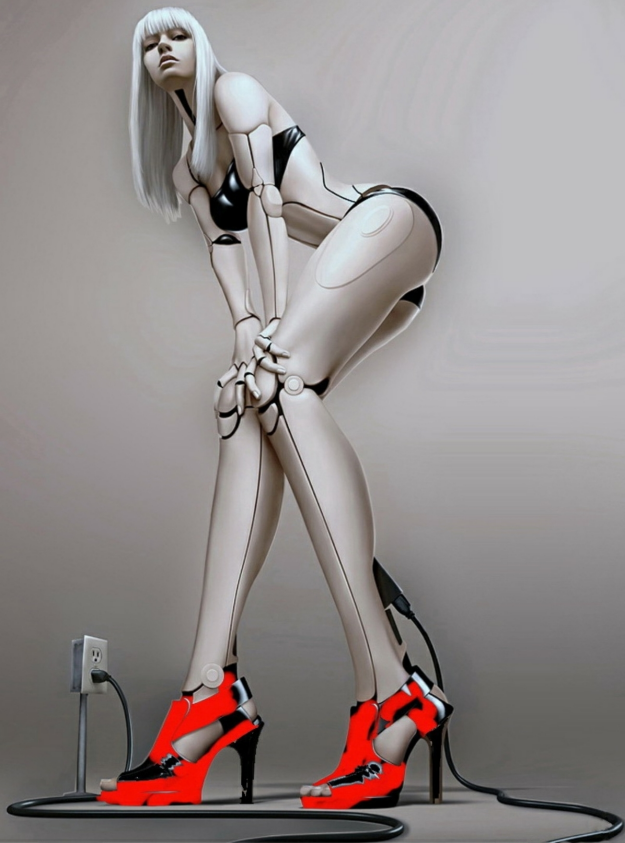


БИНАРНАЯ ПСИХОЛОГИЯ



П.Е. Жуковский

16+

Павел Евгеньевич Жуковский

Бинарная психология

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51677543

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-07145-2

Аннотация

Книга помогает разобраться в малоизученных аспектах психологии, понять принципы и законы действия психики, подсознательного мышления человека. Будет интересна тем, кто хочет разобраться в себе, научиться понимать мотивы других людей, используя полученные знания в повседневной жизни. Книга написана по принципу: проблема – диагностика – алгоритм решения: • много уникальных авторских тестов; • методические рекомендации по решению психологических проблем; • информация по саморазвитию и личностному росту.

Содержание

Введение	4
I часть. Авторская теория психологии человека	7
Глава. Принцип действия человека	10
Инстинкты человека	10
Мотивы человека	13
Скрытые мотивы	15
Пирамида человеческих мотивов	18
Сущность человека	22
Мировоззрение человека	25
Восприятие человека	29
Глава. Подсознание – Предсознание – Сознание	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Введение

Приветствую Вас, дорогой читатель!

На сегодняшний день, психология, к сожалению, не отвечает критерию точной науки, так как в психологии нет точных эталонов и что самое важное аксиом. Причиной этого является малоизученное подсознание, соответственно и выдвигаемые доктрины. Бинарная психология старается выявить алгоритмы работы не только сознания, но и что наиболее важно подсознания.

Первостепенная задача бинарной психологии – систематизировать функции человека в одну систему, где все взаимосвязано и подчинено причинно следственным закономерностям. Эта книга – попытка разобрать на составляющие «модули» человеческого мышления, смоделировать его принципы и схемы работы по аналогии с работой компьютерного алгоритма.

Ломать голову над названием психологии, основоположником коей является автор, долго не пришлось. Термин бинарная (binary), обозначает двоичность. Двоичный или машинный код в применении к компьютерам или любым электронным гаджетам – это унифицированные команды, кото-

рым подчиняется компьютер. Те самые нолик и единица, из которых в разных последовательностях составляются алгоритмы, посредством которых работает компьютер (пример:1110100 1100101 1110011 1110100).

Человеческое мышление работает, по тем же алгоритмам логики, что и компьютер и, так как бинарная психология призвана доказать это – то и название психологии было выбрано в соответствующем контексте, исходя из концепции тождественности принципа работы человеческого мышления с системами исчислений компьютера.

К сожалению, психология дискредитирует себя, идя по пути медицины. Как и там, психологию обращают в «тайный закрытый клуб» с зашифрованным языком, где слова-понятия прячут отсутствия точных знаний. Это своего рода лингвистическая подстраховка, по принципу которой действуют медики. Мало того, что они пишут специально нечитабельным почерком (который понятен лишь другим медикам), так они еще и шифруют информацию латинским языком, который опять-таки, кроме медиков никто не изучает. Вот несколько примеров: «Шизофрения является наследственно-конституциональным прогрессивным психическим заболеванием, характеризующимся рядом патогномичных психопатологических симптомов и синдромов»... А вот еще одна выдержка из википедии: «У лиц, страдающих шизо-

френией, обнаруживается повышенная дофаминергическая активность в мезолимбическом пути и сниженная в мезокортикальном»...

Чтобы книга была понятна любому интересующемуся темой читателю, а не только владеющим специальной терминологией специалистам, повествование ведется на доступном пониманию большинства людей языке.

Ради экономии времени читателя книга написана по принципу: как можно больше полезной информации – на как можно меньшем пространстве. Потому тех, кто считает, что книга цена количеством страниц, а не качеством информации – ждет разочарование. Лаконичность – есть тест на обдуманность выводов и умение точно изъяснять их.

I часть. Авторская теория психологии человека

Как не парадоксально компьютеры человек создал сам того не ведая по образу и подобию своему. Да-да!

Принцип действия человеческого поведения абсолютно идентичен принципу действия компьютера или любого современного устройства работающего на одной из многочисленных операционных системах.

Большинство людей, не захотят воспринимать свои глаза как линзы фото-видео аппарата, свои уши как микрофон, а рот как динамики. Но по факту, как не называй эти органы и как их не воспринимай, их функции являются аналогичными электронным устройствам. У смартфонов и других мобильных устройств есть встроенный акселерометр, гироскоп, компас. У человека так же есть такие «приборы» отвечающие за координацию и ориентации в пространстве, только люди еще не знают, как выглядят и работают эти «устройства» у нас в мозгу.

Память человека – идентична компьютерной, только у компьютеров в место органов чувств, есть датчики, линзы,

динамики, микрофоны, т.д.

Компьютер состоит из пластмассы, железа, керамики, резины. Наш био-компьютер состоит из других материалов, но работает по тем же принципам, что и синтетический собрат. У человека вместо железа, пластмассы, керамики, и других химических элементов из которых состоит компьютер, все микросхемы, платы состоят из органических элементов, но по сути своей выполняют те же функции.

Желания человека – это наши задачи-инстинкты, которые в нас запрограммировали. Опережая вопрос, кто запрограммировал, отвечу – это те, кто сотворил все сущие и нас в том числе. Для себя я называю их Программаторами или если вам угодно Создателями. На вопрос «как» им это удалось, можно ответить просто. Так же как нам удалось программировать компьютеры и виртуальные миры в виде компьютерных игр или компьютерной графики в фильмах.

Чувства человека – это наши впечатления-рефлексы. Следствия того, как реагируют наши сенсоры на раздражители, которые призваны быть нашими мотиваторами. Радость-печаль, смех-слезы, вкусно – не вкусно, приятно – не приятно, все это воздействует на нас по принципу кнута и пряника.

Управляющие программы корректировщики: ревность, страх, страсть, экстаз, умиление, восторг, угрызения, сомнения, тревога, страдания, любопытство, азарт, похоть, голод... И вот биокибернетический человек делает движения согласно алгоритмам, запрограммированным в нем.

Принцип действия человека можно выразить формулой:

Инстинкты – это потребности.

Желания – это причины способные удовлетворить потребности. Желания трансформируются в мотивы.

Мотивы – это наши намерения служащие достигнуть целей.

Цели – будут реализовываться согласно Сущности человека.

Сущность человека – это черты характера, взаимодействие которых образуют свойства человека, которые проявляются в виде способностей. Способности человека влияют на его индивидуальное восприятие и мировоззрение.

Мировоззрение человека – формируется из совокупности всех врожденных качеств, которые изначально созданы под индивидуальное предназначение личности. Чем выше уровень предназначения у человека, тем прогрессивнее его способности.

Рассмотрим составляющие формулы по отдельности.

Глава. Принцип действия человека

Инстинкты человека

Инстинкты – это непреложные задачи, которые запрограммированы Создателями.

В компьютерах функцию инстинктов выполняет BIOS (англ. basicinput/outputsystem – базовая система ввода-вывода) относится к системному программному обеспечению, которое предназначается для организации доступа к аппаратуре компьютера и подключенным к нему устройствам. В BIOS прописано, какие программы должны загружаться первыми, какие – вторыми и т.д.

Инстинкты человека – это тоже BIOS. Это база данных принятых за нас решений. Это то, что запрограммировано Программаторами.

Человек может мнить себя кем угодно, но все равно все его действия будут подчинены этим командам. Все наши намерения и побуждения связаны с теми целями, которые должны быть достигнуты, чтобы удовлетворить наши инстинкты. Все наши поступки зиждутся на специальных про-

граммах, которые регулируют наше поведение.

Нам хочется верить в то, что именно от наших желаний зависит наше поведение. Но это не так. Наше поведение зависит от алгоритмов, запрограммированных в нас.

Многие люди, ознакомившись с рефлекторной теорией И. П. Павлова, считают, что принцип рефлексов относится только к животным. Мол, покажи голодной собаке кость, и она тут же начнет вилять хвостом или выполнять требуемые от нее команды, лишь бы получить вожаделенную косточку. На самом деле человеческое поведение по своему принципу ничем не отличается от поведения животных, работу которых запрограммировали те же Создатели. Разница лишь в том, что у людей намного больше целей, которых они хотят достичь, и больше способностей их реализовать. Если человеку вместо косточки показать пачку денег, то он будет «вилять хвостиком» интенсивнее любой собаки. Если у животных существуют сотни рефлексов, то у людей их тысячи – только в этом и есть разница.

Суть в том, что всеми живыми существами во Вселенной движут запрограммированные алгоритмы действий. Алгоритмы состоят из мотивов, рефлексов, специальных баз данных, которые взаимодействуют между собой. Рефлексы рассчитаны на то, чтобы реагировать запрограммированным об-

разом на те раздражители, под которые они настроены. Это называется «удовлетворять потребности». Все наши потребности являются мотивами, которые управляют нами. Мотивы автоматически ищут цели, способные удовлетворить потребности.

Если сравнивать то, как мы функционируем, с принципом работы компьютеров, то выглядит это следующим образом. В нашей памяти заложены цели, которые удовлетворяют потребностям. Обнаружив цель, мы рефлекторно будем стараться эту цель реализовать. Цели являются следствием мотивов.

Любая команда в работе компьютера основана на математических уравнениях. Каждое уравнение имеет свои функции. Дойдя до какого-то значения, компьютер сверяется с определенной базой данных, в которой есть инструкция, что делать с именно таким значением. На языке математики это обозначается как «больше», «меньше, равно, разделить, умножить». Определившись с тем, что делать с встреченным значением, компьютер будет выполнять следующую задачу, которая взаимосвязана с целью через математический знак. Логические цепочки задач будут реализовываться, пока не достигается конечная глобальная цель, которая обозначается в программировании кавычками. Другими словами, кавычки – это знак удовлетворения. Принцип действия челове-

ческого поведения абсолютно идентичен принципу действия компьютера.

Пример. Есть встроенный инстинкт, например, удовлетворение чувства голода. Инстинкт жизнеобеспечения порождает мотив: утолить голод. Чтобы утолить чувство голода, необходимо найти что-то съедобное. Движимый голодом человек начинает искать себе пищу. Найдя что-то, он сверяет это «что-то» с базой данных, в которой хранится информация, как выглядят, пахнут и ощущаются на ощупь съедобные объекты. Найдя пищу, человек попытается ее съесть. Организм посредством импульсов и рецепторов сигнализирует мозгу о том, что он насытился. Обработав сигналы организма, человек понимает, что задача выполнена, и прекращает есть. В программировании это означает закрытие ка-вычек.

Мотивы человека

Мотив – это то, ради чего человек что-либо делает. Мотив определяет смысл деятельности человека, который сводится к достижению определенных выгод. Просто так никто ничего не делает – в любом поступке заложено обоснование, которое подразумевает выгоду. Первопричина любого действия – выгода. На этом принципе зиждется здравый смысл.

Чтобы продолжать рассуждения дальше, следует внести ясность в понятие «выгода». Понятие выгоды, как правило, ассоциируется у большинства людей с деньгами или какими-то материальными ценностями. К выгоде можно и нужно относить все то, что делает человека счастливым. Это не только материальные блага, это также социальные отношения, интеллектуальные дивиденды, физические и духовные удовольствия.

Знакомясь с человеком, мы сознательно или подсознательно просчитываем выгоды отношений с ним, задавая себе вопрос: «а что с него взять?». Отвечая себе на этот вопрос, мы автоматически пытаемся классифицировать потенциальные возможности использования данного человека в своих целях.

Например:

- потенциальный компаньон;
- с этим человеком можно дружить;
- этот человек может пригодиться в качестве работника;
- кредитор;
- работодатель;
- любовник или любовница;
- консультант и т.д.

Если отношения с человеком не кажутся нам выгодными,

то дальнейшие контакты с этим человеком для нас неперспективны.

Скрытые мотивы

Часто, чтобы завуалировать свои скрытые намерения, люди лицемерят. Если кто-то говорит фразу типа: «я сделал это просто так» – перед нами классический пример двуличия. Можем ли мы себе представить, чтобы человек «просто так» лишил себя всех сбережений?! Или «просто так» в сорокаградусный мороз разделся бы догола?! Что бы мы подумали про такого человека?! Правильно. Человек в здравом рассудке так не поступит. А почему? Да все потому же: это ему не выгодно. Этот принцип действует и от обратного: мы делаем что-либо, только если нам это выгодно!

Лицемерие – это, по сути, мошенничество, призванное ввести в заблуждение кого-то или себя в попытке скрыть свои истинные мотивы. Так как большинство людей не знают, что у них происходит в подсознании, они считают, что не лицемерят и поэтому возмущаются, если им сказать в лицо, что они лицемерят. Все основные мысли рождаются и анализируются в подсознании человека и, не имея навыков считывания информации из своего подсознания, человек не знает, что он «там надумал». Хотя, на самом деле им движет все та же выгода, которая на сознательном уровне позицио-

нируется как нечто возвышенное и альтруистическое.

Например, врач, который имеет высокий социальный статус и неплохую зарплату, утверждает, что он работает, чтобы спасти людей, хотя если ему не платить зарплату, то он вряд ли будет спасать людей. Наемник, который убивает врагов за деньги, утверждает, что защищает родину. А не убивает, потому что ему хорошо за это платят. Список таких примеров может быть нескончаемым, но принцип всегда один: все мы делаем что-либо ради выгоды. Ни один человек не станет работать за просто так. Даже волонтер, который работает бесплатно, все равно имеет выгоду, т.к. «бескорыстные» дела отражаются на его самооценке и репутации. Так какое же это бескорыстие?

Мотивы имеют разные источники формирования. Одни формируются в сознании, другие, которых намного больше, в подсознании. Так исторически сложилось, что, независимо от природы возникновения мотивов, люди в девяноста процентах случаев скрывают свои истинные намерения. Если человек признается в своих истинных побуждениях, это воспримется как нечто циничное и меркантильное. Правдивые мотивы обычно боятся озвучивать, так как это чревато осуждениями. Поэтому выгоднее лгать, лицемерить и играть разные благородные роли, скрывая свои мысли от других и даже от себя. В подавляющем большинстве случаев человек

озвучивает не правдивые свои мотивы, а благородно звучащие.

Согласно такому стратегическому подходу, внук, помогая своей бабушке в чем-либо, официально заявляет, что просто хочет помочь бабушке. Он же не скажет, что ждет от нее вознаграждения за свои старания – это будет воспринято как-то оскорбительно. А вот совравши, можно надеяться на то, что бабушка поддержит игру в лицемерие и поощрит ребенка за его обман, купив ему конфеток.

Другой пример: мужчина позиционирует подарок девушке как желание сделать ей приятное. И это может быть истинно. Но главным мотивом, более приоритетным, является секс, и подарок в этом случае – лишь взятка. Но, если спросить мужчину в этот момент, для чего он это сделал, то в девяноста процентах случаев он слукавит и скажет: «просто так», тем самым скроет основной мотив, желая произвести хорошее впечатление своей бескорыстностью на других.

Многие люди с возмущением скажут, что я пытаюсь очернить добропорядочных граждан. Некоторые подумают, что тот, кто считает, что все делается ради выгоды, не только циничный, но и злой. Какие-нибудь псевдопсихологи могут даже поставить диагноз, основывающийся на теории «тяжелого детства» или «плохого воспитания», с последующим вы-

водом, что, мол, нормальный человек так мыслить не может. Смею вас заверить, что нормальный человек только так мыслить и может. Опережая очередное возмущение, скажу еще больше: если человек не мыслит через призму выгоды, то он сумасшедший. Выгода есть тест на здравый смысл, а значит на здоровый рассудок. В меркантильности нет ничего крамольного. Те же, кто утверждает обратное, – глупцы или просто лицемеры.

Что бы мы ни делали, даже в тех случаях, когда мы этого не осознаем, у нас все равно есть основополагающее побуждение – выгода. Если бы было иначе, то в мире бы воцарился полный хаос, ибо не было бы мотиваций, регулирующих всеобщее поведение.

Пирамида человеческих мотивов

Выстраивать мотивы человека в определенном порядке, на мой взгляд, не корректно, так как их приоритетность меняется в зависимости от обстоятельств. Объективнее будет рассуждать о доминирующих потребностях и инстинктах, представляя их в виде постоянно обновляющегося рейтинга, а приоритетность желаний определять наиболее значимой ценностью на данный момент времени и именно при данных обстоятельствах.

Если спросить обычного человека, почему он делает что-то, он озвучит один или два своих мотива. На самом деле, мотивов, как правило, больше. Суммарно они формируют совокупность намерений. Бывает, что в одном поступке могут быть десятки мотивов. В связи с этим правильнее представлять мотивы в виде пирамиды, где более приоритетные на данный момент времени и именно при данных обстоятельствах находятся внизу пирамиды. Мотивы динамичны, и в корне неверно их выстраивать в статичном значении.

Пример: когда человек очень голоден, главным его мотивом будет желание утолить голод. После того, как человек насытится, его мотивы сдвигаются в сторону отдыха. После отдыха ему хочется развлечений и т.д. и т.п. Все мотивы сами по себе важны, но с разными коэффициентами актуальности и фундаментальности.

Основанием пирамиды мотивов является здоровье. Нет тела – нет жизни. Поэтому самые первичные мотивы человека касаются вопросов, связанных с пищей, дыханием, сном и всем тем, что хоть как-то причастно к поддержанию дееспособности физической оболочки человека. У большинства людей этот инстинкт не меняет своих позиций в течение всей жизни (исключением из правил являются люди склонные к суициду).

Второй по фундаментальности мотив отвечает за безопасность первого мотива.

В топ-10 также попадает такой приятный мотив, как секс, который может привести к еще одному мотиву – размножению.

Огромное влияние на человека оказывает, если так можно выразиться, инстинкт предназначения. Он подталкивает человека выявлять и использовать качества своей личности. Если кому-то слово «предназначение» не нравится, его можно заменить словом «предрасположенности».

Кроме вышеперечисленных глобальных потребностей, для человека важны потребности и другие, не менее значимые. К таким относятся интеллектуальные изыскания, социальное общение и т.д.

Важным фактором, влияющим на расположение мотивов, является возраст человека. Приоритеты у каждого возраста соответствующие. Например, детям не нужны взрослые любовницы или любовники, им нужны конфеты. Пожилым людям важнее здоровье, нежели секс, например. Так же очень важен такой фактор как наличие детей и пол человека. При анализе мотивов нужно учитывать исключения из правил в виде тех людей, у которых в силу их предназначения прио-

ритеты сильно изменены по значимости. Например, актеры, певцы и политики в силу своих специфических условий работы вынуждены жертвовать личной жизнью. Соответственно, у этой категории людей ослаблены инстинкты материнства или отцовства, следовательно, их пласты мотивов меняются местами в иерархии пирамиды.



Пирамида мотивов человека, понятное дело, не исчисляется количеством десять. Это лишь верхушка айсберга инстинктов, наглядный пример для понимания того, что уровни пирамиды могут меняться местами.

Важно понимать и признавать факт того, что все мы преследуем какие-либо цели, которые способны нас осчастливить. Высокопарные предлоги в виде заявлений о наших бескорыстных мотивах на самом деле – лицемерие, призванное спрятать наши меркантильные желания. Человек, который

не хочет признаваться в том, что он преследует какие-либо выгоды, просто набивает себе цену, пытаясь произвести впечатление на других или на самого себя.

Начав рассматривать свои желания сквозь призму реальных мотивов, можно научиться хорошо себя понимать, а значит, и просчитывать наперед поступки людей (так как они мыслят также). Зная ответ, почему человек говорит то или иное, мы можем понять, чего он хочет в действительности. Выработав в себе привычку оценивать заверения людей через призму принципа меркантильности, мы можем, как минимум, обезопасить себя от мошенничества со стороны тех, кто хочет вас использовать, не дав ничего взамен. Чтобы выявить мотивы человека, достаточно задать себе вопрос: зачем человек поступает именно так, в чем его выгода?! Начинать тренировку на выявление скрытых мотивов лучше с себя. Для того чтобы научиться распутывать клубок истинных мотивов, нужно (не пытаясь уличить себя в какой-либо «плохости») заручиться привычкой задавать себе вопрос «зачем я это сделал?».

Сущность человека

Исходя из Предназначения, человек рождается с определенными врожденными качествами, которые формируют черты характера. Взаимодействие качеств образует свойства

человека, которые проявляются в виде способностей. Свойства человека выражены в его способностях, которые, в свою очередь, влияют на его восприятие и мировоззрение (а не наоборот, как принято считать в классической психологии).

Побуждаемые потребностями, все мы неизбежно используем свои свойства в качестве инструментов, действуя теми способами, которые согласуются с нашим менталитетом (убеждениями, взглядами) и обусловлены теми же «комплектующими».

Сущность человека или так называемый стержень личности состоит из его врожденного набора качеств.

Изречение «люди не меняются» верно, потому что наша сущность не зависит даже от нашей собственной воли. Знаю, знаю: звучит как-то «неизбежненько», но, к сожалению, это так. Сущность человека управляет им, а не наоборот!

Исходя из того, для чего человек создан, его наделяют определенными качествами, которые определяют его чувства, амбиции, восприятие и т.д. Такие чувства, как: жадность, ревность, агрессия, честолюбие, страх, неуверенность или же наоборот – самоуверенность, храбрость, дипломатичность – побуждают человека выбирать соответствующие пути Судьбы. Все качества личности заранее запрограмми-

рованы Программаторами или, по аналогии с компьютерами, «производителями» и служат рычагами управления. Ведомый внутренними алгоритмами, человек подсознательно проявляет определенные склонности и предрасположенности к тем сферам деятельности, для которых его создали.

Для оптимиста стакан наполовину полон, а для пессимиста наполовину пуст не из-за того, что им так хочется или они к этому приложили усилия, а потому, что так должно быть согласно «ГОСТу» именно этой «серии изделия».

Изменить человека невозможно, так как он создан для определенных целей с заложенными именно под эти цели наборами «микросхем и периферийных устройств». Из калькулятора невозможно сделать компьютер, который будет обрабатывать видеографику, а вот наоборот, к сожалению, можно. Это, кстати, одна из причин депрессий: когда человек, наделенный способностями, не использует их по назначению и деградирует до уровня калькулятора.

Составляющие нас устройства влияют на менталитеты и убеждения, ориентированные на те цели, для которых нас создают. Согласно предназначению у человека формируется именно тот характер, который оптимален для его персональных амбиций и талантов. Сущность человека зависит от его предназначения!

Мировоззрение человека

Мировоззрение – это система личных убеждений и взглядов на окружающую действительность.

По классическим канонам идеалистических представлений «человека о человеке» мировоззрение формирует так называемая среда обитания. Примером этого заблуждения является попытка доказать, что, якобы, правильно воспитывая ребенка с раннего возраста, с ним можно сделать, что угодно. Это, конечно же, в корне неверно. Пример того, что воспитание оказывает очень не большое влияние на человека – это дети, которым дали хорошее воспитание и образование, но, которые являются преступниками.

Воспитание в семье, школе, на работе особо никак не влияет на восприятие человека. Дети зависят от взрослых, поэтому просто подыгрывают им.

Да, мы формируем убеждения с самого детства. Они складываются из того, что мы слышим от родителей, в школе, узнаем из средств массовой информации и т.д. Искусственно навязанные в детстве установки типа «не плачь – ты мужчина» или «девочки должны играть в куколки» – все эти эталоны, которые были восприняты в детстве на веру, пересматрива-

ются нами, начиная с юношеского возраста. Те авторитетные ценности, которые мы воспринимали как должные, но не вписывающиеся в призму наших «комплектующих», со временем упраздняются. Переходный возраст подростков, когда молодые люди пытаются оспорить то, что им навязали в детстве, является тому примером.

Дети – тоже люди. В связи с этим хочется открыть глаза тем, кто думает, что они «сделаны из какого-то другого материала». Дети отличаются от взрослых очень немногим. Выражаясь компьютерными аллегориями, взрослый человек – это биокомпьютер с инсталлированными (установленными) и настроенными программами. Ребенок – это тоже биокомпьютер, но пока еще с ограниченным количеством инсталлированных программ, которые, к тому же, еще и не настроены. Плюс почти пустой жесткий диск, который у взрослых уже заполнен всякими знаниями и навыками. Но по принципу действия – это тот же самый компьютер, который будет и во взрослом возрасте работать по одним и тем же алгоритмам! Дети, как и взрослые, тоже используют разного рода психологические приемы, призванные добиваться определенных целей. Спекуляции в виде плача или истерик. Шантаж в виде депрессий. Лицемерие с целью вымогательства. Список можно продолжать и дальше.

Детство – это просто то время, когда врожденные каче-

ства личности начинают себя проявлять. А когда же еще нашим качествам начинать проявлять себя, в старости, что ли? Поэтому наивно интерпретировать причинно-следственные связи, копаясь в детстве. Обычно психолог, узнав о том, что человек в детстве от испуга писался, начинает создавать легенды, которые якобы обосновывают неустойчивую психику этого человека. Мол, каждое такое унижение (особенно на глазах у кого-то) оставляло шрамы в психике человека, и, повзрослев, он стал психически нестабильным. Конечно, такие инциденты не полезны для психики, но дело не в этом. Дело в том, что этот человек уже родился со слабой психикой, поэтому и писался от страха. А разве другие дети не испытывали в детстве те же страхи, что и тот, кто не мог контролировать себя? Испытывали. Тогда почему они не реагировали так же? Вот и ответ: недержание – не следствие, каких-либо внешних факторов. Это причина врожденных качеств.

В качестве другого доказательства приведу пример с двойняшками (прошу не путать с однойяйцевыми близнецами). Они, как правило, живут в одной и той же семье, учатся в одном и том же классе, смотрят один телевизор на двоих. По теории тех, кто считает, что среда и воспитание что-то формируют, двойняшки должны быть очень схожими. Но это не так. Двойняшки – это абсолютно разные люди, как обычные брат или сестра. Еще с пеленок они находятся в одной и той же среде, и воспитание у них идентич-

ное, но каждый выбирает свой путь не просто так, а согласно своим Предназначениям. Каждый из двойняшек подсознательно стремится реализовать свой генетический набор качеств на том поприще, которое может максимально раскрыть врожденный потенциал. Единственное исключение – это близнецы, которые являются своего рода клонами друг друга. Да простят меня близнецы за такое сравнение. Чтобы как-то реабилитироваться перед ними, предположу, что, возможно, близнецов дублируют, так как их генетический код слишком ценен для всего вида, чтобы ими рисковать. Близнецы почти идентичны. Даже если один из них предпочитает заниматься, например, механикой, а второй – электроникой, несмотря на это, каждый из них может также легко освоить сферу другого. Двойняшки же так не могут, так как их набор качеств не идентичен.

Если у вас есть знакомый тренер (не принципиально, по какому виду спорта), спросите его, как он определяет перспективность будущего чемпиона. Большинство тренеров ответят, что выбирают интуитивно. Кто-то скажет, что благодаря своему опыту. Самые же умные ответят, что тестируют детей на их врожденные способности, которые или есть или нет. Тренерам некогда ждать, когда дети вырастут, чтобы увидеть, как их сформировала среда: тренировать нужно начинать с раннего детства. Поэтому хороший тренер – это, прежде всего, не тот, кто знает многое про тренировки, а тот,

кто умеет тестировать людей в раннем возрасте.

Моцарт написал свое первое произведение в пять лет. Все известные изобретатели еще в детстве разбирали на запчасти свои игрушки, пытаясь понять, как они устроены. Не среда сформировала Моцарта – в данном случае как раз все даже наоборот.

Большинство психологов пропагандируют идею того, что мировоззрение можно и нужно поменять. Мол, меняя свое мировоззрение, люди начинают вести себя по-другому, что позволяет им добиваться иных результатов. К сожалению, это не соответствует истине, потому что поменять мировоззрение можно, лишь поменяв набор качеств, которые слагают сущность человека. В процессе совершенствования мы изменяем свои взгляды, но основополагающие каноны у нас не меняются. Это обусловлено тем, что они врожденные, и их невозможно «перекодировать». Можно в лучшем случае лишь оптимально откалибровать.

Восприятие человека

Мы воспринимаем себя и других людей в соответствии со своими индивидуальными наборами качеств.

Если дать человеку какую-то информацию, то каждый со-

гласно своим врожденным индивидуальным пристрастиям адаптирует ее под себя, чтобы иметь возможность оправдать свои мысли и поведение. Другими словами, каждый из нас, так или иначе, подстраивает действительность под себя лично: под свои внутренние потребности, которые являются следствием врожденного набора качеств. Если, например, у человека гипертрофированный эгоизм, то его мировоззрение будет ориентировано на те убеждения, которые оправдывают его эгоистичное поведение. Такой человек просто не может иметь убеждений, основанных на альтруизме. Примером этого явления является «кодекс чести» в преступном мире, когда плохие каноны превращают в добродетель, а добропорядочных людей – в «лохов».

Пример проявления Сущности.

Существует стереотип, что деньги меняют человека. На самом деле это не так. Деньги лишь провоцируют возможность проявить врожденную сущность. Без денег человек вынужден приспособливаться к окружающим его людям, от которых он зависит, а с деньгами он может уже приспособливать людей к своим запросам. Человек, находясь в зависимости от окружения, (с его идеалистическими представлениями) для своей безопасности просто подыгрывает обществу, симулируя «нужное поведение».

Но это не доказательство того, что человек именно та-

кой, каким он себя позиционирует. Когда люди чувствуют себя в безопасности, те, кто прикидывались культурными и нравственными (а на самом деле ими не являлись), начинают проявлять свою сущность, занимаясь тем, что раньше осуждали. Те же, кто не лицемерил, с появлением финансовой независимости будут жить согласно тем же личным канонам, которых они придерживались и ранее – таких людей деньги особо не испортят.

Ситуации, в которых мы находимся, очень сильно влияют на то, как мы будем проявлять свою Сущность. Есть много ситуаций, при которых мы подавляем ее. Причем скрывать, кто мы есть на самом деле, мы можем не только от кого-то, но и от себя. Но Сущность на то и Сущность, чтобы проявляться, и временами человек уже не в состоянии сдерживать ее. Рано или поздно все мы начинаем вести себя согласно внутренним побуждениям, которые, как ни сдерживай, все равно себя проявят. Примером этого является поведение человека в состоянии алкогольного или наркотического опьянения. Недаром народная мудрость гласит: «Хочешь узнать человека – напои его спиртным».

Обычно после несвойственного нам поведения в свое оправдание мы проговариваем фразу типа «не знаю, что на меня нашло» или «это все алкоголь». На самом деле, наша сущность, которой надоело прятаться, просто себя проявила,

не сдерживаемая сознательными процессами самоконтроля.

Глава. Подсознание – Предсознание – Сознание

В контексте рассуждений о сущности человека нельзя не уделить особого внимания скрытым процессам нашего мышления, которые также влияют на наши суждения. Речь пойдет об известных всем понятиях, о которых мало что известно на самом деле.

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.