

1

СИЛА

ВЛИЯНИЯ



Игорь Роговой

ТЕОРИЯ СИЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ

Игорь Роговой

Сила влияния

«Издательские решения»

Роговой И.

Сила влияния / И. Роговой — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-967576-7

Серия книг по Теории Сильного Влияния адресована руководителям, предпринимателям, маркетологам, PR-специалистам, философам и психологам, коучам, консультантам и экспертам, преподавателям, студентам; всем творческим и любознательным людям. В первой книге серии «ТСВ» автор рассказывает о сущности и сферах влияния, их особенностях и о том, что необходимо знать о сильных влияниях — таких, которые сотрясают, расшатывают, изменяют или ломают системы, а также сохраняют или создают их.

ISBN 978-5-44-967576-7

© Роговой И.

© Издательские решения

Содержание

| | |
|--|----|
| Жизнь в мире влияний | 6 |
| О чем эта книга | 7 |
| Осенняя прелюдия | 8 |
| Основные понятия и влияние их смыслов | 11 |
| Глава 1. Влияние природы и физиология человека | 14 |
| Влияние природных явлений, погоды, в том числе природных катаклизмов, на человека | 14 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 16 |

Сила влияния

Игорь Роговой

*Моему сыну Вениамину, который ушел к Богу совсем молодым.
Сыну, который своей искрометной жизнью вдохновлял других
творить и оказывал сильное влияние как на свою семью, так
и на окружающих его людей.*

С надеждой на будущую встречу...

Дизайнер обложки Тим Роговой

Иллюстратор Игорь Роговой

© Игорь Роговой, 2019

© Тим Роговой, дизайн обложки, 2019

© Игорь Роговой, иллюстрации, 2019

ISBN 978-5-4496-7576-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Жизнь в мире влияний

Первая книга из общей серии под названием «Жизнь в мире влияний» буквально вводит читателя в глобальный мир влияний и дает теоретико-описательное обоснование сильных влияний и их воздействий на человека, общество, природу. На мой взгляд, книга полезна широкому кругу читателей.

Особый интерес она представляет для студентов, преподавателей и ученых, так как Игорь Роговой предлагает авторскую Теорию Сильного Влияния.

Виктор Михайлов, доктор философских наук, профессор кафедры философии СВФУ им. Аммосова (г. Якутск, Россия)

Книга представляет несомненный интерес для специалистов, так как заставляет осознать зависимость нашей личной жизни от внешних и внутренних влияний. И, конечно же, вызывает интерес фокус автора именно на сильных влияниях, которые меняют нас и все вокруг.

Книга может быть полезна руководителям и HR-директорам крупных компаний, а также специалистам сферы коммуникаций и маркетологам. При этом книга написана легко и непринужденно.

С учетом того, что это только начало анализа столь сложной темы, хочу пожелать автору успехов в написании последующих книг.

Олег Гавриш, эксперт в сфере PR, владелец и руководитель независимого PR-агентства «MAINSTREAM» (г. Киев, Украина)

О чем эта книга

Знаю, что такое усиленные тренировки, воля к победе и сила влияния. Знаю, что значит побеждать, достигать целей. Без этих вещей нет жизни спортсмена. Поэтому книга Игоря актуальна для тех, кто хочет добиваться успеха независимо от сферы, в которой он действует.

***Яна Клочкова**, четырехкратная олимпийская чемпионка (г. Киев, Украина)*

Книга написана живым языком, предназначена для широкого круга читателей. Все выводы автора логически вытекают из системы авторских обоснований. Несмотря на представленный обширный практический материал, основанный на жизненном опыте автора, его изложение не является поверхностным. Это касается и основных идей, и взаимосвязи между концепциями и обобщенными выводами. Сделана попытка выстроить цепь наиболее существенных философских идей по системе влияний. Следует приветствовать подобные издания, которые на доступном уровне излагают развитие фундаментальных философских концепций.

***Владимир Старостин**, кандидат философских наук, профессор Российской академии естествознания (г. Москва, Россия)*

В этой книге впервые дается расширенная структура и классификация видов влияний, сфер и областей проявления влияний в нашей жизни. Впервые автор делает попытку обобщить знания о глобальных и малых влияниях в нашем мире.

Книга призвана помочь читателям разобраться в механизмах влияний, показать инструменты влияния для достижения эффективности проектов и предложить авторскую Теорию Сильного Влияния.

Знания, которые дает эта Теория, необходимы для применения ее на практике в различных сферах деятельности и для достижения эффективности проектов.

Читатели, присылайте автору примеры наблюдений, выводы о результатах влияний. Это поможет развивать Теорию с пользой для высоконравственных людей, а также изменять этот мир и достигать в нем баланса и гармонии сил.

Адрес для писем: igrogcoach@gmail.com.

***Всё в этом мире влияет на всё,
но кто-то или что-то – особенно сильно!***

Осенняя прелюдия

Осень. Золотые листья толстым слоем покрыли землю. В воздухе веет прохладой и сыростью. В теплой одежде не холодно, комфортно и приятно. Живописная картина радует глаз.

В руках кленовый лист. Весь желтый, с красными вкраплениями. Жилки, как чудесные узоры, написанные рукой неизвестного, но великого художника – Творца всего чудесного, разбегаются по листку. Это производит на разум и душу неизгладимое впечатление. Комфортно и хорошо.

Все, что может создавать комфорт или дискомфорт, серьезно влияет на наш внутренний мир, наше сознание и поступки.

Такими факторами для нас, к примеру, могут быть погода и состояние природы.

Время года, одежда и даже настроение, в котором мы сейчас находимся, могут существенно влиять на нас.

Я бреду по опавшим листьям и вспоминаю захватывающие истории, приключившиеся с героями книги Жюль Верна «Дети капитана Гранта». Сколько всего странного и непонятного ожидало их. Неопределенность, риск столкнуться с неизведанным наводили на них определенный страх. А когда это сопровождалось рассказами их спутников о возможных опасностях, им вовсе становилось жутко.

Таинственное и неизвестное!

То, о чем или о ком мы знаем не до конца, а лишь о его сильных, презентационных качествах, может сильно восхищать нас или, наоборот, наводить на нас жуткий страх.

Влияние неизвестного велико!

Человеку свойственно в своей голове добавлять другим людям, явлениям и предметам гипер-качества, которых в реальности у них может и не быть.

Это очень часто используют пиарщики и рекламисты.

Конкуренты пользуются этим для того, чтобы положить нас на лопатки.

Многие факторы оказывают сильное влияние на нашу жизнь. Например, у меня в руках мобильный телефон, на котором расположен логотип с отгрызенным краем хорошо знакомого вам фрукта. Если бы вам реально предложили такой фрукт, вы бы отказались, ведь кто-то его уже начинал есть. Но символ этого отгрызка на телефоне, планшете, компьютере неизменно как минимум вызовет у вас уважение, и вы не откажетесь от того, чтобы быть их владельцем. Ведь это раскрученный и хорошо известный во всем мире логотип.

Раскрученные имена, логотипы, бренды всегда вызывают уважение и доверие. Они – серьезный ресурс влияния на человеческое сообщество.

По роду своей деятельности мне довелось работать с политиками, артистами, бизнесменами, известными людьми. Многим из них мне приходилось помогать в приобретении известности, в формировании их имиджа и репутации. И вот что я заметил: одним из мощных ресурсов подъема по лестнице популярности является *внешний социальный ресурс*.

Важно не то, что вы думаете о себе, а что думают о вас люди, что они ценят в вас. Ведь то, что они в вас ценят, и есть ресурс, через который вы можете оказывать самое сильное влияние на них.

Это ваш внешний социальный ресурс влияния.

Итак, я бреду по ковру из желтых листьев. Мне хорошо. Я один. Хорошее время для размышлений. И хочется сделать что-то такое, что принесет еще большее удовольствие. И вот...

Огромная лужа, целый океан, и кто может покорить его? Никто! Надо быть безумным и по-настоящему смелым, чтобы покорить эту водную преграду. Во мне разгорелся азарт, и я, не раздумывая, делаю шаг в бездну лужи-океана. Шаг, еще шаг. Ноги мокрые. И ледящий

холод сводит их. Я понимаю, что безумию приходит конец. Я глупец! Казалось бы, взрослый человек, но внутри проснулся ребенок. И вот результат.

Принимаемые под внутренним, эмоциональным, влиянием решения зачастую бывают неверными. Порой они могут привести к краху даже самых лучших начинаний.

Я капитулирую перед лужей, хотя еще несколько минут назад был безумным и смелым.

Бывает в жизни, возникшие обстоятельства заставляют нас останавливаться и принимать обратные решения. Порой мы даже вынуждены возвращаться назад, на позицию, с которой стартовали.

Зачем я пошел в эту лужу? Что заставило меня совершить такой смелый, но безрассудный поступок? Почему тяга сделать это оказалась сильнее влияния здравого разума? Азарт? Поиск острых ощущений? Попытка доказать себе или другим, что мне «не слабо»?

Доказать себе, другим... Все мы «притягиваемся» влиянием различных обстоятельств и систем. Влияния просто окружают нас со всех сторон.

Мы находимся под воздействием людей, организаций и компаний, которые очень сильно пытаются поменять нашу жизнь. И мы либо покоряемся, либо приспосабливаемся, либо воюем против этих «систем воздействия», бросая вызов их влиянию.

Что можно ожидать после того, как промочил ноги в ледяной воде? Утром потекло из носа, а вечером я, замотанный в шарф, лежал в кровати и попивал горячий чай с лимоном и медом! Градусник ну никак не хотел показывать тридцать шесть и шесть. Температура зашкаливала.

Хорошо, когда болезни временные, а не хронические. Со вторыми похуже. Они пытаются разбить нашу счастливую жизнь и погрузить нас в уныние. И вот тут многое зависит от отношения к своей болезни.

Болезни или инвалидности очень сильно влияют на нашу жизнь. С ними можно смириться и владеть их за собой по жизни как тяжкий груз. Но можно их лечить, бороться, а еще – обращать их в свой полезный ресурс влияния и достижения побед.

В этом плане для меня одним из примеров является Ник Вуйчич, который, не имея рук и ног, сделал свою жизнь успешной, создал семью, стал одним из ведущих мотивирующих коучей современности. Он не только изменил свою жизнь, но меняет и жизни многих людей. Вот она – ПОБЕДА НАД ВЛИЯНИЯМИ и СИЛА ВЛИЯНИЯ!

* * *

Замкнутый круг влияний. Весь мир состоит из влияний кого-то и чего-то на кого-то и что-то. Люди довольно часто не могут вырваться из этого круга.



Но он, этот круг, должен быть разорван. Полная зависимость от внешних влияний и собственных влечений, глупостей и ошибок должна быть побеждена силой нашего влияния на внешние и внутренние обстоятельства жизни. Наше воздействие на собственную жизнь и жизнь других людей должно подчиниться высокой миссии добра и любви к людям, ради собственного счастья и счастья других.

Почему за бездумные удовольствия приходится горько расплачиваться?

Как разорвать порочный круг негативных влияний? Как научиться не поддаваться влияниям?

Как различать положительные и отрицательные влияния?

Какова сущность влияний и механизмы влияния? Каким законам и закономерностям подчинены влияния?

Как научиться влиять самому, влиять правильно, для своей пользы, не вредя другому?

Кто и что может вразумить и оградить от пагубных влияний?

В каких сферах и как проявляются влияния?

* * *

Обо всем этом и пойдет речь дальше в книге «Сила влияния». Ее первыми слушателями, читателями были мои дети и жена, которым я бесконечно признателен за внимание, терпение и понимание. Именно их поддержка является одним из сильных благословенных влияний в моей жизни.

Основные понятия и влияние их смыслов

А теперь я хочу предложить вам, дорогие читатели, основные понятия, которые будут важны для продвижения в исследовании намеченной нами темы. Это необходимо, чтобы мы одинаково понимали значение основных терминов и одинаково понимали то, о чем идет речь в каждом конкретном случае, описанном в книге.

Вам наверняка приходилось быть свидетелями множества споров, когда в конце концов люди вдруг говорили: «А я под этим подразумевал другое» или «А! Так я же говорю совсем о другом!» – просто в одно и то же слово они вкладывали разные смыслы. Вот почему в социологии и политологии, в военном деле и космонавтике, в инженерии и юриспруденции, да и во многих других сферах принято очень четко обозначать понятия и категории, давая им конкретные определения (интерпретацию).

Итак, это необходимо, чтобы люди говорили на одном языке.

Отсутствие такого языка зачастую оказывает настолько сильное влияние, что возникают серьезные кризисы, а порой и войны между сослуживцами, супругами, родителями и детьми, партнерами по бизнесу и компаниями, религиозными группами, начальниками и подчиненными, народами и государствами.

Приведу пример.

Однажды Симона пришла очень уставшая с работы, где она постоянно проводила целый день, не разгибая спины, сидя. В своей компании Симона разбирала огромное количество корреспонденции от всех департаментов, отделов и служб.

Симона увидела дома не менее уставшего Давида, который помогал детям делать заданные на дом уроки. Давид работал технологом, контролером качества на большой фабрике и целый день бегал по цехам, наблюдая за соблюдением технологий и проверяя выпускаемую продукцию.

Симона с ходу заявила: «Все! На выходных нужно обязательно отдохнуть!» Давид согласился, махнув головой, встал, подошел и, обняв жену, сказал: «Так обязательно и сделаем!»

Симона доверяла мужу все организационные вопросы, за исключением покупок еды.

И вот по наступлении выходных она встала, когда еще муж спал, и поехала на собственной машине в магазин. В предвкушении отличного выходного она буквально влетела домой с огромным количеством купленной еды и на выдохе выпалила: «Ну что, все готовы?! Едем на природу! Куда едем?»

К своему удивлению, она обнаружила, что никто никуда не собирался. Давид отреагировал: «Так мы же собирались отдохнуть? Полежать, никуда не ходить, посидеть, посмотреть киношку?!»

В слово «отдохнуть» каждый из них вкладывал разные смыслы, т. е. понимал по-своему. Симона после сидячей работы хотела активного отдыха на природе, а Давид после забегов по цехам предпочитал отлежаться дома. Вот такая вышла незадача!

Этот день в их семье не удался. Различная интерпретация одного и того же понятия привела к тому, что это сильно повлияло на отношения супругов и испортило всем настроение. В дальнейшие события углубляться не буду.

Отсутствие четких определений и одинакового понимания сказанных слов оказывает сильнейшее разрушительное влияние на жизненно важные системы и, как правило, ведет к крушению отношений между людьми, компаниями, между социальными группами, народами, нациями и странами.

С момента разрушения Вавилонской башни и появления разных языков людям бывает порой сложно понимать друг друга и находить, как говорится, общий язык.

А теперь мы переходим к нашим понятиям и их смыслам.

Субъекты влияния – это явления, предметы, живые существа, воздействующие на кого-то (людей, животных и т. п.) или что-то (материалы, производственные системы и т. п.) своими качествами, формой, силой или опосредованно, через других субъектов и инструменты. Например, лающая собака как субъект влияния оказывает своим лаем воздействие на человека, подошедшего к калитке дома. Человек останавливается и не решается войти, так как угрожающая лаем собака влияет на него.



Объект влияния – это то, на что или кого влияет субъект или субъекты влияния.

Предмет влияния – конкретная часть, область, сфера и т. п. объекта влияния, на которую оказывается влияние.

Исходя из предыдущего примера: человек – объект влияния, а его сознание – предмет влияния.

Влияние

1) как процесс – это повторяющееся с определенной периодичностью или непрерывающееся, преднамеренное или непреднамеренное воздействие субъекта влияния на объект (предмет) влияния;

2) применительно к объекту (предмету) влияния – это результат, полученный в ходе воздействия кого-то или чего-то на этот объект (предмет);

3) применительно к субъекту влияния, воздействующему на объект (предмет) влияния, – это преднамеренное или непреднамеренное воздействие этого субъекта, приводящее или не приводящее к изменению объекта (предмета) влияния.

Сила влияния – качественная или количественная величина воздействия субъекта влияния на объект (предмет) влияния.

Воздействие – действие, побуждающее того или то, на что оно направлено (т. е. объект), реагировать на него.

Давление – применение духовной, моральной или физической силы к объекту (предмету) влияния.

Убеждение – влияние на людей или отдельного человека при помощи доводов и аргументов с целью заставить группу людей или отдельного человека принять позицию и мнение субъекта влияния.

Напряжение – возникающее недопонимание людьми позиций и мнений влияющего на них субъекта, отражающееся в переживаниях, проявлениях эмоций и чувств, выраженных внешне или сохранных внутри человека.

Действия – активность, предпринимаемая человеком или группой людей с целью влияния или выхода из-под влияния.

Противодействие – сопротивление, активные действия, предпринимаемые против субъекта влияния.

Процесс влияния – распределенное во времени воздействие субъекта влияния на объект (предмет) влияния, которое имеет свою направленность, силу и цель.

Отдача – резкая ответная реакция на влияние.

Результативность влияния – эффективность или неэффективность влияния, которая оценивается по различным качественным и количественным показателям.

Результат влияния – изменения, произошедшие как в объекте (предмете), так и в субъекте влияния.

Сфера влияния – область, на которую влияют и в которой происходят или не происходят изменения.

Зависимость – привязанность, устойчивая связь объекта (предмета) влияния с субъектом влияния.

Эффекты влияния – характерные явления или феномены, сопровождающие воздействие субъекта влияния на объект влияния. Эффекты влияния могут быть явными и скрытыми.

Глава 1. Влияние природы и физиология человека

Влияние природных явлений, погоды, в том числе природных катаклизмов, на человека

Никто из нас не может отрицать огромного влияния на людей грандиозных природных катаклизмов и явлений, таких как цунами, торнадо, землетрясение, северное сияние и т. п. А каково влияние на наше сознание таких явлений, как солнечное затмение, северное сияние, появление радуги после дождя? Люди, ставшие свидетелями таковых, запомнили их на всю жизнь.

Часто слышим рассказы друзей об удивительных похождениях «в опасных горах» или о плавании на океанских судах, попавших в шторм. Эти рассказы обычно начинаются с эмоциональных, интригующих фраз: «А знаешь, что там произошло?» или «Еще вот что с нами там приключилось».

Это свидетельствует лишь об одном – люди зависят от сильных влияний природы и погоды. Они просто не могут жить без оглядки на них, а порой живут в страхе или напряженном ожидании, как бы чего не произошло.

Землепашцы и моряки, спортсмены и летчики, альпинисты и водители, люди многих других профессий просто не могут не учитывать состояние природы и погоды при планировании своей деятельности.

Сильнейшим фактором, оказывающим влияние на деятельность человека, является природа и погода.

Человек не в состоянии отменить ветер, дождь, шторм, пургу, торнадо, молнии, и всегда вынужден защищаться от них.

Знание физических основ природных явлений помогает человеку применять предохранительные, профилактические меры, чтобы уменьшить силу их влияния.

Приведу лишь несколько примеров, когда влияние природы и погоды оказалось судьбоносным для жителей целых городов, регионов и стран.

Помпеи

Помпеи – древнеримский город, который располагался недалеко от Неаполя. Название этого города появилось либо в результате слияния в VI веке до н. э. в одно поселение пяти селений и произошло от оскского слова *pumpe*, что означает «пять», либо от греческого слова *potrpe*, что означает «триумфальное шествие».

Трагедия города была как бы предречена. Серьезный социальный конфликт произошел в Помпеях буквально в 59 году н. э. незадолго до катастрофы. В Помпеях была арена, где проходили гладиаторские игры. Страсти болельщиков накалялись до предела. И вот однажды во время очередных состязаний на трибунах вспыхнула драка между жителями Помпеев и Нуцерии. Помпейцы в этом конфликте одолели нуцерийцев. В итоге было много пострадавших и убитых.

Сенат на десять лет запретил проведение гладиаторских игр в Помпеях.

Но после этих событий у помпейцев появилась проблема серьезнее. Она уже не была связана с человеческим фактором. 5 февраля 62 года н. э. земля в Помпеях сотряслась. Это произошло в результате сильного землетрясения. Тацит в «Анналах» описывает его так: «Практически каждое здание и сооружение было повреждено». И это было только предвозвещением очередной беды.

Существуют теории, что города или страны терпят природные бедствия вследствие серьезных социальных потрясений. Учеными отмечена закономерность, что общественный или групповой психологический негатив чаще всего вызывает будущее природное потрясение в том месте, где это сообщество находится.

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.