

Алмаз Браев



ATTENTION! РЕФАГИ

Алмаз Браев

Attention! Рефаги

«Издательские решения»

Браев А.

Attention! Рефаги / А. Браев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-937504-9

Люди, которые начинают торговать, обретают новое мышление. Они становятся расчетливее, хитрее, жаднее, прозорливее, но в мелочах. Они обретают новую рефлексию. Свое Я отделяется от Мы быстрее, и это свое Я ставит свои задачи. Вы, может быть, удивитесь, но это точно такие же задачи — построить дом, посадить дерево, расплодиться, какие ставили и наши предки. Здесь главное не потерять государство. Потому что в далекой древности государства не было, но цели посадить дерево и построить себе дом были.

ISBN 978-5-44-937504-9

© Браев А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Глава I.	8
Глава II.	9
Глава III.	10
Глава IV.	11
Глава V.	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Attention! Рефаги

Алмаз Браев

© Алмаз Браев, 2018

ISBN 978-5-4493-7504-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

ATTENTION! Рефаги

Наблюдая за рыночными процессами, я все время думал. Куда денется энергетика тотальной несправедливости и рыночной подлости? Уверен, каждый из вас встречался с несправедливостью воочию, получал кучу человеческого дерьма и сам во что-то превращался за 25 лет так называемых реформ. Какой был мотив и какой был смысл всего этого? Весь смысл – бери больше, наспекулируй или накоррумпционируй? В смысле, пока можешь – кидай всех и вся, ведь за украденные миллионы не посадят, посадят за мешок картошки (гарантированно). Весь смысл существования был на самом деле воровать (и другого варианта не просматривается до сих пор). Ну или накопить через спекуляцию с накруткой по максимуму. Никто не хотел отставать ни в спекуляции, ни в коррупции. Это ведь соревнование. Для традиции важно одно, для рынка другое. Вместе – это отражение уроды, синтеза традиции и рынка. Для традиции важно быть выше всех, для рынка богаче всех. Это и есть лицо рефага. А тело этого лица – массы. И имя этой массы – рефаги.

РЕФАГИ – reflection high, рефлексия высокая эгоистичная – рыночная, жизнь по принципу человек человеку волк (*homo homini lupus est*).

Рефаги, конечно, бывают разные. Есть рефаги ряженные, рефаги подражательные или молодые рефаги-зефа. Есть рефаги профессиональные, передающие смыслы прибыли от отца к сыну – это торговые династийные (старые) рефаги. Есть рефаги ситуационные, по виду вроде не рефаги, а чиновники, вроде государственные люди (значит, ремиды), но если приглядеться внимательнее, то не государственные люди совсем, а воры, коррупционеры (все коррупционеры – это рефаги). Ведь для рефагов на первом месте деньги. Не честь, не государство, не судьба народа (во всяком случае, для молодых зефа).

Есть рефаги-националисты, надевшие обрядные костюмы. На самом деле националисты такое же порождение рынка. Именем народа или нации они хотят сами стать новыми рефагами-чиновниками. Такой способ самый легкий. Желающих взлететь на популизме тьма. Оттого среди рефагов-националистов нет явных лидеров.

Явных лидеров нет и среди рефагов чистого буржуазного промысла. Барыги и спекулянты, директора бутиков и индивидуальных предприятий никогда не смогут договориться или договариваются с трудом. Потому что они молодые рефаги (зефа, зереф + рефаг = зефа) и имеют много жадности. Они сразу выдвигают в лидеры проштрафившихся олигархов. Олигархи-оппозиционеры тоже ведь были чиновниками. Других оппозиционеров просто нет. Они были бы чиновниками-зефагами еще дольше. Но их амбиции стали больше их реального значения в рыночной системе.

Барыги и спекулянты – самая большая армия рефагов. Они не видят никакого смысла в жизни, кроме как накопить денег и показать, что они не хуже кого-либо, хоть коллеги по базарному ряду, хоть соседа по лестничной площадке. Как показать? Купить дорогую вещь. Купить и показать. Самый высший слой этих рефагов хочет показать уже не своим соседям, а всем на свете, что они уважаемые, первые люди общества. Они доказывают это в том числе и обывателям запада. Накоррумпционируют, в смысле, наворуют у государства, потом покупают на Западе недвижимость, самую при этом дорогую, вот, мол, я тоже европеец со стажем. Вот у меня дворец тут есть.

Чем?

Если торговцы (нижайшие из касты зефа) хотят показать соседям, средние тянутся до уровня чиновников-рефагов, чтобы показать, например, новый автомобиль, то чиновники-зефа едут прямо на Запад и открывают там счет. Как ни в чем не бывало. Как будто они граждане свободного мира со стажем. Хуже всего – это зефа со дна, которым приходится прилагать самые большие усилия. К сожалению, дети зефа воспитаны в рефажной злобе и зависти, имеют в потенциале энергию разрушения. Не какую-то там демократию и толерантность они носят в себе. Рано или поздно они потребуют равенства.

Не лучше и зефа на вершине. Они делают все, чтобы остаться во власти навсегда. По традиции это возможно, по закону рынка – никогда. Все зефа хотят растащить, прикарманить, наспекулировать, вывезти, потому что они молодые зефа, неопытные в новом деле, поэтому очень старательные. А кто оступился, тот хочет все вокруг разрушить. Старая иерархическая схема никого не устраивает. Если зефа обезумевает, он готов взорвать все и всех вокруг. Это, конечно, утрировано, но еще не вечер.

В отуманенном подсознании зерефа прошлого всегда есть место для бешенства. Чем ниже начальная культура рефага и выше маргинальность, тем злобнее и ненавистнее рефаг к окружающей среде. Художники-шизофреники, артисты-шайтаны, журналисты через одного алкоголики и проститутки, НПОшники как будто пускают зеленую пену вокруг.

Фактом неготовности массы традиционного населения к так называемым реформам объясняется и радикальное отторжение их результатов. На словах все зефа хотят демократии, на деле же они хотят быть первыми от вторых и вторыми от третьих. Никто не хочет уступать нигде. Даже в оппозиции они борются, кто сядет в первом ряду наверху, а кто будет хлопать снизу. Это для зефа так важно, что голова у них кругом идет, как подняться, пролезть повыше на головы.

Отсюда тотальное хамство, переходящее в тотальную жестокость, имя которому в самом пике – майдан.

Нет договора

Националисты-рефаги не смогут договориться от жадности и амбиций, как будто они недавно спрыгнули с арбы. Это все поголовные провинциалы или циники, готовые пользоваться невежеством толпы. Зефа-торгаши не могут договориться, потому что они вышли из такой же традиционной семьи (патеральной системы, и вообще здесь культура была и будет патеральная). Националисты и барыги – самая большая фракция зефа, но и они не смогут договориться, потому что они ставят свою выгоду выше общей. Жалкий публицист, которому уже нечего писать, кроме как о божестве Саакашвили, агент влияния, существующий на гранты и желающий всех националистов видеть в гробу... является их кумиром. Олигарх, который раньше был чиновником и без этого никогда не смог бы быть олигархом, неуязвим перед органами. Рефаги прощают не всем и не все, но своим конечникам или маякам они прощают все. Потому что агент влияния может договориться сам с собой, даже если затащит всех зефа на мясокомбинат, а зефа никогда друг с другом не договорятся без него. Они все однажды могут пустить зеленую пену. Пусть вся вода вокруг почернеет, а воздух вокруг отравится их ядом. Но это снова и снова пена из подсознания зефа. Когда-нибудь импульс злобы может материализоваться в одном месте и в одну минуту. Но эта минута будет больше напоминать взрыв атомного ядра. От результатов этого совпадения ядерного взрыва нет никакого будущего. Но рефаги все равно будут стремиться всеми фибрами зефа-души к такому концу. Как если бы безумный человек на старости лет решил собрать в кулаке пепел...

Глава I. Рефаги



Простые люди создают простое общество. Сложные люди создают сложное общество. Зерефы создают иерархическое общество. Зеремиды – переходное, к тому же зеремиды везде, где бы они ни присутствовали, образуют маленькие общины по интересам – семейным, клановым, родовым. То есть зеремиды, или горожане в первом поколении, – это врожденные коррупционеры.

Но сложны ли рефаги? Люди рыночной цивилизации. На первый взгляд ничего сложного в них нет. Но это на первый взгляд. Ведь они составляют основу открытого демократического общества. Главная черта рефагов не только хитрость, лицемерие, обман, но также терпимость. Да, кстати, откуда эта терпимость? Дело в том, что рефаги экономят. Они привыкли экономить. Их прадеды экономили, их деды экономили, их отцы экономили и завещали экономить своим детям. Так вот, рефаги экономят на всем, даже на эмоциях. Они экономят жизненную, душевную энергию. Они не лезут в драку по пустякам, они культурно спорят, а если спорят серьезно, то в суде, где сидят и судят их такие же потомки экономистов. У рефагов все рационально. Они даже воруют рационально. Кроме того, они уверены, что ворует только дикарь и чернь. Так вот эти самые рефаги создают сложное демократическое общество экономистов.

Глава II.

Снова рефаги

Почему рефаги столь демократичны? Почему им неважен ваш статус, или так кажется людям, только-только переехавшим из поселков и сразу попавшим в интернет и социальные сети?

Рефаги живут моментами, чтобы было уже совсем понятно. Они живут по секундомерам. Им просто некогда забивать себе голову чужими дурачествами и заходами, в том числе и понтами вчерашних деревенских. Понты важны для зерефов, они важный сигнал и показатель их качества жизни. Для рефагов все упирается в деньги, их поиск и добычу. Банально это выражается: время – деньги. Таким образом, если зерефы ищут внимания и момент славы, рефагам слава не нужна, если она не приносит прибыль. Оттого подражающие рефагам зерефы (зефа) попадают в критические, форс-мажорные обстоятельства. В погоне не столько за славой, сколько за деньгами и понтами. Рефаги любят жизнь, потому что они любят себя. Зерефы «любят» людей, чтобы они увидели их взлет. Часто погоня за деньгами и понтами одновременно заканчивается так: крахом любого коммерсанта, крахом или банкротством коммерческого банка.

Глава III.

Ты – личность!

Ты – личность! Эта фраза всего лишь переделанное «Ты – гражданин, а также ты – не плебей, оттого получи хлеба и зрелищ».

Чтобы перевести на свою сторону толпу в период позднего Рима, аристократы заигрывали с толпой и практиковали бесплатную раздачу хлеба городским маргиналам: обывателям из трущоб, бродягам и полубродягам, жителям окружающих холмов, а также проводили гладиаторские бои, где рабы резали друг друга на усладу толпы. Пока маргиналы жевали свой дармовой хлеб, на арене текла кровь.

То есть расцвет популизма на сегодняшний день зашкаливает от тотального маргинализма, когда каждому покупателю говорят: «Ты – личность», – вместо: «Ты – простой покупатель или даже лох». Если толпе зерефов повторять эти ласковые слова, раздавать халву направо и налево и еще зрелища не хочешь ли, то, в конце концов, расцветет популизм самого разного калибра и масштаба, он уже есть. И феномен Владимира Жириновского пришелся как раз, когда перед совками замаячили перспективы пузырящей пеной Кока-колы, разнузданного секса и сорока сортов колбасы. Кто больше всех наобещает толпе материальных благ и скажет, что он ее любит и уважает, тот и будет политиком. Потом современные плебеи удивляются каждый раз, откуда воры друг на друге, идут один за другим, и все революции, перевороты против воров заканчиваются новым, самым разнузданным воровством.

Глава IV.

Традиционный мир и деньги

Все страны, на территории которых сегодня происходят конфликты, являются традиционными, полутрадиционными или скрыто (латентно) традиционными. Это страны, где не знают, кто на сегодня является элитой. Оттого что нет четкого критерия элиты, понятий и определений, идет борьба исключительно за деньги, за источники денег или так называемое корыто, присосавшись к которому, первые лица, или у лжеэлиты, получают большие возможности. Деньги и только деньги, оттого данные режимы неустойчивы или держатся за счет силы, инерции и на других остатках традиционной культуры и порядка. Пока есть отцы семейств, есть уважение хотя бы своих, пусть не чужих, стариков и частных интересов семей, режим держится на бесконфликтном плаву. Но нет никакой гарантии, что даже от такого порядка не устанут. Новая буржуазия, которая хочет выглядеть или предстать элитой, морально разлагает своей жадностью, надменностью и спесью. Новой элите совершенно не ясно, отчего она элита, кроме как схемы: корыто – элита (должность – статус – возможности). И простые люди, граждане постепенно отказываются от элементарного приличия с целью только оттолкнуть любого другого и с помощью силы, наглости, бессовестности и неприличия показать, что они также готовы помочь новой элите, но если будет возможность, не будут мешать, когда какие-то силы скинут эту элиту. Какая разница, кто будет платить и брать налоги?

Получается, что простому народу во время рефажной петли, или узла, совершенно безразлично, кто у него элита. Даже если эта чужеземная элита. Заметит ли кто, что, например, только к примеру, на улице другие флаги? Наверное, заметят, но только те, кто в это время сильно оттерт от корыта, или так называемые потенциальные элитари, которые снова будут выстраивать традиционную иерархию, но снова на критериях денег... Других идей чисто традиционный народ придумать не может.

Таким образом, традиционная элита в царстве денег всегда слепая. Она снова и снова выдвигает своих новых героев – потенциальных драконов, или будущих диктаторов. Статус – деньги – статус. За статусом, значит, в сокровищницу дракона.

Традиционный народ всегда строит свое бытие на основе добровольного соподчинения: младшие подчиняются страшим, женщина – мужчине, солдат – офицеру, чиновник – сановнику и так далее. Все это очевидно. Один должен быть выше, другой ниже. Но в рынке, когда в соподчинение вмешиваются деньги, младший может толкнуть старшего, женщина выгнать мужчину, солдат обозвать офицера, чиновник подставить сановника и так далее. Ибо деньги – это быстрый рост снизу вверх. Второе, тот, кто выше в этот момент, должен показать всем, что он выше, а остальные все ниже рангом. Обязательно показать всем, кто есть кто. Есть много способов. И тотальная показуха на самом деле есть традиционная отрывка, и надменность, грубость, хамство – из этой же серии. Как же так? Ведь мораль, уважение, почтение и забота – это также идет из традиции?

Глава V.

Хочу иметь все! Хочу иметь всех!

Задавая себе вопрос, сколько надо времени, чтобы перейти от родового менталитета к личному, ориентировался на фанатичную тягу новой буржуазии к собственности. «Это мое, это твое!»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.