влиянию разлагающей культуры. В том числе для уничтожения этого способа влияния применяются ложные советы по воспитанию, которые взывают к доброте, малодушию, слабонаравью.

➤ «Детей бить нельзя», потому что:

- «Это же полноценная личность. Бить его – это нецивилизованно, это нарушение прав человека». Демагогия. Если придерживаться этой логики, то почему тогда преступников наказывают? Почему демонстрации силой разгоняют?
- «Если бить ребёнка он замкнётся. Тогда трудно управлять его жизнью вне дома». На самом деле замыкаются от несправедливости. Если ребёнок внутренне понимает, что наказан за дело, зла он держать не будет. А чтобы он не замыкался, нужно чтобы он видел пользу от общения с родителями – это было расписано в главе «Воспитание детей».
- В статьях и документальных фильмах следствием бития детей показывают все возможные недостатки детей: и инфантильность, и с*ксуальные расстройства, и частые ссоры с будущими супругами, и алкоголизм.

А что делать, если ребёнок совсем неуправляем? А манипуляторы предлагают построить отношения между детьми и родителями как в США. Там нельзя бить детей – тем могут подадут на родителей в суд. Что же делать родителям? Они могут подать в суд на своего ребёнка, и его посадят в специальную детскую тюрьму.

Или тоже «полезный» совет: иногда устраивать такие дни, когда ребёнок может наказать родителей, чтобы «он понимал, что правила одинаковы для всех». Поверхностно вроде правильно. Но, на самом деле, после таких «игр» авторитет родителей для ребёнка падает до уровня друзей – и как им тогда управлять? Родители для ребёнка должны быть полубогами.

➤ «Девочек бить нельзя. Иначе тогда женщина вырастет злой». Бить нужно наглых детей независимо от пола. Девочка, привыкнув ко вседозволенности, вырастет в девушку, которая не обращает внимание на недовольство её поведением. Такая не сможет долго удержаться ни на работе, ни в замужестве. Винить в этом будет, конечно же, других людей – и будет ходить злой.

2) «Чтобы уберечь ребёнка от плохого, нужно заинтересовать его чем-нибудь хорошим». Казалось бы просто и очевидно. Однако, если общаться с ребёнком только по-хорошему, то

родители столкнутся с неожиданными сложностями. Например, родители не хотят, чтобы их 15-летний ребёнок курил. И предлагают ему вместо курения заняться единоборствами. Что им ребёнок ответит:

1. Ему не кажется, что курение – это плохо, а единоборства – это хорошо.

2. Даже если признать, что курение это плохо, то единоборства не кажутся столь привлекательными, чтобы бросить курение.

3. В данном примере ещё и можно совмещать «плохое» и «хорошее».

И всё. Ничего родители сделать не могут, как бы они не пытались вести переговоры. Не всегда красивая теория применима в определённых жизненных обстоятельствах.

3) «Дети такие слабые, такие хрупкие, а мир так жесток. Поэтому детей нужно предохранять от сложностей. А если дети будут слишком сильно сталкиваться со сложностями, они будут получать психические травмы, и вырастут неполноценными, неуравновешенными». В этом вопросе непросто, но нужно определить золотую середину. Ведь рано или поздно трудности начнутся. И, если человек к ним с детства не готовился, он сломается или проиграет в борьбе за лучшую жизнь тому, кого родители к трудностям готовили с детства. Уместно вспомнить следующую притчу:

«Жила был семья: муж, жена, дочь. Однажды жена умерла. Муж её похоронил, отгоревал своё. А через некоторое время женился снова. На женщине, у которой тоже была дочь – ровесница падчерицы. Муж сначала волновался: не будет ли мачеха изводить падчерицу. Однако мачеха окружила падчерицу заботой и любовью: ведь шутка ли, мать у девочки умерла! Если падчерице нездоровилось, мачеха всегда разрешала ей не идти в школу и не делать домашнее задание. Если падчерица хотела чего-нибудь вкусенького, мачеха всегда ей готовила. Если падчерице было лень убирать, за неё убирала дочь мачехи. И муж и все знакомые умилялись такой любви и доброте. При этом к своей дочери мачеха относилась гораздо строже: и в школу она чётко ходила, и в доме убирала, и еду готовила и себе, и отчиму и падчерице.

Время шло, девочки выросли. Дочь мачехи отлично окончила школу и поступила в университет. И оказалось, что пользуется большим успехом у парней: скромная, работающая девушка всем нужна. Вскоре она и замуж вышла.

А падчерица еле закончила школу. Не поступила даже в ПТУ, потому что не понимала зачем: ведь о ней всегда заботились. Парни её обходили стороной: и поговорить не о чем, и лень чувствуется.

Так мачеха падчерицу и извела».

С другой стороны, чрезмерные потрясения конечно влияют на психику. Однако для этого есть хороший доктор: работа. Она всё затирает.

А золотой серединой является следующий подход: устраивать своему ребёнку сложности всех видов с повышением, с таким расчётом, чтобы он к 18 годам был готов к любым жизненным потрясениям.

Разъединение детей и родителей

Ещё лучше для разложения будущего гражданина: без родителей в голову и душу ребёнка можно закладывать на 100% то, что нужно манипуляторам. Приведём некоторые примеры.

1) Во Франции, если ребёнок плачет, его нельзя брать на руки и убаюкивать: считается, что тем самым растрясываются его внутренние органы. Таким образом ребёнок уже с младенчества недополучает материнского тепла. То есть недополучает энергии → вырастает злым.

2) Пропаганда в фильмах, мультфильмах, песнях мысли «предки тупые» мешает откровенности детей с родителями, учителями, другими наставниками.

3) Пример, когда сами родители создают себе трудности на будущее: посадят ребёнка за

ДВД с мультиками или за ЭВМ, чтобы игрался, а родителей не отвлекал. Да сегодня родители «откупились», а лет через 5 удивляются, почему у них нет связи с ребёнком.

Чрезмерная ювенальная юстиция

Дети могут быть изъяты у родителей по закону, если родители тормозят развитие своих детей. Очевидный пример: когда родители алкоголики. Сейчас это называется «ювенальная юстиция». Однако при перегибах, оказывается, что родители, наоборот не могут развивать своих детей – под страхом, что детей отберут. В Европе перегибы ювенальной юстиции уже достигли такого размаха, что дети полностью выведены из-под влияния родителей. В Интернете можно встретить следующие примеры:

- В Швеции из семей каждый год изымают около 16000 детей.
- Муниципалитеты Европейских стран стремятся изымать детей как можно больше, чтобы получать как можно больше денег на содержание изъятых детей. Содержат их не сами муниципалитеты, а приёмные семьи и приюты. Те и другие с радостью готовы набрать как можно больше детей, чтобы получать как можно больше денег на содержание. Дополнительно на этом обогащаются психологи, адвокаты и прочие сопутствующие специалисты.
- В ряде стран действует документ ВОЗ под названием «Стандарты сексуального образования в Европе». Документ обязывает сотрудников детских садов обеспечить ознакомление всех немецких детей начиная с рождения со всеми видами сексуального разнообразия не только в теории, но и на практике. Это называется «уроки полового воспитания». Если родители против посещения детьми таким «уроков», то, в зависимости от местного законодательства, где-то родителей штрафуют, где-то сажают в тюрьму, где-то отбирают детей.
- Выявлено множество случаев, когда в приёмных семьях детей насилюют, но это не повод для социальных служб забрать оттуда ребёнка.
- Странно: почему не отбирают детей у родителей в Бельгии? Там, если ребёнок плачет, принято выставлять люльку в туалет и накрывать её доской.

Замечу, что это отрывочные примеры. В каждой стране положение своё, и в нём нужно глубоко разбираться. Про многие страны есть статьи и фильмы, которые утверждают, что это не «перегибы на местах», а государственная политика. Однако наличие даже единичных примеров заставляет задуматься: что сделать, чтобы их не стало больше.

К сожалению, эта зараза добралась и до Беларуси. 24 мая 2014 года появилась новость, что у матери отобрали ребёнка в детский дом за то, что она отстегала его ремнём. Хотя отстегала она его за кражу денег, и вообще это их внутрисемейное дело. Если эта новость правдива, то наши дети в опасности.

3.2.6.2 Препятствия в образовательных учреждениях

Ум, как мы помним, состоит из двух составляющих: набор знаний, умение их использовать.

И те, кто стараются систему образования разрушить, бьют по уму следующим образом:

- уменьшают набор предоставляемых знаний;
- создают условия для их наименьшего усвоения;
- навыки по использованию знаний не дают вообще.

Заметим, что это касается и обучения, и воспитания.

Упрощение образовательных программ

Это предлагается делать для того, чтобы детей не перегружать. «А то вон они какие бледные ходят». На самом деле, это благопристойная отговорка. А бледными те дети ходят, которые мало бывают на свежем воздухе и мало двигаются.

Более того, если объём передаваемых знаний ниже определённого критического уровня,

то срабатывает принцип «Не научился Ванечкой – Иван Ивановичем не научишься». То есть ребёнок становится неисправимо менее развитым, чем мог бы быть -- не «раскрывается набор способностей личности». Хотя именно эту фразу любят применять манипуляторы в образовании для прикрытия своих разрушительных предложений.

Нужно отдать должное системе школьного образования в Беларуси. Она не поддалась влиянию нытиков-манипуляторов. Более того, задачки составлены так, что, и родителям приходится расширять кругозор вместе с детьми.

Безоценочная система

На государственном уровне учителям мешают введением безоценочной системы. Это происходит с подачи предательских общественных организаций. Их риторика такова: «Сейчас дети в постоянном стрессе. Из-за ускоряющегося темпа развития общества и ухудшающейся экологии. Им нужно облегчить жизнь, чтобы они меньше болели. Для этого нужно уменьшить объёмы информации в школе. А чтобы он были добрее, нужно не ставить оценки. Ведь отрицательная оценка это огромный стресс!» И внешне вроде всё правильно и красиво сказано.

Что происходит на самом деле, если ребёнка не оценивать. Он не стремится набираться знаний. И не привыкает психологически быть оцененным, быть оцененным плохо. А оценивать его начнут, самое позднее, на работе. Вот это будет удар! Всю жизнь жил в окружении добрых безобидных людей, а тут, оказывается, существует мир, в котором тебе могут нанести психологическую травму.

Тем самым создаётся сложность и для руководителей. Приходят молодые специалисты, которые перекладывает ответственность за плохую оценку на руководителя: «чего он прицепился», «у него ко мне, наверное, личная неприязнь». Пока такого воспитаешь, пройдёт время – это время низкой производительности труда молодого специалиста.

Подрыв уважения к наставникам

Имеются ввиду воспитатели, учителя, преподаватели. Уважение к ним уже давно подорвано, поэтому стоит вопрос его восстановления. И этому мешают две причины:

1. Учащимся внушают через песни, фильмы, мультфильмы, что не нужно слушаться наставников. Что наставник – их враг.

Ярким примером была песня и клип к ней «Another Brick in the Wall, Part II» («Ещё один кирпич в стене, часть 2», 1982) группы Пинк Флойд. В ней показано, что учителя превращают учеников в одинаковых безликих существ – в кирпичи. Причём, учителя показаны отвратно. Позже эта песня и клип не раз вспоминались для ремиксов в современных музыкальных стилях на момент извлечения: диско, техно. То есть проводится вспомогательная манипуляция «эта песня хороша – начинай сначала».

2. С другой стороны и сами наставники, большая часть из них, не внушают никакого уважения, потому что тоже разложились. Поверхностно, а то и плохо, знают свой предмет, не умеют влиять на учеников, унижительно отзываются о своей работе, курят, пьют, матерятся – как таких уважать?

Размягчение дисциплины

Для учёбы, как и для любого дела, важна дисциплина. Учителям её поддерживать нелегко, потому что:

- уважения со стороны детей нет;
- родители зачастую не реагируют на замечания в дневнике;
- бить детей учителю нельзя.

Вот и получается, что ученик может нахамить учителю обматерить, сорвать урок – и ничего ему за это не будет. Ну к директору отведут: тот тоже, наибольшее что сможет сделать, так это пригрозить.

Получается, что с учётом нынешнего положения дел нужно вернуть учителям право

бить учеников. Однако против подобных предложений идёт антипропаганда передач, статей-, книг-страшилок, в которых воспитатели, учителя представлены отъявленными садистами, которые только и ждут утра, чтобы поиздеваться над очередным ребёнком. Рассмотрим одну из таких историй:

«Незамужняя воспитательница детского сада наказывала детей за любую провинность тем, что запирали их в кладовке. Причём, в первую очередь, попадало мальчикам. Более серьёзным наказанием было: выставить ребёнка голым на подоконник. При том, что окно выходило на оживлённую улицу. А ещё воспитательница любила спать с детьми: это она преподносила как поощрение. И во время сна гладила их по половым органам».

Задумаемся над правдоподобностью этой истории:

1. Детсадовская группа это не закрытая камера. В неё постоянно кто-то заходит: нянечки, заведующая.

2. Насчёт окна автор явно заврался: если за окном оживлённая улица, голого ребёнка прохожие заметили бы сразу.

3. Вообще дети детсадовского возраста откровенны с родителями, поэтому они просто и открыто рассказывают обо всём, что происходит в группе.

– таким образом, один-два случая извращения, и они были бы выявлены.

Да, иногда попадают в образование нравственные уроды, но они вычисляются после одного-двух случаев и попадают под суд. Из-за них манипуляторы стремятся раздуть истерию, повлиять на общественное мнение и пролоббировать законы, мешающие работать добросовестным наставникам.

Ограничение почина (инициативы) наставников

Захотел, например, классный руководитель сводить свой класс в поход. Во время похода ученик сломал руку. Из-за этого учителю придётся объясняться с обозлёнными родителями, писать объяснительные завучу, в прокуратуру. В конце концов учителя могут признать виноватым. Любой тогда задаётся вопросом: «Оно мне надо?» При нынешней системе беззащитности наставников им выгоднее не заниматься развитием своих подопечных, чем заниматься.

Другая вредная черта нашего времени: заваливание бумажной работой наставников. Вред от этого мы рассматривали выше в главе «Экономика». Всяких планов и отчётов нужно писать столько, что физически не остаётся времени на саму работу с учениками. Приходится заниматься подлогом: писать отчёты по тем мероприятиям, которых не было.

Тестирование

На сегодняшний день, после нескольких лет проведения тестирования, набрался грустный опыт: дети стремятся не набраться знаний, а натренироваться решать тесты. Нет худа без добра: этот отрицательный опыт будут помнить лет 50.

Однако и совсем перечёркивать этот инструмент не стоит: есть смысл вводить тестирование в кризисные периоды, периоды падения чести, чтобы уменьшить взяточничество.

Инклюзивное обучение

Включение умственно отсталых детей в обычные классы манипуляторы продавливают под благопристойным прикрытием:

1. Так дебилы лучше приспособляются к жизни в обществе.

2. Дети учатся доброте и толерантности (терпимости, по-русски).

Причём, конечно же, применяется вспомогательная манипуляция «подмена понятий»: непонятно, что такое «инклюзивное». Не говорится впрямую: «Даёшь в каждый класс по дебилу!» Представьте диалог школьников в скором будущем:

– В вашем классе дебил есть?

– Нет.

-
-
- Ну так у вас не прогрессивный класс.
Или
– А наш дебил более дебильный чем ваш!

Чем вредно инклюзивное обучение:

- По доброте душевной, дети стесняются показывать перед менее развитым свой ум и физические способности – тормозится их развитие. А из-за того, что они себя зажимают, нарушается нормальный ток энергетике – это разрушает все уровни человека.
- Включение умственно отсталых в обычные классы – это отличный повод упростить учебную программу. «Чтобы не ранить самолюбие дебилов». Тогда к концу школы, детского сада нормальные дети будут немногим более знающими, чем умственно отсталые.
- Терпимость к умственно отсталым вносит вклад в развитие общей терпимости. Которая нужна манипуляторам, чтобы насаждать пид*ров, разрушать государство, извращать культуру.

Болонский процесс

Присоединение к Болонскому процессу преподносится как прогрессивный шаг в развитии системы высшего образования данной страны. Хотя, на самом деле, это очередная «гнилая конфета в красивом фантике».

Недостатки:

1. Узкоспециализированное обучение без построения широкого кругозора и умения учиться. В результате:

- приводит к фабриковке тупых выпускников;
- создаёт «постоянных клиентов» у системы образования.

Перевод образования и медицины на платную основу – это путь к вырождению народа. Потому что платные преподаватели и врачи заинтересованы, чтобы покупатели их услуг обращались к ним как можно чаще.

2. Возможность набирать баллы по тем предметам, которые легче. Более того, возможность набирать их фрагментарно (лоскутками, по-русски, в данном случае) – не выстраивая общую картину знаний по данному предмету.

3. Возможность выбирать курсы = возможности выбирать преподавателей. Значит к требовательным преподавателям будет ходить всё меньше студентов – хорошие преподаватели будут выдавливаться из системы образования. А в почёте будут добренькие.

4. Для того, чтобы страна вступила в Болонский процесс, от неё требуют «университетская автономии и академической свободы». То есть чтобы госорганы не вмешивались в деятельность ВУЗов и студентов. Это открывает дорогу для:

- внедрения разлагающих образовательных программ;
- свободного развития разрушающих молодёжных течений.

То есть государству нельзя влиять на свою систему образования, а международным манипуляторам можно.

Постановка образования «на коммерческие рельсы»

Является уничтожением образования. Потому что наставники заменяют цель своей работы «дать знания» на «заработать денег». Соответственно, денег у наставников становится больше, а выпускники становятся глупее. Что видно из следующих примеров:

➤ Если дать право учителям заниматься за деньги с отстающими учениками после уроков – учитель специально будет плохо работать на уроке, чтобы увеличить «клиентуру» в более оплачиваемые часы. Особенно с учётом нынешнего падения нравственности, изжития понятия долга.

➤ Студенты-платники, по сути, не учатся, а «стоят в очереди за дипломом». Однако их не отчисляют: университет хочет побольше заработать.

Кроме того существуют предприятия, пишущие контрольные, курсовые, дипломы, кандидатские, докторские под заказ. Издаются готовые сборники сочинений и сборники шпаргалок. И эти предприятия действуют свободно и открыто. Министерство образования почему-то не инициирует введение запрета на подобные виды деятельности. «Бесполезно. Пока будет спрос, будет и предложение. Они просто уйдут в подполье» – скажете Вы. Да, но тогда хотя бы цена вырастет – и возможность не работать своею головой будет обходиться дороже.

3.2.7 Наука: потеря мотора развития

Совершенствуются технологии, умнеют люди, развивается культура, однако система власти в большинстве стран на Земле не меняется. Это происходит потому, что мировая финансовая мафия развивает свой ум и технологии пристрастия немного быстрее. Поэтому они всегда впереди. Как они этого достигают. Принципиально, всё теми же способами:

1. Следят за течениями научной мысли.

2. Поощряют деньгами те течения, которые помогают манипуляторам в достижении их целей. В том числе течения, которые что-нибудь разрушают или уведут людей от истины – это вспомогательные манипуляции.

3. Борются как с политическими противниками с теми течениями, учёными, которые развиваются слишком быстро или в невыгодном направлении. Вплоть до разрушения науки в странах-противниках.

Рассмотрим некоторые примеры манипуляций в научном мире.

«Новые» теории, не изменяющие сути

На Западе постоянно появляются новые экономические теории, политические и культурные течения. Однако почему-то все эти изменения не меняют суть системы управления народом: сверху олигархи, под ними продажные политики, под ними народ, который всю эту верхушку кормит. За 6000 лет ничего не изменилось. Так зачем же эти новые теории нужны? Во-первых, позволяют успокоить народ на 5-10 лет: «Вот новая теория. Она приведёт наше государство к процветанию». Во-вторых, в прямом или искажённом виде их применяют для разрушения государств-противников: «Вот новая теория. Результат трудов видных учёных с мировым именем. Примените её, и в вашей стране будет жить лучше».

Подчинение науки коммерции

Это вообще большая беда:

➤ Учёные разрабатывают не то, что полезно людям, а то что выгодно хозяину. Даже если разработка людям во вред. Зачастую учёным приходится идти на сделку с совестью. Чему, кстати, здорово способствует нравственное разложение и насаждение культа денег. «Деньги не пахнут».

➤ Даже фундаментальная наука, которая на Западе существует при университетах, зависит от деловых людей. В данном случае от руководства университета, которое борется за выделение средств правительством. Поэтому зачастую складывается обстановка, когда учёные вынуждены заниматься не тем, что лучше, нужнее, а тем что выгоднее университету.

Нам, можно сказать, повезло, что изначально наука создавалась по почину правительства – Петра I. И как бы не оценивали деятельность Академии наук, её существование в подчинении правительству даёт принципиальную возможность не зависеть от предпринимателей.

➤ Учёные с целью получения грантов вынуждены заниматься самомаркетингом. А это потеря времени и денег.

➤ Если какой-нибудь учёный-герой пытается противостоять злым манипуляциям, которые он видит в науке и обществе, ему просто прекращают выделять деньги.

➤ Существует ряд легенд о том, что корпорации выкупают патенты на разработки, которые могут облагодетельствовать человеческое общество, но повредить их делу. Например, неперегорающие лампочки накаливания. Если бы их начали производить, то количество производителей уменьшилось бы до 1 на страну. Или технологии, позволяющие отказаться от нефти и газа. Этому, по сути, вредительству могли бы противостоять отраслевые министерства. Но для этого нужно соответствующее законодательство. А для этого нужно, чтобы государь не подчинялся олигархам.

Ложный путь

Лженауки и лжетеории. Они вредны тем, что рассеивают деньги и время. И поддерживаются круговой порукой подкупленных псевдоучёных и чиновников. Борьба с ними, в масштабах государства, можно только повышая умение мыслить всех учёных: тогда каждая глупость будет критиковаться и уничтожаться в зачатке.

Однако в действиях борцов со лженауками тоже есть подозрительные стороны. По нынешним временам в Интернете можно встретить много статей и фильмов, критикующих классические теории. Да, вполне возможно, что эти теории не давали нам узнать истину столетиями, тормозили научно-техническое развитие. Ну так, господа критики, явите миру истинные теории. Однако их мы почему-то не видим. Возьмём например одну из статей, которая критикует Теорию относительности. Её содержание:

40% Рассказ о том, что Эйнштейн был плохим семьянином.

40% Рассуждение о том, что Эйнштейна превознесла и разрекламировала еврейская мафия.

20% Объяснения манипуляций в Теории относительности.

0% Объяснение истинной теории.

Любая критика должна иметь свой логический конец. Практически применимый. А иначе зачем было тратить своё время и время читателя?

Отсутствие чётких определений

Основой для произрастания лжетеорий и лженаук, в том числе являются: отсутствие чётких определений, незнание учёными, чиновниками от науки логики, научного метода.

Ладно научные определения, смысл многих обычных слов людям не известен. Задайте себе вопрос: «Что такое твёрдость духа?». Или что такое «любовь к Родине»? Чем применение силы отличается от насилия? Что такое строгость, доброта? Потом задайте эти же вопросы своим близким, друзьям. В большинстве случаев реакция будет одинаковая: ступор, попытка высказать что-то несвязное, понимание, что не хватает слов, понимание, что нет понимания, что же это действительно означает. А почему? А потому что не разбираются эти понятия ни в школе, ни в книгах, ни в фильмах, ни уж тем более в ЭВМ-ных играх.

И в науке, и в жизни определения абстрактных понятий не сообщаются специально: чтобы иметь возможность трактовать эти слова, использовать так, как выгодно манипуляторам. Наглядно эти манипуляции вскрывает в своих фильмах физик-теоретик из Абакана Виктор Катющик. Кстати, этот человек хорошо показывает, что теория – это полезное дело, а не насмешливое слово.

Однако, даже слушая умные речи, всё равно нужно ухо держать востро: в любом объяснении могут содержаться манипуляции.

Чрезмерное употребление непонятных слов

Рассматривалось выше в «значимости языка». Чрезмерное употребление определений, непонятных заимствованных слов ухудшает взаимосвязь учёных с теми, для кого они работают: инженерами, учителями, лаборантами и так далее. Больше уходит времени – а это большие убытки в масштабах всего государства.

Разрушение и разращение кадрового запаса

Самом собой проводится как вспомогательная манипуляция, чтобы было меньше «светлых голов» способных осознать манипуляции в науке.

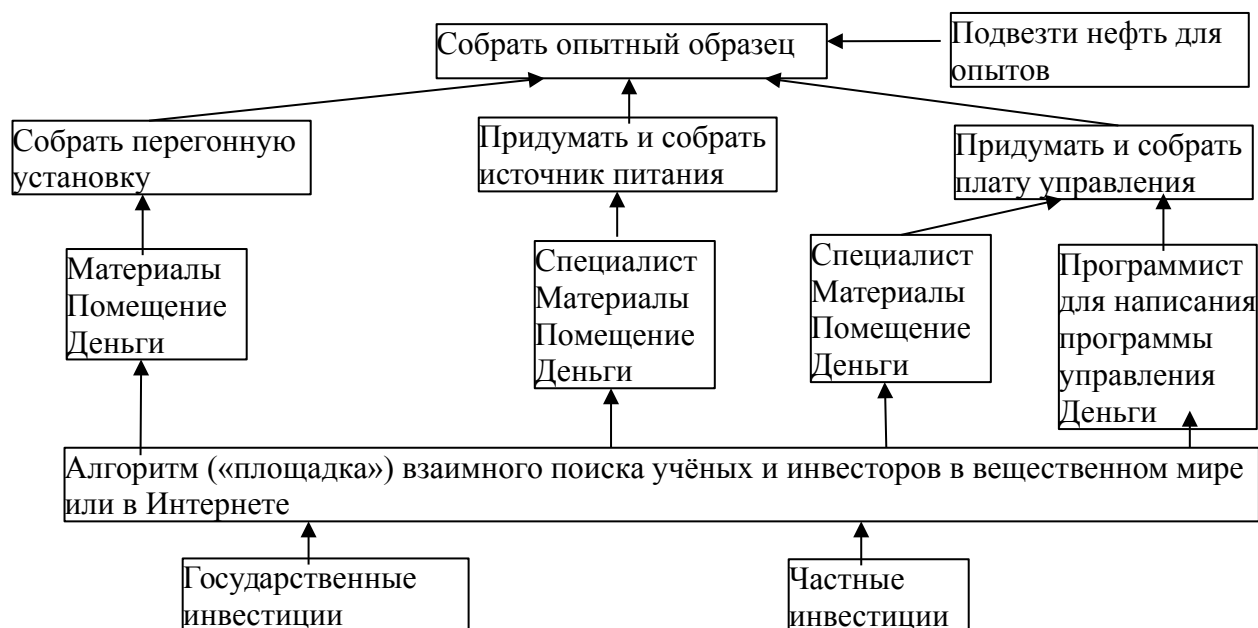
Не дать набрать «критическую массу» мыслей, технологий

Например, если человек хочет ударить рукой, нужно чтобы рука была сильная, нервы целые, сердце гнало кровь к мышцам, а ноги упирались во что-то неподвижное. Тогда удар будет действенным. А если чего-то не будет хватать, тогда это будет бесполезное барахтанье.

Рассмотрим на техническом примере.

Молодой одарённый учёный Миша придумал небольшую установку, которая разлагает

нефть на нефтепродукты. Согласно расчётам можно сделать установку размером с тумбочку, с одной стороны которой будет входная труба, а с другой – несколько выходных. Теперь Михаилу необходимо собрать опытный образец. Для этого нужно:



И если чего-нибудь из этого не будет, Миша не соберёт свою установку. Какой бы он ни был гений и патриот. То есть нужна критическая масса организационных условий: денег, техники, специалистов.

Однако есть ещё и менее заметная, но более важная составляющая разработок: возможность общаться со сходными специалистами и со смежниками. Какой-бы ни был умный человек, всё равно он:

1. Всего не знает.

2. Всего не предусмотрит: «Одна голова хорошо, а две лучше». Например, в ходе обсуждений Мише напомнили, что нефть бывает разных сортов. Миша это знал ещё со школы, но за ненадобностью подзабыл. А это влияет, наименьшее, на выбор сорта для опытов. А также может повлиять на программное обеспечение, а то и несколько разных установок придётся разрабатывать.

А для возможности общаться со специалистами необходимо:

1. Их существование.

2. Физическая возможность общаться: лично или через средства связи.

Эти условия создаются путём создания институтов и наукоградов. Враги науки их критикуют за «неповоротливость и неэффективность». Однако «плохая работа системы не значит, что причина исключительно в построении системы». В каждом случае нужно разбираться и в построении, и в управлении.

Важным для научных разработок является разнообразие и высота уровня развития науки и техники в радиусе досягаемости. Так как современные научные разработки часто оказываются междисциплинарными. В зависимости от разработки требуемым радиусом может быть институт, наукоград, область, вся страна, союз государств.

Важность этого условия показана в схеме. Миша – специалист по перегону нефти. Но для сбора установки этого недостаточно. Нужны ещё: специалист-электрик, специалист-электронщик, программист.

И если в другой отрасли возникают трудности, то отсутствие там решения тормозит всю

разработку. Например, собрав свою установку и проведя ряд опытов, Миша столкнулся с тем, что она быстро ржавеет и почти разваливается. Изучив вопрос, он выяснил, что виной тому сера, содержащаяся в нефти. Успех Мишиной разработки теперь зависит от химиков.

Однако есть и ещё более важная, и ещё менее ощущаемая причина научных успехов: научная школа. В следующем определении. Научная школа по данному предмету – это совокупность всей информации по данному предмету (ныне полезная и исторический опыт) и совокупность алгоритмов достижения целей научных разработок в рамках данного предмета.

Да, это ум по данному предмету, имеющийся в данной общности: институте, наукограде, области, государстве, союзе государств. Звучит абстрактно, но ум этот распределён по вполне материальным носителям: статьям, научным трудам, вещественным образцам и, главное, мозгам учёных. И, как для ума человека, важно, чтобы эти носители постоянно между собою общались. Тогда набирается «критическая» масса мыслей, которые у кого-то из учёных выстреливают в озарение.

Тот же Миша: он же не придумал свою установку из ниоткуда. Он учился до этого, знакомился с трудами по этой теме, сам что-то создавал попроще. Или взять наиболее видимую часть технической истории: историю автомобилестроения. Сколько было испробовано вариантов отдельных агрегатов: мотора, трансмиссии, корпуса, электрооборудования и других. Сколько было создано образцов и моделей. В том числе, сколько оказалось неудачными: это десятки тысяч разработок и труд миллионов людей в течение 120 лет.

Замечено, что на сложение научной школы в данной общности необходимо 2-3 поколения. А разрушить можно за одно: разогнать, вывезти специалистов или прекратить поступление молодых кадров. Если научная школа пришла в упадок, простым ознакомлением с научной документацией её не поднимешь. Представьте, что Вы не ходили в автошколу, а сели за руль автомобиля, прочитав ПДД и инструкцию по данному автомобилю. Далеко ли вы уедете? И почему, задумайтесь. Ровно то же и в научной школе. Только размах работы там больше, больше людей и ресурсов необходимо – поэтому и требуется 2-3 поколения на получение достойного уровня по сравнению с другими научными школами.

Чтобы уменьшить научные успехи, манипуляторы бьют по всем вышеперечисленным звеньям.

Препятствование передаче технологий

Дать денег в долг – это Запад всегда пожалуйста. А передать технологию, которая поможет развитию экономики, или даже продать – это, извините.

В странах «добротого» Запада существуют списки технологий, которые нельзя продавать непоработённым странам. И в них входят не только военные технологии но и гражданские. Например, технологии поиска и добычи полезных ископаемых.

Например, Сталин устроил технический скачок промышленности СССР в немалой мере благодаря тому, что в капиталистическом мире в 30-е годы бушевал кризис. Предприниматели Запада готовы были продать технологии, технику, вообще всё что угодно, лишь бы выжить. А Сталин всё это скупал, причём платил золотом. Да, золотом, добытым в ГУЛАГе. Но если бы не было ГУЛАГа → не было бы достаточно золота, вольфрама, других редких металлов → Великая Отечественная война была бы проиграна → и тогда уже вся страна была бы ГУЛАГом, только немецким.

Постановка науки на «коммерческие рельсы»

Пересекающиеся понятия с «подчинением коммерции». Рассматривалась в «разложении образования»: учёный начинает больше думать о деньгах, чем о пользе людям. В том числе начинаются столкновения интересов, которые могут просто похоронить разработку. Пример.

Бывший Советский институт реорганизовали (преобразовали, по-русски) в несколько

самостоятельных лабораторий, которые сами себе зарабатывают на жизнь. Вроде правильно: они не будут ждать, пока тема свалится с неба, а сами будут энергично искать темы и деньги. К примеру, тот же Миша пришёл в соседнюю электротехническую лабораторию с просьбой разработать ему блок питания. На что завлаб сказал: «Понимаю, дело нужное. Но мы сейчас выполняем заказ, и все заняты. Поэтому или жди, или за большие деньги. Извини, ничего личного: деньги нужно зарабатывать». В итоге Миша, в лучшем случае, потеряет только время на поиск другой лаборатории и более долгий обмен информацией с нею. В худшем – не найдёт, и разработка будет простаивать.

«Вывоз мозгов»

Проводится просто: предложением грантов. И, к сожалению, у Запада этих возможностей гораздо больше, чем у России, Беларуси. Потому что основную мировую валюту – доллар – властители Запада сами и печатают.

Одним из деятелей в деле вывоза мозгов является Сорос – под видом благотворительности. Одно из направлений его работы: олимпиады для школьников. Они позволяют выявить одарённую молодёжь и предложить ей переехать на Запад.

Рассмотрим другой интересный ход. Когда в 1991 году СССР развалился и США получили полную власть над нашей страной, они однако столкнулись со следующей трудностью: как узнать, какими научными разработками занимаются учёные по Союзу. Научно-исследовательских организаций было много, а какого-то единого реестра всех-всех научных работ не существовало. Помочь вызвался Сорос. И он эту задачу решил весьма остроумно. Он бросил клич по всем НИИ: «Я как благотворитель хотел бы помочь русским учёным. Кто пришлёт перечень разрабатываемых научных тем, тому будет предоставлена денежная помощь». Положение учёных было бедственное, и многие, не задумываясь о гостайне, выслали ему информацию. Сорос честно заплатил. А собранный перечень продал спецслужбам США – то есть заработал «на пустом месте». А спецслужбы получили возможность решать, кого им стоит переманить на работу к себе.

Хороший пример, когда у врага стоит поучиться смекалке.

3.2.8 Силловые ведомства: превращение в пугало

При цели поработить данное государство манипуляции в силовых ведомствах проводятся те же, что и в экономике. По той причине, что там и там успех зависит от толковых руководителей. Возьмём ту же таблицу, что и в главе «Экономика»:

Вспомогательные манипуляции	
Командиры	Солдаты (полицейские и прочие)
Смотри таблицу в главе «Экономика: грабёж»	
	
Основные манипуляции	
Цели уменьшения боевой мощи и боеготовности	
1. Побеждать меньше	
2. Побеждать дороже: то есть с как можно большими потерями личного состава	
3. Побеждать менее мастерски: с как можно большим уроном для мирного населения.	
4. Внедрять как можно меньше новинок	
5. Уменьшить количество рационализаторский предложений, военных хитростей.	
6. Увеличить рассеивание материальных ресурсов: - воровство; - увеличение количества посредников.	
7. Ухудшить управляемость: - плохое организационное устройство; - увеличение количества звеньев; - средства связи худшие, чем у противника.	

Кроме развала самих силовых ведомств, манипуляторы стремятся также очернить их в глазах народа. С целью:

- уменьшить выделение денег;
- уменьшить приток людей на службу.

Рассмотрим манипуляции из этой области.

Дедовщина

Вернее, преувеличение её масштабов в СМИ, фильмах. Дедовщина в какой-то мере будет всегда, пока будут слабые мужчины.

Причины дедовщины следующие:

1. Физическая слабость унижаемого.
2. Нравственная слабость: готовность унижаться.
3. Нравственное уродство. Некоторые молодые бойцы мыслят следующим образом: «На «молодухе» я унижаюсь, зато потом я буду унижать».
4. Попустительство офицеров.

Основная причина – №2. Ведь дедовщина -- то есть издевательство, использование слабых -- существует везде: во дворах, в классах, в трудовых коллективах. Есть и «бабовщина». Слабаки сами дают возможность собою манипулировать. Так что жаловаться мамке они могут, в первую очередь, на себя.

Если боец не хочет ничего делать для дедов, они его не смогут заставить. Да, могут избить. Но:

- Если он будет отбиваться, в следующий раз у дедов будет гораздо меньше желания его трогать.
- Если он сколотит свою бригаду, то его и избить не смогут.
- Если он не трус, то может заявить о неуставных отношениях, и деды дружно «уедут на дизель». Причём не стоит бояться обвинений «шестёрка». Лучше быть «шестёркой» чем инвалидом.

Самое опасное, что деды могут подстроить «подставу». Поэтому, борясь с дедовщиной, солдату не стоит быть героем-одиночкой. Нужно сколачивать свою бригаду.

«Армия отупляет»

Если присмотреться, тупиц везде хватает. В армии их не больше, чем где либо. Если говорить о каком-то «среднем уровне ума», то на него плохо влияет уклонение от службы призывников с высшим образованием. Даже один солдат с высшим образованием на взвод повышает сообразительность взвода на порядок. При условиях, конечно, что он по-настоящему заработал свой диплом, и что он может за себя постоять. (То есть, что у него, действительно, есть ум, и он способен воплотить в жизнь свои решения).

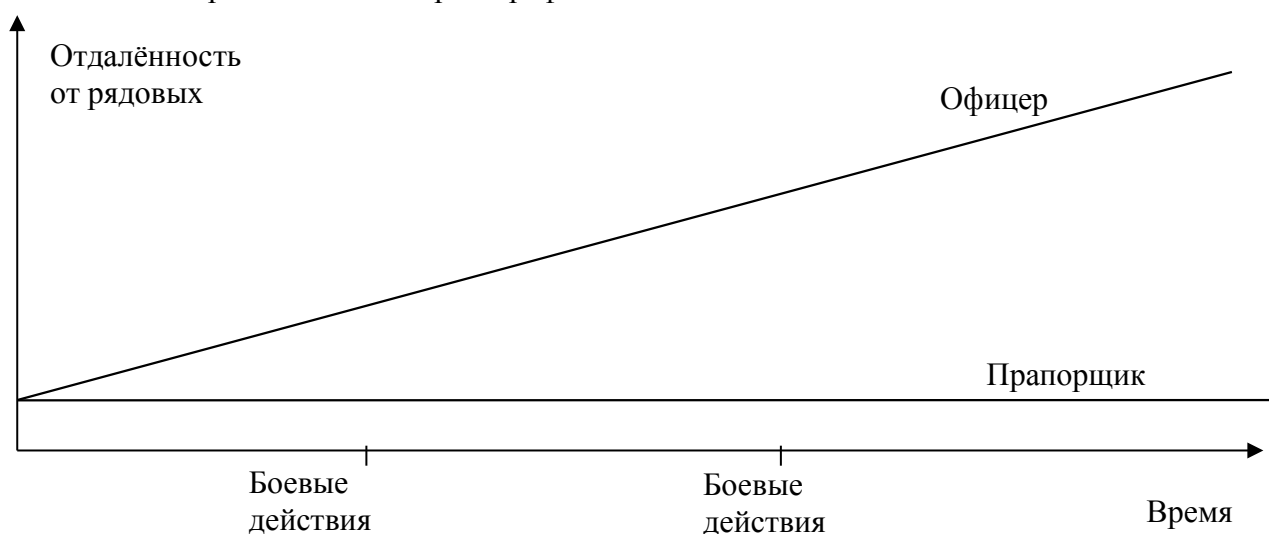
Армия приучает отсекал лишние рассуждения: «не рассуждать, не предлагать, не спрашивать». Внешне это выглядит как глупость, подавление личности, отсутствие демократии и так далее. Однако этот подход убыстряет взаимодействие, что в бою крайне важно. Пока ты будешь раздумывать, тебя гранатами забросают. В большем же масштабе этот подход позволяет армии работать как единому механизму. А если армия не будет работать как единый механизм, то, например, патроны будут заканчиваться быстрее, чем их будут подвозить.

Перегибом, конечно, является муштра. Это одно из проявлений манипуляций «направление по ложному пути», «маразм».

Кроме того, армия приучает не «вскипать» от постоянной рутинной работы. В самоманипуляциях мы разбирали, что творческий замысел необходим, но его воплощение в жизнь – это монотонные рутинные действия

Прапорщики

Скажем пару слов в их защиту. Зачем нужны прапорщики, кроме того как участвовать в анекдотах и сериалах? Рассмотрим график:



Становится понятным зачем. Офицер, по мере набора боевого опыта растёт в звании и всё реже общается с рядовыми солдатами. А кто научит новобранцев, как действовать в условиях настоящих боевых действий? Прапорщик.

«Армия развивает жестокость»

– из-за этого становится больше зла и жестокости в обществе, больше преступности, больше несчастных детей и обиженных женщин». Разберёмся, что стоит за этим простым и броским выражением. Учтём, что под подобными популистскими лозунгами проводятся манипуляции не только против армии, но и против правоохранительных и других силовых ведомств.

Черты нрава и их определения для обстановки силового столкновения

Твёрдость – последовательность и упорство в достижении целей или отстаивании своего мнения.

Строгость – недопущение отступления от правил, действующих в данных обстоятельствах.

Требовательность – неотступное требование исполнений поставленных задач, приказов.

Жёсткость – принятие решений без учёта чувств того, кого это решение касается.

Беспощадность – силовое воздействие на человека, предмет до тех пор, пока он не станет безопасным без учёта его чувств, мнений, предложений.

Жестокость – причинение боли (физической, душевной) без необходимости.

Издевательство – многократное причинение боли кому-либо с целью получения удовольствия.

Предложения манипуляторов для того чтобы «мир стал добрее»

Уменьшить численность силовых ведомств

Отменить срочную службу

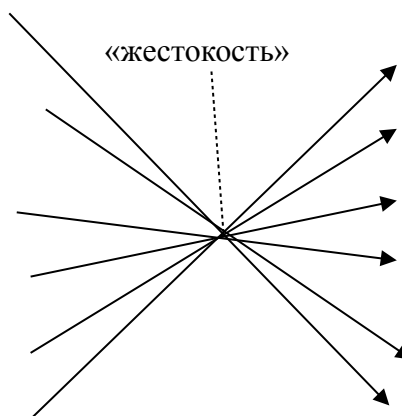
В боевых столкновениях – на войне, при задержании преступников – шадить их как можно больше

Мешать работе силовиков прокуратурой: угрозой понести наказание в случае чрезмерного применения силы

Отменить смертную казнь

Сделать законодательство как можно мягче

Сделать условия пребывания в местах лишения свободы как можно уютнее



Не уважать силовые ведомства, но зато проявлять всемерное сочувствие к преступникам

Почаще устраивать амнистии

В силовых ведомствах должно быть больше женщин

Пользуясь тем, что люди слабо разбираются в абстрактных понятиях, манипуляторы смешивают все понятия в определение «жестокость» и предлагают ряд мер «против жестокости». Например:

1. Требовательных командиров в армии называют жестокими. Придумывают, что это «ломает психику» и обозляет парней. И делают вывод: нужно отменить срочную службу. Или «ещё лучше»: нужно дать возможность не выполнять приказы, ввести в армии демократию.

2. Если при задержании особо опасных преступников одного убили, а другого избили, чтобы скрутить, «правозащитники» поднимают крик о «чрезмерном применении силы» и требуют запретить бить преступников при задержании. При этом они почему-то забывают, что преступники совершили преступление, что при задержании и полицейские погибают. И как они, интересно, себе представляют задержание без силы?

Таким образом манипуляторы борются против тех качеств нрава силовиков, которые обеспечивают управляемость и доведение действий до конца → а значит победу → а значит охрану спокойствия граждан. Другие примеры предложений манипуляторов приведены в схеме.

Рассмотрим пользу от вышеперечисленных качеств нрава и вред от предложений манипуляторов.

Твёрдость

Без твёрдости ничего не будет доводиться до конца.

Свет дома будет через день, потому что работники подстанции сегодня могут заставить себя работать, а завтра не могут. А послезавтра могут, но работники железной дороги не смогли себя заставить подвезти уголь.

Или в армии. Без твёрдости командиров войско до поля боя не дойдёт, не то что врага победит: то непогода будет мешать, то авианалёты, то машины будут ломаться, потому что начальник автопарка был недостаточно твёрд с мастерами.

Или, к примеру, оперуполномоченному МВД нужно поймать преступника, а он угрожает ему и его семье. Без твёрдости оперуполномоченного преступник просто не будет пойман.

Строгость

Самый известный всем пример: инспектор ДПС. Чем меньше они проявляют строгости, тем больше наглют лихачи, водители развалюх, перевозчики без документов. А потом гибнут дети на переходах, разбиваются люди, государство недополучает налоги.

Или инспектор МЧС: выписал штраф – «вот гад». А потом кто-то не погиб в огне. Получается, спасибо за строгость.

Инспекторы по технике безопасности: кто знаком с этой областью деятельности, знает

выражение «правила ТБ написаны кровью».

Наставники. Казалось бы, их строгость чрезмерна: «зачем детей напрягать?» Однако от их строгости зависит уровень подготовки будущих работников, от которых зависит благосостояние всей страны.

Требовательность

Мало поставить задачу, мало завлечь премией, мало припугнуть ответственностью – нужно ещё и постоянно требовать. Человек ленив, боязлив и, сталкиваясь с очередным препятствием при движении к поставленной цели, стремится остановиться и найти себе самооправдание. Задача руководителя переломить это состояние и толкнуть подчинённого дальше. Поэтому «все начальники такие деревянные». То же самое и во взаимодействии родителей и детей. Причём те, кто имеет продолжительный опыт работы, не раз замечали, что у тупого, но требовательного начальника показатели работы подчинённого подразделения выше, чем у сообразительного, но мягкого.

Возникает вопрос: как часто проверять и «давать волшебные пендали», чтобы и задача в итоге была выполнена, и подчинённому не надоест. Где золотая середина? Она определяется для каждой определённой задачи при определении промежуточных этапов проверки. Хотя и при одной и той же задаче разные люди по-разному будут оценивать частоту проверок. Мнительные будут считать любое вмешательство «посягательством на их личность». Ответственные и/или понимающие спокойно воспримут любое количество промежуточных проверок.

Что касается армии, то там обстановка меняется быстро, и у командира нет времени думать: «А сколько ж мне этапов проверки запланировать, чтобы не вызвать недовольства подчинённого?» Поэтому командир будет требовать столько и так часто, сколько сочтёт нужным.

Жёсткость

При выполнении задачи подчинённый может страдать: телесно, душевно, энергетически. Однако задача должна быть выполнена. Её невыполнение ослабляет систему, в которой находится подчинённый, что через какое-то время по нему же и ударит. Как танк прёт через любые препятствия, так должны выполняться и приказы: не смотря ни на что: нежелание, недостаток ресурсов, увечья, ранения, измотанность, угроза смерти, душевные потрясения.

Есть такой пример из танковых войск. На стрельбах, если наводчик не сбивает цель нормативным количеством снарядов, то командир посылает его «уничтожить цель лично»: боец берёт выстрел (30 кг), бежит с ним до мишени и бьёт по ней выстрелом, пока она не упадёт. А до мишени 1 км. Особо косые выполняют это упражнение ползком. Жёстко? Да. Но меткость повышает на порядок. И во время войны сам наводчик скажет спасибо своим командирам, за то что его обучили «через «не хочу». А чем больше метких наводчиков, тем и у всей армии больше вероятность выиграть войну.

Жёсткость заставляет проявиться таким чертам нрава, о которых человек и не подозревал. Чем мы вытачиваем фигуру из бревна? Твёрдым резцом. И что получается: медведи, орлы, деревья, цветы, горы. Бревно даже не могло себе представить, кем оно может быть, пока за него не взялся опытный мастер с жёстким резцом.

Или пример с продразвёрсткой в начале 20-х годов XX века. Историки-манипуляторы преподносят её как жестокое уничтожение крестьян. Да, какое-то количество крестьян из-за этого голодали, какое-то умерло от голода. Однако, если бы не было продразвёрстки, исчезли бы города и армия. И тогда все крестьяне попали бы под оккупацию. И очень вряд ли им бы стало жить лучше.

Репрессии 30-х годов XX века. Репрессии — жёсткое давление, по-русски. По официальной советской версии они были развёрнуты против вредителей: вредителей и саботажников среди рабочих, а также вредителей и саботажников среди интеллигенции. Если

изучить историю, таких вполне хватало. И как с ними бороться? Вредителей можно наказать после факта вредительства. А как доказать саботаж: результата нет, но и вины вроде нет. И знатока для выявления не всегда получалось привлечь: многие саботажники, например учёные, врачи, устраивали круговую поруку. Что 30-е года? В наше «просвящённое время» оглянитесь кругом, и вы увидите большое количество таких саботажников. И, так как доказывать их вину было сложно, а время не ждало – Германия вооружалась – оставалось одно: припугнуть. Что и было сделано. Истинные масштабы репрессий были невелики (если изучить вопрос), но пропаганда донесла их угрозу до каждого, что заставило саботажников бросить заниматься дурью.

Репрессии против сдавшихся в плен и их семей в 1941 году. Сдача в плен бойца – это одна десятая беды. Ещё две десятых: он оголил фланг своим соратникам. Ещё семь десятых: при допросе он расскажет об укреплениях, о численности и вооружении на своём участке. Таким образом, каждый сдавшийся в плен отправлял на тот свет нескольких своих товарищей. Поэтому предателем его назвать справедливо. Однако, если он сдался, то ему уже всё равно как его назовут. Поэтому власть была вынуждена удерживать от сдачи в плен силой: пригрозить репрессиями семьи. Да, жёстко. Но, в итоге, война была выиграна, и все жёсткости обернулись сохранением сотен миллионов жизней.

Ещё пример: агрессия в атаке – жёсткость по отношению к врагу. Она нужна. Если враг испугается → выше вероятность, что он побежит → меньше будут потери с нашей стороны. Поэтому агрессию в армии целенаправленно развивают: до такого состояния, чтобы солдат был готов врага голыми руками задушить. В том числе она развивается отсутствием женщин – неприятно, но это полезная для дела сублимация. Возникает логичный вопрос: а не принесёт ли солдат с собою эту жесткость в мирную жизнь? Принесёт – но это до первой женщины.

Пример попроще: жёсткость в управлении. «Чтобы было сделано, и не волнует! А то лишишься премии/будешь уволен!» Вроде жёстко, но потом удивляешься: откуда только берутся силы, результаты, ресурсы, резервы экономии.

Беспоощадность

Когда её критикуют, показывают ужасы войны. И предлагают манипуляторы: «будьте добрее». В чём манипуляция? В том, что нам предлагают судить о войне с точки зрения мирной жизни. То есть составлять мнения, принимать решения о действиях в положении дел 1, исходя из положения дел 2. С тем же успехом можно действовать так: зимой выйти на улицу в сарафане, потому что летом жарко. Логика та же.

На войне принцип простой: или ты убьёшь, или тебя убьют. Да, есть побочные результаты: ранения, увечья. Есть трудные случаи: когда приходится убивать мирных граждан, которые на самом деле являются пособниками врага. Есть вынужденные случаи: если нет возможности сдать пленных куда-нибудь под охрану, то их лучше убить. Если же их отпустить, то они могут найти оружие и ударить в спину.

Это война. Там другой мир, другие законы. Твоя доброта сегодня может обернуться твоей смертью завтра и проигрышем твоей армии послезавтра.

Перейдём к разрушительным предложениям

Уменьшить численность силовых ведомств

Вред очевиден.

Отменить срочную службу

Кроме «борьбы с жестокостью» у этого предложения есть ещё одно веское основание: военная техника и тактика боя становятся всё сложнее, учиться им всё дольше – поэтому невозможно за 1-2 года подготовить полноценного солдата. Вроде логично. Но, представим, началась война. Профессиональную армию перебили. Но в живых осталось большое

количество гражданских мужчин, которые физически могли бы вести хоть какие-то боевые действия. А по ряду воинских специальностей и женщины могут вполне успешно действовать. Но что от них толку Родине, если они не умеют обращаться с оружием, военной техникой? Ладно оружие и техника – это третично. Во-первых, они психологически не готовы к тяготам и лишениям армейской жизни. Во-вторых у них нет понятия о взаимодействии в рамках воинских подразделений.

И в случае начала войны, доучить ополченца до уровня профессионального солдата, очевидно, быстрее, если он уже имеет какой-то опыт армейской службы. А даже если обучить не успели, ранее служившее ополченцы окажут хоть какое-то сопротивление, а не будут избиты как стадо баранов.

Есть ещё и, казалось бы, парадоксальная польза от службы в армии: те кто в армии служил, войны не хотят совершенно. Отслужившие срочную службу:

➤ Понимают: если в мирное время в армии столько неудобств, ограничений, неприятностей, то в военное будет то же самое, но в десять раз больше. Более того, ещё могут и убить, покалечить.

➤ Те, кто хоть раз чистил автомат, до конца жизни теряют благоговение перед оружием. А к концу срочной службы уже бы и глаза его не видели.

А вот если кто-то хочет войны, то этот человек, скорее всего, не служил. Нынешняя молодёжь львиную долю представлений о войне получает из ЭВМ-ных игр. А в них не чувствуется запах горелого мяса, не заканчиваются патроны, кровь стекает по ту сторону экрана, а не по лицу, перепонки не рвутся, взрывная волна не подбрасывает как куклу. Такие люди с удовольствием отправятся воевать.

И, кстати, в нынешнее время военная промышленность делает шаги навстречу тому, чтобы была возможность отправлять на фронт незнакомых с настоящей войной людей. Это: разработки роботов-помощников, экзоскелета (внешнего каркаса пехотинца). Эти же разработки дадут возможность отправлять на фронт физически слабых людей – а среди них много духовных уродов, которые с удовольствием будут издеваться над пленными и мирным населением. Вот уже кстати и фильм появился про эту экипировку: «Грань будущего» (США, 2014, реж. Даг Лайман). Маркетологи работают.

Почаще щадить врага, преступников, подчинённых

В силовых ведомствах должно быть побольше женщин

Как только наглеца пощадят, не добьют до конца, он сразу смекнёт: «Ага, можно наглеть, нарушать правила и законы – и ничего за это не будет. Так, пожурят». И он начинает делать зло всё больше и больше.

Мешать работе силовиков

Не уважать силовиков, зато проявлять всемерное сочувствие преступникам.

На это работают:

➤ Пропаганда в статьях, форумах, фильмах мнения: «Командиры, следователи только и думают, кого бы это помучить. А ОМОНовцы только и мечтают кого-нибудь дубинкой избить».

➤ Комедии, анекдоты, высмеивающие армию, МВД, другие силовые ведомства.

➤ Романтизация преступного мира.

➤ Рассказы о жизни преступников, заострение внимание на вине общества в том, что они преступники.

➤ Рассказы о жизни осуждённых, давящие на жалость. Заострение внимания на неудобствах их жизни в колониях.

➤ Во время судебных процессов истерия в СМИ «Засуживают невинного человека! Им лишь бы судить и медальки себе вешать!».

Хуже всего, что при таком отношении у силовиков появляются мысли: «Я жертвую своими нервами, работаю внеурочно, получаю не больше, чем рабочий, хотя он не жертвует своей жизнью. И за это мне такое спасибо. Если обществу это не нужно, так почему я должен стараться?»

Рассмотрим также непростые исторические примеры, которые ставят в укор НКВД.

1) «Советские солдаты, граждане, когда возвращались из немецкого плена, снова попадали в концлагери. Люди прошли ад немецких концлагерей – и вот как их встречала Родина. Это ещё один пример того, что в СССР людей не ценили, а считали рабочим скотом». Задумаемся. Люди возвращаются из плена. Да, они многое вынесли. Но пленные – это разнородная общность. В том числе:

- Среди них могут быть шпионы, которые внедряются под видом возвращающихся домой.
- Среди них могут быть бывшие полицаи, сдавшиеся в плен, власовцы – и прочие предатели.
- Среди них могут быть больные заразными болезнями.

Поэтому возвращающиеся попадали в лагеря, ограждённые колючей проволокой. Но это были фильтрационные лагеря. После выяснения личности тех, кто не относился к вышеперечисленным категориям, освобождали и отправляли на свободу.

2) «Сотрудники НКВД и местные власти презрением и оскорблением встречали тех граждан СССР, которые были угнаны на работы в Германию. И это после того, что они вынесли».

Во-первых, смотри выше пункт 1.

Во-вторых, а за что их любить?

1. Ехать в Германию и работать волоком их никто не волок. Пусть под угрозами, но пошли сами. Сами пошли – нечего тогда жаловаться, на издевательства «принимающей стороны».

2. Кто мешал воспротивиться, уйти в партизанский отряд? Пускай даже погибнуть – это лучше, чем работать на врага.

3. Посмотрите на это явление с точки зрения экономики. Угнанный работает на врага:

- если он производит военную продукцию, то он помогает убивать своих соотечественников;
- если он производит гражданскую продукцию, то он высвобождает немецких работников, и они могут уйти в армию;
- если он работает на возведении укреплений, то он повышает количество своих солдат, погибших при штурме;

– то есть угнанный помогает врагу воевать со своей страной.

За что его жалеть? Он бы больше пользы принёс, даже если бы просто воспротивился и был бы убит на месте.

Отменить смертную казнь

Человек хочет жить. И угроза смертной казни здорово удерживает его от тяжких преступлений. Но этот механизм хотят разрушить «человеколюбивые» требования запретить смертную казнь.

Кстати, отмена смертной казни выгодна в тех странах, где тюрьмы частные. Там же и за любую мелочь можно угодить в тюрьму – и чья правоохранительная система тогда гуманнее?

Сделать законодательство как можно мягче

Манипуляторы стремятся сделать нас добренькими и безобидными. Но сами они такими не являются. Например, кто бывал в Европе, знает, какие там жёсткие штрафы. И что там невозможно договориться с полицейским. А чего тогда от нас хотят?

Много ли доброты, мягкости и человеколюбия проявляют Западные манипуляторы в

Ливии, Сирии, Восточной Украине?

**Сделать условия пребывания в местах лишения свободы как можно уютнее
Почаще устраивать амнистии**

Если следовать этим советам, тогда преступников и припугнуть не получится: совершил зло, за это попал в санаторий, а потом ещё и выпустили досрочно. «Нужно срочно сделать зло опять, чтобы вернуться в санаторий».

«Войну мы запросто выиграем»

Для того чтобы население не волновалось по поводу разложения силовых ведомств, его убаюкивают:

- Преувеличенной информацией о том, что «броня крепка и танки наши быстры».
- Искажённой информацией, которая утверждает, что боевые действия выигрываются легко.

Пример первой манипуляции: состояние украинской армии весной 2014 года. В Интернете достаточно много роликов телепередач о силе и мощи украинской армии. Истинную цену этой информации все увидели, когда отсоединился Крым, Донецкая и Луганская области.

По второй манипуляции. Многие фильмы и мультфильмы показывают, что бои, а то и войны выигрывают придурки или хитрецы. И у «гражданских» складывается ощущение, что бой выиграть – это просто.

На эту мельницу льют воду и патриотические фильмы: они показывают, что бой выигрывают герои. Да это нужно. Но они не показывают, что победа достигается не только силами героев, но и поддержкой менее героических соратников, других родов войск, тыла. Не то чтобы это делается специально. Просто вспомогательные действия рутинны и неинтересны читателям, зрителям.

Например, смотрим фильм про героя-пехотинца. Вот началась атака: он выпрыгивает из окопа, бежит, стреляет, падает и снова бежит, пробегает мимо колючей проволоки, прыгает в окоп и там убивает нескольких врагов, вылезает и бежит ко второй линии, прыгает в воронку, чтобы укрыться от пулемётного огня, бросает гранату и взрывает пулемётную точку.

В фильме не показано, что до этого артиллерийская батарея 3 дня обстреливала позиции противника. И в том числе, благодаря ей появились разрывы в колючей проволоке и воронки. В фильме так же не показано, как рабочие на заводе производили гранаты и снаряды. И как тыловики их везли к передовой.

Ну или решающий бой в фильме «Аватар» (2009, Д.Кэмерон). Да, Пандоровские индейцы хитростью, слаженностью, доблестью победили лучше вооружённого противника. Но это был небольшой сторожевой отряд. А что будет когда прилетит армия? Американские индейцы это уже прошли в своей истории.

Может тогда и героизм не нужен? Нужен.

1. Он позволяет «дожать». Как ни ходи вокруг да около, как ни готовься, а для завершения цепочки действие нужно последнее действие. А если его необходимо произвести через сопротивление людей, техники, то нужно себя заставить это сделать. А если преодоление сопротивления может привести к большим неприятностям, убыткам, смерти, то нужен порыв: бросить себя вперёд, забывая о себе – это героизм.

Конечно, чем хуже была подготовка, тем выше вероятность неудачи для дела и неприятностей для героя. Поэтому важно и то, и то.

2. Героизм нужен в условиях, когда предварительная подготовка не проводилась. Или когда очевидна невозможность успеха. Этот героизм уже называется авантюризм. Нужен и он, если других возможностей продвижения к заданной цели нет. Многие первопроходцы, по сути, были авантюристами. Часть авантюристов погибнет, но выжившие достигнут цели и дадут информацию, опыт для лучшей подготовки тех, кто пойдёт по их стопам.

3. Начало Великой Отечественной войны показало, что при большом неравенстве сил героизм не помогает разбить врага. Но он помогает задержать противника, выиграть время пока подтянутся достаточные силы. Многочисленный героизм позволял задерживать врага месяцами.

Романтизация преступного мира

Цели:

1. Привлечь как можно больше людей в преступный мир. В первую очередь – молодёжь.
2. Настроить общественное мнение против правоохранительных органов.

Чемпионом в этом деле был, конечно, сериал «Бригада» (2002, реж. А.Сидоров).

Одна из поддерживающих манипуляций: в книгах и фильмах продвигаются мифы о «кодексах чести», существующих у преступников. Хотя на самом деле сильные и лихие бандиты эти кодексы нарушают как хотят. Преступный мир, как бы не пытался выглядеть благородно, -- просто стая шакалов.

Другая поддерживающая манипуляция: блатные песни. Для их более лёгкого распространения их назвали «блатной шансон». А потом слово «блатной» отвалилось, и сейчас их называют просто «шансон». Что бросает тень на истинный шансон. Манипуляция «подмена понятий».

Суд присяжных

Его нам упорно хотят навязать, «потому что это демократично». Однако на самом деле «суд присяжных» – это удар по справедливому решению суда:

1. Присяжные – люди неподготовленные, и прокурор или адвокат могут склонить их к выгодному решению, умело играя на чувствах.

2. Многие присяжные могут быть несведущими в разбираемом вопросе, поэтому их легко перетянуть на поле чувств и уже там манипулировать.

3. Неверно, что суд присяжных тяжелее подкупить, чем судью. Если есть деньги, подкупить можно хоть весь город.

«Удар с тыла»

Сила силовиков не только в собственной силе, но и в семейном тыле. Если жена понимает и поддерживает своего мужа – это большое дело. Однако за этим стоит её жертва собою, своими интересами. Ведь она не хочет, чтобы её муж погиб или был покалечен, чтобы он пропадал днями и ночами на службе. Но она получается не должна говорить мужу: «Брось службу, останься в живых, уделяй мне и детям больше времени». А должна говорить: «Служи честно и доблестно. Выполняй свой долг. Если что случится, я детей подниму». Это тоже самопожертвование – маленький каждодневный подвиг жён силовиков.

Манипуляторы, стремясь разложить силовые подразделения, бьют по служебному рвению мужчин, в том числе, через их жён. Это делается следующими путями:

➤ Через общее возвращение эгоизма у женщин.

➤ Через общее изъятие из оборота произведений культуры, в которых упоминается самопожертвование женщин ради своих мужей.

➤ Через выпуск статей, фильмов, которые показывают женщинам: «Зачем терпеть подобную работу мужа? Надави на него, чтобы он больше уделял времени тебе и детям. Пригрози разводом. Не слушает тебя – разведись. Зачем сидеть в этом запропащем гарнизоне?»

Казалось бы, таким образом манипуляторы подталкивают жён силовиков к лучшей жизни. Однако, в чём подвох: чем больше силовики отвлекаются от службы → тем выше вероятность войны или беспорядков → тогда мужа вообще переведут на казарменное положение → а то и убьют. А также может пострадать и сама жена, и её дети.

А действительно, чем заниматься жене где-нибудь в дальнем гарнизоне? Детями. С

ними нигде не скучно. Заводить одного за другим – и дни будут пролетать незаметно.

«В силовых подразделениях бойцы – это «мясо» которым жертвуют не задумываясь»

Эту мысль пытаются внушить гражданам, чтобы как можно меньше было желающих идти на службу в армию, МВД, другие силовые подразделения. А также, чтобы связывать руки командирам в тех случаях, когда нужно пожертвовать людьми.

Например, в конце фильма «Штрафбат» (2004, реж. Н.Досталь) немецкий генерал высказывает мысль: «Только русские могут бросить на убой тысячу человек» (приведена не дословно). Разберёмся.

1. «А как у них?». Во всех армиях можно найти примеры, когда солдат отправляли на верную смерть. Зачем?

2. Жертвуют меньшим количеством, чтобы сохранить большее. В том же «Штрафбате» сводная бригада вся погибла, но:

- Отвлекла и тем самым дезинформировала противника по поводу места главного удара.
- Обороняясь, измотала значительные силы противника – лишила их возможности атаковать главные наступающие силы.
- Стандартное соотношение потерь наступающих и обороняющихся 3:1. Проведём простой расчёт. Немцы, пока уничтожили сводную бригаду потеряли не менее 3000 человек. А если бы они были в обороне? То Красная армия потеряла бы 9000. Этим 9000 режиссёру жалко меньше чем 1000 человек?

3. Заметим, что сводную бригаду бросили не на убой. Она была усилена артиллерией. И в фильме не показано, что закончились боеприпасы.

Рассмотрим другой пример: подвиг шахтёров под Одессой на 412 батарее. «23 августа 1941 года румынские войска окружили 412 батарею дальнобойных орудий и настырно пытались овладеть ею. Если бы её захватили, то у фашистских войск появилась бы возможность расстрелять и город, и порт, и флот. Орудия были 180-миллиметровые, способные стрелять 100-килограммовыми снарядами. Положение было отчаянное, потому что невозможно было откуда-то снять часть сил и бросить на подкрепление.

В тот же день в Одессу прибыли 250 донбасских шахтёров. Командование обороны приняло решение отправить их к 412 батарее. Однако не было винтовок, чтобы их вооружить. В ходе обороны Одессы стрелкового оружия не хватало. И их вооружили гранатами и сапёрками. В ночь на 24 августа шахтёры на автомобилях выдвинулись к батарее. На подступах к батарее они наткнулись на наступающих румынов. Спешились, покидали гранаты и ринулись в рукопашную. Румыны подумали, что их атакуют крупные силы, испугались и отступили. 26 августа батарея была взорвана, чтобы не достаться врагу».

Разберём этот эпизод войны.

1. Шахтёров бросили на лучше вооружённого врага. На убой? Нет. Благодаря грамотной тактике: вступить в бой ночью, смешаться с рядами противника, что сводит на нет пользу от стрелкового оружия.

2. Почти все 250 шахтёров погибли. Возможно кто-то выжил в той схватке, но никто не дожил до того дня, когда бы мог рассказать об этом подвиге. Да, жаль людей. Однако если бы батарея была захвачена, то из-за обстрела:

- Погибло бы гораздо больше людей. В том числе мирного населения (на что так любят давить манипуляторы).
- Одесса меньше продержалась бы – раньше бы появилась у врага возможность перебросить свои войска от Одессы к Севастополю.

Ещё пример.

В фильме «Пешаварский вальс» (1994, реж. Т.Бекмамбетов) есть драматичный эпизод: взбунтовавшиеся заключённые вышли на связь с Советскими войсками, но их не стали слушать, назвали сеанс связи провокацией, а затем начали глушить их частоту. Обидно.

Однако, откуда знать радисту, что это действительно не провокация? А если бы туда, как в американских фильмах, ещё и отправили группу захвата на спасение: может быть она попала бы в засаду?

Так что в любом случае жертвы людьми нужно разбираться: была ли это преступная халатность или единственная возможность.

«Чего ты упёрся?», «Оно тебе надо?», «Отступи, сбереги себя», «Не думаешь о себе, подумай о семье», «Не отступишь ты, отступит другой»

Почему нельзя отступить.

Например, сидят солдаты в траншее и отражают атаку. Один солдат испугался за свою жизнь и хочет убежать. К чему это может привести:

1. Чтобы отступить, нужно вылезти из защищённой траншеи на открытую местность → повышается вероятность, что подстрелят.

2. Отступая, нужно повернуться спиной к противнику → тяжелее отстреливаться.

3. Если понадобилось залечь, чтобы отстреляться, то кругом ровная земля и нет укрытия. А в одну секунду его не выраешь.

4. Если ранили в траншее, то прибежит санитар, товарищи помогут. Если ранили где-то в поле, то никто не поможет.

5. Дезертирство оставляет свободные места в траншее. Туда могут впрыгнуть солдаты противника и ударить сбоку по бойцам — в незащищённый фланг.

6. Дезертирство ослабляет силы оставшихся → если их оборону прорвут, то враг будет преследовать дезертиров беспрепятственно. И быстрее: например, на автомобилях. А отступивший сможет бежать только пешком. Да, он какое-то время может скрываться в лесах. Но придёт зима и он умрёт от голода. Вот и получается, что отступив, боец повышает вероятность смерти, а не понижает. Тем более он повышает вероятность смерти для своей семьи.

7. Предположим, он бежит быстрее наступающего врага. Но куда бежать? Если бежать постоянно, то враг будет захватывать всё новые и новые земли — пока дезертир не добежит до другого края страны. Остаётся только эмиграция — а там никто «с распростёртыми объятиями» не ждёт.

Гораздо проще и нагляднее пример из Чапая (фильм «Чапаев», 1934, реж. Г. и С. Васильевы): когда белогвардейцы подбирались к штабу Чапаева, один часовой испугался и спрятался в стог. Да, он пока сохранил свою жизнь. Но из-за того, что дивизия обезглавлена → повышается вероятность, что она будет разбита → округа будет занята белогвардейцами → пока этот часовой будет пробираться к линии фронта, высока вероятность, что его схватят и повесят. В итоге из двух сценариев:

1. Погибнуть самому, но спасти Чапая.

2. Погибнуть самому.

— он выбрал худший.

Подытожим: чем больше бойцов отступает → тем скорее рушится оборона → тем скорее и более становятся беззащитными отступающие.

История знает немало и обратный примеров, когда отчаянная храбрость помогала остаться в живых тогда, когда бы не помогла покорность судьбе. Вот одна из них:

«13 июля 1941 года в боях в районе города Кишинёв возле местечка Песец рядовой Дмитрий Овчаренко при доставке боеприпасов в свою роту был окружён отрядом противника численностью 50 человек. Немцы скомандовали ему «хэнде хох», он поднял руки и сделал вид, что испугался. Немцы засмеялись, расслабились. Офицер подошёл к повозке, откинул брезент, чтобы посмотреть груз. Рядовой выхватил из повозки топор и отрубил офицеру голову. Затем бросил в солдат 3 гранаты. 21 солдат был уничтожен, остальные в

панике разбежались. Рядовой Овчаренко ещё и догнал второго офицера, зарубил его топором. После чего собрал у убитых документы и карты и вместе с грузом прибыл в роту».

Нужно заметить, что содержание этой главы к гражданским должностям относится не меньше, чем к военным. Хотя в жизни это и менее заметно.

По местам стоять.

3.3 Противодействие общественным манипуляциям

На концептуальном уровне можно выделить 3 разновидности борьбы с общественными манипуляциями:

1. Понятное дело, нужно бороться с нынешними, уже проводимыми манипуляциями.

Однако этого мало. Тот, кто «сидит в глухой обороне» обречён на поражение: враг постоянно придумывает новые манипуляции, и рано или поздно оборону пробьёт. То есть также необходимо:

2. Предвидеть появление новых манипуляций. И готовить к ним деманипуляции. То есть быть опережающими (проактивными).

3. «Лучшая защита – нападение». Нужно проводить манипуляции, направленные на подрыв деятельности манипуляторов.

В данном подразделе приведены моё видение и советы, как эти направления воплощать в дело на практике.

Я считаю, что именно так и нужно делать. Я буду так делать. И вас к этому призываю.

3.3.1 Всеобщие подходы к противодействию общественным манипуляциям

Защита государства начинается с тебя. Да-да, не оглядывайся, с тебя. И не нужно ждать, пока нужное для Родины дело сделает кто-нибудь другой.

Ладно для Родины. Свои личные интересы ты всегда защищаешь?

Разберёмся, почему действия каждого человека важны для общества. Для примера рассмотрим схему взаимодействия людей в ходе строительства моста: смотри схему 3.3.1-1 ниже.

Видно, что каждый работник выполняет своё дело в строительстве моста. Так и каждый из нас выполняет своё дело в построении государства. И чем лучше, добросовестнее вы работаете, тем прочнее узел, за который вы отвечаете.

И наоборот: если вы вредите действием или бездействием, то вы как червяк подтачиваете конструкцию государства. Вред от одного червяка вроде и не заметен. Однако дурной пример заразителен: «червяки плодятся». И множество червяков способны свалить даже самый прочный дуб.

Можно показать то же на примере автомобиля, живого организма, человека. А можно ничего не показывать, а просто оглянуться вокруг и понять, что всё в человеческом обществе взаимосвязано. И каждый работник важен и нужен: от разнорабочего до президента.

Рассмотрим, какой вред и как наносят те граждане, которые не понимают этой взаимозависимости в государстве.

3.3.1.1 «Черви» в теле государства

Нарушения и попустительства

И в производстве, и в работе интеллигента, и в других видах деятельности существуют правила работы. Они созданы для того, чтобы результат работы был качественным = полезным для получателя этого результата, в данном случае. Называться эти правила могут по-разному: правила, инструкции, техпроцесс, закон, обычай, этикет, нравственное правило, совесть и так далее. Суть одна: качественный результат ваших действий.

Если вы нарушили правило, то вы создали сложность другому человеку – получателю результата ваших действий. Вам от этого может быть и легче, и даже выгодно. Но другие работники, а то и части государства, связанные с этим результатом работают хуже или вынуждены тратить дополнительное время, ресурсы на исправление плохого результата.

Например, привезли на строительство вышеупомянутого моста некачественный цемент. Работникам цементного завода хорошо: они отчитались об объёмах производства и продаж, получили премию. А бетонщики на строительстве моста вынуждены прервать работу и простаивать, пока привезут хороший цемент: они теряют зарплату, руководство стройки теряет премии из-за срывов сроков строительства.

Ровно тот же вред создаёт попустительство. Вы заметили, что другой гражданин отклонился от правила, но «закрыли глаза». Ваше попустительство по вам и ударит. Причём, чем больше попустительства в каком-либо техпроцессе, чем позднее будут исправлены его последствия, тем дороже это обойдётся.

Всё это ослабляет государство, что рано или поздно возвращается к нарушителю явным или скрытым вредом.

Рассмотрим это на примере: смотри схему 3.3.1-2 ниже.

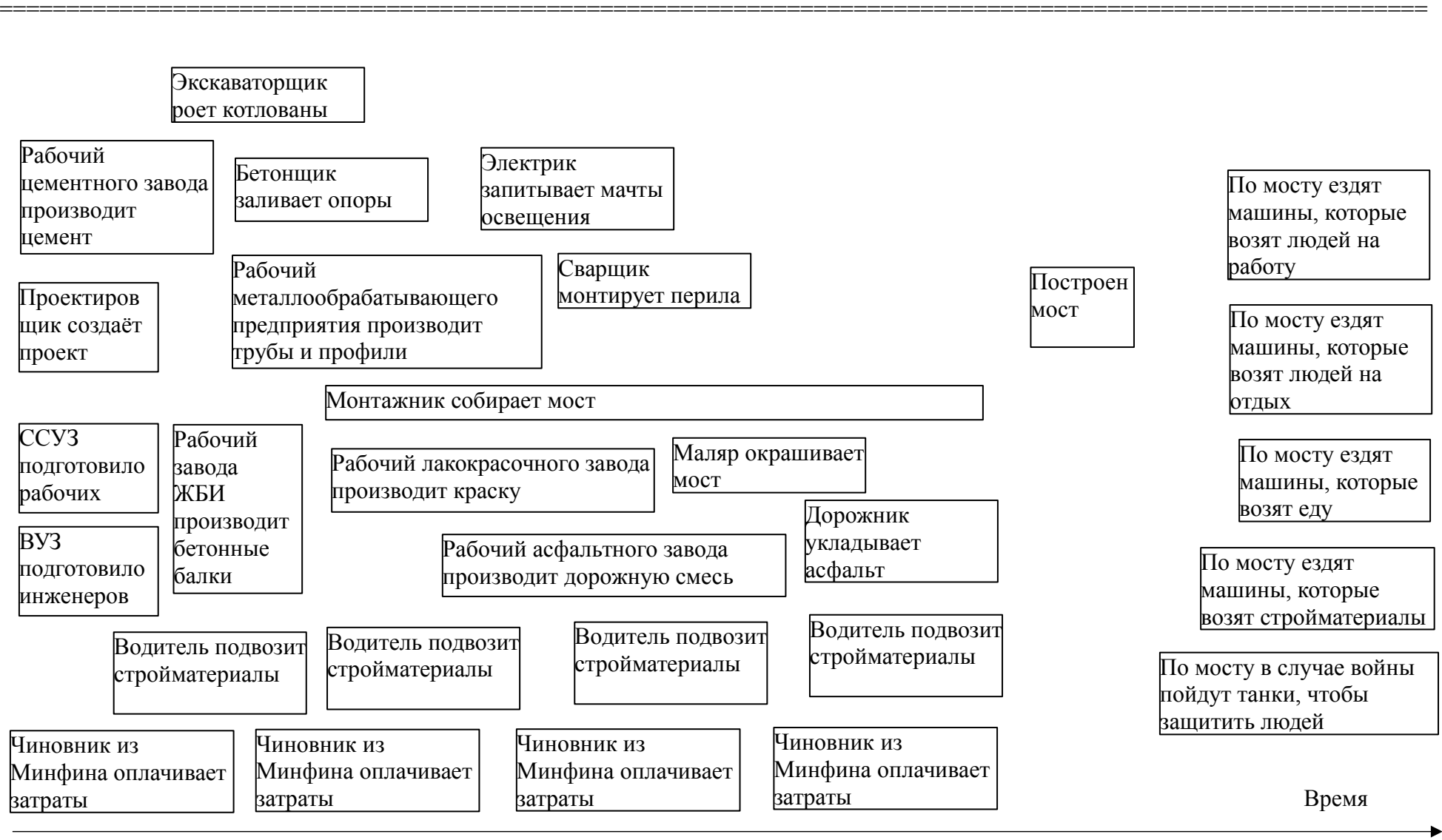


Схема 3.3.1-1. Взаимодействие различных работников, частей общества при строительстве и использовании моста. Взаимосвязи не показаны, так как все со всеми взаимосвязаны.

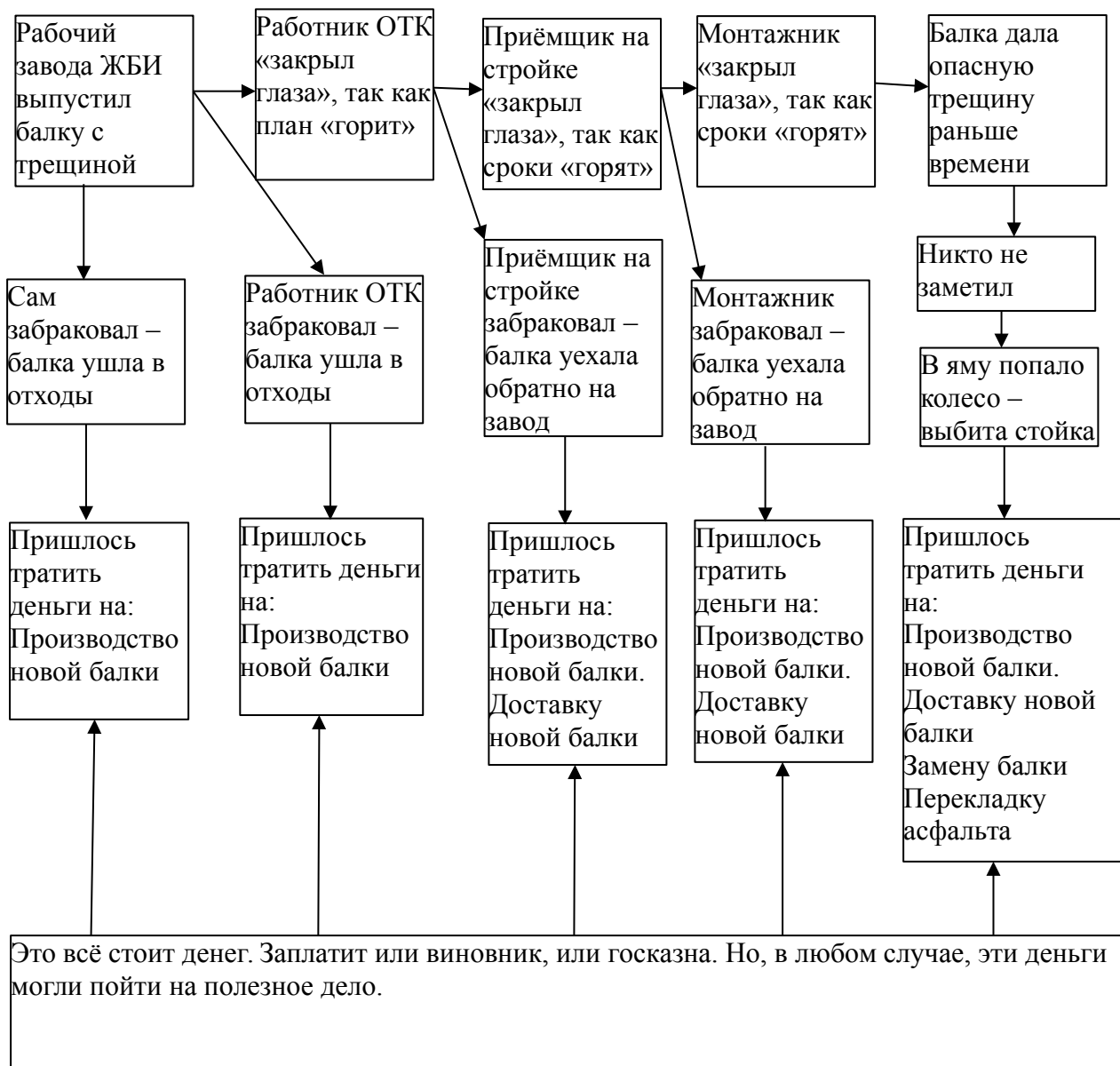


Схема 3.3.1-2. Сценарии движения бракованной детали

Очевидно, что чем выше в иерархии управления предприятием, государством находится нарушитель, тем больше от него вреда – ведь его решения влияют на большее количество работников. В схеме 3.3.1-2 был показан и этот вред. Если рабочий завода ЖБИ скрыл брак, чтобы не платить штраф. То работник ОТК завода, приёмщик на стройке, монтажник пропустили бракованную балку по указанию их руководителей. А зачем руководителям нарушать правила работы? А ради своей выгоды: или премия, или уклонение от штрафа, или почести и повышение.

Попустительство, по сути, тоже нарушение:

- или писанных правил, инструкций и так далее;
- или неписанных: нравственных устоев, установок совести и так далее.

А причём здесь манипуляторы – мировые банкиры, международные организации, спецслужбы и прочие? А они смотрят и радуются тому, как граждане сами же разлагают своё государство.

Отсутствие инициативы

Инициатива – это стремление сделать то, что правильно, вопреки нынешнему течению дел. Понятнее будет так выразиться: вопреки указаниям или отсутствию указаний. В вышеприведённом примере про бракованную балку могли проявить инициативу:

➤ Стропальщик: он мог заметить брак балки и отказаться её подавать. Хотя формально ему всё равно, это не его дело, инструкция его не обязывает заниматься осмотром балок.

Более сложные примеры:

➤ Приёмщики, монтажник: вопреки указанию своих руководителей могли придерживаться инструкции – это инициатива придерживаться одного правила вопреки другому.

➤ Приёмщики, монтажник: могли придерживаться инструкции + подать жалобу на своих руководителей вышестоящим руководителям. Здесь ещё и инициатива изжить зло на корню.

Почему, объективно, требуется инициатива в нашей жизни. Говоря по-простому, потому что не всегда выстроены наилучшим образом «кирпичики» и «стрелочки» в окружающем нас мире. А почему это случается:

➤ Человек их сознательно расставляет, перемещает в не самое лучшее расположение, сочетание – для получения выгоды. Кто-то осознаёт наносимый вред. Кто-то нет.

➤ Манипулятор их сознательно так расставляет, перемещает – чтобы разрушить данную систему.

➤ Развитие смежных систем идёт несогласованно. Например, стройматериалы привезли, а кран нет. Более мощный мотор создали, а трансмиссию не усовершенствовали. Новое оборудование закупили, а работников не обучили.

➤ Пожалуй, самый редкий случай: природные катаклизмы. Да и то, если к ним грамотно подготовиться, их вредные последствия наименьшие.

Как эти влияния сдвинут, расставят части системы и взаимодействия, предсказать на 100% невозможно. А на все случаи жизни правил не напишешь. А если и напишешь, то их количество будет равняться бесконечности. Как говорил Пётр I: «В уставах порядки писаны, а время и случаев нет, а посему не следует держаться устава, яко слепой — стены».

Поэтому люди должны быть готовы проявлять инициативу.

Условия для подвига

Подвиг – это самоотверженная инициатива. То есть инициатива с готовностью что-то потерять – вплоть до жизни.

Если разобраться в историях развития событий, предшествовавших подвигам, то с грустью можно заметить, что любому подвигу предшествовали большое количество нарушений и попустительств. И их количество было таково, что какой-либо «кирпичик», узел в обществе начал работать так, что представляет угрозу жизни людей. Вот тогда, «когда гром грянул», все начинают суетиться. И зачастую для спасения одних людей требуется самоотверженность других – героев.

Например, новое руководство пришло на швейную фабрику, которая на грани банкротства, и смогло вытянуть её из болота. Молодцы. Герои. Однако почему фабрика на грани банкротства? Что тайфун прошёлся? Или разбойники напали? Нет, предыдущее руководство разваливало и разваливало.

Поэтому важно воспитывать в гражданах героизм не только «большой» – готовность пожертвовать жизнью, но и «малый» – готовность пожертвовать нервами, временем, какими-то ресурсами. Но зато, чем больше будет таких понимающих «маленьких» героев, тем меньше будет гибнуть героев «больших».

Самоустранение

Самоустранение – это отсутствие инициативы в обстоятельствах, когда вы понимаете,

что инициатива нужна. Но находите самооправдания – это, по сути, сделка с совестью.

Например. У соседей забрали ребёнка в детдом в рамках ювенальной юстиции. Казалось бы, какое моё дело. Но так ребёнок за ребёнком → разрушители семей чувствуют свою безнаказанность → лоббируют всё более строгие законы → глядишь, и за твоим ребёнком придут.

Некоторые, оправдывая самоустранение говорят:

«А в моей инструкции не сказано, что я это должен делать».

«Ну а я не обязан это делать. Есть чиновники, сотрудники правоохранительных органов, другие ответственные лица – вот пусть они этим и занимаются. Я налоги плачу, из которых они зарплату получают».

Ответим:

1) Да, формально вы не обязаны. Но если видите, что-то какое-то дело не делается, или делается неправильно, то это значит, что система, включающая это дело, работает хуже, чем могла бы работать. И так по восходящей. И в итоге: государственная система работает хуже, чем могла бы работать → а значит при данном количестве манипуляций, государство более уязвимо для них.

Например.

Контролёр входного сырья на обувной фабрике под давлением начальства пропустила некачественную кожу. Это сразу увидели работницы на линии. Повозмущались друг другу, но руководству жаловаться не пошли.

Из этой кожи они сшили армейские «берцы». Через 3 года у солдата, принимающего участие в боевых действиях, эти «берцы» износились быстрее срока, промокли при очередном переходе. Солдат простудился, попал в медсанчасть, не принял участие в следующем бое. И в этом бою его одного не хватило, чтобы подразделение выстояло.

Ну или более простой пример: чем больше доходов укрываем от налогов, тем меньше страна танков производит.

2) Да, многие обязанности в окружающих системах должны выполнять определённые люди. Однако не нужно заниматься самообманом. Если кто-то что-то обязан делать, но не делает, то мы имеем факт: он не делает. И как не рассуждай, какие теории не выстраивай: он не делает. А значит данная система в государстве разваливается. А значит нужно на того, кто «не делает» влиять.

Да, например, госслужащие получают зарплату из налогов, которые платят работники производственных предприятий. Но что, это автоматически означает, что они все добросовестно работают? Нет. Не нужно опять же заниматься самообманом. Кто-то добросовестно работает, кто-то в полсилы, кто-то вредит.

Опять же, у госслужащих, например у тех же правоохранительных органов, не сто глаз. Они не могут знать обо всём происходящем. Опять же не нужно оправдываться: «Они должны были знать. Они обязаны знать». Может и должны, может и обязаны. Но если о данном случае они действительно не знают, то ничего не сделают. Будь они хоть трижды обязаны. Значит, не нужно заниматься самообманом, а сообщить ответственному лицу о том, что данное дело в области его ответственности работает неправильно.

Выделим отдельно ещё и следующий вывод.

Все вышеприведённые примеры показывают, что недостаточно тратить только те свои ресурсы, которые предписаны существующим устройством взаимодействия в обществе – существующими правилами.

В том числе, недостаточно просто выполнять свои рабочие обязанности и недостаточно просто заплатить налоги.

Не стоит ждать, что за твои деньги всё в обществе улучшится силами тех, кто эти

налоги получит. Более того выше было немало примеров того, как ваши же налоги могут быть использованы против вас.

Поэтому нужно отдавать себе отчёт: чтобы жить в благоденствии, нужно быть готовым тратить силы, и, главное, время на выполнение общественных дел помимо работы. Можно порадоваться, что многие люди это понимают. Если оглянуться вокруг, то можно заметить, что общество делится на:

- Активистов, которые так и делают. И их немало. По следующим причинам:
 - Они понимают умом вышесказанное.
 - Они из жизненного опыта чувствуют, что любое дело – это поток энергии. И это приятно.
- Лентяев, которые уклоняются от общественных дел и пользуются таким образом плодами трудов активистов. То есть наглеют. И тормозят развитие государства. Это балласт.

Малодушный путь

Пример. Приходит пациент к стоматологу. Тот сажает его в поломанное кресло. Пациент высказывает недовольство. Доктор говорит: «А я ничего не могу сделать. Так нас обеспечивают деньгами». В данном случае ему или действительно всё равно, или он надеется, что сработает следующий алгоритм: пациенты будут писать в жалобную книгу → проверка из Минздрава увидит, как всё плохо → Минздрав или Исполком выделяют больше денег на закупку новых кресел данной поликлинике.

Теоретически да. А если и все остальные участники этой цепочки малодушные? Тогда замысел не сработает. И получается, что данный работник наносит вред, а добром он в будущем не обернётся.

Поэтому, как ни хитри при самоустранении, положительно на течение дел не повлияешь. Говоря по-другому: сколько пустоту не складывай, конструкция из неё не получится.

Непорядочность

Пример.

Ведущий новостей излагает новость, хотя знает что это ложь. Или подозревает. При этом он может самооправдываться:

«Если я этого не сделаю, меня уволят».

«Это же редактор написал. А я просто читаю. Если это ложь, то это на совести редактора». Да, ложь на совести редактора. А передача её в эфир – на совести ведущего.

Или специалисту по видеомонтажу предложили за деньги смонтировать ролик, порочащий политического деятеля. Он взял деньги и сделал. Хотя видел, что создаёт несуществующий, обманный образ этого деятеля.

Как результат: множество людей обмануты, и делают то, что выгодно манипуляторам: выступают против вышеупомянутого политического деятеля; соглашаются с выводами, которые проистекают из новостей. Потом получают государя, который работает на свои интересы, а не на народные. Как следствие, экономика работает плохо, преступность высокая, дороги разбитые и так далее. В том числе от этого страдают телеведущий и специалист по видеомонтажу.

Неспособность самоорганизоваться для отпора или предотвращения зла.

Пример.

Возле деревни есть живописное озеро, куда приезжают покататься и отдохнуть жители ближайшего города. Зачастую оставляют после себя кучи мусора. Деревенским это не нравится: и неприятно, и восприятие природы разбивается → хуже мышление → меньше жизненных успехов. В сумме по всем деревням это уже вред для государства: множество людей недоразвиваются.

Все недовольно бухтят, но никто ничего не делает, чтобы изменить положение дел. Хотя

вполне можно было бы подходить к приезжим и предупреждать, чтобы не сорили. А на тех, кто по-хорошему не понимает, воздействовать физически. Собрать для этого дружину. Ну или можно не бить: просто записывать номера и подавать заявление в экологическую полицию.

Шибко грамотные

– это люди, которые поверхностно разбираются в данном деле, но уверены, что разбираются хорошо. А если они ещё и стремятся улучшить данное дело, то вреда от них не меньше, чем от вредителей. В том числе и манипуляторы могут их использовать как маленьких ура-патриотов: благодаря поверхностности знаний направить их на вредительство под лозунгом совершенствования.

Противодействие государственным деманипуляциям

В Беларуси и России государственные органы заметно хорошо работают на благо народа: как в противодействии обычным нарушителям и преступникам, так и внешним манипуляторам. Однако ж находятся граждане, которые критикуют именно положительные действия госорганов. Они это делают по следующим причинам:

1. Умственное непонимание пользы от проводимых госорганами мероприятий.
2. Чувственный настрой с отключением ума против мероприятий госорганов. Это может быть вызвано:
 - собственным гадким нравом, нравственным уродством;
 - очернением манипуляторами госорганов через СМИ, фильмы, книги.
3. Данные граждане являются агентами влияния.

Рассмотрим следующие примеры.

1) Уличная несанкционированная торговля.

Выходите вы, например, из метро и сталкиваетесь с рядами торгашей. И ощущаете вред:

- Они разрушают красоту, целостность переходов, прилегающих к выходам из метро архитектурных ансамблей.
- Просто мешают пройти. Особенно в часы пик.
- Из-за создаваемой ими тесноты удобнее действовать ворами-карманникам.
- Оставляют после себя мусор.
- Вряд ли они зарегистрированы и платят налоги.
- На их товары нет разрешительных документов, и они могут быть опасны для здоровья.

Как с этим бороться? Можно на это обратить внимание патруля ППС, равнодушно проходящего мимо. Если он ничего не сделает, можно написать жалобу в местное РУВД, Исполком. Однако делает ли это кто-нибудь? Нет. А если бы так сделал каждый выходящий из метро?

Более того, когда ОБЭП проводит рейды и задерживает этих торгашей, некоторые граждане ещё и высказывают недовольство: «Не дают людям заработать. Лишь бы план сделать. Лучше бы за настоящими преступниками гонялись». И в данном случае, вернее в данное время, эти граждане неправы. Сейчас не 90-е годы, когда работы не было. Сейчас предложений по работе, больше чем работников. Поэтому все эти торгаши вполне могут легально зарабатывать себе на булку с маслом.

2) Отключение телеканалов Nickelodeon, Jetix.

Данные детские каналы показывают такие мультфильмы, от которых через полчаса-час начинаешь чувствовать «разжижение мозгов». И когда их отключили по указанию Мининформации, нашлись недовольные: «Вы наших детей лишили любимых мультиков». Не понимают родители, что их детей спасают. И идут ещё на поводу у детей к тому же.

Обида на Родину

Причины её те же, что и в «противодействии государственным деманипуляциям». И глупость это ещё бОльшая: ведь Родина – это все мы, жители данной страны. Если вы общались с ненавистниками Родины, то заметили, что причина этому не столько недостатки в устройстве взаимодействия граждан данной страны, сколько собственная слабость → отсутствие успехов в жизни → поиск виноватых в этом → выбор в качестве виноватых «всех и никого», чтобы невозможно было выяснить истинную причину неудач → выбор в качестве виноватой: Родины. Да, самоманипуляция «искать виноватых в своих бедах».

Например, раз от разу можно слышать от обычных людей, журналистов, политиков: «У нас нецивилизованное государство. А вот в Европе...»

А что ты сделал, чтобы оно стало цивилизованным? Ты сам себя цивилизованно ведёшь? Выбрасываешь мусор в урну, платишь налоги, паркуешься строго по правилам?

В ответ можно услышать: «Ну я так и делаю. А вот другие.... Мусор на природе сбрасывают в кучи, от налогов уклоняются, зарплату в конвертах выдают, взятки дают и берут, хамят, сеут в подъездах и так далее».

А что ты сделал, чтобы повлиять на «других»? Ты высказал замечание, набил морду наглецу, написал жалобу в соответствующий госорган?

Товарищу Сталину приписывают следующее выражение: «Каждая недоработка имеет совершенно определённые Фамилию, Имя, Отчество». Видишь недоработку? Её имя неизвестно. Видишь недоработку во второй раз? Можешь гордиться: она уже имени тебя.

Как можно невзначай навредить своей Родине разобрались. Теперь разберёмся как вы можете участвовать в защите своего родного государства от манипуляций на всех уровнях.

3.3.1.2 Личные и групповые деманипуляции

Кто-то может сказать, что он «человек маленький для влияния на системы в государстве». Кто-то может загореться замыслами борьбы за улучшение жизни в родной стране и, потеряв голову, устремиться непонятно куда. Велика вероятность, что такой ура-патриот будет использован манипулятором. Поэтому разберёмся системно, как и на что может гражданин влиять.

Области влияния	Сам на себя	Семья	Трудовой коллектив	Населённый пункт, административная единица	Государство
Способы влияния					
Борьба с нынешними, уже проводимыми манипуляциями					
Упреждающие деманипуляции					
Деманипуляции, направленные на подрыв деятельности манипуляторов					

А как влиять? На каждую получившуюся клеточку можно влиять следующими способами (третье измерение для данной таблицы):

- Лично сделать.
- Указать, чтобы сделал кто-то другой.
- Лично принудить сделать.
- Собрать дружину, чтобы совместно сделать.

-
-
- Собрать дружину, чтобы принудить сделать.
 - Косвенный: самосовершенствование и набор знаний по данной области, чтобы иметь возможность исполнять вышеприведённые способы влияния.

То есть любая сложность, манипуляция, недоработка, плохое дело, разрушительное влияние и так далее -- находится в каком-то радиусе от вас. И вы, в зависимости от своих должностных, материальных, физических, умственных, психологических, энергетических возможностей можете на данное явление влиять одним из вышеперечисленных способов.

Зачем влиять на явления в обозримом радиусе – понятно. Чем хуже обстановка в этих областях, тем вам же хуже: жить, работать. А вот когда речь заходит о влиянии на явления, с которыми вроде как не сталкиваешься, не взаимодействуешь, не связан, то желания влиять на них гораздо меньше. По следующим причинам:

- Результат неочевиден, поэтому кажется, что это ненужные действия.
- «Результат неочевиден, с этими явлениями не сталкиваешься» – можно использовать для оправдания самоустранения. А самоустранение проводится из страха, малодушия или с целью сэкономить время, ресурсы.

То есть, если человек видит, что «вот там будет плохо», «ну и фиг с ним» – это тоже плохо. Но урон от этого действия мы ощутим не сейчас, а в будущем.

Выше приводились примеры того, что вредно считать, что ваши личные дела не влияют на состояние дел во всём государстве. Так что верно выражение: «Спешите творить добро».

Любое добро, большое или малое вносит свой вклад во всемирную битву добра со злом. И, в конечном счёте, к вам добром возвращается. Замечу, что простое добросовестное исполнение своих обязанностей на работе, государственных законов, разумных обычаев в данном обществе – это тоже добро.

В Интернете можно найти множество историй о том, как добро сделанное в одном месте, неожиданно возвращалось в другом. Все эти истории можно обобщить и сравнить с войной.

На вас наступают манипуляторы. Их оружие – манипуляции. Хотя вы и занимаетесь мирным делом, всё равно приходится отбиваться от манипуляций. Можно сравнить с солдатом: вы находитесь в обороне. Вместе с вами сотрудники – боевые товарищи. Ваша организация – это рота или полк. Ваша отрасль – фронт.

Если вы отбили все манипуляции – отбили атаку и не отступили, это доброе дело. Пускай даже оно далось вам с потерями. В итоге враг не прошёл, не разрушил вашу организацию – вы не остались без работы.

Вы помогли раненому – сотруднику, которому был нанесён большой урон (физический или психологический или материальный) – это доброе дело. Оно обернётся тем, что рядом с вами будет соратник, а не пустое место.

Вы помогли жертве этой войны – слабому, обездоленному. Это доброе дело. Из него вырастет соратник.

Ещё лучше, если вы не просто помогли, а направили его на путь усиления – из него вырастет сильный соратник. Вам же будет легче.

А если вы погибли? Это тоже доброе дело, но уже для ваших детей. Вместе с собой вы затащили в могилу какое-то количество манипуляторов. И их стало меньше. А если все так стойко обороняются? То и манипуляторы гибнут большими количествами – наступление захлёбывается.

А если вы погибли, а манипулятор нет? Это тоже доброе дело: находящиеся рядом люди насторожатся, осознают манипуляцию, начнут обороняться. Эффект неожиданности будет сорван.

Вы перешли в наступление. Это страшно, рискованно, может быть не поддержано другими бойцами. Но это доброе дело: вы уничтожаете манипуляторов, срываете их планы.

И чем больше граждан в данном государстве осознают всё это, тем труднее такое государство сломить.

Рассмотрим далее советы по тактике личных и групповых деманипуляций.

Сложности влияния на других людей

Всё вышесказанное здорово и увлекательно звучит, когда в общем. Однако когда доходит до определённого зла, которое рядом, которое нужно уничтожить, многие тушуются.

Например, ваш сотрудник сливает бензин. Это плохо: из-за его воровства предприятию нужно больше бензина, чтобы покрыть все нужды → стоимость бензина кладётся на себестоимость выпускаемой продукции → повышается отпускная цена → понижается конкурентоспособность → повышается риск обанкротиться → риск, что все работники останутся без работы → возрастут затраты казны на пособия по безработице → придётся уменьшать расходы на другие общественно значимые отрасли.

И что делать? Сообщить руководству? Но это вроде некрасиво: «стукачество». Кроме того можно получить следующие неприятные последствия:

- Поссоритесь с этим сотрудником.
- Остальные сотрудники сочтут вас стукачом и будут замолкать при приближении.

Получается, что сделай хорошее дело – и работать нормально в этом коллективе уже не получится. Так что же делать?

1. Обдумать все существующие взаимосвязи в коллективе и предсказать, во что выльется влияние на вора.

2. Начать с личного влияния. Самому и высказать ему: «Ты воруеть – это вред нашему предприятию (организации). Прошу тебя прекратить. Если не прекратишь, «сдам» руководству, а то и полиции».

3. Если необходимо, «подготовить почву» для этого разговора: то есть заранее высказать своё недовольство сотрудникам, чтобы они понимали подоплёку ваших действий.

4. Если всё очень сложно, начать с создания дружины. Вообще, никогда не стоит стремиться быть героем-одиночкой. Если есть возможность собрать дружину, её нужно собрать. Будущее на 100% никогда не предскажешь – дружина очень даже может понадобиться.

5. В любом случае иметь чувство такта. «Слишком правильные» в наше неправильное время быстро утомляют своих сотрудников.

Ещё хуже обстоит дело, если зло творит начальник. Или другая вышестоящая инстанция. Этот пример мы рассматривали в манипуляции «Угрозы деловые, шантаж, ложь в условиях безнаказанности». Вывод там был: «Нужно просчитать сценарии развития событий. И как можно больше усилиться на случай схватки». Если пошагово:

1. Самосовершенствоваться. Это, как неоднократно было показано, первый шаг к последующим шагам деманипуляции.

2. Совершенствовать свою работу, чтобы труднее было придраться. Это не всегда просто, так как обычно результат работы зависит ещё от смежников. И если смежники работают плохо – на них нужно влиять. Круг рисков замыкается. Однако нет такого замкнутого круга, который напористый и мыслящий человек не разорвёт.

3. Всегда иметь цель в работе и энергично к ней идти. Благодаря разгону энергии:

- увеличивается уверенность в себе, теряется страх;
- враги, видя разгон энергии, побаиваются.

4. Самому быть порядочным, чтобы не к чему было придраться. Пример про вышестоящие инстанции.

На аукционе госсобственности предприниматель купил здание под магазин. Причём при подписании договора в него был внесён пункт: Исполком в течение 1 года обязуется заасфальтировать улицу, на которой находится магазин. Предприниматель рассчитывал, что благодаря этому по улице будут ездить больше людей – больше будет покупателей.

Прошёл год, Исполком своё обязательство не выполнил. Предприниматель написал пару писем, ему ответили отписками. Получается нужно подавать в суд. Но предприниматель боится, что в ответ на это Исполком начнёт его «прессовать» (травить, литературно)

проверками. И он знает, что есть у него ряд нарушений, которые ему дорого обойдутся.

И ходит весь недовольный рассказывает: «Невозможно в нашем государстве дела вести». А потом ещё и в газеты начинает писать. Если он «весь из себя правильный», что ему мешает в суд подать?

Если рассчитать сценарий не получается, или слишком много вариантов, тогда действуйте по универсальному принципу: перерубить все свои сомнения. В этом помогают девизы:

«Делай что должно, и будь что будет».

«Иди мой друг, всегда иди дорогою добра».

(Слова из песни «Дорога добра», фильм «Приключения маленького Мука», 1983, реж. Е. Кимягарова).

«Иногда лучше быть уволенным, чем посаженным за решётку».

Инициатива

Она может быть следующая.

По отношению к правилам:

- Изменить существующие правила.
- Обеспечить применение существующих, но не применяемых правил.

По исполнителю иницируемого дела:

- Сделать это лично.
- Обратиться к тому, кто может это сделать.

По отношению руководителей и сотрудников к вашей инициативе:

- «Идти против течения» – то есть против указаний, обычаев, профессиональных или личных интересов.
- Не испытывать сопротивления, неприязни.

Эти виды можно поместить на шкалы в трёхмерном пространстве – тогда будет наглядно видно 8 разновидностей обстоятельств проявления инициативы.

Нужно заметить, что инициативу тяжело проявлять как вопреки указаниям, так и вопреки отсутствию указаний. У окружающих сразу появляются недовольства, суть которых лень: «Зачем что-то менять, если все всё устраивает? Тебе больше всех нужно? А о других ты подумал?» Чтобы это преодолеть необходимо:

1. Помнить, что думать нужно, в первую очередь, о пользе дела. А уже потом о том как угодить сотрудникам, начальству.

2. Вспомнить советы из пункта «Меня система задавила», подраздел «Самоманипуляции».

3. Усиливать себя на всех четырёх уровнях.

Жёсткие меры руководителей

Напомню: репрессии, по-английски. Руководители, не стесняйтесь их применять, если по-хорошему люди не понимают. Более того, «добренькому» руководителю за его способ руководства никто никогда даже спасибо не скажет.

Рассмотрим пример.

В деревне Свиново, люди с давних времён выбрасывают мусор за огород. До 21 века особых сложностей это не вызывало. Однако с каждым годом доля пластиковых бутылок, пакетов и других неразлагаемых вещей в мусоре становилось всё больше. А от этого кучи мусора за огородом становились всё больше и всё заметнее. Тогда сельские стали выносить мусор дальше: в лес.

Местный ЖЭК предложил поставить мусорные баки и оплачивать вывоз мусора из деревни – причём за копеечные деньги. Подавляющее большинство дворов не согласилось: «Зачем?» А того количества дворов, которое согласилось, не хватило, чтобы окупить вывоз мусора. Так до сих пор жители этой деревни и выносят мусор в лес.

Как с этим бороться? Причём, получается, бороться за благо жителей с самими же жителями. Достаточно просто:

1. Экологической милиции приехать в деревню и выписать всем штрафы в размере месячной зарплаты.
2. Затем снова приехать представителям ЖЭКа.

Смелость

Считаете, что что-то не так? Что-то нужно изменить? Смело высказывайтесь и/или действуйте. Не бойтесь популистских обвинений: «Не демократ. Не патриот. У него нет сердца. Эгоист. Человеконенавистник», – и тому подобное. Причём, обычно, громче всех клеймят те, от кого больше всего вреда.

В том числе, останавливайте «шибко грамотных». Вы бы потерпели, если бы медсестра лечила вас вместо врача, потому что она видела как лечит врач? Так почему вы терпите это в других случаях?

Владение вопросом

Всё вышеперечисленное, понятное дело, нужно. Но прежде чем «махать шашкой» необходимо разобраться в сложности:

1. Её причины. Понаблюдали и обдумали.
2. Какими правилами управляются отношения, которые вы считаете необходимым изменить. Запросто может выясниться, что нет смысла спорить с исполнителями, а необходимо менять инструкции, законы. То есть обращаться выше. Выяснили и подумали.

Какая от этого польза:

1. Снижается риск того, что вы окажетесь «шибко грамотным».
2. Снижается риск того, что вы будете высмеяны как «шибко грамотный» -- а значит уже вряд ли что-то сможете сделать.

2. Экономится ваше время: чем больше информации о сложности → тем лучшее можно придумать решение → тем быстрее оно будет воплощено в жизнь.

3. Зачастую сложность одиночным действием не разрешишь. Нужно разрабатывать систему действий. Это можно сделать, только глубоко изучив положение дел. Однако возникает противоположная сложность: чем дольше изучаем, тем больше недостаток «загнивает». Выбор наилучшего соотношения времени на изучение и качества решения – тоже искусство, которое необходимо развивать. На практике, обычно система действий идёт по спирали: изучили → выработали систему мер → применили → изучили результат → выработали следующую систему...

4. Есть время проверить придуманные решения, обсудить с другими. Кстати: «Пришла в голову мысль? Проверь авторство». Может эту мысль вам поместили в голову грамотной манипуляцией. Или вы сами взяли её на вооружение из-за умственного иждивенчества. А это вредно для дела:

- Даже во внешне правильной теории может быть подвох.
- Решение, которое в одно месте приносит пользу, в другом может приносить вред, если не учтены «местные условия»: работа смежных систем.
- Решение, которое вчера приносило пользу, сегодня может приносить вред, если не учтены «современные условия»: работа смежных систем.

Вообще, нужно заметить, что иногда попадают сложности, над которыми думать нужно долго, но этого времени нет: решение нужно принимать срочно. Что же тогда делать? А нет такого волшебного алгоритма. Обычно невозможно оперативной деманипуляцией преодолеть стратегическую манипуляцию. Отсюда вывод: и профессиональные знания, и кругозор нужно расширять и обновлять постоянно. Тогда с каждым годом неожиданных явлений будет всё меньше. Изучили и обдумали.

Кругозор – это, по сути, сбор информации о процессах, которые происходят за пределами обозреваемого вами радиуса. Поэтому кругозор – это одно из сильнейших условий, позволяющих устоять перед общественными манипуляциями. Ведь в общественных отношениях часто нет единой «шкалы», с которой можно сравнить и сказать: «Хорошо. Плохо. Лучше. Хуже». Например, во всех вышеперечисленных общественных манипуляциях Запад обвиняет Россию, а Россия – Запад. Где ж правда? Её можно найти, только сопоставляя информацию той и другой стороны.

Или другой пример. Запад люто ненавидел Беларусь в 90-х. Потому что она показывала своим примером: можно жить своим умом, можно жить без заёмов МВФ, можно дружить с Россией. Если бы этого примера не было, разлагать бывшие республики Советского Союза и отторгать их от России было бы легче.

Вообще нужно заметить, что чем шире кругозор → тем больше вы автоматически занимаетесь сопоставлением информации → тем чаще замечаете манипуляции.

Как выбрать хорошего президента?

Рассмотрим непростой вопрос выбора руководителя административной единицы: президента, депутата, мера и тому подобных. Сложно оценить качество работы ныне действующего:

➤ Вы с ним не общаетесь. Даже сотрудника, родственника можно оценить, лишь пообщавшись какое-то время. Ещё лучше – поработав бок о бок какое-то время. А с правителем вы лично не работаете, не общаетесь.

➤ Крайне сложно оценить, на кого он работает: на народ, на друзей, на олигархов, на мировую финансовую мафию. СМИ и агитационные листовки на правду свет проливают очень слабо: они показывают то, что выгодно их хозяевам. Независимо от того является ли доносимая информация правдой или неправдой. С ними можно знакомиться, в основном, ради тренировки выявления манипуляций политического маркетинга.

➤ Результаты работы правителя трудно оценивать, потому что до вас они доходят через множество уровней управления. На них могут влиять помехи.

➤ Всегда есть инерция системы. Если хороший правитель пришёл в разваленную страну – то достаточно долго хорошего результата лично для себя вы видеть не будете. И наоборот.

Такие же сложности при оценке соперников. Если результаты работы действующего правителя вы хоть как-то можете оценивать, то как оценить возможности его соперника? Теоретически – тоже по предыдущим успехам, заслугам. Однако, если вы с ним лично не знакомы, возникают те же вышеперечисленные сложности.

Что же делать? Напрашивается логический вывод, проистекающий из алгоритма «любым делом должны заниматься специалисты». Пусть бы жители выбирали местных депутатов. Те — назначали исполнительный комитет и выбирали вышестоящих депутатов. И так далее – до государя. И эта схема не нова, и называется «парламентская республика». Однако она имеет свои недостатки:

1. Исчезает паритет сдержек и противовесов между исполнительной и законодательной властью.

2. Количество людей, которых необходимо подкупить мировой финансовой мафии для получения власти над страной, становится вполне конечным. А если учесть, что мировые банкиры сами деньги и печатают, то подкуп всех депутатов – дело вполне осуществимое.

Получается, что народ от влияния на все уровни власти отстранять нельзя. Так как же простым жителям, вам, выбирать правителей? Алгоритм следующий:

1. Изначально занять сознательную позицию по отношению к политической системе.

Во-первых, ходить на выборы. Не ходить на выборы – глупость. Кому и что вы этим докажете? С другой стороны, если вы не участвовали в выборах, что вас не коснутся решения избранного правителя? Коснутся. Но того правителя, которого избрал кто-то другой.

Во-вторых, разбираться в политическом устройстве своего государства. Чтобы иметь кругозор, который позволяет обдумывать критику и предложения по совершенствованию государственного устройства, которые поступают от политиков.

2. Обращать внимание на изменения в тех составляющих государства, с которыми вы лично сталкиваетесь. Работа вашего исполкома; работа вашего ЖЭКа; состояние дорог, по которым вы ездите; строительство вашего жилья; защита ваших прав в суде; рост цен в соседнем магазине; чистота речки, на который вы рыбачите; уровень учителей в школе, где учатся ваши дети, и так далее.

3. Чем энергичнее вы живёте, чем больше у вас дел, начинаний, передвижений, тем больше составляющих государства вы видите → тем объективнее оценка работы правителей.

От слов к делу

Усвойте девиз: «от слов к делу».

А если сам неспособен выполнить необходимую деманипуляцию? Тогда сделайте всё возможное, чтобы тот, кто может выполнить, от слов к делу прошёл в кратчайшее время. Звучит вроде просто. Но для этого нужно понимать что сделать, кому сделать, иметь силы на него повлиять – на всех четырёх уровнях. То есть опять же нужно и манипуляцию изучить в краткосрочном промежутке времени, и самосовершенствованием заниматься – в долгосрочном. Когда разобрались в манипуляции, до ответственного можно довести:

1. Чёткие, определённые предложения, что нужно сделать. Если нужно, с доводами.

2. Если своих предложений нет, то очертите чётко задачу. «Чётко определённая задача – половина решения».

3. Если и задачу очертить не можете, то определите чётко сложность. Например, книга «Власть Манипуляции» (С.Г. Кара-Мурза, 2009). Освещение манипуляций хорошее. Чётких предложений мало. Но благодаря чёткости изложения и внятной структуре можно понять с чем бороться и куда стремиться.

Запас времени на общественные дела

Для деманипуляций приходится тратить своё время:

- и на личные деманипуляции,
- и на создание дружины,
- и на набор знаний, расширение кругозора,
- и на участие в общественных деманипуляциях,
- и на развитие общественных систем обороны,
- и на участие в развитии государства.

Да, на это нужно планировать время. Не стоит ждать, что за твоё счастье будет сражаться кто-то другой и тратить своё время.

К планированию следует подходить разумно: не нужно сразу бросаться на всё подряд или стремиться сделать что-то огромное. А то и дело на полпути бросите, и отторжение наступит. Большие дела нужно разбить на малые, и все малые дела общественные грамотно спараллелить со своими личными.

Стойкость. Твёрдость намерений.

Никогда не сдавайся. Отступить и маневрировать можно. Сдаваться – никогда.

3.3.1.3 Государственные деманипуляции

Перейдём к тому, что нужно усовершенствовать госорганы для лучшего противостояния общественным манипуляциям.

Хитрость и находчивость

Нынешние госорганы, и в том числе идеологические ведомства, отстают от Запада в

хитрости и находчивости. И пытаются защищаться силовыми мерами. Которые, как было не раз показано выше, имеют ограниченный срок действия: рано или поздно манипулятор находит обходной путь.

Например, президент Франции Франсуа Олланд запретил в 2012 продажу презервативов в целях поднятия рождаемости. Хотя для поднятия рождаемости это явно не побудитель. Для поднятия рождаемости, нужно чтобы мужчины хотели е*ать женщин, а женщины хотели заводить от своих любимых мужчин детей. А для этого нужно, чтобы мужчины были мужчинами, а женщины женщинами. А таких полноценных представителей рода человеческого будет всё меньше, если учесть что во Франции разрешены однополые браки.

Проигрывают служащие госорганизаций и в способах доведения замыслов. Они доводятся тупо, «по-советски»: без объяснения скрытых механизмов, последствий для граждан, без опровержения доводов манипуляторов. Вызывают множество насмешек в соцсетях и анекдотах. «Идеолог» сегодня у многих тождественно «тупой парторг».

Какому заявлению больше человек поверит:

«В Евросоюзе нет границ: ни географических, ни деловых, ни для ума, ни для творчество. Это простор, это свобода, это неограниченные возможности для самореализации!» И:

«Евросоюз хочет вывезти у нас всю древесину».

Ну или даже так:

«Безработица в Евросоюзе в 2013 году составила 12%»

Против хорошего лозунга нужно бороться яркой интересной деманипуляцией, а не тупыми заявлениями или сухой статистикой. Хотя бы так:

«Всё классно в Евросоюзе. И просторно, и свободно, и кофе вкусный, и дороги ровные – вот только деньги везде нужны. А с заработком там сейчас не очень: в 2013 году безработица составила 12%. То есть, «прикинь» более, чем каждый десятый. Ты уверен, что будучи негражданином найдёшь там работу?»

Другой пример: объяснение действий госорганов. Оппозиция соловьём разливается, описывая в плохом свете какое-либо событие. А пресс-секретарь госоргана выдаёт сухую справку, которую даже читать не интересно. Кому больше поверят люди?

К тому же, вспомним маркетинг, нужно учитывать алгоритмы мышления целевой аудитории. А значит опровержений должно быть несколько и они должны быть разосланы по соответствующим информационным каналам.

Говорить на языке, понятном данной общности

Общество делится на общности: рабочие, крестьяне, строители, инженеры, музыканты, деловые люди, чиновники, водители, горожане, рыбаки, студенты, представители данной национальности, данного возраста и так далее. У каждой общности свои алгоритмы мышления, свои интересы, свой словарный запас. Западные манипуляторы заметно умело умеют подстраивать свои обращения под особенности той общности, на которую хотят повлиять.

Государственным деманипуляторам этому нужно поучиться. Например, есть на белорусском интернет-портале tut.by «колонка», выражаясь газетными терминами, «экономиста» Чалого. Его можно сравнить с «историком» Суворовым: он точно так же льёт грязь на Родину, ловко манипулируя правдивой информацией.

Казалось бы, какой вред от очередного болтуна? Однако болтает он грамотно: экономисты, в широком смысле этого слова, ему верят → настраиваются против отечественной экономики → повышается вероятность того, что они с удовольствием будут помогать Западным манипуляторам разваливать отечественную экономику. Нет, это не будет выражаться в демонстрациях, размахивании флагами, пикетах перед Минэкономики. Это будет где-то выдача ценной информации на зло, где-то закрытие глаз на вредительство, где-то отказ помочь госорганам в деманипуляциях.

Есть ему симметричная деманипуляция? Нет. Запретить его? Это лучше, чем ничего. Но

это будет признанием умственного бессилия деманипуляторов.

Так же книжки выходят исторические, которые стремятся доказать, что Беларусь и Россия враги. Есть им достойный противовес? Нет. А интеллигенция читает их с интересом.

Ещё пример: инфографика – «комиксы для взрослых». Как и всякая реклама, инфографика на 100% манипулятивна, но люди ей верят. А значит её действие тоже нужно деманипулировать. В том числе симметрично: противоинфографикой.

Расторопность в Интернете

Отключать во время выборов сайты деструктивной оппозиции, призывающие к силовому свержению власти, у нас уже научились. Это необходимо, но явно недостаточно. А вот в «мирное время» война с разрушительными пиар-компаниями ведётся плохо. То лозунгами, которым уже 30 лет никто не верит. То сухими статьями, которые хоть и написаны знающими людьми, но проигрывают манипулятивным статьям в убедительности. Например, ни в байнете, ни в рунете, мне не удалось найти достойные противовесы пропаганде феминизма. Чему старшеклассница поверит больше: бигборду «заведи трёх детей» или статье на «женском портале» о том, какое неблагодарное дело быть многодетной матерью?

Ну или примеры попроще: появление в Интернете хороших современных фильмов. Западные фильмы появляются в сети сразу после кинопремьеры. Часть из них разрушительны, часть – просто пожиратели нашего времени. Но они легкодоступны и бесплатны. А вот появился, например, фильм «Путь лидера» (2013, реж. Р.Абдрашев). И хоть лбом об монитор бейся – нет его в Интернете.

Очевидно, что нужны собственные, принадлежащие государству, поисковые системы. При работе со многими «поисковиками» заметно, что они подтасовывают новости таким образом, чтобы у пользователя сложилось определённое мнение о данном событии, вообще мировоззрение. Проведём простой опыт: попытаемся найти клип с песней про Родину. Что получается? Ничего. Лучшее, из того, что выдают поисковики: «Родина» Амины Ахмадовой 2010-го или 2011-го года. Возникает вопрос: то ли за 4 года больше песен про Родину не писали, то ли поисковики халтурят?

Другое направление: использование соцсетей в интересах деманипулирования. Появилась новая манипуляция – сообщить о ней по соцсетям. Это самый быстрый способ оповещения.

Ещё Электроник учил «в ногу с временем шагать» (песня «Бьют часы на старой башне» из фильма «Приключения Электроника», 1979, реж. К. Бромберг).

Объяснять гражданам суть манипуляций, значимость каждого гражданина для противодействия манипуляциям

На сегодняшний день это делается на уровне лозунгов. Которые часть населения пропускает мимо ушей, а у части – интеллигенции и молодёжи – они вызывают отторжение. Поэтому объяснять нужно развёрнуто, логично. И, по возможности, просто: к сожалению, приходится учитывать темп времени. Ниже приведён пример объяснения значимости каждого гражданина для противодействия разрушительным общественным манипуляциям.

«Любое действие (или бездействие), даже самое мелкое – это песчинка на весах жизни, которая падает на чашу или добра или зла. Поэтому не нужно думать, что ваши малые поступки ни на что не влияют. Всё в этом мире взаимосвязано. Этот алгоритм хорошо показан в фильме «1612: Хроники Смутного времени» (2007, реж. В.Хотиненко). В нём маленький город Наволок внёс свой маленький, но вклад, в разгром оккупантов под Москвой.

Точно так же помогла большому СССР маленькая Сербия в 1941 году. Из-за вспыхнувшего восстания весной 1941 года Гитлер вынужден был отложить наступление на СССР на месяц. И эта задержка внесла свой вклад в то, что Москву удалось отстоять. И эта

жертва окупилась: в 1945 году Сербия была освобождена советскими солдатами.

То же – Севастополь во время Великой Отечественной войны. Защищаясь до последнего, он спасал Ленинград. А Ленинград спасал Севастополь.

Другой яркий пример, на момент написания книги: бесчинства фашистов на Майдане в 2014 году. Их не останавливали власти, потому что им угрожал Запад. Их не останавливали Внутренние войска, потому что им «вязали руки» власти. А что мешало обычным киевлянам собраться и разогнать Майдан? В Киеве проживает около 2,8 млн. человек. Приблизительно четверть из них – 700 тысяч – это мужчины в трудоспособном возрасте. Если бы они собрались, шапками бы Майдан закидали. Однако они это не сделали. И что получили? Низложение законного порядка. Каждый отдельный человек не соизволил организовать в народную дружину, и теперь каждый может быть убит или ограблен с формулировкой «На благо революции».

То же в Одессе. Город-миллионник. Однако после пожара в Доме профсоюзов горожане повозмущались в соцсетях, поплакали на то, что их обижают, и успокоились. Тюфяки.

И все эти события не происходят вдруг. Это только внешне так кажется. Они являются следствием отдельных действий множества отдельных людей. Если это множество маленьких действия направлено на развитие, созидание, исправление: происходит перелом зло/добро. Если множество действий является множеством постоянных самоустранений: происходит перелом добро/зло. И многие удивляются: «Ой, а как же это получилось?»

Сплочение граждан. Привлечение их к общественным делам.

Любое общее дело сплачивает. Но, даже если не учитывать общественный интерес, а только свой, расчётливый, общие дела тоже полезны: это новые знакомства. Необходимы общие дела везде, где человек бывает: на работе, во дворе, на даче, в населённом пункте, в стране.

А на сегодняшний день мы видим обратное течение: люди всё больше стремятся спрятаться за высокими заборами, железными дверями, масками равнодушия, отговорками «нет времени». Вот в этом деле мы движемся в сторону Запада. Однако принесёт ли это счастье? Там люди одиноки. Вроде и свобода передвижений побольше – а что толку? Что приятнее: приехать в новый город или приехать в новый город, где у тебя есть знакомые 10-летней давности из стройотряда?

Каким делом можно граждан объединить? Это могут быть как разовые работы, так и постоянные кружки по интересам. Универсальным делом для всех случаев жизни ещё лет 50 будет являться обустройство.

Вспомним, чем вредна необустроенность газонов, дворов, городов, лесов и так далее. Дети, глядя на необустроенность, привыкают к тому, что это нормально. И, став взрослыми, они так же проектируют автомобили, так строят дома, так выстраивают работу – недодуманно, недоделанно, с грязью, мусором, отходами. А потом все мы дружно возмущаемся: «Ах как плохо делают, как плохо строят. Почему постоянно то пожары, то увечья, то катастрофы».

Неверно, кстати, говорить, «извечная российская необустроенность». Кто бывал подолгу за границей, знает, что необустроенности хватает везде. С другой стороны не стоит этот факт использовать для самооправдания. В свободное время и взрослые и дети могли бы сделать множество полезных дел для своих дворов и прилегающих земель: убрать мусор, выложить дорожки, построить детские городки, посадить деревья, кусты, цветы. Однако ж не делают. Почему? Потому что от слов до дела нужен ещё устроитель. Ведь для вывоза мусора нужен грузовик и талон на свалку. Для посадки зелёных насаждений – саженцы. А устройство подобных общественных мероприятий занимает и силы, и время. Да и чтобы людей вывести, даже на доброе дело, нужен порыв, а не абстрактные «месячники по наведению порядка».

Если говорить о дворах жилых домов, то дворники могли бы устраивать субботники. Слово это многим набило оскомину, поэтому можно схитрить и назвать «День двора», «День

подъезда». Польза от них следующая:

1. Жители, поделав что-нибудь в своём подъезде, дворе, будут меньше сорить, бережнее относиться к своему окружению.

2. Решительнее будут пресекать действия хулиганов: одно дело когда скамейка сделана ЖЭКом, пускай и за ваши налоги, а другое – своими руками.

3. Жители подъезда, двора хоть перезнакомятся друг с другом. Велика вероятность что дневные общие работы перетекут в вечерние чаепития.

Люди старшего поколения с теплотой вспоминают посиделки в двориках. Хотя вроде и жили тогда победнее, и дома были не такими уютными. Психология изменилась: нет повода собраться в дворике.

Таким образом ЖЭКи, дворники будут не слугами, а устроителями чистоты, красоты и порядка во дворах и подъездах.

У всего вышесказанного найдутся противники, которые считают ниже своего достоинства мыть полы и засаживать газоны. Чтобы такие настроения искоренять, необходимо вводить в культуру привычку заниматься обустройством окружающего мира: подъезда, двора, улицы, населённого пункта, области, страны. Работа своими руками + общение с людьми вносят большой вклад в появление ощущения Родины: большой и маленькой.

А так спроси современную молодёжь: «Что такое Родина?». В лучшем случае ответит «наша страна». И не потому что он такой неграмотный, а потому что не прочувствовал.

Возбуждение энергии, стремлений

Чем их больше у отдельных граждан, тем быстрее развивается всё государство. И наоборот.

Поэтому обществу на всех уровнях: гражданам, предприятиям, общественным организациям, госорганам от местных до государственных – необходимо постоянно подкидывать задачи, замыслы, которые заставляют их напрячься, сделать шаг вперёд, немного превзойти себя. Отрадно наблюдать, что в Беларуси этот подход применяется.

Смежный вопрос: возможность самовыражения. Чем больше государственное устройство даёт возможностей своим гражданам самовыразиться, тем лучше всему народу. И наоборот. Более того, если в существующем государственном устройстве энергичные люди не находят возможность самовыразиться, велика вероятность, что они попадут на службу к врагам государства, которые смогут предложить интересное, увлекательное дело. Пусть это дело будет вредительским, разрушительным – но оно интересное.

Самым распространённым направлением применения энергии общества всегда была защита от внешнего врага. Действительность этой угрозы в наше время совершенно не пропала. Но и чрезмерная демонизация, создание вымышленных врагов могут привести к тому, что этот миф рухнет, и граждане разочаруются в своих руководителях.

Ну и, как было сказано выше, чем энергичнее жизнь граждан, тем выше объективность оценки деятельности правителей.

Как сделать так, чтобы порядок не мешал инициативе

Очевидно, что без дисциплины нельзя: иначе инициатива одного человека может нанести вред другому. Одна из сложностей нынешнего времени находится в такой подсистеме дисциплины как «правила». И эта сложность: очень быстрая смена правил (инструкций, законов, подзаконных актов и так далее). Это обусловлено:

➤ Быстрым развитием человечества → быстро меняются положения дел → приходится быстро менять правила поведения. А, напомним, правила поведения нужны для согласованности действий = чтобы не мешать друг другу, а помогать.

➤ Уменьшением ответственности, исполнительности. Это приводит к появлению документов со смыслом «правило как исполнять правило». Документы плодятся, а дело не делается.

-
-
- Развитием оргтехники и средств связи: плодить документы стало легко.

Однако человек не успевает за всем этим. Ответственные зачастую читать все указания не успевают. Не то что внедрять. Ещё в древности кто-то из мыслителей сказал: «Чем больше в государстве законов, тем ближе оно к гибели». Как же с этой напастью бороться:

1. Доводить до руководителей всех уровней эту сложность. Ещё со студенческой скамьи вводить в управленческую культуру умение благоразумно определять количество правил, доводимых до нижестоящих уровней управления.

2. Повышать умственное развитие граждан. Тогда меньше придётся выпускать инструкций вроде «Осторожно, лампа может быть горячей».

3. Повышать ответственность граждан. Тогда больше указаний можно будет отдавать на словах.

4. Повышать способность к самоорганизации и организации. Тогда в условиях быстроменяющихся обстоятельств работники, коллективы будут сами вырабатывать необходимые правила взаимодействия.

В целом нужно заметить, что невозможно совершенствовать и развивать системы, в которых есть человек, без развития человека.

Противоречие творческого полета и строгого плана

Сходная сложность. Хочется «разогнаться на 10 шагов вперёд и взлететь», а план не даёт: «нужно сделать шаг вперёд, два шага вправо, опять шаг вперёд, шаг влево, два шага вперёд». Для разрешения этого противоречия нет однозначного алгоритма. Есть общие подходы:

1. С одной стороны необходимо развивать дисциплину у всех людей, чтобы они были способны переносить планомерную работу. Без неё никак. Представьте себе как бы строился дом, и как бы он потом стоял, если бы каждый рабочий работал только по велению души.

2. С другой стороны, руководителям необходимо выделять время или поручать начинания, направления, которые позволяли бы подчинённым проявить творчество. Это полезно всем.

Быть на шаг впереди

Как умнеть опережающими темпами? Кроме умственной работы соответствующих госорганов стоит ещё и нанимать западных знатоков: они за деньги с удовольствием обучат и маркетинговым, и общеэкономическим, и политическим манипуляциям.

Кроме того, стоит привлекать к работе бывших сотрудников иностранных предприятий, некоммерческих организаций – среди них явно найдутся патриоты, готовые рассказать начинку их деятельности.

Собрали таким образом информацию – и распространили по отечественным предприятиям, организациям, учреждениям, органам управления.

Управление взаимодействием добра и зла

Задумаемся о будущем. На сегодняшний день на нашей планете зло насаждает на добро, а оно с трудом отбивается. Когда-то добро победит. Уже хотя бы потому, что оно экономически выгоднее зла. Люди будут жить в счастье и забудут как защищаться от зла. И тут оно снова может появиться:

- от самих людей: как в примере из главы «Манипуляции ценой»;
- от инопланетян.

И люди окажутся беззащитны перед злом: хочешь обманывай, хочешь грабь.

Получается, знания о зле должны жить. Да это можно обеспечить через преподавание истории. Но инструменты зла, как было показано в подразделе 3.2 развиваются по мере развития общества и техники. Получатся, зло до конца изживать вредно. Оно должно жить и развиваться под присмотром добра. А так как абстрактно оно существовать не может – должны существовать злые люди.

Раз так, почему бы уже сегодня не запустить этот механизм в работу. В предприятиях, организациях, учреждениях назначить «вредителей». Их задача: вырабатывать и исполнять вредоносные манипуляции. Причём административно они не должны подчиняться руководству предприятия – эдакие «особисты» наоборот». Получается тогда будет и «Министерство зла». И награды соответствующие: обесточил институт на день – грамота, удалось дать взятку – премия, поджог цех – медаль, сорвал планы отрасли – орден.

Вот эти вредители и будут опережающими темпами придумывать манипуляции, что позволит государству вырабатывать деманипуляции, соответствующие вызовам современного мира – «быть в постоянной боеготовности».

3.3.2 СМИ, культура, нравственность

3.3.2.1 Личные и групповые деманипуляции

Личная защита

1. Вычеркните из своей жизни те СМИ, которые явно подают информацию однобоко, чувственно, с другими манипуляциями.

2. Не сильно верьте «умным» статьям, передачам и другим информационным продуктам. У нас до сих пор доверяют людям, которые вещают с умным лицом, умно пишут – и этим тоже пользуются манипуляторы. Не верьте правдоподобному.

3. Эвфемизмы, непонятные словесы переводите на язык обычных понятных слов.

4. Всегда получайте информацию из нескольких источников. В том числе из тех, которые являются для вас политическими противниками.

5. Само собой: изучайте манипуляции и расширяйте кругозор.

6. Для расширения кругозора деятельно используйте командировки и поездки на отдых. Присмотритесь к этой местности, пообщайтесь с людьми, отойдите в сторону от туристического маршрута...

Кстати во время поездок вредно всё время фотографировать: и восприятие разрывается; и заостряетесь на мелочах, отвлекаясь от общей картины; и не запоминается картинка. А фотки всё равно потом нет времени просматривать.

Нырните в этот мирок. И когда Вы его увидите в новостях, то скажете: «Ребята, ну зачем так перекручивать?!»

7. Стремитесь отойти от своих установок по восприятию – ведь они просеивают информацию. Проведите простой опыт: после просмотра семьёй новостей, телепередачи пусть каждый запишет то, что он запомнил. Вы удивитесь, сравнив записи: как будто каждый посмотрел отдельную передачу.

Установки могут и устаревать. Хотя, понятное дело, не стоит стремиться их менять при первой возможности. Не верьте и неправдоподобному.

8. Пожалуй самая распространённая ошибка при борьбе с манипуляциями: это пытаться бороться с ними устаревшими способами. Примеры тому не раз уже приводились. Пример из области информационных технологий: «Верующие выступают против личных номеров паспорте. Это приведёт к тотальному контролю». Смешно. Для тотального контроля можно использовать базы данных, содержащие ФИО, адрес, и без личных номеров. То есть бороться нужно, в данном случае, не с инструментом, а с его неправильным использованием.

9. При поглощении продуктов культуры должно быть понимание и мера, как и при поглощении продуктов питания. Например, фильмы нужно смотреть по 1 штуке в неделю, чтобы иметь возможность их осмыслить. Кроме того чрезмерная загруженность сознания информацией мешает вдохновению. Ведь вдохновение – это свободный поток энергии.

Защита детей

В первую очередь, чётко контролируйте информационные потоки детей. И не только устаревшие — телевизор, например – но и современные: планшет, телефон.

Во вторых, дозируйте их. Мультфильмы, например, нужно смотреть детям до 40 минут в день.

В-третьих, одними запретами не обойтись. Дети обидятся и замкнутся. Нужно ещё и влиять через общение: посмотрели что-нибудь – обсудили в кругу семьи.

Что касается общения в Интернете, то необходимо объяснять вред от ухода из «реала»:

- меньшее познание друг друга;
- худшее сплочение;
- зависимость от техники.

Роль интеллигенции

Выше было показано, что манипуляторы, стремясь разрушить семейные отношения, не

стесняются открыто манипулировать в самых интимных областях. Значит и учителям, обществоведам, психологам, другим представителям интеллигенции нужно периодически отбрасывать стеснения, называть вещи своими именами и давать достойный отпор манипуляторам. А не самоустраняться из-за интеллигентской скованности. В данной книге тому приведены примеры. * в них поставлены на всякий случай, чтобы книга проходила антип*рно-фильтры. (Фильтр – сито, по-русски).

3.3.2.2 Государственные деманипуляции

Как бы человек, семья не сопротивлялись общественным манипуляциям СМИ, культуры, всё равно потихоньку «течение будет сносить». Поэтому роль государственных органов в защите от этих манипуляций ведущая. В этом направлении можно предложить ряд мер. Большая часть из них подходит и для СМИ, и для деятельности в области культуры. Однако для удобства систематизации разделим эти меры.

СМИ

1) Личная ответственность за ложь и оскорбления в СМИ уже закреплена законом. Необходимо довести до конца работу по введению её в интернете. В том числе запретить псевдонимы («ники»). Тогда каждый будет трижды думать, чем написать какую-нибудь гадость в мнениях («комментах»).

2) Запретить обеспечение деньгами деятельности СМИ через рекламу и спонсорство. И это касается всех изданий: общественно-политических, отраслевых, автомобильных, для домохозяек и так далее. Должны быть следующие.

1. Государственные и ведомственные СМИ, которые обеспечиваются деньгами из государственной и ведомственной казны.

2. Негосударственные – которые живут за деньги подписчиков. Если появляется СМИ, оппозиционное к нынешней власти, то:

- если в стране действительно плохо жить → в стране много недовольных → у СМИ много подписчиков → СМИ работает;
- если в стране не так уж и плохо, данное СМИ просто не выживет и не будет «мутить воду».

Вот тогда у негосударственных СМИ будет побуждение выдавать качественный информационный продукт. Государственные, из-за отсутствия соперничества, обычно скатываются к принудительной подписке. Но если они хотя бы будут сообщать о новых манипуляциях в этом мире – уже их будут читать.

Кстати, ровно тот же подход стоило бы применить к политическим партиям.

3) Административные меры это хорошо, но на краткосрочном отрезке времени. В истории того же СССР были примеры, когда государственные СМИ участвовали в разрушении того государства, которое им зарплату платило. Планмерно необходимо поднимать общий уровень чести среди журналистов:

1. мининформации доводить им, какой вред они наносят манипуляциями;
2. уголовно наказывать журналистов за получение взяток;
3. использовать общественное порицание против журналистов, деятелей культуры как было описано в разделе 2 в отношении маркетологов и технологов;
4. чтобы общественное порицание работало, доводить до граждан чем вредны манипуляции в СМИ – тогда бесчестным журналистам, деятелям культуры периодически будут бить морду.

4) Для тех, кто хочет подробно разобраться в каком-то вопросе, выкладывать в Интернет подробные аналитические отчёты. Пускай даже необработанные -- кому надо, тот разберётся. Этого пока нет. Есть порталы, которые называют себя аналитическими. Но, по сути, это те же журналы, только в Интернете. Возможность обдумывания и продумывания они не дают,

потому что это уже сделал автор статьи — и нет уверенности, что совершенно объективно. Например, в тех же событиях в Восточной Украине (весной-летом 2014 года) по новостям разобраться совершенно невозможно.

Тогда, теоретически, газеты и журналы превратятся в дайджесты. Хотя практически это будет не скоро. Люди всё-таки не роботы: даже читая профессиональный журнал, человек хочет чувствовать общение с автором.

Культура и нравственность

Принципиально для оздоровления культуры и нравственности необходимо действовать в следующих направлениях:

1. Запрещать разрушительные произведения, явления культуры.

2. Разъяснять вред разрушительных и разлагающих произведений, явлений. Потому-что запретить мало: запретный плод всегда сладок.

3. Вытеснять их здоровыми, полноценными, с размахом, глубокими, талантливыми произведениями культуры. Мало объяснить человеку, что песня в стиле «тыц-тыц-тыц» это вредно для него и для общества. Да головой он поймёт, но а если психологически такие песни ему нравятся? Будет ходить и мурлыкать. Значит нужно показать лучшую замену. На фоне которой будет виден примитивизм, убогость того же поп-арта.

Казалось бы очевидно, но мировая финансовая мафия ох как этому мешает.

В этих направлениях, можно порадоваться, в России и Беларуси ведётся заметная и успешная борьба. В том числе и наступательные действия. Недостатком является отсутствие комплексности, системности. Ещё достаточно много «щелей» (направлений культуры, областей нравственности, общностей граждан) где манипуляции властвуют или успешно захватывают умы. Для совершенствования деманипуляций в этом направлении необходимо:

1) Системно подходить к построению деманипуляций. Начинать с сегментирования по различным признакам как направлений культуры, так и целевых аудиторий.

2) Отталкиваться от истинного положения дел, а не от догматов. Например, взять то же сегментирование. Можно отталкиваться от классических признаков: возраст, пол, профессия. В каких-то случаях этот подход даст наилучшее представление для определения набора инструментов деманипулирования. А в каких-то не даст. Значит нужно задуматься, понаблюдать и найти те признаки, которые наилучшим образом помогут разобраться в структуре данной общности и дадут наилучшее представление для деманипулирования. Один из примеров более действенного сегментирования, из жизни, был показан в главе «Гражданин: разложение».

3) «Зубастей» делать деманипулятивные инструменты (фильмы, ролики, плакаты, статьи и так далее). То есть:

➤ Вскрывать механизмы манипуляций.

➤ Показывать чёткие пути их преодоления.

➤ Взламывать разрушительные обычаи, стереотипы, которые уже считаются нормальными. Например, показывать как красиво могут знакомиться парни и девушки, как им друг друга познавать, как проводить вместе время.

➤ Беспощадно критиковать, высмеивать людей, которые своим образом жизни вредят обществу: нищих духом, убогих умом, мещан, продажных, вредителей и так далее. Кстати нужно заметить, что в Советском кинематографе таких фильмов великое множество. И хоть многим из них уже по 80 лет – общественные сложности всё те же.

4) Сообразительность проявлять и находчивость. Время-то быстро бежит. Инструментарий быстро устареет.

Например, сложность борьбы с гомосексуалистами. Да, пропаганду их запретили. Но они как таковые не запрещены. Начать их наказывать? «Правозащитники» начнут вопеть о нарушении прав человека. Не трогать? Эта зараза будет потихоньку распространяться. Что ж, поразмыслим по следующей логической цепочке:

Гомос*ксуалисты не имеют детей →

А дети нужны для существования общества. И все мы, заводя детей, делаем свой вклад в существование общества. Гомос*ксуалисты этот вклад не делают →

Пользуются плодами чужих трудов. →

Проявляют наглость.

За наглость нужно наказывать. Не хотят жить по правилам данного общества и способствовать хотя бы его выживанию – пусть не живут. Отправлять их в ссылку куда-нибудь в тайгу в глухую деревню. Верно: «Деревня Гомос*ково и деревня Л*сбияново». И от каждой до ближайшего жилья километров 500. Наказание пожизненное, но, если сам выбрался и начал нормальную жизнь – снимается автоматически.

Сразу «убиваются» несколько зайцев:

- Общество очищается от этой скверны.
- Одним махом пропадёт мода на извращения. Мысль о подобном наказании отрезвляет лучше любой нравственной нотации.
- Гомос*ксуалисты вроде как и не запрещены.

5) Ставить целью полностью изжить зло. Зло как сорняк: чуть оставил – рано или поздно прорастёт. Не прорастёт само – «добрые люди» помогут.

3.3.3 Система образования

3.3.3.1 Общие подходы к образованию

К чему стремиться

Развитие человека начинается в семье. Какой она должна быть и как её защищать описано в предыдущих разделах. А к чему стремиться родителям: к какому образу должен прийти их ребёнок? А это в полной мере расписано в советской фантастике: там прекрасно представлен человек будущего. Умный, целеустремлённый, волевой, сильный, добрый, красивый.

Конечно хочется, чтобы мы проснулись одним прекрасным утром, и кругом все люди уже такие прекрасные. Но, халявы не бывает. Эти люди не появятся вдруг. Их нужно кропотливо создавать поколением за поколением. И, в первую очередь, эта кропотливая работа проводится родителями. Этот замысел – развивать детей, а не просто вскармливать -- правительство должно доводить до родителей, создавать соответствующие учебные пособия.

Напомню, что совершенствование человека – это восходящая расширяющаяся спираль, в которой умственное, физическое, энергетическое, психологическое развитие подталкивают друг друга.

В том числе будущих родителей ещё со школы необходимо глубже обучать психологии и обществоведению. Это принесёт следующие плюсы:

- Они лучше будут разбираться и в отношениях между людьми, и в воспитании детей. Профессиональные психологи и обществоведы конечно обладают более глубокими знаниями, но зато родители своего ребёнка видят больше времени.
- Психологов и обществоведов будет требоваться меньше – прямая экономия денег в государстве.

Образование человека, напомню, длится всю жизнь. В том числе и его подготовка к противодействию манипуляциям. Для противодействия манипуляциям граждане государства должны уметь:

- хорошо продумывать окружающее положение дел,
- предвидеть развитие обстановки в будущем,
- и вырабатывать соответствующие деманипуляции.

Для этого нужен ясный развитый ум.

А для проведения деманипуляций в жизнь нужна, само собой, деятельность. Потому что, сколько в голове не мечтай, пока руками делать не начнёшь, ничего не изменится.

Понятное дело, что 99% замыслов в одиночку не выполнишь. Значит нужно уметь выстраивать и вести совместную работу. На всех уровнях: общность, предприятие, отрасль, государство, межгосударственный уровень.

Таким образом, получается, что для противостояния общественным манипуляциям семья, предприятие, государство должны направлять человека на:

- нетерпимость к вредным действиям, явлениям, манипуляциям;
- понимание, готовность к тому, что вся жизнь – работа, борьба;
- развитие на всех четырёх уровнях;
- сплочённость с другими людьми.

Рассмотрим, что для этого может сделать система образования.

Роль наставника

Образованием детей, то есть в детском саду и в школе, должны заниматься преимущественно женщины. Потому что женщина – транслятор добра. А если добро в человека с детства не заложено, то он вырастет злым: «волчонком». Однако, как объяснялось выше, на те случаи, когда добро не помогает, у воспитателей и учителей должно быть право

физического наказания детей.

Кроме того, женщины наблюдательны, добросовестны и им просто нравится работать с детьми. А не получится ли так: если мужчиной с детства командуют женщины, то он автоматически вырастает подкаблучником? Чтобы этого не случилось нужно принять следующие меры:

- при подготовке учительниц объяснять им пагубность подавления мужского начала: «в конечном итоге всё общество размякнет и будет завоёвано»;
- противовесом являются отцы;
- также противовесом является введение в физкультуру боевых искусств.

Воспитателей, учителей преподавателей необходимо, по тем же причинам, что и родителей, глубже обучать психологии и обществоведению.

Почему существует образование понятно: это одно из проявлений специализации в обществе. Благодаря существованию системы образования, родители меньше тратят времени на обучение своих детей, больше – на работу. Однако отсюда вытекает следующее следствие: если родители недодают в воспитании и обучении своих детей того, что должны преподавать именно они, эту недоработку необходимо восполнять воспитателям и учителям. Как в области разума, так и в психологии: какому-то ребёнку нужно добавить доброты, какому-то – строгости.

Учителя и воспитатели конечно скажут: «У нас на своих детей едва времени хватает – а тут ещё чужими заниматься. У них свои родители есть – это их сложности, если их ребёнок болваном растёт». Не так всё просто.

С таким подходом воспитатели и учителя ломают жизнь обществу и в том числе себе. Благодаря попустительству мы имеем сегодня множество «безруких врачей», «горе-инженеров», «начальников-самодуров», псевдоучёных и так далее. И отрицательный результат вашей доброты вы видите ещё при жизни. Учителя получают маленькую зарплату? Узнаем почему, проследив жизненный путь учеников.

Андрей:

Андрей плохо отучился →

Имеет низкую производительность исполнительского труда →

Предприятие имеет маленькую прибыль →

Платит мало налогов →

Казна имеет возможность платить учителям только маленькую зарплату.

Светлана:

Светлана плохо училась →

Во взрослую жизнь ушла с мнением, что образование ни к чему →

Была продвинута на пост депутата влиятельными деловыми людьми →

На заседании по утверждению казны проголосовала за уменьшение налогов на предприятия и, соответственно, за урезание общественных расходов: в том числе на образование.

Максим: смотри схему 3.3.3.1-1 ниже.

И подход к воспитанию и обучению должен быть 100% принципиальный (строгий, по-русски). Да иногда опускаются руки, да не всегда родители считают нужным, чтобы их ребёнок учился, да «спасибо в карман не положишь». Однако малодушие учителей приводит к разрушению общества — и они же теряют и то небольшое, что имеют.

Как от нацеленности на результат, так и от требовательности зависит будущее воспитателей и учителей. Это хорошо показано в «Педагогической поэме» (А.С. Макаренко, 1931). Да и в жизни все были свидетелями того, что строгих учителей на днях встречи

выпускников благодарят, вспоминают, как они «гоняли». А про «добреньких» никто и не вспомнит.

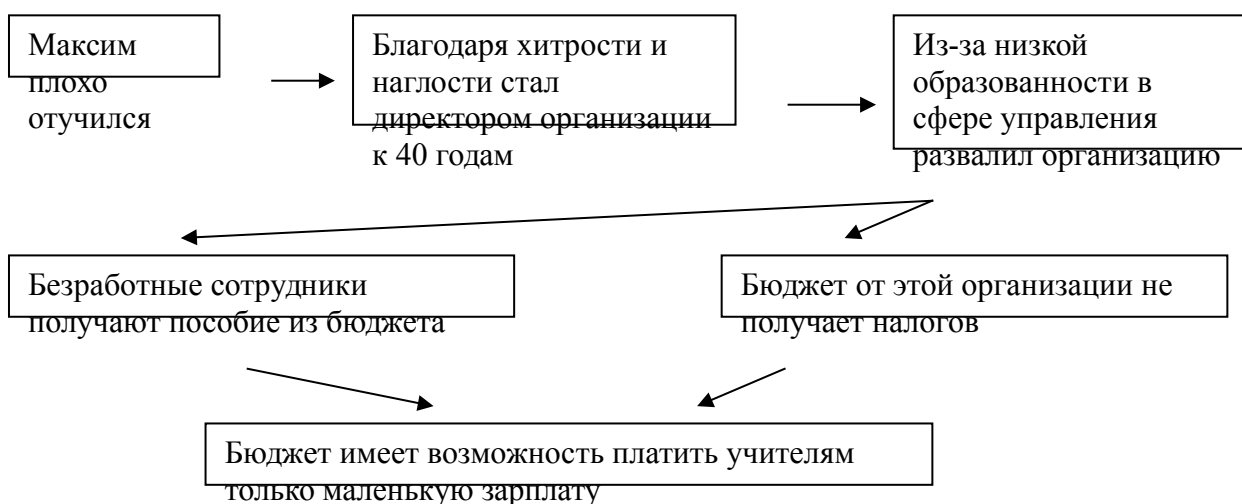


Схема 3.3.3.1-1

Ну и, если нужно, объяснить родителям, зачем их ребёнку учиться. А вот для этого нужно быть самому сообразительным. Попробуй объяснить сыну богатого слабообразованного делового человека с бандитскими замашками пользу от образования. А для этого нужно знать не только свой предмет, но и иметь кругозор. А еще доводы для этого разговора можно найти, пообщавшись со своими выпускниками, достигшими выдающихся успехов во взрослой жизни.

Сейчас снижение требовательности учителей пытаются возместить централизованным тестированием. К сожалению, ученики теперь настраиваются не на понимание предметов, а на умение сдавать тесты. То есть из мыслителей превращаются в автоматы. Как я уже отмечал выше, нет в мире людей идеальной системы, которая не зависела бы от «человеческого фактора».

3.3.3.2 Дошкольное образование

Уже с детского сада детей можно и нужно учить:

- как зло возвращается;
- разнице между добром и злом;
- разнице между плохим и хорошим;
- разнице между качественным и некачественным;
- разнице между развитым и недоразвитым;
- умению находить разумные границы;
- умению находить «золотую середину»;
- выгоде от совместной деятельности по сравнению с одиночной и так далее.

Сообразительность нужно энергичнее развивать. А также закладывать основы:

- аналитического мышления;
- критического мышления;
- чувства юмора по отношению к себе и окружающим.

Всё это вполне можно воплотить в виде игр.

3.3.3.3 Школа

Именно в школе «борьба за умы» вступает в «горячую фазу». Почему? Потому что в школе с каждым годом ребёнок принимает всё больше и больше самостоятельных решений. В наше время именно в школе ребёнок преодолевает границу взрослости. Что же делать, чтобы в школе шло созревание мозга, а не разжижение, чтобы молодые граждане могли сопротивляться тлетворному влиянию врагов их государства.

Рассмотрим меры в рамках всё тех же четырёх систем: умственной, физической, психологической, энергетической. Отметим сегодняшний недостаток школы: знания даются по принципу «Вот тебе такая-то информация. Усвоил – молодец. Не усвоил – твои трудности». В итоге каждый ребёнок усваивает то, что близко его натуре – то есть развивается в русле, заложенном природой. Задача же школы: сделать так, чтобы ребёнок развился наиболее разносторонне. Да, заложенные природой черты всё равно больше разовьются – но и в остальных не будет провала.

Умственное развитие

Начнём с него, так как собственно ради этого детей в школу и отдают.

Чтобы дети быстрее умнели необходимо:

- дать им набор знаний;
- дать навыки работы со знаниями;
- создать условия для их наибольшего усвоения.

Рассмотрим ряд сложностей, существующих в нынешнем построении преподавания в школе, которые мешают этим задачам.

Схема подачи знаний

Набор знаний в наше время даётся неплохой. Однако как это происходит:

1. Учитель объяснил тему →
2. Спросил, кому что непонятно →
3. Дал по теме домашнее задание →
4. Школьник сделал домашнее задание дома →
5. Учитель на следующем уроке проверил усвоение темы.

Продумаем этот процесс:

1. Учитель объяснил тему. Зачем? Зачем время терять? Если всё итак есть в учебнике. Не проще ли сразу задать на дом, а потом проверить.

2. Спросил, кому что непонятно. Бессмысленная вещь. Пока человек не начал разбираться в каком-нибудь предмете он находится в состоянии «не знаю, чего не знаю», т.е. вроде всё понятно.

4. Школьник делает домашнее задание. Невозможно человека научить. Человек может только сам чему-либо научиться. Что и происходит в ходе выполнения домашнего задания. Сидит ученик читает, разбирается, автоматически усваивает. Начинает делать задачи – тем самым проверяет себя, понял ли. Смотрит, как теория исполняется на практике. Вот на этом этапе и могут у него появляться вопросы.

Схема должна быть следующая

1. Учитель дал домашнее задание выучить новую тему →
2. На следующем уроке спросил, кому что непонятно в домашнем задании →
3. Ответил на вопросы, дал задачи по домашнему заданию →
4. Проверил выполнение задач, позадал наводящие вопросы = проверил усвоение.

Связь с практикой

На сегодняшний день знания в школе даются поверхностно: без разбора сложных и

скрытых взаимосвязей, без практических примеров. Более того, многие учителя ленятся и не используют даже то оборудование и образцы, которые предусмотрены программой.

Строгость-строгостью. Но одно из условий усвоения знаний: это понимание, зачем они нужны. Поэтому на уроках должно быть как можно больше задач из жизни. Например:

Биология. Изучение флоры и фауны данной местности с точки зрения выживания без благ цивилизации: что можно есть, чем можно лечиться, кого и как ловить, что делать при встрече с хищником и так далее.

География. Понятное дело: умение ориентироваться на местности. А по нынешним временам – и в городе.

Химия и физика, да и почти все остальные предметы: разбор манипуляций, чтобы не быть облапошенными продавцами.

Труды. Задача трудов должна быть: подготовить парней и девушек к самостоятельному решению бытовых вопросов в собственной семье. То есть нужно учить готовить, шить, сверлить, сколачивать, паять, клеить, красить, вязать, солить и так далее. Причём с углублением в материаловедение и походами в магазин, чтобы на месте учиться отличать плохие товары от хороших. В нормальных семьях этому конечно учат, но не всем детям везёт с родителями – и школа должна закрывать этот пробел.

Кроме того, нужно учитывать, что любое ремесло – даже простое забивание гвоздей – имеет множество тонкостей. Их знание многократно повышает производительность труда и качество. Родители могут не знать этих тонкостей, а преподаватели по труду им обучат.

Обучаться мальчики и девочки должны совместно, осваивая то мужские, то женские обязанности. Это необходимо для:

1. выработки уважения к труду супруга (что не так всё просто, как со стороны кажется);
2. предупреждения манипуляций «саботаж» в семье: если каждый знаком с данной работой, то уже не обманешь по поводу сложности или сроков её исполнения;
3. способности одному супругу вести хозяйство в случае отсутствия другого (болезнь, командировка, отдых, война).

Пение. Разучивание песен для работы, застольных песен. Хорошая песня раскрывает энергоканалы: энергичность работы повышается, усталость отступает.

Рисование и черчение. Выполнение эскизов и чертежей для трудов.

Компьютерные технологии. Необходимо сразу обучать 10-пальцевому набору. В наше компьютерное время это также необходимо, как и умение писать ручкой. В рамках всей экономики работники теряют огромное количество времени, тыкая двумя пальцами. Снижается производительность труда.

Логика. Необходимо снова ввести этот предмет. И тоже разбирать жизненные примеры, а не бездумно олимпийские кольца рисовать.

История и обществоведение. Для них полно практического материала в СМИ – сколько угодно можно продумывать взаимосвязи, выявлять манипуляции.

Сейчас многие добрым словом вспоминают советскую школу. Потому что она давала знания в системе и заставляла их запоминать. Да она была хороша. Однако представленные советы показывают, что можно и лучше.

Вред от завышения оценок

Оценки – серьёзное условие усвоения знаний.

Сложность, частенько встречающаяся в ходе проверок: завышение оценки. Это может происходить по следующим причинам:

- Для улучшения аттестата, что может пригодиться при поступлении в ВУЗ.
- Для повышения показателей школы.
- А на экзаменах, тестировании, контрольных срезах учителя вообще могут становиться на сторону учеников: закрывать глаза на списывание.

При этом учителя еще могут оперировать самооправданиями:

- «он всё равно в технический ВУЗ будет поступать – ему биология не нужна»;
- «а зачем девочкам физика?»;
- «ой, ну ему это не дано, только зря мучить человека»;
- «ай, сколько мне платят, чтобы быть строгим»;
- «ай, мне платят только за то, чтобы я в класс вошла»;
- «ой, ну уменьшу оценку – не поступит ученик – сломаю человеку жизнь».

К чему это приводит, выше было показано. Однако можно не рассматривать многолетний круг, а рассудить проще: меньше учитель требует с ученика → он хуже знает предмет → в будущем, из-за недостаточного кругозора, будет обманут продавцом.

Система оценок

Оценки должны быть. С 1 класса.

Интересна ещё дискуссия об оценочной шкале. Принципиально она приведена в таблице:

	Преимущества	Недостатки
5-балльная система	Создаёт условия для здорового максимализма (стремления к вершинам, по-русски)	Не позволяет разграничить степень выполнения задания различными учениками
10-, 12-, и более-балльная система	Лучше разграничивает степень выполнения задания различными учениками	Не создаёт условия для здорового стремления к вершинам

У меня здесь нет определенного мнения (странно, да?) Можно конечно прибегнуть к имеющемуся опыту: советская школа выпустила огромное число грамотных людей, и в ней была 5-балльная шкала. Но, пойдём по универсальному принципу: какая бы не была шкала, родители должны определить высшую оценку и заставлять своего ребёнка к ней стремиться.

Приходилось мне слышать от учителей о перегибах в интерпретации «многобалльных» систем: высшая оценка даётся только тем, кто энергично участвует в олимпиадах. Подождите. Предположим, на дом задали 6 задач. Маша их решила и получила 9, т.к. не олимпиадница. И Катя их решила, а получила 10, т.к. олимпиадница. Данная оценка оценивает степень выполнения домашнего задания. Причем тут олимпиада? Результаты олимпиады оценены своими баллами и отношения к уроку не имеют.

Развитие культуры

Затронем одну из частей этого направления: развитие привычки не мусорить. Для этого младшие классы нужно периодически отправлять на уборку мусора в окрестностях школы: на улицах, в зелёных зонах. Причём вплоть до окурков. За 4 года это им так осточертеет, что в жизни рука не поднимется мусор бросить на улице.

Психологическое и энергетическое воспитание

По большей части оно проводится автоматически и незаметно на всех предметах, во всей школьной жизни. Большую часть направляющих воздействий в отношении личностей и общностей должен оказывать классный руководитель: он видит своих детей гораздо больше, чем психолог или социолог. Последних лучше сократить – экономия денег. А если уж классный руководитель не может найти ответа на какой-то вопрос, то он обратиться к учителям по психологии и обществоведению.

Сознательно направлять развитие на этих уровнях нужно следующими мероприятиями.

Введение предмета «Психология»

Тоже необходимо его вернуть. И разбирать на нём ни чем «психос» отличается от

«логоса», а как подростка управлять собой, и в том числе энергетикой. Наигранный смех, глупые шутки, пустые разговоры, мат, пиво, курево – сколько угодно практических примеров для изучения на этом предмете. Не говоря уж о манипуляциях.

Учиться разбираться в людях

Это уже системная часть предмета «психология».

Интересен вопрос, стоит ли вводить раздельное обучение парней и девушек. Сторонники этой меры утверждают, что, обучаясь с девушками, парни с самого начала полового созревания попадают под их чары и потом всю жизнь поддаются их манипуляциям. Довольно «притянутое за уши» обоснование. Мальчикам и девочкам с самого детства нужно учиться вместе:

1. Если у 20-летнего, например, парня не было опыта общения с девушками, то он вообще не знаком с манипуляциями. И даже если он книжку прочитал, он не представляет, как манипуляции выглядят на практике – женщина им будет манипулировать как 5-летним.

2. До 18 лет нужно найти себе пару для создания семьи. При совместном обучении, элементарно больше возможностей для знакомств.

3. Находясь рядом, парни и девушки видят друг друга в деле: кто каких успехов добивается, как действует в сложных обстоятельствах – это позволяет влюбляться в более достойных.

Кроме того, чтобы разбираться в людях, школьник должен научиться разбираться в себе. В том числе, решить какую профессию он хочет осваивать после школы. Если в этом ему не помогли родители, то это должен сделать классный руководитель.

Развитие самостоятельности и ответственности

Школьникам необходимо давать как можно больше самостоятельных поручений. При этом, понятное дело, чётко их наставлять.

В рамках трудов производить ремонт школьного инвентаря: и практика, и меньше будет желания его портить.

Также, уж с 1 класса, необходимо проводить подготовку по гражданской обороне. Это нужно, в первую очередь, чтобы в случае бедствий или войны дети не теряли голову. Необходимость этого хорошо показана в фильме «Брестская крепость» (2010, реж. А.Котт).

Обучение выживанию

Казалось бы, это подготовка физическая и обучение навыкам выживания. Да, это нужно, но это поверхностная часть выживания. Основное условие выживания – психологическая готовность к борьбе за жизнь. И это не только оголтелое геройство, но и умение трезво оценить обстановку, рассчитать свои силы, наилучшим образом распределить ресурсы.

Если выживать приходится группой, то возникает ещё и ряд нравственных вопросов. Например, попали дети в концлагерь, или оказались в разбомбленном городе, как им решать следующие вопросы:

1. Что лучше: отбирать еду у слабых и выжить или отдавать слабым и героически умереть?

2. Что лучше: есть крыс или гордо умереть от голода?

3. Можно ли перегрызть в драке горло?

– и так далее.

По сути вопросы сводятся к следующему: насколько нужно отличаться от зверя в зависимости от обстоятельств. Для разбирательства эти вопросы неприятны. Но может ли сегодняшний ребёнок попасть в зону боевых действий, в концлагерь, другую звериную обстановку? Вполне. А значит детей нужно к этому готовить. Многие люди, попав в звериную обстановку, потому и превращаются в зверей, и остаются ими, что не были психологически готовы. А у подготовленного человека, как бы по-звериному ему не приходилось себя вести, всегда где-то в глубине сознания горит свет: «Я человек. При первой

же возможности я буду действовать человечнее».

Развитие чувства меры и равновесия, дисциплины

Энергии у молодёжи много, и нужно сразу учить, как ею грамотно управлять, куда направлять. Чтобы не нанести вреда ни себе, ни окружающим.

Манипуляторы говорят, что развитие дисциплины убивает творчество. Пустое заявление. Дисциплина творческим людям нужна в первую очередь: она заставляет творческую личность довести работу до конца.

Также дисциплина важна для усвоения знаний: когда в классе порядок и все одеты по-деловому, тогда ученики ни на что не отвлекаются.

В рамках этого направления также необходимо учить школьников управлять своим временем.

Разрешение учителям телесных наказаний учеников

Например, указкой: и серьёзных увечий не случится, и неприятно, и перед одноклассниками унизительно.

Физическое развитие

Должно быть направлено на то, зачем нужно физическое развитие: выживание в условиях отсутствия цивилизации и на войне. А значит, автоматически, и на: успех в делах и у противоположного пола. А не на сдачу нормативов ради галочек и футбол от нечего делать.

Уроки физкультуры

Дети должны осваивать направления (с примерами видов спорта):

- общая выносливость: бег, бег с нагрузкой;
- общая сила: упражнения на турниках;
- преодоление препятствий: прыжки, ползание;
- поражение добычи, врага: метание камня и копья, праща, стрельба из лука – причём все по мишеням, а не просто на расстояние;
- единоборства;
- бой с ножом, палкой;
- согласование действий (командные игры): «стенка на стенку».

Лихо? А что мы делаем, для того чтобы быть сильными, смелыми, умелыми? Фильмы про Робин Гуда и разведчиков смотрим?

Некоторые скажут, что это травматично. Если сравнить статистику бытовых травм и травм в спортивных секциях, где, казалось бы, только и думают как друг друга травмировать – то окажется, что в спортивных секциях прямо институт благородных девиц какой-то.

Кто-то может сказать, что столь серьёзная физическая подготовка облегчит создание противогосударственных молодёжных группировок как на Украине. Это поверхностное мнение.

1. Молодёжные фашистские группировки на Украине бесчинствуют в 2014 году потому, что нет им противовеса: так же хорошо подготовленных молодёжных группировок, которые выступали бы за сохранение законного порядка. Усиленная физическая подготовка всех 100% школьников создаёт такой противовес автоматически.

2. Рассмотрим обратный подход: не развивать усиленно школьников. Тогда те, кто захочет стать боевиком, найдут возможность развиваться вне школы. Подход «если мы слабые и никому не угрожаем, нас не тронут» не пройдёт.

3. Понятное дело, что при такой физической подготовке нужно и соответствующее духовное и патриотическое воспитание.

4. Преподавании боевых искусств в школе снимает вопрос «запретного плода». Те, кто на уроках насытился драками и понял, насколько это опасно, приключений на разные части тела уже искать не будут.

Девушки должны осваивать всё то же, что и парни – в целях освоения самозащиты, умения выживать и вести боевые действия при отсутствии мужчин. Но, понятное дело, с меньшими нормативами.

Физкультура должна проводиться на воздухе и только на воздухе в любую погоду. Так и закалка обеспечивается, и выносливость развивается – и, что немаловажно, психологическая выносливость.

Плавание

А что тогда делать со спортзалами? Снять крыши и превратить их в открытые бассейны. Все школьники должны уметь плавать. Плавание прекрасно развивает тело, делает его подтянутым, хорошо закаляет. Алгоритм обучения плаванию получается вполне органичным. Пришёл ученик 1 сентября в 1 класс, его сразу начинают учить плавать. Температура падает, но падает постепенно – и ученик привыкает ко всё более холодной воде. К тому же он плавает – греется. И так до весны. А в апреле, со сходом льда, уже и в реке купаться можно. На севере, понятное дело, крыши придётся оставить. А на юге – можно в море круглый год и купаться.

Кстати, и тактике плавания в разных водоёмах нужно учить: в спокойной воде, в реке, море, океане. Тогда будет меньше утонувших сдуру.

Походы

Польза от походов неисчислима:

- Дети вырываются на свежий воздух.
 - Дети вырываются на простор. А ведь чем дальше человек посмотрит, тем дальше он подумает.
 - Укрепляются физически: походы должны быть именно походами, а не сидением в лагере.
 - Укрепляются психологически.
 - Разгоняется энергетика.
 - Появляется привычка к тому, что вся жизнь – движение вперёд. Причём нелёгкое движение.
 - Просто расширяют кругозор.
 - Узнают, какая у нас большая Родина.
 - При нынешнем развитии планшетов – вполне возможно ещё и книги по вечерам читать.
 - Привыкают большую часть времени находиться на открытом воздухе. Это нормально и правильно для человека. А городские жители уже забыли, что это такое: у них нахождение на открытом воздухе – это перебежки между помещениями.
 - Учатся выживать в данном климатическом поясе без даров цивилизации.
 - Что в том числе приводит к развитию находчивости и сообразительности.
 - Крепнет дружба.
 - Развивается взаимная забота парней и девушек.
 - Друзья проверяются в деле.
 - Развиваются навыки управления.
 - Быстро появляется самостоятельность.
 - Дети быстро начинают различать качественные и некачественные вещи. Под нагрузкой каждая вещь себя проявляет.
 - Потаскав рюкзаки, начинают понимать и ненужность всяких привлекательных, но бесполезных вещей.
- Эти две привычки в будущем уменьшат потребление всякой ерунды → уменьшат её производство → сэкономят ресурсы государству и планете.
- Привыкают экономить воду и другие ресурсы. Это привычка останется на всю жизнь и

будет давать экономию в масштабах семьи, организации, страны. А пока человек не побывает в условиях вынужденной экономии -- призывай, не призывай, он экономить не научится. Просто внутренне не понимает, зачем это.

➤ Если родительская опека чрезмерная, у ребёнка появляется возможность вырваться из-под неё.

➤ Родители могут отдохнуть от забот.

➤ Временная разлука только увеличивает любовь родителей и детей.

Участвовать в них должны все учащиеся. Кто болеет или с родителями едет на курорт: отгулял – и догоняет свою группу. При нынешних средствах связи и транспорта это несложно.

Устройство походов получается следующее:

1 день – 1 неделя. Проезд к турбазе. Под турбазы есть смысл переделать все пионерлагеря.

1 неделя. Прохождения курса выживания в данной местности с наименее возможным использованием благ цивилизации. Приём снаряжения.

1,5 месяца. Поход. С остановками в выходные для решения бытовых вопросов. Никаких «мамок-нянек», поваров и прачек. Всё сами. В том числе возможны:

1 неделя. Остановка для помощи в сельском или лесном хозяйстве. И помощь, и городским – ознакомление с этими отраслями народного хозяйства.

1 неделя. Ознакомление со сложными видами спорта: горные лыжи, альпинизм, сплав по рекам и так далее.

Затем:

1 неделя. Ремонт и сдача снаряжения. Заминка.

1 день – 1 неделя. Возврат домой.

С 5 по 9 класс школьники успеют побывать в 10 походах. В 5 климатических зонах летом и зимой. Например, для средней полосы:

Средняя полоса.

Степь.

Пустыня.

Тайга.

Тундра.

Получается, что летние каникулы нужно укорачивать, зимние увеличивать. Возможно, придётся отказаться от осенних и весенних каникул. Но, если учёба будет интересной, она не будет в тягость.

Летний поход в степи можно устроить на велосипедах. Зимние, где есть снег, – на лыжах. С травматизмом та же история: его явно не будет больше, чем в обычной жизни. Кстати, насчёт травматизма: встретились с другой группой – обязательно устроили бой «стенка на стенку». Чтобы посмотреть, «чей кунг-фу лучше». Что при этом должны делать взрослые? Следить, чтобы не применялось оружие, и вытаскивать из свалки поверженных. Что должны делать девушки? Оказывать первую помощь.

3.3.3.4 Средне-специальное образование

9 классов – и всё. Общеобразовательная школа закончилась. 10 и 11 класс – это уже должно быть профтехобразование. Все граждане должны получать рабочую специальность. Именно рабочую: всякие секретари-помощники не в счёт. Не должно быть высшего образования без средне-специального. Какие из этого подхода вытекают положительные явления:

➤ Руководитель, который вышел из рабочих, хорошо представляет как они работают. Значит он отдаёт распоряжения, которые будут выполнимы и полезны.

➤ То же самое – интеллигент. Если он представляет, как его действия в конечном счёте отразятся на производстве, он постарается сделать их так, чтобы принести производству пользу. Ну или хотя бы не мешать работать.

➤ У всех граждан расширяется кругозор, понимание экономики. Больше появляется уважения к чужому труду.

➤ Творческие личности имеют «запасной выход». Не сложилось, не получил призвания – ну и ладно, пошёл на завод работать. А творчеством уже можно для души заниматься. С другой стороны тогда и неудавшиеся творческие личности не становятся марионетками в руках манипуляторов, не участвуют в разрушении государства.

➤ Снижается возможность расслоения общества на элиту, «клерков», «работяг».

➤ Исчезают трудности от неуважения в случаях, когда молодой инженерно-технический работник или руководитель разбирается в производственном или деловом процессе хуже рядовых работников.

➤ Переламывается тенденция: «политик становится отдельной профессией».

Отучились – и по распределению поехали на работу. Обязательно по распределению в другой населённый пункт. Тогда выполняются следующие задачи:

➤ Дети выводятся из-под опеки родителей и приобретают самостоятельность.

➤ Попав в другой город, где нет родительского холодильника, молодой специалист вынужден энергично работать – от этого польза и ему, и экономике.

➤ Решается и вопрос кадров для деревни.

Ранний выход на работу обеспечивает и направление энергии молодости в созидательное русло. Если парень в 18 лет уже работает, а то и семью имеет, то ему не до демонстраций и уличных боёв. Если девушка в 18 лет уже работает, а то и рожает, ей так и тем более не до глупостей.

Как часто бывает: пришёл молодой специалист и видит ряд недостатков, ряд возможностей для совершенствования. Но закостеневшие работники, руководители ленятся что-то менять и начинают осаживать его: «Да что ты понимаешь. Да забудь ты свою теорию. Здесь жизнь». Когда человек пришёл со свежим взглядом и хочет что-то совершенствовать – это очень хорошо для экономики. Поэтому при профессиональной подготовке учащихся нужно ещё и учить как «пробивать» свои идеи – по сути, добрым манипуляциям.

Все, как в Израиле, должны уметь защищать свою Родину. Поэтому за эти 2 года 100% учащихся должны пройти курс молодого бойца, принять присягу. Потом девушкам с 18 лет уже не до службы. А из парней часть не возьмут в армию по медицинской негодности.

Кто-то может сказать, что предложенные меры по военной подготовке школьников чрезмерны. Хочешь мира – готовься к войне. Если 12-летний мальчик способен воткнуть нож в бок завоевателю, а 7-летняя девочка подбросить гранату – с такой страной просто страшно воевать.

Кроме того польза от военной подготовки состоит ещё и в том, что она развивает стойкость. А это пригодится в любом деле: и военном, и в гражданском. Например, отношение к поставленной задаче:

«Ты выполняешь поставленную задачу.

Ты устал, но ты выполняешь поставленную задачу.

Пот заливают глаза, ноги дрожат. Но ты выполняешь поставленную задачу.

Ты не помнишь, когда ел и пил, желудок корчится в спазмах, язык распух от жажды. Но ты выполняешь поставленную задачу.

Блохи вычёсываются вместе с кожей, в ране ползают червяки. Но ты выполняешь поставленную задачу.

Перед глазами мельтешат разноцветные точки, сознание с трудом цепляется за

действительность. Но ты выполняешь поставленную задачу.

Задачу выполнена. Можно теперь спокойно умереть...

Куда?! Стоять! А кто тогда будет выполнять следующую задачу?

Отдохни, восстановись, насколько успеешь.

И будь готов выполнять поставленную задачу».

Ну и водительское удостоверение не мешало бы всем получить за время учёбы в ССУЗе. В наше время водить автомобиль также обычно, как уметь работать на ЭВМ.

Таким образом, к 18 годам гражданин готов к труду и обороне. А не дурачок со впалой грудью, тусклыми глазами и высоким самомнением.

3.3.3.5 Высшее образование

Ныне высшее образование потеряло свой престиж. Основная причина: высокая доступность. Его может получить, кто захочет. А с введением платного образования -- даже умственно неполноценный. Как говорится, «нынешние студенты знают так много умных слов, что тяжело вычислить среди них идиотов». Поэтому высшее образование студенты не ценят: люди не ценят то, что даётся легко. Не ценят и работодатели: сейчас расплодилось дипломированных специалистов, большая часть из которых 5 лет потратили впустую.

Поэтому высшее образование должно быть:

➤ Только после средне-специального. А ещё точнее: после отработки по распределению, и армии у мужчин.

➤ Заочным. По всем специальностям, где это возможно с точки зрения построения процесса обучения. Если человек 5-6 лет учился по вечерам, борясь со сном, он будет ценить это образование. И студенты-гуляки пропадают как общественное явление.

➤ Платным. Чтобы ценилось ещё больше. Откуда человек может взять деньги на высшее образование:

- Подписать соответствующий договор с работодателем.

- Самому накопить.

- Взять заём.

- Получить субсидию. Именно субсидию, а не стипендию: человек должен тратить свои деньги на образование, а не зарабатывать на нём.

Кто-то скажет: «Как строго – не будет счастливого студенчества. Не будет этого славного, головокружительного периода в жизни, когда свободы сколько хочешь, а ответственность ещё не давит. Не будет «залётных» приключений. Пропадут приколы и анекдоты про сдачу того, что даже не учил».

Да это весёлый период. Но он очень дорого обходится государству: мало того, что 5 лет приходится содержать десятки тысяч неработающих, так ещё и большая часть из них выходит не со знаниями, а с хитростью: как обманывать, как списывать, как обходить проверки, как давать взятки.

Можно было бы сделать такой подарок молодёжи, если бы внешние враги не давили. А при нынешнем давлении, любое расслабление сегодня – это не появившаяся сила завтра.

Учебный процесс

Малополезно нынешнее построение учебного процесса:

➤ Преподаватель надиктовывает на лекциях то, что можно было бы прочесть и в книгах.

А некоторые, действительно, книги и передиктовывают.

➤ На семинарах ведётся простой опрос, как в школе.

Какой смысл в такой учёбе? И по этой причине, в том числе, студенты не ценят учёбу, не уважают преподавателей.

Семинар должен быть частью рабочего дня по будущей специальности: то есть на нём

должны прорабатываться настоящие жизненные задачи. А теорию можно и дома почитать.

Если говорить о заочниках, к чему им «начитка лекций»? Им тем более нужна практика – вместо лекций семинары нужно проводить. Более того, заочники имеют практические вопросы: и на семинарах можно их прорабатывать. Если человек приехал с учёбы с решением своего определённого рабочего вопроса, он будет восхвалять этот ВУЗ и этих преподавателей.

Преподавательский состав

Неправильно, когда в преподаватели идут вчерашние студенты. Отучился, выпустился, поступил в аспирантуру, зачислен ассистентом на кафедру – чему может научить такой преподаватель? Что он может сделать, кроме как перечитывать книжки студентам? Немногим больше дают пользы кандидаты и доктора, которые всю жизнь проработали преподавателями, а настоящую жизнь видели только когда писали свои «труды».

В преподаватели должны идти только люди с практическим опытом. Кто-то параллелит свою работу с преподаванием: учёные, внештатные преподаватели. Кто-то может приходить с других работ, почувствовав призвание.

Немаловажно, чтобы в преподавание приходили специалисты с новыми современными замыслами – чтобы они потом с выпускниками доходили до каждого уголка общества.

«Где ж таких взять? – скажете вы – Да ещё и при нынешних зарплатах преподавателей».

Путей два:

1. За счёт вышеприведённых мер сократится потребность в преподавателях. И тот же фонд оплаты труда можно будет поделить между оставшимися лучшими.

2. Моду необходимо вводить на преподавание среди успешных работников. Но, понятное дело, это нужно делать грамотно, с хитринкой. Не дубовыми лозунгами: «Все – в преподаватели!». А играть на потребностях: кому-то захочется потешить самолюбие, кому-то подыскать себе талантливых сотрудников, кто-то будет готов это делать из патриотических побуждений, и тому подобное.

Важна требовательность. Экзамен должен быть как бой: преподаватель стремится завалить, студент – доказать свои знания. Это, опять же, будет повышать уважение и к преподавателю, и к данному учебному заведению. Бестолковых студентов необходимо отчислять нещадно: они – будущие тормоза и разрушители общества.

3.3.4 Наука

Логика та же. Если вчерашний студент, отличник, поступил в аспирантуру и думает: «Какую бы тему мне взять для диссертации? – зачем такой учёный стране? Он диссертацию напишет ради карьеры, а не ради развития общества. А по уму как должно быть: учёный ведёт свою работу ради пользы государству; год за годом получает какие-то результаты; и когда результатов накопилось на диссертацию, пишет её и защищает. И получает заслуженную учёную степень, а не «притянутую за уши».

В науку должны приходить те, у кого появились мысли создавать что-то новое или жгучий интерес к исследованиям. Теоретически это возможно в любом возрасте. Но, каким бы гением человек не оказался, он должен пройти общепринятый путь развития: школа, ССУЗ, работа на рабочей специальности, армия, ВУЗ. Да, в НИИ он попадёт не сразу. Но учёный работает ради общества – он должен понимать, как оно устроено. Кроме того, вырабатывается его стойкость к жизненным ударам. Ведь настоящий исследователь – всегда немного авантюрист. И, в первую очередь, по отношению к возможному наказанию, неудаче.

3.3.5 Экономика

Как известно, «любовь приходит и уходит, а кушать хочется всегда». Здоровая экономика – это основа для развития других отраслей жизнедеятельности общества и главное условие устойчивости общества, а значит и государства.

Концептуальный уровень

Для выработки концепции развития экономики вреден догматизм. (Впрочем, догматизм вреден везде). Практика, хорошо работающая в одном государстве, может не работать в другом. Не говоря уж о теории.

Например.

Капитализм показал себя более устойчивым. Почему? Потому что его механизмы опираются на инстинкты людей. А против инстинктов не попрёшь. Однако когда в экономике начинают преобладать животные инстинкты, капиталистическая экономика сама себя уничтожает.

Коммунизм позволяет делать огромные прорывы в развитии: техническом, общественном. Потому что он основан на духе людей: позволяют высвободить и воплотить дух, мечты, замыслы. Однако для коммунизма нужны 100% честные и добросовестные люди.

Поэтому, если людям, которые сегодня живут при капитализме, завтра ввести коммунизм, то плохие граждане просто всё разворуют. Значит нужно вводить какой-то такой строй, чтобы и материальная ответственность была, и энергетика высвобождалась. Например: социализм.

Рассмотрим пример более простой и приземлённый. В южных странах легче давать займы на жильё по следующим причинам:

1. там теплее → здания проще → стоят дешевле → сумма займа меньше;
2. многие южные страны имеют невысокий уровень развития → строительные стандарты менее требовательны → здания проще → стоят дешевле → сумма займа меньше.

Установки, приносящие пользу сейчас, могут работать во вред уже в следующем году.

Поэтому любые учения, теории, концепции знания для экономистов всех уровней – это не более чем предположения и советы. А решение необходимо принимать исходя из нынешнего положения дел. То есть проявлять здравомыслие.

Хорошим тому примером является деятельность президента Беларуси А.Г. Лукашенко. Он в своё время сказал: «Мы строим экономику без «-измов». Его противники потешались над этим: «Выискался гений экономической теории. Ведущие учёные (Западные конечно) уже давно все экономические модели описали и весь прогрессивный мир выбирает ту, что ему ближе и успешно развивается». Не слушая всяких балбесов, благодаря здравому смыслу Лукашенко «сколотил» вполне действенную экономику. Которая и обеспечивает жизненные нужды белорусов, и позволяет постоянно повышать общественные стандарты. Да ещё и позволяет преодолевать знаковые этапы развития: то спутник запустим, то АЭС начнём строить.

Воля и разум.

Экономический патриотизм.

Чего пока не хватает Беларуси и России, так это умения направить деньги своих деловых кругов и граждан на благо своей страны. Миллиарды долларов вывозятся из страны физическими и юридическими лицами по следующим причинам:

1. там можно купить товары, которых нет в своей стране;
2. там можно купить товары, более качественные по той же цене или того же качества дешевле;
3. там можно вложить деньги в более выгодные денежные инструменты, чем у себя на Родине;

4. кто-то больше доверяет в вопросе сбережений иностранным банкам, чем отечественным.

Трудность эту разрешать непросто. И силовые способы малодейственны: если уж у человека хватило ума заработать денег, у него хватит ума и найти лазейку, чтобы вывезти их. Людей нужно заинтересовывать оставляя деньги у себя в стране. Одним махом это не получится. Нужно действовать по восходящей спирали:

- Министерство экономики или другой госорган просматривает таможенную статистику и выявляет, на какие товары услуги вывозятся деньги. →
- По данному импортному товару (услуге) собирает список отечественных производителей таких же товаров или близких. →
- Рассылает им предложение заняться производством данного товара, упоминая как экономический патриотизм, так и их выгоду. →
- Чем больше налаживается производство внутри страны →
- Тем больше доверие граждан к собственной экономике →
- Тем больше они тратят денег внутри страны →
- Тем больше налаживается производство внутри страны.

Звучит просто, а на деле для этого нужна огромная работа. И чтобы она шла быстрее необходимо:

- Пропагандировать экономический патриотизм среди покупателей и деловых людей. Объяснять, чем вредно его отсутствие экономике.
- Увлекать руководителей и хозяев предприятий амбициозными начинаниями. Этим людям деньги нужны в меньшей степени. Деньги у них уже есть. А вот построить новый завод, захватить новый рынок – вот это интересно.
- Повышать уровень руководителей и маркетологов: они сейчас здорово уступают Западным → соответственно, уступают Западные товары, услуги и сервис. Да и хозяева тоже: многие «дальше своего трёхметрового забора не видят». Если нужно, приглашать для этого западных специалистов. Хотя, нужно заметить, что уже сейчас в России и Беларуси достаточно своих толковых консультантов с практическими успехами за спиной.
- Борьба с «вещевым фетишизмом»:
 - Публиковать доходчивые расчёты, которые показывают сколько можно заработать, если не покупать всякую ерунду.
 - Для уменьшения ввоза всяких салфеток-подсвечников-подставок и прочих вещей для создания уюта -- перенять западную моду на «hand-made» («сделано своими руками»). Вернее говоря, воскресить её, так как она была очень распространена в советские времена. Такие вещи вполне могут делать и дети в рамках трудового обучения, и старики. Последним это -- и забота о близких, и времяпровождение, и повод для общения.
 - Борьба с «понтами». То есть изживать привычку выделяться дорогими вещами. Лучше всего высмеиванием: запустить соответствующую рекламную компанию с тв-роликами и бигбордами. В том числе объяснить, что «тюнинг» – это средство подстройки данной вещи под себя, а не самоцель для «понтов».

В целом, важен сам дух: «Сделать всё возможное, чтобы моя Родина процветала».

Родина. А давно ли вы вспоминали это слово? Давно ли вы вспоминали свою малую Родину?

Улучшение действенности работы государственных служащих

1) Необходимо создать ротацию работников между народным хозяйством и государственной службой. Если человек попадает в госслужащие сразу после университетской скамьи, то он очень слабо представляет, как работает экономика и всё общество. Такой человек вреда может принести больше, чем пользы. Кроме того, ему тяжело убеждать специалистов на местах: над ним будут смеяться как над теоретиком.

2) Соответственно, необходимо поднять зарплаты госслужащим. От этого будет только выгода: чем грамотнее специалист → тем более действенные решения он принимает → тем лучше работает подчинённая ему отрасль → тем больше доходов у отрасли и лучшее использование государственных вложений → тем больше денег в казне.

Тогда и работу чиновников будут воспринимать как полезную, министерства будут уважать. А не воспринимать как сейчас, зачастую: «платим налоги, чтобы нам сверху мешали работать».

3) Обучить госслужащих умению убеждать. Ведь одного призыва мало: чем лучше людей убедите, тем они добросовестнее будут исполнять очередное постановление, внедрять план развития отрасли и тому подобное. Более того, зачастую приходится убеждать богатых людей, которые сами кого хошь убедят. Для этого мало выгодного предложения – нужно ещё и мастерски его подать.

Социальная ответственность

В настоящее время её многие отождествляют с благотворительностью. Что неверно. Социальная ответственность бизнеса – это участие бизнеса в делах общества помимо выплаты налогов. Это также жизненно необходимо для государства, как и участие граждан в общественных делах. Всё, что было сказано в главе «Всеобщие подходы к противодействию общественным манипуляциям», относится и к деловым людям, предприятиям.

Для примера, одно из направлений, где необходимо такое участие: это развитие молодёжи. В том числе, защита её от общественных манипуляций. Ведь сегодняшняя молодёжь – это завтрашние работники. Какие работники, таков и ваш успех.

Другое направление: распространение порядочности. Деловые люди – главные распространители непорядочности. И вы же от этого больше всего страдаете: от вороватых подчинённых, мошенников-партнёров, вышестоящих свиней.

Сфера обслуживания

– должна стать уделом пенсионеров и немощных. Все работники, способные полнокровно трудиться, должны созидать, строить.

Звучит просто. Однако для прихода к этому состоянию опять же нужно менять культуру. На сегодняшний день, согласится ли владелец ресторана заменить симпатичных молодых официанток на бабусек? Нет. А в каком случае согласится? Если будет уверен, что для его посетителей возраст и внешний вид официанток имеют мизерное значение. А для этого нужно менять набор требований людей к ресторанам = перестраивать данную часть культуры.

Разрешение столкновений (конфликтов) интересов

Пример. Сидят в бухгалтерии три счетовода и работают на ЭВМ в старых программах. На места первичного учёта ставят ЭВМ для ввода данных, а счетоводам ставят новые программы, которые первичные данные автоматически запрашивают и систематизируют. Теперь для получения того же объёма информации, выходящей из бухгалтерии, достаточно одного счетовода. Но никто работу терять не хочет. Поэтому они находят себе дополнительную работу: пересчитывают отчёт и ведомости на калькуляторе – «а вдруг компьютер ошибётся». Получается, что предприятие:

- вложило деньги в улучшение учёта;
- не получило экономии за счёт сокращения рабочих мест →

себестоимость продукции выросла → конкурентоспособность упала.

При большом количестве таких «червей» предприятие может потерять рынки сбыта и закрыться. И все дружно останутся без денег.

Данный пример показывает непростое явление, существующее во всех областях жизни: необходимо жертвовать выгодой нижестоящей подсистемы ради вышестоящей, иначе вышестоящая система становится слабее других систем → проигрывает им соперничество → разрушается → разрушаются и подсистемы. Примеры из жизни:

Если вы не загружены работой и получаете свою зарплату зря – нужно уволняться.

Если началась война, нужно быть готовым погибнуть за свою Родину.

Если войны нет, нужно быть готовым погибнуть в борьбе с агентами влияния, просто эгоистами.

Если ваше предприятие выпускает вредную для здоровья продукцию, его нужно закрыть.

Если ваше предприятие выпускает товары, без которых люди вполне могут жить, нужно его закрыть.

Если вы бесталанны в данном деле, нужно уйти с занимаемой должности и заняться другим делом.

Если внедрение полезного нововведения заставляет вас напрячься, чтобы изменить систему работы, нужно напрячься и изменить её.

И тому подобное.

Однако все эти общие случаи упираются в принятие личного решения определённым человеком пожертвовать своими выгодами (и своей семьёй). Это непросто. И нет никакого желания этого делать. Чтобы заставить людей жертвовать собой, существует нравственность, которая воспитывает в людях это чувство: «Да, нужно жертвовать собой». У славян это чувство развито лучше, на Западе хуже. У японцев во время Второй мировой – проявлялось с перегибом.

Однако душевные позывы слабее телесных. Поэтому граждане, руководители в большинстве случаев преследуют свой интерес в ущерб интересу предприятия, государства. И работают как черви: механизмы и вред были описаны выше в статье «Черви в теле государства». А понимание необходимости самопожертвования приходит обычно во время войны. А вот если бы оно возникало раньше, то страна до состояния войны и не дошла бы: на сильное государство никто нападать не будет.

Обидно также, когда вы собою жертвуете, а ваши сотрудники, окружающие -- нет. Ещё и посмеются: «О, какой дурачок. Все «гребут» под себя, а он – от себя».

Как с этим бороться.

На личном уровне

В современных гнилых, развращённых системах нужно действовать хитро. Самопожертвование направлять не на обделение себя, а на совершенствование работы сотрудников, с которыми взаимосвязан. Это тоже самопожертвование:

- Любые предложения будут встречены серьёзным сопротивлением, потому что никто не любит, когда его поучают, да и менять устройство работы никто не хочет;
- За излишнее рвение можно получить и увольнение: начальнику преждевременный кандидат на его пост не нужен.

Поэтому действовать нужно хитро: по подходу «+1». Планово совершенствовать окружающие системы. Иногда хитро, иногда лихо, иногда с запалом, иногда «на броневике» – стратегии и тактике изменения окружающего мира хорошо можно поучиться у Ленина. Более подробно подходы к этому делу уже были расписаны выше.

На государственном уровне

Государственным органам, системе образования необходимо разъяснять гражданам,

руководителям, деловым людям вред от их эгоизма. И делать это понятно и доступно: на внятных схемах и жизненных примерах. Ряд подобных примеров приводился выше. Стержень у эти объяснений достаточно простой: «Лучше сейчас пожертвовать малым, чем довести государство до такого состояния, что на него нападут – и тогда уже придётся жертвовать и малым, и большим, и своей жизнью».

Родина.

Некоторые вопросы управления

Взрачивание подчинённых

В этом деле, как и во всей современной жизни, всё меньше человечности: всё меньше наставничества. А это плохо. Из-за такого отношения подчинённые медленнее развиваются → медленнее развивается отдел → медленнее развивается предприятие, организация → медленнее развивается государство.

Подчинённых нужно взращивать как детей. На что многие руководители говорят: «Обучишь его, а он уйдёт. Только зря время потратил. А то ещё и соперника вырастишь». Да это возможно. Но это доброе дело. И оно, как любое доброе дело возвращается. Причём добросовестное обучение сотрудников возвращается неоднократно через несколько временных отрезков:

1. Вы потренировались – сами что-то освоили. Как говорится, «лучший способ что-то понять – это кому-то объяснить».
2. Вы получили хорошего друга. А мир тесен.
3. Ваше государство получило подготовленного работника → если где-то кто-то хорошо работает, то и вам работается легче.

Это хорошо показано, например, в фильмах «Океан» (1973, реж. Ю.Вышинский), «Дьявол носит Прада» (США, 2006, реж. Д.Фрэнкел).

«Советская закалка»

Суть «советской закалки» -- сделать качественно:

- вопреки всему;
- в том числе вопреки сопротивлению;
- с полной самоотдачей;
- не жалея себя;
- даже если тебя предадут.

Это искоренялось через высмеивание: «Зачем так убиваться? Кто тебе за это «спасибо» скажет?» Но это привычка. И она исчезнет только вместе с пенсионерами. И чтобы она не ушла, её нужно снова вводить в культуру труда. А зачем так трудиться?

Во-первых, ради укрепления государства, о чём уже много говорилось выше.

Во-вторых, есть и скороспелая награда: оборот всей вашей энергии.

Неправда. Родина ждёт.

Родина ждёт твоих трудовых успехов.

Расторопность в обучении, освоении новинок

«Ах как классно работают немецкие инженеры!» А кто тебе не даёт? Кто вам не даёт работать хорошо? Кто мешает перенять их подход к работе? Система? А вы хотя бы попробовали, прежде чем искать виноватого?

В нынешнее стремительное время специалистам и руководителям нужно быть настроенными на постоянное освоение новинок. Не нужно это путать с формальными

обучениями с получением красивого сертификата «Проспал с открытыми глазами 72 академических часа». Обучение может состоять и в прочтении заметки в Интернете, и в общении со знающим человеком. Главное: желание получать новую информацию, навыки; и понимание, что полезно из предлагаемых новинок, а что нет.

Опять же соцсети, деловые, могут быть в этом хорошим подспорьем. Теоретически должны помогать профессиональные издания. Но, если говорить о Беларуси, большинство, благодаря ведомственной подчинённости, застряли в 80-х. Пользы от них: узнать об изменении в отраслевом законодательстве и сдать в макулатуру, чтобы уменьшить убытки от подписки. Утеряна суть профизданий: советчик, узел обмена опытом.

Если рядовые работники ещё могут себе позволить равнодушно относиться к саморазвитию, то для руководителей это смерти подобно. И тут основным препятствием является отсутствие времени. А причины отсутствия времени бывают разные: недостаточное делегирование, устаревшие способы руководства, устаревшая информационная подсистема, слабое владение оргтехникой и так далее. Круг замыкается. Кто его разрывает, тот в соперничестве за лучшее место под солнцем и выигрывает.

Много сложностей всегда вызывает делегирование. Основная, но реже всего озвучиваемая причина: боязнь создать себе соперника среди подчинённых. Это выгодно в краткосрочном отрезке времени, но загон себя в омут – в долгосрочном. Пока один руководитель копается во всякой мелочёвке вместо своих подчинённых, другой осваивает новые способы работы и уходит на повышение. К тому же не стоит забывать о пользе развития подчинённых, озвученной выше в подпункте «Работа с подчинёнными».

Гибкость в применении управленческого инструментария

Этого тоже не хватает нашим руководителям: станут в «одну колею» и идут по ней всю жизнь. А обстоятельства то меняются. Рассмотрим пару примеров.

Пример 1. Степень информированности работников о делах предприятия.

Исходя из соображений коммерческой тайны работников мало информируют об экономических показателях работы предприятия, о работе других отделов. Пока предприятие успешно и зарплаты выплачиваются, это никого и не волнует.

Однако в трудные времена у работников появляется мысль «кто виноват». И начинается брожение домыслов: «Руководители – дубы. Начальники воруют. В соседнем отделе полный маразм» -- и так далее. Кроме того у людей опускаются руки. Ну, раз обстановка поменялась, значит нужно менять и подходы к руководству:

С одной стороны: повысить степень информированности, в том числе признать сложности.

С другой: проявить лидерский запал и призвать людей работать энергичнее.

Пример 2. Противозатратный механизм.

Когда предприниматель только основал своё маленькое предприятие, противозатратный механизм осуществляется через целеустремлённую работу коллектива, самоотдачу. Когда людей стало побольше, уже необходимо вводить нормирование. Ещё больше – выстраивать здоровое соперничество и завязывать личный доход на прибыль. Прошло какое-то время: нужно искать новые подходы для осовременивания противозатратного механизма – для этого создавать временную рабочую группу.

Женщины-руководители

Есть среди женщин вполне талантливые руководители, а значит вполне целесообразно их на руководящие посты назначать. Однако нужно заметить, что даже женщине-талантливому руководителю в образе руководства, в первую очередь, стоит придерживаться женской стратегии – стратегии матери:

➤ Выявлять и всемерно возвращать талантливых сотрудников. Те будут ей благодарны, и

мало кто захочет пойти против своей благодетельницы. Это хорошо показано в фильме «Дьявол носит Прада» (США, 2006, реж. Д.Фрэнкел).

➤ Поручать им развивать, подчинённую ей область работы. Как это делала Екатерина II. Со своей стороны только следить, чтобы подчинённые своей энергией и амбициями не вредили друг другу.

Тут не обходится без женских манипуляций в благих целях. И лучшие женщины-руководители – те, у которых есть дети.

А как должен работать с подчинёнными руководитель-мужчина? Очевидно: как отец.

Возбуждение энергии, стремлений

Отдельно рассмотрим это направление работы с обществом в экономике.

Руководителям всех уровней необходимо постоянно придумывать интересные, амбициозные начинания для своих подчинённых. В том числе:

Руководителям предприятий – для своих работников.

Чиновникам – для граждан, предприятий, деловых людей.

Эта всегда должны быть сверхцели. Но осуществимые – не «прожекты». Польза от этих начинаний следующая:

1. Энергичные люди находят себе применение на благо своего предприятия, своей Родины.

2. Неэнергичные люди вынуждены постоянно заставлять себя «расти над собой», чтобы угнаться за развитием окружающего мира.

3. Хозяйственные механизмы «натягиваются как струна»:

➤ Для достижения сверхцелей необходимо сосредоточение ресурсов на практически полезных направлениях. Этому, кстати, всячески препятствуют мировые банкиры. В том числе критикой «государств-корпораций».

➤ С другой стороны приходится экономить на малополезных направлениях – выигрывает и экономика, и природа.

И не только самим руководителям придумывать, но и требовать, чтобы подчинённые придумывали, что они могут улучшить, как могут развить своё направление. Или в виде набора предложений, или в виде небольшого бизнес-плана. У этой медали есть и обратная сторона: придумал – защити своё начинание. Иначе денег на него не видать. И так, например, каждый год. Тогда все работники, в том числе руководители привыкают жить в режиме постоянного движения вперёд, причём с пробиванием преград, причём с обоснованием и выбором наилучших путей движения.

Ничего работник не может придумать? Не соответствует своей должности. Нужно отправлять на нижестоящую – пусть пока там потренируется.

Вышесказанное касается и предприятий, и целых отраслей, и всей экономики. В Беларуси, например, казалось бы небольшая экономика, но за счёт такого подхода осуществляются крупные знаковые начинания: огромная библиотека, собственный спутник, чемпионат мира по хоккею, своя арктическая станция и так далее. И каждое такое начинание заставляет выйти на новый уровень развития задействованные в них предприятия.

Широки и необъятны просторы Родины.

Сколько на них можно всего осуществить!

В таком духе можно внести плодотворное предложение и для всей Земной экономики: все в Космос.

3.3.6 Укрепление сил и здоровья

Человеку свойственно идти по лёгкому пути, поэтому развитие медицины внесло свой вклад в ослабление тела человека. Зачем закаляться и разогреваться физическими движениями, если можно бороться с болезнью гораздо проще: выпить таблетку. Кроме физического урона есть ещё и психологический: современный человек перед трудностями не ожесточается, а размякает. Потому что тело слабое: подсознательно страшно бросить его в бой. Пускай даже это бой психологический.

Привычку поддерживать здоровье внешними воздействиями, а не внутренним развитием, необходимо искоренять. В Беларуси в 2008 году была объявлена «Мода на здоровый образ жизни». Кроме самого заявления она была поддержана многочисленным строительством спортобъектов как для профессионального спорта, так и для простых людей. Это принесло заметные плоды. Однако из-за прямолинейности, бесхитростности этой государственной политики до сих пор не изменено сознание людей, не доведены простые мысли:

- болезнь легче предупредить, чем лечить;
- лечение так дорого, что лучше эти деньги потратить на спортивный инвентарь;
- при маленьких недомоганиях таблетки – не выход, так как они «одно лечат, другое калечат»;
- у человека есть внутри своего тела всё необходимое для здоровья, поэтому нужно делать соответствующие упражнения, а не принимать «что-нибудь для расширения сосудов». – то есть необходимо менять вредные стереотипы. А для этого необходима продуманная маркетинговая государственная программа убеждения.

Но это полдела. Спорт высоких достижений показывает, что предел человеческим возможностям пока не достигнут. Значит нужно развивать человека. И не только спортсменов и спецназовцев. А всех людей. Как – было предложено в главе про школу. Но это школьники. А взрослым людям свойственно расслабляться: потому что опасностей мало. Здесь уже важна роль вредителей, о которых говорилось в главе «политика». Им необходимо постоянно придумывать какие-нибудь неприятности, которые заставляли бы взрослых людей чувствовать опасность. А где чувство опасности, там и постоянные тренировки.

3.3.6.1 Спорт высоких достижений

Сегодня он нужен:

- в первую очередь, для престижа государства на международной арене;
 - во вторую – для привлечения молодёжи, что и физический уровень её поднимает, и от вредных привычек отвлекает;
 - в третьих – для пропаганды спорта среди народа.
- Это хорошо. Но можно лучше.

В чём вообще суть спорта высоких достижений. Наивысшие мастера в данном спорте постоянно совершенствуют технику. И свои достижения доводят уже до широких слоёв народа. А народ за это их содержит через налоги. Тот же выигрыш от специализации. Однако чтобы эта суть чётко работала и не рассеивалась на второстепенные направления, необходимо изменить ориентацию спорта высоких достижений:

1. Развивать нужно только те виды спорта, которые нужны для отстаивания своих интересов, охоты, войны.
2. Соответственно, снаряжение должно быть простым, жизненным. Не должно быть обтекаемых копий, хай-тек-луков, плавательных костюмов (кроме аквалангистов), спортивных велосипедов и тому подобного. Что, кстати, ещё и огромные деньги государству экономит.
3. Новые, усовершенствованные техники должны как можно быстрее доводиться до простых людей. Например: через физкультуру в школе, через видеоуроки в интернете.
4. Соревнования – это не шоу для денег и телевизора. Это сбор мастеров, чтобы на

практике выявить, чья техника, подход, новый замысел лучше. Не должно быть денежного интереса: он подавляет открытый и честный обмен мнениями, передачу опыта. За призовые места не должно быть премий. А медали и грамоты пусть будут: чтобы детям и внукам показывать.

3.3.7 Верования

Теологию необходимо преподавать ещё со школы. Нет, не для того чтобы люди уже с детства начинали верить в бога. А чтобы они прочли библию, другую священную книгу, и поняли, что нынешние верования – это напор манипуляций. Причём обязательно прочли целиком. Тогда к любым верованиям, сектам еще со школы будет критичное здравомыслящее отношение.

Верования на сегодняшний день «имеют высокий спрос, но рынок сокращается». Потому что всё больше становится здравомыслящих людей. Что же делать церковным организациям, чтобы выжить? А нужно сдвигаться к сути верований: к добру, справедливости, любви, заботе. Отбросив всякую шелуху вроде запутанных священных книг, театральных обрядов, человекоподобных образов.

В священники должны приходить не мальчишки, а люди с жизненным опытом. Те, кто почувствовал, что хочет нести добро людям, отговаривать от злых помыслов и поддерживать в трудный час. Почувствовал это человек, подучился в семинарии – и поехал в приход. И там стал местным психологом, душевным наставником, философом, мировым судьёй – душой общества. Тогда не нужно будет даже менять нынешние структуры церквей.

Что касается нынешних церквей, то на их деятельность тоже вполне можно влиять, если видите, что отошли они от пути духовного: в наглую требуют деньги, нарушают правила нравственности. Просто выскажите священнику своё недовольство. Например: «Почему вы деньги требуете за крещение? Ведь оно должно проводиться бесплатно. А пожертвования – это уже на наше усмотрение». И не бойтесь быть проклятыми. Проклятие – тоже грех, недостойный верующего человека, а тем более священника. И противоречащий заветам библии. Если священник вас проклянёт, то божья немилость скорее на него упадёт, чем на вас.

Разговор со священником на него не подействовал? Обращайтесь к его руководству. Церковь – это система, где работа основана на таких трудновозводимых опорах как вера и доверие. А ломать – не строить. Поэтому священников, разрушающих веру, снимают с постов очень быстро.

3.3.8 Национальный вопрос

Земля – планета большая. Поэтому всегда на ней будут местности с разными природными условиями. А значит, сколько бы единой не была планетарная культура, будут люди с особенностями поведения, выработанными природным окружением. И уже по этой причине всегда будут национальности.

По мере развития средств связи, «сближения» разных концов света, различные нации всё более становятся схожими культурно. Причём эталоном выступает Западная культура. Это плохо. Это ведёт к потере своего особенного мышления. Поэтому национальную культуру всемерно нужно сохранять, а не поддаваться моде и переходить на западную. Это касается всего: обычаев, игр, ритуалов, костюмов, обстановки жилища и так далее.

Взять те же костюмы. Западный деловой костюм, несомненно удобен для специальностей, связанных с обработкой информации. Он сдержанный – не отвлекает. Также подтягивает и не мешает стремительным движениям – это помогает успеху. Однако на приёмы, праздники, свадьбы, дни рождения вполне можно приходить в национальных костюмах. В какой-то мере их придётся переработать под современные требования удобства – но всё таки это будут свои, родные костюмы.

Столкновения на национальной почве

В поведении человека другой национальности всегда есть то, что не нравится. Ну так выскажи ему это. А не ходи со всякими злыми мыслями. Скорее всего, он ведёт себя неприемлемо не по злему умыслу, а по незнанию местных обычаев или от недостатка культуры. Объяснишь – он тебе ещё и благодарен будет.

А сейчас наоборот: всем не нравятся «грязные небритые «джамшуты», но никто палец о палец не ударит, чтобы это изменить, ассимилировать их в местную культуру. И, конечно же, все находят множество самооправданий своему поведению.

Если речь идёт об иммигрантах, то им говорить, как себя вести на вашей Родине должны и вы, простые граждане, и миграционные службы, и обучающие центры.

Если же приезжие наглеют, их нужно осаживать силой.

Национальный замысел (идея)

Так как управлять этим явлением на благо людям? Для начала, как и в любом явлении, дать чёткие определения.

А ведь в самом понятии уже заложен ответ: замысел. То, к чему стоит стремиться. К чему может стремиться нация? К следующим целям:

1. Самое простое: собственно, сохраниться как нация. Для этого необходимо сохранять свой язык и другие составляющие культуры. Как было показано выше, это важно и для данной нации, и для всего человечества. Это взгляд в прошлое.

2. Выстраивать взаимовыгодные отношения с другими нациями, чтобы обеспечить себе мирное и обеспеченное существование – то есть основу для сохранения генофонда нации и собственной земли, если есть таковая. Это дело настоящего.

3. Стремиться прославить свою нацию великими достижениями. Такое стремление автоматически толкает вперёд развитие и государства, гражданином которого является данный герой, и всё человечество. Это устремление в будущее.

Государственный замысел (идея)

А как бороться с разрушительными национальными замыслами? Так как представитель любой национальности является одновременно гражданином какой-либо страны, то до каждого гражданина должна доводиться ещё с детского сада простая мысль:

«Мы граждане этого государства. Государство – это система взаимосвязей, которая нас объединяет. Независимо от национальностей. Единство позволяет нам, всему народу, успешнее достигать благосостояния и сопротивляться внешним врагам. Если мы будем разрушать государство, и оно рухнет, то нас просто поодиночке ограбят. Уж если судьба так

распорядилась, что ты гражданин данного государства, так развивай его, укрепляй, и будь готов защитить».

3.3.9 Поддержание правопорядка и самооборона

Чем вредно отсутствие правопорядка в стране = многочисленное нарушение законов = распространённость хулиганства, грабежей, взяточничества, воровства, убийц? Следующим:

1. Личные затраты времени и денег на оборону себя, свой семьи, своего дела.
2. Такие же затраты на уровне государства – по сути опять же затраты граждан, которые идут через налоги.
3. Чем больше расходует денег государство на охрану правопорядка, тем меньше остаётся на другие направления.
4. Боязнь выходить на улицу, куда-то ездить, что-то предпринимать ограничивает личное развитие → развитие дела → развитие государства.
То есть беспорядок в стране невыгоден не только для здоровья, но и экономически.

Что мы имеем на сегодняшний день? Хорошие люди боятся преступников. Нарушителей, хулиганов, взяточников. Нонсенс. Почему это происходит, хотя правоохранительные ведомства в Беларуси работают хорошо и заслуживают уважения? Рассмотрим следующие примеры:

1. Продавщицу оскорбил какой-то парень. Может она его стукнуть в ответ? Нет. Заступится за неё кто-нибудь? Нет.
2. Женщина возвращалась домой поздно вечером, и грабитель отобрал у неё сумку. Грабителя, скорее всего, найдут и посадят. Однако это произойдёт не через минуту. А значит, деньги к женщине уже не вернуться, и испуг ничем не возместится.
3. Хулиганы набили морду мужику в своём районе. Их быстро найдут, потому что участковый их знает. Возможно, докажут вину. Однако синяки у мужика от этого быстрее не пропадут.
4. На предпринимателя «наехала» налоговая по заказу соперника. Он может обратиться в правоохранительные органы, чтобы попытаться установить факт взятки. Однако: на это нужно время, не известно ещё установят ли.

Почему так происходит? Подумаем:

- Правоохранительные органы работают даже если хорошо, но всё равно не мгновенно. К тому же вину нужно доказать. Если же опираться на мнение толпы, даже когда вина очевидна – то это уж не правовое государство. Это власть толпы, которой, как известно, управляют крикуны.
- «На каждом углу милиционера не поставишь». Однако при нынешнем уровне развития техники на каждом углу можно повесить видеокамеру. Физически невозможно просматривать всё, что они снимают. Но, опять же, при нынешнем уровне развития техники, можно написать программу, которая будет анализировать записи по ключевым образам, как анализируются письма по ключевым словам. Возникает вопрос: а нужно ли это гражданам? Ведь это и есть тоталитарное государство. Вот и получается, что тоталитарным государство становится не из-за желания государя, а из-за лени, слабости, самоустранения самих граждан. Граждане сами занимают позицию: «Мы не хотим управлять своей жизнью. Пусть кто-нибудь другой управляет». Например, тоталитарное государство с применением видеонаблюдения описано в книге «1984» (Джордж Оруэлл, 1949). При сегодняшнем уровне развития техники развития тоталитаризма способствуют ЭВМ-ные сети. И в эти «сети» люди опять же сами себя загоняют.

Не бойтесь, что уже скоро будете получать следующие сообщения по электронной почте:

- «Сообщение от администратора соцсети: «Вы просрочили оплату своего личного пиара в этом месяце. Поэтому Вам присвоен статус «Асоциальный». Если не погасите вовремя задолженность, что через месяц Вам будет присвоен статус «Социально опасный».
- А сами граждане слабы, малодушны, чтобы наказывать нарушителей порядка.

С причинами понятно. А что делать-то? Согласно теории ТРИЗ придумаем идеальное решение для вышеприведённых задач. У женщины отобрали сумку. Она закричала. И мгновенно должен появиться защитник. Откуда он может появиться? Из ближайшего дома. Вот и решение: кто-то закричал, и все, кто услышал крик, должны выскочить на улицу, чтобы помочь. Это, в первую очередь, мужчины.

В магазине за продавщицу могут вступиться все присутствующие. Пускай это даже будут женщины и бабушки – но числом они хоть что-то смогут сделать.

Избитый мужик может собрать свою бригаду и так избить хулиганов, что у них выработается чёткий рефлекс: «одиночных мужиков лучше не трогать».

Что касается экономических преступлений, то для их быстрого раскрытия, а ещё лучше недопущения, нужна смелость сотрудников. Смелость несмотря на угрозы, оскорбления, риски – это рассматривалось выше.

Вот и получается, что в коротких промежутках времени должны действовать сами граждане, а в длинных – правоохранительные органы. Если у преступников будет чёткий рефлекс: «Сейчас я сделаю зло, а через минуту меня уже задержат, накажут», – то тогда преступники будут бояться граждан.

Более того, тогда выражение «воспитательная роль общества» станет практически существующим. Например:

- Порядочный человек сможет где объяснениями, где угрозами перевоспитать своего знакомого, сбившегося с законного пути.
- Малолетних хулиганов можно будет отправлять в классы, летние лагеря, походы вместе с обычными детьми. И обычные дети будут перевоспитывать хулиганов, а не наоборот хулиганы будут держать всех в страхе.

Звучит хорошо, однако сразу этот алгоритм не заработает: слишком мягкотелы нынешние люди. Рассмотрим мероприятия, позволяющие прийти к такому высокому уровню самообороны.

Развитие сознательности

То есть объяснения необходимости и выгоды умения самоорганизоваться для самообороны и поддержания правопорядка. Должны проводиться во всех общностях: в школьных классах, трудовых коллективах, дворах. И объяснять это нужно не пустыми лозунгами, а понятными схемами, примерами. Например: схема 3.3.9-1 ниже.

Всё излагаемое в этой главе касается и мужчин, и женщин. Подвиги женщин в Великой Отечественной войне показали, что и женщины могут внести свой вклад в борьбу добра со злом. Однако женщин необходимо обучать и другому виду женского подвига: «жертва своими интересами ради того, чтобы муж мог жертвовать собою».

Кстати, а в чём выгода быть замужем за военным, полицейским, другим силовиком? Первое и основное – это поток энергии. Ведь работа у них такая, которая требует постоянных больших всплесков чувств и энергии. Вторая – физическая сила, здоровье. Третья – гордость помощью человеку, который стоит на страже интересов граждан. Вот только плохо, когда силовик не является таким по натуре и/или пьёт безбожно -- тем самым он расстраивает свой «тыл» во всех смыслах этого слова. Получается что женщина не получает вышеуказанных выгод, а только одни неприятности.

Обратим внимание, медаль «умение организовать в боевую дружину» должна уметь и обратную сторону: умственное и нравственное воспитание, чтобы эти дружины не выступили против самого правопорядка. Возникает вопрос: где граница дозволенных силовых действий для добровольных дружин. Ещё острее этот вопрос становится в случаях, когда народ сильно не доволен нынешней властью, плохой работой официальных правоохранительных органов.

«Поддерживаешь порядок вокруг себя → делаешь свой вклад в поддержку его во всей стране → не боишься за своих близких → не теряешь время или деньги на их охрану.



».

Схема 3.3.9-1

Ответ на этот вопрос складывается в каждом определённом случае исходя из следующих подходов:

- Задача добровольной дружины – восстановление законности. А не возможность безнаказанно всё бить и крушить «на благо революции».
- Нужно отдавать себе отчёт, что расследование преступлений, судопроизводство – это сложные мероприятия, требующие подготовленных специалистов и соответствующей техники. Поэтому добровольная дружина официальные правоохранительные органы никогда не заменит. Даже если займёт их здание.
- Какая бы ни была плохая система власти, работы правоохранительных органов – это система, которая работает. Если её разрушить, то вообще ничего работать не будет. Поэтому, как бы система не нравилось, менять её нужно постепенно.

Отсюда выводы, что должна делать добровольная народная дружина:

- Пресекать очевидные преступления: погромы, грабежи, хулиганство.
- Пойманных преступников не линчевать, а сдавать правоохранительным органам.
- В случае недовольства правоохранительными органами, органами власти, не разгонять их а вводить в их состав своих наблюдателей.
- Не смотря ни на что пресекать нападения на сотрудников правоохранительных органов и органов управления. Если нужно, организовывать их охрану.

Чем быстрее восстановится законный порядок, тем быстрее отпадёт необходимость тратить своё время на дружинные дела.

Развитие боевых качеств нрава

Когда у человека есть привычка драться, ему легче вступить в бой. Как это развивать писалось выше. Для гражданина должна быть привычной и обычной мысль: «Бился я в кровь: за тебя» (группа «Любэ», 1992). А также за свою женщину, детей, друзей, предприятие, Родину.

Умению самоорганизовываться способствует прохождение военной подготовки, служба в армии. Поэтому все через это должны пройти.

Священны границы Родины.

Развитие чувства самопожертвования

Когда отстаиваешь своё мнение в силовом столкновении, нужно быть готовым идти до конца: то есть до отдачи своей жизни. Если человек не готов к самопожертвованию, то он и многие малоопасные шаги будет бояться сделать: «А вдруг они вызовут цепочку событий, которые приведут к смерти?» А готовность идти до конца зачастую помогает выиграть бой, а значит выжить. Это было показано в ряде примеров выше.

Чувство самопожертвования нужно развивать, опять же со школы. Причём разумное: ведь просто умереть – не штука, нужно уметь умереть с пользой. И служба в силовых ведомствах опять же для этого полезна. Задумаемся почему. Сравним отношение к жертве своей жизнью ради сотрудника в разных организациях:

➤ Правоохранительные органы. Сотрудник готов пожертвовать своей жизнью ради сотрудника.

➤ Военнослужащий в мирное время, бывший военнослужащий. Кто-то жертвует своей жизнью ради сотрудника в случае необходимости. Кто-то нет.

➤ Обычный гражданский, не служивший в армии: сотрудник на предприятии, в организации. Пожертвовать жизнью ради сотрудника? У него даже понятия такого нет.

Какая между ними разница? Разница в привычке: в частоте случаев, когда возникает необходимость самопожертвования. Правоохранители «всегда на войне». Военные – как сложится. Гражданские – никогда. Вот и получается, что чем больше граждан пройдут военную подготовку, армию, тем больше будет граждан, готовых отстаивать закон и порядок до победного конца.

3.3.10 История

В романе Ивана Ефремова «Час быка» (1970) в человеческой цивилизации будущего история является самой главной наукой. Верно подмечено. Её значимость показана выше в манипуляциях. Поэтому историю необходимо преподавать не как поверхностную художественную повесть, а со всеми глубинами и истинными «пружинами». Тогда не будет действовать принцип: «История учит только тому, что она ничему не учит».

Потренируемся: как нужно вскрывать манипуляциям в истории на личном уровне.

Арийские и ведические теории

«7520 лет назад был сотворён мир в Звёздном храме. Это было подписание мирного договора в результате победы Славяно-Ариев над Аримами (китайцами). За это их заставили построить стену. Причём её бойницы смотрят на юг. Нас же убеждают, что Великую китайскую стену китайцы построили для защиты от северных кочевников».

Звучит увлекательно. Но разберёмся:

1. На фотографиях, которые пытаются подтвердить эту мысль, нельзя точно определить, где какая сторона света.

2. Если изучить вопрос глубже, то оказывается, что больших охранных стен в Китае было много – такова была военная наука в какой-то период времени. В том числе есть стены на юге Китая, смотрящие на юг и предназначенные для защиты от южных врагов.

«Треть населения Руси была уничтожена в ходе насильственного крещения в христианскую веру. Владимир Ясно Солнышко был незаконнорожденным князем, Евреем. Целью крещения было – порабощение русских евреями».

Сторонники этой теории не могут привести ни одного доказательства, что уничтожена была именно треть населения. Откуда эта цифра?

«Христианство было принято с целью удержать в повиновении у бояр рядовых граждан. При Екатерине II усилилась крепостная зависимость крестьян». Нам кажется, что это плохо: несвобода, «недемократично». Но это одна из больших исторических манипуляций: предлагать судить о прошлых событиях с точки зрения сегодняшнего уклада. Простой пример этой манипуляции:

- Почему ты весной машину не купил?
- Денег не было.
- Так сейчас же деньги есть. Эх ты, лошара.

Возвращаясь к исторической ссылке, объясним действия правителей:

➤ Интересна фраза «Владимир выбирал». Владимир (или его хозяева бояре – всё равно) стоял перед задачей обеспечить управляемость народом. Да, народ терял какие-то свободы, но зато государство получало возможность быстро мобилизовать народ в ряды армии в случае войны → народ получал возможность жить и трудиться не в рабстве.

Вера в те времена была очень удачным замыслом для объединения людей. Она объединяла всех: независимо от сословия, богатства, происхождения. Плюс, конечно, «небольшой» обман: «Князь является ставленником божьим и подчиняться ему -- это богоугодно». Язычество, хоть и было незлой верой, но так народ не объединяло.

И, нужно отметить, православие отлично справилось и продолжает справляться с поставленной задачей по объединению и внушению силы духа русскому миру.

➤ Перед Екатериной же стоял вопрос повышения действенности экономики. Это было насущно необходимо из-за постоянных войн за расширение России. И в те времена крепостная зависимость была обычным общепринятым делом в Европе.

Заветы Моисея и Иисуса были придуманы для ослабления человека

Вот эти широко известные слова: «Возлюби врагов своих», «Не противься злу». «Кто

ударит правую щеку, подставь тому и левую». Однако, если опять же изучить вопрос поглубже, то видно, что они направлены против зачерстевших, скатившихся в мещанство людей того времени. А уже позже эти слова в том числе применялись манипуляторами для ослабления стран-жертв.

Петра I подменили, пока он учился в Европе

«И вообще всю историю Тартарии переписали Евреи-Романовы». Подобные заявления отталкиваются от карты Тартарии, напечатанной в энциклопедии «Британика» в 1771 году. Из неё получается, что существовала великая страна до ныне известной России. Разберёмся:

1. В средние века картографы, если чего-то не знали, не стеснялись придумывать. Поэтому вполне возможно, что какой-то картограф наслушался рассказов, обобщил их и назвал описанные земли тем словом, которое запомнилось.

2. Отказ от ныне признанной истории перечёркивает большое количество героев – на чьём примере патриотов воспитывать? И, действительно, если вдуматься в «арийские, ведические, тартарийские» теории, то видно что цели у них чёткие:

- противосемитизм;
- противохристианство;
- противопатриотизм.

То есть всё те же «разделяй и властвуй».

3. Возвращаясь к Петру I. Сколько он для России сделал – так тем, кто его подменил, нужно памятник поставить.

Кто-то может сказать, что все заслуги Петра I вымысел, подделка. Возможно. Но сохранилось большое количество документов, которые описывают ту эпоху. И не только историй, но и различных второ- и третьестепенных. Например, хозяйственных смет, приказов градоначальников, бытовых записок, планов и так далее. Чисто технически тяжело создать такое количество фальшивок.

Что же касается документов о Петре I, то не все они его воспевают. Например, если изучить развитие кораблестроения, которое ставят ему в заслугу, то окажется, что не всё было гладко. Кораблестроение при Петре получило большой толчок, но на уровень Англии и Голландии при его жизни так и не вышло. В том числе из-за того, что он не всегда принимал верные решения. Поэтому, похоже на то, что Пётр I был, был патриотом, и много чего для Родины сделал.

Екатерина II одаривала землями своих любовников – транжирила государственное добро на свои прихоти

Что вкратце ставят в укор Екатерине II в этом направлении: «Императрица меняла фаворитов как перчатки. Всех щедро одаривала деньгами, подарками, землями, тысячами крестьянских душ. Одними деньгами фавориты получили 100 миллионов рублей. При том, что тогдашняя ежегодная казна России составляла 80 миллионов». Разберёмся.

➤ «А как у них?». А как обстояло дело с фаворитизмом в «культурной и просвещённой» Европе тех времён? Из воспоминаний современников и художественных произведений известно, что там тайных романов было не меньше. Аристократия разврат везде любила.

Также в те времена государю тратить государственную казну по своему усмотрению было нормальным делом во всех государствах.

Поэтому нельзя сказать «Екатерина была развратная» или «Была хуже других правителей». Она была дочерью своего времени. Можно сказать так: «Екатерина не соответствовала современным требованиям к политику в области нравственности».

Хотя и на сегодняшний день аристократия любит и разврат, и деньги транжирить: на элитных проститутках, певцов, машины, яхты, замки и так далее.

➤ Царица – тоже человек. Ей нужно любить и быть любимой. В том числе, это положительно сказывается на государственных делах: любовь приносит душевный подъём, вдохновение.

➤ От лирики перейдём к вопросам сугубо расчётливым. Если изучить историю фаворитов Екатерины II, то мы увидим, что не всех она одаривала землями. То есть обвинение неточное.

➤ Многие фавориты были видными государственными деятелями. А значит:

- подарки они получали заслуженно;
- их нужно было одаривать, потому что всегда существовала опасность подкупа со стороны вражеских государств;
- если Екатерина поддерживала их верность государству не только деньгами, но и своим телом – можно только её за это поблагодарить;
- с другой стороны, отдаться великому мужчине -- полководцу или губернатору – многие женщины почтут за счастье.

➤ «деньгами фавориты получили 100 миллионов рублей, при том, что тогдашняя ежегодная казна России составляла 80 миллионов». Это манипуляция «жонглирование цифрами»: в один ряд поставлена казна за 1 год и расходы на фаворитов за 44 года. У нас складывается впечатление, что обе цифры относятся к одному промежутку времени.

Наполеон и Кутузов не руководили Бородинской битвой

«Наполеон был занят мыслями по поводу недавно полученного письма. А Кутузов как всегда спал». Это манипуляция, направленная на разобщение руководителей и исполнителей. Даже если бы они были отъявленными эгоистами, и им обоим было наплевать на солдат, то уж явно не мог их не интересовать успех битвы. Ведь от успеха в битве зависела их жизнь, награды.

Эту манипуляцию сравним с другой: «В годы Великой Отечественной войны Сталин слишком скупулёзно руководил генералами на фронтах. Они задыхались от недостатка свободы действий».

Ну так, господа историки-ревизионисты, вы сначала определитесь, какой стиль руководства наилучший, а потом уже пишите свои манипулятивные статейки.

Карл Маркс – еврей, который создал новую экономическую теорию по заказу мировых банкиров-евреев для организации революций с целью захвата государств

Чтобы уверенно согласиться или опровергнуть это заявление необходимо прочесть труды Карла Маркса, а заодно изучить историю Европы 19 века. У меня на это времени не было, поэтому выскажу предположения:

➤ Если Карл Маркс создал экономическую теорию не тайно, а опубликовал её, то он сделал доброе дело. Создание любого системного описания действительности развивает ум людей – это в любом случае удар по манипуляторам.

➤ Карл Маркс предсказал будущие устройства государства, в которых власть принадлежит народу – эти мысли аристократам и буржуазии явно не выгодны.

➤ Теории Карла Маркса, действительно, использовались для революций, итогом которых оказывался развал и закабаление государств мировыми банкирами. Однако выше мы не раз видели, что любую теорию, замысел можно использовать во зло. Что манипуляторы и сделали: появилась новая теория → на её основе был создан ряд новых манипуляций, к которым тогдашние защитные механизмы государств не были готовы → соответственно государства пали. А внешне выглядело, что они пали из-за марксизма.

Добрый царь

«Цари были добрыми. А потом пришли революционеры – эти выходцы из черни – и начался кровавый хаос, развал, голод...»

Да-а-а, вот такой был добрый царь, что позволил прийти к власти революционерам, которые «начали кровавый хаос, развал, голод». Какая польза от этой доброты?

Если же изучить подробнее биографии государей российских, то видно, что они были

как и все руководители: когда нужно, добрыми; когда нужно, злыми; кто-то был более толковым руководителем, кто-то менее.

Что касается равнодушия к своему народу и многочисленных смертей, которые любят приписывать Советским правительствам, то нужно отметить, что российские цари в этих вопросах были ни чуть не лучше. Рассмотрим вопрос голода в деревне. Начиная с 1850-х годов голод случался каждые 2-3 года то в одних губерниях, то в других. Причиной тому было... доброе отношение к существующему устройству сельского хозяйства, которое не менялось вслед за экономикой. А экономика менялась на капиталистическую. Точно так же раз в 2-3 года голод случался и в Советское время. Однако наиболее известны:

➤ Голод в Поволжье 1921-22 годов. Известен благодаря тому, что в помощи пострадавшим участвовали иностранные организации, которые сделали множество фотоснимков и киносъёмки.

➤ Голод 1932-33 годов, который «разрекламировало» правительство Ющенко как геноцид украинской нации. Хотя русских тогда погибло больше, и вообще, благодаря коллективизации это был последний голод в России.

Плохой ли царь из-за этого? С точки зрения тех времён, нет. Все цари всех государств в те времена точно так же не обращали внимание на бедствия своих подданных. Лучше ли он Советских правительств? Тоже нет.

«Ленин был немецким шпионом или Ленин был английским шпионом

– и имел целью развалить Россию»

В этом случае тоже хочется сказать: «Дорогие историки-ревизионисты, разберитесь сначала между собой, а потом что-то пишите».

Разберёмся в революционных событиях 1916 – 1924 годов.

1. За развал в армии агитировали многие политические силы, а не только ленинские большевики.

2. Большевики не свергали царя Николая II. Он вообще сам отрёкся от престола. (От большой доброты, наверное).

3. Во временном правительстве не было ни одного большевика.

– поэтому, если и имел Ленин намерение развалить Россию, то явно он этого не сделал.

А что сделал:

1. Создал мощнейшую армию того времени, которая спасла Россию от развала.

2. Те земли России, которые успели объявить независимость, были включены обратно.

Правда пришлось сделать это в другом юридическом образе: создать СССР.

3. Дал толчок ускоренному промышленному развитию: был разработан и начал претворяться в жизнь план ГОЭЛРО.

Кроме того, нужно заметить, что люди могут и менять свои убеждения. Да, может Ленин и желал развала России до 1917 года. Однако увидев результат развала, понял, что был не прав. Понял, что сама собой великая Россия не возродится – и направил свои силы на созидание. Лишний раз оговорюсь, что это предположение.

Советская власть проводила ликвидацию безграмотности, чтобы легче было влиять своей пропагандой на население

Совсем наглая манипуляция: «переворачивание с ног на голову». Почему:

➤ Чем человек грамотнее → тем больше у него возможностей расширять кругозор → тем тяжелее его обманывать. Поэтому, если Советская власть стремилась обманывать, то ей не нужно было повышать грамотность населения.

➤ Грамотный человек сможет же и вражескую пропаганду прочесть.

Обиды поляков

Поляки обижаются за многочисленные убийства в Праге (предместье Варшавы, 1794 год) и расстрел в Катыни (1940). А почему Россия не обижается за грабёж Москвы (1612) и мор русских пленных в польских концлагерях 1919 – 1921 годов? Обиды поляков на исторические события – это благопристойная отговорка руководства Польши, чтобы оправдать манипуляцию: «настроить народ Польши против России».

Заметим ещё несколько исторических фактов, из-за которых полякам стоило бы умерить свой «обидственный пыл»:

- Именно Польша торпедировала переговоры по созданию антигитлеровской коалиции в 1939 году: она не согласилась пропустить войска СССР через свои земли в случае начала войны с Германией. За своё чванство и поплатилась: провела под оккупацией 5 лет, потеряла 21% населения, 38% национального богатства.
- После Второй мировой войны, благодаря СССР, поляки получили себе некоторые земли Германии и ряд контрибуций. Могли бы и спасибо сказать.
- Получив Германские земли, Поляки отправили живущих там немцев в концлагеря. И издевались там над ними не хуже, чем немцы над поляками. То есть не проявили себя более человеческой нацией.

Злыми были не немцы, а полицаи.

Это манипуляция по разрушению истории «щепка за щепкой». А потом скажут, что полицаи были злыми, потому что их Советская власть обидела.

Даже если немцы, действительно были добрыми, почему же они не сдерживали полицаев?

Сталин не подписал «Женевскую конвенцию о военнопленных», поэтому немцы так издевались в концлагерях над пленными красноармейцами

Манипуляция «перекладывание с больной головы на здоровую». Деманипуляции:

1. А что, чтобы быть человеческим, нужно что-то подписывать? Что мешало немцам просто быть человеческими?
2. Германия подписала эту конвенцию. И, согласно её букве, должна была заботиться о военнопленных противника независимо от того, подписал ли он эту конвенцию.

Сепаратистские переговоры Сталина

Можно встретить следующие заявления историков-ревизионистов:

- В начале 1942 года Сталин был напуган успехами немцев. И вёл сепаратистские переговоры о прекращении войны и проведении границы по линии фронта. Тогда бы немцам отошли вся нынешняя Украина, Прибалтика, Белоруссия. Предатель интересов Родины.
- В начале 1942 года Сталин отказался проводить переговоры о прекращении войны и проведении границы по линии фронта. Из-за этого война продлилась ещё 3 года, принесла неисчислимые потери нашей стране. Предатель интересов Родины.

Деманипуляция опять же: «Господа, определитесь сначала, что хорошо, что плохо».

О том как наши командиры врага «мясом закидывали»

В главе «Армия: превращение в пугало» мы уже рассмотрели одну из сторон этого обвинения: вынужденную необходимость жертвовать людьми в любой войне. Рассмотрим другую сторону: сравнение потерь. Приведём некоторые виды манипуляций, направленных на то, чтобы показать, что российские вооружённые силы всегда больше теряли жизней солдат, чем другие.

1) Численность воинских подразделений. Пишут в книге, например «в бою была уничтожена одна немецкая рота и две русских». В чём манипуляция:

1. Численность одинаковых по названию воинских подразделений у разных армий

может быть разная – неправильно их просто сравнивать один к одному.

2. Некоторые недалёкие писаки умудряются сравнивать подразделения с одинаковым названием, но из разных родов войск. Например, танковую и стрелковую роту, стрелковую и сапёрную.

3. В бой могут вступать воинские подразделения неполного состава.

4. Одинаковые подразделения из одного рода войск могут быть укомплектованы разной техникой.

2) Ради «восстановления исторической правды» в 2000-х годах заново были изданы воспоминаний немецких генералов, которые они написали и опубликовали после Великой Отечественной войны. В этих книгах они всячески стараются объяснить свои неудачи. В том числе и доводами «Русские своих солдат не жалели. Мы их расстреливали тысячами, но они всё равно лезли и нам приходилось отступать». Ну, предположим. Однако тогда же в 50-60-е годы в ответ на эти воспоминания издавались опровергающие воспоминания советских генералов. Если манипуляторы хотят «истины, правды, объективности, демократии», то почему бы не издать и воспоминания советских генералов?

Впечатление хорошего примера объективной книги создают мемуары Отто Кариуса «"Тигры" в грязи. Воспоминания немецкого танкиста» (1960). Там расписаны успешные и неудачные решения как советского, так и германского командования.

2-я ударная армия

Её боевые действия приводят очернители истории как пример наплевательского отношения командования Красной армии к солдатам. В подтверждение этого приводятся, например, следующие заявления:

1. Армия перед началом наступления была плохо укомплектована тяжёлым вооружением.
2. Согласно приказам командования, 2-я ударная армия наступала вперёд, на Любань, не занимаясь расширением прорыва и укреплением флангов. Что и создало прекрасные возможности для окружения.
3. После немецкого наступления армия была отрезана и начала испытывать нехватку в продовольствии, боеприпасах, топливе.
4. Прорываясь из окружения, бойцы были вынуждены бросать тяжёлую технику.

Для усиления психологического давления приводятся следующие факты:

5. Бойцы не могли даже нормально поесть: немцы, заведя дым от полевых кухонь, сразу открывали по ним огонь.
6. Зачастую не хватало воды: везде плавали трупы, которые отравляли воду.
7. В местах прорыва вся земля была усыпана трупами в несколько слоёв. По ним шли танки, превращая их в кровавое месиво.

Что ж разберёмся.

Сначала в умственных манипуляциях.

- Речь идёт об одной операции: «Любанской».
- 2-я ударная армия в наступление бросалась срочно: нужно было отвлечь силы немцев от очередного штурма Ленинграда. Даже если бы вся армия была уничтожена, это была бы меньшая жертва, чем несколько миллионов человек, находившихся в Ленинграде. Кроме того, покончив с Ленинградом, немцы получили бы возможность перебросить большое количество войск на другие участки фронта. И 2-я ударная выполнила эту задачу. Хоть она и была отброшена на исходные рубежи, но не в одночасье, как кажется из коротких статей и фильмов. А целых 5 месяцев она отвлекала на себя огонь гитлеровцев.
- Однако кроме объективной срочности были и личные недоработки командиров Ленинградского фронта, за что они получили соответствующие взыскания. И это в Советской истории не скрывалось.
- Армия, по сути, не была разбита: она несла большие потери, но отступала

организованно. Неверно некоторые манипуляторы изображают, что командование вообще о ней забыло, и солдаты как стадо баранов прорывались сквозь немецкие пулемёты.

➤ Тяжёлую технику иногда приходится бросать при выходе из окружения. Это бывало и у Красной армии, и у Вермахта.

Теперь рассмотрим психологические манипуляции.

5. Бойцы не могли даже нормально поесть: немцы, завидев дым от полевых кухонь, сразу открывали по ним огонь.

А причём здесь командование Красной армии? Это претензия к «культурным, гуманным» гитлеровским войскам.

Что касается командиров на местах: нельзя было ночью еду готовить?

6. Зачастую не хватало воды: везде плавали трупы, которые отравляли воду.

Это претензия к самим солдатам: нельзя было воду на костре вскипятить?

7. В местах прорыва вся земля была усыпана трупами в несколько слоёв. По ним шли танки, превращая их в кровавое месиво.

Ужасное зрелище, конечно. Но мёртвым уже ничем не поможешь. А чем больше танков выйдет, тем меньше будут потери в следующих боях.

Наши бросили рядовых в Севастополе.

Тоже вопрос неизбежных жертв на войне. Последний этап штурма Севастополя начался внезапно, благодаря немецкой военной хитрости. Эвакуировать всех защитников Севастополя не было времени. Поэтому встал вопрос эвакуировать самое ценное что есть – эвакуировали командиров. Оставшихся рядовых жалко. Но опыт боевой командиров позволил сберечь жизни солдат в следующих боях.

Немецкая армия тоже была не лучше: например, Гитлер не разрешил своим армиям прорываться из Сталинграда.

Гитлер и Сталин бились за Сталинград из-за названия

«Гитлер хотел захватить «город Сталина» ради личного престижа. Сталин по той же причине хотел отстоять его. Тираны боролись за своё тщеславие, не обращая внимание на гибель десятков тысяч людей».

Это тоже манипуляция: с целью настроить людей против своих правителей. Деманипуляция:

1. Даже если правитель и ненавидит свой народ, ему этот народ нужен: кто же будет богатства добывать, от внешних врагов защищать? Поэтому ни один «тиран» свой народ уничтожать не будет. Он может уничтожать политических противников, пускай даже в больших количествах, но всё население ему уничтожать просто невыгодно.

2. Если бы Гитлер захватил Сталинград, в войну вступили бы Турция и Япония. Поэтому за этот город шла такая жёсткая схватка.

Такая же манипуляция: «Путин присоединил Крым ради личного престижа и следующего президентского срока».

Сталинград спасли благодаря собакам-подрывакам»

В иностранных фильмах можно встретить такую подачу информации. Нам смешно. Но Западные зрители, большинство из которых не обладает кругозором, верят. И более того усиливаются во мнении, что Советская власть была безжалостна. Потому что во многих Западных странах с таким придыханием относятся к домашним животным – чуть ли не культ.

Что касается собак-подрываков, то они использовались и немецкой армией.

Хрущёв кричал «мы вам покажем кузькину мать» и стучал ботинком по столу

Этот миф склеен из двух фактов:

1. Во время встречи с президентом США Никсоном в 1959 году Хрущёв сказал, причём спокойно: «В нашем распоряжении имеются средства, которые будут иметь для вас тяжкие последствия. (...) Мы вам ещё покажем кузькину мать!»

2. В 1960 году во время заседания ассамблеи ООН Хрущёв всем своим видом показывал, что ему неинтересно обсуждение. В том числе он вытряхивал свой открытый туфель, а потом начал постукивать им по столу. Да, некультурно, но он не бил им в бешенстве по столу и не кричал: «Мы вам покажем кузькину мать!»

Зачем нужна была война в Афгане? Зачем эти жертвы на чужой земле?

Воевать лучше на дальних подступах.

Грозный в 1994 году штурмовали неграмотно: одной бригадой

В том штурме, действительно, было много недочётов, стоивших жизни многим парням. Но «штурм силами одной Майкопской бригады» – это искажение действительности, которое сделали СМИ. На самом деле, штурм вёлся четырьмя колоннами. А также были задействованы специальные войска, например, железнодорожные. Эти четыре колонны планомерно, с большими или меньшими успехами двигались к намеченным целям. А бросок вперёд Майкопской бригады не был запланирован. Чей это был неожиданной приказ, осталось тайной.

Ельцин – враг России. При нём страна была развлена до основания.

Да, при нём страна была развалена до основания. Однако им ли она была развалена – это пока тайна. Рассмотрим следующие факты:

1. Если в начале 90-х все СМИ Ельцина восхваляли как демократа и «новое веяние», то в середине 90-х начала появляться информация, что он алкоголик. Начала появляться исподволь, но достаточно, чтобы все россияне в это поверили. Хотя, при тогдашнем расцвете взяточничества и преступности, задушить источники подобной информации можно было запросто. Можно предположить, что это делали манипуляторы. Цели или причины их действий могли быть следующие:

➤ Ельцин понял, что проводимая тогда политика «демократии, рыночной экономики» приведёт не к расцвету, а к гибели России. Начал делать попытки по изменению политики. Например, именно Ельцин, подписал договор о Союзе с Беларусью – начал собирать Российскую империю как Ленин в 20-х годах. И манипуляторы начали готовить почву к его замене: очернять его в глазах народа.

➤ Ельцин ничего не понимал и был переходной фигурой. После него хотели поставить фашиста, который бы стал истреблять свой народ, отторгать национальные окраины – и таким образом довершил бы развал России и уничтожение русской нации. Когда Ельцин свою задачу выполнил, манипуляторы начали готовить почву для его замены. На то время различных «русских фашистов» уже хватало.

2. Путина, который повёл Россию к расцвету, вытолкнул именно Ельцин.

Тяжёлое наследие

Очень часто приходится слышать упрёки руководителям, вплоть до глав государств, в плохом состоянии той или иной отрасли. А учитывают ли при этом критики, в каком состоянии досталась руководителю эта отрасль?

Лукашенко, на сегодняшний день, сражается с последствиями демографической ямы 90-х, разращения работников 80-х, развала образования 90-х.

Путину, кроме вышеперечисленного, приходится вытягивать экономику при условии, что многие системообразующие предприятия находятся в иностранной собственности.

Или и.о. президента Украины А.Турчинов. Пророссийские СМИ потешаются с его заявлений о действиях украинской армии и с самой армии. А его ли это вина, что армия недееспособна? Это вина предыдущих президентов – в том числе, считающегося в России хорошим В.Януковича.

Сходные недовольства высказывались в адрес Путина в 2000-х годах. Как будто он армию разваливал в 90-е. Причём применялась часто манипуляция: «мифические причинно-следственные связи». Простейший пример их применения – статьи, которые строились по шаблону:

1. Критика действий правительства в отношении армии.

2. Интервью у «знающего человека», чтобы «не быть голословными» – у какого-нибудь офицера. Который рассказывает, что «нынешняя армия – это тень советской армии».

Хотя этот офицер не говорит, что армия развалилась при нынешнем правительстве, у нас складывается такое впечатление за счёт того, что эти информационные блоки поставлены рядом.

С другой стороны, конечно, и руководители любят пенять на тяжёлое наследство: «невиноватая я». Где же правда? Где золотая середина? Она выявляется следующим образом: наличие у руководителя плана развития и успешное прохождение промежуточных этапов.

На том моя фантазия иссякла. Во многих главах мало предложений. Допиши свои предложения. Подумай не только на счёт существующих манипуляций, но и предскажи будущие.

Внеси свой вклад в расцвет Родины.



4.Управление своим временем

Тайм-менеджмент, если по-английски.

Во время чтения этой книги у вас уже, явно, не раз появлялась мысль: это ж сколько нужно книг читать, сколько информации обдумывать – где ж столько времени взять?! Да, только чтобы углубить знания, полученные в этой книге, нужно прочитать, в среднем, по одной книге на каждую главу. И без этого не обойтись: ведь по любому вопросу нужно услышать хотя бы два мнения. Одно вы уже услышали.

А ведь ещё и практика нужна. Теория без практики мертва. Более того, если теоретические советы быстро проверяются на практике, а практически препятствия быстро исследуются в теории – то и быстро начинает появляться предчувствие в данной области деятельности.

Итак, как же всё успеть.

4.1 Выбор эталона

Под управлением времени понимается: его распределение на различные дела. Управление может быть плохим, хорошим, лучше, хуже. Возникает вопрос, относительно чего. Если подумать, то получается относительно управления временем другими людьми. Кто больше дел успеет переделать за одно и то же время – то управляет им лучше. Однако всё относительно. Как, например, сравнить управление временем таксиста и директора таксопарка? Ведь они делают разные дела. Напрашивается определение: «временем управляет лучше тот, кто больше зарабатывает». Но не всё так просто. Рассмотрим пример.

В шахтёрском посёлке живёт парень Василий. В данном посёлке делать особенно нечего, поэтому по вечерам все мужики там пьют пиво. По выходным – водку. А когда деньги подходят к концу – «чернила».

Если Василий живёт так же: днём работает, вечером пьёт, ночью Маньку тискает, то он успевает за свою жизнь приблизительно столько же, сколько другие мужики в посёлке. То есть своим временем он управляет нормально.

Если он пьёт уж чересчур, то он так и не женился. То есть в своей жизни не сделал такое дело как «вырастить детей». Своим временем он управляет хуже других мужиков в посёлке.

Если он решил поступить в университет, забросил пить, подготовится и поступил, то своим временем он управляет гораздо лучше остальных мужиков в посёлке. И лучшая жизнь – ему за это в награду.

Однако с переходом в университет Васе уже бессмысленно сравнивать своё качество управления временем с его бывшими сотрудниками-шахтёрами. Теперь ему нужно его сравнивать с другими студентами.

А есть ли смысл вам сравнивать своё управление временем с управлением временем директором авиакомпании? Согласитесь, бессмысленно. А Мане сравнивать своё управление временем с Васиным? То есть тактический эталон для сравнения должен выбираться из той же общности: профессиональной, или географической, или возрастной, или половой. Можно сразу из нескольких – чтобы всесторонне оценить качество своего управления временем.

Как применять оперативный эталон – очевидно. Кто быстрее сделал данное дело, выполнил данную работу, тот лучше своим временем управляет на малых отрезках.

4.2 Как быстрее делать дела

То есть как иметь более высокую производительность. Производительность = количество результата/время

Для этого нужно:

1) Собственно дела делать. Не заниматься уклонением и самооправданием. Если дело

делать, то она выполнится заметно быстрее, чем если его не делать.

2) Быть мастером: уметь делать своё дело быстро. Казалось бы очевидно. Однако очень многие работники осваивают свою профессию на «удовлетворительно» и на том останавливаются. Себе же вред.

3) Быть мастером в смежных своей профессии умениях. Например, для счетовода: свободное владение операционной системой, текстовым и табличным редактором, а не только бухгалтерской (учётной, по-русски) программой. К сожалению, не считают нужным развиваться в этом направлении ещё больше работников.

4) Сходные дела собирать воедино и делать одним махом – исчезают затраты времени на вработывание.

5) Выработать привычку сразу отбрасывать малозначимую информацию. Помещать её в свой мозг – это отбирать вычислительные возможности мозга без пользы.

Особенно это женщин касается. Развитие средств связи привело к тому, что они пересказывают друг другу каждую мелочь – и это затраты времени. Времени, которое можно было бы потратить на расширение кругозора, обдумывание каких-либо вопросов. Потом ещё обижаются, когда их дурами считают.

Женщинам нужно взять в привычку использовать средства связи только для согласования действий – как мужчины. А житейские вопросы обсуждать только при встрече. Так как время встречи ограничено, обсуждены будут только самые важные вопросы. Остальные просто уйдут в прошлое – и от этого никому не хуже.

6) Выработать привычку сразу отбрасывать информацию, на которую нельзя положиться при принятии решения. Казалось бы очевидно. Однако огромное количество руководителей и всевозможных аналитиков тратят огромное количество времени на «хождение по кругу»:

«Прошёл слух, что завтра цены поднимутся. Если это так, нужно срочно закупить сырьё. А если не поднимутся, то мы тогда зря вложим деньги, на которые планировали купить погрузчик. А если вдруг ещё цены на погрузчики поднимутся? Так что же срочно купить: сырьё или погрузчик?»

Если неопределённость всё-таки несёт в себе серьёзные риски, тогда нужно принимать универсальные решения, которые направлены на несколько вариантов развития событий.

7) Владеть навыками обработки информации, принятия решения, поиска решения (та же ТРИЗ). Чем неорганизованнее «шевелишь мозгами», тем больше времени это занимает. Поэтому ещё очень важно уметь выстроить коллективную обработку информации – провести совещание так, чтобы выработать решение, а не в очередной раз «непонятно зачем собраться».

8) Не отвлекаться. Поэтому выйди из скайпа. Выйди из скайпа я сказал!

Для выполнения любого дела нужно сосредоточиться, то есть набрать критические массы:

- времени;
- вычислительных мощностей мозга.

Если постоянно отвлекаться на «пожирателей времени», в том числе на соцсети, музыку и такое прочее, то:

Общее время выполнения дела \neq время на дело + время на отвлечения, а

Общее время выполнения дела = время на дело + время на отвлечения + время на вработывание.

Чем больше отвлекаешься, тем больше переменная «время на вработывание».

9) Работать без суеты. Суета – это то же отвлечение, только своими же делами от своих же дел. «Поспешай не торопясь». А то потом придётся ещё тратить время на переделку + возможно получение взыскания.

Вопросы отвлечения и суеты разберём подробнее.

4.3 Суета сует

Огромное количество времени теряется из-за отвлечения от работы или ненужного переключения между задачами. Однако многие работники этого даже не замечают: они привыкли так работать. Многие так работают с момента устройства на работу и даже не знают, что можно работать по-другому.

На тактическом уровне суета проявляется как отсутствие «деловой культуры». Например:

➤ Дурная привычка нашего времени – всё время отвлекаться на звонки мобильного телефона. Даже во время разговора. Представьте: идёт разговор двух сотрудников. У одного звонит мобильник, он прерывается и начинает телефонный разговор. Но ведь в это время второй простаивает! Деманипуляции просты: отключать мобильник, когда занят делом или разговором. Когда освободился, посмотрел пропущенные звонки и перезвонил.

➤ То же самое – электронные письма.

➤ Или музыка в отделе. Кому-то она нравится – но он не понимает, что она тормозит его работу. Кому-то она мешает, но он стесняется выключить.

➤ Нечёткость определений в документах.

➤ Непонятность документов, неудобство их построения и присутствие ошибок.

А на стратегическом уровне суета проявляется как отсутствие «организационной культуры». Например:

Если на одном заводе для вызова ремонтной бригады в цех достаточно одного звонка, а на другом нужно собрать две подписи, то очевидно, на каком предприятии рабочие будут успевать сделать больше.

Всякие уклонения, самоуклонения тоже создают суету в стратегическом масштабе. Да они приводят к экономии времени сейчас, но к затруднениям потом. А то и к авариям – на их устранение опять же нужно тратить время. Есть соответствующее выражение: «Правильно делать времени нет? А исправлять потом – есть?» Например:

Строителям долго и дорого возить мусор на свалку. Они его свозят в ближайший лес. Да, во время стройки они экономят своё время. Но если их поймают лесник, им всё-таки придётся вывезти мусор на свалку. Таким образом затраты времени на вывоз мусора = время на вывоз в лес + время на вывоз на свалку.

Предположим, никто не заметил. Строители завершили объект и уехали. Заметили местные жители через какое-то время. И местному исполнительному органу пришлось нанять транспорт и вывозить этот мусор. То есть опять же затраты времени на вывоз мусора = время на вывоз в лес + время на вывоз на свалку. Но их несут различные организации.

Казалось бы, а что с того строителям? Они то своё время и деньги сэкономили. А на то, что кто-то вывозит их мусор, им наплевать. Но ведь вывоз мусора исполком осуществляет за счёт своей казны, а она складывается из налогов. Значит и этой казны меньше денег пойдёт на какие-то общественные услуги – в том числе эти строители их недополучат.

То есть недобросовестное, бестолковое построение работы в конечном итоге приводит к перерасходу времени и денег, если не в данной организации, то в данном государстве. А в главе 3 был приведён ряд примеров – и на данной планете.

Когда ленивым или бестолковым руководителям приводят примеры высокой производительности труда на других предприятиях, в других странах, они говорят: «Ой, ну у нас тут своя специфика. У нас такое невозможно». Да невозможно одному сотруднику работать быстро, когда остальные тормозят. Руководителю нужно «засучивать рукава» и совершенствовать всю систему работы – вот тогда будет расти производительность и отдельных сотрудников, и подразделений.

Отсюда вывод. Если ты хочешь, чтобы твоя производительность труда росла, а смежники явно тормозят, значит нужно на них влиять. Иначе ты будешь просто застревать. Некоторые добросовестные сотрудники увлекаются, и стремятся делать работу и за тормозящих. Чему те очень рады – жаль только, что зарплатой не делятся. А у добросовестного сотрудника появляется ощущение, что он стал быстрее развивать свою работу – это ложное ощущение. На самом деле развитие идёт вширь, а не вперёд.

Влиять нужно не только на своё ближайшее окружение. Если есть видение, мысли, как улучшить работу подразделения, предприятия, области, страны – предлагай и продвигай свои замыслы.

Боишься, что невзлюбят, уволят, засмеют, ещё работы навесят? Прочти заново подраздел о самоманипуляциях.

4.4 Как выполнять больше дел за календарный промежуток времени

В этом подразделе речь идёт о выигрыше времени → значит можно сделать за тот же календарный отрезок времени больше дел = повышению производительности труда в тактическом отрезке времени. Советы следующие.

Параллельность

Едешь в троллейбусе, сидишь в поликлинике – это же всё время. И порядочное количество времени. Так чем скучать или злиться, лучше заняться чем-нибудь полезным. Почитать или пописать. Взять с собою книгу, блокнот, смартфон, планшет. Нужно заметить, что чем больше читаешь – тем больше хочется читать. Мозг человека создан для работы и он с удовольствием отзывается на возможность что-нибудь познать, продумать.

Есть и более общее выражение: «чем больше делаешь, тем больше успеваешь».

Вот только не нужно в свободное время сканворды разгадывать и на мобильнике играть, а нужно «пилу затачивать».

Развитие

Достаточно известна следующая история:

«Человек идёт по лесу и видит лесоруба, который большой пилой пилит дерево. Видно что пила тупая и скользит. Лесоруб уставший, потный, злой, но усиленно пилит. Человек ему говорит:

– Чего ты мучаешься – заточи пилу.

– У меня нет времени точить пилу, мне нужно пилить».

Чтобы иметь возможность выполнить оперативные советы «быть мастером», «разбираться в смежных областях» нужно постоянно осваивать новые навыки и способы – жизнь-то быстро идёт вперёд. Вот это вполне можно делать «между делом».

И речь идёт не только о работе. Это касается всех жизненных направлений.

«Совершенствоваться – значит меняться. Быть совершенным – значит меняться часто» (кто-то из великих).

Режим труда и отдыха

Звучит банально, но без этого никак. Все сталкивались с подобным ходом дел: пришёл вечером уставший с работы, «потупился» в телевизор или в компьютер, чем-то увлёкся, в 12 ночи лёг спать, утром невыспавшийся поехал на работу, там толком не соображая работал в полсилы, вечером уставший пришёл с работы. Много так за свою жизнь наработаешь?

Чем ритмичнее работает организм, тем меньше ему нужно времени на отдых – тем больше времени на работу и развитие. Кто-то скажет: «Ну это же скучно – загонять себя в

рамки». Во-первых, дело твоё – можешь не загонять себя в рамки. Потом не жалуйся, что кто-то успешнее тебя. Во-вторых, есть выходные, праздники, отпуска – вот там можно и расслабиться.

Кстати не зря написано «режим труда и отдыха», а не «режим труда». Отдыхать для успешной работы очень важно. За это время происходит упорядочение информации в голове и появляются новые замыслы. Обратите внимание, что все тактические замыслы вам приходят в голову в выходные, а стратегические – во время отпуска.

Вредно и постоянное перерабатывание. Да, бывают авралы. Но если вся жизнь – аврал, то издёргиваешься и запросто можно заболеть. Если сотрудник всю неделю работал по 10 часов в день, а потом на неделю «свалился» с ангиной – то прямой убыток и его, и нанимателя составляет 30 часов.

Есть и такая распространённая управленческая история:

«Один директор поздно вечером уходит с работы. Замечает в одном из кабинетов свет. Заходит туда: работает один сотрудник. Он его спрашивает:

– Вы всегда так поздно задерживаетесь на работе?

Сотрудник чувствует, что появилась возможность выслужиться:

– Да всегда. Старательно работаю над начинанием.

– А по выходным?

– И по выходным работаю. И в отпуске работаю.

– А когда же вы тогда думаете?»

Во всём должно быть равновесие.

Расслабляться не алкоголем

– и другими вредными привычками. Потом приходится отдыхать «после отдыха» – прямая потеря времени. Как расслабляться, напомним, указано в приложении А.

Гармоничное развитие

Всегда подмывает сосредоточиться только на профессиональном развитии, а остальные запустить. Однако отсутствие равновесия вредно в долгосрочном будущем.

Например, частая, неосознаваемая причина суеты: неуверенность в себе, отсутствие выдержки. Сотрудник хватается за одну работу. Потом думает: «Ой, а есть же ещё другая. А вдруг я её не успею?» Хватается за вторую. Потом с такими же мыслями за первую. А если бы просто уверенно сказал себе: «Всё мы успеем», – то всё бы и успел.

Уверенность в себе развивается через психологическое совершенствование. Выдержка – через энергетическое.

Или то же физическое развитие. Чем тело развитее → тем здоровее → тем меньше болезней → тем больше можно сделать.

И больше проживёшь → тем больше можно сделать.

Люди, оправдывая своё бестолковое жизнеустройство, говорят: «Ну, что поделаешь. Приходится в молодости жертвовать здоровьем, чтобы выбиться в люди. А как по-другому?» А смысл? В молодости меняешь здоровье на деньги. Потом в зрелости – деньги на здоровье.

Важно и общее умственное развитие: «Умный успешно разрешает сложности. Мудрый не попадает в них». Здесь напомним пример, который приводился выше в главе «Воспитание детей»:

Если родители уделили своевременно достаточно времени для:

- изучения науки воспитания детей;
- усилению своего нрава;

– то дети у них дисциплинированные – не отнимают у родителей время капризами. А значит родители имеют больше времени на дела.

Ещё одна сторона. В любом деле необходимо вспоминать своё прошлое, чтобы переосмысливать, обдумывать его. Это прекрасно делается в том числе в ходе общения с

родными, друзьями. Да это затраты времени – но это и «затачивание пилы».

Учёт биологических ритмов

Все сталкивались с тем, что в один день хочется «горы свернуть», а в другой – и из кровати вылезать не хочется. Если круг задач и обязанностей позволяет, то стоит учитывать свои биологические ритмы. В дни душевного подъёма достигать высот или проламывать преграды. В дни спада наводить порядок, систематизировать информацию, освежать в памяти советы с обучений, внедрять их в работу (наконец-то), продумывать предложения по совершенствованию работы, и такое прочее – в общем готовить площадку для прыжка в дни душевного подъёма.

Однако не стоит этот совет использовать для отлынивания от работы:

- Если нет сегодня сил, это не значит, что весь день нужно бездельничать на работе: сидеть в соцсетях, болтать с сотрудниками, просматривать сайты турфирм. На работе нужно работать. За это зарплату платят.
- Если период спада затянулся – видать ты расслабился. Понравилось работать в полсилы. Нужно заставить себя взяться за сложную задачу – и «маховик снова закрутится».

Суета, спешка, недосыпы – это тоже отклонение от биологических ритмов. Более того, это издевательство над организмом. И если здоровья тебе не жалко, то учти, что они приносят и прямые экономические убытки:

- От недосыпов поглощается чай и кофе. А когда человек высыпается, они ему нужны в десятки раз меньше.
- Поглощается гораздо больше «быстропита». Если подсчитать, он получается гораздо дороже нормальной еды.
- Твоя голова всё время в сумбуре от суеты или в тумане от недосыпов → легче стать жертвой манипуляции → потерять деньги.

Порядок

Порядок в делах, документах, других хранилищах информации позволяет:

1. экономить время на поиске;
2. не ставить подножки своему развитию, размаху: «Блин, где же этот документ? Ладно, потом найду и займусь этим делом».

Запас времени на общественные дела

Выше объяснялось, что, живя в обществе, невозможно не уделять ему время. Значит нужно заранее планировать какие-то запасы времени на общественные дела. Конечно, всегда от них хочется уклониться. Например, стал свидетелем аварии. Если записаться, это ж сколько времени потеряешь потом на походы по допросам и судам. Но, сегодня ты свидетель, а завтра свидетель нужен тебе.

4.5 Управление жизнью

То есть управление своим временем в стратегическом масштабе.

Вспомним нашего шахтёра Василия.

Время шло, Василий стал инженером. Потом начальником бюро, потом зам. директора. Потом с зам.директора его сняли, потому что с управлением он справлялся плохо. Погоревал Василий, пообижался на судьбу и недоброжелателей. Но, поостыв, понял, что управление ему, действительно, неинтересно. То ли дело конструирование. Да он зарабатывает меньше, но и работой горит, и с семьёй больше времени проводит. Что ещё нужно?

Получается, временем лучше управляет тот, кто счастливее? Близко. Но, как мы выше разбирали, счастье – состояние весьма недолгое. Кто перее достиг счастья? Похоже. Но все

мы достигли какого-нибудь счастья ещё в детском саду. Получается, в стратегическом масштабе, временем лучше управляет тот, кто чаще бывает счастлив.

Вроде очень просто получается: устраивай себе каждый день какое-нибудь счастье – и ты лучший «правитель времени»! Теоретически да. А практически для этого нужны деньги, успех в профессиональной и личной жизни – а для этого за всю свою жизнь нужно много чего достичь. Более того, куча мелких удовольствий сегодня – это недоразвитие завтра. Для примера вспомним нашего Василия.

Василий, ещё будучи шахтёром, съездил на заработки на север. Привёз много денег. Конечно же нужно отметить! И понеслось: дорогой алкоголь, модные клубы, вкусная еда, любящие (за небольшую плату) женщины, благодарные друзья. Через какое-то время деньги закончились, друзья и женщины «испарились». Когда хмель наконец улетучился Василий подумал: «А ведь на эти деньги можно было машину купить. И в дом кое-чего. Или, ещё лучше, в университет поступить, переехать и квартиру снять». А поздно. Среднесрочное будущее загублено.

Или другой пример. Живёт папуас на острове Чунга-чанга. Ест кокосы, жуёт бананы, дом не нужен, море рядом – что ещё нужно для счастья? Однажды подошёл корабль за пресной водой. Воды набрали, заодно набили морду папуасу, собрали все бананы и кокосы, накидали мусора и уплыли. А папуас и сделать ничего не мог: у него даже ножа не было. Потому что не было необходимости развиваться.

Так как, в большинстве случаев, ощущение счастья появляется вследствие достижения какой-то цели, то «округлённо» можно сказать, что временем лучше управляет тот, кто чаще достигает своих целей. Так и говорится в деловых книжках. Однако там не говорится: «если ты отлично управляешь своим временем, достигаешь цель за целью, а счастья всё нет – нужно задуматься, правильные ли ты цели ставишь». То есть успешность управления своим временем сильно взаимосвязана с удачностью построения системы целей. Как же лучше распорядиться временем, которое отведено тебе судьбою?

Любить свое дело

Если работа нравится, то она и спорится. А если не нравится, то ищутся любые поводы, чтобы отвлечься, уклониться.

Не всегда любимое дело, занятие удаётся найти сразу: приходится сменить несколько работ. Ничего страшного каждая работа, занятие – это опыт. И чем добросовестнее и энергичнее ты трудился, чем больше опыта. А также друзей и знакомы. А чем больше «отбывал 8 часов», тем больше пустоты и раздражения.

Поняв, что занимаешься не тем, нужно менять работу занятие. А вот для этого нужна решимость. Поэтому важно, как уже отмечалось, всю жизнь развивать все свои уровни.

Гармоничное развитие

Здесь уже речь идёт о гармоничном развитии различных областей жизни: семья, работа, друзья, увлечения.

Между ними, как и между уровнями внутри человека, должно быть равновесие. Если сосредоточенно развивать одно направление, то конечно в нём многих обгонишь. Но появляются следующие сложности:

1. Неудовлетворённость в других направлениях начинает мешать и тормозить дальнейшее развитие. Простейший пример: неудовлетворённость в отношениях с противоположным полом с годами всё больше мешает работе.

2. Все области жизни вносят свой вклад в удовлетворение на всех уровнях человека. Если одна из областей жизни недоразвита – нет полного удовлетворения – реже приходит счастье. А то и вообще не приходит.

Когда это осознаешь, может быть уже поздно что-то исправлять:

«Если в 50 лет нет детей, то уже и не будет.

Если в 40 лет нет денег, то уже и не будет.

Если в 30 лет нет друзей, то уже и не будет.

А всё почему?

Потому что в 20 лет не было ума».

Выражение «не было ума» уточним: «неверно расставил значимости в своей жизни».

Итак, как выстроить свою жизнь, чтобы достичь наибольшего счастья? А всё просто: следовать биологическим ритмам.

До 20 лет. Страшно влечёт к противоположному полу. Вообще говоря, влечёт к познанию: мира, людей, и в том числе противоположного пола. Ну так этим и нужно заниматься всё свободное время.

До 30 лет. Мужчина энергично развивается в работе, «ищет призвание». Женщина энергично рождает детей. У обоих стремительное движение вперёд автоматически приводит к появлению большого количества знакомств. Одновременно приходится преодолевать множества трудностей – побочных продуктов движения вперёд – в них проверяются знакомые. Те, которые прошли проверку, становятся друзьями.

До 40. Есть семья – тыл. Есть опыт в работе – вырастают доходы. Есть друзья, которые помогут в трудную минуту. Собралось достаточное количество ума, опыта, психологической стойкости, чтобы начать что-то создавать – на благо себе и обществу. Самое время занять высокую руководящую должность, построить своё дело, заняться общественной деятельностью, заняться искусством, если до этого на него не хватало времени, начать воплощать мечту всей жизни.

До конца жизни. Если жизнь прожита правильно, к старости накапливается и профессиональный опыт, и умственный – алгоритмы мышления. В том числе мудрость. Всем этим, а также физически в меру сил, старики могут помогать своим детям, сотрудникам, другим людям.

И на каждом этапе жизни человек может оглянуться назад и решить для себя, насколько он грамотно управлял своим временем. Если же он управлял неграмотно, то это сразу почувствуется по пустоте и скуке: «Когда я был счастлив последние 5 лет? Да что-то и не припомню». Можно следовать эзотерике и оценивать 7- или 9-летние круги. Суть от этого не меняется.

Примеры трудностей, которые возникают из-за отклонения от биоритмов.

1) Парень с 18 лет упорно заниматься карьерой или собственным делом. На противоположный пол времени не хватает. Да, лет в 25 есть уже и машина, и квартира – нужно семью создавать. И тут начинаются неожиданные сложности:

➤ В юности красивых свободных девушек был полный город – подходи, да знакомься. А теперь претенденток мало, а красивых ещё меньше. Что неудивительно: все лучшие уже расхвачаны;

➤ Просто на улице, как в студенческие годы, уже не познакомишься – нужно «зависать» в клубах и соцсетях

– получается, что для знакомств времени требуется гораздо больше, чем в годы юности.

К тому же сложно выбрать супругу, которая действительно любит. Сложность усиливается тем, что он плохо разбирается в противоположном поле – опыта-то мало.

2) Красивая энергичная женщина всю жизнь была избалована мужским вниманием, поэтому решила: «Буду развивать карьеру, чтобы иметь денежную независимость от будущего мужа. Поэтому пока детей рожать не буду – они же мешают работать. И замужество от меня никуда не денется – вон сколько у меня поклонников». К 30 годам она столкнётся с теми же трудностями, что и парень в примере №1. Вроде и поклонники есть, да всё не то: то чахлые, то бедные, то жениться не хотят, то самовлюблённые, то свиньи. А красота не вечна.

3) 35-летнему мужику во дворе хулиганы поцарапали машину. Кто – знает весь двор. Но формально не доказано, поэтому участковый наказать не может. В самый раз собрать друзей и повозить этих хулиганов «мордой по асфальту». А друзей нет. Нет друзей.

4) Муж нашёл неплохую работу, и успокоился – больше не развивается ни вперёд, ни вглубь, ни в стороны. Жена родила 1-2 детей и не стремится больше рожать, так как муж недостаточно зарабатывает. Дети растут, и в 40 лет жена «допилила» мужа: он понял, что нужно развиваться дальше в целях повышения зарплаты. А как? Знания уже вроде устарели, учиться, вроде бы поздно, на других работах смотрят с нежеланием: чем брат «бледного», ничем себя не проявившего, 40-летнего сотрудника, лучше взять 22-летнего – у него хотя бы запросы по зарплате меньше.

5) 50-летней пожилой женщине скучно. С ровесницами и ровесниками разговаривать бесполезно – все темы уже раз 200 обсуждены. Вот бы с внуками повозиться. А нет внуков. Дочке только 20 лет исполнилось.

6) 60-летней бабушке никто не помогает. А почему? А дети? Был сын. Да в свои 30 на машине разбился. А больше детей не было.

Вот так. Кто использует время на развитие всех областей, у того одна область тянет другую – по восходящей спирали. Кто развивается однобоко, у того спираль со временем становится нисходящей.

Каждый из героев приведённых примеров может «оглянуться назад» и сказать: «Время, отведённое мне судьбою, было использовано не самым лучшим образом».

Система стратегических целей

Понятное дело, все успехи достигаются тогда, когда они запланированы, и к ним с упорством пройдена дорога.

Некоторые говорят: «Скучно и неинтересно спланировать всю жизнь наперед. Никакого «драйва» и адреналина». Какие сложности? Во-первых можешь напланировать себе много интересных вещей – никто ж не запрещает. Во-вторых не беспокойся. Жизнь такая штука, что неожиданностей тебе хватит.

А чем большего ты достиг в жизни, тем больше у тебя «подушка безопасности», которая позволяет попробовать что-нибудь необычное, опасное. А без целенаправленной деятельности такую «подушку безопасности» не создашь.

Более того, не нужно бояться амбициозных целей. Стремись. Ты можешь не достигнуть конечной цели, но чем дальше ты стремишься, тем дальше добежишь. В книга по саморазвитию приводят интересный пример. Если человеку задать вопрос: «Сколько бы вы хотели зарабатывать?», – обычно человек называет сумму в 2 раза больше его нынешней зарплаты. Сходно, если женщину спросить: «Сколько вы хотите иметь детей», – она назовёт или цифру равную среднему количеству в окружающем её обществе, или на 1 больше.

Что тебе мешает захотеть в 3, 20, 100 раз больше, чем сейчас, чем у других? Достигай.

Не нужно бояться и менять свою жизнь. Парадоксально: при том, что жизнь становится обеспеченнее, безопаснее, люди больше боятся менять работы, направления деятельности, места жительства. Сегодня ты маляр, через три года студент, через 5 – начальник отдела, ещё через 4 – госслужащий, ещё через 6 контрактник в армии, ещё через 5 лет владелец «маленького, но очень гордого предприятия», ещё через 7 – преподаватель. Не бойся. Ну не получится что-нибудь – не умрёшь же с голоду. При нынешней продолжительности жизни за время, отведённое судьбою, столько интересного можно успеть.

Лучший способ предсказать будущее – создать его.

Заключение

Вот и всё... Пока всё.

Советую отправиться на природу – на простор. И спокойно осмыслить всё прочитанное.

Если содержание этой книги вам понравилось и показалось полезным, советую заплатить за неё. На момент написания книги заплатить можно на сайтах:

www.demmanipulator.by
demmanipulator.pf
www.demmanipulator.ru
www.demmanipulator.com

Опасайтесь фишинга и подделок.

Напомню, что человек ценит только то, что досталось ему не даром. Поэтому: чем больше заплатите → тем быстрее и энергичнее внедрите новые знания в свою жизнь → тем скорее ваша жизнь изменится к лучшему → и эти деньги вернутся сторицей.



Приложения

Техника физического и психологического расслабления

В этом приложении приведена самая малая часть техник по управлению своим телом и мозгом без помощи алкоголя, медпрепаратов, техники и других средств, оказывающих нам медвежью услугу. Ознакомьтесь с соответствующей литературой. Причём лучше пользоваться литературой для бойцов, а не для офисных работников. Бизнес-книги обычно содержат много «добрых, белых, пушистых», но бесполезных советов. Почему? Потому что понимают, что их читатели поленились всерьёз собою заниматься. Советую не вдаваться в фанатизм, как того требуют секты и некоторые последователи йоги: «а то скрутишь себя в узел, а развязаться не сможешь».

Физическое расслабление

Что такое, собственно, расслабленное состояние? Сожмите руку в кулак. Сильно-сильно. Разожмите. Что чувствуете? Кисть отдыхает, она наполняется теплом и немножко тяжестью. Всё логично: вы расслабили руку, открылись сосуды, потекла кровь, которая принесла ощущения тяжести и тепла. Таким образом, расслабление мышц это:

- отсутствие напряжения в мышцах;
- ощущение тепла;
- ощущение тяжести.

Порядок упражнения

Поза

Обучение начинайте с лежачей позы. Лежите на спине, руки вдоль тела, чуть в стороны, ладони смотрят вниз, пальцы согнуты в полукруг. Важный момент: удобство головы и шеи. Если его не будет, вы шею никак не расслабите, хотя этого можете и не заметить. Советую небольшой мягкий валик под шею. Например, свёрнутое банное полотенце.

Когда в совершенстве овладеете техникой расслабления, сможете расслабляться в любой позе. Вернее говоря, расслаблять всё тело, кроме мышц, создающих опору. Вот наиболее практичные:

- сидя в кресле, откинувшись на спинку;
- сидя, свесив плечи и руки вперёд, носки повёрнуты вовнутрь;
- сидя в позе лотоса, если вы умеете в ней правильно сидеть;
- стоя, опираясь на стену;
- стоя, ноги «отъехали» от стены на полметра, спина упирается в стену.

Попробовав вышеперечисленные «полупозы», Вы поймёт их единый принцип: создать и натянуть каркас из нескольких сухожилий и мышц, чтобы остальные могли отдохнуть. И, в первую очередь, это делается для мышц глаз.

Дыхание. Много разных советов есть. Можете пробовать. Приведу более-менее универсальную:

1. Дышать спокойно. Если Вы дышите быстро, то принудительно начать дышать спокойно.

2. Дыхание начинать с диафрагмы. Так Вы наберёте больше воздуха → организм быстрее получит необходимое количество кислорода → быстрее успокоится. По ощущениям это так: вдохнули животом, держим живот, вдыхаем ещё и грудью. А вот как выдыхать, кстати, у меня единого мнения нет.

Этап 1. Расслабление руки.

Правшам -- правой, левшам – левой.

Расслабьте руку. Мысленным взором нырните в неё. Сначала в кончики пальцев. Увидьте пульсацию крови, почувствуйте тяжесть. Не спешите. Удостоверились, что вы

видите пальцы изнутри, что они расслаблены, -- продвигайтесь выше. Ладонь, запястье. Появляется ощущение, как будто насос нагнетает тёплую струю в руку. Двигаем внутренний мысленный взор выше: предплечье. Затем плечо.

Когда научитесь расслаблять всю руку появятся новые неожиданные ощущения: лень, отсутствие желания двигать рукой. Сравните ощущения с другой рукой. Чувствуете разницу? А ведь руки отдохали, казалось бы, одинаково.

Дальше больше: со временем вы будете чувствовать, что рука вообще не подчиняется воле мозга или отсутствует. Значит, достигнута конечная цель: отключен нервный центр руки. Наивысший уровень отдыха.

Что делать дальше? Если вы тренировались перед сном, то принять удобную позу и заснуть. Если вам нужно вернуться к бодрствованию, действуем в том же порядке. Почувствуйте руку. Пробежите внутри неё мысленным взором. Нырните в пальцы, пошевелите ими. Не шевелятся? Вспомните ощущения, которые вы испытывали при работе мышц руки, напряжение мышц перед работой. И запустите эти ощущения в пальцы. Теперь шевелите. И так по всем мышцам снизу вверх.

Этап 2. Расслабление других конечностей и тела.

Принцип тот же. Со временем вы научитесь расслаблять всё тело одновременно.

Этап 3. Расслабление мышц головы и шеи.

Выше указывалась важность позы головы. Она правильная если:

- вы чувствуете себя удобно;
- чувствуются вышеперечисленные признаки расслабления в шее, плечевом поясе.

Расслабление мышц лица происходит следующим образом.

Лоб, брови

Лоб перестаёт хмуриться, брови раздвигаются. Возможно ощущения набухания век, нависания на глаза.

Веки

Исчезает дрожание век, прищуривание. Веки могут подняться, и им будет удобно там и остаться. Может появиться ощущение сонливости.

Глаза

Закатываются вверх. При большой усталости расслабление может сопровождаться режью. После отдыха глаза могут опуститься. Вы заметите, что глаза стремятся двигаться в соответствии с бегом мыслей. Впрочем, как и другие мышцы лица, тела. Нужно научиться расслаблять их так, чтобы они не дёргались под воздействием мыслей. Это достигается мысленным выведением сознания вперёд, как на экран. Тогда вы полностью неподвижны, а образы бегают по этому экрану как будто сами по себе. Учтите, что это приблизительная аналогия. Ведь, глядя на настоящий экран, глаза двигаются, следя за движениями предметов на нём. А у вас глаза двигаться не должны.

Щёки, челюсть

Щёки обвисают, рот может приоткрыться.

Затылок, задние мышцы шеи

Создаётся впечатление, что голова затылком приклеилась, прилипла к своему основанию. Расслаблением, в том числе, можно снять «чувство кола» в затылке.

Язык

Видимая часть

Может появиться ощущение, что язык слишком большой и не помещается во рту. Дайте ему высунуться. Язык может запасть назад – это опасно, может перекрыться дыхание. Трудность снимается поднятием головы через увеличение опоры под шейей.

В целом по лицу: появляется ощущение маски – лицо отёчное, разбухшее, расплывчатое.

Корень языка, гортань, голосовые связки, передние мышцы шеи.

Снимаются все спазмы в горле, «комки». Появляется необычная легкость дыхания. Это, кстати, хороший пример того, как управление своим физическим состоянием позволяет управлять и психологическим. Расслабляя язык, мы избавляемся от таких ощущений как «обида», «комочек в горле», «камень на душе», «не хватает воздуха».

Конечным этапом расслабления языка является пропадание внутреннего проговаривания. Всё что мы думаем, мы проговариваем. Это происходит через еле заметное напряжение голосовых связок. А иногда и через вполне заметный разговор с самим собой, когда задействован весь речевой аппарат. Так вот, в ходе расслабления необходимо прийти к такому состоянию, когда мысленное проговаривание исчезает полностью. И мурлыканье песен тоже. При этом неправильно силой зажимать связки – надолго вас не хватит. Нужно учиться делать правильно.

Нужно учиться делать правильно.

Если вы стесняетесь своего внешнего вида при расслаблении лица, и пытаетесь в ходе расслабления удержать определённое выражение, то расслабление не происходит. Не нужно заниматься самообманом и в пустую тратить время. Найдите возможность устранить это препятствие: или спрятаться, или перестать стесняться.

А как же тёплая ванна, массаж, ароматерапия и прочие советуемые средства для расслабления? А баловство всё это. Малополезное. Причём, зачастую, направленное на вытягивание денег. Человек может всё, причём бесплатно.

Психологическое расслабление

Это избавление от беспокойства. Схема появления беспокойства такова: вы представляете какую-то опасность в будущем → организм рефлекторно готовится к ней как к физической схватке: выбрасывает в кровь адреналин → учащается сердцебиение и дыхание → повышается кровяное давление → если не начато физическое движение, сердце перегружается + излишек крови начинает бить в мозг → человек не может усидеть на месте → начинает выполнять хаотические движения (наиболее распространённое: ходить по комнате) → хаотические движения и биение пульса в мозге отвлекают от глубокого системного обдумывания → производительности мозга хватает только на обрывки мыслей → человек принимает не самое лучшее решение из тех, на которые способен его мозг. То есть человек из-за беспокойства становится дураком: знаний хватает, но в данной случае применить не может.

Рассмотрим противодействие беспокойству на женском примере, так как женщины особенно склонны к этому «недугу». Мыслит человек линейно, и в сознании женщины пролетают следующие мысли, фраз, образы: «Ой, ноготь сломала. Работу не успеваю сделать. Начальник будет ругаться. А вдруг премии лишит? Ой, что я делать буду с детьми, хорошо хоть муж есть. А мама приболела, нужно к ней съездить. А в друг что-то серьёзное? Ошиблась, нужно переделать. Так я ещё больше опоздаю. А если точно премию снимут? А у меня мама больная. А вдруг умрёт, деньги будут нужны на похороны... Упаси бог, что я думаю такое. Не буду об этом думать. Ой что-то у меня давление поднялось. Нужно окно открыть. Надеюсь, у неё ничего серьёзного. Не буду об этом думать. У Светки классные

туфли – всё пытается обратить на себя внимание Сергея. Я-то уже, слава богу, внимание обратила. 5 лет назад. Как здорово было! Как яблоны пахли! Надо кстати Владика по русскому подтянуть, а то позорит родителей. Ой, опять о маме подумала. Нет, не нужно об этом думать. Нужно работу работать. Фух, ещё один этап завершила. Нужно скорее сдавать, а то премии лишат. А вдруг совсем уволят?!»

Этап первый борьбы с беспокойством: **осознать, что определённо беспокоит**. Поймать свои мысли, а если нужно и записать. В вышеприведённом примере выделим причины беспокойств:

1. не успеваю выполнить работу в срок;
 2. мать приболела;
 3. сын не успевает по русскому языку в школе;
- Уже на этом этапе приходит просветление ума.

Этап второй: **предсказать возможные последствия**.

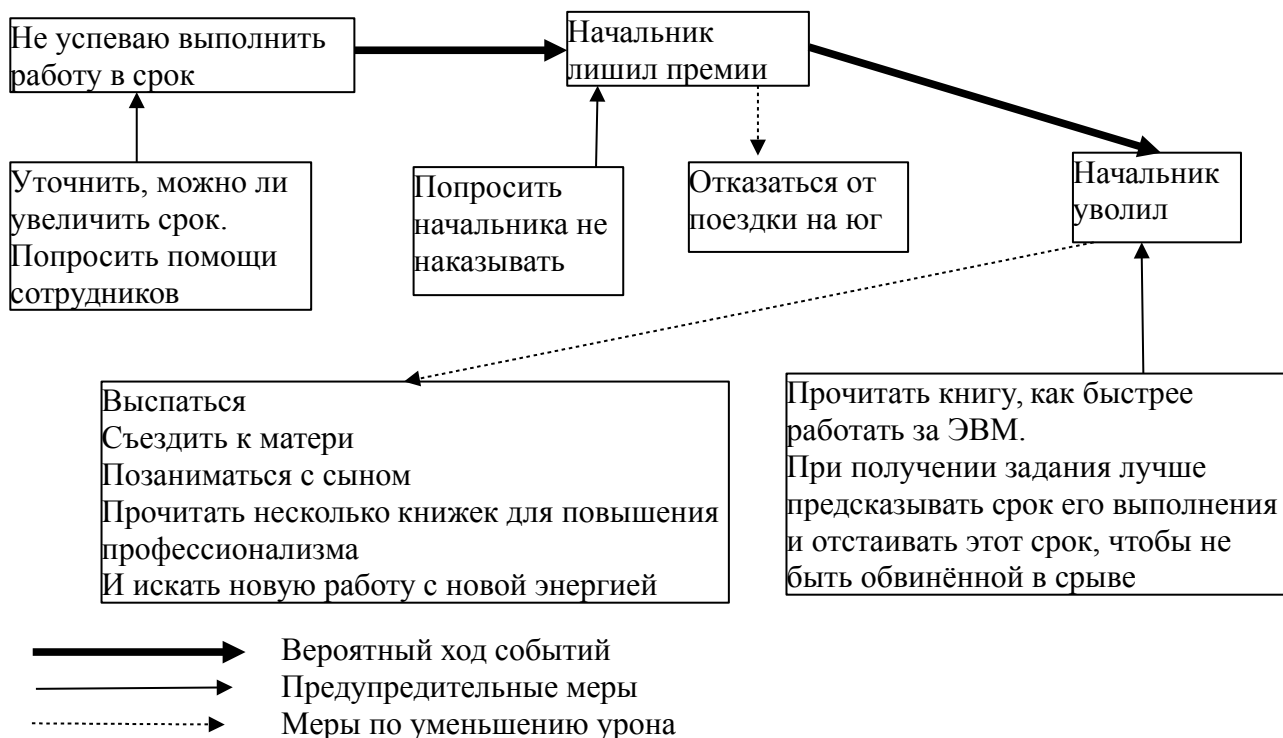
1. не успеваю выполнить работу в срок → могут лишиться премии → если постоянно не буду успевать, могут уволить;
2. мать приболела → может умереть;
3. сын не успевает по русскому языку в школе → если это постоянно будет продолжаться, рискует не поступить в университет;

Важно расписать цепочки целиком, а не только первое и последнее звено, тогда легче выполнять третий этап.

Этап третий: **выработка предупредительных противомер и мер по сведению урона к наименьшему**

1. не успеваю выполнить работу в срок;
2. мать приболела → может умереть;
3. сын не успевает по русскому языку в школе → если это постоянно будет продолжаться, рискует не поступить в университет;

Пример выработки противомер по пункту 1:

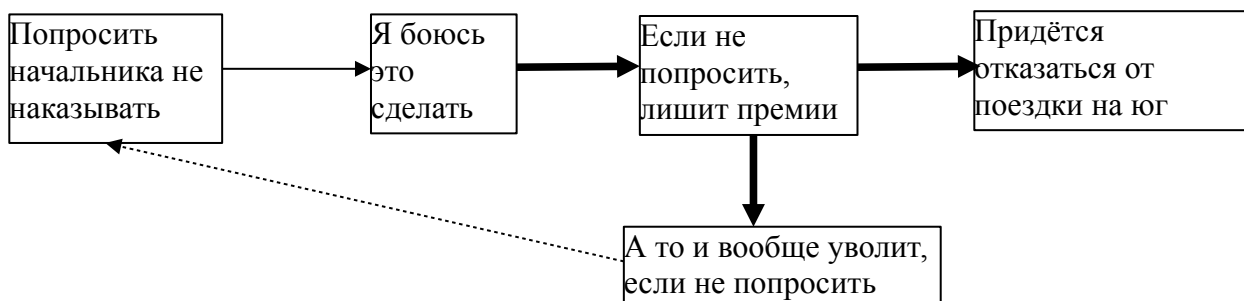


На этом этапе в большинстве случаев беспокойство отступает, потому что человек чувствует себя вооружённым, готовым к встрече с неприятностями.

Меньшинство случаев:

1) Человек слишком слаб, чтобы совершить предупредительное мероприятие.

Тогда он заикливается. В вышеприведённом примере можно это показать, разбив следующий участок схемы:



Алгоритм борьбы с этим препятствием тот же, что и в целом с беспокойствами:

- Выделить, что определённо беспокоит: я боюсь.
- Предсказать возможные последствия: я не смогу отстоять свои интересы – и далее приведённая на рисунке цепочка;
- Придумать пре- и послемеры.

Особенность: в этом случае премера возможна только тактическая. Это самоусовершенствование путём прохождения соответствующих тренингов по проведению переговоров. Но цель достигнута: понимание, что делать, чтобы не допустить неприятность хотя бы в будущем достигнуто. Беспокойство ушло.

2) Непоправимые события. Это болезнь, смерть собственная или дорогих людей, крах любимого дела. Мысли об этом невозможно отогнать логическими рассуждениями. От них невозможно отмахнуться – они будут возвращаться снова. Как с этим бороться? Есть два способа:

2.1 Погрузиться в работу. Особенно хорошо помогает физическая: однообразные движения и усталость очень хорошо изгоняют из головы все дурные мысли. Одновременно тело наполняется энергией → растёт чувство собственной силы → растёт уверенность в том, что я всё смогу преодолеть, всё пережить.

2.2 Психологическая нейтрализация (успокоение, по-русски, в данном случае) с помощью экрана мысленного взора. Расслабляемся физически → в том числе расслабляем гортань до исчезновения внутреннего проговаривания → подсознание и память начинают выбрасывать в сознание образы → образы свободно появляются, исчезают, развиваются, потому что вы ими не управляете (не управляете путём проговаривания) → происходит их «выгорание», успокоение. Причём образы могут быть самые страшные, гадкие, необычные – так нужно. Вся грязь должна вылезти, прежде чем уничтожиться.

Вот так, благодаря комплексу мер можно избавиться от беспокойства и делать нужное дело.

А как же советы «в трудную минуту вспомнить что-то приятное»? Можно, и пользу некоторую принесёт. Но лишь некоторую. Если тебе нужно идти в бой, можно вспомнить про тёплое море, но автомат почистить всё равно нужно. От одних воспоминаний он лучше стрелять не станет.

Или коснёмся более распространённого в наше время случая: офисной работы. Возьмём тот же пример с сотрудницей, которая не успевает сделать анализ, а нужно идти к начальнику на отчёт. Она сидит в полном цейтноте, в голове шумит, мозг не успевает обрабатывать информацию. Ну вспомнит она море – умиротворится, расслабится – и ей это работает

только во вред, потому что в расслабленном состоянии сложности воспринимаются болезненнее (нет психологической готовности). Здесь нужно наоборот: представить себя бойцом, боксёром – собраться. И подумать, что можно сделать, чтобы спасти положение. Очевидно, что подготовить «оружие» для разговора с начальником – доводы и предложения.

Отсюда вывод: если где-то что-то советуется, это ещё не панацея. Свой разум тоже иметь нужно. Услышали о новом способе, попробовали, его продумали свои ощущения, изучили результаты, и только тогда сделали вывод: хорош он или плох.

Думай и пробуй. Пробуй и думай.

Захотелось на халяву получить готовый результат? Халявы не будет. Сам поищи по Интернету и составь такой список.

Халявы не будет никогда.