

ПЕРВАЯ КНИГА О МОТИВАЦИИ

И ЦЕЛЕПОСТАНОВКИ

ОТ РУССКОГО АВТОРА

ЛОЗУН

Мила  
Янина

ОВ Мила Янина **ЦЕЛИ БЕЗ ЛОЗУНГОВ**



ЦЕЛИ БЕЗ ЛОЗУНГОВ

**Мила Янина**  
**Цели без лозунгов. Издание**  
**второе, дополненное**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=25014630](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25014630)  
ISBN 9785448549717*

**Аннотация**

Каждый свой день мы отдаем брендам, сетям, монополиям, не замечая, как индивидуальное становится коллективным, а нас самих остается все меньше и меньше... Задача книги преобразовать обширные знания о целях в реальный результат. Не растрчивая энергии на то, что не нравится, использовать достижения прогресса для реализации исключительно своих целей. Вся цепь больших и маленьких событий нашей жизни приводит к тому, что мы больше всего желаем. Возможно, поэтому вы и открыли эту книгу.

# Содержание

ЕСЛИ БЫ...	5
Владимир Шаров о книге и авторе	6
От автора	8
Часть I. Основы	13
Терминология	13
Что такое целепостановка?	22
Изменение мотивации в XX веке	26
Конец ознакомительного фрагмента.	31

**Цели без лозунгов**  
**Издание второе,**  
**дополненное**

**Мила Янина**

*Художник* Лена Макурина

*Дизайнер обложки* Нелли Воронцова

*Редактор* Вячеслав Цыба

© Мила Янина, 2019

ISBN 978-5-4485-4971-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ЕСЛИ БЫ...

Известно, что история не терпит сослагательного наклонения... Но, работая над этой книгой, мне часто думалось в формате «если бы». Оказалось, что это может выражать и благодарность.

Этой книге не суждено было бы родиться, если бы друзья не интересовались тем, что я рассказываю, партнёры не собирали бы в свои офисы друзей, чтобы меня послушать; если бы предприниматель не заказал мне эту книгу, а наставник не научил бы меня культуре лояльности; если бы не сын, как крепкое плечо во всех житейских вопросах и не дочь с ежедневной верой в меня. А началось всё с мамы, которая много разрешала, ничего не запрещала за что говорить и говорить ей спасибо.

# Владимир Шаров о книге и авторе

Сразу должен предупредить, что эта довольно объёмистая книга – для читателя думающего. Мне, как прозаику, импонирует, что автор, словно не договаривая, побуждает читателя к тому чтобы тот сам делал выводы. Список любимых авторов Милы Яниной (хотелось бы надеяться, что и я в их числе) из неизвестных и известных мастеров пера и шпаги начинается с Сенеки Младшего и до Секацкого, который с недавних пор сделался доступен. Прозаик любимый – Фейхтвангер, историк – Хёйзенга, философ – Фромм. Это лишь для того, чтобы читатель сориентировался, иначе будет блуждать по книге в поисках знаний от лидера какого-либо маркетинга.

Впрочем, Янина – практик, и маркетингом занималась довольно-таки удачно, иначе пришлось бы ей думать сейчас о хлебе насущном, а не книги писать. Но в этой области ей повезло как раз из-за природы своих намерений – свободных от желания получать благодарности за старания и страдания. Но, интересно, что во всех ритейлах она была не то чтобы чужой – но не своей. Как, впрочем, везде она «не своя», поскольку выпало ей быть мостом для встречи талантливого и простого, бедного и богатого, возвышенного и обыденного. И от того, что ей выпало высоким показывать, что и внизу есть возвышения, а низким давать надежду на возможность

подняться, она не грустит – и это вызывает подозрение, что она знает, зачем с ней всё так.

Я много ездил в поисках историй о необычной жизни обычных людей и разговаривая с Милой, нет-нет да подосаую, что не доехал до её деревни на Алтае с подходящими для меня персонажами.

Её прабабка Мария Даниловна, жена купеческого сына, после раскулачивания стала поварихой и взяла на себя обязанности священника (довольно частая история со времен революции и до самых девяностых). Она рассказывала правнучке только ветхозаветные истории, которые могли сойти за «бабкины сказки», а о новозаветных молчала, видимо, для безопасности. Бабушка Анна Ивановна была целительницей – этот дар ей в своё время достался от её бабки по матери, которую везде звали мамой Катей. Третий персонаж – дед Яков Тимофеевич – хозяин этого, так сказать, религиозного царства, не верующий в Бога плотник, предки которого не помнили, когда поселились в этих местах.

Жила бы она там счастливо, но рано пришла пора проститься ей с этим краем. Может быть для того чтобы мы сейчас читали о том, как жить свободными, от тех желаний, которые не иначе как для процветания и без того процветающих или ещё для чего...

Ваш Владимир Шаров

# От автора

*...С тобой, мой друг, немногим по дороге:  
Тем паче должен ты стези держаться  
Достойной..., как держался до сих пор.  
Франческо Петрарка*

Меня давно занимает один вопрос: почему всё общество, а не только его привилегированная часть (как было до прошлого века), стало тратить свою жизнь на стремление приобрести? Сначала мне казалось, что причина в развитии технического прогресса, в создании паровой машины, замене мануфактур фабриками. Воспитанная на идеях материалистической философии, я считала, что экономика определяет развитие общества, как бытие определяет сознание. Тогда, собирая материал по крупицам, я обучала людей целепостановке в большей степени для достижения счастья, чем для денег. В какой-то момент я подошла к осознанию того, что стало для меня переломным: *сознание значительно сильнее определяет бытие, чем бытие – сознание*. Подверженные манипуляторной пропаганде, возбуждаемые многочисленными рекламами с призывами иметь то, в чём не нуждаемся, мы стали «колёсиками и винтиками одного единого механизма», созданного мировым глобальным бизнесом.

В последние десятилетия человечество вышло на ска-

зочный уровень технических достижений. Можно попасть из Мурманска в ЮАР за один день, а ведь не так давно люди радовались возможности узнать о мире из чёрно-белого экрана. Во время полёта можно продолжать общаться и работать благодаря интернету. Можно освоить любую профессию, чтобы пребывать в радости каждый день, а не страдать синдромом хронической усталости от нелюбимой работы. Современные инновации в медицине позволяют продлить молодость и активность в очень зрелом возрасте. Сегодня все могут выглядеть так, как в прошлых веках только те, кто заказывал свои портреты в роскошных рамах, и в 70—80 лет оставаться активными. Можно вступать в брак по собственному выбору. А если захотим, то, даже при маленькой зарплате, можем попасть на Венский бал. Прогресс в быту сделал возможным то, о чём женщины ещё недавно не могли и мечтать. Но... как редко всё это воспринимается нами как благо! И как часто мы нервничаем по разным поводам: «Интернет» отключается, времени ни на что не хватает, денег нет, работать приходится, морщины появляются, волосы редуют, никто не содержит, счастье не приходит... Что же нам мешает наслаждаться всеми благами цивилизации?

Вы не поверите! Мешают нам те же, кто и создал для нас все эти блага. Именно они определяют за нас, что и сколько нам желать. Думая лишь о своей выгоде, используя труд и гений изобретателей, они подчиняют мозг потребителя, наш мозг, убеждению, что мы хотим всё, что они производят,

и в таком количестве, сколько у них в наличии. А в наличии у них значительно больше, чем нам нужно. Вот и убеждают, что мы «всего-всега достойны».

Потеряв меру между желаемым и необходимым, люди утратили радость жизни. Вместо того, чтобы пользоваться возможностью лёгкого бытия, все сетуют на то, как трудно живётся, и мечтают не трудиться и даже не работать. А что тогда делать?

Мой друг Андрей, работник охранной службы, к 38-и годам устал от жизни. А ему ещё нужно было растить двоих детей. В полном отчаянии он задал себе вопрос: «Что бы я делал, если бы жить мне осталось три года?» В этом списке не оказалось ничего из того, чем он занимался в тот момент. Оказалось, что для счастья ему нужно совсем не то и не столь много. «Я отказался, – говорит он, – от всех целей и начал жить в отрезке сегодняшнего дня. И только после этого я почувствовал себя действительно счастливым! А денег, которых вечно не хватало, стало хватать, притом, что потребности росли, так как дети выросли». На самом деле, Андрей не отказался от своих целей, а создал их вновь, ориентируясь на свои личные ценности. Он сформулировал свои принципы: «никогда не брать кредиты, не идти на поводу у вечно нуждающейся жены». Осознав настоящие цели, он стал жить в «отрезке сегодняшнего дня».

Такие, как он, не ведутся на манипуляции из разряда «мужчина зарабатывает, чтобы женщина тратила». Такого

рода манипуляции легко становятся наживкой, поэтому стало модно мужчинам демонстрировать свой статус через удовлетворение возрастающих женских запросов. А возникающий стресс ведёт к физической несостоятельности – так создаётся замкнутый круг. В то время как Мир предоставляет шанс жить, как хочешь, большинству стало лень думать над тем, «чего на самом деле я хочу?» Кто мешает? Никто не мешает, но мало кто способствует.



Понимание этих вещей пришло ко мне не сразу, и наслаждение жизненным процессом несколько запоздало. Чтобы полученный опыт не пропал зря, я решила им поделиться. Встречи с теми, кто реально мучается без знаний, доступных мне, дали стимул для работы над книгой.

В работе очень помогли читатели моих черновиков: выполняя задания, они, как по щелчку, меняли свою жизнь и наполняли меня уверенностью, граничащей с вдохновением. Хочу сразу предупредить, что однозначных ответов

на свои вопросы вы здесь не найдёте. Вам придётся выбирать тот материал, который будет полезен для приобретения *собственного* опыта. Смысл жизни – получение опыта. Но чтобы опыт радовал чаще, нужна осознанность в стремлениях. Человеку для счастья недостаточно быть счастливым, ему нужно ещё и осознавать своё пребывание в счастье. Эта работа вдохновит на смелую импровизацию и в то же время позволит ограничить её рамками, защитив от возможного хаоса в ваших желаниях и в вашей жизни.

# Часть I. Основы

*Говорят, в этих делах лиха беда начать,  
так нельзя ли для вступленья в разговор —  
замечанье, мне сообщить какое-нибудь,  
а уж там я пойду..там я как-нибудь сам.  
Тургенев «Утро в деревне»*

## Терминология

Я сдержанно отношусь к психологии, считая, что преувеличивать её роль – значит недооценивать те всеобъемлющие волны духовной энергии, которые ведут нас по жизни и создают условия для нашего развития в эволюционных циклах. Скорее я склоняюсь к тому, чтобы использовать из психологии как науки её универсальный для понимания язык. В психологии существует около пятидесяти теорий мотивации, и у всех различная терминология. И нам необходимо определиться с понятиями, чтобы не возникало непонимания.

**Мотив** (лат. *movere* – приводить в движение, толкать) – возникшее желание, вызывающее причинную обусловленность поведения.

Мотив – это ещё не мотивация. Мотив исследовался философами с древности, а термин «мотивация» впервые употребил Артур Шопенгауэр в 1813 году. Мотивация возникает, когда возникает связь мотива с внутренними побуждениями, что создаёт возможность удержания мотива в течение продолжительного времени. Мотивация – это рождённое мотивом желание действовать; причинная обусловленность поведения при *продолжительном* побуждении, а мотив – лишь объект для возникновения мотивации.

**Мотивация – это *продолжительное*, а не часто меняющееся желание действовать до результата. Отсутствие мотивации – это не отсутствие желаний и мотивов, это их чрезмерно быстрая смена.**

Для достижения цели лучше, чтобы мотивация имела два мотива. Для долгосрочной цели нужно, чтобы один мотив вытекал из нашей эгоистической природы – для себя. Другой – из нашей социальной, альтруистической природы – для людей. Соединение личного и социального – это соединение животного и божественного начал: оно запускает сбалансированный вектор, который не позволит человеку загордиться и деградировать.



Закрепите эту теорию практически и поразмышляйте. Размышление – это путь к долголетию, что для большинства людей является целью.

Если цель простая: выучить язык, научиться водить автомобиль, подняться на Эльбрус, – тогда создайте два мотива из разных областей вашей жизни. Например, расширить круг общения и улучшить здоровье; повысить квалификацию и увидеть новое; освоить навыки для себя и показать пример внукам и др. Если один мотив исчезнет, то другой не позволит вашей мечте «загнуться».

**Мечта** – это, по сути, большая стратегическая цель. Она лишь более ярко окрашена в эмоции и чувства. Поэтому она даёт силу и смелость совершать самые неожиданные поступки. Есть мнение, что мечтать опасно. Это случается, когда мечту путают с иллюзией – навязчивым желанием без действия. Иллюзия тоже окрашена в эмоции, но *мечта вдохновляет нас на действия, а иллюзия парализует наши дей-*

*ствия.*

Невероятное, порой сказочное осуществление мечты происходит именно тогда, когда она возникает вместе с сильным эмоциональным взрывом.

Мальчик из музыкальной семьи к радости своих родителей увлекался футболом сильнее, чем музыкой. Но однажды он услышал игру Мстислава Ростроповича. Великий виолончелист стал кумиром и образцом для подражания. Воодушевлённый подросток серьёзно занялся виолончелью, чтобы стать учеником Маэстро. Затем будущий всемирно известный музыкант Миша Майский приехал из Риги на конкурс Чайковского в Москву. Приехал он, скорее, из любопытства и не рассчитывал на успех. Во время финального выступления им овладело сильное воодушевление: какая-то небесная сила позволила ему достичь нечеловеческой концентрации во время исполнения. Он получил первую премию и... стал учеником выдающегося виолончелиста и учителя М. Л. Ростроповича. Это определило его дальнейшую счастливую, порой очень трудную, но всегда интересную жизнь.

Рождение мечты физиологически проявляется так же, как появление любви: от сильного впечатления происходит выброс гормонов, которые отключают на период от 20 до 30 дней критический мозг, находящийся в лобной части головы. За это время и создаётся колоссальный задел для достижения желаемого. Создать задел для осуществления мечты за короткий промежуток – это как пилоту достичь

скорости отрыва для взлёта самолёта, которая позволит пролететь весь долгий путь.

Цели возникают в голове, а намерения живут глубоко внутри нас.

*Намерение – это мотив с ответом на вопрос «зачем?» Оно является первопричиной мотивации, имеет глубинный характер и поэтому не всегда нам известно.* Из-за своей неосознанности намерение может быть неузнаваемо при достижении. И именно намерение определяет результат как при достижении целей, так и во взаимоотношениях. Оно глубже и одновременно выше цели. А по полученному результату можно узнать о том, каким было намерение. Из всех мотивов намерение осуществляется точнее всего, но в силу своей неосознанности его реже всего узнают, когда оно достигается или просто сбывается.

Эту сторону человеческой природы открыл средневековый философ Иоганн Экхарт. Он «жил в высокой области мысли», но говорил о глубинном. Намерениям он дал название «тёмные мотивы». Внутреннее познание средневековый мистик<sup>1</sup> называл «искоркой души»; просветлённые этой искоркой находят себя в себе и себя во всём. Его утверждение, что *тёмные мотивы есть у всех без исключения*, до сих пор порицается Ватиканом. В XIV веке начали преследовать тех

---

<sup>1</sup> В советской науке было искажено значение слова мистика, получившее пренебрежительно-ругательный характер. Мистика – это познание жизни и истины через способность соединяться с божественным началом.

мужчин и женщин, которые стали последователями учения Экхарта, и сегодня власть предержащие стремятся предать его учение забвению.

Нами будет активно использоваться понятие «потребность». Потребности сегодня – это не то, что является условием для физического выживания.

*Потребности в современной интерпретации – это сугубо индивидуальные ценности, без которых жизнь не приносит удовлетворения конкретному субъекту.*

Вы заметили, что столько прочитали о терминологии, а определение понятия «цель» не увидели? И так во всех источниках, связанных с мотивацией. Что же такое цель?

*Цель – это осознанный образ превосхищаемого результата. Это сознательное или бессознательное стремление человека к какому-то идеальному и реальному предмету.*

Цель имеет обширное понимание и двустороннее направление. По сути, ей и дали два названия: мечта и задача. Они для цели являются оттенками. Одни люди видят в этом понятии первый оттенок, другие – второй. Это и определяет их отношение к целям и часто, значительно чаще, чем можно себе представить – к своей жизни.

Понятия «цель» в русском языке имеет не только двусмысленное значение, а разновекторное.

цель ← **ЦЕЛЬ** → цель  
мечта задача

**Цель как задача** – это обязательства текущего момента. Их всегда значительно больше, чем достойных целей к которым мы движемся через задачи. Решение задач происходит на уровне потребностей и поэтому они утомляют, а нерешенные задачи приводят сначала к недовольству собой, потом близкими. Еще жизнь в рамках задач напоминает работу на чужой или случайно подвернувшийся проект. При этом цели начинают казаться чем-то очень сложным. Многие не догадываются, что большие цели делают жизнь легче и если не получается создавать свои цели, то для начала нужно научиться выводить их из существующих задач.

**Цель как мечта** – это не столько обязательства, сколько способ создания вектора для перемещения в огромном мире. Это способ достижения желаемого через создания запроса и вектора движения в пространстве вариантов. Это как создать свой собственный проект и реализовывать его, используя разные возможности и способы. Эта цель в «небесной канцелярии» корректируется на экологичность для нас и для окружающих, что делает любое наше сознательное намерение и мечту безопасными

Рассмотрим пример: построить загородный дом для своей большой семьи. Что это? Это задача. Потому что цель – это создать условия для хорошего здоровья детям, престарелым родителям и вам самим. Многие скажут: были бы деньги на строительство, а как назвать – это дело десятое! Однако название выдаёт наше отношение: если отнестись к строительству дома как к цели-мечте – то упирайся сколько есть сил, а денег на это не будет. Но если к строительству дома отнестись как к задаче, а цель сделать шире или значительней, то задача будет решаться «легко и непринуждённо». Отдельный человек, не понимая разницы, может просто не улучшать свою жизнь. Но субъекту, имеющему большие полномочия в управлении организацией, городом или страной, опасно не знать таких нюансов. Он может на понятном уровне действовать правильно, но этого недостаточно, потому что нужно донести правильную целепостановочную философию до подчинённых, избавив их от неверного определения цели и задачи. Например, «строительство нового жилого дома» – это только задача. Цель же – повышение благосостояния определённых граждан. Строительство дороги – это задача. А цель? Улучшение условий жизни населения.

*К тому же, чем выше общественные цели, тем больше личных достижений. Можно определять цели и из них выводить задачи, а можно из существующих задач определить достойные цели.*

С задачей и целью связывают часто понятие «проблема». У американцев проблема – это то, что даёт повод для рождения цели – «вызов», как говорят они. В нашем понимании проблема – это та задача, условия решения которой неизвестны, то есть не решаемая задача. И *степень наличия проблем свидетельствует о степени отсутствия целеустремлённости.*

### РЕЗЮМЕ

Мотив, намерение, мечта, цель – это синонимы для определения того, что приводит к мотивации, т.е.

предшествует действию;

побуждает к действию;

определяет *результат* действия.

Энергетическая составляющая всех мотивов такова: они создают «зыбь» во времени и пространстве, которая приводит в движение всё, что находится вокруг субъекта, и запускает процессы для их достижения.

# Что такое целепостановка?

- А куда ты хочешь попасть?
  - Мне всё равно... ответила Алиса
  - только бы попасть куда-нибудь...
  - Куда-нибудь ты обязательно попадёшь, нужно только достаточно долго идти.
- Л. Кэрролл «Алиса в стране чудес»*

**Целепостановка – инструмент для превращения спонтанных идей в реальные действия и результаты. Это создание целей для их максимального и эффективного осуществления.** Собственно всё уже понятно из словообразования: «цель» + «поставить». Вот, казалось бы, и всё. Но это больше, чем предполагает словообразовательный алгоритм. Целепостановка – это первейшая, простейшая и одновременно важнейшая работа по становлению своей личности – без внутренних и внешних конфликтов.

Цель записывается настолько подробно, насколько это требуется для того, чтобы запрос был правильно понят теми энергетическими потоками, которые призваны помогать нам. Возможно, уже в недалёком будущем поколения, не пишущие рукой, а нажимающие на клавиши, будут использовать в целепостановке другие способы. Но сегодня свои обдуманные запросы лучше всего прописывать. Кому не довелось этим заниматься – можно приступить, это как на исхо-

де лета первый раз искупаться. В преддверии нового всегда обидно пропустить старое.

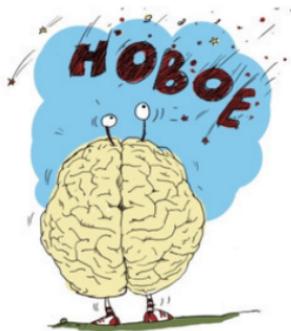
Каждый день возникают мысли о материальных и нематериальных приобретениях. Если субъект не имеет никаких целей, то желаний у него всё равно много. И тогда спонтанные желания начинают управлять его жизнью. И, как говорят европейцы, контролировать нашу жизнь начинают люди, деньги, обстоятельства. Когда мы способны контролировать ситуацию – это и есть то, что мы называем свободой. Помните, что вы делаете превосходно (катаетесь на сноуборде, танцуете, ведёте занятия, участвуете в переговорах, ухаживаете за девушкой или шьёте костюм). Вы знаете: что бы ни произошло, вы легко ориентируетесь в знакомом деле и справитесь с любыми трудностями наилучшим образом. Наличие возможности владеть ситуацией – это и есть свобода.

Исходя из такого понимания свободы, получается, что дать её нам никто не может – даже самое демократическое правительство. Напротив, сделав себя свободными и воспитав в себе уважение к чужим свободам (детей, родителей, подчинённых, учеников...), мы можем рассчитывать на демократическое правительство. *Первый шаг на пути к личной свободе – осознанное понимание своих желаний.*

*Осознание и принятие своих желаний – это часть целепостановки.* Отсутствие целей или метание от цели к цели создают непредсказуемое течение жизни. Целепостановка де-

дает жизнь прогнозируемой и те, кто занимается ею, спокойны и уверены в любых ситуациях. Выбрав определённые цели из множества желаний, мы создаём свой жизненный вектор. Выбирать – это не жертвовать. Научившиеся у американцев наши тренеры твердят: «Чем вы готовы пожертвовать... ради дохода!?!». От таких заявлений саморазвитие представляется не радостным движением к лучшему, а какой-то «карой господней». Мы так верим в необходимость всего нам предлагаемого, что отказ от чего-либо воспринимаем как жертву. Возможно, тут с нами очередную шутку сыграл неправильный перевод, но возможно, что это – философия обладания, господствующая в американском обществе. Жертва – это отказ от какой-то части себя самого. А выбор – это способность отодвинуть и забыть менее существенное, чтобы отдать внимание тому, что приятней или целесообразней.

Всё, происходящее в жизни, – это то, что мы хотим или чего боимся. Прописанные цели избавляют нас от тех событий, которые притягиваются нашим страхом. Правильно поставленная цель – это 90% работы для её достижения при условии высокого энергосбережения.



Известно, что всё новое наш мозг воспринимает как опасность. Его задача – сохранение безопасности, поэтому всё новое он блокирует. «Дверь закрывается» для поступления тех знаний, которые могли бы улучшить нашу жизнь. Такая блокировка может происходить по-разному: вдруг нам резко захочется спать или вспомнятся неотложные дела, заболит голова или зазвонит телефон. Новые знания наш ум часто блокирует с помощью возвышенного альтруизма: «Это нужно... ей... ему... им, а я и так умный».

Но когда появляется вопрос, и мы находимся в поисках ответа, тогда ум не сопротивляется: он уже хочет узнать ответ, чтобы обрести покой. Тогда, обычно быстро, появляется возможность получить ответ на свой вопрос. Одним словом, «когда ученик готов, тогда появляется учитель».

# Изменение мотивации в XX веке

*Философы лишь различным образом  
объясняли мир; но дело заключается  
в том, чтобы изменить его.*

*Карл Маркс<sup>2</sup>*

Эти слова Карла Маркса оказались пророческими. Философ, конечно, не предполагал такого быстрого, переворачивающего с ног на голову, изменения общества. Даже его гений не мог предположить весь масштаб войн XX века. Политические изменения в мире привели к созданию другой философии мотивации, а это привело к изменению общества. *Мотивация была следствием общественного уклада и средством воспитания, но она перешла в разряд причин общественного уклада и стала средством манипулирования.* Рассмотрим причины этого никем не замеченного явления.

Иррациональные (бессознательные) мотивы поведения изучались психологами в Европе, а использование этих знаний началось в Америке. «1920-е годы были для США эпохой невиданного прежде процветания. Ярче всего оно проявилось в Нью-Йорке: город стал экономической, культурной и интеллектуальной столицей Соединённых Штатов и всего мира. Посредством радио и газет эти ценности

---

<sup>2</sup> «Тезисы о Фейербахе».

скармливались миллионам американцев. В Нью-Йорке вершились судьбы мировой экономики, украшавшая его улицы реклама определяла вкусы и потребности целого поколения...»<sup>3</sup>

Страх, что в Америке произойдёт такой же переворот, как в Европе и России, заставил крупный бизнес искать способы управления населением в условиях демократии. Промышленники были обеспокоены, что производимый в таком количестве товар не нужен простым американцам. Поэтому нужно было как-то заставить людей покупать новое, когда старое ещё не требует замены.

*Вдумаемся в эти слова: «Сознательное и умелое манипулирование упорядоченными привычками и вкусами масс является важной составляющей демократического общества. Приводит в движение этот невидимый общественный механизм невидимое правительство, которое является истинной правящей силой... Нами правят, наше сознание программируют, наши вкусы определяют, наши идеи нам предлагают – и всё это делают в основном люди, о которых мы никогда и не слыхивали».*

Это пишет Эдвард Бернейс (1891—1995гг.), о котором мы «и не слыхивали». В его некрологе написано: «Отец общественных отношений». На деле Бернейс – основоположник современной науки массового убеждения, основанного не на разуме, а на манипуляции подсознательными чувства-

---

<sup>3</sup> Кеннет Славенски.

*ми и импульсами.* Он объединил идеи Гюстава Лебона о психологии толпы и Уилфреда Троттера о стадном инстинкте человека с психоаналитическими открытиями своего дяди Зигмунда Фрейда. Прочитав «Психоанализ», Бернейс, «заворожённый картиной спрятанных иррациональных сил внутри человека», задумался о том, как можно зарабатывать, заставляя людей покупать вещи, в которых они не нуждаются, как связать массовое производство товаров с подсознательными программами людей.

Запрос не заставил себя долго ждать. Джордж Хил, президент американской табачной корпорации, попросил Бернейса разрушить табу на женское курение, чтобы не терять половины своего рынка. Так начался эксперимент с подсознанием широких масс. И первыми были женщины! Тогда ещё не знали, что женщины значительно быстрее поддаются зависимости, чем мужчины, и их зависимость имеет более устойчивый характер. Остановили бы эти знания Бернейса, готового услужить всегда и всем ради денег? Дочь Бернейса вспоминает, что он всех людей – и потребителей, и заказчиков – считал дураками. Это обычный приём оправдать себя за безнравственные или несправедливые действия.

За хорошее вознаграждение Бернейс привлёк психоаналитиков, компетентных в области знаний об иррациональных желаниях. Они помогли преподнести идею курения как символ свободы и вызов мужской силе через демонстрацию женской независимости. Через подсознательное ощущение

огонёк сигареты связали с факелом статуи Свободы. На пасхальную демонстрацию были приглашены фоторепортёры, чтобы перед камерами девушки из высшего общества открыто достали сигареты и закурили. Произнесённая здесь иррациональная фраза «Курение = свобода» уже на следующий день повергла американцев в сигаретное рабство и продемонстрировала, что можно заставить людей вести себя совершенно иррационально (во вред себе). Этот эксперимент положил начало *управлению массами в интересах крупного бизнеса*.

Производители, за хорошее вознаграждение, стали заказывать слоганы для рекламы, которая объединяет товары с иррациональными желаниями и чувствами людей. Первоначально реклама демонстрировала и подчёркивала нужность и полезность товаров. С этого времени она стала вызывать ощущение повышения своего статуса – имиджа, от приобретённого товара.

Крупный бизнес через манипуляторную мотивацию особенно успешно воздействовал на американское общество во время Второй мировой войны. Этот исторический этап в США определил дальнейшее развитие мотивации, как следствие развития экономики и как причину деградации общества.

Всё американское общество, охваченное жадой приобретения, не имело представления о том, что пережили их сограждане, участвующие в страшной войне в Европе.

Когда идёт война, то у людей остаются только базовые потребности – помыться, поесть, выспаться. *Во время войны правительства имеют цели, а люди – только потребности.* В этой войне американское правительство, как ставленник крупного бизнеса, занимало неоднозначную позицию. В результате подвиг простых американских солдат, воювавших на территориях, не принадлежащих их Отечеству, никто не оценил по достоинству. Военная кампания США, несмотря на длительную подготовку, была организована слабо из-за незнания реальной картины того, что происходило в Европе. Так, зимой 1944 года больше половины солдат погибло не в боях, а от холода: солдаты просто замерзли без тёплой одежды и обуви. Вырвавшиеся вперёд войска часто оставались без поддержки. Им приказывали возвращаться, и они возвращались... «по трупам своих товарищей». Затем, будто в наказание за бездействие правительства, американским солдатам, не готовым к такому масштабу трагедии, выпала доля заниматься ликвидацией концентрационных лагерей. «Сколько бы лет ты ни прожил, запах горелой человеческой плоти никогда не выветрится у тебя из ноздрей», – писал сержант Четвёртой дивизии, писатель Дж. Сэлинджер в письме к Герберту Кауфману 7 июня 1943 г.

# 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.