

А. М. Зимичев

**ПСИХОЛОГИЯ
ПОЛИТИЧЕСКОЙ
БОРЬБЫ**

Санкт-Петербург

САНТА

1993

А. М. Зимичев

Психология политической борьбы.— СПб.: Санта, 1993.— 160 с.

ISBN 5-87243-006-x

В психологическом аспекте рассматриваются основы политической борьбы, среди которых выделяется, прежде всего, умение целенаправленного влияния на людей — фактор, во многом определяющий общий успех любого политика или руководителя.

В наглядной и доступной форме раскрывается значение круга используемых в издании понятий («особь», «индивид», «личность», «цели жизнедеятельности», «истина», «красота», «добро», «изобилие» и др.), их взаимосвязь. Теоретическую часть дополняет развернутое описание практических методов и приемов: как вести политическую борьбу и стать хорошим политиком, как создать свой этнос (группу, коллектив, партию) или же разрушить его; как подняться до уровня управления этносом; как победить своих соперников в этой области и т. д.

3 0303040000-005 без. объявл.
C04 (03)-93

ISBN 5-87243-006-x

© А. М. Зимичев, 1993

Предисловие	3
Вместо введения	5
1. Что такое человек	
1.1. Цели жизнедеятельности	10
1.2. Особь, индивид, личность	19
1.3. Взаимодействие с окружающим миром	21
1.4. Энергетика	29
1.5. Адаптация	41
1.6. Половая ориентация	51
2. Что такое этнос	
2.1. «Мы» и «НЕ Мы»	55
2.2. Униформа	56
2.3. Категории этноса	58
2.4. Агрессоры, паразиты, продуценты	64
2.5. Нормы этноса	66
2.6. Рождается ли в спорах истина?	69
3. Борьба	
3.1. Различные виды борьбы	73
3.2. Методы и приемы борьбы	78
3.3. Психологические основы ведения борьбы	85
3.4. Ведение публичной дискуссии	98
4. Управление	
4.1. Основные принципы обращения с людьми	118
4.2. Особенность психологии большой массы людей	124
4.3. Иерархическая структура и управление	125
4.4. Управление этносом	129
Заключение	152

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современная общественная наука — область стремительных перемен. Теории, еще вчера игравшие огромную роль в развитии социального знания, сегодня уходят в прошлое, сохраняя значение только в историко-методологическом плане. Книги, провозглашавшиеся вершиной человеческой мысли, неожиданно теряют свою значимость.

Но есть работы, открывающие новые направления поиска. В них накапливается наиболее ценное из современных знаний и опыта, ставятся актуальные проблемы, намечаются пути их решения. Этими работами и живет современная общественная мысль. В них — ответ на вызов времени, на злобу сегодняшнего дня.

К числу таких книг в полной мере относится монография А. Зимичева «Психология политической борьбы».

Уважаемый читатель, приготовьтесь к неожиданному. Книга А. Зимичева насторожит непривычного к его стилю читателя — необычностью изложения, простотой и наглядностью определения довольно сложных понятий. Она может быть воспринята как очень откровенный и вместе с тем серьезный разговор, обсуждающий как бы давно всем известные истины.

Автор рассуждает и думает, не оглядываясь на авторитеты. Поэтому в книге нет тяжеловесных конструкций, призванных не столько поднимать, сколько подавлять читателя. В ней нет и бесконечных списков авторитетов, литературных наукообразных пассажей и привычных цитат.

Она сделана очень дружелюбно. Ее можно отнести к разряду работ о законах Паркинсона, принципах Эмерсона или Карнеги, то есть книг, которые весьма уважительно и легко учат нас сложным законам человеческих отношений.

Книга А. Зимичева вышла в свет в 1992 году и сразу же стала раритетом. В руках у Вас уже второе, переработанное и дополненное издание. В 1992 году эта книга стала известной и в Соединенных Штатах Америки, где была с благодарностью принята губернатором Б. Клинтонем в период предвыборной кампании.

Что же привлекает к ней читателей и что можно сказать в дополнение к тому, что сказал автор?

Сначала о самом авторе. А. Зимичев — академик, психолог по образованию, ученый по характеру мышления, учитель по прожитой жизни. Более 30 лет он занимается проблемами создания, становления и разрушения этносов, конфликтологией, психологией борьбы и поисков путей согласия.

Сочетание философского подхода к проблемам политической борьбы с углубленным психологическим анализом целей жизнедеятельности отдельного человека, отдельной личности, с изучением законов становления и разрушения этносов позволяет учитывать не только внешнюю сторону процесса политической борьбы, но и систему взаимодействия личностей, поставленных в различные обстоятельства. Этот метод и по-

зволил автору создать теорию, весьма продуктивную глубиной анализа и характером рекомендаций, годных как для профессиональных политиков, так и для деловых людей, да и просто для всех, кто в повседневной деятельности общается с людьми и добивается общественно значимых целей.

В конце второго тысячелетия конфликт-антагонизм с присущими ему противоположностью и несовместимостью интересов, стремлением к достижению односторонних выгод, принципиальной невозможностью компромисса, стремлением к победе, полному разгрому и капитуляции противника, уходит в прошлое. Однако конфликты в различных сферах жизни сохраняются и подчас приобретают достаточно сложные и острые формы.

Задача человечества—выйти из порочного круга, найти пути к построению другого мира, в котором различия играли бы роль не стимула разногласий, а инструмента взаимного обогащения и дополнения. Где быть другим означало бы не грех и не преступление, а естественную уникальность каждого человека, каждой нации.

Настоящая книга является одной из работ, отражающих современные тенденции в развитии человеческого сообщества на пути к консолидации, формирующих новую культуру: совокупность ценностей, понятий, категорий и методов, которые станут основой деятельности многих политиков, дипломатов и деловых людей.

Книга А. Зимичева позволяет лучше понять, как надо общаться с людьми, как уходить от бессмысленной борьбы и противостояния к согласию, и как находить мирное решение конфликтов не силовыми, а политическими методами. В этом смысле она способствует формированию принципиально нового мышления, разрушающего атмосферу вражды и подозрительности, с другой стороны, создает механизмы цивилизованного общения людей от высшего политического уровня до рядовых граждан.

Первый заместитель мэра Санкт-Петербурга,
президент Ассоциации промышленных предприятий
Санкт-Петербурга

Д. В. Сергеев

Председатель комитета по печати
и средствам массовой информации
мэрии Санкт-Петербурга,
член Союза журналистов

Д. Ф. Мезенцев

ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ

Если Вы управляете какой-нибудь группой людей, объединением, ассоциацией, партией, регионом, государством, но не знаете, каких целей добиваться, какой путь — самый правильный, или

Если Вы обладаете таким знанием и у Вас есть идеи по этому поводу, но Вы не умеете управлять людьми, не можете занять место руководителя, повлиять на принятие важных решений, а также

Если Вы не имеете ни того, ни другого, но хотели бы научиться этому —

Мы предлагаем расширить ваши знания и возможности:

- как выйти победителем из спора; как выиграть публичную дискуссию с Вашим противником;
- как создать свою партию, союз, ассоциацию, как противостоять любой партии, ассоциации;
- что такое политическая борьба, как стать хорошим политиком;
- что такое человек, к чему он стремится, что ему нужно;
- как узнать, чего добивается тот или иной конкретный человек, что ему нужно на самом деле;
- что такое этнос (группа, коллектив, клан, секта, объединение, союз, партия, ассоциация, народ), по каким законам он существует;
- как управлять этносом, как его создать, как разрушить;
- как подняться на высшую ступеньку в иерархической лестнице, что для этого нужно, кому это удается.

Умение влиять на людей и склонять их к своей точке зрения — это основное качество, необходимое политическому деятелю. Исследования деятельности политиков высшего уровня неизменно показывают, что навыки общения с людьми более важны для их роста, чем ум, решительность, знания, юридическая или экономическая подготовка.

Ваша способность влиять на поведение людей весьма важна независимо от того, в какой сфере Вам предстоит действовать. Однако имейте в виду, что существует большая разница между просто **воздействием** на поведение людей и направленным **влиянием** на него.

Почти каждое Ваше действие будет каким-то образом воздействовать на восприятие и поведение окружающих. Но случайные воздействия, не контролируемые Вами, могут легко привести к отрицательным результатам.

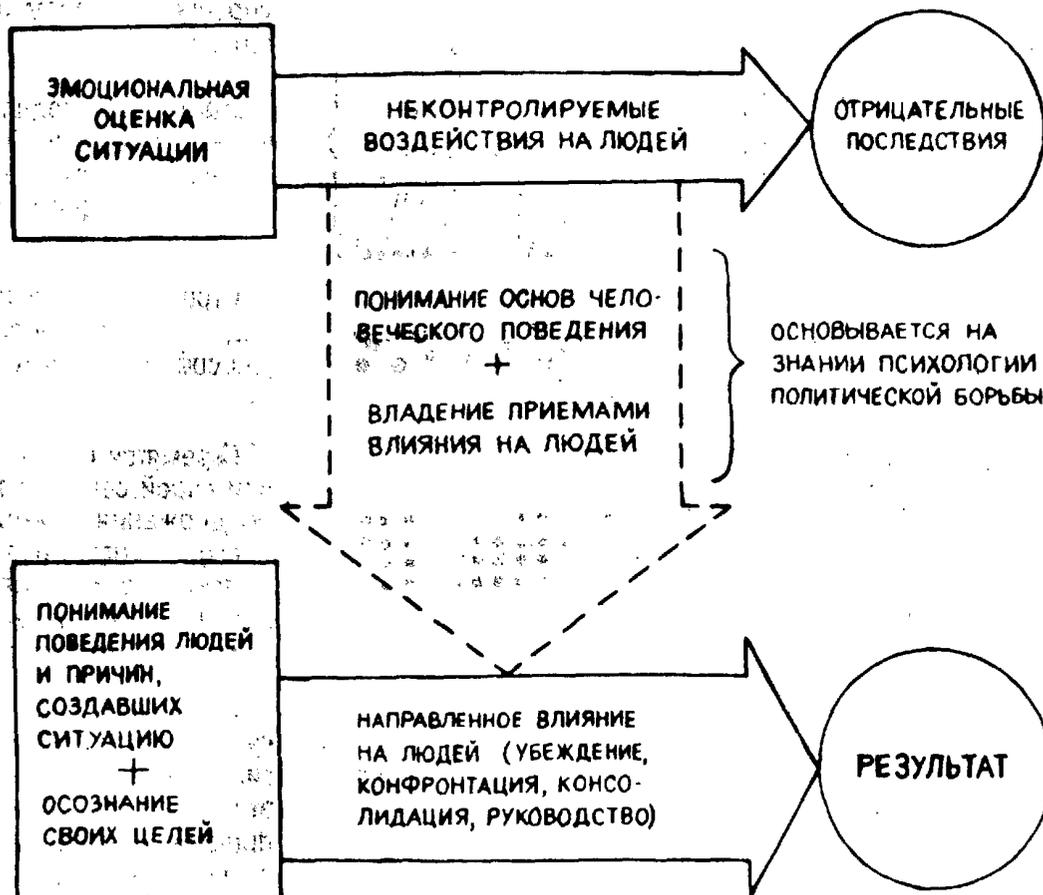
Если Вы, споря публично с Вашим противником, увидели, что он ошибается, и хотите объяснить ему, в чем именно, либо просите слушателей рассудить Вас, то Вы, скорее всего, проиграете этот спор.

Если в чем-то ошибается не один человек, а целая группа, и Вы захотели объяснить им это, то Вас, в лучшем случае, поднимут на смех (а могут и побить).

Если Ваш товарищ допустил промах, ошибку и Вы говорите ему об этом в присутствии других, то Вы можете потерять друга, а приобрести врага.

Если Вы организуете гонения на противостоящую Вам партию, ассоциацию, преследуете ее членов, добиваетесь запрещения ее деятельности, настраиваете против них общественное мнение, то этим Вы способствуете укреплению ее организации, сплочению людей под ее лозунгами. Эта партия может стать настолько прочной, какой вред ли стала бы без Вашей помощи.

Все эти нежелательные последствия происходят от незнания простейших основ человеческой психологии



Можно ли было во всех этих ситуациях добиться желаемого результата? Насколько это трудно?

Для человека, знакомого с психологическими основами политической борьбы, это не так сложно. Главным средством достижения цели здесь становятся приемы влияния на отдельного человека, на малые и большие группы людей, применяемые на основе понимания закономерностей их поведения.

Достижение серьезных целей требует, кроме понимания основ теории, также и некоторых практических способностей, над которыми Вам придется работать. Вы получите для этого достаточную теоретическую подготовку.

Для того, чтобы иметь общее представление о том, что мы будем обсуждать, предлагаем Вашему вниманию такую схему:

Пояснения
к рисунку

Схематическое
изображение

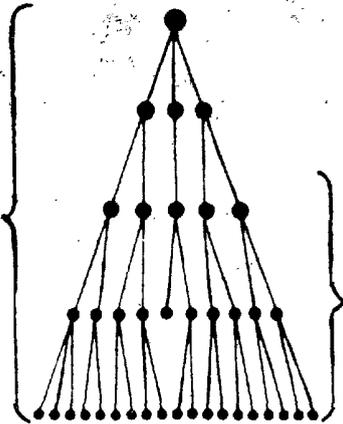
Цели и функции людей,
находящихся на том
или ином уровне

Принципы, идеи, определяющие ориентацию и пути развития этноса



Управляют целями этноса, изменяют или сохраняют его ориентацию, управляют процессом его развития

Лидер иерархической структуры



Стремится сохранить за собой положение лидера, через своих подчиненных управляет этносом (государством)

Иерархическая структура (в этносе может существовать несколько таких структур, в крупных этносах их очень много. Они могут перекрываться, включаться одна в другую. Во главе каждой структуры стоит лидер)

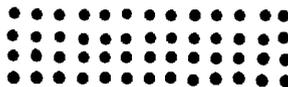
Стремятся подняться на более высокую ступеньку в иерархии, чем та, на которой они сегодня находятся

Люди, имеющие популярность, известность, славу, выделяющиеся из общей массы



Стремятся выделиться перед толпой, прославиться (способ может быть любым)

Основная масса людей



Стремятся обеспечить себе или своей семье условия для поддержания жизни (пища, одежда, жилье и т. п.) или изменить эти условия, сделать их более привлекательными, комфортными и т. п.

Часть людей, которые не в состоянии самостоятельно обеспечить себе условия для поддержания жизни

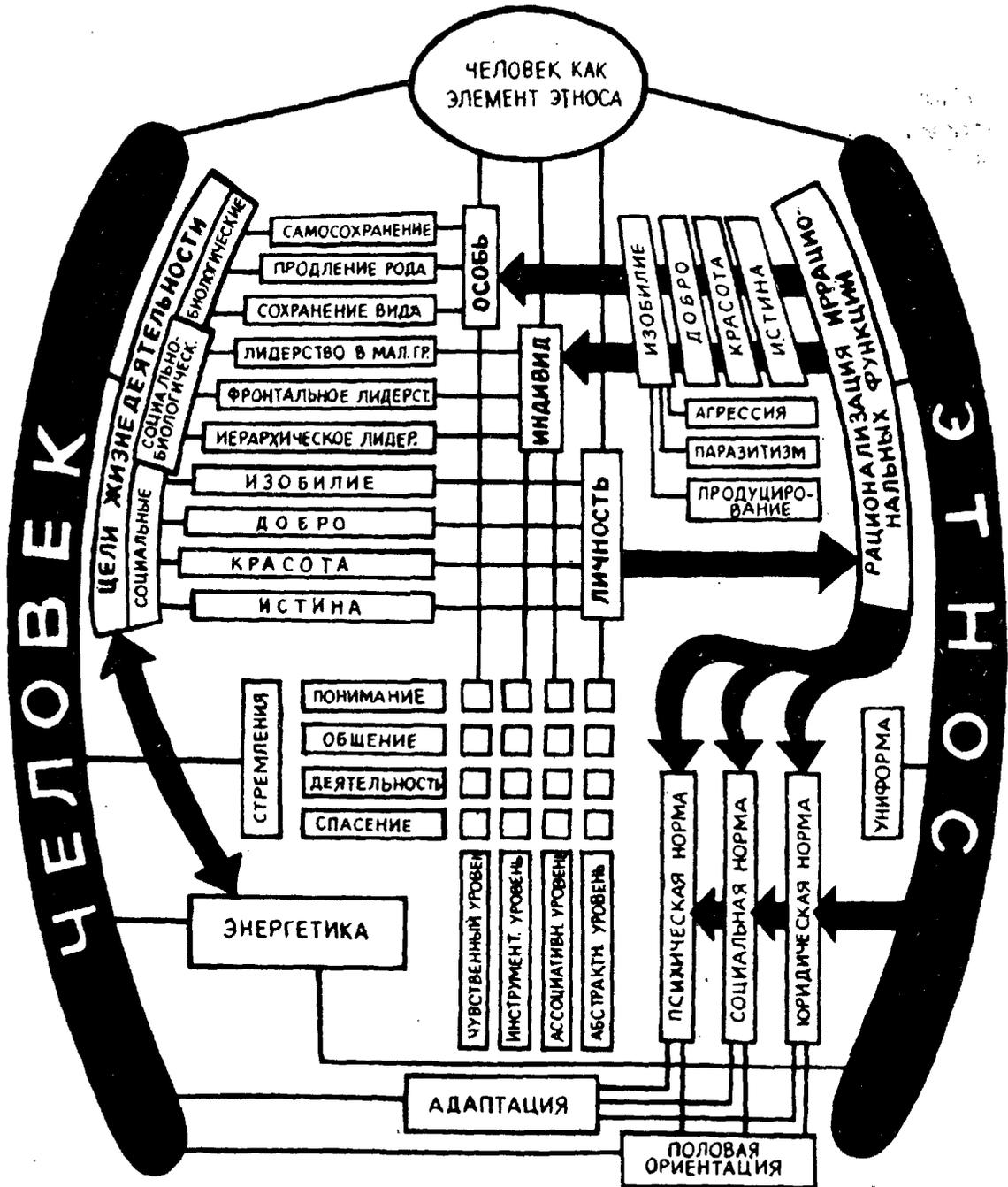


Стремятся обеспечить себе существование за счет других членов этноса, т. к. сами этого сделать не могут (прошайничество, мелкая спекуляция и др.)

Во ведении Вы получили представление о том поле деятельности, которое будет открыто для Вас и где Вы сможете применить полученные знания, а также о тех средствах, с помощью которых Вы сможете действовать. Не так трудно овладеть всеми перечисленными средствами, но для этого нужно время, огромное желание и воля. Если Вы относитесь к этому достаточно серьезно, то сможете подняться практически до любого уровня.

Ниже нами приводится схема, показывающая взаимосвязь понятий, которые мы будем использовать. Владение этим кругом понятий необходимо для успешного применения знаний о психологии политической борьбы на практике.

Взаимосвязь теоретических понятий данного курса



Не старайтесь сразу разобраться в схеме, т. к. это будет иметь смысл только после проработки соответствующих разделов курса, где объяснены и раскрыты эти понятия.

На них будет базироваться все дальнейшее изложение методов и практических приемов. Для иллюстрации этого факта мы приводим также схему связи теоретических понятий с некоторыми практическими способностями.

Внимательно ознакомьтесь со структурой нашего курса. Обратите внимание на порядок разделов: сначала мы введем Вас в круг понятий, на основе которых затем изложим теоретическую часть, и только потом перейдем к описанию того, как применять все это на практике—как можно создать свой этнос, как подняться до уровня управления этносом, как победить своих соперников в этой области и т. п.

Во время чтения первой и второй части некоторые вещи могут показаться Вам несущественными или не имеющими отношения к целям и задачам курса. Имейте в виду, что Вы еще недостаточно подготовлены к восприятию всего того, что будет дано Вам в процессе обучения. Постарайтесь как можно лучше разобраться в понятиях и теории, так как именно от этого зависит, насколько удачным будет их применение.

1. ЧТО ТАКОЕ ЧЕЛОВЕК

1.1. Цели жизнедеятельности

При проведении опытов над крысами были обнаружены интересные вещи. Чтобы добраться до пищи, крыса должна была пройти через сетку, где ее ожидал удар электрического тока, в зависимости от напряжения более или менее сильный.



голодная крыса



металлическая сетка,
по которой пропускали
электрический ток



миска с пищей

Оказалось, если поднять напряжение до определенной величины, то крыса прекращала борьбу: она умирала от голода, но на сетку не шла. Если посадить перед сеткой самца, а по другую сторону сетки—самку, то такое же напряжение уже не останавливает его. Если для того, чтобы крыса прекратила борьбу за свое существование, обычно хватает 5—6 В, то теперь напряжение надо увеличить в полтора—два раза:

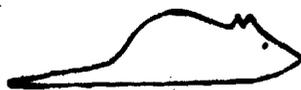


самец



самка

Если перед сеткой—взрослая крыса, а за ней—маленький крысенок, которого мучают, истязают, то она пытается прийти ему на помощь. Теперь, чтобы остановить крысу, надо увеличить напряжение примерно еще на четверть—для самца и на половину—для самки.



взрослая крыса



крысенок

В этом случае некоторые самки могут пойти и на смерть, потому что напряжение выше 13 В может оказаться для крысы смертельным.

КАКОЕ ОТНОШЕНИЕ ИМЕЕТ ЭТО К НАШЕЙ ТЕМЕ?

Оказывается, те же самые потребности есть и у человека, причем между ними существует такая же система приоритетов и точно так же, как крысы, мы не задумываемся над тем, почему мы это делаем. Такое поведение называется **иррациональным** (от лат. ratio — разум, irrationalis — неразумный).

Обычно мы объясняем наше иррациональное поведение на основе каких-то сознательных мотивов: мы обедаем, потому что «время обеда», «надо поесть» «положено»; ложимся спать, потому что «пора», «уже поздно», «ночью полагается спать» и т. д. На самом деле мы делаем это не потому, что это — потребности нашего организма. Человек, который не ел или не спал несколько дней, может заснуть и там, «где не положено», и поесть там, «где не принято» и т. д.

БИОЛОГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

(есть не только у человека но и у всех животных)

Самосохранение

Человек стремится поддержать свое существование, обеспечить условия для этого (пища, одежда, жилище, сон, отдых и т. д.). На пути к достижению этого человеку приходится преодолевать какие-то труд-



ности, препятствия. Если это слишком тяжело, то он может прекратить борьбу (так же, как крыса перестает идти на сетку) — например, в тайге, в снежной степи, в горах человек перестает бороться за жизнь и умирает.

Продление рода

Это половой инстинкт и связанное с ним поведение. Оно проявляется в разных формах у разных категорий людей, мы еще будем говорить об этом. Важно понимать, что это стремление также иррациональной



природы, хотя для себя мы всегда объясняем его какими-то разумными мотивами. Причем это стремление — более сильное, чем самосохранение, потенциал человеческих возможностей здесь увеличивается.

Сохранение вида

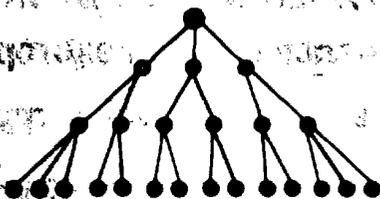
Это инстинкт заботы о потомстве. Если ребенку угрожает опасность, взрослый (в большинстве случаев) немедленно стремится прийти на помощь. Это проявляется и в повседневной жизни, в заботе о детях,



в создании им лучших условий и т. д. Функция сохранения вида—еще более мощная, чем продление рода. Человек может пожертвовать первым и вторым ради третьего.

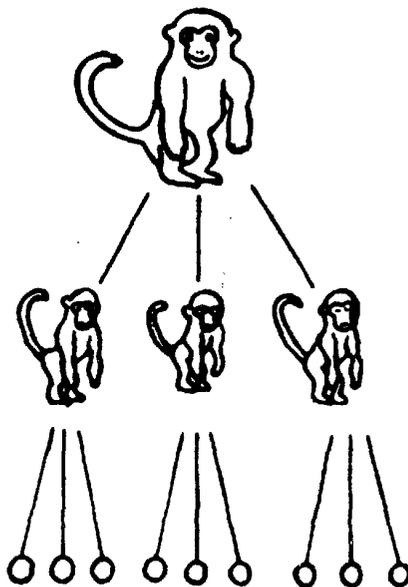


Впереди стада баранов всегда бежит один, за которым следует вся масса. То же самое наблюдается и у других стадных животных.



У более организованных животных существует иерархия. Во главе стада гамадрилов стоит вожак, у него есть несколько приближенных (обычно не больше трех), есть приближенные приближенных и т. д. Если «простая» обезьяна (не входящая в число приближенных) подойдет напрямую к вожаку, минуя своего «непосредственного начальника», то она тут же получит от вожака пинок (а потом еще пинок от своего начальника). Иерархическую структуру нельзя нарушать. Если какой-то гамадрил претендует на более высокое положение, то должен доказать, что он сильнее, чем его соперник. Каждое место в иерархии—это результат жесткой борьбы.

На роль вожака претендует не одна обезьяна, а минимум две. Вожаком становится только один. Неудачник, который мог бы занять в стаде второе место, не идет в подчинение к своему сопернику. Он прекращает всякую борьбу и живет где-то на окраине территории, занимаемой стадом; слабеет настолько, что самая слабая обезьяна в стаде может его побить, за шесть месяцев лысеет и гибнет.



(Теоретически возможен другой исход: неудачник может сохранить власть над частью стада, увести эту часть с собой и стать вожаком в этом меньшем стаде, но у обезьян это случается редко.)

НЕ ПРОИСХОДИТ ЛИ ТО ЖЕ САМОЕ У ЛЮДЕЙ?

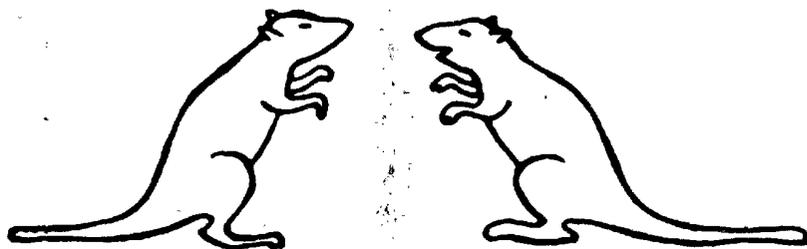
Оказывается, происходит. Причина этого — стремление человека быть первым, лидером, возвыситься над окружающими, которое тоже имеет иерархическую природу.

СОЦИАЛЬНО-БИОЛОГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(есть, кроме человека, у некоторых животных)

Лидерство в малой группе

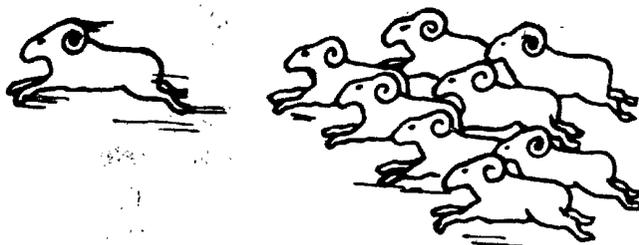
В отношениях двух людей или в маленькой компании, состоящей из нескольких человек, одному принадлежит роль лидера. Это не случайность, а результат проявления данной функции. С подобными проявлениями мы сталкиваемся на каждом шагу: невестка и свекровь



на кухне, покупатели в очереди, подростки на улице, мужчины в какой-то своей компании конфликтуют между собой, конечно, из-за каких-то вполне понятных разногласий: «этот не прав», «тот делает что-то неправильно», «такой-то ничего не смыслит в...», «он считает себя умнее всех» (под «всеми» обычно подразумевается говорящий) и т. д., но это только видимый повод для конфликта. Искать здесь виновного бесполезно, т. к. в этом вина данного свойства человеческой природы.

Фронтальное лидерство (в толпе)

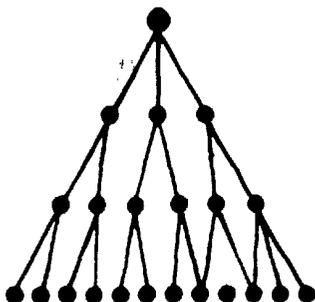
Многие девочки мечтают стать киноактрисами, певицами, мальчики — космонавтами, героями и т. д. Подрастая, они часто (как кажется старшему поколению) уродуют свою внешность (одежда, прическа, манера поведения), ведут себя совсем не так, как от них требуют. Нам всегда приятно увидеть свое фото в газете или услышать о себе с экран телевизора. Если кто-то нас хвалит перед большой аудиторией, это намного приятнее нам, чем та же похвала наедине. Почему так?



Фронтальный лидер — это ведущий толпу или противопоставивший себя толпе. Стремление к фронтальному лидерству — это стремление прославиться, получить известность, признание, выделиться из общей массы, быть не таким, как все. Это стремление стать кинозвездой, чемпионом, популярным артистом, первым хулиганом, вообще не таким, как все, а также хоть ненадолго выбежать перед большой толпой на трибуну, сказать что-то лишь для того, чтобы тебя услышали и т. д.

Иерархическое лидерство

В каждом организованном стаде есть своя иерархическая структура. Тем более есть она в человеческих этносах. Лидеры таких структур направляют усилия на то, чтобы сохранить свое положение как лидера, их подчиненные всех уровней — на то, чтобы продвинуться выше, конкурируя при этом между собой. Это — самая высокая из социально-биологических целей, ее осуществление требует немалой энергии.



Поэтому далеко не каждый может претендовать на продвижение по этой структуре или создание своей, многие (в том числе, и в политике) останавливаются на уровне фронтального лидерства.

СОЦИАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ (формируются в этносе)

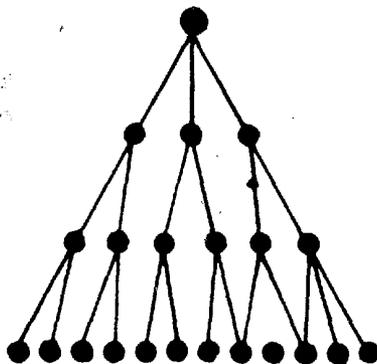
Социальные цели человека — это 4 категории, которые формируются в этносе (так же они сами по себе формируют этнос, с их помощью происходит управление этносом). Это:

ИСТИНА
КРАСОТА
ДОБРО
ИЗОБИЛИЕ (СПРАВЕДЛИВОСТЬ)

Что это такое? Для всех нас эти понятия очевидны, и, наверное, каждый прекрасно знает, что такое истина и ложь, красивое и некрасивое, добро и зло, справедливое и несправедливое. Но давайте посмотрим, что это такое применительно к нашему предмету, попробуем разобраться в этом с точки зрения целей и задач нашего курса: **какое отношение имеют эти, для всех (казалось бы) очевидные категории, к политической борьбе, к вопросам создания и организации этноса, к управлению этносом?**

Как с их помощью управляют этносом и кто это делает? Разве не лидер иерархической структуры управляет этносом?

Лидер иерархии (царь, президент, премьер-министр, вождь, диктатор и т. д.— в разных этносах он может называться по-разному) действительно руководит этносом так же, как вожак-гамадрил своим стадом или



директор завода своими подчиненными. Но каковы при этом их возможности?

Вожак-гамадрил действительно является главным в стаде, его задача — поддерживать в нем порядок, он может дать пинка любой обезьяне, которая полезет к нему, минуя своего «начальника», сам он общается только с «приближенными», может «вывести» из числа приближенных неугодного ему гамадрила и «ввести» другого. Кроме того, он

имеет некоторые привилегии: делит добычу, получает лучшие куски, общается с самыми красивыми самками, первый начинает есть и т. д.

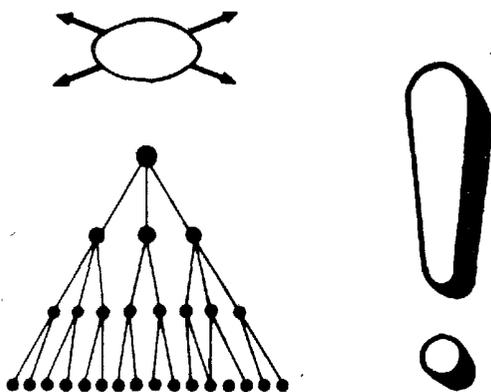
Директор тоже управляет предприятием через своих заместителей, начальников подразделений (цехов, отделов); он может уволить любого из них и назначить того, кто ему нравится, поощрять хороших работников и наказывать плохих, одним словом, он должен поддерживать порядок на своем предприятии. Директор, кроме того, может ввести какие-то новые порядки, изменить систему оплаты, распорядок дня и т. д.

Но разве может вожак-гамадрил заставить все стадо ходить на двух лапах, а не на четырех (или наоборот)?

Разве руководство фирмы не может в любой момент уволить одного директора и назначить другого (или, если так принято в этой фирме, назначить выборы нового директора рабочими)?

Если Вы формируете свой этнос, Вам придется добиваться того, чтобы все его члены «ходили на двух ногах» (т. е. чтобы они выполняли те задачи, которые отвечают целям, поставленным перед этносом, независимо от того, кто будет лидером). Это достигается установлением в этносе тех или иных категорий Истины, Красоты, Добра и Справедливости (Изобилия).

Иерархическая структура есть в каждом этносе, но ее деятельность направляется этими категориями.



Разрушение этих категорий приводит к гибели этноса.

Так, например, Спарта—государство, на протяжении многих веков бывшее непобедимым, развалилось всего за восемь лет после того, как сокровища пленного царя персов (по его же совету) были розданы спартанским воинам. Тем самым была разрушена существовавшая в этносе спартанцев категория Изобилия. Но гибель этого этноса была предрешена еще раньше, когда в нем разрушилась категория Истины.

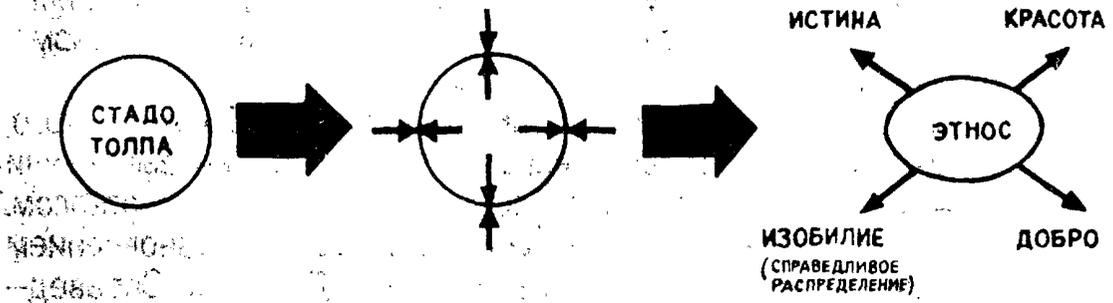
Рим, существовавший более десяти веков, погиб после того, как в нем была разрушена категория Добра, правда, как и в первом случае, это была лишь завершающая стадия разрушения.

Спарта и Рим—это не исключение или какие-то особые случаи; можно привести бесчисленное множество примеров такого рода—ровно столько, сколько существовало на земле этносов от сотворения мира

до наших дней. Каждый этнос—большой или малый, открытый или тайный—подчиняется одним и тем же законам.

Мы не будем рассуждать здесь на тему «каким ДОЛЖЕН БЫТЬ этнос», «какой этнос ЛУЧШЕ» или направлять Ваши усилия в какую-то определенную сторону, предлагая строить этнос по нашему образцу. Мы покажем Вам эти законы и научим пользоваться ими. Мы надеемся, что Вы, создавая свой этнос, сможете распорядиться Вашими силами лучшим образом.

Чтобы этнос мог существовать, он должен быть противопоставлен по категориям Истины, Красоты, Добра, Изобилия окружающему миру:



Итак, цели жизнедеятельности человека—это:

1. Самосохранение



2. Продление рода



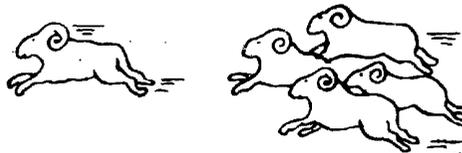
3. Сохранение вида



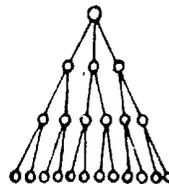
4. Лидерство в паре или в малой группе



5. Фронтальное лидерство



6. Иерархическое лидерство



7. ИЗОБИЛИЕ (Справедливость)

8. ДОБРО

9. КРАСОТА

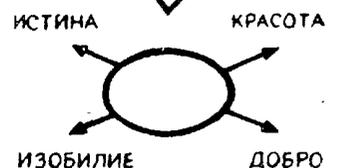
10. ИСТИНА

БИОЛОГИЧЕСКИЕ

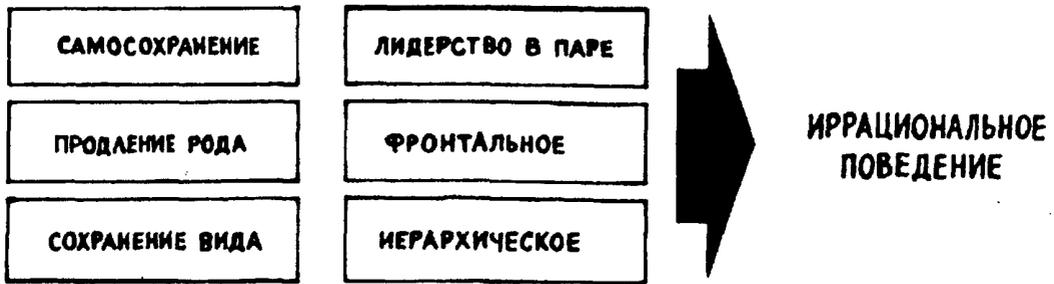
СОЦИАЛЬНО-БИОЛОГИЧЕСКИЕ

ИРРАЦИОНАЛЬНЫЕ

РАЦИОНАЛЬНЫЕ



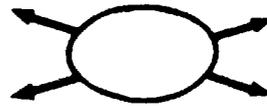
Мы просыпаемся, завтракаем, идем на работу, общаемся с друзьями, обедаем, ужинаем, ложимся спать, благоустройстваем свое жилище, влюбляемся, женимся, воспитываем детей—все это очень легко объяснимо с точки зрения биологических и социально-биологических целей.



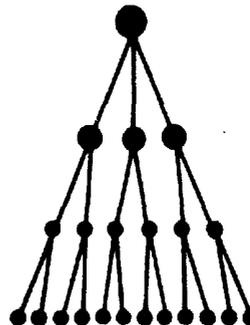
Человек подчиняется биологическим и социально-биологическим стремлениям произвольно, бессознательно. Это называется ИРРАЦИОНАЛЬНЫМ ПОВЕДЕНИЕМ.

В каждом отдельном этносе все иррациональные цели рационализируются через призму категории Истины, Красоты, Добра и Изобилия, принятых в данном этносе,

Истина
Красота
Добро
Изобилие



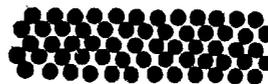
Иерархическое лидерство



Фронтальное лидерство



Лидерство в малой группе



Сохранение вида

Продление рода

Самосохранение

Ориентация человека на те или иные цели жизнедеятельности определяет тот уровень в этносе, где он пытается достичь каких-то результатов.

1.2. Особь, индивид, личность

Чтобы понимать, каким образом управляется этнос, как он создается, разрушается, кто может претендовать на ту или иную роль в нем, надо представлять, что такое элемент этноса.

Элемент этноса — это человек

Но люди отличаются друг от друга той ролью, которую они играют в этносе, уровнем своего развития, целями жизнедеятельности.

Человек—элемент этноса—может быть **ОСОБЬЮ**, **ИНДИВИДОМ** или **ЛИЧНОСТЬЮ**.

Чтобы эффективно управлять людьми, надо научиться распознавать, на каком уровне находится тот или иной человек, выступает ли он в данной ситуации как особь, как индивид или как личность. Но необходимо помнить, что и у особи есть определенный набор высших категорий: что есть истина, что ложь; что красиво и что некрасиво, что хорошо и что плохо, что справедливо и что несправедливо, причем в своих суждениях они ортодоксальны до фанатизма.

При анализе своего поведения необходимо рассматривать и такой аспект: поступили Вы в данной ситуации как особь, как индивид или как личность? На основании чего можно сделать такой вывод? Очевидно, на основании понимания того, что такое особь, индивид и личность.

Так что же это такое?

Что такое особь? Это сущность биологическая, характерная для всех проявлений животного мира. Каждое животное—комар, лягушка, крыса, обезьяна—это особь.



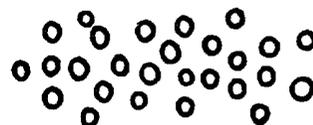
Что между ними общего и есть ли это в человеке?

Биологические цели человека те же самые, что и у всех животных:

1. Самосохранение
2. Продление рода
3. Сохранение вида

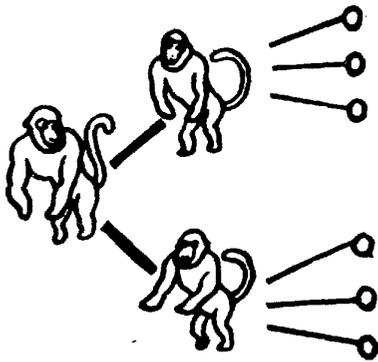
Что такое индивид? Индивид проявляется тогда, когда собирается большая масса особей.

Но комары тучей—это не индивиды. Это особи, собранные в стохастическую общность.





Здесь — толпа особей и один индивид; да и то — барана, бегущего впереди стада, нельзя назвать индивидом в полном смысле слова.



В полной мере индивид проявляется там, где есть иерархия и разделение функций.

Итак, чем движется индивид:

1. Лидерство в малой группе.
2. Лидерство в толпе.
3. Лидерство в иерархии.

Это социально-биологические цели. Нетрудно убедиться, что они есть не только у человека, но и у некоторых животных и даже у насекомых.

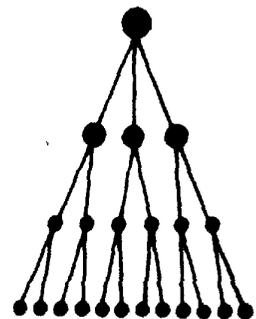
В своем этносе ЛИЧНОСТЬ должна осознавать 4 категории: Истину, Красоту, Добро, Изобилие как категории, присущие данному этносу. С их помощью осуществляется управление этносом: так как все категории относительны, то именно личность призвана их создавать, формулировать и убеждать в их справедливости — если нет веры, то нет и этноса.

Таким образом, потребности особи, индивида или личности определяют тот уровень в этносе, где они действуют.

ЛИЧНОСТЬ
(социальные цели жизнедеятельности)



ИНДИВИД
(социально-биологические цели жизнедеятельности)



ОСОБЬ
(биологические цели жизнедеятельности)

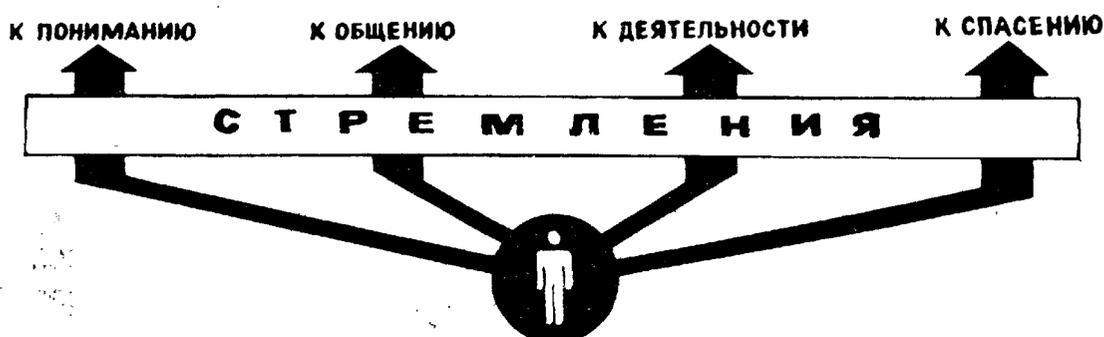


• ЧТО НУЖНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СТАТЬ ИНДИВИДОМ № 1 (самым сильным индивидом)? ЧТО НУЖНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СТАТЬ ЛИЧНОСТЬЮ? На эти вопросы мы ответим ниже.

1.3. Взаимодействие с окружающим миром

Чтобы лучше понять, что такое человек и иметь, таким образом, возможность двигаться дальше, к целям нашего курса, мы приводим еще один из аспектов, в котором полезно рассматривать этот вопрос. Материал данного раздела в чем-то повторяет, в чем-то дополняет другие. Каждый раздел—это всего лишь один из аспектов видения всего предмета. Полное представление о самом предмете не содержится в первой части, но Вы должны сами себе составить это представление на основе предыдущего материала. Таким образом, это будет Ваше собственное видение предмета, что гарантирует прочность Ваших знаний, а следовательно,—и способность применения практических приемов.

Сталкиваясь с окружающим миром, человек стремится к пониманию, общению, деятельности, спасению.



К ПОНИМАНИЮ стремится не только человек, но и животное*; каждый делает это в соответствии с уровнем своего развития, но, попав в незнакомую обстановку, увидев незнакомый предмет, каждое живое существо пытается осмотреть, потрогать, определить — съедобно ли это, не опасно ли и т. д.

* Упоминая животных, мы никоим образом не желаем унижить никого из наших читателей, если только для кого-то такое сопоставление может показаться обидным. Описывая опыты с крысами, мы вовсе не утверждаем, что все биологическое достойно лишь крысы или лягушки, но не человека. Мы считаем, что если в нас есть и особь, и индивид, и личность, то нет ничего обидного в том, что та же самая особь проявляется и у крысы, а индивид—у гамадрила. Мы видим свою задачу в том, чтобы показать, чем человек отличается от животного, показать, чего у животных нет и не может быть. Поэтому мы советуем как раз уделить побольше внимания тому, чтобы разобраться в природе человека (как животной, иррациональной, так и в рациональной). Это, кстати, окажет несомненную услугу Вам и в управлении людьми, и в Вашем общении, и в Вашей карьере.

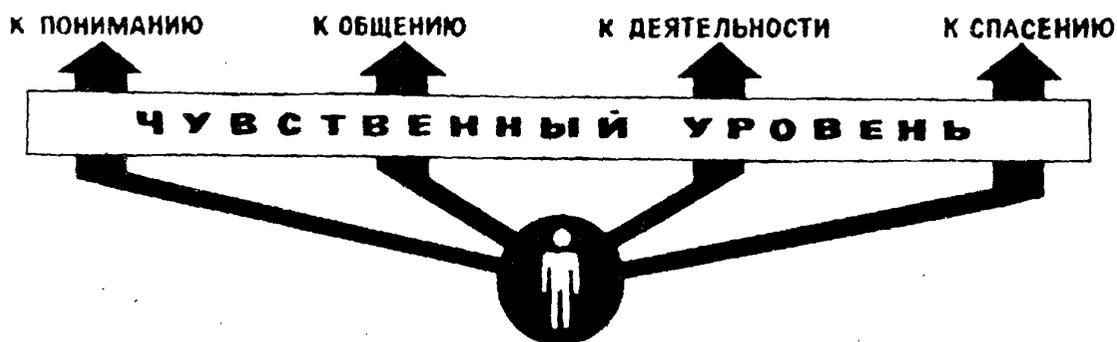
ОБЩЕНИЕ—эта потребность очевидна, если вспомнить, как тяжело человек переносит полное одиночество, длительную изоляцию. Есть эта функция и у животных, у многих из них существуют даже специальные языки (обезьяны, дельфины и т. д.).

К **ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**, к движению стремится каждое живое существо (звери в клетке постоянно ходят из угла в угол; животное, насекомое, полностью лишенное возможности двигаться, погибает). Человек тяжело переносит вынужденное бездействие (поэтому в качестве меры наказания применяют лишение свободы, наказывая ребенка—ставят его в угол).

К **СПАСЕНИЮ**, очевидно, тоже стремится всякое живое существо.

Итак, чем же отличается человек от животного, чем отличаются люди друг от друга, в зависимости от уровня развития? Насколько справедлив тезис о том, что один человек может отличаться от другого в большей степени, чем человек от животного?

Первый, самый простой уровень взаимодействия с окружающим миром, доступный всем живым существам,— это чувственный уровень.



ПОНЯТЬ на чувственном уровне—значит осмотреть, потрогать незнакомый предмет, обнюхать, попробовать его на вкус. Так делают все животные, так же поступает и человек: «Что это за вещь лежит?»—взял, потрогал, осмотрел, из чего сделана, какой формы и т. д.—«Теперь понятно».

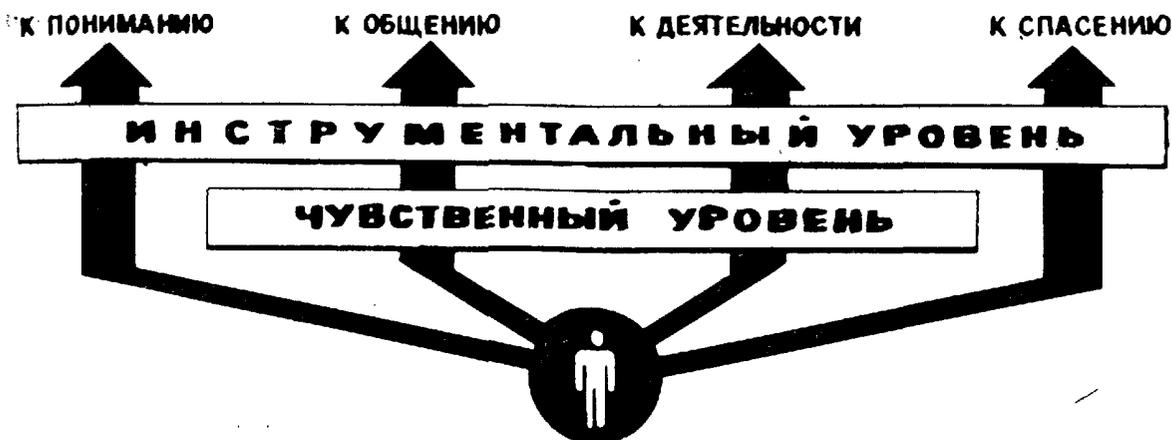
ОБЩЕНИЕ на чувственном уровне—это самое простое общение, доступное и животным, и человеку: страх, радость, угроза, огорчение—все эти чувства и мы, и животные можем передать и распознать. Чувственное общение—такое, при котором не используется какой бы то ни было язык.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ чувственная—это деятельность с помощью наших естественных инструментов (руки, ноги, зубы и т. д.)

СПАСЕНИЕ чувственное—бегство от опасности, прикрытие головы руками; ребенок прижимается к матери и т. д.

Чувственный уровень, будучи общим для всего животного мира, обязательно присутствует и у человека. Делая что-либо на чувственном уровне, и человек, и любое животное реализуют себя как **ОСОБЬ**.

Следующий, более высокий уровень взаимодействия—инструментальный.



ПОНЯТЬ инструментально — значит уметь воспользоваться для этого какими-то средствами (кроме тех, которыми снабдила нас природа). Например, рассмотреть что-то можно через лупу, в бинокль, потрогать не рукой, а палкой и т. д. Есть ли этот уровень у животных? Некоторые из них (например, обезьяны) могут использовать в качестве инструмента палку, камень и т. п.

ОБЩЕНИЕ инструментальное — это общение языковое, с помощью какого-либо языка (язык — инструмент общения). Это может быть обычный разговорный язык, язык жестов, язык каких-то условных сигналов и т. д. Очевидно, что это проявляется и в животном мире (языки птиц, дельфинов, насекомых и т. д.).

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ инструментальная также доступна некоторым животным (так же, как обезьяна может взять палку, чтобы поворошить, потрогать что-нибудь, она может этой палкой сделать что-то для себя полезное — например, сбить банан и т. п.).

Инструментальное **СПАСЕНИЕ** — той же самой палкой обезьяна может защищаться от опасности (человек для этой цели может использовать нож, пистолет), есть множество других средств: пещеры, гнезда, норы, где животные спасаются от холода (у человека — дома, квартиры, одежда). Инструментальное спасение — это также запасы пищи и пр.



Если для особи доступен только чувственный уровень, то по мере того, как проявляется индивид, становится возможным использование инструментального, а затем и следующего — ассоциативно-аналогового уровня.

Если на инструментальном уровне человек (или животное) подчиняет себе какие-то предметы окружающего мира, использует их в своих целях, то на следующем уровне он использует для этого же всевозможные ассоциации, аналогии, рождающиеся у него в голове.

Ассоциативно-аналоговое ПОНИМАНИЕ, понимание по аналогии.

Если животное в лесу видит перед собой какой-то незнакомый предмет, например, кусок железа, оно будет сначала проходить мимо него с опаской, потом привыкнет; увидев такой же предмет в другом месте, сразу узнает его, поймет, что это не опасно (не понимая, что это такое, откуда, зачем). Ассоциативно-аналоговое понимание построено по принципу «Если А, то Б».

Когда собака постоянно слышит, что звенит звонок, после которого она сразу получает пищу, у нее начинает выделяться слюна от одного только звонка. Крыса в случае опасности прячется в любую темную дыру — она усвоила, что «темно — значит, безопасно» (хотя можно так приучить ее, что она будет бояться темноты). Когда человек идет по улице и видит, что собралась толпа, он тоже присоединяется к ней. Если человек видит, что открыты две двери, но все проходят в одну, то и он, скорее всего, пройдет там же.

До 5-летнего возраста ребенок задает вопросы: «А что это такое?», «Почему происходит то-то?», «Для чего такое-то?», на что обычно ему отвечают: «Подрастешь — узнаешь». Постепенно он удовлетворяется такими объяснениями и после 5—7 лет, как правило, бесконечные «Почему?» прекращаются. Если, таким образом, мы заполняем нашу голову по аналогии, то к 40 годам у нас резерв наполнения — ноль, человек становится неспособен воспринимать новую информацию, которая не отвечает его стереотипам или не укладывается в сложившуюся у него систему ассоциаций и аналогий.

Ассоциативно-аналоговое ОБЩЕНИЕ.

Составив себе представление, понятие о взглядах, позициях того или иного человека, мы можем на основании полученных в результате общения с ним аналогий, ассоциаций, предполагать ту или иную оценку им событий, действий, о которых он в действительности ничего не знает. Ассоциативно-аналоговое общение — это общение с моделями, образами реальных людей, героев книг, фильмов и т. п. в процессе размышлений и принятия решений (референтная группа).

Ассоциативно-аналоговая ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Это деятельность по аналогии, по привычке; повторение старого или изменение, модификация чего-то известного. Если инженер может разработать техническую документацию на какое-то изделие, то он на основании своего опыта (аналогий, ассоциаций) может выполнить то же для другого изделия или внести какие-то изменения в проект, при

некотором навыке он может спроектировать новое изделие по заданным главным параметрам.

Деятельность, доступная человеку на этом уровне (например, разработка документации, оформление отчетов и т. д.), намного сложнее, чем та, на которую способны животные. Но механизмы, лежащие в основе ассоциативно-аналоговой деятельности у животных (условные рефлексы), например, используемые при их дрессировке, и ассоциативно-аналоговой деятельности у человека,—одни и те же. В общем случае—это схема «Если А, то Б».

Ассоциативно-аналоговая деятельность может быть связана с какой-то физической работой, а может быть и такой, которую называют «умственной»: человек может что-то совершенствовать, модифицировать, составлять новые комбинации из известных ему понятий и т. д.

Ассоциативно-аналоговое СПАСЕНИЕ

Оно тоже обосновано на схеме «Если..., то...». Спасение на инструментальном уровне—это, например, ситуация, когда человек держит дома ружье (или носит оружие с собой) и думает, что этим спасется в случае опасности. При ассоциативно-аналоговом спасении человек верит, что если будет делать то-то и то-то, поступать таким-то образом, то будет обеспечено его спасение.

Один человек верит в идеалы, созданные кем-то (Буддой, Христом, Магометом и т. д.), другой—не здоровается через порог, не идет, где пробежала черная кошка, третий—верит, что зло наказуемо, четвертый думает, что спасется, набив полные карманы денег, и т. д.

Есть ли ассоциативно-аналоговое спасение у животных? Вряд ли можно утверждать, что животные верят во что-то, но, оказывается, механизм ассоциативно-аналогового спасения не требует обязательно человеческого уровня развития. Ассоциативно-аналоговое спасение очень широко распространено среди животных.

Многим известно выражение «белая ворона», но мало кто видел хотя бы одну белую ворону. Из тысячи ворон, в среднем, рождается одна-две белых, но их убивают (заклевывают) почти сразу, как они вылупятся. Известно, что если морскую чайку выкрасить в зеленый или черный цвет и выпустить в ту же стаю, откуда ее только что взяли, остальные чайки тут же растерзают ее. Ассоциативно-аналоговое спасение у животных (в толпе, стаде, стае) основано на той же схеме («если все—то и я», «как все, так и я»), и внешние признаки (они имеют общее название—УНИФОРМА) имеют здесь очень большое значение. С их точки зрения, кто нарушает униформу—тот посягает на коллективное спасение (а значит, на спасение каждого).

То же самое наблюдается у людей. У человека к ассоциативно-аналоговому спасению относится РЕЛИГИЯ.

Таковы ступени, характеризующие развитие человека от особи до индивида.

Что же нужно человеку, чтобы стать ЛИЧНОСТЬЮ? Для этого надо подняться на следующий—АБСТРАКТНЫЙ уровень.



Абстрактное **ПОНИМАНИЕ**—это проникновение в специфику, особенность, в сущность данного предмета, явления, процесса. Понимать что-то на абстрактном уровне—это значит иметь его модель в своем сознании, уметь ее использовать, соотносить с другими моделями, понимая то, что любая модель, любое описание, объяснение реально существующего предмета, явления, процесса будет неполным.

Абстрактное **ОБЩЕНИЕ**—это, в отличие от ассоциативно-аналогового размышления, прожекты и конструирование **НОВОЙ** общности, со своими законами, целями, категориями Истины, Красоты, Добра, Изобилия и т. д. Это не общение с образами реальных людей, а создание новых образов (то, чего не было) либо новая комбинация старых.

Абстрактная **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**—это оперирование абстрактными образами, понятиями, создание принципиально новых понятий, систем. «Творчество есть созидательное и созерцательное, счастлив тот, кто владеет вторым».

Созидательное творчество—это попытка из имеющихся в нашем распоряжении материалов с помощью инструментов, которыми мы владеем, создать какой-то новый предмет, модифицировать старый на основании имеющихся у нас представлений, понятий, образов.

Созерцательное творчество—это создание нового образа, конструирование не из материалов, а из понятий, представлений, изменение самой системы понятий. Когда, в результате этого, рождается какой-то новый образ, человек может воплотить его в реальной жизни при помощи творчества созидательного. Само по себе оно нередко может замкнуть человека в круг его представлений, ограничив тем самым его возможности.

Так, человек, который совершенствует резину на колесах автомобиля (созидательное творчество), никогда не догадается создать автомобиль на воздушной подушке, который надо сначала изобрести, а потом воплотить в жизнь.

Так же и Вы, если Ваши цели достаточно серьезны, должны не просто стремиться к лидерству и продвижению по иерархической лестнице

какого-либо этноса, но сначала подумать над тем, каких целей Вы хотите добиваться, каким этносом Вы хотели бы управлять, спроектировать его устройство, цели и т. д., и затем воплотить это в жизнь (создать свой этнос, изменить, по Вашему замыслу, какой-то из существующих или сохранить его в имеющемся виде, если его цели Вас устраивают)*

Абстрактное спасение

«Самые толстые городские стены защищают его жителей не в большей степени, чем тростниковые стенки шалаша — пастуха, ночующего в его окрестностях».

(Марк Аврелий)

Человек стремится к спасению и, в зависимости от уровня своего развития, может спасаться чувственно, инструментально, ассоциативно. Но что такое спасение, в какой степени и от чего можно спастись?

Давайте взглянем на мир шире, чем мы видим его каждый день; попробуем мысленно подняться в космос и посмотреть на нашу жизнь оттуда. Что такое человек по сравнению с планетой, на которой он живет? Что такое все его усилия по сравнению с природными катаклизмами: землетрясениями, цунами, ураганами? Наша планета так же мала по сравнению с окружающими ее космическими объектами (звездами, галактиками), как человек по сравнению с Землей, и цепочку эту можно продолжить бесконечно.

Теперь давайте отложим в каком-нибудь масштабе на бумаге хотя бы такой смехотворно малый (по космическим меркам) отрезок времени, как время существования нашей планеты, и рядом — время продолжительности жизни одного человека.

Если смотреть на вещи с этой точки зрения, то становится очевидным, что человеческая жизнь очень хрупка и подвержена множеству таких влияний, бороться с которыми практически невозможно или бесполезно. Также становится понятным, как мало можем мы сделать, чтобы защитить себя, спастись (проживем мы 60 лет, 30 или 100 — эти сроки практически не различаются в таком свете). Сознание этого факта, если только человек не закрывает глаза на такое свое положение, может, в некоторых случаях, способствовать тому, что он в состоянии подавить, в той или

* Что касается практических приемов, необходимых для этого, то они будут изложены, хотя овладение ими потребует от Вас упорной работы. Однако, по нашему мнению, основная трудность здесь другая. Если мы, изобретая автомобиль, хорошо представляем себе материал, из которого будем его создавать, его прочность, износостойкость и т. д., а также законы механики и проч., то, работая с людьми, решая вопросы формирования и управления этносом, не всегда хорошо знаем тот материал, из которого строим, и законы, которые там действуют. Мы видим свою задачу не в том, чтобы указывать Вам, что и как Вы должны строить, а в том, что это за материал, с которым Вы работаете, каковы его свойства и каким законам он подчиняется (что такое человек, что такое этнос, как этнос рождается, существует, умирает — или создается, управляется, разрушается.)

иной степени, иррациональные стремления и направить большую или меньшую часть своих сил на другие цели.

Итак, Вселенная бесконечна, так же бесконечен микромир, и мы, с нашим сегодняшним развитием, можем проникать и в то, и в другое весьма недалеко. Между этими бесконечностями находятся какие-то измеримые величины, предметы: атомы, молекулы, галактики, звезды, люди, камни, муравьи и т. д. Очень часто человек не видит или не замечает этого, что-то творит, в чем-то находит удовлетворение, спасение (инструментальное, ассоциативное), стремится к каким-то сегодняшним благам, не понимая, насколько все это непрочное и с какой легкостью в одночасье может быть утеряно. Человек, который понимает это, сознает, что нет ничего прочного или надежного в том, что обычно считают за таковое; он становится как бы защищенным от всего и вся, таким, с которым ничего не может случиться (поскольку невозможно ничего отобрать у того, кто ничего не имеет). Для него не существует такой вещи, которой он не мог бы рисковать, ибо очевидно, что потери, которые он может при этом понести, ничем не хуже тех, которые всегда могут случиться неожиданно для него. Это и есть абстрактное спасение.

Человек, достигший такого уровня, оценивает события настолько адекватно, что «хорошо» или «плохо» для него не существует, существует только то, что есть (которое само по себе ни хорошо, ни плохо).

Итак, взаимодействие человека с окружающим миром проявляется в четырех характеристиках: человек стремится к пониманию, к общению, к деятельности и к спасению. Он может делать это на чувственном уровне, на инструментальном, а также — на ассоциативно-аналоговом и на абстрактном.

Уровни	Чувственный	Инструментальный	Ассоциативно-аналоговый	Абстрактный
ПОНИМАНИЕ	Чувственное	Инструментальное	Ассоциативно-аналоговое	Абстрактное
ОБЩЕНИЕ	Чувственное	Инструментальное	Ассоциативно-аналоговое	Абстрактное
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	Чувственная	Инструментальная	Ассоциативно-аналоговая	Абстрактная
СПАСЕНИЕ	Чувственное	Инструментальное	Ассоциативно-аналоговое	Абстрактное

Для каждого конкретного случая четко определить уровень, на котором находится человек, может быть, сложно — в каждом из нас присутствует и особь, и индивид, и личность. Приходится, однако, отметить, что личность, к сожалению, присутствует далеко не всегда.

1.4. Энергетика

На каждое наше движение мы расходует энергию, запасы которой постоянно возобновляются организмом.

Если восстановление энергии не поспевает за ее расходом, ощущается «дефицит» энергии: человек чувствует упадок сил; то, что он обычно делает без труда, сейчас ему кажется тяжелым или невыполнимым.



Если восстановление энергии происходит быстрее, чем ее расход, то появляется «лишняя» энергия: человек чувствует необыкновенный подъем сил, хочется что-то сделать, перевернуть все вокруг себя.



Когда восстановление энергии идет в том же темпе, что и ее расход, наша работоспособность сохраняется на обычном уровне.



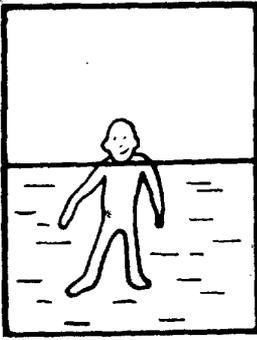
Наверное, каждому приходилось испытывать и одно, и другое, и третье состояние. Однако есть люди, у которых в целом энергетика недостаточна для удовлетворения их жизненных потребностей, другим энергии обычно хватает на повседневные заботы, у третьих постоянно образуются «излишки» энергии.

Энергетика низкая

Эти люди, как правило, не могут обеспечить себе существование принятым в данном этносе способом и часто живут за счет паразитирования на других членах этноса (попрошайничество, мелкое воровство, проституция и т. п.). Ощущая потребность забыться, самоустраниться от решения жизненных вопросов, они могут прибегнуть к помощи алкоголя, наркотиков. Не имея сил остановиться, противостоять такой привычке, люди с низкой энергетикой часто становятся алкоголиками, наркоманами.

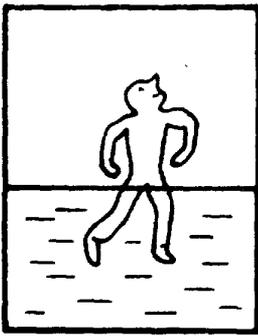


Энергетика средняя



Эти люди живут нормальной жизнью, удовлетворяя (насколько это позволяет их энергетика) свои иррациональные потребности. Диапазон этих потребностей может быть довольно широким, главное здесь то, что в целом они соответствуют энергетическим возможностям данного человека.

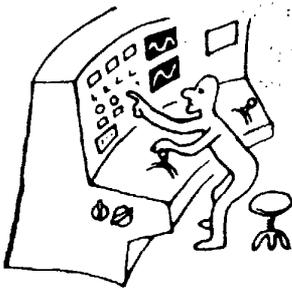
Энергетика высокая



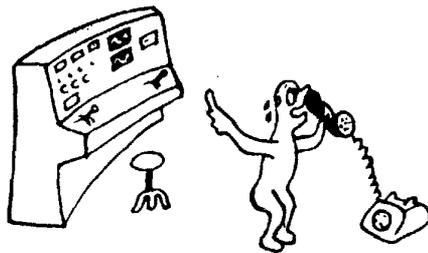
Для людей с высокой энергетикой удовлетворить свои иррациональные потребности несложно. Они начинают искать приложения своим силам, пытаются изменить что-то вокруг себя, нередко — создать свой этнос. Могут проявляться как хорошие руководители, организаторы, однако их замыслы могут оказаться неосуществимыми в рамках того государства, где они живут, тогда они могут уйти в преступность, становятся уголовниками, членами мафиозных групп и т. п.

Не надо думать, что энергетика — это только способность бегать целый день сломя голову или бить все вокруг. Это, главным образом, способность принимать решения в сложной ситуации, держать себя в руках, доводить начатое дело до конца, это уровень внутренней организации человека.

За пультом АЭС при появлении 3—4 неизвестных параметров возникает аварийная ситуация. Вдруг их оказывается сразу 4—5 (запредельная):



Человек с высокой энергетикой может мобилизоваться, пробует повлиять на ход событий.



Человек со средней энергетикой сообщает кому-то о создавшейся обстановке.

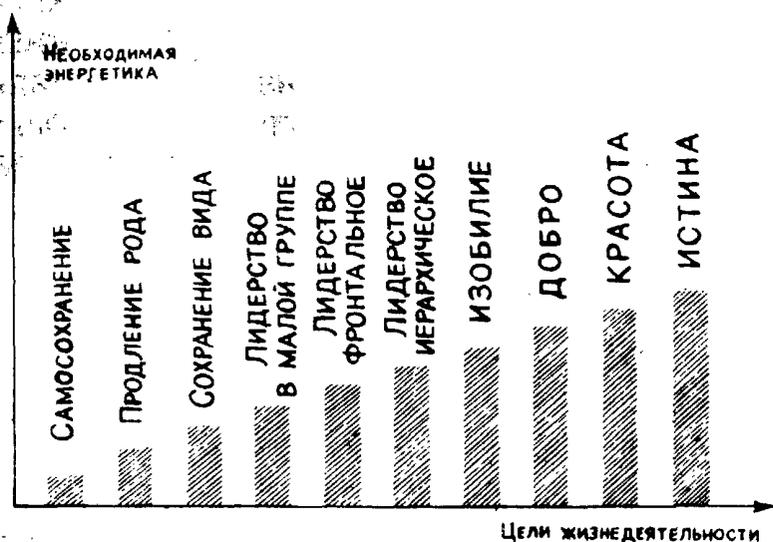


Человек со слабой энергетикой самоустраниется, убегает из-за пульты.

Во всех сферах деятельности, где необходимо держать под контролем ситуацию со многими изменяющимися параметрами, быстро реагировать на изменения и принимать верные решения в условиях дефицита времени, успех невозможен, если человек не обладает достаточной энергетикой. По этой причине, например, в шахматах можно натренировать до определенного уровня практически любого человека — пока основное значение имеет техническая, теоретическая подготовка. Дальше все сложнее. Там начинается психологическая борьба. Поединки между гроссмейстерами — это, фактически, проверка их энергетических возможностей.

Очевидно, те же качества — способность контролировать сложные ситуации, адекватно реагировать на изменения и быстро принимать верные решения — нужны командиру, руководителю высокого ранга.

Осуществление различных целей жизнедеятельности требует различной энергетики:



Минимум энергетики нужен для самосохранения, претендующий на лидерство должен обладать более высокой энергетикой, а формирование категорий Изобилия, Добра, Красоты и, в особенности, Истины требует очень большой энергетики.

Давайте вспомним опыт с крысами: крыса чувствует на расстоянии электрический ток, электрическое поле. Ее останавливает не только удар тока на сетке, но ей приходится преодолевать «коридор страха» — расстояние, где она уже чувствует опасность. При напряжении в несколько вольт длина этого «коридора» очень невелика:



Но даже такое препятствие может оказаться достаточным, чтобы крыса не пошла на сетку и выбрала голодную смерть. А все потому, что этой энергетике, которая активизируется у крысы, недостаточно для прохождения этой зоны.

Стоит поместить за сеткой самку, или крысенка, которому нужна помощь, как энергетика возрастает (функции продления рода и сохранения вида энергетически более подкреплены, для них организм может активизировать большую энергию) и крыса пробежит эту зону (хотя стоит увеличить напряжение и, таким образом,—длину «коридора», как все повторится):



СОЦИАЛЬНО-БИОЛОГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ. ЕСТЬ ЛИ ОНИ У КРЫС?

Известно, что крысы живут очень большими группами. У них есть своя иерархия, существуют целые «крысиные государства», «крысиные короли». И места в крысиной иерархии не даются просто так, за них приходится бороться.

Если двух крыс, которые борются за лидерство в своей норе, посадить по разные стороны от сетки, то для того, чтобы как-то досадить сопернику, укусить его и т. п., они пробегают все эти препятствия без труда. Чтобы остановить их, придется поднять напряжение в четыре-пять раз по сравнению с первоначальным:



Вот так изменяется диапазон энергетике, которую может активизировать данная особь, индивид в зависимости от того, каких целей он добивается.

ЧТО ЖЕ ПРОИСХОДИТ У ЛЮДЕЙ?

Когда человек движется теми же иррациональными целями, его поведение подчиняется тем же самым законам.

Самосохранение

Зимой, в пургу, идя по степи, человек, выбившийся из сил, может махнуть рукой, прекратить борьбу, лечь и замерзнуть.



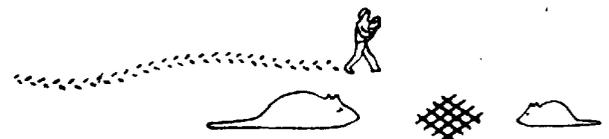
Продление рода

Но представьте, что на руках у него любимая... Сразу же появится дополнительная энергетика.



Сохранение вида

А если он несет на руках ребенка — энергетика еще более увеличится.



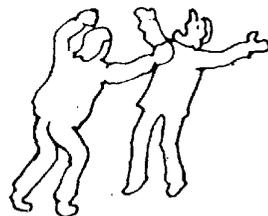
СОЦИАЛЬНО-БИОЛОГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ:



Невестка и свекровь делят сферу влияния — кухню. Неприготовленный обед, любовь, дети — все становится «по боку».

Лидерство в малой группе

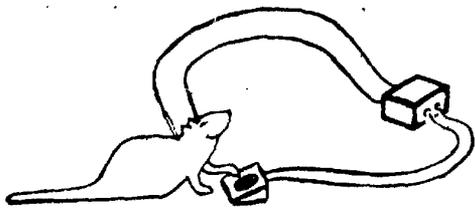
Молодые люди дерутся. Их может попытаться разнять кто угодно — и мать, и невестка, и жена с детьми — результат будет один.



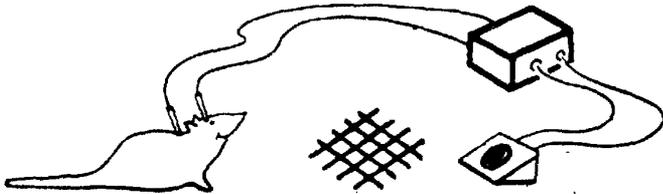
Все биологическое уступает место социально-биологическому.

КАКОВ ЖЕ МАКСИМУМ ЭНЕРГЕТИКИ, НАСКОЛЬКО ВЕЛИК ВЕСЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ?

Вернемся к нашим крысам. В головном мозгу есть центры удовольствия. Если вживать в мозг электроды и раздражать их слабым током, то возникает такое сильное чувство удовлетворения, удовольствия, которое невозможно получить в жизни никаким другим способом. Крыс, которым провели такую операцию, научили пользоваться кнопкой, посылающей импульсы в мозг.

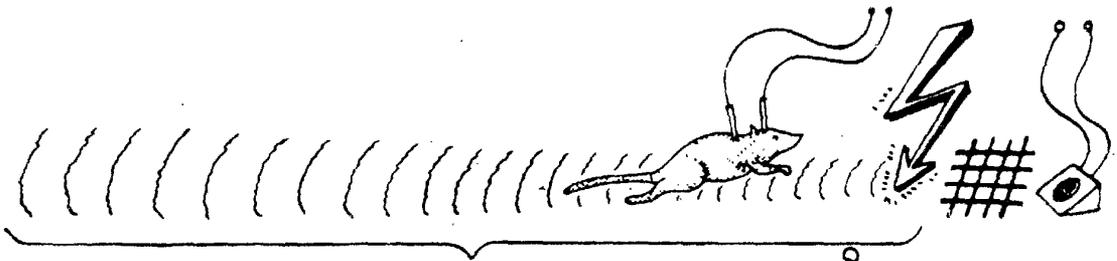


Подопытные крысы, помещенные рядом с этой кнопкой, нажимали ее без конца, не обращая никакого внимания ни на пищу, ни на самок, ни на крысят, до тех пор, пока не теряли сознание. Очнувшись, повторяли все сначала. Все эти крысы довольно скоро умирали от нервного и физического истощения.



А эту кнопку поместили за сетку, чтобы проверить величину энергетики, которая В ПРИНЦИПЕ может активизироваться в организме.

Оказалось, что крысы бросаются на сетку, которая находится под напряжением 200—300 В (естественно, попав на сетку, они моментально обугливаются), предварительно пробегая «коридор» длиной более метра:

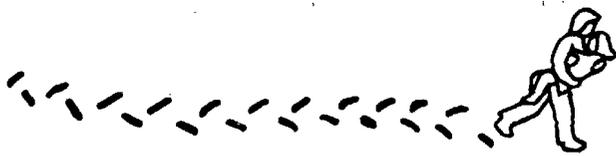


На основании этого можно судить, насколько энергетический потенциал крысы больше той энергетики, которую она использует, например, для своего спасения (самосохранения). Так же и у человека: наш энергетический потенциал огромен, и то, что мы используем в обычной жизни—лишь малая часть его.

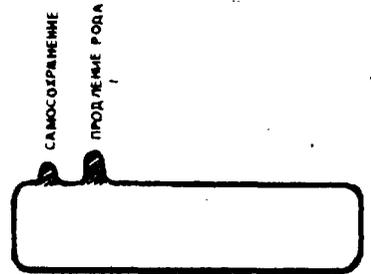


Человеку, который замерзает в степи, надо бы весь свой потенциал использовать (или хотя бы половину, четверть и т. д.), а у него активизирована совсем маленькая часть: так защищен наш организм от лишних затрат энергии.

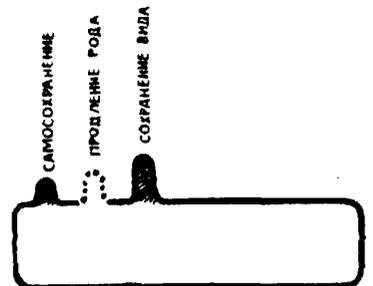




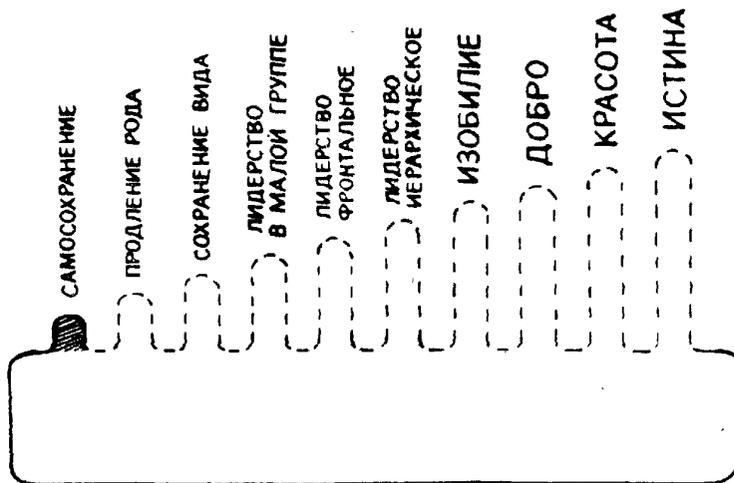
Появляется следующая цель — энергетика активизируется.



Как только появилась еще одна цель — энергетика возросла снова.

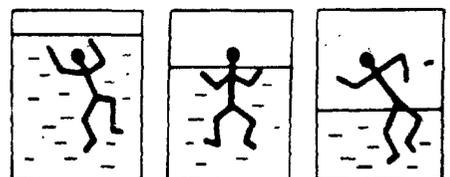


Итак, для каждой из целей жизнедеятельности в нашем организме может активизироваться определенная энергетика. Мы специально обозначаем энергетику различных целей (кроме самосохранения, которое обычно есть у всех людей) пунктиром, чтобы подчеркнуть: эта энергия не будет активизирована до тех пор, пока соответствующая цель не станет актуальной для данного человека.

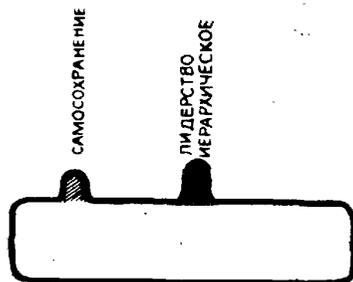


Не противоречит ли это тому, что мы утверждали раньше?

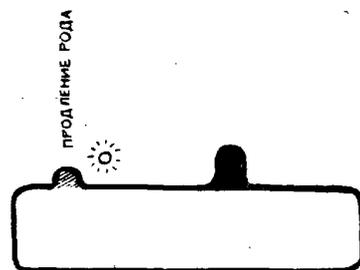
Как с этой точки зрения объяснить существование трех категорий людей (с высокой, низкой и средней энергетикой), сильных и слабых?



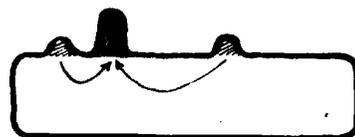
Сильный человек—это тот, которому энергетика хватает на все значимые для него цели; у слабого (если вдруг появится какая-то новая цель, требующая дополнительной энергетика) какие-то из целей окажутся энергетически неподкрепленными.



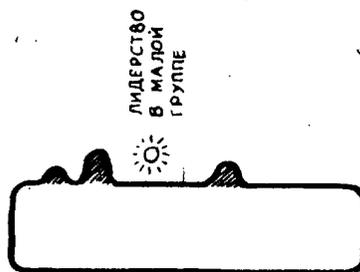
Представьте себе человека, у которого энергетика как-то распределена между различными целями (например, он делает что-то по своему хозяйству, ходит на работу, продвигается там по служебной лестнице).



И вдруг любимая девушка зовет его куда-то (провести с ней время, погулять, поразвлекаться). Нужна дополнительная энергетика.



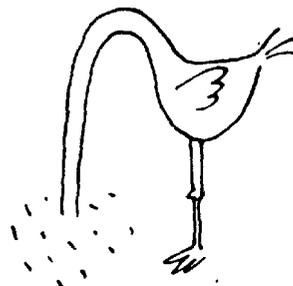
Ему на все энергетика не хватит, и если он ее послушается, то начнут страдать другие цели (от станет просыпаться, опаздывать на работу, прогуливать и т. п.).



Появляется компания приятелей, приглашающая его выпить, повеселиться, да еще они подчеркивают его «достоинства» («ты у нас самый умный», «как же мы без тебя» и т. п.)—ему опять трудно отказаться.



И опять, если он согласится, пострадают другие цели (например, совсем перестанет ходить на работу, оставит свою любовь и т. д.).

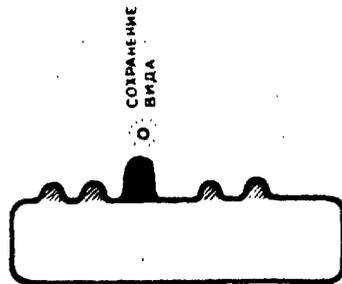
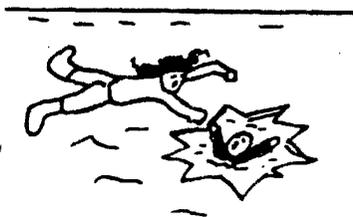


В конце концов ему придется иметь дело с последствиями такого поведения, а в то же время, хочется уйти от ответа—так и возникает желание забыться, изолироваться от мира (алкоголь, наркотики).

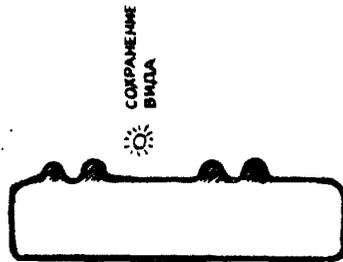
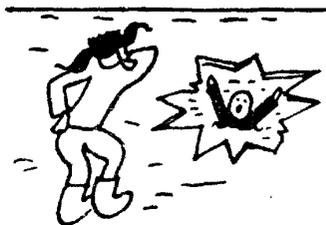
Человек с более высокой энергетикой может активизировать дополнительную энергию без ущерба для других целей (т. е. у него одни цели не так страдают за счет других: он способен заниматься и одним, и другим, и третьим и т. д.).

Вообще, поведение человека не полностью подчинено такому механизму—активизации энергетике за счет иррациональных целей жизнедеятельности. Человек иногда может вмешаться в это и заставить себя сделать то, что, как он считает, он **ДОЛЖЕН** сделать. Однако это нелегко и требует достаточно высокого уровня внутренней организации.

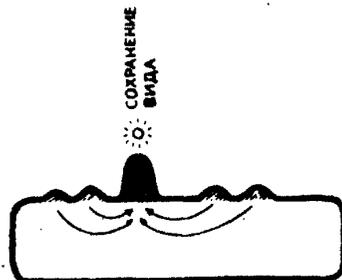
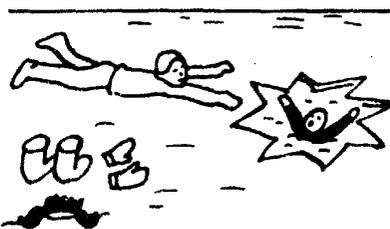
Если тонет ребенок, то взрослый человек может, не задумываясь, броситься в ледяную воду спасать его. Такой поступок считается



героическим, хотя его биологический механизм очевиден: функция сохранения вида, которая вдруг стала значимой, автоматически получает необходимое энергетическое подкрепление.



Но может случиться так, что у того, кто стоит на берегу (если это, например, молодой человек 20—25 лет), потребность в сохранении вида еще не появилась. Тогда, при виде тонущего ребенка, инстинкт, который должен сразу бросить его на помощь, не срабатывает.



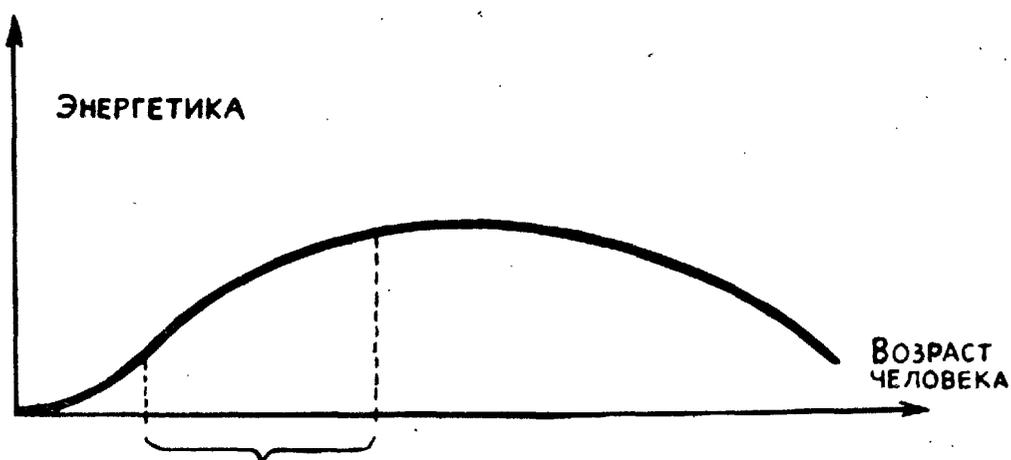
Однако он может собраться, мобилизовать свои силы (не иррационально, а сознательно, под влиянием тех понятий о долге, добре, которые он усвоил в этносе и т. п.) и сделать то же самое. Но это очень трудно, т. к. требует достаточно высокой внутренней организации, и если при таком положении дел он все-таки решился, то это как раз и можно назвать героизмом.

Поскольку «лишней» энергии у него взяться неоткуда, он использует как бы «энергию других целей», сознательно направляя ее в нужное русло. При этом все прочие цели оказываются энергетически неподкрепленными.

Не обязательно должен тонуть ребенок или случиться еще что-то страшное для того, чтобы заставить человека вмешаться в свое ирра-

циональное поведение. Человек (в отличие от животного) может не есть, не спать какое-то время, ограничивать другие свои потребности ради какого-то дела, какой-то идеи, цели, которой он добивается. Но — повторим — все это требует высокой энергетики.

Энергетика наша непостоянна и в течение жизни меняется:



В этот период происходит увеличение, рост энергетика. Он начинается еще в подростковом возрасте (12—15 лет) и заканчивается в 35—45 лет. На протяжении этого периода у человека проявляются новые иррациональные цели жизнедеятельности (за счет этого и увеличивается энергетика).

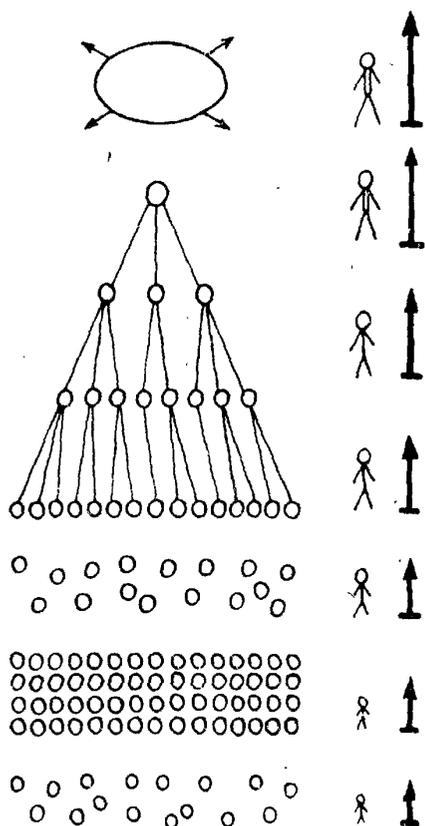
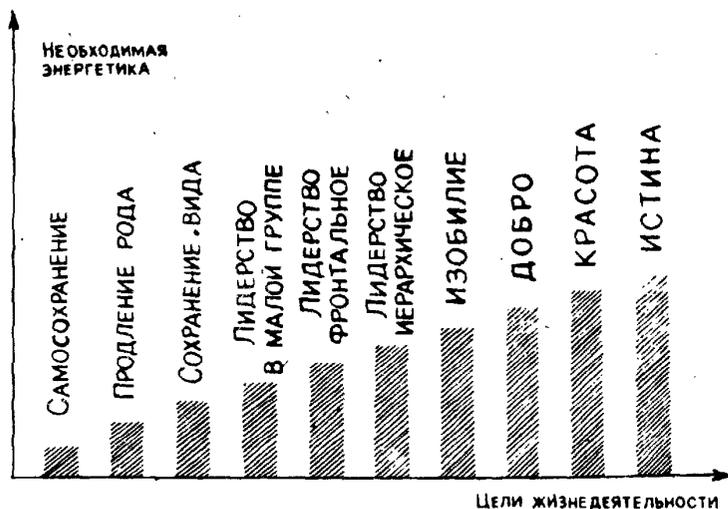
Поэтому в возрасте до 40—45 лет (в среднем) способность человека рассуждать и принимать решения в большой степени зависит от его иррациональных потребностей. Если предложить такому человеку спроектировать общность, создать этнос со своими законами, нормами, ценностями, доверить решение серьезных вопросов в каком-нибудь этносе, то он, возможно, будет рассматривать это через призму своих иррациональных потребностей, т. е. руководствоваться ими (хотя бы и бессознательно), а не целями, стоящими перед этносом и его интересами.

При создании нового этноса, разрушении или изменении его ориентации и т. д., когда выдвигаются какие-то новые лозунги, новые ценности, они представляют собой всего лишь рационализацию иррациональных потребностей человека.

Человеку хочется есть, одеваться лучше, иметь лучшее жилье (самосохранение) — и он становится на сторону того или иного движения, если его лозунги обещают изобилие продуктов, других товаров и т. п. У человека не удовлетворена половая потребность (продление рода) — он приветствует демонстрацию всякого рода порнографии, а вестись это может под самыми различными лозунгами — «против догматики в искусстве», «за свободу во всем» и т. п. Человеку хочется как-то выделиться, подняться над другими (лидерство в малой группе, фронтальное), и он будет поступать тем или иным образом, если за это пообещают какие-то привилегии. И так далее.

Так как до 40—45 лет (обычно) в человеке в той или иной форме играют иррациональные потребности, то он способен менять свои убеждения, принимать новые ценности (т. е. под влиянием этноса, так или иначе, окрашивать удовлетворение своих иррациональных потребностей). Поэтому при создании этноса, его разрушении в первых рядах всегда оказывается молодежь, люди до 40 лет, а старшее поколение заслуживает название консерваторов.

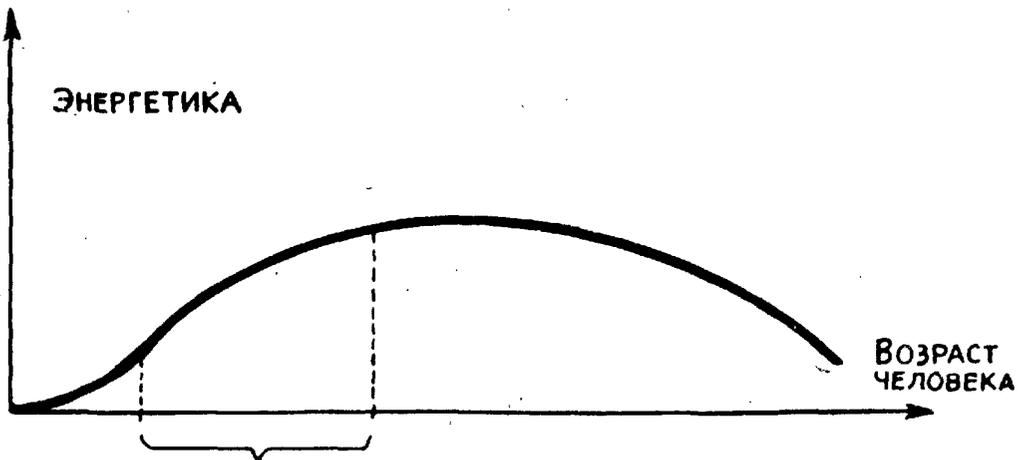
Итак, для различных целей жизнедеятельности нужна различная энергетика:



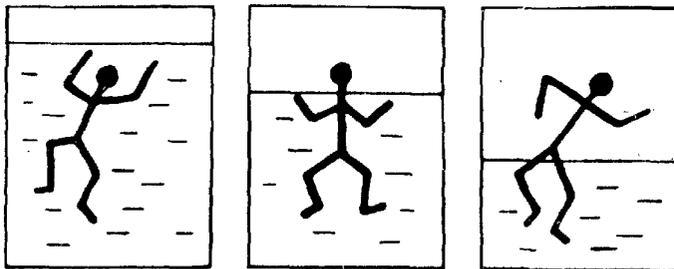
Энергетический потенциал, которым обладает человек, делает его способным занимать то или иное положение в этносе:

↑ — условное обозначение энергетического потенциала

Энергетика непостоянна с той точки зрения, что она изменяется в течение жизни:



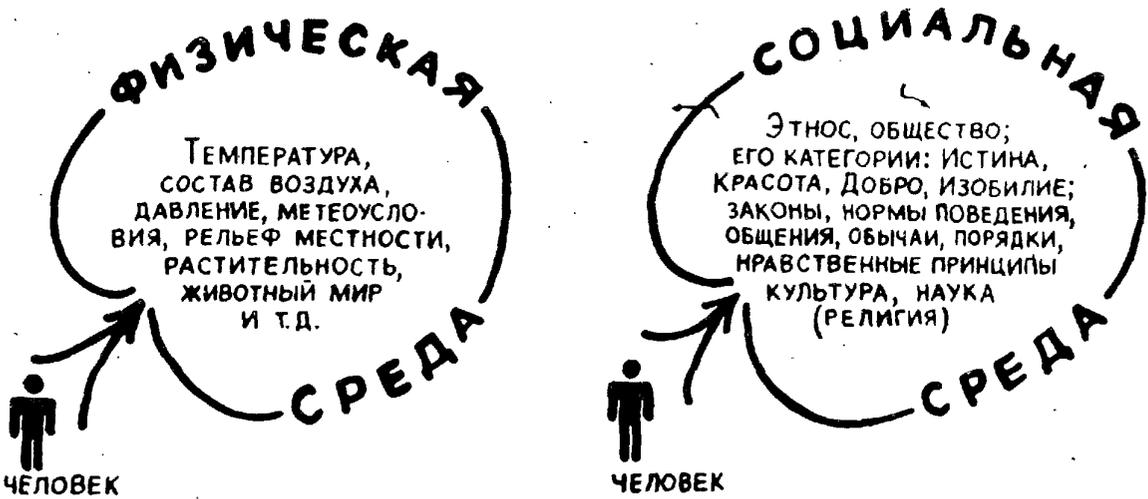
С 12—15 лет до 35—45 — бурное увеличение энергетики, связанное с появлением новых иррациональных целей.



Энергетика постоянна с той точки зрения, что наш потенциал мы изменить не в силах и то, что один делает не задумываясь, другому стоит значительного напряжения.

1.5. Адаптация

С того момента, как человек появляется на свет, ему приходится адаптироваться (приспосабливаться) к условиям окружающей среды:



Он должен приспособиться к тем природным условиям, которые его окружают (физическая среда), и к нормам, порядкам того общества, в котором он будет жить. Второе не менее важно, чем первое:

если человек не может приспособиться к тем природным условиям, в которых он живет и умирает;

если человек, хорошо адаптированный к природной среде, но совершенно незнакомый с нормами того или иного человеческого общества (например, Маугли), оказывается между людей, он становится изгоем и его, по сути, ждет та же участь.

Ни физическая, ни социальная среда не постоянны, так же, как изменяются климатические условия, растительность, животный мир (суточные изменения, в течение года, с годами и т. д.), изменяется и социальная среда: одни этносы рождаются, другие разрушаются, изменяются их законы, порядки, обычаи, нормы и т. д. Поэтому человеку недостаточно приспособиться ко всем этим условиям однажды, он должен адаптироваться к изменениям на протяжении всей жизни.

Однако способность к адаптации у разных людей различна.

Часть людей отставая от изменений окружающей среды, оказывается лучше приспособленной к условиям прошлого.

Другие легко адаптируются к имеющимся условиям, к сегодняшнему состоянию среды.

Третьи способны адаптироваться к более быстрым изменениям, чем те, которые происходят вокруг, и, хотя не очень комфортно чувствуют себя в сегодняшних условиях, могут оказаться более выживаемыми в будущем, когда произойдут какие-то изменения.

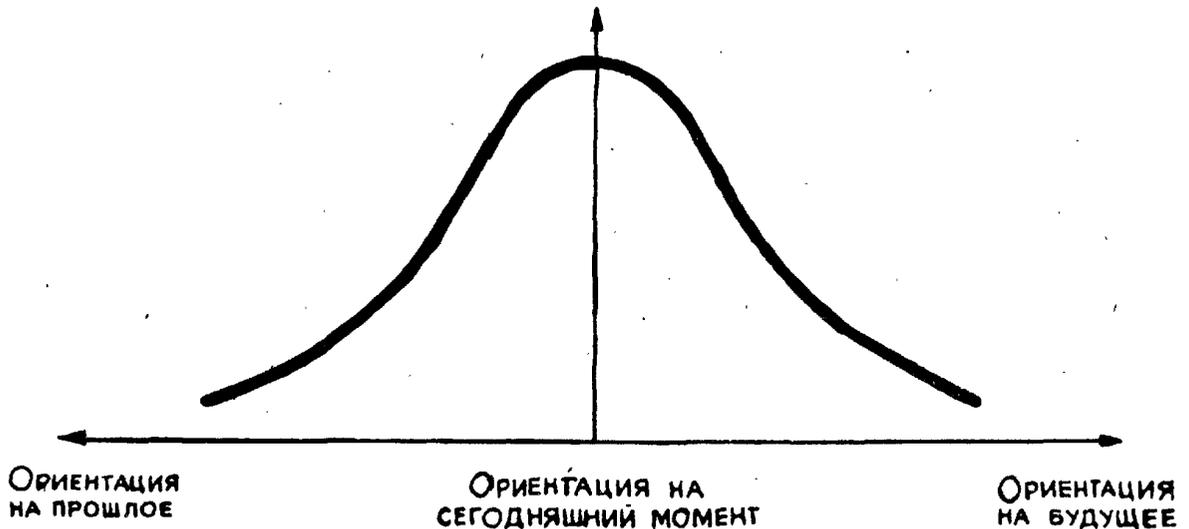
Провести четкую границу между первой, второй и третьей категориями трудно, т. е. в жизни встречаются люди с самой разнообразной ориентацией (способностью к адаптации):



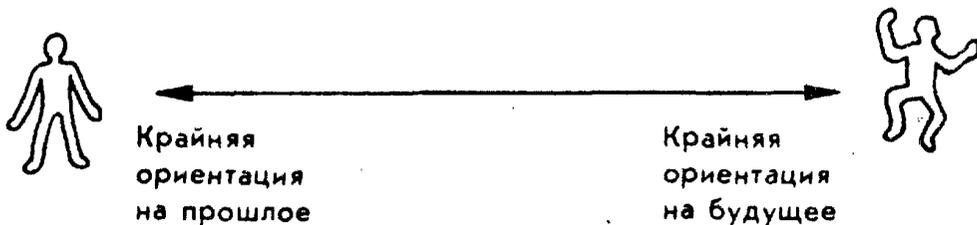
Таким образом, существует множество промежуточных типов, причем количество человек, принадлежащих к тому или иному типу (среди членов какого-то этноса, из взятого наугад большого числа людей и т. п.), изменяется:

Как видно из графика, большинство людей рождаются с ориентацией на сегодняшний момент. Для них адаптация к имеющейся социальной среде несложна, поэтому они хорошо усваивают все нормы, принятые в этносе, становятся носителями его ценностей.

КОЛИЧЕСТВО ЧЕЛОВЕК



Люди, имеющие крайнюю ориентацию на прошлое и на будущее, психологически ненормальны:



ОЛИГОФРЕН

(букв.—медленно думающий) настолько медленно реагирует на изменения, что не может адаптироваться к сегодняшним условиям, оказывается нежизнеспособным.

ШИЗОФРЕНИК

(букв.—думающий иначе, по-другому) постоянно опережает изменения среды, генерирует новые идеи настолько быстро, что сам не в состоянии уследить за ними. Действует неадекватно ситуации и, постоянно удаляясь от реальности, начинает жить в мире своих фантазий, образов.

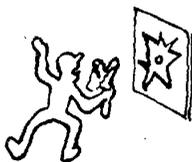
Эти люди очень плохо воспринимают все, чему их пытаются научить, слабо усваивают нормы и правила, принятые в этносе, и в отношении них любое обучение практически безрезультатно. Однако, как это видно из графика, таких людей очень мало. Гораздо чаще встречаются люди, хотя и имеющие выраженную ориентацию на прошлое или на будущее, но не настолько сильную, чтобы их считали ненормальными. Поэтому их направляют по тому пути, который принят для всех членов этноса, пытаются чему-то научить. Но учеба дается им с большим трудом:



плохо воспринимает новое, медленно реагирует, слабо соображает

отвлекается, фантазирует, не может сконцентрировать внимание

Если, однако, у них хватит энергетика для того, чтобы усвоить необходимый объем знаний, норм, правил поведения, то первый может стать неплохим руководителем, лидером какого-то коллектива, может быть, какой-то из структур в этносе и т. д., т. к. качествами, необходимыми для продвижения по иерархической лестнице, в наибольшей степени обладает человек, имеющий как раз такую ориентацию (на прошлый опыт и стабилизацию). Второй может стать поэтом, художником, ученым, предлагающим какое-то новое, нетрадиционное решение и т. п., т. к. это человек, имеющий своеобразное видение мира, всегда находящийся в плену различных новых идей, планов и т. д. Если энергетика у них недостаточна для того, чтобы держать себя «как все», то они еще в детстве могут начать конфликтовать с обществом:



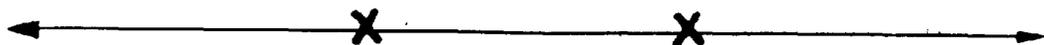
может начать хулиганить, драться, бить и ломать все вокруг себя. Общество, принимая к нему меры «воспитания» (спецшкола, спецПТУ), только обостряет этот конфликт. Вырастая, он может стать членом или лидером какой-то асоциальной группировки (компания хулиганов-подростков, преступная банда).

убегает из дома, фантазирует, живет в мире своих иллюзий. Общество не принимает его, над ним смеются, называют его лгуном (хотя он сам просто не в состоянии определить, где реальность, а где его фантазия); у некоторых вызывает раздражение. Если становится поэтом или художником, его произведения выражают протест против нравов, порядков общества, в них можно рассмотреть мотив личной обиды, неудовлетворенности.

Таким образом, в любом достаточно многочисленном этносе всегда найдутся люди, которые практически не в состоянии усвоить хотя бы что-либо из его ценностей.



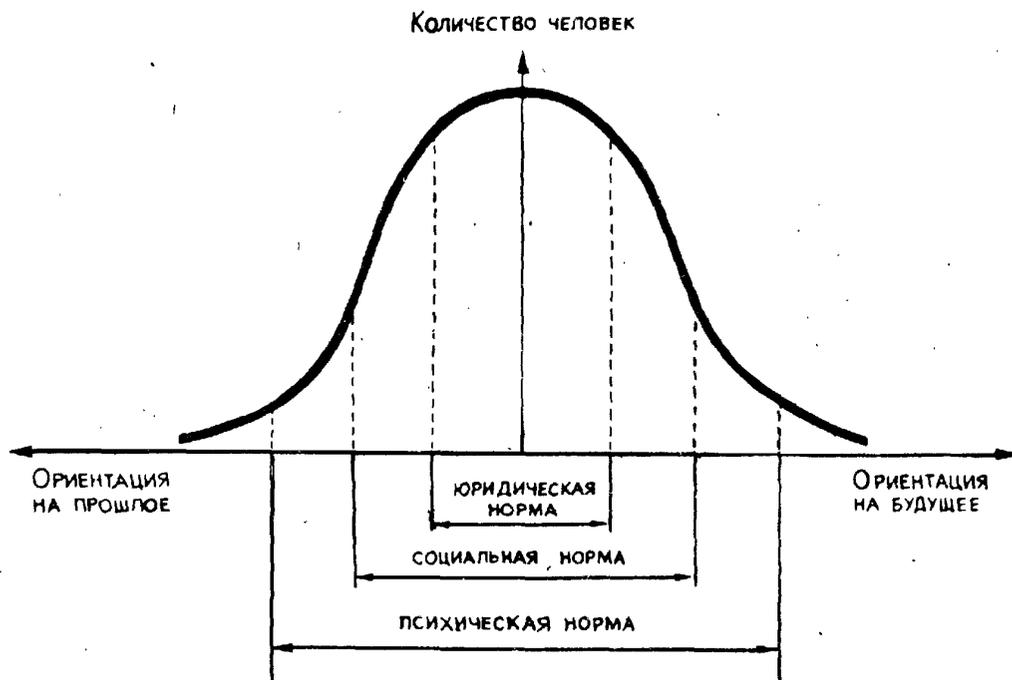
Другая часть людей способна (с большим трудом) усвоить какую-то часть их, но при низкой энергетике всегда существует предпосылка для их конфликта с обществом:



Наконец, большинство людей усваивает нормы и правила, экономические, этико-эстетические и диалектические категории, принятые в этносе, т. е. они легко адаптируются к имеющейся социальной среде:

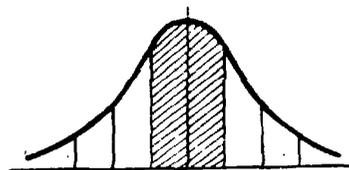


Однако существуют критерии, позволяющие разделить людей на несколько групп в зависимости от того, насколько они усвоили категории этноса (или в какой степени их поступки соответствуют нормам и правилам, принятым в данном этносе):



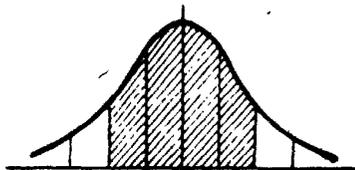
Юридическая норма —

это законы, каноны (моральные, эстетические и другие), правила, которые зафиксированы письменно. Это те нормы, за нарушения которых предусмотрены какие-то наказания, санкции.



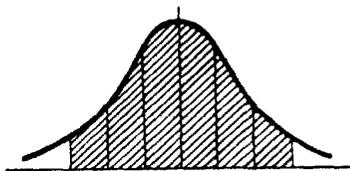
Социальная норма —

это неписанные законы, существующие в данном этносе, то, что признается большинством членов этноса. Это понятие о добре и зле, красивом и некрасивом, справедливом в том виде, в каком они существуют в головах людей данного этноса. Это отражение идеала в реальной жизни*.

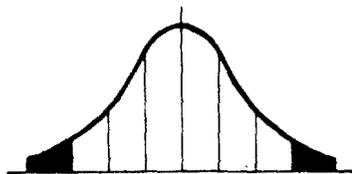


Психическая норма —

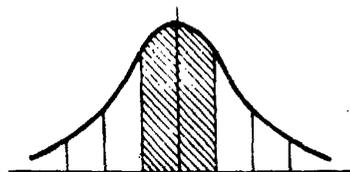
это границы, до которых человека считают психически нормальным. Его поведение хотя и может встречать у всех осуждение, но еще признается сознательным, и предполагается, что человек отвечает за свои действия.



Если человек выходит за рамки этой (самой широкой из трех) нормы, то это значит, что его поведение настолько непонятно для других, настолько неадекватно их представлениям, что его объявляют сумасшедшим, психически ненормальным. (Люди не могут понять мотивов его поведения и создают на понятном для себя уровне «теорию», которая, с их точки зрения, объясняет все: «он просто сумасшедший!»).

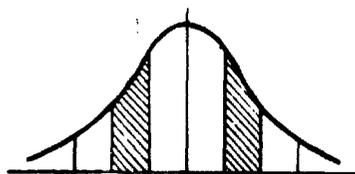


Почему же социальная норма всегда шире, чем юридическая?

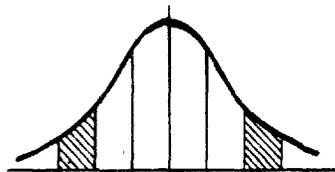


Предположим, что закон запрещает самогонварение. К человеку пришел в гости давний приятель и принес с собой бутылку самогона. В соответствии с юридической нормой хозяин должен позвонить в полицию и донести на него.

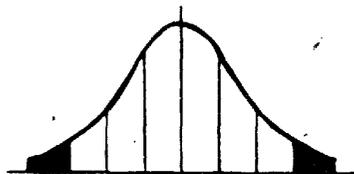
* Юридическая норма в идеале должна совпадать с социальной нормой.



Вполне возможно, что он этого делать не станет, а еще и выпьет вместе с другом. Это пример того, как вещь, недопустимая с точки зрения юридической нормы, укладывается в рамки нормы социальной.



Если тот же самый друг, к примеру, убил и ограбил прохожего, а затем пришел, чтобы спрятать краденое, хозяин может не пустить его, прекратить дружбу с ним и заявить в полицию.



А если он вдруг бросается с ножом на самого хозяина, то последний может подумать, что его «гость» сошел с ума.

Итак, юридическая норма определяется законом и другими кодексами (нравственными, эстетическими), изложенными на бумаге, а социальная и психическая — тем, насколько общественное мнение отвергает отклонения от этих правил.

Можно спросить: правильно ли, что человека наказывают или оправдывают в зависимости от того, как его действия соотносятся с юридической нормой данного этноса, либо же признают сумасшедшим или нормальным, смотря по тому, объяснимо или нет его поведение с точки зрения здравого смысла, господствующего в данном этносе? Ведь человек не виноват в том, что он получил от рождения ту или иную ориентацию, способность адаптироваться. **Так справедливо ли это?**

ДА, СПРАВЕДЛИВО !



НЕТ, НЕСПРАВЕДЛИВО !



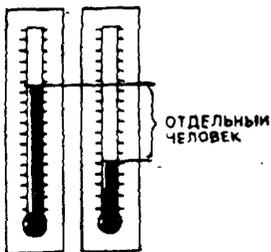
Мы просим Вас пока воздержаться от категорического ответа. (Мы просим, вообще, поменьше изрекать категорических суждений.)

Вы можете иметь самые твердые убеждения и самым решительным образом отстаивать свои принципы, но в разговоре полезно сказать: «мне кажется...»—и дальше то положение, в истинности которого Вы не сомневаетесь («с моей точки зрения», «с моим уровнем понимания», «с моим знанием...»)—и только потом то, в чем Вы убеждены даже на 200%. Это поможет Вам избежать многих ненужных конфликтов, а главное—такой подход необходим Вам самим, если только Вы ставите перед собой действительно серьезные задачи.

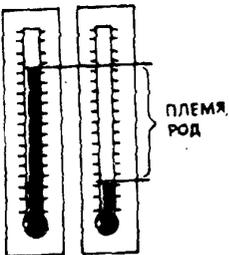
Разумеется, это не относится к тем случаям, когда Вы должны убедить в чем-то и повести за собой большую массу людей или публично спорите с Вашим политическим противником. Здесь Вам будет лучше не только утверждать свои положения с максимально самоуверенным видом, но, иной раз, предварить их вставкой, вроде, «общеизвестно, что...», «каждый ребенок и то знает, что...», «только слепой может не замечать той очевидной вещи, что...» и далее в том же духе. Это приемы эристики (искусства побеждать в спорах)—о них речь впереди.

А вообще, старайтесь избегать категорических истин. То, что очевидно для нас сегодня, с нашим нынешним уровнем понимания, может оказаться совсем не очевидным завтра, когда мы пойдем предмет глубже и поднимемся на более высокий уровень.

Существует адаптация особи, рода, вида.

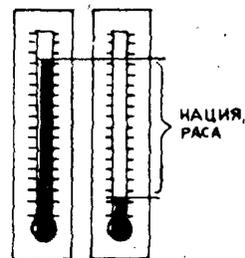


Отдельный человек может выжить лишь в ограниченном интервале температур,

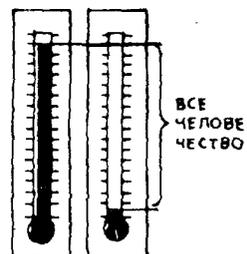


племя, род может адаптироваться уже к большим изменениям окружающей среды.

Еще к большим изменениям может адаптироваться нация, раса,

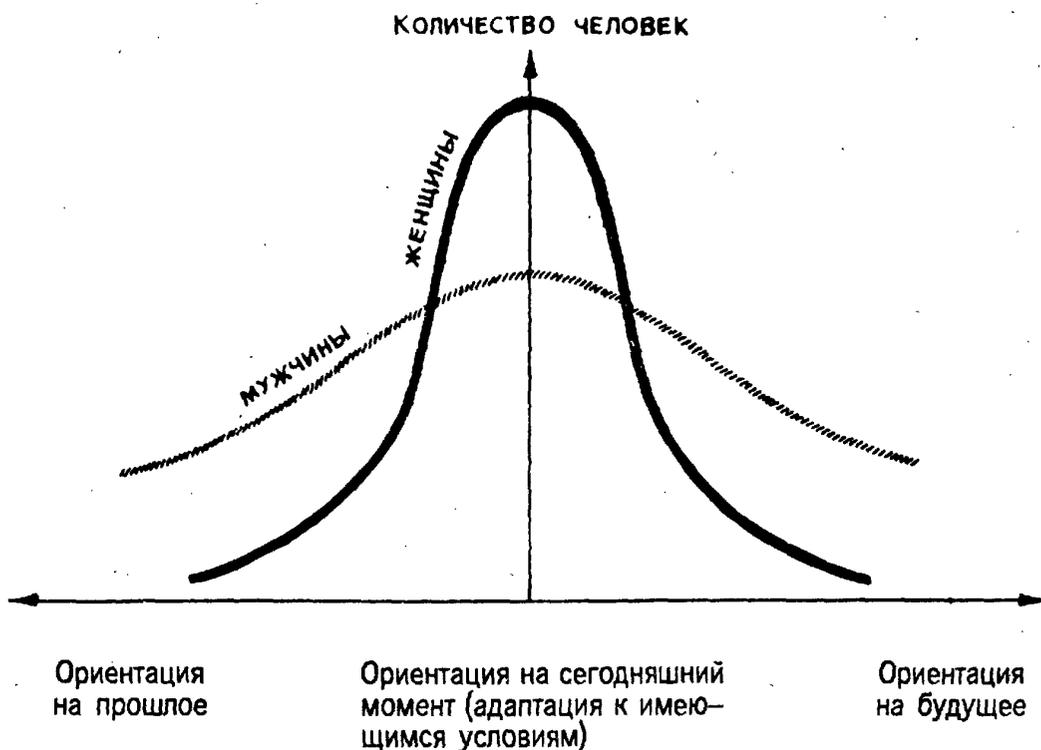


а интервал, в котором может существовать человечество на земле, в два с лишним раза больше, чем для отдельного человека.



То же самое — с адаптацией к социальной среде.

ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ?



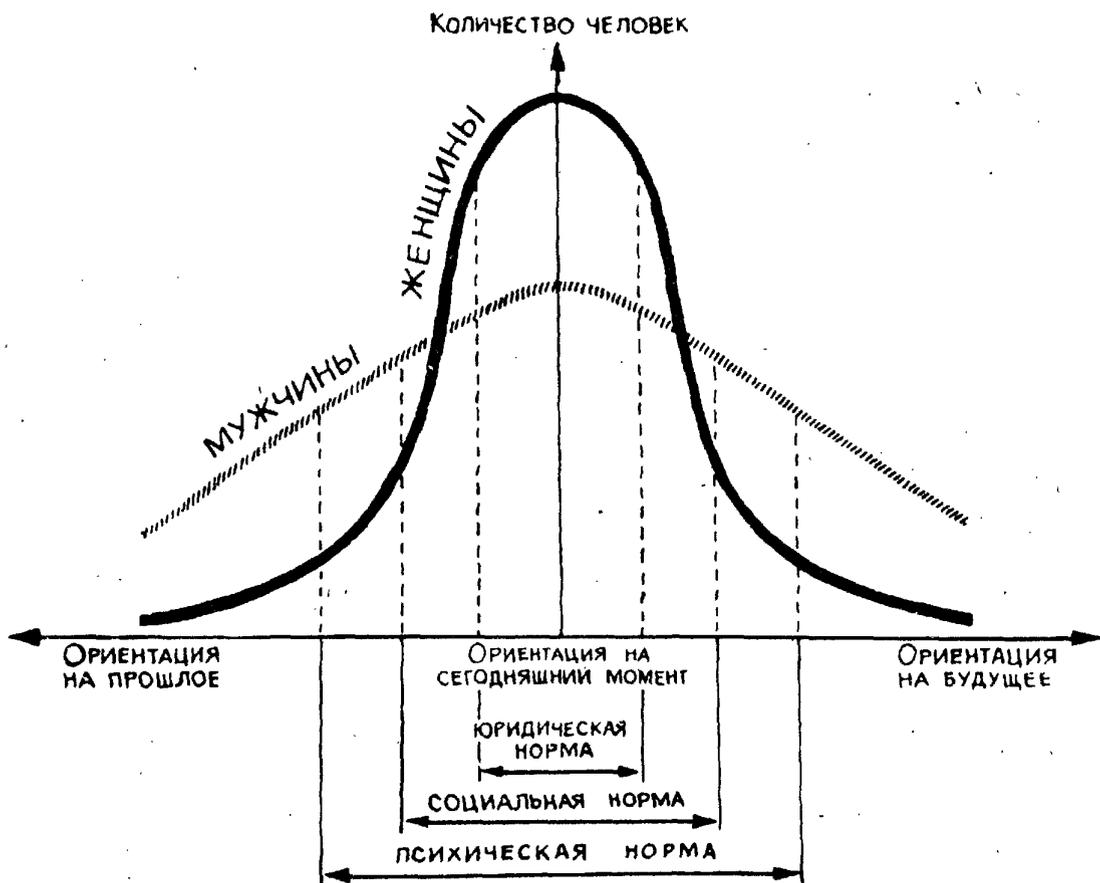
Роль женщины в процессе видовой адаптации — стабилизирующая, предотвращающая резкие скачки, мутации. Среди женщин меньше дебилов, шизофреников и, вообще, людей с сильными отклонениями. Женщины адаптируются к окружающей среде, вбирают все наиболее ценное, с точки зрения выживаемости, и передают это детям.

Роль мужчин — изменяющая, помогающая приспособиться к происходящим переменам. Среди мужчин значительно больше и дебилов,

и шизофреников. Мужчины хуже адаптируются к окружающей среде, но они могут обеспечить выживаемость себе и роду, виду в случае каких-то изменений. Это и есть механизм видовой адаптации.

У женской части адаптация к имеющимся условиям социальной среды преобладает (как видно из графика), поэтому они лучше (в целом) усваивают все правила, нормы поведения, категории этноса. Девушки, как правило, раньше социально сформировываются, достигают «социальной стабилизации», т. е. того момента, когда они принимают на ассоциативно-аналоговом уровне ту жизненную философию, которая прививается им в этносе. Юноши в том же самом возрасте часто еще не сформировались социально, они могут конфликтовать с обществом, не принимать его ценности, искать что-то свое и т. д.

Та же закономерность сохраняется и в зрелом возрасте:



т. е. женщин меньше, чем мужчин, за пределами нормы социальной и психической; у мужчин распределение более ровное, здесь не так ярко выражена концентрация вокруг сегодняшних категорий.

1.6. Половая ориентация

Мы привыкли считать, что пол человека определяется однозначно — это или мужчина, или женщина. А ведь каждый человек в той или иной степени обладает признаками обоих полов, как физическими, так и психическими.

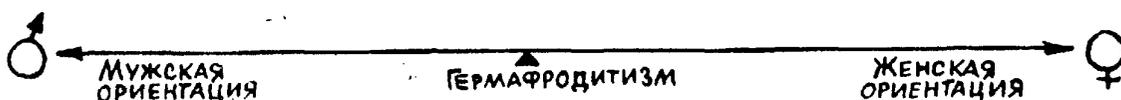
Если мы говорим, например, что такой-то человек — мужчина, это означает, что у него мужские признаки более ярко выражены.

Соотношение мужских и женских признаков у разных людей различно.

У одних почти полностью преобладает какой-то один пол, у других, наряду с признаками преобладающего пола, заметны и признаки противоположного.

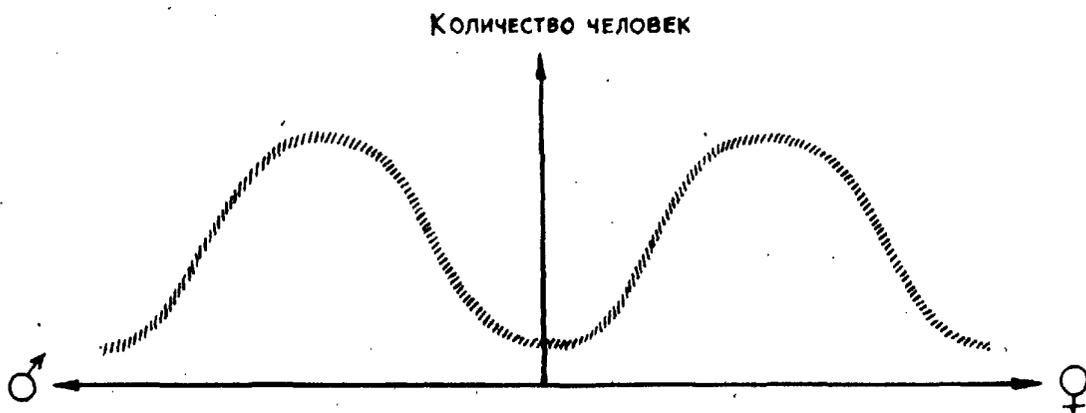
Часть людей рождается гермафродитами (у них соотношение мужских и женских признаков составляет 50%:50%).

Если взять за основу соотношение тех и других признаков, то можно построить непрерывную шкалу:



на которой расположатся все возможные типы половой ориентации. Половая ориентация человека (так же, как энергетика, способность к адаптации к среде) врожденна.

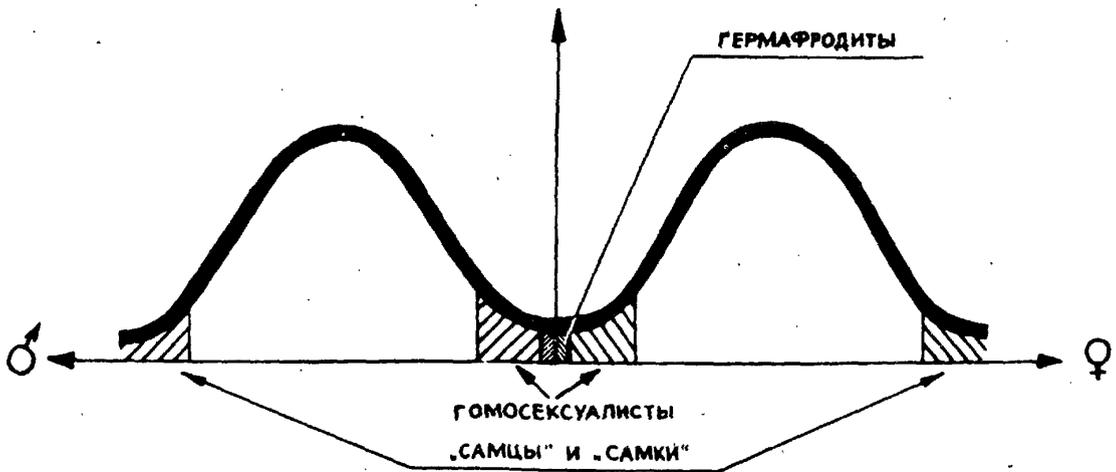
При этом гермафродитов и людей с крайней мужской или женской ориентацией рождается сравнительно мало, большинство людей располагаются между типами:



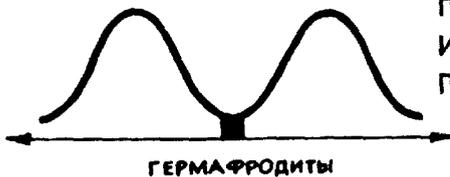
Это — ориентация биологическая, врожденная, ориентация физического организма и нервной системы.

Она влияет на поведение человека, а для трех категорий людей предопределяет его.

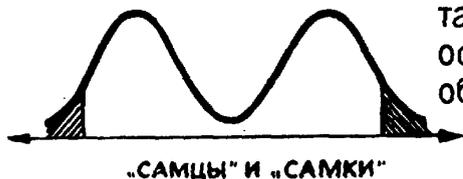
Это:



Гермафродиты— это двуполые существа; половое стремление у них проявляется как имитация функции продления рода и то редко, под влиянием социума, общества.



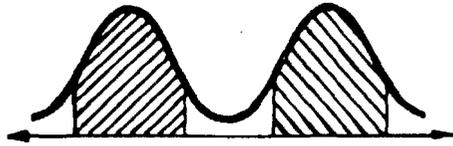
«Самцы» и «самки»— это люди, которые имеют крайнюю мужскую или женскую ориентацию. Половой инстинкт становится для них основным, все их мысли и желания направлены обычно именно в эту сторону.



Гомосексуалисты— эти люди имеют внешние признаки одного пола и противоположную внутреннюю ориентацию. По этой причине они стремятся к сексуальным контактам с представителями своего пола и имитируют поведение представителя противоположного пола, часто— и социальное поведение.



Если гермафродит не расходует энергию на продление рода (хотя, может тратить силы на его имитацию), то для людей двух других групп половой инстинкт является главным двигателем (только проявляется в разных формах), и при этом их поведение очень трудно рационализировать, направлять в какое-то полезное русло. Их почти невозможно исправить, если не прибегнуть к хирургическому или гормональному вмешательству. В то же время (как видно из дальнейшего), влияние этих групп на развитие этноса никак нельзя назвать положительным.



Для всех остальных людей природная ориентация не предопределяет тип поведения. Поведение такого человека зависит от того, как влияет на него этнос, социальная среда, которая его окружает и, в частности, от того, как поставлено воспитание (обучение детей) в этносе. Такие люди (в отличие от «самцов», «самок» и гомосексуалистов, которые более эгоистичны, невосприимчивы к влиянию этноса) в большей степени социально зависимы (общительные могут перенимать манеру поведения окружающих, подражать им, легче воспринимают новое и т. д.).

Поэтому, если какая-то общность (этнос) предоставлена самой себе, эти люди, подражая представителям двух описанных групп, по своей внешней, поведенческой ориентации приближаются к ним:



Происходит как бы «перетекание» людей в эти группы и характер графика принципиально меняется.

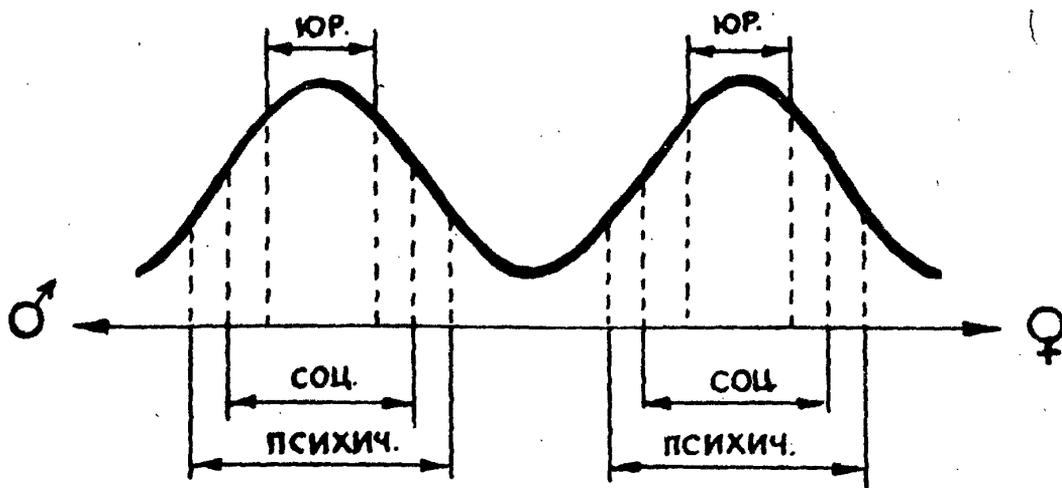
В особенности, способствует такому процессу совмещенное обучение мальчиков и девочек.

Если в классе 30 человек, то среди них окажется (в среднем) 1—2 мальчика с крайней мужской ориентацией, 1—2 девочки—с женской и еще примерно столько же каждого пола с обратной ориентацией.

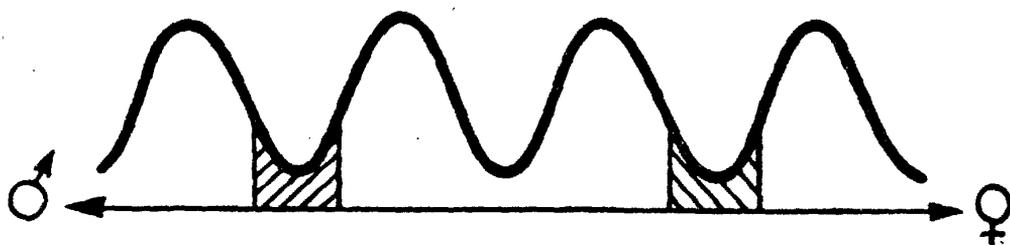
Цифры средние, в каждом конкретном случае соотношение может быть другим. Но с увеличением числа человек влияние случайностей уменьшается и в коллективе из 3000 человек почти наверняка окажется по 100—200 человек «самок», «самцов» и гомосексуалистов обоего пола. Для сравнения: в такой массе людей гермафродитов окажется 5—6 человек.

Если «самец» или «самка» далеко не всегда лидеры и, как правило, редко сколачивают около себя группы—у них индивидуальная, эгоистическая ориентация—то люди с обратной ориентацией часто противопоставляют себя обществу, проявляя черты, присущие противоположному полу (в поведении, одежде, причёске и т. д.). Их социально ограничивают (общественное мнение, нормы и т. п.), а активности в них иногда больше, чем у «самцов» и «самок». Более того, именно они, особенно «девочки», формируют малые группы, где выступают лидерами; «мальчики» же примыкают к лидерам в качестве ведомых, а часто и сами формируют группы для сексуального удовлетворения.

С точки зрения управления и обеспечения его прочности полезно сохранить в нем первоначальное распределение и не ~~~~~ допускать его «расползания» ~~~~~. Для этого вводят раздельное обучение, формируют тип мужского и женского поведения. На это направлены категории этноса — Истина, Красота, Добро, Изобилие. Что же касается взаимоотношений полов, то здесь можно выделить норму юридическую, социальную и психическую:



Введение совмещенного обучения, разрешение демонстрации по-рографии и т. п. сразу же приводит к распаду такого графика. В результате людей, способных к обучению или к любой другой продуктивной деятельности, и людей, способных взглянуть на себя со стороны, подняться (хотя бы иногда) над своими иррациональными потребностями, остается очень мало:



2. ЧТО ТАКОЕ ЭТНОС

2.1. «МЫ» и «НЕ МЫ»

Мы уже много раз использовали понятие «этнос», не объясняя, что понимается под этим словом, а значит, каждый был волен трактовать его по-своему. В настоящем курсе этнопсихологии мы используем это слово в самом широком значении, которое включает в себя все прочие толкования:

ЭТНОС— это любое объединение людей, которые сознают свою общность, т. е. могут сказать о себе «МЫ».

Понятно, что политическая партия, государство, нация— все это примеры этносов. Но понятие этноса не ограничивается только этим:

мы — петербуржцы

мы — колхозники

мы — шоферы

мы — болельщики «Динамо»

мы — рыжие.

Эти и еще бесчисленное множество объединений— также этносы.

Для того, чтобы этнос мог существовать, он должен быть противопоставлен окружающему миру, т. е. «НЕ МЫ». Иначе говоря, этнос всегда существует там, где есть разделение на «МЫ» и «НЕ МЫ».



Каждый этнос, большой или маленький, развивается по одним и тем же законам, в основе его существования лежат одни и те же принципы.

Конечно, есть разница между этносами различных типов, у каждого этноса есть какие-то свои особенности, и, на первый взгляд, может показаться, что такие разные этносы, как, например, политическая партия, футбольная команда или мафиозная группа не имеют ничего общего. Это не так. Более того, чем глубже Вы понимаете процессы, происходящие в этносах, тем меньше остается для Вас различий между разными

этнoсами, для Вас становится очевидным, что эти этносы (и все остальные тоже) развиваются аналогично. Чем выше Ваш уровень понимания, тем полнее аналогия.

2.2. Униформа

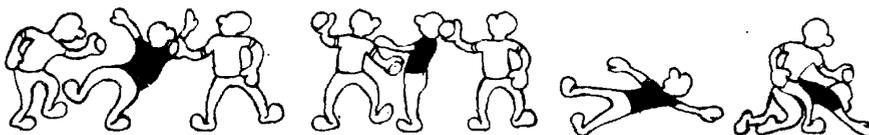
Получается, что этносом может быть объединение людей по любому признаку, даже самому незначительному, если в результате этого происходит разделение на «Мы» и «НЕ Мы». Не абсурдно ли это? Ведь так можно взять любую мелочь и объявить, что она является основанием какого-то этноса. Можно ли, например, всерьез говорить о том, что существует этнос «Мы—в черных майках»?



Несмотря на кажущуюся нелепость, это очень серьезный вопрос. Можно убедиться, что не только черная майка, но и менее значительная вещь может стать признаком принадлежности к этносу и вызывать споры, конфликты и гибель многих людей. Все дело в том, какое внутреннее содержание придается тому или иному внешнему признаку.

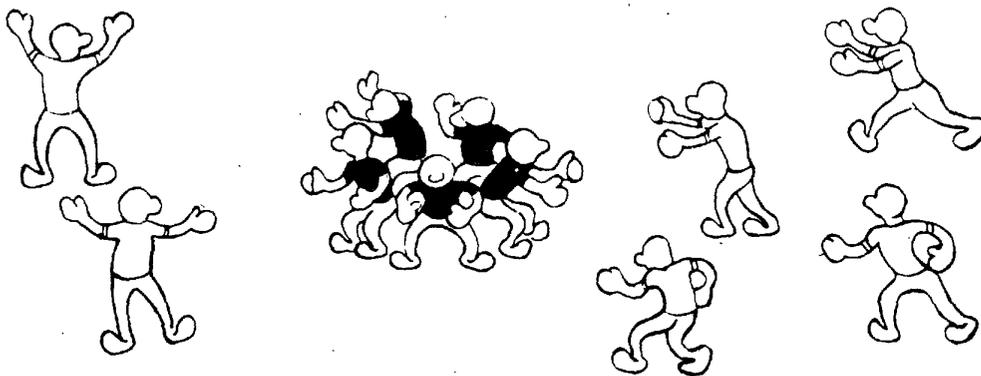
В той ситуации, которая изображена на рисунке, действительно вряд ли можно говорить о существовании этноса «Мы—в черных майках», так же, как в жизни мы не замечаем своей принадлежности ко множеству этносов подобного рода.

Но ситуация всегда может измениться. Представьте себе, что все вокруг стали нападать на «черных» (это может иметь разные причины, мы не будем сейчас их рассматривать):



Довольно скоро «черные» поймут, что, объединившись вместе, они будут иметь больше шансов выжить. (Для них существует 2 выхода: или снять черные майки, и тогда каждого поодиночке будут притеснять, презирать, насмехаться, или объединиться и в этом случае продолжать борьбу до тех пор, пока все они не погибнут или не заставят других

уважать себя). Чем сильнее будет по отношению к ним внешняя агрессия, тем прочнее они сплотятся, тем сильнее будет их «Мы!»*.



Таким образом, образовался новый этнос (этнос появляется тогда, когда в группе людей существует понятие «Мы» и оно противопоставляется окружающему миру — «НЕ Мы»). Черная майка является не мелочью, не просто деталью одежды, а внешним признаком принадлежности к этносу — униформой.

Униформа очень важна для любого этноса, она объединяет и организует его. Социально-биологическая природа этого очень сильна и действует почти одинаково как среди людей, так и в животном мире.

Как ранее уже упоминалось, белые вороны, которых всегда рождается 1—2 (в среднем) на 1000 черных, не доживают до возраста взрослой особи, потому что их заклеывают сразу, как станет ясно, что они не похожи на всех. То же самое происходит с чайкой, выкрашенной в черный или зеленый цвет и выпущенной обратно в стаю. В сущности, то же самое случается с теми, кто нарушает униформу в человеческом этносе.

(Правило, которое сразу же рекомендуем Вам, — внимательнее относитесь к этому вопросу в своей жизни. Обращайте внимание на униформу (в широком смысле слова), которая принята в Вашем окружении, и, идя на выполнение своих задач, старайтесь не выделяться из окружающих — ни материально, ни духовно. Вы обязаны учитывать негативную реакцию массы на нарушение униформы.)

Именно этими особенностями коллективного сознания объясняется введение единой формы одежды в некоторых фирмах, на крупных предприятиях, магазинах. То же самое можно сказать о военной форме, а также о специальной, отличающейся от общевойсковой, форме для отдельных частей в некоторых армиях.

Этнос, имеющий униформу, становится значительно сплоченнее, организованнее и сильнее. Но, очевидно, что при большом количестве

* Заметим, что прочность этноса тем выше, чем больше целей жизнедеятельности связано с ним. Например, в данном случае у «черных» задействовано только самосохранение и, в какой-то степени, — стремление к лидерству. Если бы сюда прибавилось еще продление рода (самцы защищают своих самок), то прочность этноса возросла бы; так же и с другими целями.

человек задача эта — практически невыполнимая. Своего рода униформой становятся в таком случае категории этноса (правильнее было бы сказать, что они, в числе прочего, выполняют также некоторые функции униформы).

2.3. Категории этноса

Каждый человек является одновременно членом многих этносов, но одни этносы оказываются менее прочными, другие — более, ликвидация одного этноса может оставить человека равнодушным, другой же он будет яростно защищать. В чем тут дело?

Давайте вспомним цели жизнедеятельности человека:

1. Самосохранение	}	Биологические	}	Иррациональные
2. Продление рода				
3. Сохранение вида				
4. Лидерство в малой группе	}	Социально-биологические		
5. Фронтальное лидерство				
6. Иерархическое лидерство				

Прочность этноса тем выше, чем больше целей жизнедеятельности учтено при его создании.

Вы и Ваши товарищи по группе, с которыми Вы изучаете данный курс — это тоже своего рода этнос «Мы». Встретившись с ними через несколько лет, в кругу других людей, Вы все равно можете сказать: «Помните, Мы когда-то...» и тем самым отделить от «Мы» тех, кто тогда с Вами не был. В ходе обучения каждый из вас получал какую-то ценную для него информацию, но если обучение закончилось и ваше объединение не может больше приносить Вам никакой пользы, то насколько прочен будет этот этнос, членов которого ничто не связывает друг с другом, кроме общих воспоминаний? Посидели и разошлись. Если бы здесь были значимы какие-то цели жизнедеятельности, этнос был бы более прочным.

Аналогично обстоит дело с большими этносами: большую массу людей (тысячи, миллионы человек) можно завести, поднять какими угодно лозунгами. Но пройдет какое-то время, и та же самая толпа может уйти под противоположными лозунгами. Во время такого массового подъема люди объединяются, могут сказать о себе «Мы». Но можно ли назвать такую толпу этносом, если это «Мы» существует только до тех пор, пока толпа бежит в какую-то одну сторону? «Прочность этноса тем выше, чем больше целей жизнедеятельности учтено при его создании». Что значит «учтено»? Толпа возбуждается, как правило, именно под влиянием иррациональных целей (люди думают, что будут лучше жить, есть, меньше работать, увереннее продлевать род, воспитывать детей, надеются в будущем получить какие-то преимущества перед

остальными). А когда толпа идет в другую сторону под лозунгами, это тоже делается под влиянием иррационального (тех же целей), в ней может появиться свой лидер, его приближенные, иерархическая структура, но это еще не этнос.

Этнос начинается тогда, когда иррациональные цели рационализируются и их удовлетворение начинает приобретать специфическую для данного этноса окраску под действием категорий Изобилия, Добра, Красоты, Истины.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ. Вероятно, это понятие очевидно для каждого, каждый знает, что справедливо и что несправедливо. Но если попробуем взглянуть шире, то увидим, что не все здесь однозначно. То, что справедливо с нашей точки зрения, может быть несправедливо с точки зрения другого человека, а то, что мы считаем несправедливым, кому-то кажется вполне нормальным. Если посмотрим на живую природу, то увидим, что там справедливого и несправедливого не существует. Более сильный отбирает добычу у более слабого, более проворный—у более медлительного, толпа побеждает одного, хищник убивает свою жертву и никто не может сказать, что они поступают несправедливо. Если волк съел зайца, чтобы выжить самому, если ему не удалось съесть ни одного и он умер от голода—все это одинаково справедливо с точки зрения природы. В природе, таким образом, справедливо все.

ДОБРО. Каждый из нас хорошо знает, что такое добро и зло, что хорошо и что плохо. Но опять мы сталкиваемся с тем, что у разных людей эти представления могут не совпадать. Что же такое добро на самом деле? Хорошо или плохо поступает волк, если он убивает зайца? Хорошо или плохо делают зайцы, если они, убегая от волка, обрекают его на голодную смерть? Очевидно, в природе добра и зла не существует или, если угодно, можно говорить, что добром в природе является все. Можно возразить, что существуют какие-то общечеловеческие нормы добра, например, десять заповедей. Но все эти нормы созданы человеком, это попытка такой регламентации поведения членов этноса, которая обеспечила бы сведение к минимуму конфликтов между ними, причем, как мы увидим, сам по себе этот кодекс может быть использован для разных целей (в зависимости от трактовки).

КРАСОТА. Все мы знаем, что красиво и что некрасиво. Еще лучше нам известно, что двух одинаковых мнений на этот счет не существует. В любом этносе, несмотря на то, что каждый человек понимает красоту по-своему, существуют какие-то каноны, нормы красоты, которые признаются всеми членами этноса. Но если мы сравним разные этносы, то увидим, что и эти нормы относительны. Что же такое красота подлинная? Есть ли что-нибудь красивое в природе? В голову приходит множество примеров. А есть ли там что-либо некрасивое? Не торопитесь с ответом. Что-то может быть некрасивым с нашей точки зрения, но природа не делает такого разделения. Роза, жаба, любая другая вещь в природе,

красивая или некрасивая, с нашей точки зрения, занимает там свое место. Каждая вещь в природе одинаково красива. Поэтому категории Красоты (разделения на красивое и некрасивое) в природе тоже не существует.

ИСТИНА. Что такое истина? Вероятно, у каждого есть на этот счет свое мнение. Однако то, что кажется нам истиной сегодня, с нашим сегодняшним уровнем понимания, выглядит наивным с точки зрения следующего уровня, который также наивен с точки зрения следующего. Переходя на каждый следующий уровень, мы увеличиваем свои познания на какую-то единицу. Прибавляя последовательно единицу за единицей, мы можем получить сколь угодно большое число, но мы никогда не получим бесконечности. Нет никакой разницы между единицей, сотней или миллионом, если сравнивать их с бесконечностью. В мире существует много взглядов и теорий, выдвигающих те или иные положения (нередко противоположные) в качестве Истины. Все эти точки зрения в равной степени имеют право на существование, но это лишь единицы по сравнению с бесконечностью. Чем глубже мы понимаем происходящее вокруг нас, тем больше противоречий согласуется и укладывается в единую картину видения мира. Каждая точка зрения имеет право на существование: абсолютной истины не существует, в природе истиной является все.

Иногда высказывается такая точка зрения: не бывает справедливости (добра, истины) безотносительной, вообще, справедливость (добро, истина) всегда конкретна: справедливость в чем-то (добро в чем-то, истина применительно к чему-то). С помощью этого пытаются ликвидировать то противоречие, что одна и та же вещь может быть одновременно справедливой и несправедливой, добром и злом и т. д., не понимая, что в мире не существует ни хорошего, ни плохого и т. д. (Например, если волк съел зайца, то говорят, что это хорошо для волка и плохо для зайца; но что такое хорошо и плохо в такой трактовке? Хорошо — когда набил свой желудок, плохо — когда умер. Но самосохранение — это из области иррациональных целей жизнедеятельности, категории этноса тут ни при чем.)

В природе все истинно, все красиво, все — добро, все справедливо.

В каждом этносе, однако, существуют определенные категории Истины, Красоты, Добра, Изобилия (Справедливости), в соответствии с которыми можно назвать что-то красивым или некрасивым, справедливым или несправедливым и т. д. Без них этнос не может существовать.

Эти категории, во-первых, объединяют этнос, ориентируют членов этноса на выполнение одних целей; во-вторых, регламентируют поведение членов этноса, обеспечивают его нормальное существование; в-третьих, противопоставляют этнос окружающему миру, другим этносам, где приняты другие категории.

Что же такое Истина, Добро, Красота, Изобилие?

1. Самосохранение
2. Продление рода
3. Сохранение вида
4. Лидерство в малой группе
5. Фронтальное лидерство
6. Иерархическое лидерство

Эти цели иррациональны, человек никогда не задумывается над этим и всегда действует. Категории этноса рационализируют эти потребности, т. е. объясняют их с точки зрения справедливого и несправедливого, хорошего и плохого и т. д. С их помощью человеку внушают, что удовлетворять свои иррациональные потребности одним способом можно, а другим — нельзя.

Категории этноса формируются исходя из тех целей и задач, которые ставятся перед этносом.

ИЗОБИЛИЕ (Справедливость)

Что и сколько нужно человеку для самосохранения? Человек должен есть, одеваться, где-то жить. Какой уровень удовлетворения этих потребностей считать нормальным? Само по себе самосохранение (как и другие цели жизнедеятельности) бесконечно, и, в отсутствие других целей, как бы хорошо ни жил человек, ему захочется жить еще лучше. Какая ориентация будет у членов этноса — будут ли они стремиться ко все большему улучшению условий жизни или ограничиваться необходимым минимумом — это зависит от того, как сформулирована категория Изобилия в этносе. Она же определяет, кто из членов этноса будет пользоваться здесь большими правами, каковы будут эти права в зависимости от положения человека на иерархической лестнице.

То же самое — в отношении других целей: кто (или все члены этноса) может продлевать род, каковы права мужчины и женщины, сколько детей можно иметь, где они будут воспитываться и т. д.; кто имеет право продвигаться по иерархической структуре, по каким принципам происходит продвижение и другие вопросы.

Категория Изобилия регламентирует, в основном, поведение и деятельность членов этноса, их возможность обладания теми или иными ресурсами, их права и обязанности.

Еще один важный вопрос, который должен быть определен: за счет чего будет существовать этнос, откуда он будет получать средства к существованию. Считается, что этнос может существовать при помощи:

- а) **агрессии**, т. е. воевать, грабить побежденных, захватывать чужие материальные ресурсы;
- б) **паразитирования**, т. е. существовать за чей-то чужой счет без агрессии;

в) **продуцирования**, т. е. добывать средства к существованию из той части Земли, которая принадлежит этносу (экос).

Тип, к которому будет относиться данный этнос, тоже определяется категорией Изобилия.

ДОБРО

(Этическая норма)

Что будет считаться в этносе добром, а что — злом? Наивно думать, что эти понятия, формируясь сами по себе, могут прийти к тому виду, в котором мы видим их во многих этносах. Как мы убедимся, они всегда определяются ориентацией этноса.

Как должен вести себя человек по отношению к другому человеку? Должен ли он жертвовать собой ради другого или пренебрегать интересами других ради осуществления собственных? Как вести себя, каким манерам, правилам следовать, каких обычаев придерживаться? Это область действия категории Добра. Она регламентирует поведение членов этноса, их отношения между собой, но не так жестко и формально, как категория Изобилия, а пользуясь для своего выражения таким инструментом, как общественное мнение, и выражая свои принципы в терминах «хорошего» и «плохого». Все многообразие отношений между членами этноса должно быть рассмотрено с точки зрения его целей и пропущено через призму добра и зла.

Как должен человек относиться к окружающим, какие отношения должны быть между двумя незнакомыми людьми, между друзьями, между мужем и женой, между мужчинами и женщинами вообще, между детьми и родителями, между братьями и сестрами, между другими родственниками, между старшими и младшими по возрасту, между начальниками и подчиненными, между врагами (какие способы сведения личных счетов считаются честными, а какие нет, или, может быть, не признаются никакие). Кто заслуживает всеобщего уважения и почета, кто — осуждения и презрения, какими заслугами, поступками можно выделиться из общей массы, а какими — только заслужить порицание.

В этих и во множестве других норм рационализируются, с точки зрения добра и зла, все цели жизнедеятельности человека (на основе целей и задач, стоящих перед этносом). Конечно, весь этот комплекс норм не может появиться сам по себе, его разработка и внедрение в сознание членов этноса — это задача очень сложная и требующая очень высокой энергетики. Она под силу далеко не всем.

КРАСОТА

(Эстетическая норма)

Это — категория еще более высокого порядка. Она регламентирует не столько поведение членов этноса и их взаимоотношения, сколько их

отношение к жизни, к окружающему миру, эмоциональную сторону их сознания, делая это при помощи понятий о красивом и некрасивом, о прекрасном и безобразном. Формирование этой категории—задача еще более сложная и энергоемкая. Категория Красоты, в отличие от Добра, которое только регламентирует поведение человека, оставляет ему большие возможности для самовыражения, сохраняя, в то же время, его ориентацию на цели и задачи, значимые для этноса. Она обращает достижения этого человека на пользу этноса, использует его энергетику для поднятия уровня всех остальных.

Еще один важный аспект категории Красоты—она (в большей степени, чем остальные категории) дает своего рода униформу всем членам этноса, объединяет их и противопоставляет окружающему миру. Стиль архитектуры, одежды, единый образец человеческой красоты и стремление ему подражать—все это делает членов одного этноса внешне похожими и отличает от других.

ИСТИНА

(Идея, принцип)

Это—высшая из категорий этноса. По своей природе она настолько абстрактна, что не имеет прямого отношения к поведению и деятельности, а регламентирует, в основном, сознание, способность человека к рациональному мышлению, а также поддерживает и закрепляет три другие категории. В живой природе можно найти если не аналоги категорий Красоты, Добра, Изобилия, то хотя бы ситуации, где они могли бы быть применимы, если бы речь шла об этносе. Что же касается Истины, то ничего, даже отдаленно напоминающего эту категорию, в природе нет. Это подчеркивает ее чисто рациональный, искусственный характер.

Таким образом, здесь полностью отсутствуют биологические предпосылки, и в качестве категории Истины в этносе может выступать все, что угодно (в расчет принимаются только цели и задачи этноса, а также возможность и эффективность внедрения той или иной доктрины в сознание членов этноса).

В наиболее высокоорганизованном (хорошо отрегулированном) этносе категория Истины—это единственное, за сохранением чего надо следить, так как при работающей категории Истины все прочие нормы и категории должны обладать свойством самовосстановления. Чем ниже уровень организации этноса, тем в большем контроле нуждаются остальные категории. Если категория Истины ослабевает, может начаться процесс разложения этноса. Поэтому во всех рационально организованных этносах, известных истории, действия, направленные на ослабление категории Истины, наказывались более сурово, чем прочие преступления. Категория Истины дает жизнь зарождающемуся этносу, она же (в случае ее разрушения) предопределяет гибель этноса.

Этнос невозможно ни создать, ни разрушить, манипулируя другими категориями или иррациональными целями, если в этом не участвует категория Истины.

Попытка разрушения этноса	Попытка создания этноса
<p>Существует этнос «Мы — в черных майках». Если хотят его разрушить, то прежде всего прекращают внешнее противодействие, предлагают «черным» сотрудничать с другими. Предлагают попробовать поносить не только черную, а, например, зеленую майку. Часть людей соглашается и на собственном опыте убеждается, что это ничуть не хуже, а может быть, даже удобнее и т. д.</p> <p>Постепенно к этому приходят и остальные члены этноса (если только они не видели за этим внешним признаком его внутреннего содержания; это существует далеко не в каждом этносе). В результате, категория Истины уничтожена, заодно с ней — категория Красоты, потом доходит очередь до Добра и Изобилия. После этого этнос фактически не существует и бывших «черных» можно спокойно перебить поодиночке (обычно этого не делают, т. к. воюют не против людей, а против задач этноса).</p>	<p>Часть людей носит черные майки. Начинает пропагандироваться идея об их исключительности, или о том, что это по какой-то причине лучше (в данном случае это и есть идея, дающая жизнь этносу, т. е. категория Истины). Если «черных» среди всех остальных — меньшинство, то они будут испытывать противодействие окружающих (т. к. такая идея вызовет протест у всех, кто носит майки другого цвета). Чем сильнее будет конфликт, тем прочнее они сплотятся вокруг этой идеи. Появится категория Красоты, включающая черную майку в качестве униформы, Добра (нормы взаимоотношений между «черными»), Изобилия (их права и обязанности). На этапе формирования этих четырех категорий этнос «черных» можно сориентировать на любую задачу.</p>

2.4. Агрессоры, паразиты, продуценты

Каждый этнос представляет собой очень сложную систему, развитие которой зависит от многих параметров; для стороннего наблюдателя часто трудно бывает отличить случайное от закономерного. Цели и задачи этноса могут быть скрыты и доступны изучению только косвенно, через наблюдение за той ориентацией, которую задают человеку категории данного этноса, поскольку эти вещи тесно связаны между собой. Здесь мы раскроем один из аспектов такой связи.

Вспомните, мы об этом уже говорили, что для поддержания своего существования этносу необходимы материальные ресурсы. Различают три источника их получения:

1. **Агрессия** — вооруженное нападение, захват чужих ресурсов.
2. **Паразитирование** — существование за счет потребления чужих ресурсов, не обнаруживающее явной агрессии.
3. **Продуцирование** — получение средств из той части земного шара, которая считается территорией этноса (экос). (Хотя такое разделение условно — в каждом способе присутствуют элементы других.)

В соответствии с этими можно различить три типа этноса:

1. Агрессивные, источником существования которых является агрессия, т. е. захватнические войны, грабежи и т. д.

2. Паразитические, наживающиеся на чьей-то агрессии или продуцировании. Существует много способов: выгодная перепродажа, ростовщичество и др.

3. Продуцирование часто рассматривается как самый безобидный способ существования, не идущий в сравнение с двумя другими, хотя так продуцирующий этнос выступает в качестве паразита и агрессора по отношению к своему экосу. И если в некоторых случаях его (условно) можно считать безвредным для экоса, то иногда такое существование напоминает его разграбление и разорение (добыча полезных ископаемых в огромных масштабах, вырубка леса, загрязнение воды, почвы, атмосферы и др.).

Мы не утверждаем здесь, что какой-то способ лучше, какой-то хуже, тем более, что после знакомства с категориями этноса для Вас должно быть очевидно, что «хорошее» и «плохое» — понятия весьма относительные, а просто хотим показать, как формируются категории этноса и зависимости от способа его существования.

ИЗОБИЛИЕ

Что будет справедливо и несправедливо в каждом из этих этносов?

Продуцирующий этнос	Агрессивный этнос	Паразитирующий этнос
<p>«Справедливо владеть и распоряжаться тем, что ты создал своим трудом».</p> <p>«Отбирать чужое — несправедливо» (агрессия).</p> <p>«Существовать и пользоваться какими-то благами, ничего не производя самому — несправедливо» (паразитирование).</p>	<p>«Если ты сильнее, то справедливо владеть тем, что ты завоевал, т. е. отобрал у более слабого».</p> <p>«Присваивать себе что-то обманом, хитростью и пользоваться этим — несправедливо» (паразитирование).</p>	<p>«Если ты умнее или хитрее, то справедливо пользоваться тем, что ты получаешь, обманывая глупого».</p> <p>«Отбирать то, что другой заработал, — несправедливо».</p>

ДОБРО

Что будет хорошо и что — плохо, с точки зрения морали в каждом этносе?

Продуцирующий этнос	Агрессивный этнос	Паразитирующий этнос
<p>Хорошо поступает тот, кто трудится; тот, кто отбирает чужое силой или хитростью, а сам не работает — плохой (агрессор и паразит).</p>	<p>Тот, кто хорошо воюет (дерется, стреляет, кто сильный и т. д.) — хороший; слабый — плохой. Тот, кто обманывает, наживается хитростью — поступает нечестно, т. е. плохо (паразит).</p>	<p>Хороший тот, кто умнее, хитрее других, кто может много заработать; глупый — плохой.</p> <p>Тот, кто отбирает то, что ты заработал, поступает нечестно, т. е. плохо (агрессор).</p>

КРАСОТА

Те же идеи, но только выраженные не так явно, более сильно закамouflированные, находят свое дальнейшее отражение в категории красоты.

Продуцирующий этнос	Агрессивный этнос	Паразитирующий этнос
В основном, красивым будет считаться то, что имеет отношение к тому труду, которым занимаются члены этноса. Уделяется внимание красоте живой природы, красоте человеческого тела (здорового, сильного).	Красивое оружие, воинское снаряжение. Также уделяется внимание красоте человеческого тела, но большее значение приобретает не просто сила, а быстрота, ловкость, подтянутость, храбрость и т. д.	Красота человеческого тела отмечается меньше, большее значение имеет одежда, украшения, золото, драгоценные камни и пр.

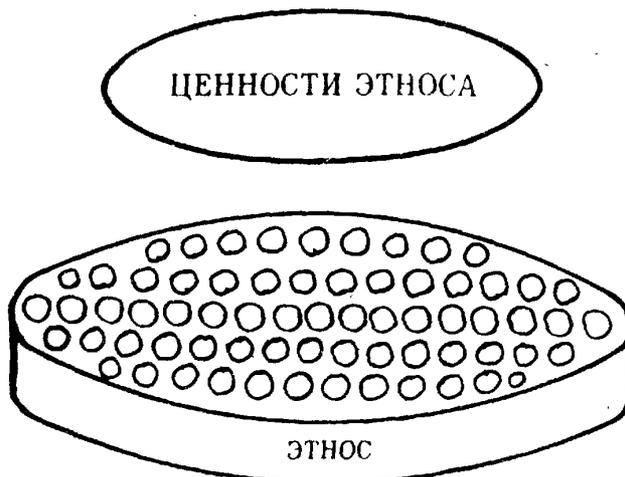
(Хотя, конечно, это только один из аспектов категорий Добра и Красоты.)

ИСТИНА

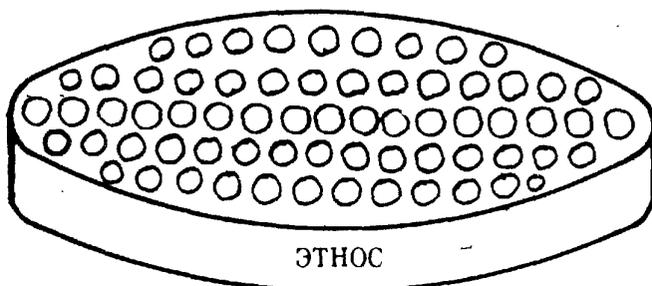
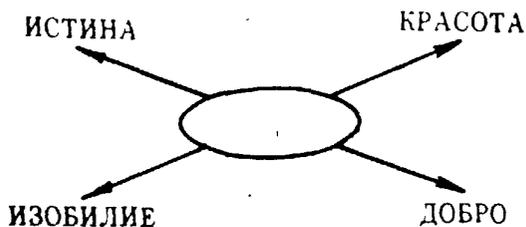
Категория Истины почти полностью рациональна, поэтому сама идея, объединяющая членов данного этноса, может быть любой. Требования, которые предъявляются к ней в любом этносе: она должна утверждать правильность, истинность способа существования данного этноса, объединять его («Мы»), противопоставлять этнос окружающему миру («не Мы») как можно резче (идеологически; это не обязательно предполагает враждебную ориентацию).

2.5. Нормы этноса

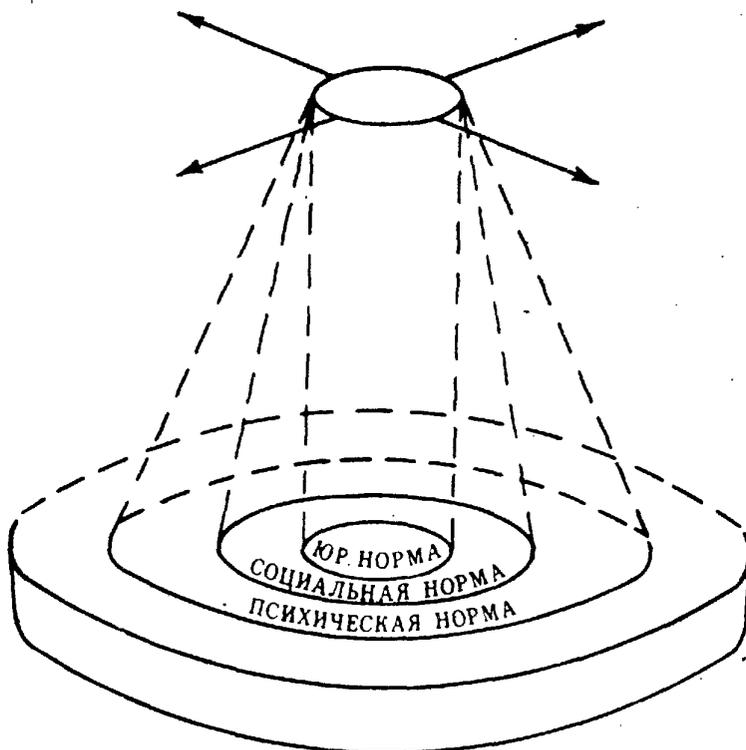
Каждый этнос выдвигает какой-то комплекс положений, которые принимаются его членами. Это так называемые ценности этноса.



Их можно анализировать с разных точек зрения. Можно, например, попробовать выделить основные направления их воздействия на членов этноса, и тогда мы получим четыре категории этноса: Истину, Красоту, Добро, Изобилие:



Можно посмотреть, каковы результаты этого воздействия, насколько ценности этноса закрепились в сознании (а значит—и в поведении) людей. В таком случае мы получим какие-то характеристики действенности категорий этноса. Ими являются юридическая норма, социальная норма (см. раздел «Адаптация»).



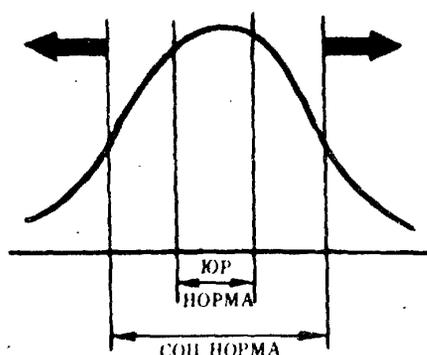
Юридическая норма — это писанные законы: правила, нормы, каноны, которые четко сформулированы и где-то изложены на бумаге (камне, дереве, глине, коже). Это обязательные для всех правила, за нарушение которых предусмотрены какие-то санкции.

Социальная норма — это то, что признается, одобряется большинством членов этноса. Она проявляется как общественное мнение. Социальная норма, как правило, содержит такие же по своей ориентации положения, как и юридическая, только менее строгие, не так четко сформулированные и нигде письменно не зафиксированные.

Психическая норма — это, своего рода, граница применимости социальной (и юридической) нормы. Находящегося в ее пределах человека могут осуждать, если он, например, делает что-то, что противоречит социальной норме. Если человек находится за пределами психической нормы, его признают ненормальным, общество отказывается понимать его.

В идеале социальная норма должна совпадать с юридической, т. е. все письменно изложенные нормы, правила, законы должны признаваться не на словах, а на деле большинством членов этноса, а каждое нарушение должно вызывать осуждение. В реальной жизни, как правило, социальная норма существенно шире юридической, и действие категорий этноса направлено на то, чтобы, по возможности, сузить ее.

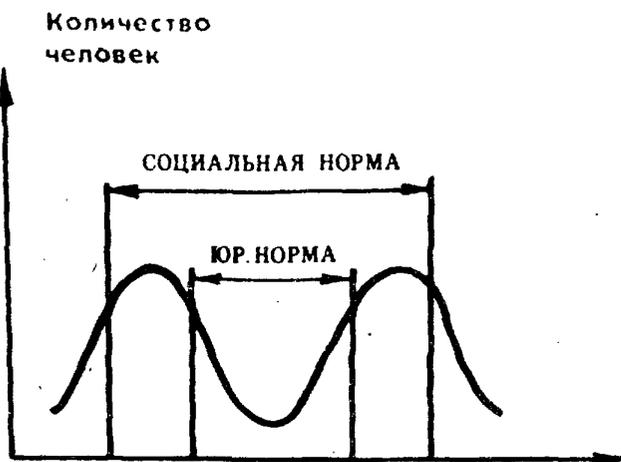
Когда какой-то этнос разрушается и его категории постепенно перестают действовать, социальная норма расширяется и удаляется от юридической:



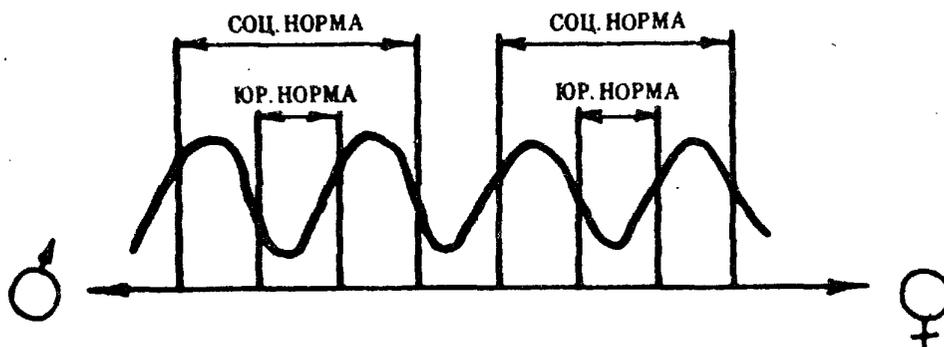
Это означает, что те действия, которые запрещены законом и еще недавно осуждались общественным мнением, сегодня не вызывают общего осуждения, а, наоборот, находят сторонников, т. к. они, чаще всего, направлены на удовлетворение каких-то иррациональных целей.

Иногда при этом делаются попытки принятия новых законов, т. е. юридическую норму пытаются «растянуть» до размеров расплывающейся социальной. Процесс этот, как правило, бесполезный, поскольку такие меры изменяют только названия вещей, не меняя ничего фактически.

В конце концов, характер распределения людей между юридической и социальной нормой изменяется полностью:



Частный пример этого — изменения, происходящие в области половой ориентации:



2.6. Рождается ли в спорах истина?

Часто можно услышать римское изречение: «В спорах рождается истина». При этом не все знают, что у самих римлян была более популярна другая фраза: «Споры погубили Рим». Обе они справедливы, каждая в своем случае, а использование их вне контекста — это как раз пример одного из приемов эристики*.

Римляне различали три вида дискуссий:

ad red
(к цели)

ad rem
(по факту)

ad hominem
(на толпу,
на человека)

ad red (к цели) — это спор, в котором у участников есть какая-то общая цель, в осуществлении которой каждый заинтересован, но не согласен с тем способом ее достижения, который предлагает оппонент.

Понятно, что если два человека хотят одного и того же, то рано или поздно что-то у них получится, и что у них больше шансов добиться чего-то вдвоем, чем у каждого из них в отдельности. Что касается

* Эристика — искусство побеждать в спорах. Позволяет выиграть спор, даже будучи неправым по существу, и выглядеть правым в глазах слушателей.

способа, то, очевидно, каждый человек воспринимает проблему как-то по-своему, и в предложениях каждого есть какие-то достоинства и недостатки. Поэтому в такой ситуации люди часто останавливаются на каком-то компромиссном решении, которое и оказывается оптимальным. Это и есть тот спор, в котором рождается истина. Например, если двое оказались на необитаемом острове и хотят уплыть оттуда, но спорят над тем, какой сделать плот, понятно, что что-то они построят и, вероятно, более успешно, чем это же сделал бы один.

ad rem (по факту)—это спор по поводу какого-то события, факта. Факты можно принимать или не принимать, но без всяких комментариев.

Трактовка любого факта, события у разных людей может быть самой различной, причем даже не имеющей ничего общего с действительным положением вещей. Поэтому, ведя дискуссию *ad rem*, надо отказаться от любых собственных комментариев и оценок, а рассматривать только факты. По мнению римлян, именно таким должен быть спор в суде. Фемиду (богиню правосудия) они изображали с завязанными глазами (что означало отсутствие каких-либо посторонних мотивов, мнений, кроме закона), с весами в одной руке (т. е. необходимо взвесить, определить, имел ли место тот или иной факт) и с мечом в другой (символ наказания, которое неотвратимо следовало, если выяснялось, что человек нарушил закон. При этом не имело значения, хороший это человек или плохой, совершил он преступление умышленно или нет и т. д.). Судья рассматривал только факты, и если выяснялось, что был убит римлянин, убийцу ждала смертная казнь независимо от того, сделал ли он это, потому что хотел отомстить за что-то или потому, что хотел убить скорпиона у него на лбу, и ударил слишком сильно. Римляне хорошо понимали, что споры о том, справедливо ли это—бессмысленны, т. к. справедливость существует только та, которая определена законами этноса.

ad hominem (на толпу, на человека)—это спор с целью убедить в чем-то слушателей и заставить их принять определенную точку зрения. При этом пытаются объяснить иррациональное поведение человека с точки зрения категорий рациональных—справедливого и несправедливого, добра и зла, красивого и некрасивого, истины и лжи. Этих категорий в природе не существует, каждый этнос закладывает их по-своему. Поэтому никакая истина в таком споре родиться не может.

Зато в таком споре (и в этом причина его использования) можно доказать все, что угодно, и, в частности, оправдать любой поступок. Тот же самый убийца (или его родственник, или защитник, которого он нанял) мог сказать: «Посмотрите, какой перед вами хороший человек, у него есть семья, дети растут хорошие, друзья его очень любят, он добрый. А тот (убитый) был такой злодей, что так ему и надо. К тому же он и убивать-то его не хотел, а хотел только скорпиона на нем убить» и т. д. Таким образом, законы становились бессмысленными (т. к.

можно было оправдать любое преступление). Категории этноса разрушались, а это, как известно, ведет к гибели этноса. Отсюда и поговорка: «Споры погубили Рим».

В спорах *ad hominem* побеждает тот, кто лучше владеет приемами эристики, которая учит, как выиграть любой спор независимо от того, на чьей стороне истина. Разработаны специальные приемы, которым можно научиться. Определенный уровень владения ими может гарантировать победу в любом споре.

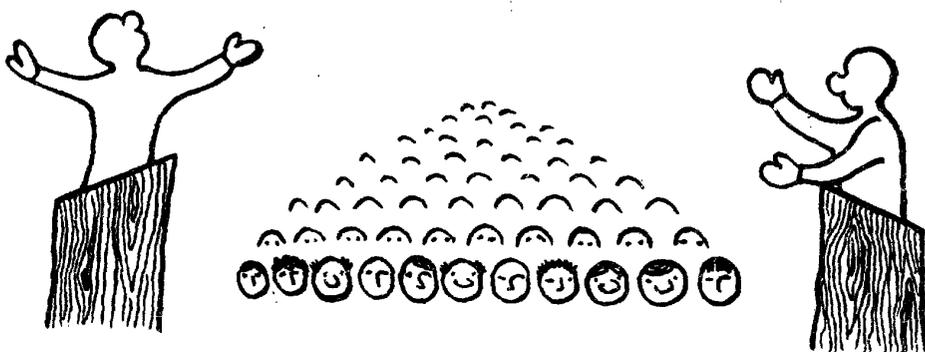
Итак, ***ad red* (к цели)** — продуктивен;

***ad rem* (по факту)** — допустим, если в расчет принимаются только факты. Как только к ним примешиваются оценки, предположения, гипотезы, мнения и т. д., становится бессмысленным;

***ad hominem* (на толпу, на человека)** — с точки зрения установления истины или выбора оптимального решения, заведомо бесполезен и бесконечен.

Часто бывает трудно определить характер спора, но эта трудность легко преодолима, если Вы понимаете психологию.

Например, в парламенте или на митинге спорят представители двух политических партий:



Казалось бы, у них одна цель — найти оптимальный путь выхода из критической ситуации, польза этноса и т. п. Тогда это — спор *ad red* и они должны быстро прийти к лучшему результату.

На самом же деле, один из них озабочен только своей политической карьерой и поэтому выдвигает сейчас то предложение, которое, как он думает, должно обеспечить ему поддержку большинства; или надеется удачным выступлением повысить свой рейтинг внутри его политической партии; или просто не хочет уходить с трибуны побежденным, а может быть, он и вышел туда только затем, чтобы сказать что-то перед большой аудиторией, т. к. его привлекает роль фронтального лидера.

Другой, возможно, защищает ту или иную точку зрения лишь потому, что она отвечает его личным интересам или интересам какого-то клана, секты, партии, к которой он принадлежит (возможны любые комбинации этих и прочих подобных мотивов).

Несмотря на то, что каждый из них аргументирует свои предложения различными соображениями общей пользы, ясно, что при любом исходе спора о пользе говорить не приходится.

Мы хотим избавить Вас от необходимости всякий раз анализировать возможные мотивы участников, чтобы определить, к какому типу относится спор, открыв простую истину: в 100 случаях из 100 спор, который ведется перед какой-либо аудиторией, является спором *ad hominem*.

3. БОРЬБА

3.1. Различные виды борьбы

Существует много различных видов борьбы. Кроме таких очевидных примеров, как рукопашный бой, борьба за выживание, борьба за лидерство в какой-то группе или борьба за сферы влияния между группами, ведение публичной дискуссии, вооруженная борьба политическая борьба, военные действия и др., в жизни встречается еще великое множество типов взаимодействия между людьми, которые с полным основанием можно отнести к борьбе.

(Точнее определение борьбы, как мы ее понимаем, будет приведено ниже.)

Детальное описание техники каждого из видов борьбы займет не один объемистый том. Вместе с тем, можно сформулировать общие принципы и приемы борьбы, применимые в каждом из конкретных видов. Это связано с тем, что во всех этих видах можно выделить сходную структуру целей и задач участников, а также их действие. Многие процессы в разных видах борьбы основаны на одних и тех же особенностях человеческой психики.

В следующем разделе будет представлено описание методов и приемов, применимых к любому аспекту борьбы. Вероятно, одна из трудностей, которые возникнут перед Вами, когда Вы захотите применить эти приемы на практике, будет заключаться в том, что Вам придется преобразовывать эти универсальные правила в конкретные рекомендации, учитывающие специфику данного вида борьбы, например, политической, вооруженной и т. п.

Надо будет наполнить конкретным содержанием формулировки общих правил и методов или, как говорят математики, «составить матрицу перехода» от одного вида борьбы к другому.

Для этого необходимо разобраться в сущности понятия борьбы, в структуре процессов и понятий, фигурирующих в описании каждого конкретного вида борьбы, и научиться подставлять их на место общих терминов, когда речь идет о конкретном применении.

Поэтому давайте попробуем «разложить» понятие борьбы (в самом широком смысле) на основные части и выделить основные термины, необходимые для ее описания.

Борьба— это любое действие с участием, по крайней мере, двух субъектов (людей, групп, коллективов, этносов, которые условно можно иногда называть субъектами), где, по крайней мере, один из субъектов препятствует другому. В качестве примеров можно назвать вооруженное столкновение, политическую борьбу (борьба за голоса избирателей, парламентские дебаты, организация восстания или переворота), давление на какой-то руководящий орган с целью получения каких-то уступок, пресечение попыток такого давления, вообще всякого рода расправы с негодными лицами, любую публичную дискуссию, спор, борьбу за рынки сбыта между предприятиями или торговыми фирмами, «политическую борьбу в микромасштабах», т. е. конкуренцию за лидерство в каком-то небольшом коллективе, драку, вооруженный конфликт между государствами и т. д.

Участники борьбы, борющиеся стороны— это и есть те самые субъекты (группы, коллективы, этносы), которые фигурируют в определении борьбы. Во избежание двусмысленностей условимся, что в случае, когда на исход борьбы двух или нескольких человек влияют, кроме них, еще какие-то люди (например, слушатели, от реакции которых зависит победа одного или другого оратора в споре), то этих людей мы не относим к непосредственным участникам борьбы (борющимся сторонам). Кроме того, когда борьба ведется не между отдельными людьми, а коллективами (армиями, партиями, организациями), то в качестве участников борьбы будут выступать не отдельные члены этих коллективов, а коллективы в целом (единственное исключение может быть сделано для руководителей этих коллективов— командующего войсками, лидера партии, президента фирмы и т. п.).

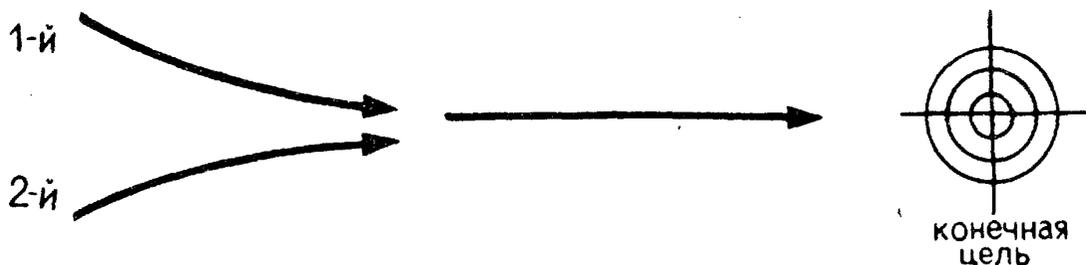
Обычно борьба возникает там, где:

а) какое-то событие, осуществление которого желательно для одного из участников, нежелательно для другого, и поэтому первый стремится к тому, чтобы оно произошло, а второй стремится не допустить этого;

б) цели участников различны, но их совместное осуществление исключается;

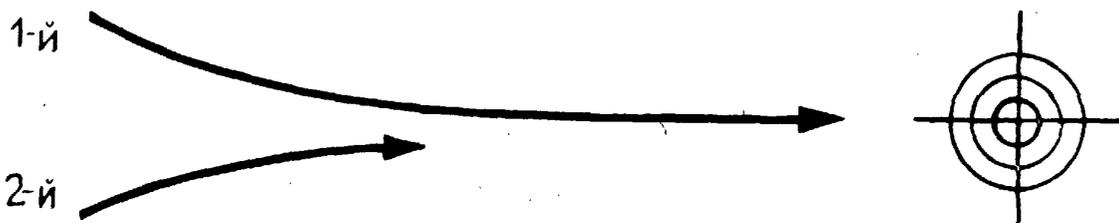
в) комбинация этих случаев.

Так или иначе, из всех целей участников борьбы существует как минимум одна, осуществление которой возможно не более чем для одного из участников. Ее мы и называем **конечной целью**:



Цель борьбы для каждого из участников (например, для первого) состоит в том, чтобы или

а) победить



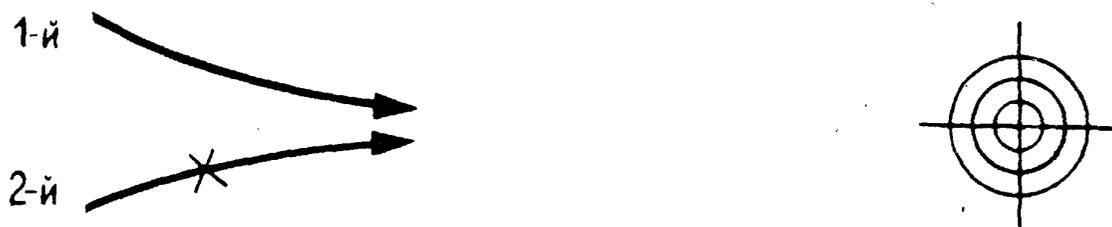
т. е. добиться осуществления конечной цели, или

б) сорвать возможность успешного противодействия со стороны противника:



т. е. поставить достижение конечной цели в зависимость **ТОЛЬКО** от собственных усилий, или

в) хотя бы, не победив самому, не дать победить противнику:



Аппаратура—это любой материальный объект (или совокупность объектов), который используется как средство достижения цели в борьбе. Нож, топор в руках дерущихся, множительная техника и вообще средства информации, принадлежащие одной из борющихся партий, вооружение и военная техника участников вооруженного конфликта, средства передвижения, связи обеспечения и всевозможное прочее оснащение—это примеры аппаратуры. В более широком смысле (при переходе к другим видам борьбы) аппаратуру можно понимать как любое средство, используемое в борьбе. Так, если речь идет о ведении спора, то аргументы и примеры, которые используют участники, условно также можно отнести к понятию аппаратуры.

Поле действия—это место расположения субъектов борьбы и (или) элементов аппаратуры. Полем действия может быть темный переулок

или трибуна парламента, шахматная доска, боксерский ринг, зал суда, район, город, страна и т. п. Поле действия в широком смысле—это совокупность условий и обстоятельств, при которых происходит борьба. Так, полем действия двух борющихся партий могут быть заседания парламента, улицы, площади, митинги, заводы, где ведется агитация, и т. д. Применительно, например, к спору, сюда можно отнести (тоже условно) тему дискуссии, область, из которой берутся иллюстрации и примеры для подкрепления и опровержения тезисов, состав аудиторией и т. п.

Наступление—это действия, стремящиеся вызвать какое-то изменение, противоречащие целям противника. Например, захват чужой территории, отмена какого-то закона, принятие нового закона, опровержение аргументов противника, обвинение кого-либо в совершении какого-либо действия и т. п.

Оборона—это действия с целью не допустить такого изменения, например, защита территории от нападения, сохранение действия закона, сопротивление принятию нового закона, подкрепление собственных аргументов, отведение нападения в чем-либо*.

Нанесение удара—это наступление путем непосредственной атаки на противника, его аппаратуру или объект его устремлений с целью нанести ущерб, дезорганизовать или вывести из строя какой-либо из этих объектов. (Борьбу можно вести и без нанесения ударов: опровергнуть аргумент противника в споре можно, не нападая на сам аргумент, а приведя несколько примеров, не согласующихся с ним; возложить обвинение на человека, не утверждая прямо его виновность, а приводя косвенные улики, делающие его подозрительным; отклонить законопроект, подготовив соответствующим образом настроение членов парламента и т. д.).

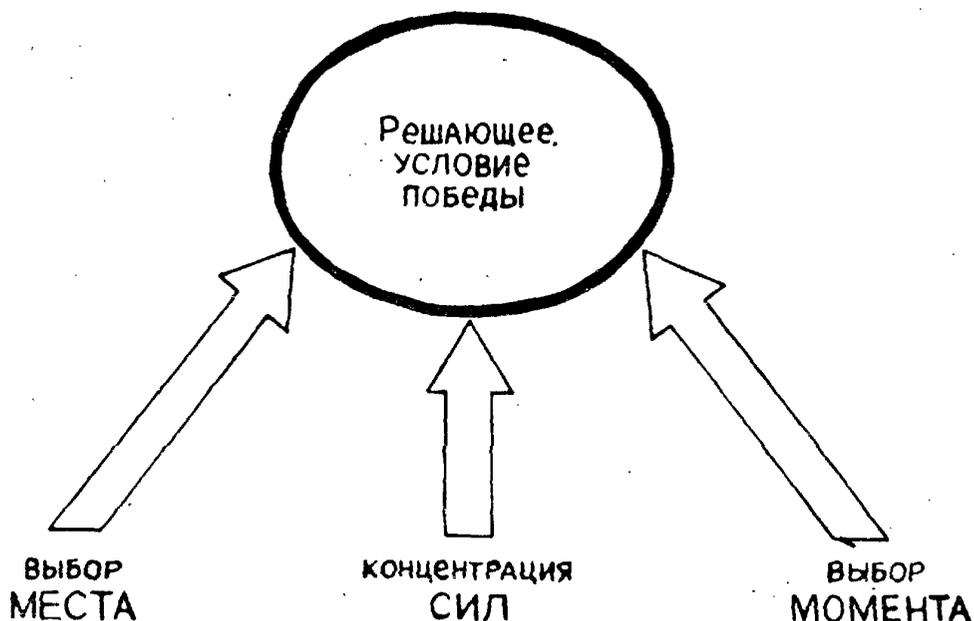
Каждый может (и должен) сам продолжить этот список терминов, анализируя различные виды борьбы и выделяя в них сходные моменты. Это принесет Вам несомненную пользу в понимании сущности этих видов борьбы и применение их приемов на практике.

Решающим условием победы является концентрация и превосходство сил в решающем месте в момент решающей схватки.

Отсюда понятно, что в любой борьбе необходимо:

1. Наилучшим образом выбрать МЕСТО (поле действия) решающей схватки.
2. Обеспечить увеличение и концентрацию СИЛ в этом месте.
3. Выбрать оптимальный МОМЕНТ времени для нанесения решающего удара.

* Понятия обороны и нападения относительны. Одно и то же действие может быть обороной с точки зрения одних целей и нападением с точки зрения других. Можно обороняться, нападая, и нападать, обороняясь.



Все приемы и методы борьбы подразумевают определенную комбинацию этих трех составляющих.

Добиваться изменения ситуации можно тремя способами:

1. Непосредственным воздействием на противника, его аппаратуру, на объекты, составляющие обстановку.

2. Изменением соотношения сил за счет расширения возможностей действия, перегруппировки имеющихся сил, изменения направления их действия, установления новых функциональных связей.

3. Сокрытием или предоставлением противнику верной или ложной информации о своих действиях, намерениях, возможностях, осведомленности; получением и адекватной оценки информации о противнике, об обстановке.



Все методы и приемы борьбы основаны на использовании этих трех типов воздействия в том или ином сочетании.

Эти 6 вопросов—о выборе места, о выборе времени, о концентрации сил и соотношении в Ваших действиях трех типов влияния—полезно задавать себе всякий раз, когда Вы принимаете участие в борьбе, т. к. их оптимальное сочетание—залог Вашего успеха.

3.2. Методы и приемы борьбы

В этом разделе мы приводим описание некоторых эффективных методов, применяемых в борьбе, и приемов, представляющих собой детализацию этих методов.

Пока мы рассматриваем понятие борьбы в самой общей форме, можно предложить единственный метод, годный на все случаи, который формулируется также самым неопределенным образом:

МЕТОД 1

СОЗДАТЬ ТРУДНОСТИ ПРОТИВНИКУ

Прием

Если Вы чувствуете себя достаточно подготовленными и уверенными, то можете нарочно создавать сложную для обеих сторон обстановку, лишь бы затруднить задачу противника.

Если же будем рассматривать борьбу в свете проведенного анализа понятий, то можем сформулировать другие, более конкретные методы.

МЕТОД 2

ИНСТРУМЕНТАЛИЗАЦИЯ

Повышение эффективности своих действий за счет использования разного рода аппаратуры.

Действенность этого метода хорошо известна: применение оружия, например, сразу же дает преимущество перед безоружным противником. В споре аргументы, подкрепленные документально, как правило, действуют сильнее, а кино-, фото- и видеоматериалы в качестве доказательств практически безотказны. Использование множительной техники, средств массовой информации или хотя бы микрофона повышают эффективность воздействия на людей во много раз и т. д.

МЕТОД 3

СВОБОДА ДЕЙСТВИЙ

Достижение победы вследствие получения необходимой свободы действий даже ценой материальных потерь.

Прием 1

Заботиться о свободе движений собственной аппаратуры.

Прием 2

Сковывать свободу движений противника.

Прием 3

Принуждать противника концентрировать свои силы на ограниченном пространстве, а самому захватывать большую территорию.

Прием 4

Иногда можно допускать материальные потери со своей стороны без видимой количественной компенсации, но зато приобретая качественное преимущество (большую свободу действий) и создавая т. о. иллюзию ослабления своей позиции, использовать его в неожиданный момент.

Прием 5

Если забота о сохранении какой-то части Вашей аппаратуры становится обузой, стоит отдать ее противнику, получив необходимую свободу действий, а лучше принудить противника к тому, чтобы отбить ее у Вас, затратив определенное количество сил и материальных ресурсов.

МЕТОД 4

«БЕНЗИН ВАШ — ИДЕИ НАШИ»

Использование в своих целях функций и резервов противника.

Прием 1

Добиться временного соглашения с противником и с его помощью осуществить какие-то полезные для Вас действия.

Прием 2

Принуждение противника к полезным для Вас действиям.

Прием 3

Захват и использование в своих целях аппаратуры противника.

Необходимо помнить, что:

— заключая с Вами соглашение, противник стремится при этом к осуществлению каких-то своих целей;

— принуждая Вас к чему-либо, противник действует с определенным расчетом. Надо стараться, по возможности, не оправдывать его ожиданий.

— Ваша аппаратура может стать аппаратурой противника. Надо принимать меры к тому, чтобы этого не случилось.

МЕТОД 5

«В ЕДИНЕНИИ — СИЛА»

Концентрация направленных действий для достижения общей цели.

Прием 1

Мотивация многих субъектов на достижение одной цели, создание коллектива, ориентированного на ее выполнение.

Прием 2

Сосредоточение в одно время и в одном месте членов борющегося коллектива, аппаратуры, а также действий, направленных на достижение цели борьбы.

Прием 3

Объединение с одним или несколькими более слабыми противниками для противодействия более сильному, после поражения которого можно начинать борьбу с ними.

МЕТОД 6

«РАЗДЕЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ»

Препятствовать концентрации сил противника.

Прием 1

Разжигание конфликта между членами коллектива, против которого ведется борьба.

Прием 2

Противопоставление интересов членов враждебного коллектива, ориентация их на выполнение разных задач.

Прием 3

Избегать столкновения сразу с несколькими противниками, а вместо этого бороться с каждым из них поодиночке.

МЕТОД 7

«УДАР В ГОЛОВУ»

Выводить из строя главные, координирующие центры противостоящих комплексов (координирующие органы живого организма).

При этом необходимо:

— Защищать свои координирующие центры, принимать особые меры для их охраны;

— заботиться (на случай поражения) о легком и быстром восстановлении их активности или о замене;

— заботиться о такой организации сложных объектов, чтобы их составные элементы как можно меньше зависели друг от друга.

Сущность этого метода состоит в том, чтобы поражать в первую очередь мозг, сердце человека, выводить из строя двигатели машин, другие центральные узлы аппаратуры, руководящие личности противостоящих коллективов, организаций. В споре — опровергать **основы** аргументации противника, т. к. это подрывает все, что опирается на данную основу.

МЕТОД 8

«СЛАБЫЕ МЕСТА»

Наносить удары по слабозащищенным местам и т. о. истощать резервы сил противника даже в том случае, если эти места не являются особенно важными для него.

Пример использования этого метода в споре — применять к противнику всевозможные придирки и заострять внимание на неточностях, допущенных противником во второстепенных деталях, раздувая их до таких размеров, которые позволяют поставить под сомнение главную идею. Находить слабые места, неточности в программе враждебной партии и т. д.

МЕТОД 9

«СОВЕРШИВШИЙСЯ ФАКТ»

Заблаговременно, пока это нетрудно сделать, добиться такого состояния вещей, которое потом, благодаря закономерному развитию событий, приведет к ситуации, являющейся Вашей целью.

Прием 1

Поставить дело с самого начала так, чтобы противник должен был доказывать свою правоту, вместо того, чтобы делать это Вам.

Прием 2

Создать заранее такую ситуацию, в которой Вам для достижения цели будет достаточно держать оборону, в то время как противник будет вынужден вести наступление.

Прием 3

Занять заблаговременно спорную территорию, чтобы потом в споре о принадлежности данной территории занимать положительную позицию (защищать имеющийся порядок).

Прием 4

Принять участие в подготовке текста решения или резолюции данного собрания (написать проект), а потом только защищать его от нападок.

Прием 5

Сделать так, чтобы инстанция, от которой зависит окончательное решение конфликта (спора), заранее де-факто приняла Вашу сторону, и только потом добиваться признания этого положения де-юре.

Прием 6

Вместо того, чтобы согласовывать какое-нибудь постановление со всеми необходимыми инстанциями (просить разрешение), ввести его как предварительное, а потом ссылаясь на имеющуюся практику его применения, только добиваться утверждения.

МЕТОД 10

«ТИШЕ ЕДЕШЬ — ДАЛЬШЕ БУДЕШЬ»

Промедление, затягивание дела до тех пор, пока не будет создан наиболее благоприятный момент.

Прием 1

Откладывать момент для решающего действия до тех пор, пока силы противника не начнут истощаться и победа не станет возможна с нынешними затратами.

Прием 2

Откладывать момент решающей атаки до тех пор, пока первоначальное ничтожное преимущество не станет преимуществом, достаточным для победы.

Прием 3

Откладывать момент начала активных действий до тех пор, пока не станут ясны результаты действий других сторон. Это придаст Вашим действиям характер решающих. Кроме того, Вы уже будете видеть сильные и слабые места в действиях каждой из сторон.

Прием 4

При обсуждении какого-либо вопроса брать слово последним, когда выскажутся все участники. Вы будете знать все, что они сказали, и сможете спокойно развить такую аргументацию, против которой в их выступлениях не содержалось веских доводов.

МЕТОД 11

УГРОЗЫ

Демонстрация противнику возможности нанесения ему удара или выполнения иных опасных для него действий.

Прием 1

Реальная угроза: угроза противнику гибельным для него окружением, осуществимым на практике, чтобы заставить его отказаться от продолжения борьбы.

Прием 2

Призрачная угроза: вызывает у противника опасение, а то и убеждение в том, что можете нанести ему удар, хотя в действительности такой возможности у Вас нет.

Прием 3

Можно создать видимость наличия каких-то материалов или средств, опасных для противника (на деле отсутствующих), или возможности применения каких-то имеющихся средств (на деле неисправных).

Прием 4

Предупреждение противника о выполнении какого-то неблагоприятного для него действия в случае, если он сам не выполнит определенного неблагоприятного для себя действия.

Прием 5

Одновременная угроза нескольким противодействующим сторонам с целью, например, их сдерживания или получения от одной из них (а иногда от всех сразу) помощи в осуществлении каких-то своих целей.

МЕТОД 12

ВВЕДЕНИЕ В ЗАБЛУЖДЕНИЕ

Предоставление противнику неверной информации.

Прием 1

Стремиться к тому, чтобы противник имел по возможности скудные и путанные сведения о Ваших намерениях.

Прием 2

Маскировать свои действия, а также имитировать совершение или подготовку действий, которых Вы на самом деле совершать не будете.

Прием 3

Создавать видимость незнания тех или иных фактов, правил, некомпетентности в той или иной области, невладения какими-то средствами и для этого — имитация соответствующего поведения.

МЕТОД 13

ЗАХВАТ ВРАСПЛОХ

Прием 1

Начинать действия внезапно, в неожиданный для противника момент.

Прием 2

Концентрировать свои силы там, где противник этого не предполагает.

Прием 3

Неожиданно ввести в действие средства, наличия которых у Вас противник не предполагал, неожиданно продемонстрировать наличие у Вас той информации, которая (по мнению противника) была Вам неизвестна.

Прием 4

С целью заставить противника враспloch можно отступить от рационального в своей основе хода действий, рекомендованного стратегией данного вида борьбы.

МЕТОД 14

ИНФОРМИРОВАНИЕ

Предоставление противнику информации о своих действиях

Прием

Иногда полезно проявить заботу о том, чтобы противник был хорошо информирован о Ваших действиях и намерениях. Осведомленность противника позволит Вам предвидеть его шаги и более эффективно бороться с ним.

МЕТОД 15

ЗАМАНИВАНИЕ В ЛОВУШКУ

Прием 1

Бегство (оставление поля действия): отказ от борьбы в данных условиях и при данном окружении и выигрыш при смене обстановки на более выгодную.

Прием 2

Имитация бегства и использование действий застигнутого врасплох противника в своих целях.

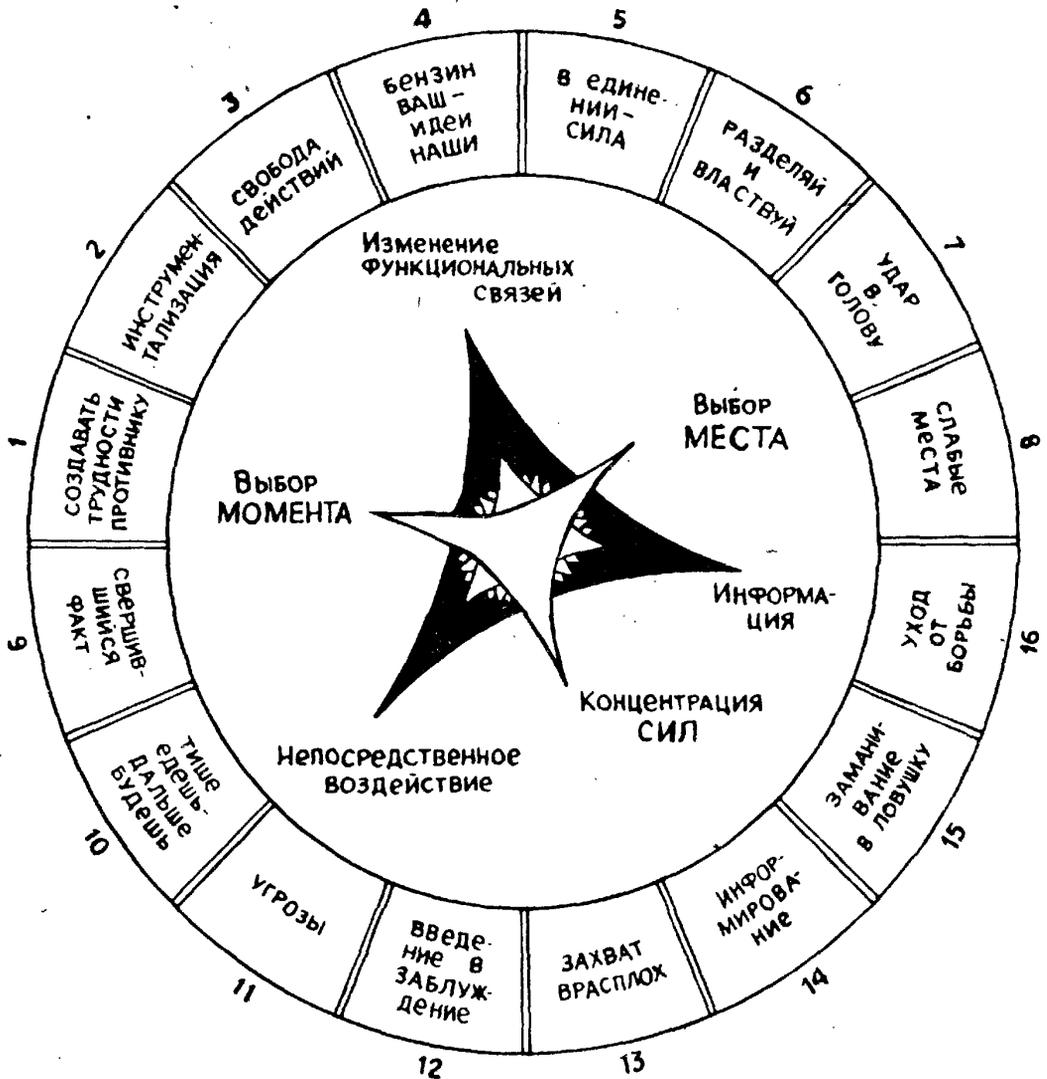
Прием 3

Создавая видимость ослабления своей позиции или отступая перед наступлением противника, спровоцировать его на выполнение каких-то вредных для него действий.

МЕТОД 16

УХОД ОТ БОРЬБЫ

Попытайтесь проанализировать Ваши цели, а также выигрыш и потери в случае того или иного исхода борьбы. Может быть, будет разумнее не вступать в борьбу и превратить потенциального врага в союзника?



Успешное ведение борьбы требует обязательного решения трех основных вопросов—места, сил и момента (времени), а также действий, представляющих какую-то комбинацию трех основных типов воздейст-

вия—физического, функционального и информационного. Это может проявляться в любой комбинации методов борьбы (внешний круг) и их детализаций—приемов (на схеме не показаны).

3.3. Психологические основы ведения борьбы

Существует мнение, что психология помогает человеку решить очень важную (особенно в борьбе) проблему психической устойчивости (или спокойствия и уверенности в себе).

На чем основывается спокойствие и уверенность?

Это:

а) на фанатичной вере в спасение (благоприятный исход) при любом повороте событий, или

б) на понимании происходящего, что возможных исходов и владении средствами и приемами, позволяющими воздействовать на ход событий.

Поэтому мы считаем, что вместо того, чтобы вырабатывать «уверенность в себе как таковую», можно достигнуть той же цели через более глубокое понимание основ человеческой психики. Это позволяет прогнозировать поведение противника, объяснять свое собственное, предсказывать изменение ситуации в целом. Таким образом, психологическая устойчивость возникает из адекватной оценки ситуации человеком и из сознания эффективности приемов, которыми он владеет.

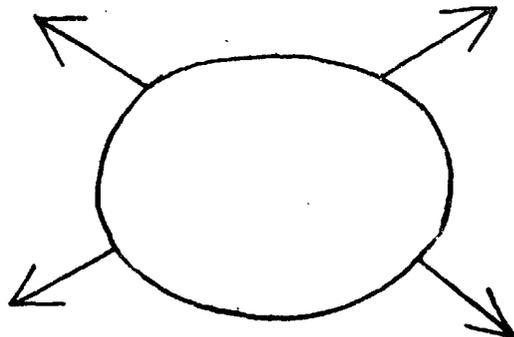
Давайте попробуем рассмотреть все понятия и закономерности, введенные в начале курса не в их абстрактном значении, а применительно к борьбе (т. е. выясним, как можно, обладая таким знанием, извлечь максимальную пользу с точки зрения целей борьбы).

I. Цели жизнедеятельности человека

1. Самосохранение
2. Продление рода
3. Сохранение вида
4. Лидерство в малой группе
5. Лидерство фронтальное
6. Лидерство иерархическое
7. Изобилие
8. Добро
9. Красота
10. Истина

Иррациональные

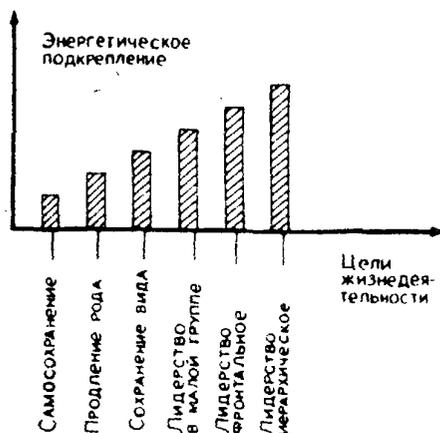
Рационализация



Если в качестве борющихся сторон выступают отдельные люди, то можно классифицировать конфликтные ситуации так:

Тип конфликта	Причина (основной мотив)	Примеры конфликтов
Биологический	Самосохранение	Борьба за выживание в самых различных формах. В жестких или экстремальных условиях это причина, по которой «выживает сильнейший». В быту такую же природу имеют такие конфликты, как, например, драка в очереди.
	Продление рода	Борьба за самку, за обладание более красивой самкой. Этот сюжет стал темой многих художественных произведений всех времен, хотя там, конечно, биологическая фактура сильно закамуфлирована различными социальными категориями. В чистом виде схватки такого рода происходят весной между самцами почти всех видов животных.
	Сохранение вида	Борьба за обеспечение каких-то лучших условий для потомства. Например, конфликт двух женщин, дети которых что-то не поделили (один ударил другого). Этот мотив имеет уже сравнительно большую энергетическую поддержку, поэтому конфликт может оказаться более серьезным, чем можно подумать при анализе часто пустякового повода.
Социально-биологический	Лидерство в малой группе	Иван Иванович и Иван Никифорович; предводитель уличной компании и «новенький»; два подвыпивших подростка на дискотеке.
	Лидерство фронтальное	Помимо великого множества примеров несерьезных и даже комических, сюда относится, например, предвыборная борьба (конечно, это только один аспект предвыборной борьбы; обычно там есть другие мотивы).
	Иерархическое лидерство	Борьба за ту или иную позицию в иерархической структуре. Может сильно отличаться в зависимости от того, что это за структура и в каких рамках она существует, а также от уровня иерархии, но это всегда достаточно жесткая борьба.
Социальный	Категории этноса	Здесь рассматривать не будем.

Когда в качестве борющихся сторон выступают коллективы, этносы, то независимо от того, какова причина конфликта, у членов этих этносов стараются обострить чувство биологической и социально-биологической значимости для них победы в этом конфликте, т. е. людям дают понять, что их самосохранение, продление рода и т. д. будет удовлетворяться хуже в случае поражения и лучше — в случае победы.



Как известно, разные цели жизнедеятельности активизируют различную энергетику.

Поэтому исход борьбы будет во многом зависеть от того, какие цели жизнедеятельности важны для каждого из участников в данной борьбе, т. к. это непосредственно влияет на их энергетику.

Конечно, надо помнить, что энергетические возможности разных людей различны, и поэтому в каждом конкретном случае результат может оказаться совсем другим при том же составе целей (даже без учета всяких случайностей).

Теперь — несколько практических рекомендаций.

Если при ведении борьбы не акцентировать внимание противника на том, что в случае поражения многие его иррациональные функции окажутся под угрозой, то энергетика, которую он сможет активизировать, будет меньше.

Это, кстати, не мешает наносить ему удары таким образом, чтобы эти цели оказались в опасности, и отвлекать этим его энергетику от концентрации на основных моментах борьбы.

При создании коллектива, ассоциации для борьбы против общего врага целесообразно внушить людям, что этот враг посягает на их иррациональные функции (желательно включить сюда как можно больше этих функций). Это сразу повышает энергетику коллектива.

Метод 11 рекомендует угрожать противнику. Но как и чем угрожать? Очевидно, надо использовать его иррациональные цели и, по возможности, наиболее энергоемкие из них. Например, если Вы дадите понять Вашему противнику, что какие-то его действия, неугодные Вам, могут стоить ему жизни, то этим можете только вызвать в нем прилив ярости. Но дайте понять, что они могут стоить ему карьеры — и он будет вынужден пересмотреть план действий. Еще пример: история показывает, что угрозы лишения жизни кого-либо из членов семьи (т. е. направленные на более мощные по сравнению с самосохранением функции) часто оказывались более действенными, чем непосредственная угроза жизни самого человека.

Если Вы хотите заключить с кем-то союз, соглашение о взаимной помощи или еще как-то использовать в своих целях энергетику других

людей, то Вы сможете заинтересовать их только обещанием или надеждой того, что, приняв предлагаемые условия, они окажутся в лучшем положении с точки зрения удовлетворения иррациональных функций.

II. Особь, индивид, личность

В сущности, понятия «особь», «индивид», «личность» адекватны градации человеческого поведения по целям жизнедеятельности. Но, имея свои недостатки (меньшая конкретизация), эта характеристика как более интегральная, имеет свои достоинства.

Очевидно, например, что конфликты можно классифицировать и по такому принципу:

Тип конфликта	Уровень участника
Биологический	Особь
Социально-биологический	Индивид
Социальный	Личность

Это особенно полезно тогда, когда Вы решили, что вести борьбу в данном случае нецелесообразно, и пытаетесь разрешить конфликт иным путем. В этом случае **Ваши действия должны быть по своей направленности адекватны природе конфликта.** Так, если конфликт биологический, а Вы, пытаясь его ликвидировать, опираетесь на какие-то социальные категории, то, вероятно, у Вас ничего не получится. Еще более это верно для социально-биологического конфликта. Аналогичным образом, нельзя разрешить конфликт социально-биологический или социальный, принимая меры, направленные только на биологические цели*.

Такая более общая по сравнению с целями жизнедеятельности оценка человека (особь, индивид, личность) полезна при анализе собственного поведения.

Прокручивая в памяти и анализируя события прошедшего дня, свои действия в какой-то ситуации, поведение в каком-то конфликте, полезно остановиться на каждом эпизоде и спросить себя: «Поступил ли я в данный момент как особь, как индивид или как личность?».

Например:

* Вообще-то существует и обратный принцип: например, разрешить биологический конфликт или удержать человека в каких-то границах по биологическим целям иногда можно, затрагивая определенным образом социально-биологические функции. Иногда можно опираться (в первых двух типах) на социальные категории и т. д. и т. п. Но это не просто, и мы советуем пока не экспериментировать таким образом.

Когда сегодня в ходе дискуссии противник использовал личное оскорбление в мой адрес, я вспылил и стал отвечать ему тем же. Таким образом, я повел себя как индивид, причем как индивид самого низкого уровня, который может бороться только так →



А ведь можно было использовать этот момент и выставить противника в глазах слушателей как особь, которая даже не способна к серьезной борьбе и может только огрызаться, а себя — как личность, которая выше этого.



III. Взаимодействие с окружающим миром

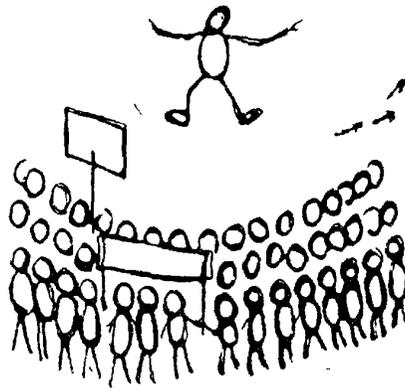
	Особь	Индивид		Личность
		Инструментальное	Ассоциативно-аналоговое	
Понимание	Чувственное	Инструментальное	Ассоциативно-аналоговое	Абстрактное
Общение	Чувственное	Инструментальное	Ассоциативно-аналоговое	Абстрактное
Деятельность	Чувственная	Инструментальная	Ассоциативно-аналоговая	Абстрактная
Спасение	Чувственное	Инструментальное	Ассоциативно-аналоговое	Абстрактное

Знание особенностей восприятия, оценки человеком окружающего мира во многих случаях поможет Вам избежать бесполезной траты сил, использования неэффективных методов.

Предположим, Вы хорошо понимаете какое-то явление, ситуацию (например, в общественной жизни), вышли здесь на абстрактный уровень, у Вас есть модель этого явления и т. д. Но Вам надо убедить в своей правоте большую массу людей. Как это лучше сделать?

Вариант А. На митинге.

Большинство слушателей — люди, которые пришли на митинг, — в повседневной жизни не поднимаются выше биологических целей. Т. о., лишь небольшая часть аудитории — это индивиды (часть выступающих, некоторые члены политических партий и др.), а основная масса — особи. Чтобы получить поддержку, Вы должны ориентироваться на большинство.

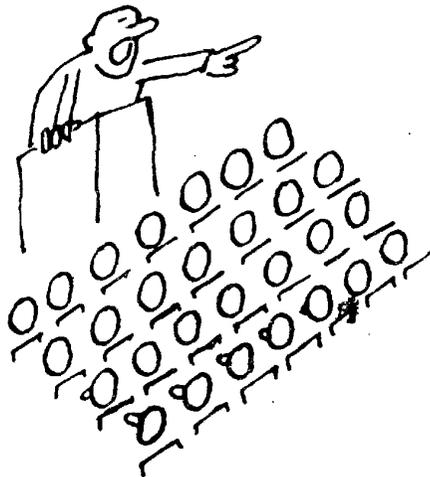


Если Вы вспомните, что для особи основным в восприятии окружающего мира является чувственный уровень, то поймете, что все Ваши рассуждения о путях выхода, об экономической и политической ситуации и т. п. будут неэффективны. Не помогут также обещания «построить правовое государство», «уменьшить инфляцию» и т. п. Вы должны сделать так, чтобы слушатель представил на своем столе все продукты, которые он хочет там видеть, изобилие товаров на прилавках и низкие цены; тяжесть в своем кошельке и свободу от переживаний за завтрашний день, радость на лицах своих детей и пр., и растолковать ему, что все это он получит, если проголосует за Вас.

При этом речь противника (если он не пойдет по такому же пути) будет расценена как «пустая болтовня».

Вариант Б. В парламенте.

Большинство слушателей — индивиды того или иного уровня (одни способны претендовать на место в иерархии, другие — только на фронтальную поддержку толпы, выступление с трибуны), но все имеют за плечами уже более или менее серьезный рубеж (победу на выборах). Ассоциативный уровень понимания, общения, спасения, доступный индивиду, предъявляет другие требования к Вашему выступлению.



Вы должны достаточно хорошо владеть принятым в этой среде языком с **обязательным** присутствием ключевых слов-символов, фраз-

шаблонов, принимаемых здесь всеми (это могут быть цитаты из программных документов, которые признает большинство, из выступлений лидеров и т. п.). Это создаст необходимый фон: слушатель будет признавать Вас за «своего» (во всяком случае, не отвергнет сразу).

Вы должны помнить, что существует такая категория, как ассоциативно-аналоговое спасение, и у каждого слушателя подсознательно работает индикатор «свой-чужой». Вы не должны выделяться и выглядеть «белой вороной». Это должно проявляться и в Вашей внешности, и в Вашем культурном, интеллектуальном уровне, в возрасте, в социальном положении (во всех этих вещах нельзя выделяться из общей массы как «вверх», так и «вниз», это одинаково опасно). Полезно как бы мимоходом демонстрировать различные моменты, подтверждающие, что Вы — как все (присутствующие).

Вы должны показать себя индивидом, не менее слабым, чем они.*

Только на этом фоне Вы можете выдвигать какие-то положения. Конечно, на эту аудиторию точно так же будут иметь очень мало влияния общие фразы и абстрактные рассуждения. Необходимо **наглядно** показать слушателям их выгоды в случае принятия Вашей программы (биологические цели занимают их не меньше, чем ту аудиторию, но здесь, как правило, иной уровень их удовлетворения; а социально-биологические цели надо выставлять на первый план как можно чаще). Для иллюстрации этого можно пользоваться теми же методами (воздействие на чувственный уровень — наглядность).

Ассоциативно-аналоговый уровень позволяет манипулировать с названиями партий, течений, направлений (демократизм, консерватизм, либерализм, тоталитаризм и др.), причисляя себя или противника к сторонникам того или иного «изма».

IV. Энергетика

Очевидно! что к ситуациям, требующим высокой энергетики (способность мгновенно принимать ответственные решения, адекватно реагировать на сложную обстановку и т. д.), относится и борьба. Один из аспектов энергетики применительно к борьбе мы рассмотрели в связи с целями жизнедеятельности. Теперь хотим напомнить, что существует еще один механизм активизации энергетики, а именно: человек может усилием воли активизировать определенную энергетiku, при помощи сознания вмешиваться в иррациональное поведение. Конечно, это требует очень высокой внутренней организации.

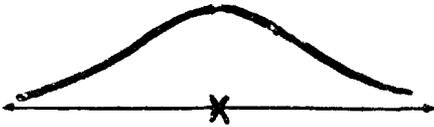
Мы советуем помнить об этом, особенно в ответственные моменты, потому что энергетические затраты в любой борьбе достаточно велики, и они тем больше, чем выше уровень конфликта.

* И желательно не бараном, а гамадрилом (см. раздел «Цели жизнедеятельности»).

V. Адаптация

Возможность ведения успешной борьбы различна у разных людей и в числе прочего зависит от их способности адаптироваться к условиям среды. Можно выделить (с большой долей условности) три типа людей, если брать за основу этот признак.

ТИП 1



Лучшими качествами во всех видах борьбы, а также в руководстве борющимся коллективом будет обладать человек, ориентированный на текущий момент, т. е. легко приспосабливающийся к имеющейся обстановке.

ТИП 2



Человек, имеющий большую ориентацию на прошлое, как правило, более приспособлен для действий в рамках жесткой структуры с четко очерченными «можно» и «нельзя». Эти люди — хорошие руководители с точки зрения дисциплины и командования подчиненными, но они не всегда могут вовремя отреагировать на изменение ситуации.

ТИП 3



Человек, в большей степени ориентированный на будущее, не всегда действует адекватно ситуации и он, кроме того, плохо приспособлен к действиям в рамках иерархической структуры — обязательно элемента борющегося коллектива, тем более важного, чем серьезнее борьба.

В то же время именно такой человек может предложить нестандартное, неочевидное для других решение, которое может быть несогласовано с канонами стратегии и тактики данного вида борьбы, но которое может оказаться единственным спасением в сложившейся ситуации.

Отсюда — несколько практических рекомендаций.

Если на Вас как на руководителя какого-то борющегося коллектива ложится задача организации взаимодействия между его членами в условиях внешнего противодействия, то при подборе людей на различные должности полезно учитывать их адаптационные способности. Непосредственное руководство действиями коллектива и ответственность за

принятие решений лучше возложить на человека 1-го типа, хорошо адаптирующегося к имеющейся обстановке. Было бы неплохо, если бы он имел заместителя, помощника, относящегося ко 2-му типу, т. е. ориентированного на стабилизацию и прошлый опыт, в функции которого входила бы организация управления через иерархическую структуру, контроль за строгим подчинением всех своим непосредственным начальникам, поддержание дисциплины и порядка. Также было бы полезно иметь в качестве консультанта человека 3-го типа, чтобы использовать его нестандартное видение в оценке ситуации и поисках выхода.

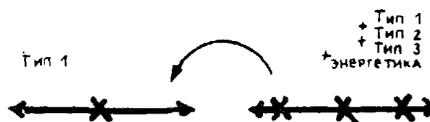
Говоря о той или иной способности к адаптации, можно иметь в виду не только отдельного человека, но и коллектив, организацию, система которой может быть гибкой, легко перестраивающейся (тип 1), может быть закостенелой и трудно изменяемой (тип 2), а может быть самоизменяющейся с возможностью непредсказуемых проявлений. Поэтому независимо от того, боретесь Вы с отдельным человеком или с системой, Вы облегчите себе задачу, если будете использовать такой стиль борьбы, который меньше всего подходит Вашему противнику, а следовательно, больше всего подходит для борьбы с ним.

Если противник относится к типу 2, то Вы должны действовать быстро, неожиданно, применять нестандартные ходы и всевозможные уловки. От противника следует ожидать мощных действий, соответствующих выработанным стереотипам для данного вида борьбы.

Если противник относится к типу 3, то Вам лучше не мудрить с хитростями, а использовать простые, но мощные атаки и делать ставку на превосходство в силе.

От противника следует ожидать быстрых непредсказуемых действий, часто нерациональных, но от этого не менее опасных.

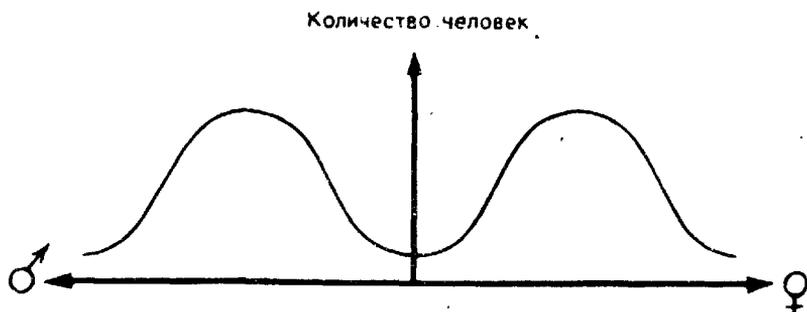
Противодействие противнику, относящемуся к типу 1, представляет наибольшие трудности. Здесь можно порекомендовать использовать весь доступный Вам арсенал средств (предпочтение тем или иным методам отдавать в зависимости от конкретной ситуации). Борьба с таким противником — это в большей степени проверка Вашей энергетика, чем в первых двух случаях. При этом Вы должны быть готовы к любому ответу со стороны противника в любой момент.



VI. Половая ориентация

Так как любой коллектив, а в особенности—борющийся, можно рассматривать как этнос, то будет разумно проявить заботу о прочности Вашего коллектива и о разрушении коллектива противника, основываясь на законах существования любого этноса.

Этнос разрушается, когда распадается «идеальный» график распределения людей по половой ориентации. Во избежание такого исхода стремятся удержать распределение в первоначальном виде:



Как это делается? Необходимо предусмотреть для членов этноса такой ритм жизни, чтобы высвобождающаяся энергетика находила себе иной выход, чем просто удовлетворение половой потребности. Даже если это маленький коллектив, необходима некоторая рационализация продолжения рода, т. е. нужны (хотя бы в зачаточной форме) какие-то свои категории Красоты, Добра, Изобилия*. Надо предостерегать членов Вашего коллектива от чрезмерного удовлетворения половой потребности как путем т. н. нормальных половых контактов, так и от гомосексуализма.

В то же время, не надо забывать, что, обыграв соответствующим образом эту функцию, Вы можете активизировать дополнительную энергетическую у членов Вашего коллектива.

Полезно уделить внимание коллективу противника, добиваясь здесь целей прямо противоположных. Это может оказать Вам хорошую помощь в борьбе, но, как правило, задача эта осуществима только в крупных конфликтах, например, в военных, где борющиеся стороны имеют достаточно сил, времени и средств на различные диверсионные операции.

VII. «МЫ» и «НЕ МЫ»

Очевидно, резкое противопоставление «МЫ» и «НЕ МЫ», необходимое для любого этноса, а для борющегося коллектива—особенно важно. Но противопоставление «МЫ» и «НЕ МЫ» можно использовать не только так.

* В первую очередь, для борющегося коллектива (этноса) необходима категория истины. Мы не перечисляем ее в этом ряду, потому что она не касается напрямую регламентации поведения.

В жизни существует очень много признаков, по которым можно провести разграничение между «МЫ» и «НЕ МЫ». Мы — шоферы, мы — инженеры, мы — русские, мы — одесситы, мы — некурящие, мы — рыжие и т. п. Каждый из нас, таким образом, является членом тысяч таких «МЫ», а также тысяч «НЕ МЫ». Одним из этих признаков люди придают большее или меньшее значение, других просто не замечают, какие-то из признаков тщательно скрываются, другие, наоборот, выставляются напоказ, но все это относительно: вполне возможно, что значимое сегодня станет безразличным завтра, а какая-то мелочь завтра окажется крайне важной. Вы можете в некоторой степени влиять на эти процессы, используя их как одно из средств ведения борьбы.

Если Вы выступаете перед аудиторией, члены которой относятся к какому-то одному этносу, объединению и имеют свой общий интерес в чем-то, то дайте им понять, что программа Вашего противника или его намерения ставят этнос под угрозу, и ему обеспечено их противодействие (причем это будет не просто противодействие отдельных людей, а коллектива).

При этом будет лучше, если Вы в глазах слушателей будете выступать как член этого этноса.

Если такое невозможно и слушателей не объединяет никакой общий интерес, которому можно было бы противопоставить в их глазах намерения противника, то Вы должны из множества всевозможных «МЫ» выбрать такой признак, который бы объединял Вас с аудиторией (или с большинством присутствующих), а противника — нет, и стараться всячески подчеркивать это. Все равно Вам в таком случае обеспечена некоторая поддержка. Люди могут даже не сознавать этого, но непроизвольно будут больше расположены к Вам.

Например, если большинство слушателей — верующие, а Ваш противник — атеист, то Вы можете сыграть на этом, даже если речь идет о вещах, весьма далеких от религии. Не обязательно разыгрывать из себя ревностного фанатика (ведь не исключено, что Вам придется потом выступать и перед другой аудиторией), но Вы можете просто демонстрировать время от времени свое уважительное отношение к религии, знание религиозных обрядов, литературы, истории и подчеркивать отрицательное отношение противника к этому.

VIII. Униформа

Понятие униформы (если брать его в широком смысле) также может быть использовано с целью благоприятного воздействия на аудиторию (как и в предыдущем примере). Общее правило здесь такое: Вы должны, по возможности, ничем не выделяться из массы слушателей. Люди должны видеть, что перед ними находится такой же человек, как они. Это не значит, что надо следовать за ними и в направлении их мыслей (хотя, как только Вы обнародуете свои мысли, что-то произносите, это должно быть облечено в такую форму — лексическую, логическую и пр.,

которая принята ими). Сущность метода как раз и заключается в том, что, выдвигая идеи, по природе своей далекие от настроения слушательской массы, Вы заставляете ее следовать этим идеям, маскируя это внешним сходством. Уже потом, когда (в случае более-менее стабильного успеха) Вам удастся убедить часть людей, сделать их Вашими сторонниками, т. е. создать какой-то свой этнос, Вы можете (и должны) вводить в этом этносе какую-то свою униформу.

Как и в предыдущем примере, Ваша задача облегчается, если противник в чем-то нарушает униформу, существующую в данном окружении.

Мы не говорим здесь о важности униформы (понимаемой как в прямом, так и в более широком смысле) для объединения и организации борющегося коллектива, т. к. надеемся, что сказанного об этом уже достаточно.

IX. Категории этноса

Каково возможное применение в борьбе знания о сущности такого понятия, как категории этноса? Область их действия так же широка, как сама жизнь, поэтому можно назвать 100, 200, 1000 применений. Мы укажем только некоторые из них.

Если Вы и Ваш противник являетесь членами какого-то одного этноса, то Вы, разобравшись основательно в механизме действия категорий этноса вообще, и, в частности, с ценностями данного этноса, можете получить дополнительную свободу действий, освободившись от сложившихся стереотипов поведения и мышления, принятых в данном этносе*.

Кроме того, это позволит Вам действовать неожиданно для противника. Конечно, совсем не обязательно это будет для него неожиданностью. Обычно в борьбе не надеются на то, что противник будет поступать справедливо, хорошо, красиво, правильно, а, наоборот, считают его несправедливым, плохим и т. д. Поэтому, быть может, противник припишет Вам такие отвратительные действия и намерения, до которых Вы и сами бы не додумались.

Анализ категорий данного этноса позволяет с той или иной степенью вероятности предсказать поведение противника, поскольку его действия и образ мыслей должны носить отпечаток той регламентации, которая задается этими категориями. Это, конечно, тоже весьма ненадежно, т. к. противник может сам поступить так, как мы только что рекомендовали Вам (см. выше).

Когда Вы спорите с противником при публике или просто произносите речь перед людьми, надо опираться на знание категорий этноса, используя их для обоснования своей правоты и обвинения противника в неспра-

* Конечно, с точки зрения нравственности, это совершенно недопустимо. Ваши действия будут несправедливы. Вы будете делать зло, поступать некрасиво, противоречая категориям данного этноса. Поэтому хорошо подумайте над целями и мотивами, тщательно взвесьте все «за» и «против».

ведливости, зле и т. д. Это нетрудно сделать, поскольку (как станет ясно из следующего раздела — «Ведение публичной дискуссии») доказать можно что угодно и основываясь на чем угодно. Здесь, однако, полезно помнить, что категории категориями, а еще лучше затронуть иррациональные мотивы слушателей—без этого все Ваши усилия будут напоминать попытку построить замок на песке.

В своем коллективе единомышленников полезно поддерживать и развивать все категории, необходимые для этноса. И если категории Истины и Изобилия в борющихся коллективах, как правило, сформированы (хотя далеко не всегда лучшим образом), то о категориях Добра и Красоты часто забывают. Если Вы потратите силы на их установление, то получите многократный выигрыш. (Подробнее об этом—в разделе «Управление этносом».) Конечно, эти категории будут очень условными и ограниченными, если это маленький коллектив (5—30 чел.), но уже в случае 100—200 чел. (не говоря о более крупных) есть условия для формирования категорий достаточно серьезных и мощных*.

Когда Вы боретесь против коллектива, уделяйте основное внимание объединяющим его идеям, играющим роль категорий этноса. Если Вы их не разрушите, Вы никогда не победите полностью этот этнос (коллектив). (Подробнее об этом см. в разделе «Категории этноса»).

Х. Агрессоры, паразиты, продуценты

В борьбе полезно проанализировать ориентацию враждебного этноса по трем характеристикам с конкретным разбором:

- агрессия—по отношению к кому?
- паразитирование—на чем, на ком?
- продуцирование—чего и за счет агрессии к кому и паразитирования на чем?

И в отношении своего этноса надо четко определить то же самое. При этом можно, конечно, оглядываться на категории того этноса, в рамках которого Вы вынуждены действовать, но учтите, что эффективность борьбы будет тем выше, чем в большей степени Вы будете использовать наиболее выгодные направления—агрессию, и, в особенности, паразитирование.

ХІ. Нормы этноса

Как и категории этноса, их можно использовать для нарушения стереотипов противника и предсказания его действий. Это, разумеется, тоже очень ненадежно (см. IX). Однако иногда отсюда можно извлечь какую-то пользу—например, изображая из себя человека, который игнорирует все нормы, т. о., угрожая противнику или прикидываясь сумасшедшим.

* Следует заметить, не от числа человек зависит, какими будут категории этноса, а сами категории формируют тот или иной этнос.

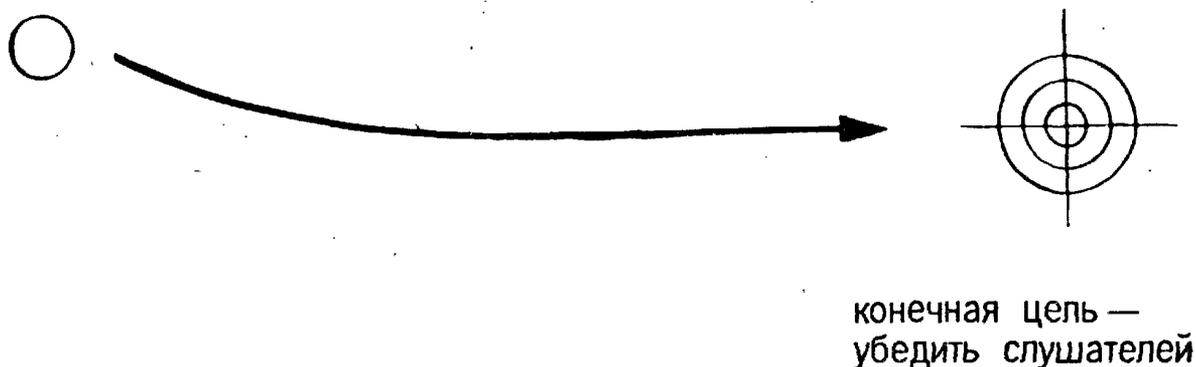
ХII. Рождается ли в спорах истина?

Если для Вас еще не очевиден ответ на этот вопрос, то он станет очевидным после следующего раздела. А использование, к примеру, фразы «В спорах рождается истина», когда Вы хотите спровоцировать противника на спор *ad hominem*, чтобы дискредитировать его в глазах слушателей, или «Споры погубили Рим», когда хотите уклониться от спора,—это неплохие эристические приемы.

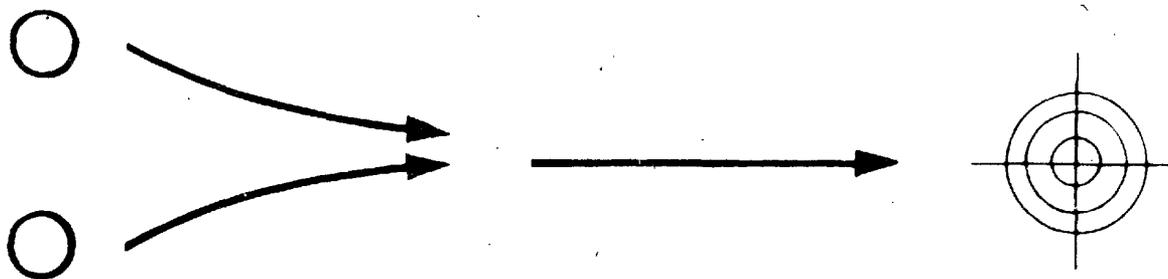
3.4. Ведение публичной дискуссии

Из всего букета различных видов борьбы мы более подробно останавливаемся на ведении публичной дискуссии—словесной борьбы—потому что помимо изложенных выше общих методов и приемов, которые также с успехом применяются в этой области, она имеет множество специфических своих, основанных на использовании некоторых особенностей восприятия слушательской аудитории.

Конечная цель публичного спора заключается в том, что Вы должны убедить в чем-то слушателей.



Так как то же самое стремится сделать Ваш противник,



—и возникает типичная ситуация борьбы.

Давайте рассмотрим ее более подробно. Три главных действующих лица здесь—это Вы, Ваш противник и слушатели (см. рис.).

Поскольку Ваша задача — убедить в чем-то слушателей, то Вы воздействуете с этой целью на аудиторию (1).

То же самое делает и Ваш противник (2).

Чтобы не дать ему добиться цели, Вы мешаете ему сосредоточиться, нападаете на него, опровергаете его положения — одним словом, Вы воздействуете на противника (3).

В свою очередь, противник стремится воздействовать на Вас (4).

Аудитория (ее реакция, эмоциональный настрой и пр.) оказывает какое-то влияние на Вас (5).

Так же аудитория влияет на Вашего противника (6).

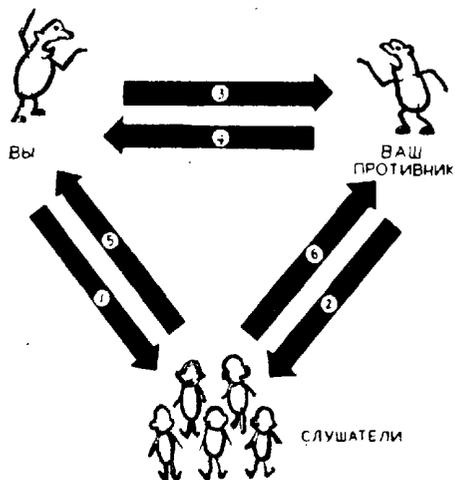
Обычно человек, незнакомый с принципами ведения публичного спора, считает, что в его силах только воздействие на публику (1) и на противника (3) (причем и это — часто делает нерационально), а повлиять на характер четырех оставшихся процессов он не может. Это мнение неверно, и при желании Вы можете направить всех их в нужную сторону:

1. Впрямую воздействуя на аудиторию;
2. Воздействуя соответствующим образом на противника и создав нужный настрой у слушателей, Вы можете добиться того, что его влияние на аудиторию будет таким, каким Вы захотите;
3. Впрямую воздействуя на противника;
4. Действуя определенным образом на противника и изображая на своем лице ту реакцию на его слова, которую нужно (или полное отсутствие реакции), Вы можете контролировать и этот процесс;
5. Подготовив нужным образом аудиторию, Вы можете управлять ее реакцией на Вас, а значит, и ее воздействием на Вас;
6. Аналогичным образом можно запрограммировать воздействие аудитории на Вашего противника.

Разумеется, для того, чтобы контролировать все 6 процессов, требуются большие затраты энергии; обычно это не нужно и для достижения цели бывает достаточно направить лишь некоторые из них в нужную сторону.

Необходимо сказать несколько слов еще об одном аспекте ведения публичного спора. Мы говорили, что спор *ad hominem* абсолютно бесперспективен с точки зрения достижения истины, а победа в нем возможна только благодаря использованию приемов эристики (сознательному или произвольному). Спрашивается: нравственно ли вести такой спор, любая победа в котором получается заведомо нечестным путем?

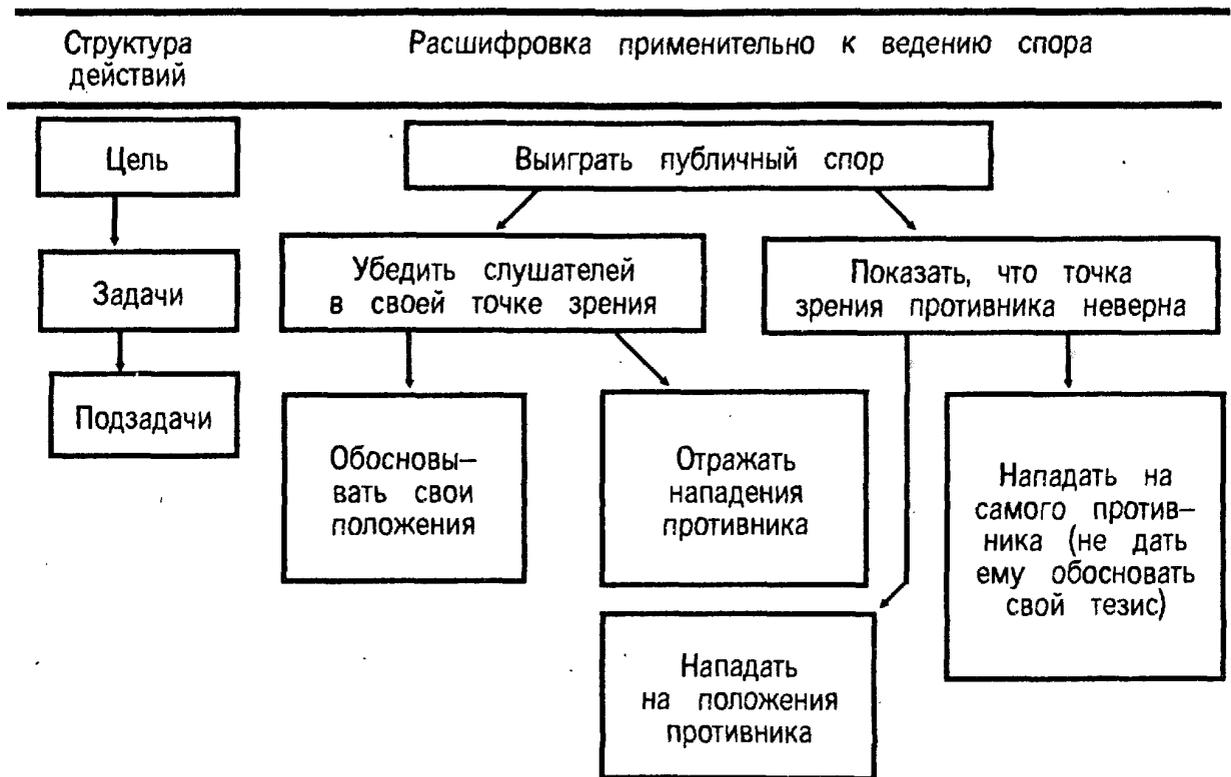
Если Вас волнуют такие соображения, то не пользуйтесь приводимыми ниже приемами, когда спор идет в кругу друзей или когда Вы спорите только потому, что Вам хочется показать свое превосходство над оппонентом, или если хотите отомстить или просто досадить ему, или



когда исход спора не принципиален и не имеет сколько-нибудь серьезных последствий.

Что же касается тех серьезных и ответственных случаев, когда каждая сторона выходит на спор с целью склонить аудиторию в ту или иную сторону и как-то использовать это в дальнейшем, то мы советуем Вам еще раз взвесить цели, которых Вы намерены добиваться. Если Вы сочтете, что они не стоят того, то, конечно, лучше не вступать в дискуссию. Если нет—имейте в виду, что если спор не выиграете Вы, то это сделает Ваш противник. Это, кстати, верно не только в отношении эристики, но и всех видов борьбы. (При этом эристические приемы—едва ли не самое безобидное средство борьбы вообще.)

Поэтому, если цель поставлена—набирайтесь решимости!



При решении каждой из четырех окончательных подзадач могут быть использованы различные эристические приемы. Существует много различных систем; мы будем использовать в качестве иллюстрации систему, предложенную А. Шопенгауэром (в рус. пер.: «Эристика или искусство спорить», М., 1910).

1. Как обосновать свое положение

1.0. Если Вы располагаете достаточной базой для того, чтобы обосновать свое положение, то спокойно и уверенно изложите свою аргументацию. Придавайте своим мыслям наглядность, иллюстрируйте их. Не реагируйте на мелкие придирки со стороны противника, этим Вы вызовете доверие слушателей.

Если же у Вас не хватает или совсем нет аргументов для обоснования своего положения, то можно воспользоваться одним из следующих приемов:

1.1. Вместо того, чтобы обосновывать свое положение реальными фактами и строгими доводами, можно обращаться к противнику в вопросительной форме, спрашивая, согласен ли он с тем или иным утверждением, а потом использовать его ответы для доказательства*.

Правильно ли я понял, что Вы выступаете за отмену старого закона и принятие нового?

Да, за принятие нового и более демократичного.

Да, я с Вами согласен, законы должны быть более демократичными, т. е. в большей степени учитывать интересы народа, правильно?

Да, конечно.

Ведь народ и так испытывает на себе неудобства, связанные с несовершенством нашего законодательства, Вы согласны?

Да, действительно...

Ведь Вы посмотрите, что происходит: одни законы противоречат другим, в них царит жуткая неразбериха! Как Вы считаете, надо положить этому конец?

Обязательно.

Поэтому, конечно, принимать сейчас новый закон и усиливать путаницу — это просто безрассудство. Нам надо срочно исправлять положение — усилить контроль за соблюдением наших законов!

Или, наоборот?

Правильно ли я понял, что Вы выступаете против принятия нового закона?

Да.

В этом я с Вами согласен. Я считаю, что законы должны оставаться такими же демократичными, правильно?

Да, конечно.

Ведь демократия как раз и требует от нас, чтобы мы облегчали жизнь народа. А при сегодняшнем состоянии дел, когда в законодательстве царит беспорядок, одни законы противоречат другим, усиливать эту путаницу просто недопустимо, Вы согласны?

Да, безусловно.

Ведь нет порядка в законах — нет порядка в стране. Прежде всего, в законах должен быть порядок, не так ли?

Да, именно.

Поэтому, конечно, медлить сейчас с принятием нового закона нельзя, надо прекращать эту путаницу. Вот проект нового закона. Конечно, он не идеален, но мы должны скорее доработать его и принять взамен старого.

* При этом полезно с самого начала ставить вопросы так, чтобы противник должен был отвечать Вам «да», «да» — в этом случае ему будет труднее перестроиться сказать «нет», когда будет нужно.

Спрашивать надо много и длинно, чтобы скрыть, какого именно ответа добиваешься. Наоборот, свою аргументацию и допущения надо излагать быстро, чтобы противнику было трудно уследить за ними и заметить возможные неточности и ошибки в доказательствах.

Проявляйте инициативу и не отдавайте ее противнику: энергичный противник может, воспользовавшись Вашей нерасторопностью даже при ответе на хорошо поставленный вопрос повернуть дело в свою пользу.

После достижения превосходства над противником перекрывайте ему путь для реванша, переводите разговор на другую тему, идите дальше. Если противник попытается возразить, обрывайте его:

Но как же так, ведь...

Этот вопрос мы уже обсудили, так что давайте к нему больше не возвращаться.

1.2. Для доказательства своих положений можно пользоваться и неверными посылками, если противник не допускает истинных или потому, что не видит их истины, или потому, что слишком хорошо видит, какой вывод следует из них. Поэтому можно использовать посылки в сущности ложные, но верные в глазах аудитории или с точки зрения противника. (Если он, например, принадлежит к какой-то партии, то использовать ее устав, программу, если верит в бога — цитировать Библию.)

1.3. Задавать вопросы не в том порядке, которого требует вывод, а со всякими перестановками. Противник не будет знать тогда, к чему они клонятся и не сможет предугадать последствий. В этом случае можно будет воспользоваться его ответами для различных выводов, даже для противоположных, смотря по обстановке.

1.4. Если противник намеренно отвечает отрицанием там, где можно было бы воспользоваться положительным ответом, надо спрашивать обратное тому, чего требует положение или, по крайней мере, предложить ему выбор, чтобы он не знал, какого ответа Вы добиваетесь.

1.5. Когда на основании нескольких примеров Вы делаете какое-то общее заключение, и если противник признал несколько примеров, предоставленных ему, то не надо спрашивать, признает ли он также общую истину, а надо ввести ее как доказанную.

Помните, когда Пингвиния в 19.. году вступила в т. н. «Морковный союз», то ситуация на ее внутреннем рынке улучшилась.

Да, было такое улучшение.

А когда Хиромания в 19.. году вступила в «Арбузное сообщество», то тоже стабилизировала свой внутренний рынок, Вы помните?

Тоже верно.

Таким образом, когда страна вступает в какой-то союз, то ситуация на ее внутреннем рынке улучшается. Поэтому сегодня мы обязательно должны вступить в «Международную макаронную ассоциацию».

(Ни в коем случае нельзя было спрашивать: «Согласны ли Вы с тем, что когда страна вступает в какой-то союз, то всегда улучшается ее внутренний рынок?» Противник сразу же опроверг бы такой тезис, тем более, что это совсем нетрудно сделать. Надо сразу же излагать тезис и делать выводы.)

Если подходящих примеров, с которыми противник мог бы согласиться, нет или если он специально отвечает наперекор Вам, то необходимые примеры можно получить искусственно:

Скажите, увеличился ли объем внешней торговли Пингвинии, когда она в 19.. году вступила в т. н. «Морковный союз»?

Нет, он уменьшился и притом очень сильно!

Совершенно верно, он уменьшился, потому что Пингвиния стала реализовывать свои товары на внутреннем рынке.

А скажите, возросли или упали цены на товары из Хиромании, когда она в 19.. году вступила в «Арбузное сообщество»?

Цены на товары из Хиромании были искусственно занижены в несколько раз!

Правильно, и Хироманский внутренний рынок наполнился массой дешевых и качественных товаров. Таким образом, вступление страны в торговый союз всегда стабилизирует внутренний рынок, наполняет его недорогими качественными товарами. Поэтому сегодня мы обязательно должны вступить в «Международную макаронную ассоциацию»!

1.6. Когда Вы уже выпросили у противника все посылки, то не надо спрашивать заключения, а вывести его самим.

Скажите, для чего существуют законы?

Для того, чтобы существовал порядок.

Скажите, возможен ли порядок, если каждый будет делать то, что ему вздумается?

Наверное, нет!

Поэтому—то и надо принять закон о запрещении частного предпринимательства в области...

Каков основной принцип Вашей программы?

Свобода и демократия.

А какие цели Вы ставите в области внешней политики?

Сотрудничество и развитие торговли.

То есть, по—Вашему, получается, что свобода нужна лишь для того, чтобы торговать, иначе говоря, Вы хотите торговать вашей свободой! Я призываю бойкотировать Вашу кандидатуру!

Перечень подобных приемов каждый может продолжить самостоятельно.

1.7. Вместо оснований можно пользоваться авторитетами по мере знаний противника. Легко вести дело, когда имеешь в запасе авторитет, уважаемый противником. Чем более ограничены его знания и способности, тем больше авторитетов имеет для него значение. Если же способности его первоклассны, то для него существует их очень мало или почти не будет авторитетов. Конечно, он допустит авторитет специалистов в малоизвестной или неизвестной науке или области, и то — с некоторым недоверием.

Наоборот, люди дюжинные питают почтение ко всякого рода специалистам. Им неизвестно, что тот, кто обучает предмету, редко сам знает его основательно, т. к. тому, кто основательно изучает, большей частью не остается времени для обучения других. Но у толпы есть много уважаемых авторитетов, поэтому, если нет настоящего, можно взять только кажущийся и сослаться на него в другом смысле и при других обстоятельствах.

Авторитеты, которых противник совсем не понимает, большей частью действуют сильнее всего.

1.8. Если речь идет о таком понятии, которое не имеет особого названия, а должно быть как-то обозначено, то надо выбрать такое название, которое было бы благоприятно для Вашего утверждения.

Тот, ↓ кто ↓ высту- пает	за какое-то изменение	должен ↓ назы- вать ↓ его	улучшение
	против какого-то изменения		перекраивание
	за отмену какого-то правила		рутина
	за сохранение правила		установленный порядок
	за избрание нового челове- ка на какой-либо пост, на- пример, президента		будущий президент
	против его избрания		претендент, кандидат
	за оставление президента на 2-й срок		наш президент
	за его смещение		бывший президент
	оправдывая чей-то поступок		ошибка
	обвиняя кого-то в неблаго- видном поступке		преступление

и т. д.

Почти каждое понятие может быть обозначено разными словами в зависимости от того, чего человек добивается:

за	против
строгий порядок демократия свобода некоторые недостатки с помощью влияния и связей справедливое признание	диктатура хаос анархия полный развал дел через подкупы, взятки хорошая плата

Иной раз полезно бывает поступить наоборот, т. е. выбрать противоположное или, по крайней мере, нейтральное название, чтобы противник не догадался, какую точку зрения Вы будете отстаивать.

В то же время по названиям, которые использует Ваш противник, можно судить о том, каких взглядов придерживается он.

1.9. Чтобы заставить противника признать то или иное Ваше положение, надо выставить вместе с ним противоположное и представить ему выбор, причем выразить это противоположное настолько резко, чтобы противник был вынужден признать Ваше положение.

Например,

когда хотят доказать, что некто должен делать все, что ему скажет начальник

Надо подчиняться или не подчиняться начальству?

когда хотят доказать, что какой-то человек должен делать то, что сам считает нужным

Человек должен думать своей головой или должен не думать?

когда добиваются принятия более мягкого решения

Вы за демократию или за диктатуру?

когда добиваются принятия более строгого решения

Вы считаете, что должен быть порядок или хаос?

1.10. Если Вы высказали какое-то слишком парадоксальное утверждение и затрудняетесь его доказать, то надо предложить противнику какое-либо верное, но не очевидное положение, как будто хотите почерпнуть из него доказательство.

Если противник из подозрительности отвергнет его, то надо ухватиться за это, показать, что он не прав, и постараться выключить его из борьбы.

Чем мягче законы, тем ниже рост преступности.

Докажите!

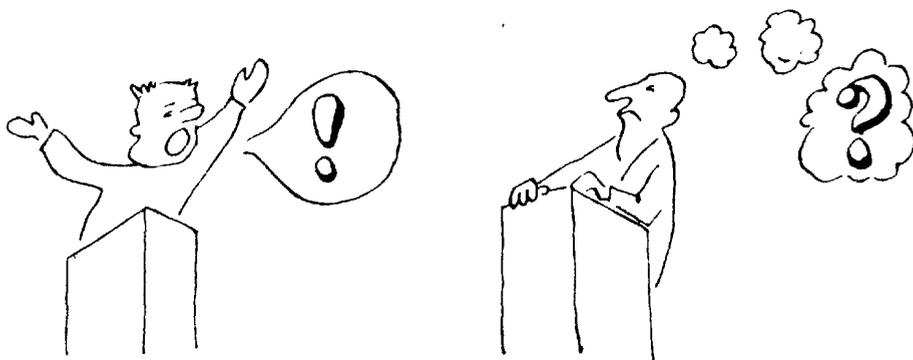
Вы согласны, что среди преступников растет число людей с высшим образованием?

Глупости!

Нет, Вы ошибаетесь! Вот сводка преступности за последние 3 года, и... Я советую Вам глубже знакомиться с предметом, в котором Вы некомпетентны.

Если же противник признает его, то Вы все-таки сказали нечто разумное и теперь можете поискать чего-нибудь другого, а можете присоединить следующий прием и утверждать, что доказали, т. о., свой парадокс.

После нескольких вопросов, на которые противник ответил так, что этими ответами нельзя воспользоваться для вывода заключения, которое Вы собирались сделать, можно выставить заключительное положение как доказанное и выкрикнуть его с триумфом.



Если противник застенчив или малосообразителен, а сам обладаешь значительным бесстыдством и хорошим голосом, это вполне может удалиться.

2. Как отразить нападение противника

2.0. Если противник пытается опровергнуть Ваше положение, не имея никаких серьезных контраргументов, быстро и решительно оборвите его, не позволяйте возводить крепость против Вас на пустом месте. Не реагируйте на его выпады, которые направлены не против Вашего тезиса, а лично против Вас: не вдавайтесь в обсуждение каких-либо вопросов, если они уходят в сторону от основной темы,—это ловушка, в которую заманивает Вас противник. Ни в коем случае не пытайтесь отстаивать или спасать утверждения, которые уже скомпрометированы в глазах слушателей, лучше попробуйте подойти к предмету с какой-нибудь другой стороны.

Если противник опровергает Ваши положения какими-то неверными или ошибочными аргументами, вскройте их ошибочность и т. о. отведите нападение.

Если же Ваше положение действительно базируется на аргументах слабых, сомнительных и вовсе негодных или если отражать нападение «честным» образом в данном случае неудобно, то можно воспользоваться следующими приемами.

2.1. Если противник теснит Вас обратным доказательством, то можно спастись каким-нибудь тонким различием, о котором Вы, правда, не

думали прежде сами, если предмет допускает какое-нибудь двойное толкование или двойной случай.

Вы сказали, что в нашей экономике начался период расцвета?! Какой же это расцвет, когда народу нечего есть и когда цены возросли в несколько раз! Да Вы просто издеваетесь над всеми! Сейчас мы возьмем Вас за шиворот и...

Зачем же Вы искажаете мои слова? Я сказал, что начался период расцвета, и не надо утверждать, что расцвет уже наступил. Здесь все не хуже Вас знают, что состояние экономики сейчас отвратительное. Но оно начнет выправляться и уже к концу следующего года...

2.2. Если Вы видите, что противник взялся за аргументацию, посредством которой он одолеет Вас, то Вы, не допуская этого, должны заблаговременно прервать ход спора, перевести его на другие положения или сразу начать с другого вопроса. Это надо делать незаметно и с некоторой скромностью, когда новая тема хоть как-то касается основного вопроса, с бесстыдством и самоуверенностью, когда она совершенно оставляет его в стороне, не имеет с ним ничего общего, а также если она касается личности самого оппонента.

2.3. Если Вы чувствуете за собой некоторую поддержку аудитории, то можно просто проигнорировать возражение противника (или даже согласиться с ним) и продолжать дальше.

Очевидно, комиссию по расследованию... надо формировать **только** на основе консенсуса, иначе она не сможет нормально работать.

Но ведь это абсурд — от комиссии требуется только объективность, нам надо установить истину, а не заботиться о том, чтобы она всех устраивала!

Да-да, именно это я и хотел сказать. Для того, чтобы установить истину, надо прийти к согласию в этом вопросе. Придется подбирать такие кандидатуры, чтобы каждая из них устраивала **все** стороны. Поэтому... и т. д.

2.4. Если противник прямо требует от Вас, чтобы Вы конкретно возразили против того или иного пункта его утверждений, а у Вас нет ничего дельного — Вы должны совершенно обобщить предмет, а уж потом возражать против него.

Что Вы можете конкретно возразить против того, что предлагает наша партия?

Вы, наверное, думаете, что Бог наградил Вашу партию даром истины в последней инстанции. Так делать не стоит. Было уже очень много случаев, когда человек думает, что он все учел и поступает правильно, а на деле все вышло совсем наоборот. Дело в том, что каждый из нас склонен думать, что только он прав, в то время как...

2.5. Когда не знаешь, что возразить на основания противника, можно с тонкой иронией признать себя некомпетентным.

Вы уж извините, но для меня это слишком сложно. Я, знаете ли, уже 20 лет занимаюсь этими вопросами, но никак не пойму, что Вы хотите сказать. Все это, может быть, и верно, но я не могу судить—эти вещи превышают мое слабое понимание.

В результате слушателям, у которых пользуетесь авторитетом, кажется, что это действительно нелепость и оппонент будет поднят на смех. Но надо помнить, что этот прием можно использовать только тогда, когда Вы абсолютно уверены, что имеете в глазах слушателей авторитет больший, чем Ваш противник, и если инициатива находится в Ваших руках.

Если этот прием используют против Вас, то надо поступить следующим образом:

Вы уж извините, для меня это слишком сложно.

Ну что Вы, с Вашим—то умом это легко понять, здесь виновато только мое плохое изложение.

Когда противник проявляет большую самоуверенность, держится высокомерно и с этих позиций пытается разбить Вас, можно сыграть именно на этом (чем на большую высоту поднимается противник, тем ниже ему придется падать):

Что за чушь!

Я этого не понимаю.

Совершенно верно!

Как Вы тонко подметили!

Ведь именно так и кажется на первый взгляд!

Когда я объяснял это своему пятилетнему сынишке, он сказал мне то же самое!

Но потом разобрался!

Я думаю, и Вы разберетесь!

2.6. Если никакие способы не дают результатов, можно попробовать переключиться с критики положений противника на самого противника. Вместо того, чтобы искать ошибки в его аргументах, начать перечислять его недостатки, добавляя к существующим только что выдуманные, стараясь задеть его самолюбие, разозлить, перевести спор в русло выяснения личных отношений:

У Вас, молодой человек, еще молоко на губах не обсохло, а Вы уже считаете себя умнее всех.

Мой уважаемый оппонент находится уже в том возрасте, когда человек плохо соображает и еще хуже понимает, но по старой привычке считает себя самым умным.

Может быть, это заставит противника переключиться на личные мотивы и оставить вопрос, в котором он был бы победителем.

2.7. В случае призрачного или софистического аргумента со стороны противника, когда для Вас очевидна его несостоятельность, Вы можете оразить его, показав, почему он несостоятелен. Однако, чтобы быстрее развязаться с ним, можно ответить на него таким же лживым и софистическим противоположным аргументом, т. к. здесь речь идет не об истине, а о победе.

Надо дать председателю нашей партии право назначать членов комитета по решению внутренних споров.

Да что Вы, при такой занятости председателя еще и взваливать на него заботы по отысканию подходящих кандидатур!

(Аргумент чисто софистический, т. к. говорящий отлично знает, что подыскивать кандидатуры будет не сам председатель, а он будет лишь утверждать или отклонять их.)

Ничего, на это стоит пойти. Зато председатель, которого избирала вся партия на съезде, будет назначать тех людей, которые в работе будут руководствоваться также интересами всей партии.

(Аргумент тоже негодный, т. к. очевидно, что в подборе кандидатур председатель будет руководствоваться, в основном, своими личными симпатиями, а назначенные им люди в процессе работы—примерно такими же соображениями.)

Если противник использует аргумент, который можно трактовать по-разному (а именно таково большинство аргументов), то следует обратить этот аргумент против самого противника.

Все-таки это председатель комитета, надо быть более снисходительным к нему в его ошибке.

Потому-то, что это председатель комитета, и следует наказать его построже, чтобы он чувствовал на себе ответственность.

Во имя гуманности суд должен отказаться от жестких мер в отношении подсудимого.

Как раз во имя гуманности по отношению к его возможным будущим жертвам мы должны наказать его так, чтобы впредь было неповадно.

Если мы признаем демократию, то по данному вопросу надо голосовать тайным голосованием!

Как раз демократия-то и требует того, чтобы мы использовали открытое голосование как более демократичное!

3. Как опровергнуть положение противника

3.0. Если какое-либо положение противника не соответствует фактическому материалу или его вывод не вытекает из фактов, служащих основанием и когда при этом нет психологических препятствий для его опровержения перед аудиторией (категории этноса, «МЫ» и «НЕ МЫ», групповой интерес слушателей и т. п.), то его можно опровергнуть, вскрыв его несоответствие фактам. Однако часто спор ведется не вокруг их толкований, оценок, названий, а просто вокруг абстрактных понятий. В этом случае, а также когда положение противника безукоризненно с точки зрения фактуры и логики, но опровергать его все равно надо, можно использовать следующие приемы:

3.1. Распространение—выведение положения противника из его естественных границ, толкование его в самом общем смысле, в самом обширном значении и преувеличение его. Чем более общий характер носит утверждение, тем больше оно открыто для нападений. Опровергнув это расширенное утверждение, можно создать впечатление, что опровергнут сам тезис.

Я выступаю за отмену смертной казни.

Отменить это наказание?!

Да вы представляете себе, что такое отмена наказаний?

Наказание—это сдерживающий фактор, с помощью которого в нашем мире, хотя и далеко несовершенном, поддерживается хоть какой-то порядок. Если, как Вы говорите, отменить все наказания, то возникнет хаос, анархия, т. к. любое преступление будет безнаказанным!

3.2. Пользоваться ОМОНИМИЕЙ для распространения утверждения противника на то, что за исключением тождества слова не имеет ничего или мало общего с предметом, о котором идет речь. Затем опровергнуть это блестящим образом и сделать вид, что опровергнуто само утверждение.

Введение предварительных выборов ограничивает свободу избирателей!

Так Вы, значит, считаете, что свободу не надо ограничивать? То есть, если я, прошу прощения, хочу дать Вам по морде, то не надо мне мешать? Вы за такую свободу? Нет, свободу надо ограничивать, иначе у нас будет не общество, а дикое стадо!

Примечание. Некоторые из приведенных в этом разделе («Ведение публичной дискуссии») рекомендаций таковы, что, кажется, ни один нормальный слушатель не потерпит, когда перед ним разыгрывают такой балаган. Это не совсем так: если многие из людей в отдельности могли бы заявить о своем мнении в отношении того, кто пользуется такими приемами, то большая слушательская аудитория, даже составленная из тех же самых людей, имеет свои особенности. Она превращается в своего рода безликую массу, обладающую довольно сильным потенциалом, который может проявиться, когда кто-то заводит аудиторию, поднимает какими-то

идеями и ведет за собой. Но сама по себе она пассивна и только того и ждет, чтобы кто-то взял инициативу в свои руки. (Бывают, конечно, случаи, когда аудитория или часть её активна и движима какой-то общей идеей. Это не опровергает, а лишь подтверждает данный принцип, т. к. в этом случае один или несколько человек из аудитории являются инициаторами, а послушная масса только следует их установкам.) Кроме того, мотивы, играющие в толпе, сильно отличаются от тех, которыми движется каждый человек, взятый сам по себе. Толпа всегда готова посмеяться, покричать, потопать ногами и т. д.

И, наконец, нетрудно заметить, что примеры, приводимые здесь, носят порой гротескный, преувеличенный характер (хотя они могут использоваться и в таком виде). Вы можете использовать те же приемы в несколько более мягкой форме.

3.3. Утверждение, выставленное только ОТНОСИТЕЛЬНО, принимается ВООБЩЕ или принимается в совершенно ином смысле и именно в этом смысле опровергается.

Я считаю, что проводить референдум по этому вопросу необязательно.

Необязательно?! Вы меня удивили. Я-то думал, Вы демократ, а Вы—за отказ от референдумов! Вот это да! А как же тогда узнавать волю народа? Хотя Вас, наверное, это не волнует... Нет, надо тщательно подготовить референдум и провести его.

3.4. Противоречие и спор побуждают (особенно, если противник убежден в своей правоте) к преувеличению утверждения. Т. о., Вы можете посредством сопротивления, препирательства побудить противника самого расширить свое утверждение (которое само по себе и при надлежащих ограничениях правильно) за пределы истины. Когда Вы опровергнете это преувеличение, покажется, что Вы опровергли и его первоначальное положение.

3.5. Вылавливание заключений. Выуживают из положения противника посредством ложных заключений, искажения понятий такие заключения, которые в нем не содержатся и совсем не составляют мнения противника. Но так как кажется, что из его положения вытекают другие, которые находятся в противоречии между собой или с общепринятыми истинами, то это сходит за косвенное опровержение.

В случае прихода к власти наша партия гарантирует построение демократического государства не больше чем за два года.

Чего хочет мой оппонент? Вроде бы демократии. Демос—народ, кратос—власть, т. е. демократия—власть народа. Но он сказал, что это в случае их прихода к власти. Значит, это будет их власть, а не власть народа. Государство—это аппарат насилия. Но как же можно говорить о демократическом аппарате насилия? А все очень просто—придя к власти, они будут использовать этот аппарат, т. е. они хотят установить диктатуру!

3.6. Если для того, чтобы заключить о существовании какого-то общего правила, надо перебрать несколько примеров, то для того, чтобы его опровергнуть, достаточно привести всего один контрпример.

На всех этих примерах мы видим, что везде, где в муниципалитет избираются «Демократические консерваторы», городские нужды удовлетворяются быстро и полностью.

А как же в городе Лимпапу? Это самый грязный город во всей округе, транспорт почти не ходит.

Если нет подходящего примера, то его можно придумать самому.

Когда этот прием применяют против Вас, проверьте три вещи:

1. Действительно ли верен пример (т. к. могут подсунуть ложный, выдуманный).

2. Действительно ли он подходит к Вашему случаю (т. к. часто он к нему не относится).

3. Действительно ли пример находится в противоречии с высказанным Вами положением (т. к. часто это противоречие бывает только кажущимся).

3.7. При утверждении противника Вы должны **ПОИСКАТЬ, НЕ ПРОТИВОРЕЧИТ ЛИ** это утверждение так или иначе, хотя бы только по-видимому, чему-либо, что он сказал или допустил прежде, или положениям школы, секты, партии, которую он хвалил или одобрял, или деятельности последователей этой школы, или, хотя бы, не настоящих, а только кажущихся последователей, или тому, что он сам делает или не делает.

Например,

если он выступает за благотворительность, ему кричат: —————>

Так почему же ты сейчас не отдашь все свое имущество в пользу бедных?

если он выступает за экологию: —————>

Отчего же ты не отказываешься пользоваться автомобилем и не едешь на велосипеде или на роликовой доске?

3.8. Утверждение противника можно кратким образом устранить или, по крайней мере, сделать подозрительным, подводя его под какую-нибудь ненавистную категорию, когда оно слабо связано с ней внешним сходством или как-нибудь иначе.



Это
анархизм!

Это
тоталитаризм!

Это
шовинизм!

Это
космополитизм!

Это
сионизм!

Это
нацизм!

Это
коммунизм!

и т. д.

При этом допускается:

1. Что утверждение действительно тождественно или содержится в упомянутой категории.

2. Что эта категория в глазах слушателей совершенно опровергнута и в ней, по их мнению, нет решительно ничего истинного.

3.9. Когда специалисты в какой-то области спорят перед публикой, которая не очень компетентна в этом вопросе, делается аргумент *ad auditories*, т. е. возражение негодное, но негодность которого может видеть только человек, знающий дело. Таков противник, но не слушатели. В их глазах он будет побит, особенно если возражение выставляет его в смешном свете. Люди всегда готовы смеяться, и смеющиеся всегда оказываются на нашей стороне. Чтобы показать недействительность такого аргумента, противнику будет нужен длительный анализ, привлечение принципов науки и других данных, а этому найдется не много слушателей.

То, что Вы называете демократией—это вовсе не демократия в истинном смысле, поэтому ссылаться здесь на ... нельзя. Управление страной через выборных лиц, которые могут принимать законы, никогда не называлось демократией. Древние называли это аристократией, а демократией у них называется такой порядок, при котором все жители города или государства на общем сходе принимали законы, назначали должностных лиц и т. д.

Несколько миллионов человек собирались в одном месте и пытались что-то решать? Да они все передавали бы друг друга в такой толпе!

(Слушатели смеются.)

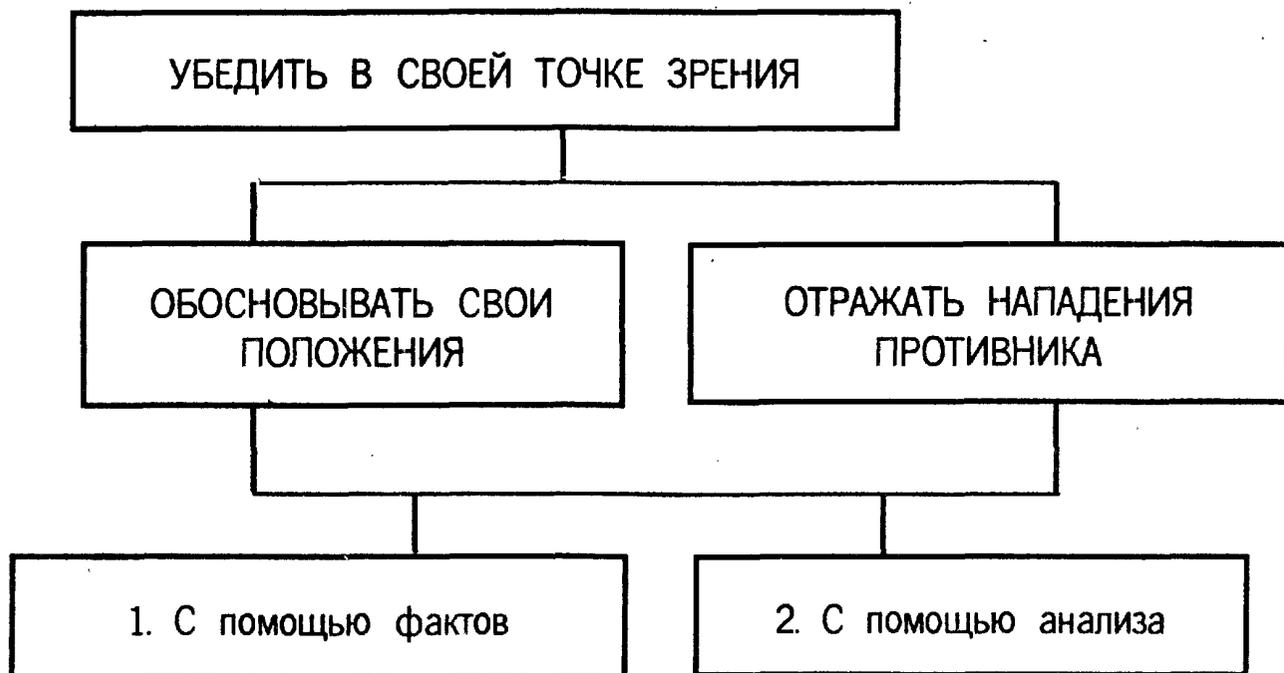
Противник будет вынужден объяснять, что древние государства, особенно те, где существовала демократия, были гораздо меньше нынешних, так что всех жителей можно было собрать в одном месте, приводить исторические документы и т. д., но все это будет долго и неинтересно для большинства слушателей.

3.10. Очень эффективен прием, позволяющий мгновенно ликвидировать утверждение противника, не дав ему опомниться:

.....
Это, может быть, верно в теории, но на практике ложно!

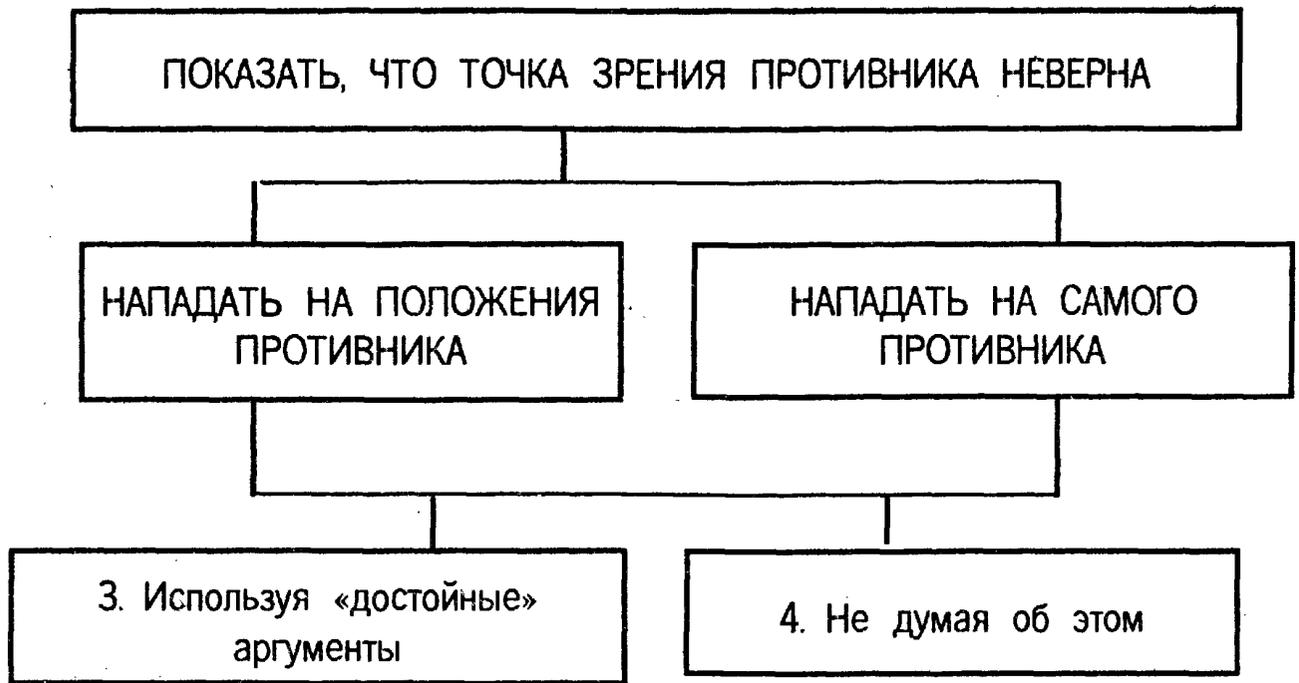
3.11. Когда противник, в сущности, прав, но, к счастью, выбрал плохое доказательство, то легко бывает опровергнуть его, а потом выдать за опровержение самой сущности.

3.12. Положения противника можно опровергать и неверными положениями, которые он считает истинными, потому что, имея дело с ним, надо примеряться к его образу мыслей.



ИСПОЛЬЗОВАТЬ

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 1.1. Использовать ответы противника 1.2. Пользоваться неверными послылками 1.3. Задавать вопросы не в том порядке 1.4. Спрашивать обратное, или, хотя бы, предоставить выбор 1.5. Не спрашивать, признает ли противник 1.6. Не спрашивать заключения, а ввести его самим 1.7. Вместо оснований пользоваться авторитетами 1.8. Выбрать благоприятное название 1.9. Выставить противоположное и предоставить выбор 1.10. Предложить верное, но не очевидное 1.11. Выставить положение как доказанное и выкрикнуть с триумфом | <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Спасти как-либо тонким различием 2.2. Прервать ход спора, перескочить, перевести, начать с др. 2.3. Согласиться с противником и продолжать дальше 2.4. Совершенно обобщить предмет, потом возражать 2.5. С тонкой иронией признать себя непереубежденным 2.6. Делать личные упреки противнику 2.7. Ответить таким же лживым аргументом 2.8. Перехватить аргумент: «Как раз по-этому-то и надо...» |
|--|---|



ПРИЕМЫ:

- 3.1. Распространение
- 3.2. Пользоваться ОМОНИМИЕЙ
- 3.3. Выставленное ОТНОСИТЕЛЬНО принимается **ВООБЩЕ**
- 3.4. Противоречить, спорить и побуждать к расширению
- 3.5. Вылавливать такие заключения, которых там и нет
- 3.6. Привести всего один пример
- 3.7. Поискать, **НЕ ПРОТИВОРЕЧИТ ЛИ...**
- 3.8. Подвести под какую-нибудь ненавистную категорию
- 3.9. Возражение негодное, но в глазах публики — верное и лучше — смешное
- 3.10. «Это может быть верно в теории, но на практике ложно»
- 3.11. Когда противник прав, но выбрал плохое доказательство
- 3.12. Пользоваться неверными положениями
- 4.1. Возбуждать гнев противника
- 4.2. Не допускать верных посылок
- 4.3. Если противник неожиданно начинает сердиться
- 4.4. Когда противник уклоняется
- 4.5. Сбить с толку набором бессмысленных слов
- 4.6. Когда замечаешь, что противник сильнее, быть с ним оскорбительным и грубым

4. Нападения на самого противника (как помешать ему обосновать свой тезис)

4.0. Даже если Вы не применяете никаких специальных приемов, а просто держитесь уверенно, бесстрашно, легко и свободно, демонстрируете невозмутимое спокойствие, то все это само по себе будет действовать даже на сильного противника, мешая ему сосредоточиться. Кроме того, есть и другие способы.

4.1. Возбуждайте гнев противника, т. к. под влиянием гнева он не в состоянии судить правильно и замечать свои преимущества. Вызывается же гнев тем, что к противнику придираются, относятся явно несправедливо и вообще бессовестно.

4.2. Не следует допускать у противника верных посылок, предвидя заключение из них.

4.3. Если при каком-нибудь аргументе противник неожиданно начинает сердиться, этим аргументом надо усиленно пользоваться и не потому только, что он годится для раздражения противника, но и потому, что, может быть, мы коснулись слабой стороны в ходе его мыслей, и именно здесь можно поймать его лучше, чем Вы сразу можете заметить.

4.4. Когда противник не дает прямого и определенного ответа на вопрос или аргумент, а уклоняется посредством косвенного ответа или другого вопроса, или чего-либо, не относящегося к делу, и хочет перейти к другому—это верный признак того, что Вы попали на его слабое место. Надо поэтому обратить внимание на тот пункт, которого Вы коснулись, и не уходить от темы даже тогда, когда Вы сами еще не видите, в чем именно состоит та слабая сторона, на которую Вы напали.

4.5. Озадачьте и сбейте с толку противника набором бессмысленных слов. Если только противник втайне сознает свою слабость и привык, слушая много такого, чего не понимает, все-таки делать вид, что понимает, ему нужно импонировать с серьезным видом, неся ему ученую или глубокомысленно звучащую бессмыслицу, от которой у него зайдутся и слух, и зрение, и мысли; это, кстати, можно выдавать за бесспорное доказательство собственного тезиса.

4.6. Когда замечаете, что противник сильнее, надо быть с ним оскорбительным и грубым.

Замечание

Имейте в виду, что прежде чем применять все эти приемы, надо хорошо подумать, взвесить еще раз свои цели, возможные выигрыши и потери. Полезно помнить, что:

1. Применение некоторых приемов против противника может так настроить его против Вас, что Вы рискуете из простого оппонента в споре заработать себе непримиримого врага на всю жизнь. Как правило, это получается при использовании приемов, бьющих по самолюбию противника, выставляющих его в смешном или глупом виде перед аудиторией, то есть таких приемов, которые как раз наиболее эффективны с точки зрения одержания победы в споре. Поэтому надо представить себе возможные последствия и определиться с выбором целей.

2. Используя некоторые из приведенных здесь приемов, Вы достигаете преимуществ ситуационного или временного, но проигрываете по большому счету, так как демонстрируете публике некоторые не очень джентльменские качества. Здесь также надо определиться с целями: если Вы, например, до смерти заинтересованы в том, чтобы данное собрание, на котором Вы выступаете или председательствуете, приняло нужную Вам резолюцию, решение, а все остальное Вас не волнует, то смело можете применять весь арсенал. Если Вы имеете какую-то перспективу общения с данной аудиторией, то Вам необходимо поддерживать и укреплять свой авторитет в глазах людей, а пользуясь некоторыми приемами, можно потерять его начисто*. Как правило, реально встречающиеся ситуации включают в себя оба случая.

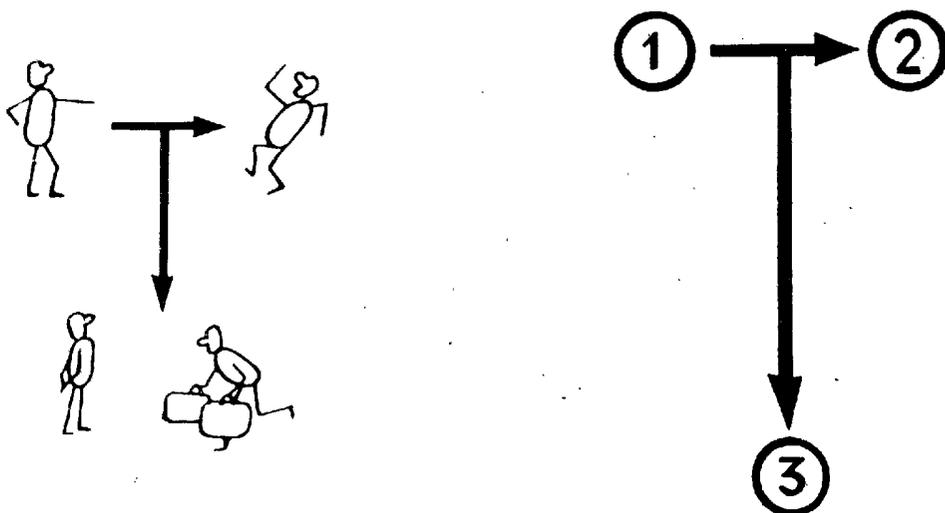
Если Вы все-таки решили применять эти приемы на практике, то хотим обратить Ваше внимание на то, что такое деление приемов на 4 группы очень условно, т. к. практически каждый прием может быть использован и в одном случае, и в другом, и в третьем (не говоря уже о том, что в споре часто бывает трудно определить, защищаетесь Вы или нападаете и т. д.). Более того, все эти приемы — это всего лишь внешние проявления способностей человека, понимающего принципы ведения публичного спора. Поэтому главное для Вас — понять эти принципы, и тогда Вы сможете придумать не один десяток новых приемов, а потом и вовсе перестанете дифференцировать Ваши ответы и нападения в спорах, как относящиеся к тому или иному приему. Главное здесь — практика.

* Существует одно исключение, когда это Вам не грозит, а именно: когда Вы выступаете перед людьми, которые верят в Вас, т. е. когда Вы являетесь лидером какого-то этноса, категория Истины которого достаточно сильна и замыкается на Вас. В этом случае Вы можете выкидывать любые фокусы, использовать самые безнравственные приемы, нести любую чушь; люди все равно будут верить Вам. Конечно, когда Вы уйдете с поста лидера и его займет другой (если это случится раньше, чем Вы умрете), то Вам придется ответить за это, но об этом не стоит думать, т. к. это — сущий пустяк в сравнении с тем, за что (в таком случае) Вам придется еще расплачиваться.

4. УПРАВЛЕНИЕ

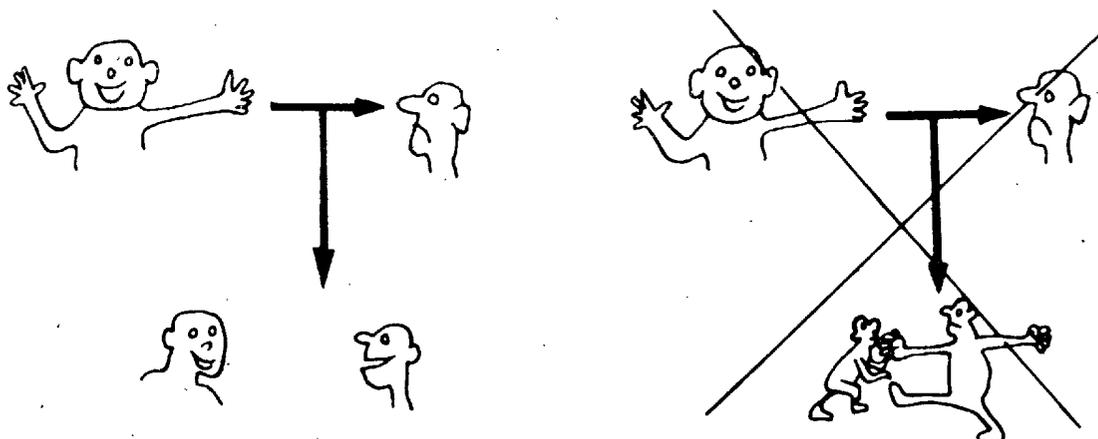
4.1. Основные принципы обращения с людьми

Для каждого очевидна важность умения правильно обращаться с людьми. Правильно—значит так, чтобы поведение данного человека или группы людей соответствовало нашим целям. Всегда ли это так? К сожалению, нет. Можно ли здесь что-то исправить и как это сделать?



Сущность любого осознанного взаимодействия между людьми заключается в том, что один человек (1) воздействует на другого (2) для того, чтобы побудить последнего к такому поведению (3), которое отвечало бы желанию первого.

Даже тогда, когда мы общаемся с кем-то ради развлечения, у нас есть цель, например—поднять свое настроение или развеселить собеседника. Конечно, нас мало устроит, если собеседник от этого разозлится:

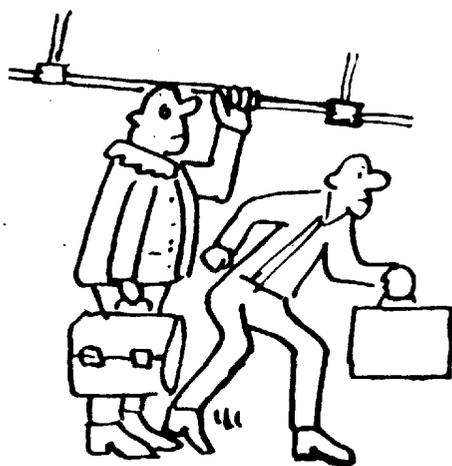


Что же нужно для того, чтобы в любой ситуации общения получить благоприятный результат, и в чем причина довольно частых неудач, которые встречаются на этом пути?

Ведь существует большой арсенал психологических приемов, позволяющих убедить человека в том, что противоречит его прежним убеждениям, добиться от него таких действий, саму мысль о которых он считал невозможной!

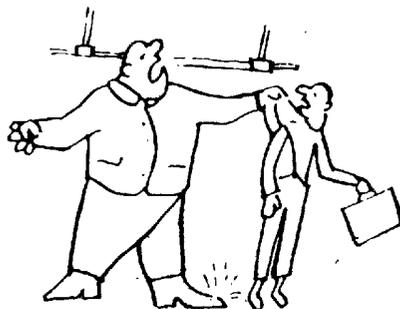
Да, действительно, существует много способов. Но люди редко пользуются ими, т. к. далеко не всегда в процессе общения (и вообще в жизни) помнят о своих целях.

Иван Иванович Иванов едет на работу. Он заместитель начальника цеха, и сейчас, в конце месяца, возникло много неприятных проблем. До приезда на работу ему еще надо успеть продумать, что говорить на утреннем совещании, а уже скоро его остановка. Вдруг кто-то наступает ему на ногу...



Иван Иванович мгновенно забывает о своих проблемах. Он уже не помнит, что едет на работу, что сейчас его остановка, что надо еще кое-что додумать. Все внимание переключилось на то, чтобы «разобраться» с виновником.

Конечно, его поведение можно понять: может быть, на эту ногу ему наступают сегодня уже в третий раз, может быть, это больная нога; конечно, сказывается нервная обстановка в связи с производственными проблемами.



Но решит ли он (или хотя бы уменьшит) свои проблемы, если поднимет шум и начнет выяснять отношения? Едва ли. Так зачем же он это делает?

Такой вопрос предполагает, что все, что он делает, он делает сознательно и с определенной целью. Нетрудно убедиться что это не всегда так.

Очень многое в нашем поведении определяется не разумом, а эмоциями, которые хотя и дают нам порой некоторую разрядку, но совершенно не учитывают стоящих перед нами целей. Как сказал Л. Н. Толстой: «Все бедствия людей происходят не столько от того, что они не сделали того, что нужно, сколько от того, что они делают то, чего не нужно делать».

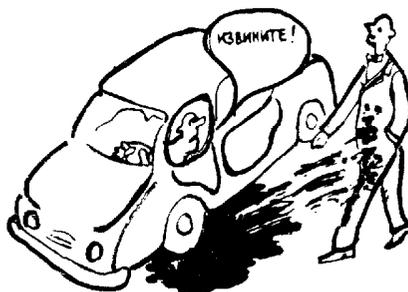
Существует метод, который может значительно повысить эффективность Вашего общения с людьми, избавить Вас от множества ненужных конфликтов, а также сделать любую Вашу деятельность более продуктивной.

Он очень прост в том отношении, что не требует особых физических усилий; не нужны также сильные психические усилия (такие, например, как напряжение воли). Не требуется сколько-нибудь значительное напряжение умственных сил.

Метод состоит в следующем:

**Вспомните о своих целях
и посмотрите с этой точки зрения на то,
что Вы собираетесь делать.**

Представьте себе такую ситуацию:



Вы идете на торжественный вечер. Ваши мысли уже там. Вы представляете себе всю обстановку, гостей и т. д. Вдруг какая-то машина обливает Вас грязью с ног до головы (прощай, новый костюм! Ни о каком вечере сегодня уже думать не приходится). Водитель извиняется. **КАК ВЫ СЕБЯ ПОВЕДЕТЕ?**



Идиот! Не мог объехать лужу! Ротозей! «Извините!» Да какие могут быть извинения! Испортил все на свете и говорит «Извините!» Да чтоб тебе ... с твоими «Извините!» Болван! Я тебе покажу!

Насколько такое поведение будет соответствовать Вашим целям? Конечно, в столь неприятный момент на первый план выходят эмоции,

а не рассуждения, но давайте все-таки попробуем взглянуть на ситуацию со стороны.

Оттого, что Вы обзовете водителя тем набором эпитетов, которого он, по Вашему мнению, заслуживает, Вы, может быть, получите некоторую разрядку. Однако Ваш костюм от этого чище не станет. На вечер Вам придется либо не ходить, либо идти в другом костюме.

Человек говорит Вам «извините» — значит, он чувствует неловкость за происшедшее, сожалеет о своих действиях. Конечно, лучше бы он подумал об этом раньше. Но какой смысл грубить ему сейчас? Чего можно этим добиться? Только того, что он ответит Вам тем же. Сейчас Вам надо подумать, нельзя ли еще как-то исправить положение, а для этого, очевидно, надо иметь возможность рассуждать и принимать решения. Не слишком ли опрометчиво будет растрачивать свои силы на заведомо бесполезную перебранку с водителем, которая к тому же может испортить Вам настроение окончательно?

Так как же надо было поступить?



И после этого начать думать, что же еще можно сделать, чтобы спасти хотя бы часть вечера. Может быть, водитель согласится быстро довезти Вас до дома, и если Вы переоденетесь, то еще успеете?

Что делать, если Вам никак не избавиться от неприятных мыслей?

Представьте, к примеру, что машина переехала не лужу с грязью, а Ваш костюм вместе с Вами, и Вы поймете: залитый грязью костюм и испорченный вечер — пустяк в сравнении с иными неприятностями.

«Живи так, как будто ты сейчас должен проститься с жизнью, как будто время, оставленное тебе, есть неожиданный подарок».

Марк Аврелий.

Совсем не сложно приучить себя правильно реагировать на подобные мелкие неприятности. Несколько тяжелее научиться сохранять контроль над собой, когда у Вас нет времени, а надо принять правильное решение или когда Вы имеете дело не с одной, а сразу с несколькими такими задачами.



Вы наконец-то уезжаете в отпуск, которого так долго ждали. Времени было мало, но вот все собрано и на самолет вы еще успеваете. Вдруг телефонный звонок. Теща собирается приехать в гости. Жена, конечно, не нашла, что ответить, она непроизвольно перекладывает конфликт на Вас. Что сказать?

1. «Нашла время!»
2. «Вот пусть сама и ест свои пирожки!»
3. «Дорогая, ты же понимаешь, что сейчас нам некогда: вот приедем из отпуска и поедим пирожков!»
4. «Она уже в том возрасте, когда трудно оценить, где 40 минут до самолета, а где 40 минут до смерти!»
5. «Конечно, пусть приезжает!»

Мы не будем рассматривать особенности каждого ответа, начнем сразу с пятого.

Что Вы потеряете, если подождете? 25% стоимости авиабилета, два-три дня отпуска (пусть даже неделю). Зато выйдете из конфликта, который, казалось, был неизбежен. Мало того, приехав, теща будет жалеть, что так получилось. Жена тоже будет жалеть. Теще будет приятно, что Вы так считаетесь с ее персоной. Наконец, Вы попробуете пирожков.

Иначе: конфликт между собой и тещей, собой и женой, тещей и женой, причем каждая будет винить в этом Вас. Возможно, будет испорчен не только отпуск, но и вся дальнейшая семейная жизнь.

Конечно, Вы мало чем поможете себе, если подождете, а потом будете вспоминать это целый год. Это должен быть не подвиг, а естественное решение, нормальный поступок «Труднее в течение недели быть порядочным человеком, чем героем в течение 15 минут».

Человек должен организовать себя так, чтобы в самом неожиданном нарушении его стереотипа не терять контроль над собой и не создавать себе таких конфликтов, о которых потом будет жалеть.

Вместо врагов в таких ситуациях Вы должны приобретать друзей. Это ни в коем случае не надо рассматривать как «непротивление злу насилием». Лучше помните другой принцип:

Если ты в состоянии изменить ситуацию, которая тебя не устраивает, не ленись и приложи все усилия, чтобы изменить ее. Но если ты не в силах изменить ее, то постарайся изменить свое отношение к ней.

В любом факте, в любой ситуации можно видеть и хорошее, и плохое. Если Вас облили грязью, то можно расстраиваться за новый костюм, а можно радоваться, что не убили насмерть.

Говорят, что есть две категории людей:



для одних коньяк
пахнет клопами



для других клопы
пахнут коньяком

Можно возразить (и справедливо), что оптимисты правы несколько не больше, чем пессимисты. «Оптимизм,— говорит Шопенгауэр,— представляется мне не только нелепым, но и поистине бессовестным воззрением, горькой усмешкой над невыразимыми страданиями человечества». Конечно, с этим можно согласиться. Всегда следует помнить, что если Вам хорошо, то кому-то в это время плохо и что кроме успехов в жизни бывают неудачи. Однако подлинный оптимизм покоится не на убеждении, что все будет хорошо, а на убеждении, что не все будет плохо. Излишние эмоции одинаково вредны для нас, как положительные, так и отрицательные. Поэтому если Вы завидуете соседу, который каждый день пьет коньяк, вспомните, что он пахнет клопами, а если найдете у себя под подушкой клопа, то... насладитесь запахом хорошего коньяка.

Что касается конкретных методов обращения с людьми, то существует много хороших методик. Сейчас весьма популярны взгляды на этот предмет Дейла Карнеги. Вы вполне можете использовать его систему (не забудьте прибавить к его правилам еще одно: «Не нарушайте униформу!»). Конечно, знакомясь с этой системой, не надо рассматривать ее как собрание правил, позволяющих кого-то обмануть. Постарайтесь сделать это своим жизненным кредо.

Стоит сказать и об особенностях обращения с малыми группами людей. Даже в совсем небольших группах начинают проявляться черты человеческой психики, малозаметные у отдельного человека. Большее значение играет униформа, начинают обнаруживаться социально-биологические потребности, возникают понятия «Мы» и «НЕ Мы», все споры имеют тенденцию переходить в категорию «ad hominem». Все эти вещи усиливают возможные последствия Ваших упущений, поэтому здесь надо быть более внимательным и самоорганизованным. (Например, нетактич-

ность по отношению к собеседнику, допущенная в частном разговоре, может остаться незамеченной, а произнесенная на людях — стать причиной глубокой обиды, конфликта).

Помните также, что в малых группах у людей возникает стремление к лидерству. Относитесь к этому с пониманием и не претендуйте на такую роль, когда это не имеет принципиального значения.

4.2. Особенности психологии большой массы людей

Некоторые особенности психологии большой массы людей были рассмотрены в разделах «Взаимодействие с окружающим миром», «Униформа», «Ведение публичной дискуссии». Однако ввиду особой важности этой темы следует повториться и напомнить их еще раз.

1. В толпе происходит стирание индивидуальных различий между людьми, поэтому у них снимаются многие барьеры, сдерживающие их в обычной жизни (категории Изобилия, Добра, норма юридическая, социальная и пр.).

2. Существуют предпосылки к появлению униформы, поэтому если ее не введут, то она появится сама собой.

3. Повышается роль примера окружающих как фактора мотивации. Если все вокруг будут делать что-то одно, то человек будет делать то же самое, даже если бы один он этого делать не стал.

4. Повышенная подверженность эмоциональным волнениям. В толпе легко рождаются самые разные чувства: смех, ажиотаж, страх, гнев, восторг. Одно может переходить в другое, причем их сила, умноженная мощностью толпы, делается разрушительной.

5. Способность активизироваться и пойти за лидером. Наглядный пример этого в животном мире представляет стадо баранов, бегущее за вожаком.

6. Возможность ориентации на выполнение самой невероятной задачи. Толпу можно поднять, например, на строительство Вавилонской башни или чего-нибудь подобного. Однако еще более действенными оказываются призывы разрушить что-то. Тут уж поистине не существует границ возможного.

7. Невосприимчивость к аргументам, основанным на логике и здравом смысле. Если толпу можно легко сорвать с места призывом «Побежали купаться!», то остановить ее убеждением, что «там вода всего 10 градусов,

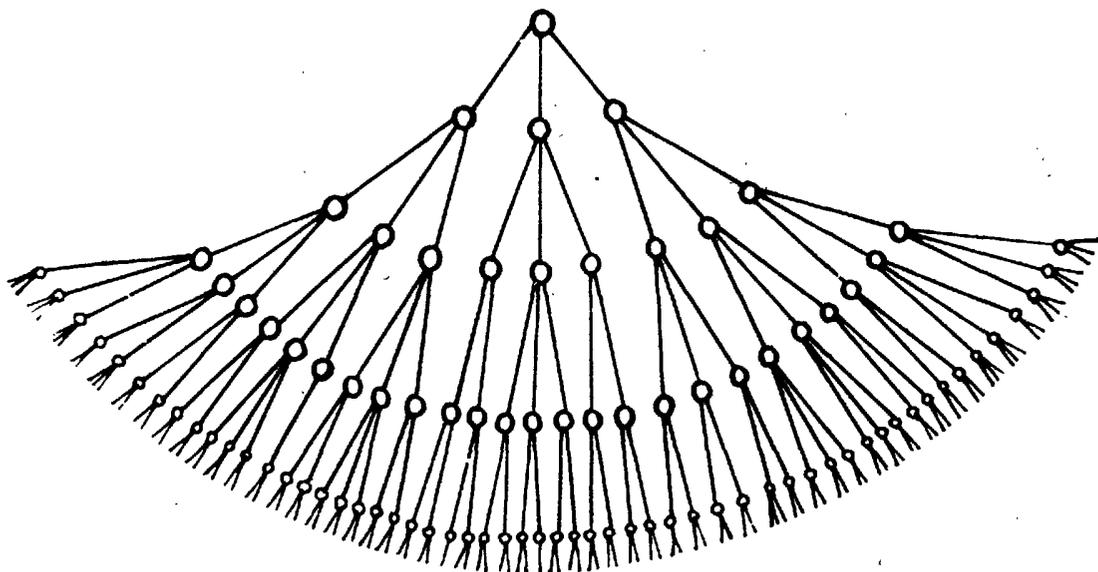
вы замерзнете, и дно в камнях, вы разобьете голову» — практически невозможно. Они запросто готовы разбить головы, и хорошо, если только себе. Их можно, правда, повернуть призывами «Побежали в ту сторону» или «Если вы побежите вот туда, то там каждому дадут по прянику да еще по калачу», но далеко не всегда, и это в любом случае очень сложно.

Поэтому надо проявлять крайнюю осторожность при обращении с большими массами людей. При неправильном приложении огромные силы могут быть потрачены впустую и порой очень маленькое усилие вызывает огромные изменения.

4.3. Иерархическая структура и управление

В этом разделе использованы некоторые идеи и понятия, изложенные П. Херси в книге *Management of Organizational Behavior*, а в следующем разделе — идеи, положенные им в основание своей Модели ситуационного руководства.

В любой более или менее постоянной группе людей возникает иерархия. Суть ее передается схемой:



Примеры таких структур есть и в животном мире, т. к. у некоторых животных также есть социально-биологические потребности. Один из наиболее ярких примеров этого — стадо гамадрилов (см. раздел «Цели жизнедеятельности»).

Везде, где есть такая структура, существует достаточно четко выраженная индивидуализация и разделение функций. Поэтому управление там оказывается более эффективным. Каждому индивиду в иерархии может быть подчинено несколько других (как правило, не больше 3,

максимум—5), каждый из которых может иметь своих подчиненных. Характерной особенностью является то, что управление осуществляется только по линии «непосредственный начальник—подчиненный».

Ни один «начальник» не станет приказывать что-либо подчиненному, стоящему на две ступеньки ниже него. Аналогичным образом, «подчиненный» может обращаться только к своему непосредственному «начальнику», перепрыгивать через его голову здесь не разрешается.

В иерархии всегда есть претенденты на место своего «начальника», поэтому каждое место есть результат жесткой борьбы и отражает соотношение сил на данный момент времени.

Ключевое понятие управления при помощи иерархической структуры — делегирование прав и обязанностей. Оно означает, что каждый начальник не выполняет сам всю работу, которая должна быть сделана, а возлагает ее на своих подчиненных, передавая (делегируя) им часть своих прав и обязанностей.

Так, если вожак-гамадрил хочет навести в стаде порядок, то он не бегаёт сам и не раздаёт оплеухи, а подаёт сигнал своим приближенным, те — своим и т. д.

Аналогичным образом, если директор института должен представить кому-то документацию на новый проект, то он не сидит над чертежами, а ставит задачу начальникам отделов, те — конструкторам. При этом все знают, что если начальник отдела будет недоволен качеством работы, то он будет разбираться с конструктором, но если будет недоволен директор, то он будет спрашивать только с начальника соответствующего отдела.

Делегирование предполагает также невмешательство руководителя в детали дела, права и обязанности по которому он делегировал своему подчиненному. Он может оценивать работу только по конечному результату и спрашивать с исполнителя, если результат неудовлетворительный.

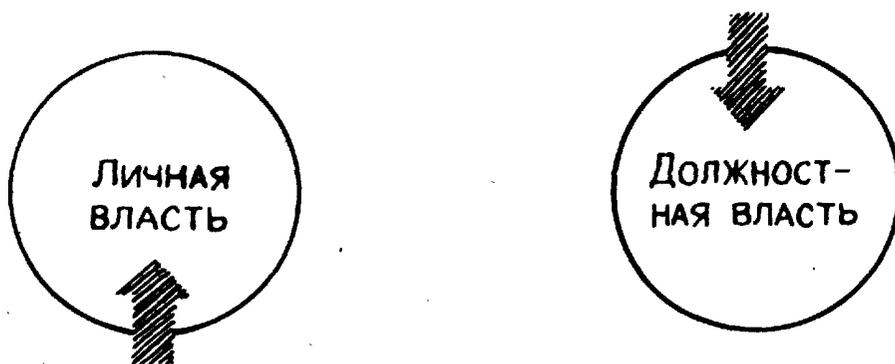
Например, если начальник отдела поручил какой-то расчёт конструктору, то он не может вмешиваться в его детали и диктовать свои методы расчёта, но он обладает рядом санкций на тот случай, если результаты расчёта не оправдались.

Осознание принципа делегирования особенно важно для политических структур, т. к. он предполагает данное вперед (на этапе делегирования) согласие руководителя с любым решением подчиненного, если оно находится в его компетенции. Это обязывает руководителя более четко формулировать задачи и заботиться о том, чтобы все значимые для него моменты были оговорены, потому что после того, как он передал права и обязанности, он уже не имеет права вмешиваться в процесс выполнения. Это означало бы, что он не делегировал прав и обязанностей.

Нельзя рассматривать руководство людьми вне представления о власти, т. к. руководство есть прежде всего стремление к влиянию, власть же выступает как возможность влиять. Это — потенциал влияния.

Если Вы намереваетесь повлиять на поведение других, Вы должны оценить свои возможности осуществить это.

Власть характеризуется двумя основными элементами. Они четко различаются, но между ними существует важная взаимосвязь:



Источником власти может быть либо личное влияние, либо служебное воздействие, либо оба этих фактора вместе взятые.

Должностная власть определяется диапазоном использования поощрений, наказаний и санкций по отношению к подчиненным, которыми владеет руководитель. Эти полномочия руководитель получает от своего начальства.

Личная власть характеризуется тем, в какой степени Вы пользуетесь доверием и уважением своих подчиненных и насколько Вы способны создать атмосферу взаимосвязи и сотрудничества в своем коллективе.

Должностная власть не является постоянной характеристикой, соответствующей определенному служебному положению в организации. Руководители, занимающие одинаковое положение в организации, могут обладать различной должностной властью. Диапазон реальной власти зависит не столько от служебного положения, сколько от желания вышестоящего начальства делегировать полномочия и ответственность нижестоящим руководителям. Т. о., должностная власть передается в организации сверху вниз.

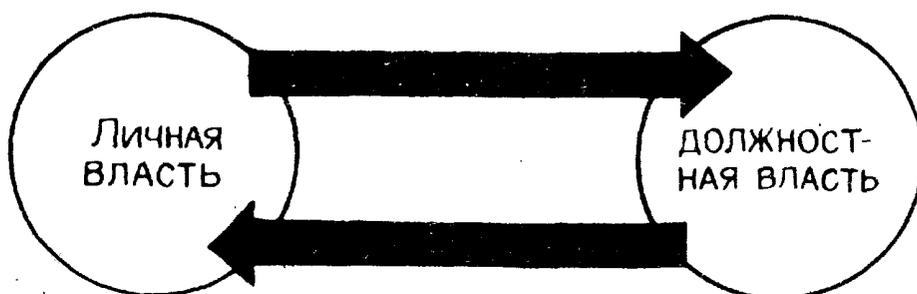
Личная власть приобретается у подчиненных.

Поэтому руководитель должен помнить, что авторитет — изменчивый вид власти.

Подчиненные могут очень быстро лишить Вас этого преимущества. Достаточно сделать несколько грубых ошибок, чтобы увидеть, как уменьшится число Ваших сторонников.

Личная власть — явление каждодневное и хрупкое, ее надо постоянно заслуживать, потерять же можно за один миг.

Между должностной и личной властью существует очень важная взаимосвязь:



Личная и должностная власть зависят друг от друга следующим образом:

— объем должностной власти, переданной Вам Вашим начальством, в большой степени зависит от того, насколько сильна, **по их мнению**, Ваша личная власть. Другими словами, насколько Ваши подчиненные хотят быть под Вашим руководством;

— с другой стороны, объем личной власти, врученной Вам Вашими подчиненными, в большой степени зависит от того, насколько сильна, **по их мнению**, Ваша должностная власть. Другими словами, от того, каким арсеналом поощрений, наказаний и санкций Вы располагаете.

Необходимо иметь в виду, что поведение начальников и подчиненных диктуется не властью, как реальностью, а их **ВОСПРИЯТИЕМ** этой власти. Поэтому, если Вы стремитесь повлиять на поведение людей выше и ниже Вас положением, то они должны ясно видеть, что у Вас есть достаточный диапазон личной и должностной власти. Вам надо суметь это продемонстрировать таким образом, чтобы они смогли убедиться в этом и сформировать свое мнение, которое определит их новое поведение. Недостаточно получить полномочия от начальства и доверие подчиненных. И тем, и другим Вы должны доказать, что обладаете властью.

Итак, в каждой организации существует иерархическая структура. Есть формальная структура и есть неформальная. Насколько формальная структура соответствует неформальной, настолько сильна эта организация как единица, имеющая формальный статус.

Некоторые рекомендации по практической деятельности в рамках иерархической структуры:

1. Приказывайте, отдавайте распоряжения. Привыкайте командовать людьми. Делайте это не только там, где Вы имеете какую-то должностную власть, а в любой удобной ситуации (на улице, в гостях, в общественных местах и т. п.). Приобретайте навыки организации людей.

2. Берите на себя ответственность в сложных ситуациях. Часто случается, что человек, принимающий на себя ответственность, оказывается, фактически, хозяином положения: Это может найти свое отражение в неформальной структуре, а затем — в формальной.

3. Делегируйте вниз права и обязанности. Но помните, что при этом Вы передаете подчиненному всю свободу действий и ответственность по данному вопросу. Если Вам не нравится, как он решает поставленную Вами задачу, или если бы Вы на его месте поступили иначе, найдите в себе силы не вмешиваться.

4. Не вступайте с людьми ни в какие неформальные отношения, если они касаются сферы действия иерархической структуры. Вообще — то полезно поддерживать с подчиненными хорошие дружеские отношения, причем не только с непосредственными подчиненными, но и более низкого уровня. Вы должны их знать в лицо, по именам, здороваться на улице, интересоваться их здоровьем, делами и т. д. Вы можете проводить вместе часть свободного времени, ездить на рыбалку и т. п. Но если кто-то из них обратиться к Вам с просьбой, касающейся каким-то образом деятельности иерархической структуры, лежащей в сфере ее компетенции, то тут ни в какие неформальные отношения вступать не следует. «Этим занимается такой-то, обратитесь, пожалуйста, к нему».

5. Решения принимайте быстро. Учитесь находить правильные решения. Если решение неочевидно, принимайте любое, но мгновенно. Командирское решение — мгновенное решение.

6. Не бойтесь потерять свое место в организации, положение, авторитет при принятии решений, которые могут вызвать чье-то недовольство. Как только Вы начнете держаться за свое кресло, Вы никогда не достигнете ничего большего.

4.4. Управление этносом

В этом разделе используются идеи, положенные П. Херси в основу разработанной им Модели ситуационного руководства. Используя инвертированную U-образную кривую, он создал удивительную по красоте модель, позволяющую ответить на многие вопросы, возникающие при управлении людьми. П. Херси описал ее свойства применительно к процессу управления подчиненными в рамках иерархической структуры. Ниже показано, как работают эти принципы применительно к управлению категориями этноса.

Как говорилось ниже, цели жизнедеятельности человека можно разделить на 3 группы:

1. Биологические
2. Социально-биологические
3. Социальные

Над осуществлением биологических и социально-биологических целей человек, как правило, не задумывается, а делает это инстинктивно. Поэтому их также называют иррациональными целями:

Биологические Социально-биологические	}	Иррациональные
--	---	----------------

Что это за цели? Это

1. Самосохранение
2. Продление рода
3. Сохранение вида
4. Лидерство в малой группе
5. Фронтальное лидерство
6. Иерархическое лидерство

Итак, каждый человек стремится добыть себе средства к существованию, продолжить свой род и т. д.

Очевидно, что разные люди, стремясь к удовлетворению своих иррациональных потребностей, сталкиваются между собой в тех ситуациях, когда возможностей для этого меньше, чем желающих, и в результате этого возникают конфликты.

Эти конфликты могут быть более или менее острыми в зависимости от того, насколько при этом страдают иррациональные цели участников, а также могут различаться по масштабности в зависимости от того, сколько человек вовлечено в конфликт. Давно известно, что легче обеспечить удовлетворение иррациональных потребностей для определенного числа людей, если они объединят свои усилия. Этот принцип лежит в основе возникновения этносов. Понятно, что этносы, так же как и отдельные люди, ведут борьбу за получение для себя каких-то преимуществ или за удержание тех, которыми обладают.

Выступая в отношениях с другими этносами как субъект борьбы, каждый этнос стремится повысить эффективность своих действий как единого целого и свести к минимуму конфликты между людьми внутри себя (установить эффективный порядок их разрешения). Для этого существуют т. н. ценности этноса или категории Изобилия, Добра, Красоты, Истины. Они рационализируют иррациональные потребности человека, т. е. объясняют его поведение с точки зрения Справедливого и Несправедливого, Добра и Зла, Красивого и Некрасивого, Истины и Лжи, причем с помощью этих понятий одним вещам придается положительная оценка (справедливость, добро, красивое, истинное), а другим — отрицательная (несправедливость, зло, мерзость, ложь).

Эти категории имеют для этноса первостепенное значение. Об их важности говорит, например, тот факт, что этнос не может быть разрушен до тех пор, пока действуют эти категории, но разрушение этих категорий автоматически означает разрушение этноса.

В этом разделе будет рассмотрено применение этих категорий для управления этносом, а предварительно мы разберемся в их сущности и механизме действия.

Что представляет из себя любой этнос?

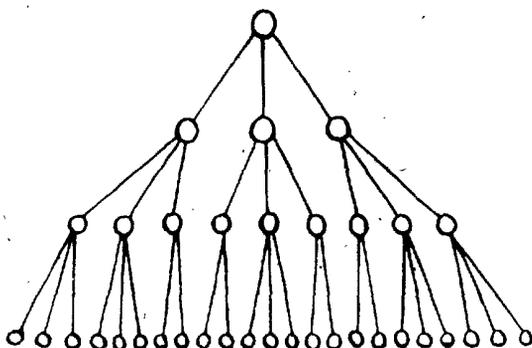
Прежде всего, это люди, составляющие его большую часть в количественном отношении (1). Они, в основном, не поднимаются в обычной жизни выше биологических целей.

Также это структура (2), через которую осуществляется непосредственное руководство этносом. Для людей, составляющих эту структуру, большое значение имеют социально-биологические цели жизнедеятельности.

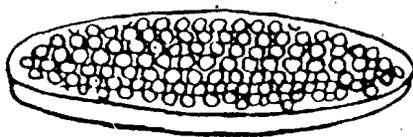
И, наконец, эта система ценностей этноса (3), направляющая деятельность (1) и (2) и удерживающая их в определенных рамках.



3



2



1

Каким образом ценности этноса воздействуют на людей?

1. Они могут прямо регламентировать поведение человека, предписывая ему делать то-то, поступать в таких-то случаях таким-то образом. Они могут определять поведение человека, утверждая, что он ДОЛЖЕН, ОБЯЗАН делать что-то.

Таковы, например, законы, воинские уставы, правила дорожного движения и т. д.

2. Какие-то положения, принятые в этносе, могут не относиться напрямую к поведению человека, а определять, регламентировать лишь

его сознание, образ мыслей. Конечно, человека нельзя заставить думать так-то, предписать ему тот, а не иной образ мыслей. Механизм воздействия здесь другой. Общепризнанные положения, которые человек слышит со всех сторон в течение всей своей жизни, начиная с рождения, становятся для него неотъемлемой частью окружающего мира и фактически определяют его образ мыслей, хотя, в принципе, могут быть исключения.

Таковы, например, онтологические религиозные догматы, признанные научные положения и т. д.

Эти два способа воздействия можно считать своего рода полюсами, т. к. один из них оставляет человеку полную свободу убеждений, регламентируя лишь его внешнее поведение, а другой, наоборот, не касается непосредственно поведения, но определяет его образ мыслей. Поэтому, если мы введем такую шкалу,

регламентация сознания	регламентация поведения
---------------------------	----------------------------

то на ней в виде точки или отрезка можно изобразить любой метод воздействия на человека.

34. Ценности этноса могут воздействовать либо на разум человека, либо на его эмоции. Если они воздействуют на разум, то человек различает «положительное» и «отрицательное» с помощью рассуждения («правила запрещают ехать на красный свет, значит, этого делать нельзя»; «раз наукой доказано, то бог не существует»). Если они воздействуют на эмоциональную сторону восприятия, то человек предпочитает одно другому на основании своей эмоциональной оценки (поступить благородно лучше, чем поступить подло; одеваться красиво лучше, чем некрасиво). Поэтому мотивы поведения человека можно расположить на шкале

разум	эмоции
-------	--------

а все способы воздействия на человека также можно поместить на шкале

воздействие на разум	воздействие на эмоциональную сферу
-------------------------	--

Очевидно, провести точную границу между эмоциональным и рациональным воздействием трудно, поэтому вместо «воздействия на разум» и «воздействия на эмоции» мы будем говорить о слабой или сильной эмоциональной окраске той или иной группы ценностей этноса:

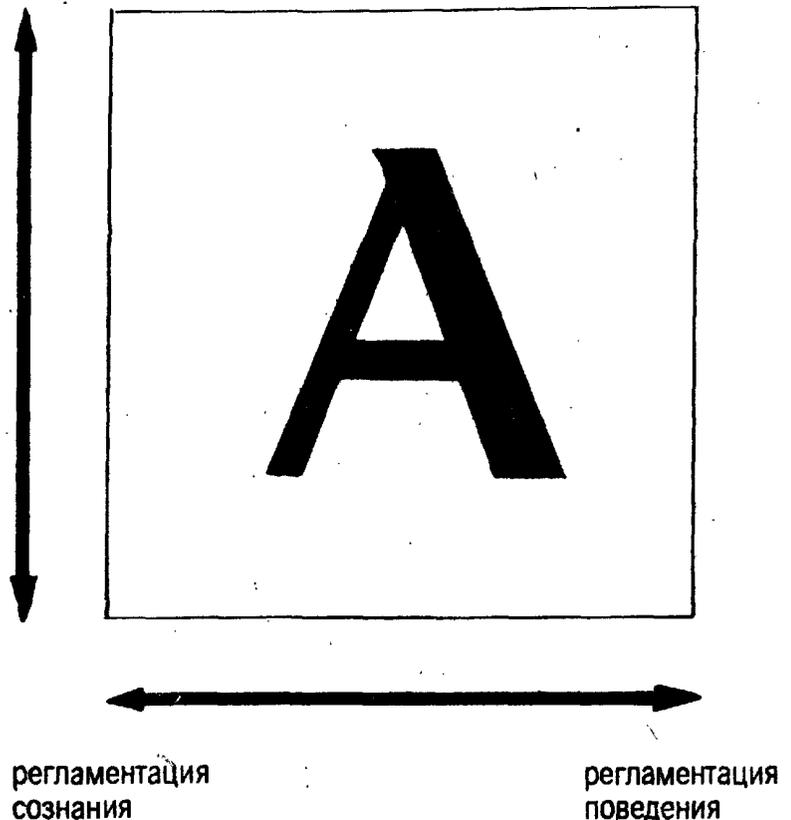
Слабая эмоциональная окрашенность	Сильная эмоциональная окрашенность
---	--

Для понимания Модели управления этносом важно то, что регламентация поведения или сознания с одной стороны и сильная или слабая эмоциональная окраска с другой выступают как две самостоятельные характеристики: из того, что какие-то нормы этноса регламентируют поведение или сознание человека, еще не следует, что у них слабая эмоциональная окраска, и наоборот.

Поэтому, соединив эти две шкалы, их можно расположить в виде своеобразной системы координат, в которой можно разместить все ценности этноса по способу их воздействия на человека:

сильная
эмоциональная
окраска

слабая
эмоциональная
окраска



В поле «А» можно определить место для любой группы ценностей этноса в зависимости от того, относится ли она в большей степени к регламентации сознания человека или к регламентации поведения и какова степень ее эмоциональной окраски.

Таким образом, можно выделить четыре основные группы ценностей этноса:

сильная
эмоциональная
окраска

слабая
эмоциональная
окраска

регламентация сознания, сильная эмоциональная окраска	регламентация поведения, сильная эмоциональная окраска
регламентация сознания, слабая эмоциональная окраска	регламентация поведения, слабая эмоциональная окраска

регламентация сознания регламентация поведения

(Конечно, такое разделение в какой-то степени условно. Понятно, что, регламентируя поведение человека, Вы все-таки оказываете какое-то влияние на его сознание, и, наоборот, любое изменение сознания как-то скажется на поведении. Точно так же в каждом рассуждении присутствует какая-то доля эмоций, и любую, эмоциональную оценку какого-то события человек также склонен объяснять через рациональную призму).

Проанализировав эти группы, можно понять, что каждая из них соответствует одной из четырех хорошо известных нам категорий этноса:

сильная
эмоциональная
окраска

слабая
эмоциональная
окраска

КРАСОТА Регламентация сознания, сильная эмоциональная окраска	ДОБРО Регламентация поведения, сильная эмоциональная окраска
ИСТИНА Регламентация сознания, слабая эмоциональная окраска	ИЗОБИЛИЕ Регламентация поведения, слабая эмоциональная окраска

регламентация сознания регламентация поведения

1. Категория Изобилия регламентирует поведение членов этноса при помощи законов, норм, правил, предписывая людям такой-то, а не иной

образ действий. Очевидно, что эти предписания не имеют (и не должны иметь) практически никакой эмоциональной окраски.

2. Категория Добра — это попытка регламентации поведения человека, основанная на использовании понятий о добре и зле, хорошем и плохом, высоком и низком, благородном и подлом, придающих тем или иным поступкам человека различную эмоциональную окраску.

3. Категория Красоты не имеет прямого отношения к поведению человека; она с помощью установления канонов и эталонов красоты, эмоциональной окраски предметов и явлений окружающего мира побуждает человека и их классификации на красивые и некрасивые и т. о. регламентирует сознание человека, его отношение к жизни.

4. Категория Истины не имеет прямого отношения к поведению и лишена эмоциональной окраски. Она закрепляет в сознании человека убеждение в правильности тех или иных положений, догматов, принципов, идей.

Возникает вопрос: какой же способ воздействия на этнос является наиболее действенным?

Многочисленные примеры подтверждают вывод о том, что не существует единого образца управления, одинаково эффективного в любых условиях. В действительности эффективность того или иного способа управления в каждый данный момент времени зависит от множества условий, т. е. от того, что мы здесь называем ситуацией.

Исследования многих этносов показывают, что их руководители, использующие жесткий, предписывающий (регламентирующий) стиль управления, так же, как и руководители, пользующиеся эмоционально окрашенными (этико-эстетическими) категориями, при определенных условиях действуют одинаково успешно.

Существует множество аргументов в пользу того, что современные исследования в области управления, направленные на выявление лучшего стиля, не позволяют выявить стиль, пригодный при всех обстоятельствах. Те же исследования показывают, что различные ситуации требуют различных типов управления. Подводя итог, очевидно, можно сказать, что одного, эффективного во всех ситуациях и пригодного на все случаи жизни стиля управления не существует.

Прежде чем переходить непосредственно к Модели управления этносом, нам осталось разработать три вопроса:

1. Факторы, влияющие на эффективность управления.
2. Понятие об эффективности управления.
3. Понятие о состоянии этноса (об уровне его организации).

Факторы, влияющие на эффективность управления

Эффективность управления этносом и влияющие на ситуацию факторы могут быть выражены уравнением:

$$Эу = f(C)$$

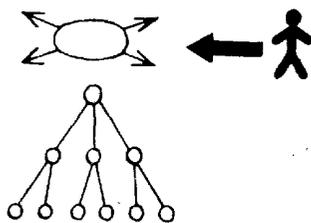
То есть эффективность управления $Эу$ есть функция ситуации C , в которой осуществляется попытка управлять.

Однако ситуация представляет собой целый комплекс различных условий, поэтому в полном виде уравнение выглядит так:

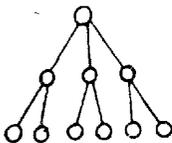
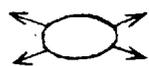
$$Эу = f(C) — У — Э — Р — И — В — [C] — П — Т — В — Д,$$

где:

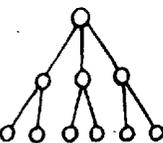
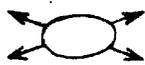
$У$ — руководство, имеющее возможность управлять целями, изменять категории этноса;



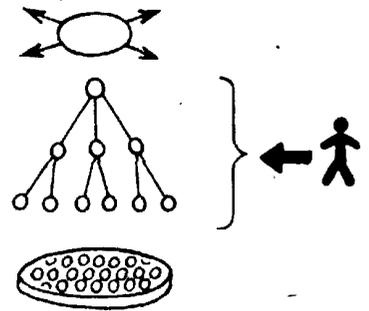
$Э$ — члены этноса;



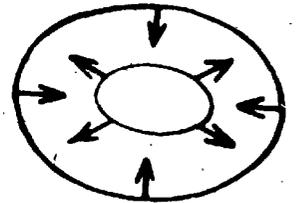
$Р$ — руководство иерархической структурой, замыкающее на себе исполнительную власть в этносе;



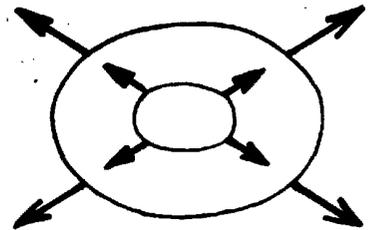
И—иерархическая структура (люди, занятые непосредственно руководством на всех уровнях, начиная от Р до самого нижнего);



В—внешнее противодействие этносу;



С—(может отсутствовать)—среда, понимаемая здесь как более крупный этнос, в которой рассматриваемый этнос входит как одна из составных частей;



П—противники, противостоящие этносы;



Т—требования, предъявляемые образом существования этноса, его размерами, особенностями экоса и т. д.;

В—время принятия мер;

Д—другие условия, которые могут оказаться значимыми (бесконечно много).

У—руководство, определяющее ориентацию этноса, само привносит в ситуацию тот или иной стиль управления, проявляющийся в использовании тех или иных категорий этноса.

Э—члены этноса индивидуально и коллективно привносят в ситуацию свои собственные модели поведения, позиции, ожидания, планы.

Р—руководство иерархической структуры является членом уравнения из-за того, что от его объема власти и способности контролировать ситуацию (на доступном ему уровне) зависит возможность применения

мер контроля, использования аппарата принуждения и насилия, а также координации действий членов этноса.

И—иерархическая структура важна по той причине, что от ее состояния зависит действенность распоряжений Р.

В—внешнее противодействие—необходимое условие существования любого этноса.

С—среда (если существует более крупный этнос, включающий в себя рассматриваемый) воздействует на него своими ценностями, сложившимися правилами, порядком, регламентом, обычаями, традициями и общей атмосферой. Законы такой среды (писанные и неписанные)—это рамки, в которых должен существовать этнос.

П—противостоящие этносы могут вести себя агрессивно по отношению к данному этносу (тогда это можно отнести к фактору В), а могут вести работу по разрушению ценностей этноса. Второе значительно опаснее.

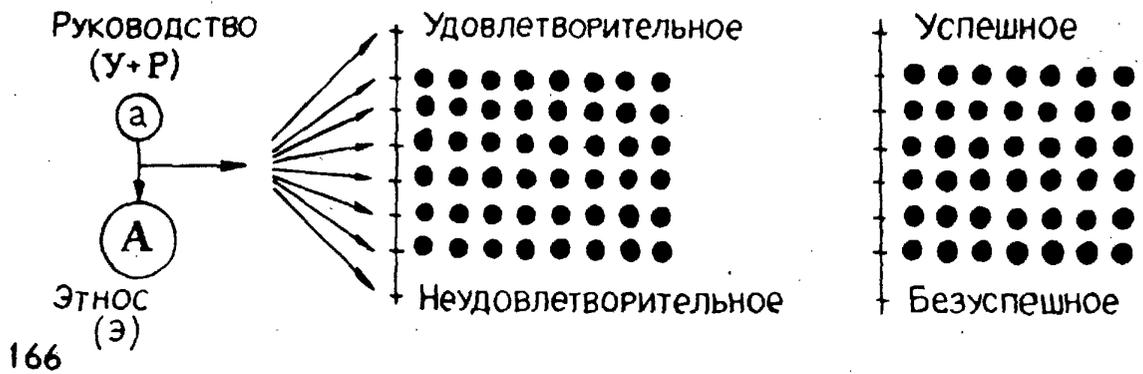
Т—требования, предъявляемые образом существования этноса, его размерами и условиями экоса. Это очень важный фактор, т. к. от него зависит распорядок и образ жизни каждого человека, его образовательный и культурный уровень и многое другое. Разумеется, это нельзя не учитывать при планировании и проведении любых мер.

В—время, имеющееся для принятия мер, влияет на ситуацию. Например, в кризисных ситуациях нет времени выяснять детали обстановки, тщательно анализировать ситуацию, рассматривать подробно возможные варианты и т. д., а также использовать медленно действующие или профилактические меры. Здесь требуется четкое директивное управление. Когда ситуация поменяется, можно подумать об изменении стиля управления на менее директивный и более гибкий.

Понятие об эффективности управления

Чем определяется эффективность управления этносом?

Предположим, что руководство «а» пытается воздействовать на этнос «А» для установления в нем того или иного внутреннего устройства или ориентации его на выполнение каких-то задач. Попытка «а» будет расценена как успешная или безуспешная в зависимости от того, будет ли положение в этносе после этого соответствовать ожидаемому, то есть от того, удастся или не удастся «а» повернуть «А» в нужную сторону. Конечно, в таких вопросах не может быть ответа по принципу «Да—нет», т. к. состояние этноса может быть отмечено на шкале, простирающейся от «удовлетворительно» до «неудовлетворительно» с промежуточными зонами между ними, которые трудно классифицировать.



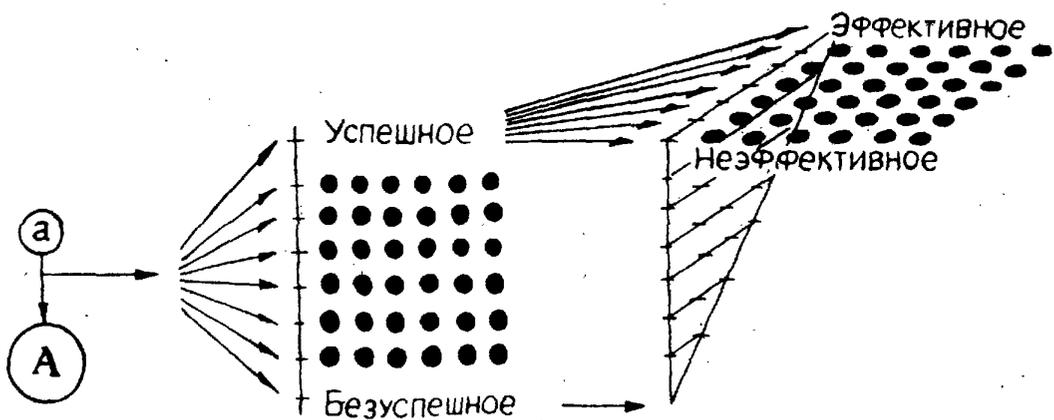
положение в этносе
после проведения мер
воздействия с точки зрения
целей воздействия

оценка использованного
стиля управления с точки зрения достижения целей воз-
действия на этнос

Предположим, что управление «а» было успешным. Это значит, что этнос подчинился и выполнил поставленную задачу, т. е. его ответ на воздействие «а» попал в «успешную» зону шкалы. Но это вовсе не отражает полную картину эффективности.

Если стиль управления «а» не соответствовал ожиданиям «А» и если «А» в целом был настроен против и выполнил то, что требовалось только из-за имеющейся у «а» власти, то можно сказать, что управление было хотя и успешным, но неэффективным. «А» реагировал так, как хотелось «а», только потому, что «а» владеет средствами наказания и поощрения, а не потому, что члены этноса «А» находили какое-то удовлетворение в процессе достижения поставленных целей. (В идеале максимальное число важных для этноса задач должно выполняться членами этноса в процессе удовлетворения своих потребностей. Это достигается при помощи соответствующей рационализации функций категориями Истины, Красоты, Добра и Изобилия).

Например, если используемый стиль управления встречает благоприятный отклик и «А» выполняет какие-то задачи потому, что людям этого хочется и они находят в этом удовлетворение, то можно говорить, что



такое управление эффективно, т. к. члены этноса считают, что их деятельностью достигаются их же собственные цели. Понятие эффективности также можно соотнести со шкалой, простирающейся от «эффективно» до «неэффективно»:

Различие между успешным и эффективным управлением объясняет, почему во многих случаях руководство этноса добивается удовлетворительных результатов только при постоянном осуществлении различных управленческих мер. Но как только они прекращаются, снова возрастает неорганизованность, начинаются беспорядки, упреки и ругань в адрес руководства.

Понятие о состоянии (уровне организации) этноса

Как же можно учесть все факторы, влияющие на эффективность управления, проанализировать всю сложную систему взаимосвязанных воздействий и принять практические меры, необходимые для действенного управления?

Из всех факторов—члены этноса, руководство, иерархия, внешнее противодействие, среда, противники, условия существования, время и др.—определяющим является отношение членов этноса к поставленным перед ними целям и задачам. Очевидно, что если люди откажутся подчиняться, то все остальное уже почти не имеет значения.

Следовательно, одной из первейших задач управления является оценка членов этноса как в отдельности, так и коллективно, с точки зрения их отношения к поставленным целям и задачам, иначе говоря—оценка состояния (уровня организованности) этноса.

Поскольку сознание и мотивы членов этноса весьма различны, руководители этноса должны обладать чуткостью и диагностическими способностями для того, чтобы ощутить и оценить эти различия, порой тончайшие. Другими словами, руководители должны уметь находить вокруг себя своеобразные ключи к решению возникающих проблем.

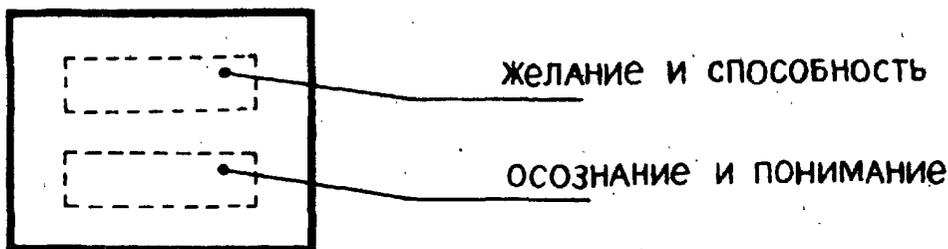
Этим ключом является то, что в каждый момент времени любой человек или этнос в целом обладают различными уровнями организации в зависимости от конкретных требований, вытекающих из сложившейся ситуации. Нельзя сказать, что данный человек или этнос имеет очень высокий или очень низкий уровень организации. Скорее, каждый член этноса привносит большую или меньшую организацию в зависимости от своего отношения к тем задачам, которые руководство пытается решить.

В теории Управления этносом уровень организации (состояние этноса) определяется следующими признаками:

а) осознание целей и задач этноса, а также понимание своего места в жизни, истинных и кажущихся ценностей;

б) желание и способность следовать распорядку жизни, выставленному этносом, ощущать себя частью этноса, идти к выполнению его целей и задач.

Для большей наглядности мы будем изображать уровень организации этноса (или отдельного человека) при помощи графической схемы, где каждому из этих признаков соответствует своя область:



а наличие или отсутствие данного признака у этноса или отдельного человека в конкретной ситуации будем обозначать так:

 — признак отсутствует,  — признак присутствует.

Таким образом, можно выделить 4 основных уровня организации:

Высокий
уровень



Низкий
уровень

человек не понимает целей и задач этноса, не сознает своего назначения и не желает (не способен) жить так, как предписывает данный этнос.

человек не понимает целей и задач этноса, но ощущает себя его частью, способен и желает жить по установленным правилам.

человек сознает свое назначение в жизни, различает истинные и кажущиеся ценности, для него очевидна природа категорий этноса, но он не хочет жить по правилам, которые предлагает данный этнос.

человек понимает природу категорий этноса, а также цели и задачи данного этноса. Он ощущает себя его частью и сознательно вносит свой вклад в решение этих задач.

Понятно, что оценить отношение каждого человека к целям и задачам этноса (особенно, если этнос большой) сложно, и поэтому вводится понятие «состояние этноса», обобщающее состояния всех отдельных людей и характеризующее уровень организации этноса в целом:

1)  } — люди не понимают и не хотят идти к поставленным целям;

2)  } — люди не понимают, но могут и хотят вносить свой вклад в достижение целей;

3)  } — люди понимают, что от них требуется, но не хотят этого;

4)  } — люди сознательно идут к осуществлению целей этноса.

При этом надо помнить, что в этносе всегда есть люди, находящиеся на различных уровнях организации, и такая интегральная оценка состояния этноса может не учитывать состояния всех членов этноса. Состояние этноса является функцией двух важных переменных факторов: понимания, с одной стороны, способности и желания—с другой. Хотя природа их различна, они, несомненно, влияют друг на друга. Это взаимосвязанная система.

Прежде чем начинать поиск какого-либо решения, касающегося управления этносом, надо оценить состояние этноса, определить уровень его организации.

Для чего это нужно?

Дело в том, что стиль управления этносом в каждой конкретной ситуации следует выбирать исходя из существующего в этот момент состояния этноса.

Но здесь мы подходим к основной теме данного раздела.

Модель управления этносом

Высокую вероятность успеха обеспечивает стиль управления, соответствующий уровню организации этноса в данной конкретной ситуации. Вероятно, в очень немногих случаях этносы могут быть отнесены по уровню своей организации к крайним высоким и крайним низким значениям. В большинстве случаев они находятся где-то на средних значениях уровня организации.

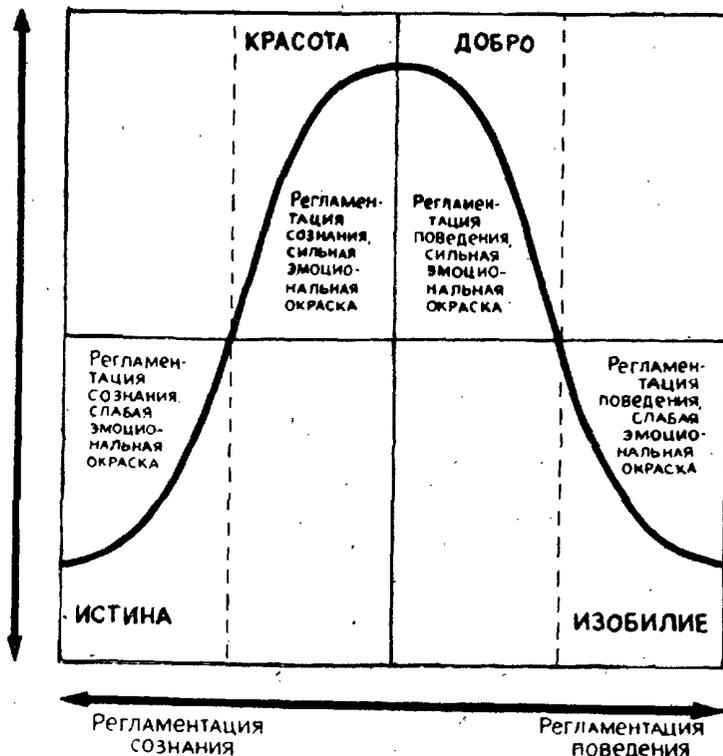
Понятие уровня организации от очень низких до очень высоких значений можно связать с системой координат, которой мы пользовались при обсуждении стилей управления.

Связь между ними следующая:

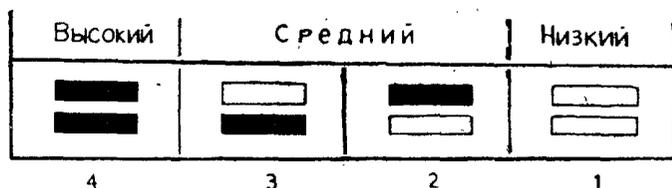
сильная
эмоциональная
окраска

Стиль
управления:

слабая
эмоциональная
окраска



Уровень организации:
(состояние этноса)



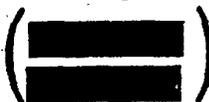
Например, если этнос находится на низком уровне организации, соответствующем состоянию 1 (), то в первую очередь надо пользоваться категорией Изобилия, т. е. регламентировать объем удовлетворения иррациональных потребностей, обязав при этом человека приносить какую-то пользу этносу. Категория Изобилия подразумевает четкие директивы, законы, инструкции.

Если этнос находится на более высоком уровне организации (2) и его состояние характеризуется так , то целесообразно использовать категорию Добра, регламентирующую поведение человека не при помощи жестких инструкций, а при помощи моральных правил (т. е. тех же требований, выраженных менее директивно, но зато более эмоционально окрашенных).

Если состояние этноса соответствует схеме (3-й уровень), т. е. люди находятся достаточно высоко по своим способностям, знаниям и пониманию, но не хотят их применять, то для нормального существования

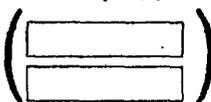
этнoса необходимо усиленное использование категории Красоты. В этом случае не требуется как-то направлять, регламентировать поведение людей, т. к. они уже достаточно хорошо представляют не только свои права, обязанности, моральные нормы, но и, возможно, цели и задачи этноса в целом. Однако у них отсутствует необходимый эмоциональный настрой. Для этого и нужна Красота. Ее цель как категории этноса состоит в том, чтобы разбудить в людях желание приносить пользу этносу, заставить их ощущать себя частью этноса.

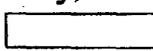
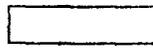
Наконец, в этносе с высоким уровнем организации (4) люди не только понимают цели и задачи этноса, обладают диалектическим видением мира, но также имеют достаточную мотивацию для того, чтобы

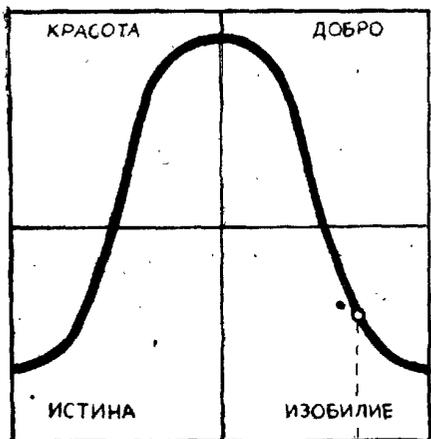
выполнять свои функции в этносе (). В таком случае им не требуется ни указывать, как и что они должны делать, ни создавать обстановку, которая побудила бы их к деятельности. Единственное, что надо делать — это поддерживать в них веру в правильность их пути, т. е. укреплять и не допускать ослабления категории Истины.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, ПО МЕРЕ РАЗВИТИЯ ЭТНОСА ОТ НИЗКИХ К БОЛЕЕ ВЫСОКИМ УРОВНЯМ ОРГАНИЗАЦИИ СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЯЕТСЯ ВМЕСТЕ С НИМ.

Для определения эффективного стиля управления надо точно определить состояние этноса. Предположим, мы нашли, что какой-то этнос

находится на уровне 1 (). Обозначим его на шкале состояний этноса и построим от нее перпендикуляр до пересечения с кривой модели. Мы увидим, что по отношению к этносу, чей уровень организации

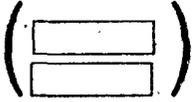
 соответствует  , можно рекомендовать стиль управления, соответствующий категории Изобилия:



Следовательно, соответствующий стиль управления может быть найден для любого этноса путем определения уровня его организации — точки на шкале состояний, этноса, проведения из этой точки линии прямо вверх до ее пересечения с кривой и чтения стиля на модели.

Необходимо заметить, что есть существенная разница между категориями этноса (Истина, Красота, Добро, Изобилие) и стилями управления, основанными на преимущественном использовании какой-то из этих категорий. Как известно из предыдущих разделов, в каждом этносе должны быть определены категории Истины, Красоты, Добра и Изобилия — без этого этнос не может существовать. С этой точки зрения бессмысленно говорить, что, например, в этносе «А» следует установить категорию Красоты, а в этносе «Б» — категорию Изобилия, т. к. и в «А» и в «Б» должен присутствовать полный набор категорий. Однако когда речь идет о необходимости решить какую-то задачу, направить этнос на достижение какой-то цели или просто поддерживать существующий в нем порядок, возникает вопрос, каким образом этого добиваться. Здесь-то и нужен тот или иной стиль управления, соответствующий состоянию данного этноса.

Что будет, если мы используем стиль управления, не соответствующий сегодняшнему состоянию этноса?

Предположим, этнос находится на низком (1) уровне организации () , а мы используем стиль управления, опирающийся на категорию Красоты. К чему это приведет? Конфликты, возникающие между отдельными людьми в результате стремления удовлетворить свои иррациональные потребности, а также конфликты между отдельными людьми и этносом, будет трудно регулировать, т. к. люди еще не приучены к тому, чтобы следовать правилам, установленным категорией Изобилия, и уж тем более не могут руководствоваться моральными принципами (категория Добра). Таким образом, ничем не ограничиваемое иррациональное поведение людей скоро создаст такое положение, которое будет невозможно контролировать. Категория Красоты не может справиться с этой задачей, т. к. ее применение предполагает, что люди уже знакомы с основными правилами существования в данном этносе, имеют необходимый опыт.

Очевидно, в таком этносе лучше всего использовать категорию Изобилия, т. к. это единственный реальный путь заставить людей делать то, что они не умеют и не хотят.

Если, наоборот, этнос находится на более высоком уровне (например, 3 или 4), а на людей пытаются воздействовать при помощи категории Изобилия, то это также может вызвать конфликты; люди могут отказаться работать под принуждением, в то время как при соответствующей мотивации (использование категорий Красоты и Истины) они вполне могли бы справиться с поставленными задачами.

Развитие и регресс этноса

До сих пор Модель управления этносом рассматривалась и использовалась для диагностики уровня организации этноса и последующего выбора стиля управления, соответствующего данному уровню. Теперь мы обсудим возможность руководства влиять на повышение уровня организации и препятствовать его снижению.

Иначе говоря, теперь, когда Вы уже знаете кое-что о Модели и о том, как она работает, встает вопрос, как повысить уровень организации Вашего этноса.

Развитие этноса — это процесс, в ходе которого руководство, определив имеющийся на данный момент уровень организации этноса, может изменить свой стиль управления, чтобы способствовать росту организации членов этноса.

Это требует от руководства сокращения объема регламентации поведения и, после соответствующего улучшения функционирования этноса, — увеличения эмоциональной окрашенности категорий.

Интенсивно используя этот механизм, Вы сможете продвинуть свой этнос по шкале состояний к более высоким уровням. Разумеется, здесь есть известная доля риска, как и в любом стремлении к прогрессу. Но когда Вы знаете, что делаете, риск становится «рассчитанным», а вероятность успеха — высокой.

Одним из самых необходимых моментов деятельности руководства является постоянное стремление к достижению текущих и перспективных целей.

Однако очень часто руководство под давлением необходимости сосредоточивает внимание на **задаче** и зачастую забывает о воздействии на людей, которыми управляет.

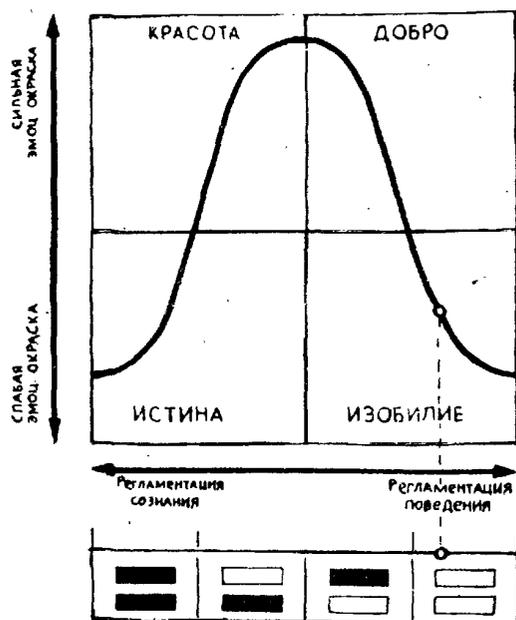
Подобным образом некоторые конкретные задачи могут быть выполнены. Но без соответствующего эмоционального настроения люди вскоре теряют интерес к деятельности в интересах этноса и переключаются в чистом виде на удовлетворение иррациональных потребностей, не обращая внимания на задаваемую категориями этноса рационализацию. Они разубеждаются в ценностях этноса и уходят из него, или еще хуже — разубеждаются и остаются.

Несмотря на то, что регламентация поведения и строгий контроль за ним, возможно, необходимы на начальных этапах работы с этносом, неспособным к самоорганизации, следует признать, что такое управление является лишь первым шагом.

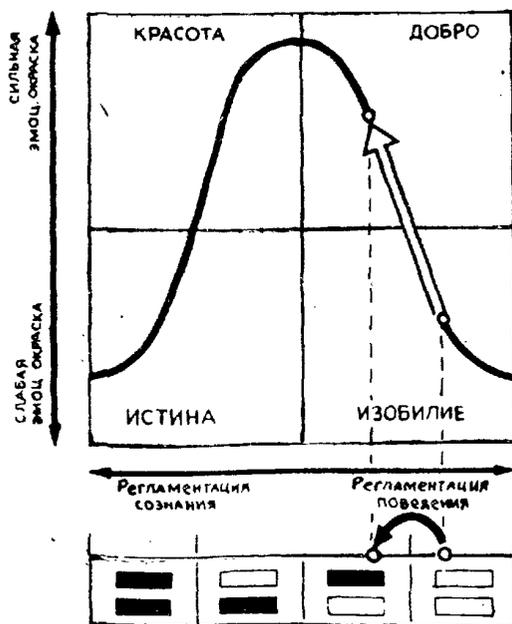
Недостаточно осуществлять необходимые в каждый данный момент управленческие меры: руководство также должно постоянно помогать этносу развивать свой функциональный потенциал, улучшать эмоциональное состояние людей и предоставлять этносу возможности для самоорганизации.

Как же осуществляется развитие этноса до более высокого уровня организации?

Предположим, что руководство, анализируя ситуацию, пришло к выводу, что этнос находится на низком уровне организации (1,). Поэтому оно использует стиль, основанный на категории Изобилия:



Использование такого стиля в данной ситуации, вероятно, приведет к хорошим результатам. Но если руководство считает, что одной из его обязанностей является улучшение состояния этноса, то ему надо захотеть пойти на некоторый риск и начать перекаладывать некоторую долю ответственности на самих людей, несколько увеличивая их свободу действий и снижая контроль:

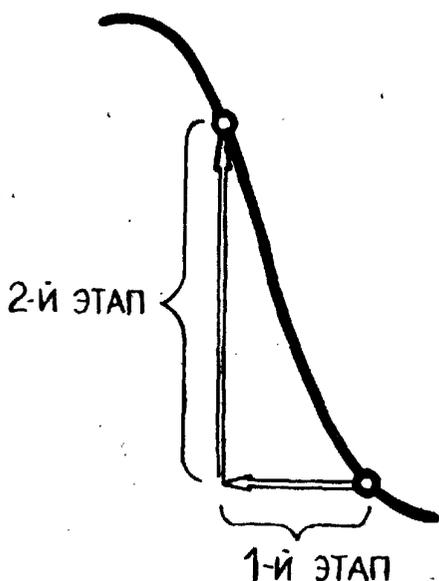


Значит, улучшение состояния этноса достигается за счет изменения стиля управления вслед за улучшением функционирования этноса.

Когда люди начинают вести себя более организованно, следует применять стиль управления, соответствующий смещению влево на графике, т. е. по направлению к категории Истины.

Если же состояние этноса ухудшается, надо изменить стиль управления в соответствии с перемещением вправо по кривой, т. е. по направлению к категории Изобилия.

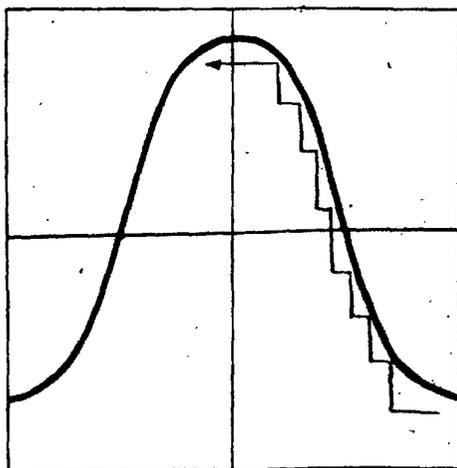
Процесс развития в соответствии с криволинейной функцией включает в себя два различных этапа:



1-й этап — снизить объем жесткой регламентации поведения и контроля. Это позволит людям приступить к решению своих задач, обладая большей свободой действий.

2-й этап — если люди хорошо справляются в условиях возросшей ответственности, то руководство увеличивает эмоциональную окрашенность категорий этноса. Таким образом, например, после категории Изобилия следует применять управление ориентированное на категорию Добра.

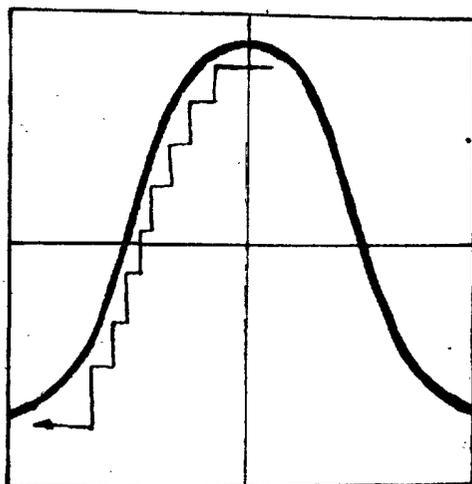
В целом процесс развития этноса от низкого до среднего уровня выглядит примерно так.



При этом необходимо проявлять осторожность и не сразу ослаблять строгость требований. В недостаточно подготовленном этносе последствия такого шага могут оказаться роковыми.

Кроме того, не следует увеличивать эмоциональную окрашенность категорий этноса до появления первых желаемых результатов. В случае, если снижение строгости контроля и жесткости требований повлекло за собой только снижение общей организованности, надо немедленно восстановить прежнее положение. Иначе такая линия руководства может быть расценена как нетребовательность, переходящая во вседозволенность.

Интересный феномен возникает, когда процесс развития достигает высшей точки криволинейной функции и переходит через середину графика. После прохождения этой точки приходится иметь дело с этносом, организация которого средне-высокая и высокая.



При этом также постепенно уменьшается объем регламентации поведения (т. е. возрастает свобода действий человека, вплоть до того, что он сам может модифицировать и изменять некоторые категории этноса), но при этом не возрастает, а снижается степень эмоциональной окрашенности.

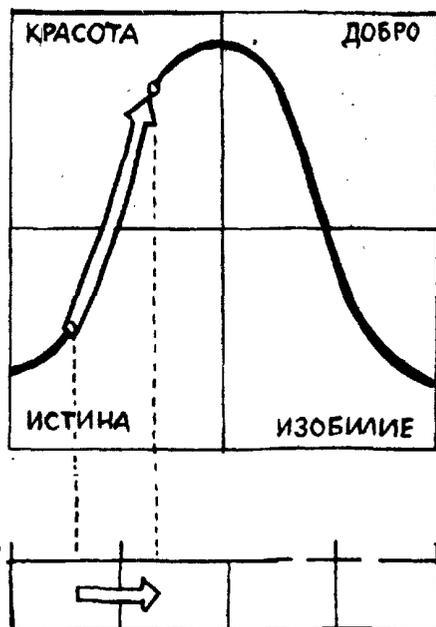
Происходит это потому, что на данном уровне человек уже достаточно хорошо представляет себе, что такое жизнь, смерть, какова природа категорий этноса, что такое нравственные ценности, для чего нужны они, чего стоит признание и почитание современников и т. д. К этому состоянию можно применить известный афоризм Марка Аврелия: «Если бы ты ведал, из какого источника текут людские суждения и интересы, то перестал бы домогаться одобрения и похвалы людей». Поэтому снижение эмоциональной окрашенности категорий, в частности уменьшение роли моральных правил (в значительной степени опирающихся, как известно, на общественное мнение, социальную норму), человек расценивает как признание его возросшего уровня, как предоставление ему большей свободы и сознает большую ответственность перед этносом.

Необходимо помнить и другое важное положение: развитие этноса — процесс долговременный и в большинстве случаев продвигается медленно. Хотя существуют, возможно, некоторые исключения, в большинстве случаев этносы не повышают свою организацию семимильными шагами.

То, что является наградой для одного (например, банкет для голодного), может стать наказанием для другого (сытый на том же банкете). Если людей, находящихся ниже среднего уровня организации, предоставить самим себе, лишив их всяких инструкций и регламентов, они вряд ли будут признательны такому руководству по причине обилия возникающих конфликтов. Однако избавление от детального контроля людей, находящихся на уровнях выше среднего, может стать для них более чем поощрением. Это может оказаться единственным способом, с помощью которого руководство может показать, что оно им доверяет, и активизировать их энергетику на выполнение задач, важных для этноса.

Однако, как ни удачно был бы подобран стиль управления к состоянию этноса, всегда встретятся случаи, когда результативность не оправдывает ожидания. Руководитель должен быть готов использовать такие способы вмешательства, чтобы избежать превращения отдельных случаев в необратимый процесс.

Противодействие регрессу этноса основано на следующем принципе: если состояние этноса ухудшилось и уровень его организации упал, следует изменить стиль управления и применить тот стиль, который соответствует настоящему состоянию этноса, а не тот, который был эффективен прежде, когда этнос был более высоко организован:



Иначе говоря, если уровень организации этноса снижается, надо изменить стиль управления в соответствии со смещением вправо по кривой, т. е. по направлению к категории Изобилия. Так, если в Вашем этносе начинает слабеть категория Истины (люди начинают терять веру в сформированные идеалы), то попробуйте пользоваться категорией Красоты. Заставьте людей испытать всю гамму положительных эмоций и «высоких» чувств, связав это с главными идеями этноса, выраженными в художественной форме. Для этой цели используются все возможные средства: поэзия, литература, живопись, скульптура, театр, кино, архитектура, средства массовой информации, проведение праздников, зрелищных мероприятий, различных массовых кампаний и т. п. (даже акцентирование униформы путем установления соответствующей моды). Если состояние этноса все еще ниже прежнего и спад продолжается, то воспользуйтесь категорией Добра. Попробуйте воздействовать на людей с помощью воспитательных мер, моральных, нравственных принципов, положительных примеров, критики негативного. Если и это не поможет, остановите регресс, прибегнув к категории Изобилия.

Остается отметить еще одно обстоятельство: в хорошо отрегулированном устройстве этноса должна быть предусмотрена возможность дифференцированного подхода к людям, обладающим различными уровнями организации. Так, если какая-то часть людей обладает большим потенциалом, чем остальные, то, может быть, будет целесообразно использовать в отношении них тот стиль управления, который больше подходит к их уровню. При этом есть вероятность того, что, достигнув

уровня 4 (■■■■), они сами будут проводить развивающие мероприятия по отношению к другим членам этноса. Кроме того, применение категории Истины как фактора мотивации только к тем людям, которые достигли уже определенного уровня, хотя и не гарантирует, но в какой-то мере страхует категорию Истины от преднамеренного разрушения ее противниками этноса путем разного рода идеологических диверсий.

Точно так же следует применять к определенным группам людей стили управления, более ориентированные на регламентацию и контроль поведения, если уровень организации у них ниже, чем у основной массы людей. Это дает возможность проводить предупреждающие (профилактические) меры, а также сэкономить силы и средства на проведении антирегрессивных мер по отношению ко всему этносу, применив их только к ограниченному контингенту людей.

В стране напряженность. Политическая и экономическая нестабильность. Практически отсутствует вера людей в возможность выхода из создавшегося положения без принятия каких-либо кардинальных мер. Для многих уже представляется как единственно возможный путь ужесточения власти. Остаются популярными лозунги, призывающие к замене демократических идей на любые другие, вплоть до тоталитарных. Опыт показывает, что противопоставить этому можно только ясное и четкое видение реальности.

Эта книга является курсом лекций, записанным и оформленным моим слушателем Андреем Ждановым. В ней сделана попытка раскрыть некоторые из основных понятий, необходимых образованному человеку для анализа процессов, происходящих в нашем обществе.

Она может восприниматься как простенький учебник, разъясняющий казалось бы давно и всем известные вещи. Но это связано с желанием избежать длинных научных, а часто и псевдонаучных рассуждений.

Вряд ли в этой книге можно найти для себя нечто такое, чего бы Вы уже не знали из своего жизненного опыта. Но практика подсказывает, чем больше высказанные идеи соответствуют Вашим знаниям и совпадают с Вашей интуицией, тем лучше. За годы обучения руководителей различного ранга и политиков, довольно часто приходилось слышать, что именно так они и думали, что оказывается не зря принимали те или иные решения.

Эта книга лишь должна дать вам уверенность при принятии решений в самых различных политических ситуациях. Владение предложенной системой понятий поможет Вам только в том, что Вы уже делали или можете делать сами. Ничто и никто не сможет дать Вам умения, если Вы это не сделаете сами.

Изучение книг по плаванию, езде на велосипеде или на лошади не сделают из Вас физически годным для этого. С психологией политической борьбы дело обстоит точно так же.

Но, вместе с тем, уж если политика, то — имейте ввиду — историческая практика строительства новых обществ (этносов) неизбежно предполагает наличие четырех институтов: политического, этического, эстетического и экономического.

Не забудьте о каждом из них и о тенденциях, которые сегодня отмечают футурологи и дальновидные политики. Понимание этих тенденций и основных направлений развития общества с точки зрения стремления человека к истине, к добру, к красоте и к изобилию, позволяет добиваться высот в политической деятельности.

Политические тенденции

Сегодня уже очевидно, что попытки создать искусственные объединения, союзы, государства, опирающиеся на ограничение свободы волеизъявления наций, народов, объединений, отдельных личностей, или сохранить подобные химеры — бессмысленны и обречены на провал.

Каждый должен быть уверен, что может получить столько суверенитета, сколько пожелает.

Становятся необратимыми тенденции не только в национальной, но и в региональной децентрализации государственного хозяйствования, приватизации собственности и существенным снижением удельного веса политической собственности в виде государственного имущества.

Необходимо обратить особое внимание на то, что принципиально меняется ценностная ориентация человека. Вместо ориентации, доминирующей в уходящем тысячелетии, на борьбу за **УРОВЕНЬ ЖИЗНИ** (стремление занять место в обществе, в мире; престижность, связанная с потребительскими ценностями и т. п.) — люди устремляются к ценностям, связанным с согласием, с **КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ**.

Государство, как орудие политической власти, ориентированное на потребительские ценности, связанные с уровнем, а не качеством жизни, с престижностью внешних форм, а не содержания; предлагающее этические и эстетические нормы потребителя, отмирает.

Этические тенденции

Человек при утрате духовности становится до обидного похож на своих меньших братьев: стремление выжить любой ценой, прокормить и спасти себя и свою семью, залезть по головам соседей (собратьев) к кормушке, к власти и обустроиться в этой жизни лучше других.

В условиях деформации социальных и нравственных нормативов и фактического отсутствия морально-этического института, целесообразно возрождение и формирование общеэтических норм и коррекция норм поведения.

Необходимо учесть в первую очередь:

— формирование простых и четких критериев общественно признаваемых и осуждаемых деяний;

— создание массовой убежденности в неотвратимости наказания за преступления, особенно за использование наемников (наемных убийц), за мародерство, рэкет, кражи, бандитизм, насилие;

— исключение из законотворчества юридической эквилибристики, допускающей двойственное толкование законов, размытые правовые нормы, требующие дополнительных разъяснений и передающие право принятия решения не закону, а в субъективные руки чиновников или иных искусных толкователей права.

Эстетические тенденции

Государственная политика сегодня должна быть больше ориентирована на человека и его внутренний мир. Очевидна все возрастающая тенденция от массовой к индивидуальной культуре.

Начинается новая эпоха гуманизма, возрождение гуманитарной живописи, литературы и других искусств. Общая тенденция к возрождению национальных культур, обращение народов к своей истории, к религии.

Должно расти число национальных музеев, разнообразных учебных заведений, творческих студий.

Возрождается интерес к физической культуре человека и его красоте в противовес зрелищным и массовым видам спорта.

Экономические тенденции

Сегодня можно успешно работать вне большой фирмы, вне большого города. Хозяйственная деятельность небольших по численности фирм интенсивно развивается во всем мире. Около половины экспортных операций в мире осуществляется фирмами численностью в 10—20 человек и имеющих полную хозяйственную самостоятельность.

Сегодня урбанизация достигла своего предела и мир устремился в новые отношения. Если бы исторически сложилось так, что на сегодня не было бы больших городов, то они уже, наверное, и не появились бы.

Современные технологии позволяют создать такой уровень высококачественной инфраструктуры в небольшом городе, поселке, отдельном коттедже (современный транспорт, аудиовизуальная техника, телевидение, радио, телефон, телефакс, компьютер и др.), при котором человек получает комфортные условия не только для отдыха и творческого труда, но и для необходимого делового общения.

В экономике многих стран просматриваются две тенденции: одни ориентированы на внешний мир, что означает недорогие товары и услуги, низкие цены для всех, включая иностранных дельцов, коммерсантов, туристов, т. е. политика, направленная на международный эффект, ориентация на внешний результат. Экономическая политика других, направленная вовнутрь, ориентирована на благополучие и качество жизни каждого гражданина данной страны.

Другими словами: в Европе говорят, что «Швеция для Шведов, а Италия для туристов». И, действительно, шведская «покупательская корзина» самая дорогая, но она компенсируется для шведов рентабельностью рынка и соразмерима с их доходом.

Экономика страны в первую очередь должна иметь четкие цели и очевидную программу их достижения, быть ориентированной на своих сограждан. Лишь это условие даст людям возможность с уверенностью смотреть в свое будущее.

ЗИМИЧЕВ Анатолий Михайлович

**ПСИХОЛОГИЯ
ПОЛИТИЧЕСКОЙ
БОРЬБЫ**

Редактор О. А. Федорова
Художник И. В. Зарубина
Фотограф К. И. Жаринова
Технический редактор И. В. Буздалева
Корректор Т. П. Гуренкова

ЛР № 061029. Сдано в набор 19.11.93. Подписано к печати 26.11.93. Бумага газетная.
Формат 60×88¹/₁₆. Гарнитура «Гельветика». Печать офсетная. Усл. печ. л. 10,0. Ти-
раж 50 000 экз. Заказ № 1245.

«Санта». 193015, г. Санкт-Петербург, ул. Таврическая, 39.

Ордена Трудового Красного Знамени ГП «Техническая книга» Мининформпечати РФ.
198052, г. Санкт-Петербург, Измайловский пр., 29