

18+

Евгения
Евдокимова



НОМО
Re:ACTUS **человек**
безумный

Евгения Евдокимова

**НОМО REACTUS:
человек безумный**

«Издательские решения»

Евдокимова Е.

НОМО РЕАСТУС: человек безумный / Е. Евдокимова —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-515702-7

Кто я? Где я? Какой я? Почему я такой? Как исправить? Как улучшить? Как испортить? Вредные советы по превращению жизни в ад. Инструменты, чек-листы для самоопределения, самоисследования, моделирования, реализации, обратной связи. Ловушки предназначения, смыслов, осознанности. Цикл памяти, механизмы понимания; причины ошибок. Авторские теории интеллекта, сознания, памяти, любви. Критика моделей личности и теорий мотивации. Исследования познавательных систем; показатели уровней сознания.

ISBN 978-5-00-515702-7

© Евдокимова Е.
© Издательские решения

Содержание

Часть II. Никто. Кто-то. Я.	9
● Книга VIII. Как испортить?	11
Глава VIII.1. Манипуляции	13
VIII.1.1. СОГЛАСОВАННЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ	13
VIII.1.2. НЕПРЕДНАМЕРЕННЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ	13
VIII.1.3. НАМЕРЕННОЕ СКРЫТОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ	14
VIII.1.4. СТОРОННИЕ ПРОВОКАТОРЫ	16
Глава VIII.2. Перверзии общения	18
VIII.2.1. ДИНАМИЧЕСКИЕ РАССТРОЙСТВА ОБЩЕНИЯ	18
VIII.2.2. СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ РАССТРОЙСТВА ОБЩЕНИЯ	19
VIII.2.3. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ РАССТРОЙСТВА ОБЩЕНИЯ	21
VIII.2.4. ЦЕЛЕВЫЕ РАССТРОЙСТВА ОБЩЕНИЯ	22
Глава VIII.3. Адские стратегии	24
VIII.3.1. СТРАТЕГИЯ: ОЧЕРНЯТЬ	24
VIII.3.2. СТРАТЕГИЯ: ПЕРЕДЕРГИВАТЬ	26
VIII.3.3. СТРАТЕГИЯ: ПОДАВЛЯТЬ	28
VIII.3.4. СТРАТЕГИЯ: НЕ ЗАВЕРШАТЬ	30
Глава VIII.4. Токсичные тактики	33
VIII.4.1. ТАКТИКА ИГНОРИРОВАНИЯ	33
VIII.4.2. ТАКТИКА ИНТРОВЕРТИРОВАНИЯ	34
VIII.4.3. ТАКТИКА ПРЕРЫВАНИЯ	35
VIII.4.4. ДОПОЛНЕНИЕ	35
Заключение к книге VIII	37
● Книга VII. Как улучшить?	39
Глава VII.1. Моделирование	40
VII.1.1. КОНСТРУКТОР ВОПРОСОВ	40
VII.1.2. МОДЕЛИРОВАНИЕ БУДУЩЕГО	42
VII.1.3. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИПОСТАСЕЙ	45
VII.1.4. МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЩЕНИЯ	47
Глава VII.2. Управление реальностью	53
VII.2.1. ОРИЕНТИРЫ	53
VII.2.2. КОНЦЕПТУАЛИЗИРОВАНИЕ ИДЕИ	61
VII.2.3. ПЛАНИРОВАНИЕ	64
VII.2.4. АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	66
VII.2.5. ЭКСПАНСИЯ	68
Глава VII.3. Созидательность и поток	71
VII.3.1. ДУШЕВНЫЙ ПРОДУКТ	71
VII.3.2. «Я» -КЛОНИРОВАНИЕ	73
VII.3.3. СОЗИДАНИЕ ЗАРАЗНО	74
VII.3.4. ПОТОК И ИСТОЧНИК	75
Глава VII.4. «Я» как продукт	77
VII.4.1. СТАТЬ РЕАЛЬНЫМ	77

VII.4.2. РЕЗЮМЕ РОЛЕЙ	79
VII.4.3. ПРОДАЙТЕСЬ БЛИЗКИМ	80
VII.4.4. «Я» -УПАКОВКА	82
VII.4.5. СТАТЬ ФИЛОСОФОМ	85
● Книга VI. Как исправить?	89
Глава VI.1. Оценка готовности	90
VI.1.1. ВИСЯКИ И ОТКАЗНИКИ	90
Конец ознакомительного фрагмента.	92

НОМО REACTUS: человек безумный

Евгения Евдокимова

Предисловие

© Евгения Евдокимова, 2020

ISBN 978-5-0051-5702-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

«Естественно, господь нас любит безусловно.

А на каких ещё условиях можно любить таких, как мы?»

Название двух частей книги «Никто. Кто-то. Я» и «Небытие. Можетбытие. Бытие» соответствует содержанию и отражает динамику перехода от потребительского статуса и рутинного существования к проактивной* и созидательной жизни.

В четырех книгах первой части: «Кто Я?», «Где Я?», «Какой Я?», «Почему я такой?» представлены идеи, теории, исследования на тему личности, тождественности*, идентичности*, сознания*, атрибутов* сознания и личности*, соотношения сознания и бессознательности*, результаты научных исследований о взаимоотношениях подсистем сознания; представления о месте человека в мире. О том, что есть человек.



Представлены забавные и вредные научные мифы, подвергнуты критике и высмеяны результаты некоторых научных исследований.

Сопоставлены понятия «охват внимания», «уровень сознания», «размер реальности», «скорость сознания». Представлены десятки критериев с качественными показателями для сопоставления состояний сознания. Рассмотрены механизмы запоминания и понимания*, ошибки восприятия, обработки* и извлечения данных, влияние ошибок на упорядоченность и масштаб сознания размер внешней реальности.

В четырех книгах второй части «Энтропия* реальности», «Как исправить?», «Как улучшить?», «Как испортить?» представлены инструменты для самостоятельной работы по упорядочиванию, изменению, улучшению, ухудшению реальности.

Хронологически и логически последовательность «Кто Я?», «Где Я?», «Какой Я?», «Почему я такой?», «Энтропия реальности», «Как исправить?», «Как улучшить?», «Как испор-

тить?» является верной. Но мы решили начать с конца, с описания стратегий, тактик, приемов по превращению жизни в ад, затем инструментов исправления, затем описаниях функционирования сознания, отдельных процессов и характеристик человека, чтобы прийти к его целостному пониманию. Текст представлен в обратной последовательности:

Часть II. Никто. Кто-то. Я.



Представлены забавные и вредные научные мифы, подвергнуты критике и высмеяны результаты некоторых научных исследований.

Сопоставлены понятия «охват внимания», «уровень сознания», «размер реальности», «скорость сознания». Представлены десятки критериев с качественными показателями для сопоставления состояний сознания. Рассмотрены механизмы запоминания и понимания*, ошибки восприятия, обработки* и извлечения данных, влияние ошибок на упорядоченность и масштаб сознания размер внешней реальности.

Книга 8. Как испортить?

Книга 7. Как улучшить?

Книга 6. Как исправить?

Книга 5. Энтропия реальности

Часть I. Небытие. Можетбытие. Бытие.

Книга 4. Почему я такой?

Книга 3. Какой Я?

Книга 2. Где Я?

Книга 1. Кто Я?

В момент задумки книги хотелось бросить теории личности, сознания и памяти в лицо научному сообществу, «утереть нос психологии и психиатрии» на языке, понятном непрофессионалам. В ходе работы над книгой портрет читателя сузился с академической комиссии до одного читателя среднего возраста в поисках счастья. До человека, добившегося успехов в различных начинаниях, разносторонне образованного, освоившего несколько профессий и видов творчества, выполнившего социальные задачи, но не обретшего наслаждения от жизни. Возможно, человека, который уже не боится, но больше не хочет. Трансформация аудитории определила стиль: «нон-фьюжн» – промежуточное между философским трактатом и комиксами.

В тексте встречается знак «*». Определения слов, помеченных звездочкой, вы найдете в приложении «словарь» в конце книги. Также в тексте встречаются ссылки на источники в квадратных скобках « [0] ». Это означает, что в конце статьи вы найдете список использованной литературы.

Приятного и полезного чтения!

Часть II. Никто. Кто-то. Я.

*«– Я тебя люблю.
– Молодец.
– А ты?
– И я молодец».
(Сетевой анекдот)*



Эта методическая часть получила название в связи с содержанием – механизмами перехода от состояния «не-Я» и «кто я?» к состоянию «Я».

В книгах: «Как испортить?», «Как улучшить?», «Как исправить?», «Энтропия реальности» описаны:

- механика формирования пространства сознания,
- степень упорядоченности сознания и реальности,
- способы изменений сознания в сторону расширения и схлопывания,
- роль «Я», как статического наблюдательного и управляющего центра, определяющего динамические (подвижные) структуры личности.

Представлены иллюзии и заблуждения, мешающие расширению, ловушки «псевдоразвития», «поиска смыслов и предназначения», «стремления к гармонии*», состоянию потока» и другие.

Предложены инструменты для самостоятельной работы, которые помогут осознать / детализировать / расширить картину реальности, «найти» свои места и роли в общей реальности.

Описана теория общения как универсального инструмента расширения или схлопывания. Общение*, ошибки общения, манипуляции* представлены в схемах, рисунках с примерами и метафорами. Расписаны виды, методы и тактические приемы подавления путем общения.

Существует идея, что человеку необходимо узнать, «кто он» (роль, ипостась*), «откуда он» (история, корни) и «куда он» (миссия, предназначение). Самопознание или феномен «найти себя» означает не нахождение роли, ипостаси, программы на жизнь, а распознавание себя как «Я». Как исходной точки, которая управляет ролями, ипостасями и сценариями. Если есть сознание*, кто-то думает мысли. Если есть чувства, кто-то их чувствует. Отсутствие «Я» приводит к парадоксу сознания: «мысли думают себя».

Если «Я» – это «Я», а не «кто-то», тогда «Я» не «откуда-то», а «отовсюду». Оно не «куда-то», а «куда угодно».

«Я» не тождественно* **ЭГО***, является его противоположностью. ЭГО – это сабституция (замена) «Я» при его отсутствии. Эго – это имитация «Я». То, что осознается как «Я», не может быть «Я». Если нечто осознается как «Я», значит, оно кем-то осознается, то есть, существует тот, кто это осознает. «Я» не осознается. «Я» осознает.

«Я» не тождественно **САМОСТИ***, так как собственная личность* не является «Я», а находится у «Я» в собственности, является набором атрибутов «Я».

«Я» не тождественно **ЛИЧНОСТИ***, так как личность – это набор индивидуальных характеристик, которые присваивает себе безличное (не имеющее личины) «Я».

Мы рассматриваем человека как **ТВОРЦА** и **ОБОЗРЕВАТЕЛЯ РЕАЛЬНОСТИ**, наблюдательный пост (наблюдающее, сознающее «Я»), **процесс наблюдения** (сознание) и **ОБОЗРЕВАЕМУЮ РЕАЛЬНОСТЬ**, зону покрытия (область реальности). Размер «зоны покрытия» определяется охватом оперативного (действующего, задействованного) внимания, наличием свободного внимания, что зависит от убеждений, притязаний, способностей, возможностей, состояния («уровня энергии») человека – того, что относят к личности, характеру, темпераменту, воспитанию, навыкам, умениям.

Чтобы менять (упорядочивать, расчищать или расширять) зону покрытия, необходимо наладить работу «обозревателя реальности». Большинство не владеет своей «вышкой» и является (по аналогии с вышками сотовой связи) приемо-передаточными устройствами или «фидерами*». Каждый может иметь собственный «излучатель» или «генератор», не вступая в противоречие с окружающей действительностью, «усиливая чужие сигналы», внося вклад, способствуя повышению совместной эффективной работы.

Отсутствие «Я» приводит к механическому, автоматическому, безжизненному существованию, к небытию. Наличие псевдо-«Я» (эго, личность, роль), то есть, отождествление* «Я» с чем-то мы полагаем инобытием или проигрыванием чужого сценария, проживанием чужой жизни. Каждый есть «Я», и осознание себя как «Я» говорит о БЫТИИ. Есть способы обнаружения себя как «Я»:

- 1) **разгрести завалы** («расчистить» тождественности);
- 2) **накачать «Я» вниманием**, чтобы «Я» выросло и стряхнуло с себя завалы;
- 3) **выманить «Я»** через «Я-продукт», самозданное творчество.

О завалах и хаосе мы говорим в V главе. О соскребаании тождественностей и «накачке» себя мы говорим в VI главе. Творческой реализации посвящена VII глава. Интересное в VIII главе – инструкции по превращению жизни в ад.

НЕБЫТИЕ=VS= БЫТИЕ

● Книга VIII. Как испортить?

*«Цыплят по осени считают, коров по головам,
народ по душам, успех по цифрам, правительство по членам».
(украдено в сети у разных авторов)*



Представляем ошибки общения, причины ошибок, последствия неправильного использования общения, стратегии и тактические приемы подавляющего и обесценивающего, манипулятивного общения. Этой темой занимается наука «конфликтология», но ее фокус направлен на поиски причин и уровней конфликтов, лежащих за пределами общения. Конфликтология ищет причины конфликтов в несовпадении целей, ценностей, интересов, мотивов, устремлений, точек зрения – в СОДЕРЖАТЕЛЬНЫХ характеристиках общения.

Причины конфликтов надо искать в ДИНАМИЧЕСКОЙ стороне общения, в процессе общения, а не в содержании сообщений.

Также манипуляции исследованы в транзактном анализе (школа психотерапии Эрика Берна), однако роль ведущего в человеке отдана не «Я», а наследственному скрипту*, сценарию. Это фундаментальное отличие в представлении о человеческой природе позволяет поставить под сомнение привычную теорию манипуляций. Сомнительной является принципиальная возможность (ненулевая вероятность) существования осознаваемых, преднамеренных, спланированных вредоносных действий. Невзирая на разногласия, мы будем регулярно ссылаться на теорию Берна и его последователей.

С точки зрения цели общения как такового (независимо от задач сессии общения), общение делится на:

- *расширяющее,*
- *подавляющее.*

Многие используют общение как инструмент «самоутверждения», подавления, доминирования, повышения «самоценности» за счет понижения ценности других.

Люди, которые не нашли в себе «Я», не осознали себя, подменяют качество количеством:

– в прямом смысле (больше денег, больше вещей, больше цилиндров).

– в переносном смысле (подавлять других, чтобы в сравнении с ними быть «больше» или быть «единственным»).

Люди, «расширяющие себя в реальность» и «расширяющие других», используют техники «взаимности»: общение, которое позволяет находить союзников, единомышленников, со товарищей. Объединяющее общение – метод расширения реальности.

«Схлопывающиеся» и «схлопывающие» люди используют техники «раздора»: общение, которое позволяет отсекал несогласных, оскорблять непослушных, поглощать слабых. Разъединяющее общение – метод сужения чужой и собственной реальности.

«Объединяющее общение» изучено и описано. Определения общения* содержат слова «обмен», «взаимное», «две стороны». Рассмотрим «разъединяющее», подавляющее, одностороннее общение, «РАЗОБЩЕНИЕ», в котором вторая сторона «исключается» как субъект общения, принуждается, обесценивается, блокируется, отвергается, игнорируется.

Мы бы сказали, что описываем не общение, а его перверзии* (извращения общения), но не готовы к таким громким заявлениям, иначе признаем перверзивными социальные институты*.

Этот раздел полезен для родителей, которые не понимают свою ответственность перед детьми, сущность родительства, не способны уважать интересы и личность ребенка. Ответственные за РАЗВИТИЕ (расширение реальности) детей люди (родители, воспитатели, учителя, тренеры) грешат тем, что вместо «расширения» «схлопывают» детей, используя доминирование над незащищенным и неосведомленным о своих правах существом.

Те, кто хочет понять, почему их дети (сотрудники, члены семьи) неуспешны (глупы, несостоятельны, безответственны и подобное), могут поискать ответ ниже.

Глава VIII.1. Манипуляции

*«Если градусник за окном болтается на одном гвозде,
то он показывает еще и силу ветра».*
(Сетевой автор «Ириска Гудлайн»)

Общение – это манипуляция.

Манипулирование – это осуществление действий по созданию и контролю изменений управляемой системы или объекта. Неодобрительное значение слова «манипуляция» появилось позже нейтрального, и под ним понимают скрытое воздействие, подделку, махинации, представление в искаженном свете.

VIII.1.1. СОГЛАСОВАННЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

*«Болезнь культуры двадцатого века —
неспособность чувствовать свою реальность».*
(Высказывание американского автора песен,
лидера группы «The Doors» Джима Дугласа Моррисона)

Прямое, открытое, искреннее, честное общение манипулятивно. Если вы говорите громко, открыто, честно, без намерений совершения подлога, обмана, искажения данных, вы манипулируете сознанием собеседника. Вы представили ему данные, которые встраиваются в его систему данных, изменяя ее. Данное, принятое в систему, изменяет систему.

Соглашаясь на общение, собеседник дает согласие на манипулирование его «базой данных», на то, чтобы вы:

- пополняли его данные,
- извлекали из него данные,
- обобщали данные,
- детализировали данные,
- реструктурировали данные.

Общаясь, обмениваясь данными вы неизбежно осуществляете **ДОБРОВОЛЬНУЮ СОГЛАСОВАННУЮ, ВЗАИМНУЮ МАНИПУЛЯЦИЮ СОЗНАНИЕМ ДРУГ ДРУГА** (пополняя, изменяя, истощая «банки данных» друг друга).

ЧТО ЕСЛИ?

На борьбу с манипуляциями в общении направлены книги, курсы, тренинги. На теории манипуляций построены целые школы психотерапии и большая часть теории общения.

Что если общение – это инструмент? Что если общение, как любой инструмент, создано для манипуляций?

ОБВИНЕНИЕ=VS= ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

VIII.1.2. НЕПРЕДНАМЕРЕННЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

*«Зрителям вообще безразлично,
что каждая иллюзия реальна».*
(Из фантастического сборника рассказов
и стихов Нила Геймана «Дым и зеркала»)

Виды неадекватного ситуации общения являются манипуляцией в «неодобрительном» смысле.

Если вы говорите тихо, потому что стесняетесь, вы извлекаете из собеседника жалость или сочувствие.

Если вы говорите громко, потому что неверно оценили расстояние до собеседника, вы извлекаете из него страх, раздражение или почтение.

Если говорите слишком быстро, потому что суетливость прикрывает вашу неуверенность, то можете вызвать у собеседника транс*, досаду, раздражение, чувство* собственной глупости от того, что он за вами не успевает.

В разделе «релевантность общения» эти непреднамеренные* манипуляции рассмотрены подробно.

ЧТО ЕСЛИ?

Предположим, что существует общение без манипуляций, которое не вызывает никаких изменений в собеседнике. Ни страха, ни жалости, ни стыда, ни вины, ни интереса, ни почтения, ни восторга. В таком случае можно предположить, что собеседники страдают алекситимией, не способны чувствовать эмоции, не являются чуткими.

Что если общение без манипуляции возможно только при тяжелых патологиях эмоциональной сферы?

БЕСЧУВСТВЕННЫЙ=VS= МАНИПУЛЯТОР

VIII.1.3. НАМЕРЕННОЕ СКРЫТОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ

«Реальности теперь для неё будет мало».

(Фраза Доминика Кобба а вильме «Начало», «Inception»)

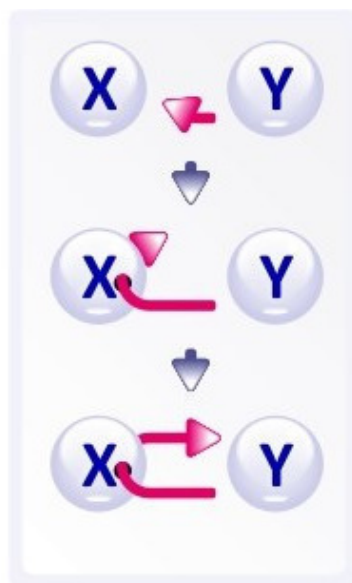
Некоторые исследователи настаивают на том, что скрытая манипуляция с целью намеренного вредоносного воздействия ОСОЗНАЕТСЯ манипулятором. Мы не станем настаивать на обратном и поверим коллегам по цеху, что люди добровольно и сознательно по выбору играют в «пауков в банке», в «крысиные бега», в подковёрную возню, в закулисные игры, в стервобесие, подонкоманию, жлобомыслие, скудоумие.

Итак, на алтаре общения практикуют следующие виды жертвоприношений:

- ИСКУССТВО ИЗВЛЕЧЕНИЯ ЖАЛОСТИ (сострадания, сочувствия, сопереживания),
- ИСКУССТВО НАВЕШИВАНИЯ УНИЖЕНИЯ (извлечение страха, ужаса, паники, извлечение задабривания, раболепия, чувства покорности),
- ИСКУССТВО ВЫШИВАНИЯ ВОСХИЩЕНИЯ (восторга, благодарности, поклонения, стыда, вины).

Как и любая модель, это разделение весьма условно, так как жертва-provokator жалости в итоге все равно навешивает долговые обязательства, так же, как и тиран, извлекающий послушание, смирение и страх, равно как и микроспаситель, который, нагнав вас и причинив непомерное благо, будет требовать возврат долгов. У всех одна цель: навесить ДОЛГОВОЙ ВЕКсель на поводке, чтобы вы далеко не убежали, а то им страшно и одиноко.

Самые страшные тираны – это «ЖЕРТВЫ». Самые напуганные малыши – это «ТИРАНЫ», самые бесполезные пустышки – это «СПАСИТЕЛИ».



Мы часто исходим из традиционного представления, что «злой манипулятор» (тиран, абьюзер*, сволочь) замышляет «недоброе» по отношению к ничего не подозревающей «жертве манипуляции», запускает в неё «жало манипуляции» и извлекает прогнозируемый эффект (ответ, реакцию, имущество). Не хочется сослаться на Пушкина («Ах, обмануть меня не сложно. Я сам обманываться рад»). Не будем пересказывать Берна, который подробно рассматривает динамику игр, из чего становится очевидно, что игроков как минимум двое.

При долгом размышлении приходится согласиться с идеей, что и манипулятор, и жертва манипуляции знают о правилах игры и заранее согласны с игрой, так как каждый получает свои выгоды и преимущества.

ЧТО ЕСЛИ?

Исследователи насчитывают до четырех сотен эмоций, дают им различные названия, вычисляют оттенки и выраженность. Список эмоций значительно сократится, если понять их происхождение и динамику. Например, за цинизмом предполагают высокомерие, презрение, пренебрежение, которые связывают с пассивной агрессией, скрытой враждебностью, тайной злобой. Человек выглядит так, будто хочет вести себя агрессивно, но сдерживается. На самом деле за его цинизмом стоит зависть, сформированная страхом.



Что если весь спектр «негативных» эмоций можно разобрать до исходного страха? Что если гнев – гиперкомпенсация страха, «страх наизнанку», и на самом деле гнева не существует?

БОЯТЬСЯ=VS= НАПАДАТЬ

VIII.1.4. СТОРОННИЕ ПРОВОКАТОРЫ

«Я беру на себя ответственность за твою безответственность».
(Сетевой автор «Ириска Гудлайн»)

Еще более долгое обдумывание наталкивает на следующую мысль: МАЛОВЕРОЯТНО, чтобы люди хотели носить грязную одежду, есть грязную пищу или иметь грязное общение. Маловероятно, чтобы это был осознанный и преднамеренный выбор, однако тут скорее надо озадачиться вопросом, что именно в современном обществе принято считается сознанием*. Раз наша страна расположена между западом и востоком, по аналогии с центральным административным округом столицы будем называть себя «центральным планетарным округом». В общем, если в современном западном и центральном обществе степени осознанности исчерпываются шкалой комы Глазго, тогда вопросы отпадают.

Вариант стороннего вмешательства, «третьей стороны», «сталкивателя лбами», «серого кардинала», «скрытого подстрекателя», провокатора конфликта интересов, не участвующего в конфликте, обычно остается за пределами рассмотрения. Подробнее: Хаббард Л. Р. Закон третьей стороны. – Сассекс, 1968.

Достаточно много написано о том, как «невидимые» подстрекатели провоцируют межрасовые, межрелигиозные, межнациональные распри, причем их интересы никак не связаны с содержанием конфликта. Вооруженные конфликты могут создаваться «третьими лицами» для легализации средств, для ликвидации устаревшего вооружения, для присвоения культурных ценностей и природных ресурсов*. Быть может, некоторые вооруженные конфликты разыгрываются в фанты* или являются результатом пари*, или организовываются «на слабо».

В любом случае, конфликтные, манипулятивные, враждебные, перверзивные отношения никогда не являются тем, чем кажутся. Если двое дерутся за победу, значит, есть третий, кто эту победу обещал обоим. Если мужчины сражаются за женщину, значит, она оказывала знаки внимания обоим. Если ссорятся супруги, ищите свекровь (тещу, любовника, соседа).

Если же вы однозначно* и определенно вычислили «серого кардинальчика», который манипулирует вами самостоятельно и «осознанно», без подстрекательства других, вы обязательно найдете того, кому он потом рассказывает о своих победах над вами. Всегда будут заказчики и/или зрители.

Не верите? Проверьте сами. В последней главе книги представлены практические методы перверзивного общения, «вредные советы», рекомендации, примеры подавляющего на любой лад общения, детально расписано, как превратить в ад жизнь окружающих.

Попробуйте ими воспользоваться. Попробуйте добровольно и сознательно применить эти методы общения к близким, друзьям, коллегам, приятелям, собутыльникам, партнерам, клиентам, заказчикам, прохожим, недоброжелателям, врагам.

ЧТО ЕСЛИ?

Допустим, вы стали жертвой скрытых провокаций, и вас столкнули лбами, поссорили, разлучили, раздружили с кем-то. Какой-то злой сосед намекнул, что лучшая подруга заглядывается на вашего мужа. Старший сын сказал младшей дочери, что мама его сильнее любит, мама сама так сказала.

Если подруга заглядывается на мужа, неужели вы сами этого не заметите? Если вы этого не видите, какая она вам подруга? Если вы дружите с врагом, может, сосед-сплетник оказал вам услугу? Что делать, если ваш ребенок плачет от того, что узнал, что вы любите другого ребенка больше? А раньше он этого сам не чувствовал? Если он уверен в вашей любви, он будет плакать из-за лжи? Если вы любите своих детей, они станут друг с другом драться за вашу любовь?

Что если манипуляции (в «неодобрительном смысле») существуют только в голове у теоретиков манипуляций?

МАНИПУЛЯЦИИ управляют ВАМИ=VS= ВЫ управляете
МАНИПУЛЯЦИЯМИ

В этой главе мы рассмотрели кластеры манипуляций и представления о манипуляциях, усомнились в их существовании или в том, что они являются осознаваемыми и преднамеренными. Количество техник манипулирования сознанием возрастает. Курсы обучения «как продать ненужное, «впарить» бесполезное» с помощью хорошей рекламы, растут как грибы после дождя. Что если дождь не вечен, а грибы – сезонный продукт? Предположим, что манипуляции (в «неодобрительном смысле») указывают на болезни (искажения, извращения, отклонения) общения (сознания).

Глава VIII.2. Перверзии общения

*«Что касается меня —
меня ничто не касается».*

(примечание редактора)

*«Этого рода сумасшествие мы наблюдаем у тех,
кто, начиная разговор, отвлекается от своей цели всякой вещью,
которая ему приходит в голову, и запутывается
в столь многих и длинных отступлениях и вводных
предложениях, что совершенно теряет нить разговора».*
(из книги «Левиафан» Томаса Гоббса)

В международной классификации болезней есть раздел о нарушениях речи, но не хватает раздела о расстройствах общения. Предлагаем свои дополнения: раздел «№0. Расстройства общения».

VIII.2.1. ДИНАМИЧЕСКИЕ РАССТРОЙСТВА ОБЩЕНИЯ

*«Организм как гаишник. Как с ним ни договаривайся —
все равно за нарушение платить приходится».*

(сетевой автор «© Польнь»)

#0.11 Атипичная речевая динамика

№0.111 *Говорливость*. Расстройство речевого переизбытка диагностируется у людей с речевым недержанием, которые безудержно продуцируют речь независимо от ситуации и состояния, независимо от наличия собеседников или слушателей. Если вы попытаетесь избежать такого общения, вас нагонят и пригвоздят речевой струей к стене. Они не нуждаются в вопрошании, так как все вопросы у них уже присутствуют в голове, равно как и длинные и пространственные ответы.

№0.112 *Речистость*. Расстройство общения, по форме напоминающее говорливость, однако содержательно отличается. Вместо потока собственных ассоциаций*, как это происходит в случае говорливости, речистые пациенты с легкостью воспроизводят большие фрагменты осмысленного (другим автором) текста. Они осуществляют качественную автоматическую ретрансляцию текстов, почерпнутых из учебных пособий, блогов, газет.

№0.113 *Многословность*. Люди, страдающие расстройством речевой избыточности, на вопрос из одного слова дают стословный ответ. Если вы ни о чем не спрашиваете, они вам все равно ответят, причем ответ будет еще длиннее. Особенно распространено это расстройство среди преподавателей и авторов учебных пособий, которые могут один тезис формулировать на протяжении нескольких параграфов.

№0.114 *Малословие*. Расстройство речевой недостаточности наблюдается у людей, которые крайне экономно расходуют речь, так как полагают, что ее запасы находятся на грани исчерпания. Учитывая малые объемы запасов речи, они крайне высоко оценивают каждое свое слово и ожидают от других пословной оплаты общения.

#0.12 Отсутствие речевой динамики

№0.121 *Молчаливость мизантропическая**. В этот раздел попадают нарушения, связанные с речевым целибатом, обетом молчания, принятым без каких-либо причин, например религиозных, клятвенных, договорных. Такой человек не отвечает на заданные ему вопросы,

письма и сообщения; не здоровается в ответ на приветствия, не поздравляет в ответ на поздравления и ведет себя схожим образом в любых ситуациях общения.

№0.122 *Молчаливость социофобическая*. Это расстройство общения обуславливается паническим ужасом перед произнесением слов, которые могут быть негативно оценены, высмеяны, использованы против говорящего. Может сочетаться с «№0.311 – подслушивательством».

Споры, связанные с отсутствием речи, ведутся вокруг причин возникновения заболевания. Некоторые исследователи предлагают объединить №0.121 и №0.122 в общую «№0.12 – молчаливость неуточненной этиологии», так как полагают страх и высокомерие одной и той же эмоцией. В качестве аргументов приводят такие:

– мизантропия*, асоциальность связана не с презрением к людям или уплощенностью эмоциональной сферы, а с хорошо маскируемым страхом перед людьми.

– социофобия связана не с паническим ужасом, а с высокомерным сосредоточением на собственной персоне, нарциссическим превосходством над другими людьми, ожиданием того, что весь мир отложит свои дела и будет пристально наблюдать за социофобом.

Фактически, сторонники первой теории настаивают на том, что мизантропия на самом деле является маскированной социофобией, тогда как их противники полагают, что социофобия содержательно является мизантропией.

ЧТО ЕСЛИ?

Общение – от слова «общее».

Что если все, что мы считаем общением, не имеет отношения к общему, а только к частному?

Что если то, что мы называем «общением», это РАЗОБЩЕНИЕ?

ВРОЗЬ=VS= ВМЕСТЕ

VIII.2.2. СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ РАССТРОЙСТВА ОБЩЕНИЯ

*«Изобретательство весьма подозрительно,
поскольку оно всегда означает нарушение правил».
(Из фильма «Парфюмер»)*

№0.21 Заместительные расстройства общения

№0.211 *Ролевещание*. Носители этого нарушения способны общаться только в состоянии ролевого отождествления, например, если они считают себя врачами, то способны к речи только на темы болезней и будучи в белом халате. Людям с этим нарушением помогают ролевые игры с переодеванием. Если в вашей семье есть молчаливый пожарный, наденьте на него каску, и он заговорит.

№0.212 *Трансфразия половая*. Расстройство, связанное с неспособностью определять и/или правильно называть род или пол (женский, мужской, средний). Такой человек может высказываться о бывшем муже подобным образом: «Оно не хочет со мной разговаривать» или называть сына «бабой». Применительно к себе мужчина может говорить «я ушла», а женщина «я купил».

№0.213 *Трансфразия смысловая*. Расстройство, связанное с заменой смысла фразы на противоположный. Такой человек вместо «я нуждаюсь в твоём внимании» может говорить «ты обязан меня уважать», при передаче сообщения он может изменить «передавай привет» на «поминал тебя недобрым словом».

№0.22 Дефицитарные расстройства общения

№0.221 **Недофразия.** При этом расстройстве общения человек не договаривает фразы до конца. Например, сообщая о победе над врагом, такой человек вместо «конец войне» говорит просто «конец». Или, говоря «чума унесла миллионы жизней» забывает добавить «два века назад».

№0.221 **Недословие.** При этом расстройстве общения человек не договаривает до конца слова. Например, он может сказать «больше я на эту те не желаю разгова». В письменной речи такой человек использует разнообразные сокращения, например, вместо слова «опять» он пишет «о5», а в подписи вместо «целую» может написать «ц».

#0.23 Расстройства пожизненной фиксации

№0.231 **Гомословие.** В это раздел попадают расстройства общения, связанные с потребностью общаться с людьми исключительно своего пола или исключительно своей профессии или исключительно своего социального статуса, своей языковой группы или сходных пищевых (сексуальных и иных) предпочтений. Носители этого расстройства не способны общаться с представителями других групп (сословий), с представителями иных взглядов (религиозных, политических). При необходимости вступить в общение с представителем противоположного пола или противоположных взглядов такие люди впадают в ступор или ярость. Описаны серии кровавых столкновений между веганами и вегетарианцами. Между вегетарианцами и фрукторианцами.

№0.232 **Детофразия.** Непреодолимая потребность говорить о детях и про детей. Люди с этим нарушением склонны сбиваться в небольшие стаи на детских площадках или в большие стаи на форумах. Расстройство диагностируется при условии, что такие люди общаются о детях, но при этом не общаются с детьми. Обычно степень формализации общения с ребенком или полной его редукции вплоть до необщения обратно пропорциональна количеству разговоров о ребенке.

№0.233 **Зоофразия.** Непреодолимая потребность говорить о животных и про животных. Такие люди способны обсуждать только своих питомцев, остальные темы общения для них являются непостижимыми.

№0.234 **Фетиречизм.** Непреодолимая потребность говорить о предмете своего восхищения. Такой человек может часами обсуждать достоинства своего нового телефона, автомобиля или новой сумочки, при попытке переключить его внимание на другие предметы, обычно сердится и убегает. Крайне опасное расстройство, известно множество суицидальных попыток, связанных с утратой имущества.

№0.235 **Теловещание.** Навязчивая потребность обсуждать тело и все его возможные проявления (формы, функции* тела, обмен веществ). Такие люди могут часами обсуждать процесс выведение токсинов и продуктов метаболизма, количество калорий, витаминов и граммов в капле еды, количество парабенов* и мидихлорианов* в крошке косметики, наличие холеستيрина* в растительной пище, могут часами обсуждать измерение с помощью сантиметровой ленты зон липодистрофических* структурных изменений подкожного слоя.

№0.236 **Некрословие.** Непреодолимая склонность говорить с мертвыми и о мертвых. Такие люди могут общаться с изображениями ушедших вождей или предков. Они любят проводить праздники у могил родителей. Если родители еще живы, обычно такие люди сначала ждут ухода родителей, прежде чем начать с ними общаться. Если в окружении некрословов встречаются живые люди, некрословы избегают общения с ними, не позволяют им говорить, чтобы не заподозрить наличие живых. Если же вступают в общение с живыми, то рассказывают им о мертвых. Часто сочетаются браком со страдающими молчаливостью (№0.121).

ЧТО ЕСЛИ?

«Слово – серебро, молчание – золото. Молчи и за умного сойдешь. Кто молчит, тот двоих научит. Молчаливый рот – золотой рот. На то у человека язык, чтобы уметь молчать. Лучше молчать, чем говорить. К молчаливому не придерешься. Ничего нет лучше для человека, чем молчание. Кто смолчит, тот не согрешит. Смолчал – избежал беды в дом. Молчаливый на своем настоит. Молчаливый всегда слывет за умного».

Фольклор многих культур настаивает, что лучше молчать, чем говорить.

Что если в этих культурах люди не говорят, а врут и сквернословят?

БРАНЬ=VS= РЕЧЬ

VIII.2.3. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ РАССТРОЙСТВА ОБЩЕНИЯ

«Там, где недостает ума, недостает всего».

(Фраза первого маркиза Галифакса – Джорджа Сэвила, английского государственного деятеля)

#0.31 Расстройства осмысленности

№0.311 *Подслушивательство*. Люди с этим нарушением испытывают дефицит собственных идей для общения, поэтому им приходится черпать идеи из чужого общения. Обычно они стесняются своей неспособности генерировать смыслы, поэтому не просят о чем-либо проинформировать их в открытую, а прячутся за шторами и дверями.

№0.312 *Хвалительство*. Это расстройство общения проявляется в задабривании, избыточном комплиментовыделении, похвальных речах и стихотворных одах. Возникает у людей с путаной эмоциональностью, которые не могут отличить гнев от страха. Они злятся на собеседников, но боятся нападать в открытую, поэтому пытаются таким способом усыпить бдительность «противника», чтобы напасть «из-за спины».

№0.313 *Словопрение*. Для этого типа расстройства характерен обмен ассоциативными высказываниями. В отличие от говорливости, характерной для одного человека, изливающего на окружающих поток ассоциаций с ассоциациями, словопрение – парное или множественное заболевание. При словопрении для возникновения качественного потока ассоциаций необходимо участие как минимум двух собеседников. Заболевание крайне заразно, и часто разрастается в обширные дискурсы, которые быстро мутируют. Потоки ассоциаций могут разделяться на ветви, порождая новые обменные импульсы.

№0.314 *Прекословность*. Это расстройство речи наблюдается у людей, крайне не согласных со всеми и со всем. Они оспаривают, не соглашаются, приводят контраргументы, повышают голос, призывают в свидетели соседей и богов. Если им удастся подняться в социальной иерархии, они становятся прапорщиками, которым невозможно угодить.

#0.32 Расстройства нечистотности

№0.321 *Грязноречие*. Люди с этим расстройством тщательно фильтруют информационное пространство и избирают для общения только неприятные темы. Они могут часами говорить о войне, болезнях, дьяволе, предательствах, землетрясениях, поражениях, невежестве, грязи, нечистотах, извращениях, отклонениях, боли, ненависти, страхе и так далее.

№0.321 *Сквернословность*. Для этого нарушения характерно использование арго*. Жаргонавты с симптомами дереализации* используют специфическое слово «реально» минимум трижды в каждом предложении, что помогает им убеждать себя в реальности происходящего. Те, кто демонстрирует симптомы деперсонализации*, склонны постоянно употреблять в речи приставку «типо» или «какбэ», указывая на свою «как бы» непринадлежность к «типа» происходящему.

№0.322 **Проклинательство.** Это расстройство диагностируется в случае, когда человек минимум трижды в день желает всем и каждому или кому-то в отдельности «провалиться», «сгореть в аду» или просто что-то сломать, потерять, быть отвергнутым, уволенным, избитым, обворованным.

№0.323 **Поносительство.** Люди с этим расстройством ругают всё и всех, усматривая плохое, злое, нечистое в каждом уголке мироздания. Иногда они концентрируют свою обвинительную речь вокруг одного человека или группы. Они могут зачитывать обвинения и оскорбления в узком кругу семьи или на радиоволнах, страницах газет в качестве ведущих своей колонки.

№0.324 **Доносительство.** Это расстройство проявляется как независимое или как часть сочетанного*. Обычно хорошо сочетается с подслушательством (№0.311). Такие люди склонны говорить тихо, сбивчиво. Они верят в то, что их слова материальны и видны со стороны, поэтому говорят, прикрыв рот рукой, так как опасаются, что их могут подглядеть другие подслушиватели. Нарушение диагностируется при троекратном доказанном повторении эпизодов, когда в отсутствие информации для доноса больной фабрикует, придумывает данные.

ЧТО ЕСЛИ?

Хуже плохого общения только его полное отсутствие и невозможность общаться. В одиночных камерах люди сходят с ума. Что если все «грязноротые люди» не пытаются навредить, оскорбить, обидеть?

Что если они не умеют общаться, но так как боятся одиночества и необщения, то пытаются общаться любым доступным способом?

ОДИНОЧЕСТВО=VS= РУГАНЬ

VIII.2.4. ЦЕЛЕВЫЕ РАССТРОЙСТВА ОБЩЕНИЯ

«Наш главный недостаток заключается в том, что мы более склонны обсуждать вещи, чем делать их».
(Высказывание индийского государственного и политического деятеля Джавахарлала Неру)

#0.41 Расстройства судопроизводные

№0.412 **Апелляторство.** Это нарушение схоже с прекословностью (№0.314), но люди, испытывающие потребность в оспаривании решений и выводов, оспаривают избранные темы (одну или несколько), что создает иллюзию целенаправленности. Исследование жизненной истории таких пациентов выявляет сходство с течением заболевания «провокааторство явное» (№0.42). Пациент с помощью апелляций извлекает необходимое для него внимание со стороны организаций.

№0.413 **Преппирательство.** Это нарушение по форме схоже с прекословностью (№0.314), содержательно схоже со словопрением (№0.313). Для этого типа характерен обмен судебными исками, критическими публикациями, взаимоисключающими постановлениями и законопроектами. Преппирательство – это организованное словопрение, которое имитирует целенаправленность.

№0.414 **Сутяжничество.** Нарушение общения, проявляющееся в навязчивой потребности жаловаться на всё и всех в вышестоящие инстанции, требуя справедливости и наказания для всего и всех. Такой больной страдает от отсутствия памяти, поэтому вынужден записывать все, что видит и слышит. Для ориентации в реальности он держит телевизор включенным и записывает выпуски новостей. Потом он забывает, что записывал речь третьих лиц, а когда

находит записи, думает, что был свидетелем этих ситуаций. Не зная, что делать с записями, он полагает, что их необходимо направить по почте в компетентные органы.

#0.42 Парарасстройства

№0.421 *Провокаторство явное.* Нарушение общения, при котором человек испытывает навязчивую потребность извлекать общение с помощью назойливого присутствия или раздражающего поведения. При этом общение не является его целью, такой больной испытывает панику, когда с ним не разговаривают, так как чувствует себя несуществующим, если на него не обращают внимание. Пациент с помощью раздражающего вида или действий извлекает жизненно необходимое для него внимание со стороны других людей.

№0.422 *Провокаторство скрытое.* Нарушение общения, при котором человек испытывает непреодолимую потребность «сталкивать лбами», заставляя других враждовать между собой. Заболевание считается практически неизлечимым в силу значительных вторичных выгод. Помимо эмоционального удовлетворения провокатора от ощущения власти над другими, он также часто становится выгодоприобретателем имущества враждующих сторон. По версии американских исследователей, заболевание является эндогенным, врожденным, генетическим, наследственным и не излечимо принципиально. Сообщается об обнаружении мутации генома, отвечающей за это нарушение.

Заболевание имеет высокую коморбидность* с нарушениями из других групп (мотивационными и операциональными нарушениями мышления, сексуальными перверзиями, химическими зависимостями, острой эмоциональной недостаточностью, дефицитарностью интеллектуальной сферы). Заболевание тяжело диагностируется, так как скрытый провокатор использует речевые обороты, характерные для здоровых людей. Зная о вашем желании купить машину, он в вашем присутствии, «не видя вас», может сообщить кому-то, что ваш коллега купил машину. В присутствии того коллеги кому-то поведать, что вы заглядываетесь на жену того коллеги. Его речь может быть спокойной и плавной, не содержать подстреканий и оскорблений, может быть направлена не к вам.

В случае диагностической удачи клиническая картина демонстрирует компоненты нарушений общения, таких как грязноречие (№0.321), поносительство (№0.323), доносительство (№0.324).

ЧТО ЕСЛИ?

Людей, которые сквернословят и скверномыслят в сетевых комментариях, награждают различными эпитетами: стебатель, стёбарь стёбофил, стёбараст стебанист, стёбогон, стебанец, стебаноид, стебок, стебист, тролль, злобный пукан, пукло, шептала, хейтер, бздун, вонятель, пердунец. Вряд ли у этих людей дома перекрыли канализацию и лишили отхожего места. Маловероятно, чтобы они добровольно захотели публично позориться.

Что если они заходят в сеть пообщаться, но от страха и забывчивости начинают «отстреливаться»?

БОЛТУНЫ=VS= ТРУСЫ

Мы предложили дополнительный раздел в международную классификацию болезней: «перверзии общения». В каждой шутке есть доля шутки. Возможно, большинство заболеваний в МКБ «высосано из пальца». А может быть, что наш список перверзий общения совсем не шутка.

Рассмотрим способы превращения жизни в ад посредством общения подробно.

Глава VIII.3. Адские стратегии

*«Я никогда не играю по правилам.
Наоборот, я всегда их нарушаю».
(Высказывание певицы Рианны)*

Представляем вам обширную классификацию зловых манипулятивных приемов и методов в виде рекомендаций, которые вы можете свободно применять (если сможете).

VIII.3.1. СТРАТЕГИЯ: ОЧЕРНЯТЬ

*«Чисто не там, где моют, а там, где уборщица-дзюдоистка».
(Примечание уборщицы)*

10. Управляйте вниманием

Фильтруйте данные, избирательно игнорируйте или обесценивайте приятное (радостное, созидательное) и намеренно уделяйте внимание неприятному (вредному, разрушительному).

Будьте начеку. «Si vis pacem, para bellum». «Кто предупрежден, тот вооружен».

10.1. Превозносите плохое

Уделяйте внимание плохим новостям, неудачам, травмам, потерям, тревожным событиям, трагедиям, катастрофам, эпидемиям, разводам, ссорам, похоронам, увольнениям, горю, страданиям, страхам.

Чтобы чувствовать себя героем, несущим тяжкий груз проблем и непосильное бремя жизни, представляйте жизнь тяжелой и опасной.*

а) *думая о себе*, вспоминайте, какое у вас трудное детство, как тяжело и много вы работали, какие глупые у вас учителя, как вас подсиживали* на работе, преследовали на улице, игнорировали заслуги.

Фантазии, как вы героически справлялись с непреодолимыми препятствиями, помогут повысить самооценку.

б) *думая о других*, вспоминайте их промахи и ошибки; если таковых нет, придумайте их; размышляйте об их глупости, несостоятельности, недостатках, неудачах.

Это поможет почувствовать себя лучшим по сравнению с ними.

в) *читая СМИ*, уделите внимание пожарам, убийствам, коррупции, кражам, скандалам, войнам, сплетням, разоблачениям; подпишитесь на каналы, делающие подборки данных о стихийных бедствиях.

Ищите подтверждения человеческой глупости и жестокости мира; это поможет вам укрепиться в мысли, что вы – последнее хорошее, что осталось на планете.

10.2. Обесценивайте хорошее

Избегайте контакта с приятными воспоминаниями, хорошими новостями, интересными людьми, успешными организациями.

Успех других может затмить вашу значимость, легкие и приятные воспоминания и переживания разрушат образ героя-мученика.

а) *думая о себе*, игнорируйте хорошие воспоминания, приятные моменты, радостные события, праздники, подарки судьбы и подарки людей, улыбки прохожих и знакомых, приятные встречи, моменты приема вкусной пищи, просмотра хороших фильмов.

Опасно пробуждать желания, которые не осуществились; мечты, которые не сбылись; цели, которые не были достигнуты; это может привести к большому огорчению.

б) **думая о других**, игнорируйте их достижения и успехи, удачи и радостные события, обесценивайте статус, положение, исключите из внимания счастливых (довольных, радостных, интересных) людей; людей, добившихся успеха, получивших признание.

Лучше не думать о тех, кто может пошатнуть уверенность в себе или затенить авторитет.

в) **читая СМИ**, обходите стороной информацию о фестивалях, праздниках, полезных достижениях в науке и технике, новых интересных книгах, фильмах, избегайте данных о новых возможностях, об успешном опыте различных групп в преодолении проблем и кризисов.

Это защитит вас от неприятных сравнений. Никто не должен быть активнее, продуктивнее, успешнее или лучше вас.

9. Осуществляйте воздействие

Всем известно, что «хорошими делами прославиться нельзя». Чтобы разбогатеть, надо воровать. Чтобы иметь, надо отнять. Чтобы достичь, надо предать.

Это поможет почувствовать свою силу и добиться успеха.

9.1. Вредите сами

Осуществляйте вредоносную деятельность.

а) **сами**: совершайте противоправные, антиобщественные действия, акты вандализма, провокации.

Это позволит проявить свободную волю и выделиться из серой массы.

б) **с другими**: общайтесь с людьми, склонными к разрушительной деятельности; не склонных побуждайте к девиантному и делинквентному поведению, нарушению норм, правил, законов.

Это позволит обрести товарищей по оружию и масштабировать деятельность.

в) **в обществе**: организовывайте разрушительные мероприятия, распространяйте данные о методах и способах нарушения чужих прав, оскорбления чужого достоинства, нарушения законов, правил, этических принципов.

Это позволит приобрести славу и найти почитателей.

9.2. Помогайте другим

Помогайте вредоносным организациям загрязнять природу и культуру, травить и оглуплять людей.

Это поможет получить власть.

а) **работа**: выбирайте для работы организации, которые занимаются разрушительной, вредоносной, антиобщественной деятельностью.

Это интересно, нетривиально, позволит реализоваться.

б) **поддержка**: поддерживайте деятельность вредоносных, разрушительных организаций, привлекайте сторонников, подвижников*, инвесторов для поддержания и развития деятельности.

Это позволит обрести авторитет, свиту и повышение.

в) **организация**: если достаточно ресурсов, организовывайте антиобщественные предприятия, вредоносные организации.

Вы знаете, что финансовые пирамиды, нарколаборатории, тотализаторы и порностудии делают их владельцев богатыми и счастливыми, чем библиотеки и музеи.

ЧТО ЕСЛИ?

Паникеры, алармисты «бьют тревогу». Мир «сошел с ума», везде пропаганда насилия, реклама грязи, культивирование невежества, голод, коррупция, эпидемии, заговоры. Но люди продолжают смотреть телевизор, платить налоги, читать газеты. Что если все не так плохо, как кажется? Что если мир чище и лучше, поэтому не все паникуют? Что если СМИ обманывают нас, говоря, что мир рухнет, чтобы поднять рейтинги и подзаработать?

ПАНИКА=VS= СОЗНАНИЕ

VIII.3.2. СТРАТЕГИЯ: ПЕРЕДЕРГИВАТЬ

«Объединив свои недостатки, можно достать кого угодно».
(Высказывание сетевого поэта Юрия Зарожного)

8. Управляйте данными

Виртуозное управление данными докажет факты, продвинет теории, обоснует необходимость.

Принцип:* «Кто владеет информацией, тот владеет миром» – устарел. **КТО СОЗДАЕТ ИНФОРМАЦИЮ, ТОТ ВЛАДЕЕТ ВСЕМ.**

8.1. Обобщайте

Используйте в речи широкие обобщения («все», «никто», «всем», «никому», «вечно», «всегда», «никогда», «везде», «нигде», «негде», «всё время», «во все времена», «постоянно», «ни за что», «никак», «ни коим образом»).

Создавайте у других ощущение, что вы изрекаете АБСОЛЮТЫ от имени всех источников на все времена. У остальных нет шансов стать источником или причиной информации.

а) *рассказывая о себе*, используйте выражения типа: «я НИКОГДА не ошибаюсь», «я ВСЕГДА нахожу выход», «меня ВСЕ уважают», «НИКТО не может меня обмануть», «я ВСЁ делаю правильно».

Покажите, что в отличие от убогих собеседников, в вас привлекательное качество доведено до совершенства, до 100%.

б) *оценивая других*, используйте фразы: «ты ВСЕГДА опаздываешь», «ты НИКОГДА не говоришь правду», «ВЕЧНО ты все роняешь», «ВСЁ у тебя из рук валится», «НИКТО тебя не уважает», «ты НИКОМУ не нужен», «тебя НИГДЕ не замечают», «НИКОГДА человек с твоим образованием не добивался успеха».

Если собеседник опоздал единожды или впервые в жизни что-то уронил, возведите это в степень бесконечности, чтобы он осознал свою никчемность и бесконечную вину.

в) *говоря о чужих высказываниях*, распространяйте авторство на всех: «ВСЕМ известно...», «ВСЕ знают...», «ВСЕ говорят...», «на КАЖДОМ столбе написано», «во ВСЕХ газетах пишут», «НИКТО не знает», «НИКОМУ не следует...», «ВСЕ должны...».

Это придаст авторитет в глазах слушателей, так как вы выступаете в роли источника общепризнанных данных, даже если они никем не признаны кроме вас.

Если вы не можете распространить высказывание на ВСЕХ, распространяйте их на сверхширокие группы, например: «учеными доказано, что...», «врачи установили, что...». Кому интересно, что ученые, врачи, инженеры, политики не бывают согласны между собой, и на гипотезу выдвигается контргипотеза.

Пусть собеседник почувствует, что ваше суждение подкреплено авторитетными исследователями, вы умнее и ВСЕГДА правы.

8.2. Ухудшайте

Хорошее можно испортить, плохое ухудшить, ужасное возвести в абсолют.

Использование одного из самых эффективных принципов изменения реальности позволит добиться успеха.

а) **говоря о себе**, преувеличивайте препятствия и размер врагов: если вы попали под дождь, говорите, что «пули свистели над головами»; если на вас косо взглянули, скажите, что вас предали.

Дайте понять, что ваш опыт уникален и затмит другой.

а) **говоря о других**, подчеркивайте и усиливайте их недостатки; если недостатков нет, придумайте их; если нашли достоинство, превратите его в недостаток. Делайте критические, враждебные, подавляющие, обесценивающие замечания.

Переключайте внимание других с вас на себя, интровертируйте, погружайте в неприятные переживания. Пусть почувствуют себя более жалкими, чем вы.

в) **освещая события**, сгущайте краски: преувеличивайте количество пострадавших при аварии; площадь затопления при наводнении; количество разрушенных поселений при вооруженном конфликте; удвойте количество вагонов поезда, сошедшего с рельсов; скажите, что это был не товарный, а пассажирский поезд.

Это поможет стать авторитетным источником секретных данных, утаенных журналистами.

8.3. Лгите

Несуществующее можно придумать, существующее «вывернуть наизнанку» или перевернуть «с ног на голову».

Освоение навыка позволит творить свою реальность.

а) **о себе**: рассказывайте о поездках, в которых не были; о поступках, которых не совершали; о достижениях, к которым не причастны; о знакомствах, которые не состоялись, о связях, которых не имеете; о способностях, которыми не обладаете; о возможностях, которых нет.

Вдохновенная ложь обезоруживает противников и позволит занять высокое социальное положение.

б) **о других**: приписывайте другим долги, которых они не брали; обещания, которых не давали; интрижки, в которых не участвовали; «грязные тайны» собственного сочинения. Если вам не удастся сочинять, распространяйте слухи, сплетни, грязные истории. Со временем научитесь придумывать.

Это поможет стать режиссером чужих жизней, вы научитесь скрыто управлять людьми.

в) **о событиях**: придумывайте несуществующие заговоры, распри, конфликты, противоречия; раскрутите воображаемое противоборство между направлениями в моде, искусстве, науке, политике, религии; доведите воображаемые конфликты до экстремума, чтобы они стали реальными в сознании других, в реальности.

Использование принципа «разделяй и властвуй» приносит большие дивиденды.

8.4. Скрывайте

Молчание – золото; ценятся те, кто хранить секреты, как свои, так и чужие.

Освоение этого навыка поможет стать доверенным лицом, откроет двери в закрытые сообщества.

а) **о себе**: не признавайтесь в нелицеприятных вещах; если украли, отрицайте; если потеряли, не признавайтесь; если испортили, укажите на соседа; если изменили, притворитесь верным; если солгали, притворитесь честным.

Признания вредят личному бренду. Люди лгут; хорошо выглядят те, кто умеет лгать лучше других.

б) **о других:** не раскрывайте чужих махинаций; узнали о договорном матче, молчите; узнали о должностном преступлении, покрывайте; узнали про предательство, делайте вид, что ничего не произошло.

Если вы будете раскрывать чужие подлости, растеряете всех друзей и лишитесь компромата, который можно использовать.

в) **о событиях:** скрывайте реальное положение дел, если оно носит угрожающий характер. Если вы электрик, скройте факт повреждения проводки; если вы инженер, скройте ошибку в проектировании фундамента; если вы повар, скройте истекший срок годности продуктов; если вы механик, скройте факт износа детали.

Гонцов, приносящих дурные вести, не жалуют. Если случится катастрофа, вы сможете сослаться на других и избежать наказания.

г) **о нарушениях:** скрывайте чужие нарушения и преступления; если вы следователь, скройте преступления влиятельных лиц; если вы судья, скройте факт давления на свидетелей.

Выскачок и правдолюбов не жалуют, пользу правдой не принесете, а место под солнцем потеряете.

7. Орудуйте помощью

Люди стесняются принимать помощь и предлагать ее. Измените это. Превратите помощь в оружие массового поражения.

а) **в ваши адрес:** требуйте помощи у тех, кто не может ее оказать; отвергайте предложения помощи от способных помочь; откупайтесь от оказанной помощи. Если решились принять помощь, покажите, что делаете гигантское одолжение.

Пусть люди знают, что помогать вам опасно и не помогать вам опасно, пусть балансируют на грани возможности угодить.

б) **от вас:** устраивайте истерики; громко, демонстративно хлопайте дверью, если кто-то попросил вас о помощи. Если решились помочь, швырните помощь в лицо, как гранату, требуйте за помощь восхищения, одобрения, почитания, ответных услуг. Оказывайте помощь насильно и ту, о которой не просили.

Это придаст веса и значимости услугам, поможет продавать их дороже тем, кому они не нужны.

в) **между другими:** если вы стали свидетелем предоставления помощи между третьими лицами, встаньте рядом, давайте указания и распоряжения; критикуйте того, кто оказывает помощь; пристыдите того, кто принимает помощь.

Это необходимо, чтобы присвоить себе заслуги за оказанную кем-то другим помощь, что повысит вашу самооценку.

ЧТО ЕСЛИ?

Ложь, предательство, обесценивание, подавление не являются материальными объектами, которые можно «потрогать», «попробовать». Они существуют только в воображении. Со школьной скамьи нас учат тому, что мир реален и существует объективно*, что доказывается с помощью учебников физики и химии. Если мир реален, а идеи иллюзорны, почему мы воспринимаем их всерьез?

Что если ложь – иллюзия, истина – иллюзия, мир – иллюзия?

РЕАЛЬНОСТЬ=VS= ИЛЛЮЗИЯ

VIII.3.3. СТРАТЕГИЯ: ПОДАВЛЯТЬ

«Потакая недостаткам, мы взращиваем чудовищ».

(Сетевой автор «Саванна Свободина»)

6. Адаптируйте окружение

Окружайте себя ущербными, неспособными людьми, нытиками, пессимистами, критиками, извращенцами, либо приведите имеющихся в состояние неспособности.

На плохом фоне любой – фигура.

а) **в своем окружении:** проследите, чтобы вокруг не было образованных, активных, позитивно настроенных, эффективных, развивающихся людей. Если убрать таких из окружения не получается, создайте им условия, чтобы они начали пить, болеть, бросили хобби, интересы, перестали общаться.

Зачем улучшаться, когда можно ухудшить других и хорошо выглядеть на фоне неудачников?

б) **в окружении близких:** рассорьте близких с друзьями, запретите посещать места, где они могут натолкнуться на интересные и полезные знакомства, на активных и эффективных людей, на возможности развития. Ваши близкие должны сидеть дома, смотреть вам в рот, обмахивать опахалами, аплодировать изречениям, подносить тапочки в зубах.

Главное – иметь крепкий тыл.

в) **в делах общественных:** выбирайте убогие коллективы, неуспешные группы, неразвивающиеся проекты, помогайте пропащим и бесполезным.

Это поможет выглядеть меценатом (спонсором проектов) и благотворителем.

5. Следуйте принципам

Не принимайте чужую точку зрения, будьте категоричны, догматичны*, неколебимы, не позволяйте сбивать вас с истинного пути, разрушать мировоззрение и покушаться на систему ценностей. Опирайтесь на незыблемые абсолютные истины; неизменные вечные положения, не повергаемые критике.

Следование за другими лишит харизмы. Заслужить уважение можно упорством и неизменностью.*

а) **в своих взглядах:** отказывайтесь выслушивать иные мнения, рассматривать другие точки зрения, изучать теории, развиваться, усваивать данные.

Вы правы! Никто не может быть прав кроме вас.

б) **в окружении близких:** оградите «своих» от тлетворного* влияния информационного потока, бесполезных данных; не позволяйте отречься от абсолютных истин и следовать за технологиями, науками, практиками.

Вы обеспечите им стабильность, оградите от сомнений, замешательства, неопределенности.

в) **в делах общественных:** пресекайте появление теорий, гипотез, формулирования задач, разработку технологий, методов и способов решения задач.

Следуя заветам предков и принятым на веру истинам вы сохраните благородство.

4. Назначьте ответственных

Приписывайте себе чужие достижения, приписывайте другим свои промахи, обесценивайте чужую ответственность и поощряйте безответственность.

Это позволит восстановить справедливость, сделать так, чтобы вас оценили по достоинству, а выскочки и везунчики получили по заслугам.

а) **за свои промахи:** если вы сделали плохое, потерпели неудачу, припишите ответственность за промах или провал обстоятельствам, тяжелому детству, кармическим проблемам, родовым сценариям и родовым проклятьям, соседям, коллегам, начальству, подчиненным, правительству, погоде, лунному циклу, солнечному затмению, перепадам атмосферного давления, сглазу, порче, заговору и навету.

Осознания массы негативного влияния извне избавит от чувства вины и долга, снизит риск наказания.

б) **за чужие достижения:** если кто-то сделал хорошее или добился успеха, припишите его успех себе, расскажите, как вы его научили, сколько вложили, сколько молились или сообщите, что он украл ваши идеи, увёл клиентов, написал вашу книгу и сочинил вашу песню.

Это сделает вас ценным в глазах окружающих и собьёт спесь с везунчика. Ему повезло.

в) **за чужие промахи:** если вы видите, что кто-то не хочет брать на себя ответственность за совершенный вред, пройдите мимо или помогите ему «убрать концы в воду». Если вы видите, что кто-то хочет взять на себя ответственность за совершенный им вред, разъясните ему, почему не стоит этого делать, скажите, что окружающие не оценят и осудят; будет лучше, если не узнают.

Это позволит почувствовать себя великодушным и помогающим.

3. Разряжайте эмоции

Не терпите неприятные состояния, выплескивайте раздражение. Подавлять эмоции опасно для здоровья. Для выплеска эмоций выбирайте безопасную и подходящую мишень.

Немедленные выплески эмоций на подходящий объект сохраняют здоровье и продлят жизнь.

а) **в своих делах:** если вы пробили колесо на дороге, наорите на пассажира; если сломался холодильник, обвините супругу; если обрызгала проезжающая машина, плюньте на прохожего; если оскорбил начальник, накажите детей; если болит зуб, увольте сотрудника.

Нападайте на тех, кто слабее, зависим от вас или не может ответить. Правильный выбор мишени обезопасит от контратаки.

б) **в делах близких:** найдите виноватых, накажите невиновных; если кто-то остался, сделайте виноватыми. Например, если ребенок получил двойку, накажите ребенка, не откладывая. Не выясняйте, кто плохо объяснил ему тему, кто не обеспечил ему комфортную обстановку и уважительное отношение и не нашел денег на удобное рабочее место для уроков. Подвернулся виноватый – действуйте незамедлительно.

Пусть следят друг за другом и знают, кто бы ни был виноват, огребут все. Близкие должны знать, кто в доме хозяин.

в) **в делах общественных:** давайте обратную связь газетам и телевизору; услышали про нелепое постановление, накричите на супругу; не понравилось мнение журналиста – разбейте тарелку; раздражают депутаты – дайте подзатыльник сыну.

Правильный выбор мишени обеспечит безопасное и комфортное существование.

ЧТО ЕСЛИ?

Маньяки, тираны, губители, каратели, самодуры – очень плохие люди. Наверное. На кого они обращают свою активность? На жертв, трусов, слабаков.

Что если они созданы вселенной специально для пугливых, трусливых и бестолковых, чтобы натренировать, закалить, пробудить, заставить двигаться, творить, создавать, участвовать в общей игре жизни?

ТИРАНИЯ=VS= ТРЕНИРОВКА

VIII.3.4. СТРАТЕГИЯ: НЕ ЗАВЕРШАТЬ

«Блюма Вульфовна аплодировала бы стоя».

(Примечание геитальт-психолога)

2. Наслаждайтесь процессом

Не доделывайте дела, не заканчивайте переговоры, не достраивайте дом, не доделывайте ремонт, не докрашивайте забор, не дописывайте письмо, не дочитывайте книгу, не досматривайте фильм. Оставляйте циклы не завершенными, мысли недосказанными, отношения не выясненными.

Чем больше начатых проектов, тем интереснее жизнь, больше чувство собственной важности, весомее статус, больше уважения.

а) **в своих делах:** бросайте начатые дела, хватайтесь за новые проекты, составляйте новые планы, не реализовав предыдущие; говорите, что планируете начать новое, усовершенствовать имеющееся, покончить со старыми проблемами; создайте видимость реализации задуманного, потом бросайте это, не исполнив.

Пусть видят, какой вы занятой и деловой человек.

б) **в делах других:** не давайте другим закончить начатое доступным способом: если у них хорошо получается, скажите, что «это никому не нужно»; если они увлечены работой, отвлеките, переключите внимание; если это ваши подчиненные, дайте им новое задание с пометкой «срочно». Если это ваши дети, что бы они ни делали, остановите это. Если они ничего не делают, прекратите и это.

Пусть собеседники поймут, насколько бесполезны их действия и интересы, почувствуют ваш авторитет и значительность.

в) **на работе:** приостанавливайте проекты, откладывайте поставки, не отвечайте на письма поставщиков и заказчиков, не закрывайте финансовую отчетность, не заканчивайте переговоры; не говорите «да» или «нет», обещайте «подумать». Откладывайте на завтра, ходатайствуйте об отсрочке, переносите заседания и совещания.

Увеличение сроков проектов увеличивает бюджет и откат.

1. Создайте творческую атмосферу

Измените стиль жизни, пробуйте новое. Измените порядок, мысли, дела, привычные действия.

Это позволит расширить реальность и начать развиваться.

а) **в своих делах:** скомкайте бумаги, помните одежду, выложите книги на открытый балкон, велосипед переместите в ванную, пересыпьте чай в банку из-под соли, а муку в коробку для обуви.

Используйте замешательство близких, чтобы увлечь их творческими планами.

б) **в делах близких:** разбросайте их вещи, выкиньте то, что им дорого или нужно, заполните шкафы ненужным хламом, сложите книги на полки для обуви, пересадите цветы из горшков в посуду для еды, постирайте их туалетную бумагу и косметику.

Творческий хаос позволит создать условия для их самореализации.

в) **в делах общественных:** если вы управляете организацией, переселите отделы на другие этажи, в новые помещения; поменяйте местами руководителей отделов; перекрасьте мебель, напольное покрытие и стены в корпоративные цвета, измените график работы, график отпусков.

Творческие перемены стимулируют производство.

ЧТО ЕСЛИ?

Если все завершить, доделать, прибрать, вычистить, не останется зачем жить.

Что если неряхи, растяпы, плюшкины, недотепы, олухи, оболтусы, остолопы и дурни мусорят, чтобы сделать жизнь максимально увлекательной?

НЕРЯХА=VS= ИГРОК

В этой главе мы рассмотрели модели поведения, которые признаются манипулятивными, негативными, разрушительными. Рассмотрим конкретные приемы, которые характерны для этих моделей.

Глава VIII.4. Токсичные тактики

*«как будто мы с тобой друг друга
разматываем как клубки
мы стали меньше и мне страшно
что ты закончишься быстрее».*
(сетевой автор «© psycholga»)

Чтобы вам было легче достичь описанного, представляем рекомендации по тактике разрушительного общения: БУДЬТЕ НЕАДЕКВАТНЫ (НЕУМЕСТНЫ, НЕРЕЛЕВАНТНЫ, НЕПРЕДСКАЗУМЫ).

Действуйте невпопад, говорите не то, не там, не туда, не так. Перебивайте, не дослушивайте, оспаривайте, не отвечайте, отвечайте невпопад, игнорируйте ответы собеседника.

VIII.4.1. ТАКТИКА ИГНОРИРОВАНИЯ

*«Сахарный диабет – это штраф
за нарушение обмена веществ».*
(сетевой автор «© Ашот Наданян»)

19. Притворитесь, что не видите вошедшего.

Игнорируйте присутствие собеседника. Занимайтесь своими делами, не глядя в его сторону.

Пусть собеседник чувствует, что его не существует, что он не заслуживает внимания.

18. Не давайте говорить собеседнику.

Заставьте его молчать, предупредите, что вам неинтересно, что он скажет, что вы не потерпите неуважение. Демонстративно покидайте комнату, когда он говорит, хлопнув дверью.

Пусть собеседник знает, что он не заслуживает уважения.

17. Не проявляйте интереса к жизни собеседника, настаивайте, что интересной является ваша жизнь.

Не спрашивайте у собеседника «как твои дела», рассказывайте о своих делах. Пресекайте попытки рассказывать о себе.

Пусть он знает, что его жизнь не имеет ценности, значимости, интереса.

16. Не давайте подтверждений. Не подтверждайте собеседнику, что вы его услышали.

Не смотрите на него, не кивайте, молчите и не говорите «ясно», «я вас услышал».

Пусть собеседник знает, что он не заслуживает быть услышанным.

15. Игнорируйте ответы собеседника.

Если собеседник дал правильный ответ на вопрос или угадал слово в кроссворде, сделайте вид, что не услышали его.

Дайте понять, что в комнате один человек прав, и это не он. Пусть знает, что он не бывает правым (не станет победителем, первым).

14. Не благодарите за помощь собеседника, принимайте как должное, что он делает для вас.

Если он принесет то, что вы просили, покажите ему кивком, куда это положить.

Пусть осознает, что это честь – выполнять ваши поручения.

ЧТО ЕСЛИ?

Если вы кого-то не замечаете, он может думать, что не заслуживает внимания, не достоин уважения, не имеет ценности для вас.

Что если Все дело в том, что вы слепы (глухи), страдаете дефектами восприятия? Что если незамеченный вами независимо от вас чувствует свою никчемность, просто в вашем присутствии осознает чувство никчемности?

НИЧТОЖНОСТЬ=VS= СЛЕПОТА

VIII.4.2. ТАКТИКА ИНТРОВЕРТИРОВАНИЯ

«Видеть чужие изъяны – достоинство, разглядывать их – недостаток».

(Афоризм польского писателя Владислава Гжегорчика)

13. Используйте в речи «Ты» – сообщения и указывайте собеседнику на его недостатки и достоинства.

Оценивайте собеседника (внешний вид, эмоции, мысли, действия). Скажите собеседнику «ты расстроенный» («у тебя пятно на воротнике»), «ты загнанный», «с твоим счастьем на кладбище».

Интровертируйте его, пусть его внимание будет направлено внутрь себя, пусть он замкнется и заикнется на себе, тогда он будет не опасен.

12. Подвергните сомнению ответы собеседника, задавая обесценивающие или подавляющие вопросы.

«Ты уверен, что хотел сказать это?», «Где ты это вычитал?».

Пусть знает, что он не может сказать толкового; от него не ждут, что он сформулирует правильную позицию.

11. Хвалите собеседника за работу (которую он делал не для вас).

Снисходите до похвалы собеседника, поставьте себя в позицию эксперта, который оценивает его действия.

Пусть осознает, что без вашей оценки его работа не является ценной, пока вы не придадите ей значимость.

10. Предложите собеседнику помощь, в которой он не нуждается; дайте совет, которого он не просил.

Подайте руку, откройте дверь, предложите денег в займы, скажите, в чем его проблема.

Дайте понять собеседнику, что он убогий и бестолковый, и вы ему поможете.

9. Проявите беспокойство, посочувствуйте собеседнику без причины.

Сделайте озабоченное лицо, поместите выражение тревоги на лицо, спросите, как его здоровье, хорошо ли он спал, даже если до вопроса, он улыбался и выглядел умиротворенным.

Пусть собеседник почувствует, что что-то не в порядке, что он плохо выглядит.

ЧТО ЕСЛИ?

Вам кажется, что вас унижают, обесценивают, не воспринимают всерьез? «Высокомерие» – это «низкомерие наизнанку», обратная сторона невежества, раздутое ничтожество. Что если высокомерный человек ведет себя высокомерно, так как пытается себе доказать, что он знает, понимает, разбирается, умеет? Что если он не пытается вас унижать, а не знает о вашем существовании, так как поглощен борьбой с чувством ничтожности?

УНИЖЕНИЕ=VS= УНИЖЕННОСТЬ

VIII.4.3. ТАКТИКА ПРЕРЫВАНИЯ

«Не столько тяжело, сколько хочется, чтобы пожалели».
(Сетевой автор «© Миша Маленький»)

8. Отвечайте вместо собеседника, думайте, знайте и оценивайте за него.

Не ждите ответа на вопрос, вы лучше него знаете, о чем он думает и что делает. «Ты купил подарок? Знаю, не купил, ты всё забываешь».

Пусть собеседник знает, что вы распоряжаетесь в его голове.

7. Срезайте ответ собеседника преждевременным подтверждением.

Скажите «ясно», «да, всё понятно» прежде, чем он ответил на вопрос.

Пусть собеседник знает, что он не заслуживает понимания.

6. Притворяйтесь, что не поняли или не расслышали собеседника.

Переспросите, уточните, попросите его говорить громче и отчетливее.

Пусть собеседник знает, что он мямля.

5. Сделайте так, чтобы у собеседника не было возможности ответить.

Задавайте следующий вопрос, не дожидаясь ответа на предыдущий, или задавайте такие вопросы, на которые собеседник не знает ответа.

Пусть собеседник знает, что он ни на что не способен.

4. Говорите так, чтобы вас не поняли.

Используйте непонятные термины, хитрые формулировки или говорите сквозь зубы, невнятно, тихо, в сторону.

Пусть собеседник поймет, что он идиот.

3. Задавайте вопросы прежде, чем собеседник готов услышать.

Мало ли что он говорит по телефону или пишет письмо.

Пусть собеседник знает, что его деятельность не имеет значения.

2. Ругайте собеседника за неправильные ответы и высказывания, который вам не подходят.

Если собеседник сказал то, чего вы не ожидали, или неуместное и нелогичное, обрадуйтесь и сообщите, что он НЕ знает (НЕ понимает, НЕ умеет, делает Неправильно, что это делается НЕ так, он ошибся, он делает ненужную работу). Добавьте «Ну конечно, ты этого не делал, ничего, научись с моей помощью».

Дайте понять, что вы знаете, как надо, как правильно, что его точка зрения не имеет право на существование.

1. Давайте родительские напутствия и наставления собеседникам.

Скажите собеседнику: «будь молодцом (умницей, человеком, будь аккуратен)».

Пусть он поймет, что не является человеком (молодцом, умницей, аккуратным); ему надо постараться, чтобы заслужить положительную оценку.

ЧТО ЕСЛИ?

Похвалы, комплименты, вежливость считаются «хорошими» знаками внимания. Что если не существует плохих или хороших знаков?

Что если внимание, которое вы не просили, всегда «вторжение»?

ГЛУПОСТЬ управляет ВАМИ=VS= ВЫ управляете ГЛУПОСТЬЮ

VIII.4.4. ДОПОЛНЕНИЕ

«как мы зависимы от прочих»

*печально выдохнул удав
приобретая форму тела
употребленной им свиньи».*
(Сетевойавтор © kaira)

Обучение унижению – дело тонкое и долгое. Если вы вознамерились стать профессиональным тираном, вам потребуется литература и данные для изучения.

Источники

Ознакомьтесь с *установками на смерть, болезни и несчастья*, исходящими из родительской семьи, можно в материалах Гулдинг М. и Гулдинг Р. О 12 типах родительских посланий, опубликованных в книге: Макаров В. В., Макарова Г. А. Транзактный анализ – восточная версия. – М: Академический Проект, ОППЛ, 2002.

Существующие *виды и формы насилия* изучите по книге: Малкина-Пых И. Г. Виктимология. – СПб.; Питер, 2018.

Подборку цитат для словесных баталий и *унижающих фраз* («Ты похож на слепого старика, который отвечает на вопросы, которых ему не задавали») вы найдёте в книге: Петровский В., Ходорыч А. Энкоды. – М.: Коммерсантъ, 2011.

Подспорьем станет раздел Международной классификации болезней «*Психические расстройства и расстройства поведения (F00-F99)*». К расстройствам прилагаются списки симптомов, которые вы можете использовать против врагов, убеждая их в психической недееспособности.

Если вы ученый-исследователь, сведения по превращению жизни в ад вы почерпнете из *материалов дел* отечественной и иностранной судебных систем:

- о лишении родительских прав;
- о вынесении запретительных приказов;
- о серийных насильниках и убийцах.

Полезными могут оказаться *Сборники нормативных актов* с комментариями или учебно-методические пособия для учреждений социального обслуживания, работающих с девиантными*, делинквентными* подростками, социальными сиротами, неблагополучными семьями.

Списки терминов

Самостоятельно ищите литературу, используя поисковые запросы. Нижеследующие списки помогут в их формировании.

Токсичные эмоции, состояния и отношения: зависимость от любви, восхищения, похвалы; оцепенение, безразличие, конформность, соглашательство, подавленность, усталость, беспомощность, отчаяние, тоска, уныние, хандра, меланхолия, печаль, горе, грусть, разочарование, униженность, неполноценность, прилежание, усердие, старательность, радение, заботливость, ревностность, исполнительность, задабривание, задаривание, заглаживание вины, оправдывательство, чувство правоты, чувство неправоты, жалость, сочувствие, сострадание, сострадательность, страх, волнение, беспокойство, вина, обида, стыд, позор, опозоренность, зависть, ревность, подозрительность, недоверчивость, сомнение, замешательство, неопределенность, непонимание, смятение, потерянности, скрытая враждебность, неприязнь, возмущенность, неудовлетворенность, недовольство, раздраженность, огорченность, негодование, досада, озлобление, неприятие, презрение, антипатия, ненависть.

Виды насилия: физическое, сексуальное, психологическое (информационное, этическое, эстетическое, психическое, эмоциональное, моральное, речевое, предметное), лекарственное, экономическое, пренебрежение нуждами и потребностями подопечных.

Способы подавления: запреты, предписания, требования, притязания, претензии, капризы, ревность, зависть, контроль, наказание, обвинения, оскорбления, угрозы, демонстрация обиды, оценивание, критика, сравнение, комплименты, лесть, обесценивание, переоценивание, навязывание, ложь, дезинформация, клевета, приписывание, замалчивание, сарказм, глумление, высмеивание, троллинг, издевки, стёб, пренебрежение, изгнание, игнорирование, хейтеринг, хейтинг, необщение, навязанная забота, навязанная помощь, чрезмерная забота, суетливое беспокойство, восхищение, презрение.

Термины для **обозначения подавления:** Психологическое (эмоциональное / моральное) насилие (шантаж / рэкет / депривация / изоляция), психологические пытки, жестокое обращение, групповое давление, товарищеский суд, моббинг, буллинг, газлайтинг, абьюз, бойкот, остракизм, анафема, стигматизация, угнетение, притеснение, иго, ярмо, бремя, гнет, рабство, навязанная помощь. Пренебрежение нуждами (интересами / потребностями) зависимого человека (ребенка, подопечного). Неуважение личности, проявлений личности. Обесценивание продуктов творчества.

Обозначения для **токсичных людей:** пустозвон, балабол, жалобщик, нытик, критик, сплетник, доносчик, провокатор, подстрекатель, нарцисс*, социопат, психопат, мизантроп*, социофоб, асоциальная* личность, самовлюбленный, наглец, нахал, самодур, сумасброд, смутьян, бесноватый, привереда, прихотливый, похотливый, капризный, деспот, тиран, сатрап, диктатор, серый кардинал, борец за справедливость, правдоруб, невинный, безобидный, безвредный, бесполезный, кроткий, простодушный, наивный, бесхитростный, правый, безвинный, безгрешный, непорочный, невиноватый, непричастный, целомудренный, неиспорченный, честный, чистый, незапятнанный, нравственный, моральный, святой, эгоист, альтруист.

Эксперименты, эффекты, описывающие подавление и подавленность: спираль молчания, феномен распределенной ответственности, эксперимент Милгрэма, эксперимент Зимбардо, Эксперимент Аша, эксперимент «Третья волна», упражнение «голубоглазые / кареглазые», эксперимент по наученной беспомощности.

ЧТО ЕСЛИ?

Что если гуманизм не гуманен?

ВСЁ ПЛОХО=VS= ВСЁ ХОРОШО

Заключение к книге VIII

*«Думали, конец врагу, оказалось,
что не с теми боролись».*

(Фраза писателя-афориста Романа Надиряна)

Мы изложили вредоносные способы, стратегии и тактики, которые можно использовать в общении с указанием их назначения и последствий. Не научиться «лечить», не изучив «болезни» и их причины.

Мы неверно оцениваем поведение и речь собеседника, не понимая, что стоит за грубостью, бестактностью, манипуляциями. Человек не осознает (1) последствия разрушительного общения; (2) причины разрушительного общения; (3) факт разрушительного общения.

Вы будете удивлены, насколько часто люди не осознают процесс общения:

- грубияны не отдают отчет, что грубят,
- льстецы не знают, что льстят;
- лгуны не в курсе собственной лжи;
- обиженные думают: вы их обижаете.

Люди приписывают свою ложь, гнев, страх, стыд, вину собеседникам и обвиняют в своей вине, в собственных ошибках общения.

В своём большинстве люди делятся на тех, у кого «эмоции внутри» и у кого «эмоции снаружи». Вы можете увидеть человека, которого «разрывает на части» внутренняя буря, при этом он улыбается и ведет себя спокойно. Вы можете увидеть человека, который демонстрирует веселье, страх, гнев, и другие эмоции, которые сам не чувствует.

Для любителей драматической «показухи» придумали диагноз: истероидная психопатия. Человек с таким расстройством личности бессознательно «проигрывает истерики». Он «показывает» горе, которого не чувствует, не осознаёт, не проживает.

Забавно, что неосознаваемая истерика служит поводом для постановки диагноза, а неосознаваемые гнев, страх, боль, ревность, зависть, стыд не привлекают внимание психиатров. Видимо, чтобы «достучаться до психиатра» нужно очень громко стучать.

Люди встречаются друг друга для взаимной компенсации. «Пугливые внутри» и «наружные демонстраторы страха» могут путём «перекрестного опыления» повысить взаимную эмоциональную компетентность. «Внутрибоящийся» научится проявлять (демонстрировать) эмоции. «Страховой актёр» научится чувствовать то, что разыгрывает. Упустив возможность взаимного развития люди скатываются в один из полюсов, например, оба начинают «бояться внутри» или вместе «разыгрывают страх». Так рождается созависимость. Вместо обоюдного обогащения происходит уменьшение и слияние. В таких случаях мы начинаем винить («изображать обвинение») друг друга.

Тот, кто «боялся внутри» теперь «гневется снаружи». Тот, кто «боялся снаружи» теперь «обижается внутри». Так происходит обмен личностями или смена полярностей.

Не всех пугает созависимость и «одна расщепленная личность на двоих». Некоторые супруги, прожив полвека «душа в душу», в старости становятся неразличимы. Высокий «съезживается», низкий «вытягивается», курносый «оплывает», носатый «усыхает». Разные по внешности, комплекции, характеру на старте совместной жизни становятся «однойцевыми близнецами» на ее закате.

Если мы не понимаем, что происходит, мы можем расстраиваться, обижаться, мстить, грубить «в ответ». Мы всегда отстреливаемся «в ответ», потому что «он (а) первый начал». Вы не любите своего ребенка? Это потому что он первый начал не любить. Ненавидите супруга (супругу)? Это они спровоцировали, хотя вы создавали отношения по расчёту без расчёта на любовь.

Книга даст понимание динамики и причин ошибок в общении. Заставит внимательно и аккуратно относиться к своему и чужому общению.

● Книга VII. Как улучшить?

«Напугай и властвуй»

(Кошмарный сон Платона)



Представляем инструменты моделирования реальности, проектирования идеи, упаковки себя «как продукта».

Идеи, как расширить свою реальность с помощью «самокопирования», увеличить продуктивность с помощью концептуального администрирования своей жизни.

Если эти два абзаца вам непонятны (пугают, раздражают), пропустите книгу VII («Как улучшить») и приступайте к следующей книге VI («Как исправить»).

Глава VII.1. Моделирование

«Человек – дитя своего времени».

(Высказывание казахского поэта, композитора, просветителя Абая Кунанбаева)

Рассмотрим возможности управления реальностью для человека, который осознал себя как «Я» и может надевать маски и менять роли по выбору, адаптировать их под задачи. Представленные инструменты похожи на инструменты VI главы, что применяются при обнаружении неосознаваемых компонентов, только здесь вы не опознаете, не вспоминаете, а создаете и придумываете, моделируете и конструируете.

VII.1.1. КОНСТРУКТОР ВОПРОСОВ

«Каково назначение человека? Быть им».

(Высказывание польского поэта, философа, писателя-сатирика и автора афоризмов Станислава Ежи Леца)



В качестве атрибутов* «Я» используйте любые динамические компоненты личности из когнитивной* (познавательной), аффективной* (эмоциональной), поведенческой, волевой, мотивационно-потребностной сфер: чувства, переживания, ощущения, восприятия, мысли, идеи, убеждения, суждения, мнения, оценки, мечты, надежды, желания, фантазии, иллюзии, идеалы, ценности*, потребности, стремления, интересы, цели, задачи, решения, страхи, опасения, комплексы, обиды, характер, поведение, действия, поступки, занятия.

В качестве условий используйте ваши формулировки: в плохом / хорошем настроении (состоянии); в конфликтной (стрессовой) ситуации / во время радостного события; на работе (дома, в спортзале, на рыбалке); с детьми (супругом, друзьями, коллегами, руководством).

Задача: «Какие поступки подходят на работе (спорт-зале) ДЛЯ...». Для получения повышения (премии), для привлечения внимания девушки, для поиска единомышленников, для совместного проекта. Набросайте список «хотелок» и сопоставьте с привычными для вас суждениями о допустимости таких желаний (планов) или представлениями о ситуации (мире, морали).

Добавьте столбец «МОЙ ПРОДУКТ». Напишите, что вы можете производить и предоставлять.

Для наглядности в книгах VII и VI представлены различные инструменты, «извлеченные» из этого конструктора.

Вы можете создать свой конструктор для проекта (книги, фильма, портала).

Конструктор СТРУКТУРЫ статей для этого сборника выглядел как таблица со столбцами:

- 1 – заголовок статьи,
- 2 – афоризм,
- 3 – аннотация,
- 4 – текст,
- 5 – иллюстрация,
- 6 – сомнение,
- 7 – противопоставление.

№	ЭЛЕМЕНТ	НАПОЛНЕНИЕ
1	заголовок	о чем?
2	афоризм	главная мысль
3	аннотация	краткое содержание
4	текст	полное содержание
5	иллюстрация	визуальное содержание
6	сомнение	что если?
7	противопоставление	суждение vs суждение

Конструктор параграфа книги

Конструктор содержания книги выглядел как пункты содержания: «Кто я?», «Где я?» и так далее.

Когда написание книги представляет собой заполнение заранее определенных ячеек, работа движется в разы быстрее, чем при работе «по вдохновению». Когда заранее известно количество иллюстраций, они рисуются не «по одной штуке», а «оптом»: создается библиотека базовых изображений, из которых собираются композиции.

Если вы достигли уровня реальности, когда готовы рассматривать себя в контексте отношений с окружающими, в контексте реализации способностей, пользы, которую вы приносите другим, можно помимо АТРИБУТОВ «Я» ввести других людей, области реальности. Попробуйте с помощью вопросов расширить горизонты сознания и перейти на новый уровень реальности (с индивидуального на СЕМЕЙНЫЙ, ОБЩЕСТВЕННЫЙ, ОБЩЕЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ, ВСЕЛЕНСКИЙ).

Предлагаем примеры вопросов для прояснения темы обмена с миром (близкими).

Прошрое:

Что я получал от близких (семьи, друзей)?

Что я давал близким (семье, друзьям)?

Что я получал от моей группы (коллектива, команды)?

Что я давал моей группе (коллективу, команде)?

Что я получал от мира?

Что я давал миру?

Что я хотел (мог, мечтал) получить от мира?

Что я хотел (мог, мечтал) давать миру?

Настоящее

Что я получаю от близких (семьи, друзей)?

Что я даю близким (семье, друзьям)?

Что я получаю от моей группы (коллектива, команды)?

Что я даю моей группе (коллективу, команде)?

Что получаю от мира?

Что я даю миру?

Что я хочу (могу, мечтаю) получить от мира?

Что я хочу (могу, мечтаю) давать миру?

Будущее

Что получу от близких (семьи, друзей)?

Что я дам близким (семье, друзьям)?

Что я получу от моей группы (коллектива, команды)?

Что я дам моей группе (коллективу, команде)?

Что мне даст мир?

Что я дам (смогу дать) миру?

Теперь, когда вы умеете создавать конструкторы, вы можете составить свой план взаимодействия с миром и конструировать планы для других.

ЧТО ЕСЛИ?

Творческим людям не всегда нужны планы и цели, они творят по вдохновению. Вдохновение дает «материал» для творческого воплощения. Планы дают «структуру», «костяк». Вы можете легко писать тексты. При наличии плана, структуры и назначения вы будете писать быстрее и лучше. При наличии плана вы сможете один и тот же текст (иллюстрации) создавать для разных задач: для будущей книги, для рекламы будущей книги, для блога с вашими идеями. Копипастеры* («контент-менеджеры») хорошо это знают, поэтому используют одни и те же материалы для разных заказчиков, слегка меняя композицию и последовательность текста.

Что если «копипастить» у самого себя?

КОПИРОВАНИЕ=VS= САМОКОПИРОВАНИЕ

VII.1.2. МОДЕЛИРОВАНИЕ БУДУЩЕГО

*«Нет ничего хуже, чем тащиться в собственное будущее просто за компанию с приятелями...»
(Из книги «Тайна Клуба Дубовых Листьев»,
Макс Фрай (Светлана Мартынич))*

Больше всего пространства для введения категорий в будущем. То, что еще не свершилось, меняется, что полезно по причинам:

– «размещение» внимания в будущей реальности «вытаскивает» внимание из прошлых неудач и текущих проблем, улучшая текущее состояние;

– исследование представлений о будущем поможет опознать страхи, неуверенность, комплексы, опасения, надвигающиеся проблемы, чтобы вы своевременно с ними справились («предупрежден, значит вооружен»).



Категории «реальное» и «идеальное» расширяются и дополняются.

Будущее «рисует» по-разному в зависимости от вопросов, которые вы себе задаете.

ПРЕДСТАВЛЯЕМОЕ будущее может приходиться в качестве спонтанного (мгновенного, не обдумываемого ответа) в виде ПУСТОТЫ, мрака, черного экрана, черного пространства, в виде запахов, привкусов, эмоций (ощущение «острого горя», тоски, неизбежности, безысходности), в виде плоских картинок незнакомых помещений, в виде объемных* картинок помещений, внутри которых вы находитесь; картинки могут сопровождаться восприятиями других модальностей* или могут быть только картинками.

Спонтанные ответы на подобные вопросы:

- «Как вы видите свое будущее через год?»;
- «Как вы видите свое будущее через пять лет?»;
- «Как вы видите свое будущее через десять лет?»;
- «Как вы видите свое будущее через двадцать лет?»;
- «Как вы видите себя в глубокой старости?»

удивляют и пугают психологов.

ВООБРАЖАЕМОЕ будущее отражает обдумывание; используйте вопросы с глаголами «желать», «хотеть», «стремиться» без ограничения полета фантазии.

Какие идеи, мысли, убеждения я хотел бы иметь в будущем?

Какие чувства, эмоции я хотел бы переживать в будущем?

Как я хотел бы действовать в будущем?

Какими способностями я хотел бы (хочу, стремлюсь, желаю, могу) обладать в будущем?

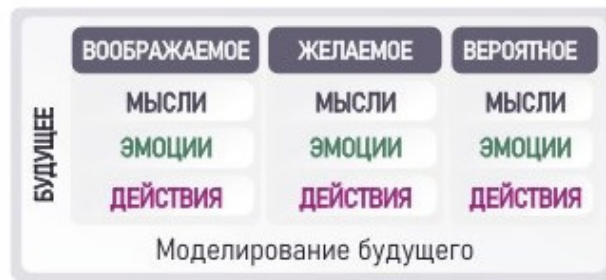
ЖЕЛАЕМОЕ будущее ограничено социальной приемлемостью, моралью, ценностями.

Какие идеи, мысли, убеждения я хочу иметь в будущем?

Какие чувства, эмоции я хочу переживать в будущем?

Как я хочу действовать в будущем.

ВЕРОЯТНОЕ будущее отражает прогноз ситуации.



Превратите исследование себя в приключение. Призовите на помощь чувство юмора, фантазии, мечты, планы. Чтобы компенсировать опасения по поводу будущего, разбавьте их волшебством.



Займитесь моделированием будущего и распишите идеал себя.

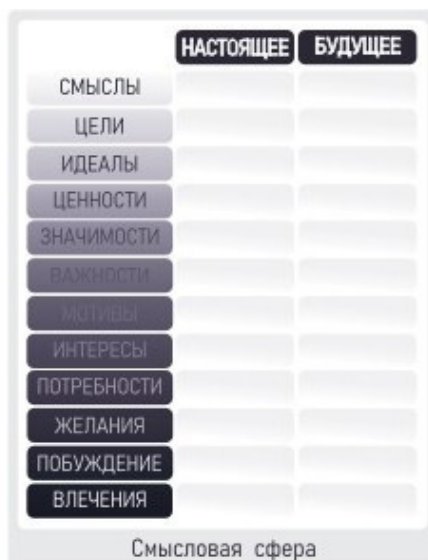
Цели на будущее:

Какие идеи, мысли, убеждения я хочу иметь в будущем?

Какие чувства, эмоции я хочу переживать в будущем?

Как я хочу действовать в будущем?

Добавьте категории и рассмотрите желаемую динамику во времени.



Добавьте продукт. Нарисуйте линию времени и расположите на ней по времени то, что вы хотите создать через год, пять, 10, 15 лет. Не то, что вы хотите иметь (машину, дачу, паром), а то, что вы можете предоставлять.

«Через год я еженедельно буду выкладывать авторскую публикацию (не делиться чужими, а создавать свои). Через полтора года, когда я освою графический редактор, я буду к своим публикациям загружать авторские иллюстрации. Через 2 года я издам книгу. Через 3 года у меня будет ежемесячный печатный журнал».

ЧТО ЕСЛИ?

Идеи создавать то, что вы не умеете, настораживают и кажутся нереалистичными только до тех пор, пока вы не умеете создавать то, что вам нравится. Как только вы осваиваете очередную навык, его применение кажется пустяковым делом. Трудно учиться в автошколе, легко водить. Трудно осваивать акваланг, легко наслаждаться видами коралловых рифов, если вы профи.

Что если трудностей не существует? Что если трудностями мы считаем непонятности, незнакомости, неопытность?

БОЯТЬСЯ=VS= УЧИТЬСЯ

VII.1.3. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИПОСТАСЕЙ

«Будущее наполнено обещаниями».

(Из сериала «Герои» («Heroes»))

Рассмотрим текущую задачу в настоящем времени, используя различные социальные роли, ипостаси, возможности, условия. Возьмите две крайности: «нет шансов выполнить задачу» (нытик) и «неограниченные возможности» (мечтатель). Опишите их. Вычислите ту возможность, которая реальна.



Моделируйте решение задачи, используя различные ипостаси, смоделируйте роль, профессию для освоения.

Хотите стать художником, но не умеете рисовать? **Нарисуйте модель.** Столбец с шагами освоения:

- приобретение инструментов: мольберт, краски, бумага;
- анализ рынка обучающих программ (видеолекции на видеохостинге; бесплатные мастер-классы, платные курсы, художественный колледж);
- выбор формы обучения (очная, дистанционная);
- выбор стиля и направления;
- поиск поддержки (группа начинающих художников);
- поиск площадок обратной связи (галереи начинающих художников);

Столбец «прогресс»:

- куплено;
- урок 1 из 10 (ссылка на видеокурс);

Столбец с результатами, целями, датами– все, что посчитаете нужным.

Ваш план сам себя составит в процессе реализации.

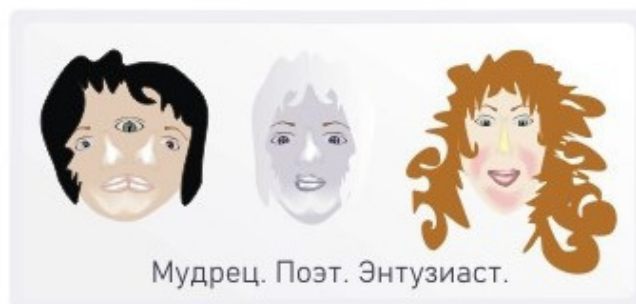
Хотите не профессию, а новый характер? **Создайте модель.**

Найдите того, на кого вы хотели бы походить. **Смоделируйте личность.** Распишите поведение, стратегии, устремления, достижения.

Возьмите реального существующего человека или тип личности (социальную роль). Знаете ли вы, что у самых успешных завоевателей были помощники-философы? Александра Македонского тренировал Аристотель, Платона неоднократно «выписывали» для консультаций тираны античных царств и современной Северной Кореи.



Кем вы хотите стать? Какую роль освоить? Найдите несколько человек, которые вам импонируют и подходят под выбранную роль, составьте ее модель. *«Нарисуйте» человека, которого хотите сыграть.*



Сыграйте Маяковского, Бродского, Цезаря, Ликурга. Сыграйте бревно, клоуна, ветошь, половичок.

ЧТО ЕСЛИ?

Идеи научиться рисовать, если вы не художник, «не заходят». Идеи научиться писать, если вы не писатель, пугают. Идеи научиться продавать, если вы не сталкивались с продажами, настораживают. Разместите в будущем пьесу, трактат, картину, производство мультфильмов и колбасы, изготовление авторских игрушек и запчастей.

Что если расположить на линии времени в будущем все то, что пугает, кажется чуждым, непонятным? Что если вы перестанете этого бояться, потому что сознательно впустите это в свою жизнь?

БУДУЩЕЕ управляет ВАМИ=**VS**= ВЫ управляете БУДУЩИМ

VII.1.4. МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЩЕНИЯ

*«Когда орлы молчат, болтают попугаи».
(Высказывание премьер-министра
Великобритании Уинстона Черчилля)*

Общение не соответствует нашим ожиданиям и представлениям. Это связано с ошибками в общении и с особенностями партнеров по общению. Ваш партнер может быть недоступен для общения, даже если выглядит общающимся.

Ваш партнер может быть легко доступным для общения даже если выглядит конфликтным.

Промоделируйте свое пространство общения. Определите, к какому типу общенцев/необщенцев относятся ваши контакты. Определите свой тип, посмотрите, насколько велика вероятность успешного общения или общения вообще.

Если называть вещи своими именами, то термин «линия» в общении не оправдывает себя. Правильнее называть «место обмена сообщениями» не линией, а ПРОСТРАНСТВОМ. Мы не посылаем сообщения «по прямой» как пули; информация проделывает долгий и извилистый путь, пока попадает к нам, доходит от нас до других. Мы переплетены с окружающей реальностью, «обмениваемся ненаправленными сообщениями в коммуникационном пространстве».



Если ничто не препятствует общению, то есть, коммуникационное пространство между участниками общения свободно (помехи незначительны), то общение будет непринужденным, открытым. Участник общения «X» свободно обращается к участнику «Y». Участник «Y» свободно обращается к «X». Два субъекта общения говорят о чем угодно и когда угодно, не испытывая трудностей и дискомфорта. Свободное общение не выглядит как «запертое в канале», оно напоминает фрактальный* узор сюжетных линий, если общение (тема общения) взаимно интересно.

Взаимно интересное двустороннее общение похоже на объемное (многомерное) переплетение широкополосных каналов.

Роли в общении. С точки зрения направленности сообщения выделим роли:

- «сказитель»,
- «слушатель»,
- «диалогист»,
- «сам-с-собой-общающийся»

По качеству общения можно выделить такие типы:

- «свободно-общающийся»,
- «сдержанно-общающийся»,
- «дискретно-общающийся»,
- «фальш-коммуникатор»,
- «конфликтофил»,
- «комьюнифоб».

Вы можете быть сторонником формы общения или виртуозно переключаться в зависимости от ситуации. Наиболее успешны в общении люди, владеющие разными формами общения и переключающиеся по ролям, по способам прямой и не прямой коммуникации.



Как бы нам ни претило разделение людей на «типы» и «виды», мы разделим их на типы и виды, чтобы показать, почему мы это не любим. Для иллюстрации нелюбви представим, что существуют люди, приверженные только одной роли в общении и одному типу коммуникации, что представлено на рисунке ниже.



Вне общения оказываются люди, не обменивающиеся общением, с общением «застрявшего направления».

Получается классификация:

1. Испускающее общение.
2. Поглощающее общение.
3. Замкнутое общение.
4. Отсутствие общения.

Добавим двусторонние контакты.



Получается классификация:

1. Свободно общающиеся.
2. Конфликтно общающиеся.
3. Прерывисто общающиеся.
4. Извилисто общающиеся.

Разовьем тему необщения и посмотрим на его причины.



Человек не общается, потому что не хочет? Не может? Не знает как? Человек формально общается, но на самом деле общения не происходит?



Получаем еще одну классификацию:

1. Социофоб.
2. Маугли.
3. Иностранец.
- 4 Конформист.

Метафора в помощь. В природе потомство тем менее жизнеспособно, чем более многочисленно. Количество современных теорий всего и обо всем похоже на попытку науки «расплодиться перед гибелью».

Как можно углубляться и расширяться, создавая классификации? Давайте смоделируем процесс «массового икрометания теории общения».

Возьмем несколько критериев общения: континуальность, темпоральность (ничего не значащие лингвистические термины), вектор, добровольность, качество общения.

1. Исходящее добровольное прошлое непрерывное **искреннее** общение.
2. Исходящее добровольное прошлое непрерывное **формальное** общение.
3. Исходящее добровольное прошлое непрерывное **конфликтное** общение.
4. Исходящее добровольное прошлое непрерывное **скользкое** общение.

Заменяя «исходящее» на «поглощающее», «замкнутое», «взаимное» получим еще 12 типов общения.

Заменяя «добровольное» на «принужденное» получим еще 16 типов общения.

Заменяя «прошлое» на «настоящее» и «будущее» получим еще 32 типа общения.

Заменяя «непрерывное» на «прерывистое», «извилистое», «конфликтное», «по праздникам» и «раз в год» получим сотни комбинаций.

Все возможные комбинации из 6 параметров = $6^6 = 46\ 656$.

Чтобы изобразить все комбинации, потребуется много бумаги, для иллюстрации нелюбви к типологии людей бумаги не хватит.

Бардак в науке объясняется смешением несмешиваемых параметров. Нет нужды сравнивать общение по времени и по функции*. Для сравнения функций достаточно сравнить «функции», а не «функции общения», тогда как исследователи их «засовывают» в различные подкатегории. Функции общения, функции семьи, функции общества, функции морали, функции воспитания, функции образования и так далее. Это одни и те же функции. Нет нужды рассматривать одни и те же функции в абстрактных контекстах, можно их рассмотреть изолированно, что избавит педагогические и психологические науки от нескольких тысяч лишних пособий.

Изучите общение, рассмотрите варианты, нарисуйте свои схемы. Постройте живую, понятную вам модель вашего пространства общения, где будут конкретные, живые, осязаемые, понимаемые контакты. Опишите ситуации, где вы используете формы, типы, виды общения в зависимости от состояния, настроения, темы общения.

ЧТО ЕСЛИ?

Мы тратим много сил на налаживание и поддержание связей.

Что если процесс можно оптимизировать, проведя инвентаризацию поля общения, определив способы общения с другими?

Что если некоторые связи существуют только в нашем воображении, а некоторые утраченные связи продолжают существовать без нашего ведома?

ИМИТАЦИЯ = VS = ОБЩЕНИЕ

Мы рассмотрели инструмент моделирования процессов, планов, идей, ролей, задач. Моделирование можно проводить в таблицах, схемах, картинках, карточках. Для составления модели можно использовать любой подручный материал. Представьте себя генералом армии над картой боевых действий. Вместо фигурок кораблей и танков можно использовать пуговицы и скрепки.

Моделирование широко используется в песочной психотерапии. У властелинов песочниц целые шкафы с реквизитом: фигурки людей, животных, растений, продуктов, мебели, строений, механизмов, устройств, техники.

Моделирование представлено в арттерапии, где люди лепят свои проблемы, окружение, мечты и обиды из пластилина и глины, рисуют на бумаге и стекле.

Моделирование отличается от планирования тем, что в план вы включаете шаги достижения идеальной картины, при моделировании вы воссоздаете идеальную картину – результат, а не только процесс.

Глава VII.2. Управление реальностью

«Мы принимаем реальность такой, какой нам её преподносят».
(Из фильма «Шоу Трумана» («The Truman Show»))

Множество трудов посвящено паническим настроениям по поводу управления массовым сознанием, глупости серых масс, внушаемости, управляемости, некритичности социума. Мы не возражаем против такой картины: «мы воспринимаем реальность такой, какой нам ее преподносят». Поразмыслим на тему, кто преподносит реальность. Сравните два утверждения: «реальность нам преподносят злые богачи и корпорации» или «реальность преподносят наши мысли, стремления, желания, цели, убеждения».

VII.2.1. ОРИЕНТИРЫ

«Если в голове нет дорог, лишь направления».
(Комментарий грибничего)

Определите свое местоположение относительно ваших целей, ценностей, планов, ваши представления о вашей успешности и способностях включаться в деятельность или абстрагироваться*. Представленные ниже статьи помогут понять, является ли ваша жизнь целенаправленной системой, или какие-то из уровней системы надо «прокачать».

РАСПОЗНАВАНИЕ ЦЕЛЕЙ

«Сны – отражение реальности».
(Из книги Зигмунда Фрейда из «Толкование сновидений»)
«Реальность – отражение снов».
(Возражение последователей)

В этом исследовании есть пути: через творца и через творение. Рассмотрим путь «через творца». В следующей статье представим путь «через творение».

Исследуйте свои замыслы – замыслы, исходящие от вас. Используйте серию вопросов, представленных ниже, или сконструируйте свои.

Прошлое

Чего я хотел достичь?

Какие цели были у меня?

Какие цели я ставил перед собой?

Какие цели ставили передо мной другие (обстоятельства, жизнь)?

Настоящее

Чего я хочу достичь?

Какие цели стоят передо мной?

Какие цели я ставлю?

Какие цели ставят передо мной другие?

Будущее

Какие цели я хочу ставить перед собой?

Какие цели у меня будут?

Какие цели будущее поставит передо мной?

Подобным образом можно исследовать другие аспекты, например:

Какие мечты были в детстве?

Какие страхи были в школе?

Какие фантазии были в юношестве?

Какие иллюзии были в молодости?

Выбирайте объект для исследования (характер, мечты, фантазии, иллюзии, страхи, надежды, желания, потребности) и отрезок времени (период жизни, ситуацию, состояние, настроение).

Используйте «негативную рефлексию*»: чего я не достиг; не смог достичь; что мне не позволили.

ЧТО ЕСЛИ?

Люди стремятся найти счастье. Люди хотят встретить свою половинку. Люди хотят стать инвесторами. Люди хотят открыть онлайн-школы. Люди хотят выиграть в лотерею. Люди хотят безлимитную карту. В сети говорят, что все чего-то хотят. Так ли это?

Глядя на количество курсов и программ красоты и женственности кажется, что четыре миллиарда женщин бегут по планете в поисках любимого.

Что если непреодолимое стремление найти любовь* неспроста считается кататимным синдромом (кататимией типа «фанатиков любви»), проявляющимся в виде неотвязных мыслей (no Allen, J. G., Coyne, L., & Console, D. A. *Dissociative detachment relates to psychotic symptoms and personality decompensation. Comprehensive Psychiatry*, 38, 327—334. – 1997.). Ката-тимия (греч. *katathymei* – падать духом, унывать) – резкое искажение психических процессов (мышления, восприятий, воспоминаний) под влиянием аффекта*.

ЦЕЛИ управляют ВАМИ = VS= ВЫ управляете ЦЕЛЯМИ

УРОВЕНЬ ДЕТАЛИЗАЦИИ

«Жизнь – как шахматная партия.

Только чёрные не совсем чёрные,

а белые не совсем белые».

(Из аниме-сериала «Код Гиас: Восставший

Лелуш» («Code Geass: Lelouch of the Rebellion»)



Если вы хорошо планируете задачи, но жизнь кажется рутинной и не приносит удовольствия, вы упустили концептуальную часть планирования и не определились, зачем вы это делаете, куда стремитесь, достаточно ли реально для вас то, что вы делаете.

Если планируете каждый шаг, знаете сколько продуктов, одежды, денег, какие книги планируете прочитать, куда поехать, что купить, возможно, у вас провален операционный уровень. Сконцентрировав внимание на деталях, вы упускаете из виду назначение действий (операций).

Если вы знаете свои таланты и способности, видите картины будущего, но не двигаетесь, возможно, у вас провал в области операционализации, вы не можете выйти за пределы концепта* идеи.

Как поведет себя человек, покупающий одежду?

«**Операциональный человек**» покупая одежду, будет «собирать образ».

Он определит стиль (спортивный / деловой / романтический), свой цветотип, цветовую гамму для выбранного образа. После чего будет подбирать базовые, дополнительные вещи и аксессуары.

«**Концептуальный человек**» начнет с контекста. Его стартовая точка не «романтический вид», а «соблазнить коллегу». Появляется область применения, потом разрабатываются инструменты освоения.

«**Детальный человек**»: увидел – понравилось – купил. Человек, приобретающий все, что нравится (это не вписывается в интерьер, гардероб, сезон, модные тенденции*), не видит «картины в целом». Он как велосипедист, приобретающий запчасти для трактора, потому что они «прикольные».

Застревание на этих уровнях приведет к провалу проекта. Концептуальный гений не дойдет до реализации, продолжит мечтать. Операционализатор распланирует проект, но не сможет его «опредеметить». Детализатор закопается в деталях, не построив путного.

Расширяйтесь до полноценной целенаправленной системы.

ЧТО ЕСЛИ?

Существуют текстовые программы, табличные программы, программы для формирования карт памяти (интеллект-карт), которые позволяют выстраивать иерархии задач. Раньше люди умели делать это с помощью пустых блокнотов, дневников, рисованием алгоритмов, карточек с задачами, словами.

Что если каждый может все, если воспользуется инструментами? Например, помощь сетевого сообщества, звонок другу, 50/50 (разделение задач на первоочередные и второстепенные).

ДЕТАЛЬ = VS = КОНЦЕПТ

КОНСТРУКТОР ПЛАНОВ

«Настоящий мир вовсе не настоящий».

(Из аниме-сериала «Эксперименты Лэйн» («Experiments Lain»))

Люди придумывают проекты и бизнес-идеи. «Собрать и сдать бутылки, вырученные деньги пропить». «Построить ракету и отправиться на Марс». «Украсть цветы с газона в парке и посадить у подъезда». «Открыть фермерское хозяйство». Не существует людей, не способных к бизнес-проектам или не имеющих «бизнес-жилки».



Если бы бизнес-проекты были подобны детям и рождались «зачатые», то в каждой городской квартире было по 3—8 бизнесменов. Их бизнес-проекты были бы в плачевном состоянии. Проекты-аутисты, проекты-шизофреники, проекты с синдромом дефицита внимания, проекты с двигательной гиперактивностью, мертворожденные бизнес-идеи, бизнес с врожденной карликовостью, глухой бизнес, подслеповатый бизнес, бизнес с церебральным параличом и эпилепсией. Бизнес, пораженный грибком, вирусами, бактериями; бизнес с диабетом. Бизнес-двоечник и бизнес-хулиган. Бизнес-наркоман и бизнес-отшельник. Бизнес-истеричка и бизнес-недоучка. Много видов бизнеса.

Не существует «пустых» или «нереализуемых» бизнес-идей. Существует непродуктивное мышление, неспособное воплотить бизнес-идею. Непродуктивное – мышление, не содержащее продукта, а идею продукта или идею намека на продукт. Идею идеи продукта. Чтобы разобраться, на какой стадии застряла бизнес—идея, «прорисуйте бизнес-план». Не написать, а нарисовать (слепить). Если вы чего-то не понимаете, вы опишете это чужими словами. Если вы можете нечто написать, но не можете нарисовать, вы это не понимаете. Рисование бизнес-плана поможет найти место, где «похоронена идея»; узнать, почему она не воплощается, не растет, не двигается с места, не стартует.

Проект подобен кино. Прокат найдет зрителя, если вы не допустили «провальную ошибку».



- Если нет успеха, значит:
- нет проектора;
 - проектор сломан;

- проектор не включен;
- пленка не вставлена в проектор;
- на пленке нет кино;
- на стене нет экрана;
- в зале нет зрителей;
- вы показываете немое кино слепым зрителям.

ЧТО ЕСЛИ?

Справедливости не существует. Справедливость невозможна. Никто не получает то, что заслуживает. Никому не достаются все блага.

Что если справедливость справедлива, и блага достаются тем, кто за ними идет? Что если слава достается тем, кто делает славные дела? Что если популярность достается тем, кто себя предьявляет?

ИДЕЯ = VS= ПЛАН

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИДЕИ

«Мысль реальна, а материя иллюзорна».

(Из фильма «Куда приводят мечты»

(«What Dreams May Come»))

Крупные компании, работающие оффлайн (сотрудники физически сидят в офисе) делят бизнес на части:

- собственно бизнес (основные бизнес-процессы);
- обеспечение ведения бизнеса (дополнительные бизнес-процессы).

На примере департаментов это разделение на «фронт-офис» и «бэк-офис». Фронт-офис («передний») осуществляет основную деятельность компании (инженерные решения, производство и продажа продуктов, услуг). Бэк-офис («задний») – это специалисты, поддерживающие бизнес, исполняющие латентные* функции: бухгалтерия, кадры, административно-хозяйственная деятельность.

Люди, не осуществляющие деятельность, редко видят разницу между:

- причиной и следствием,
- планированием и реализацией плана;
- планированием деятельности и осуществлением деятельности;
- планированием исследования и проведением исследования.

Этапов больше, чем два, они пересекаются. Планирование и проведение исследования – одна работа. Переложение результатов исследования на бумагу – другая работа. Внедрение результатов исследования на практике – третья работа.

Рассмотрим различия между планированием исследования и структурой исследовательской работы.

№	ЭЛЕМЕНТ	НАПОЛНЕНИЕ
1	<i>тема</i>	формулировка решения проблемы в нише
2	<i>проблема</i>	неоптимальность, потребность
3	<i>гипотеза</i>	предположение о решении проблемы
4	<i>цель</i>	решить проблему
5	<i>задачи</i>	шаги решения
6	<i>методы</i>	инструменты, способы, методики
7	<i>выводы</i>	отчет по задачам

Конструктор плана исследования

План исследования отразится в содержании итоговой работы, но он не идентичен ей. В готовой работе план занимает параграф с описанием плана. Текст исследования посвящен реализованным пунктам плана, а не плану. Пункты 1—7 из «конструктора плана исследования» попадают в пункт 4 «Конструктора текста исследования».

№	ЭЛЕМЕНТ	НАПОЛНЕНИЕ
1	<i>заголовок</i>	формулировка решения проблемы в нише
2	<i>актуальность</i>	востребованность решения
3	<i>состояние</i>	схожие исследования
4	<i>план</i>	проблема гипотеза цель задачи методы
5	<i>исследование</i>	описание данных, эксперимента, моделирование
6	<i>результаты</i>	решение, модель, метод, решенная задача
7	<i>применение</i>	область внедрения решения

Конструктор текста исследования

План не равен исследованию, исследование не равно написанию исследовательской работы.

Готовая исследовательская работа не означает практического применения. Практическая реализация модели (решения) – это новая работа.

В компаниях внедряют бесполезные системы управления качеством бизнес-процессов, регламенты, которые не работают. Тексты регламентов указывают на непонимание со стороны разработчика текста разницы между:

- концептуальным уровнем системы (идеи, планы, миссия, ценности, ресурсы);
- операциональным уровнем системы (описание бизнес-процессов, взаимодействие между бизнес-процессами, департаментами, с внешним миром (поставщики, покупатели);
- детальным уровнем (описание функций должности, ответственности, прав, обязанностей сотрудников, технологий адаптации*, ротации, обучения, развития кадров: кто чем занимается, кто за что отвечает, кто с кем взаимодействует).

Вы можете разбить систему на большее количество уровней.
Уровней абстракции столько, насколько хватает фантазии. Шесть уровней на иллюстрации. Для каждого уровня свой план и своя реализация.



Поиск проблемной области может быть единственной деятельностью предприятия по инвестициям в стартапы (начинающиеся проекты) или патенты (изобретения). Если речь идет о научной работе, то основной деятельностью будет стадия ее НАПИСАНИЯ.

Составление плана – «вертикальный процесс», программа реализации плана – «горизонтальный».



Основной деятельностью коммерческой компании является ПРИМЕНЕНИЕ, практическая реализация деятельности.



Бизнес-проект содержит аналогичные уровни с разницей, что цель смещается с поисковой или научной (учебной) на деятельностный уровень с развитием.



Фундаментальные ошибки:

– смешивание проектирования идеи с проектированием проекта. Концептуальный уровень системы определяет ее операциональный уровень. Это разные уровни: статический и динамический. Один – ИДЕЯ, второй – воплощение (реализация);

– неверное применение инструментов. STEP-анализ* хорош на этапе замысла, а не на этапе кризиса производства;

– разделение планирования бизнеса, системы управления качеством, системы обучения, адаптации, ротации персонала, программ привлечения инвестиций, программ обратной связи (аутсорсинг* для оценки состояния бизнеса) на независимые проекты, исполняемые специалистами, не поддерживающими связь друг с другом.

Среди ошибок: адаптация задач под имеющихся исполнителей вместо поиска исполнителей для существующих задач.

Рассмотрим уровни:

- концептуализирование идеи;
- планирование проекта;
- администрирование деятельности;
- экспансия* (расширение).

ЧТО ЕСЛИ?

Написано бесчисленное количество пособий по ведению бизнеса, построению моделей, написанию диссертаций, теории эффективности. Многие содержат бесценные, интересные, полезные сведения, инструменты, графики, схемы, алгоритмы, формулы.

Что если эти данные не достигают цели потому, что авторы забывают определить целевую аудиторию, область, миссию; дают советы, которым сами не следуют?

АБСТРАКЦИЯ* = VS= КОНКРЕТИКА

VII.2.2. КОНЦЕПТУАЛИЗИРОВАНИЕ ИДЕИ

*«Идиотские идеи бессмертны,
каждое поколение открывает их заново!»
(Афоризм колумбийского писателя,
философа Николаса Гомеса Давилы)*



1. Поиск области применения.

В какой области вы можете действовать?

Со стороны творца. Если вы пишете книгу «для каждого» или снимаете фильм «для всех» или готовите еду «на любой вкус» или шьете одежду «для кого угодно», вы бог или не делаете, а мечтаете. Определите СФЕРУ деятельности. НИШУ продукта. Не можете «влет назвать» сферу применения, начните издалека. Мир делится на технарей и гуманитариев (теоретиков и практиков; экспертов и агентов). Определите первичные представления о реальности. Как вы видите реальность в общих чертах? Вы отнесли себя к технарям-практикам или гуманитариям-экспертам, теперь назовите область экспертности или практики.

Со стороны творения. Если вы не представляете рынок в терминах «СЕКМЕНТЫ рынка», зайдите со стороны продукта: определите ЦЕЛЕВЕВУЮ АУДИТОРИЮ. Опишите потребителя продукта, услуги и таланта, подделок, способностей, возможностей.

Кому вы можете быть полезны? Что вы умеете и знаете? Кому можете оказать поддержку, принести радость, помочь с решением задачи, постановкой проблемы?

Чем можете быть полезны? Забить гвоздь, посадить цветок, составить список покупок или план путешествия, устранить протечку или обидчика, наладить водосток или отношения, вынести мусор или мозг, принести радость или покупки из магазина. Что вы можете делать? Что вы можете делать для других? Что вы можете делать для себя?

Если вы не представляете портрет потребителя, опишите себя. Возраст, рост, цвет глаз, волос, количество родинок, наличие веснушек, автомобиля, дачи, хобби, профессию, страхи, желания, потребности, мечты. Напишите что-нибудь. *Кто тот человек, который делает то, что вы делаете? Кто тот человек, которому может нравиться столярка, готовка, шитье, консультации – то, чем вы занимаетесь?*

В процессе реализации проекта вы восполните пробелы и вычислите недостающие данные, поймете, чем отличаетесь от ваших потребителей.

2. Конструирование идеи, замысел.

Что вы можете делать в выбранной области?

Предположим, что вы занялись садоводством. Как выращивать из семян плоды? Простая задача. Посадил, полил, подождал, собрал. Рассмотрим замысел детально. Замысел – это контур, набросок, эскиз, ФОРМА без содержания.

Чтобы превратить контур в живой проект, наполните его содержанием, впишите в контекст, придайте объем, направление и импульс движения.

Что вы могли бы создавать (выращивать, чинить, строить, разбирать, устранять)?

3. Наполнение замысла содержанием.

Планирование проекта необходимо, чтобы сделать эскиз более реальным, приблизить его к воплощению. Определим СОДЕРЖАНИЕ и МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ деталей замысла. Если это семена, определимся с их принадлежностью. Не семена «вообще», а «семена марихуаны». Не плоды «вообще», а «плоды ёлки трансатлантической». Если это «комплектующие», определим сферу их использования, например, «комплектующие к аквариумным фильтрам для морской воды». Если это «сборка компьютеров», определимся с производными, например, «сборка из деталей китайского концерна „спайс-У“ мощностью до класса игровых».

Эта стадия – симбиоз* предыдущих, наложение замысла на область.

Где вы можете применить то, что умеете, в каком количестве?

4. Структурирование.

Сопоставим сформулированное содержание с реальностью. Если вы запланировали разводить белых медведей, есть у вас в распоряжении Арктика? Установите СВЯЗИ проекта с реальностью, возможностями, способностями, амбициями, притязаниями, желаниями. Оживите проект. Поможет инвентаризация внешних ресурсов: денежных средств, земли, оборудования, партнеров, инвесторов, соратников и группы поддержки. *Какие у вас ресурсы, инструменты, помощники, единомышленники?*

Речь идет о ресурсах и вопросах: *«Насколько реален для вас проект? Насколько проект вписывается в вашу реальность? Насколько возможно исполнение задуманного в реальности?»* Если «картинка проекта» отделена от реальности, не вписана в реальность и представляет «сухие» чертежи и планы, то является «плоской», абстрактной, безжизненной. «Вдохнуть жизнь» в проект можно поместив в проект жизнь (себя).

Насколько вы способны видеть визуальную картину «себя в проекте» или «проекта в вас»? Вы можете видеть себя с лопатой в руках, сажающего яблоню или с корзиной в руках, собирающего урожай? Вы можете видеть себя в кресле руководителя фермерским хозяйством, наблюдающим из окна сбор урожая? Вы внутри проекта или проект внутри вас?

Добавьте измерение* – вас. Сделайте «3D-реальность». На пересечении области, замысла и вашей реальности образуется 3-мерная картина.

5. Оживление.

Как понять, что проект для вас не реален: вы видите картинку с собой внутри проекта (представляете, как собираете урожай, рисуете картину, пишете сценарий), но тот, кто в проекте, и вы – не одно лицо. Вы можете увидеть «картинку со стороны», диссоциироваться, абстрагироваться (отдалиться, наблюдать со стороны). Но не можете ассоциироваться, слиться, поместить себя внутрь проекта, видеть проект от первого лица, изнутри.

Как сделать проект реальным (поместить себя внутрь, оживить проект)?

1. **Прикоснитесь** (физически) к деталям проекта. Если хотите рисовать, отправляйтесь в магазин художников, трогайте холсты, рамы, баллоны и тубы с красками, кисти. Отправляйтесь в музей, рассматривайте картины. Отправляйтесь в парк, смотрите, как рисуют художники.

2. **Рисуйте проект**. Нарисуйте себя рисующим картину (собирающим урожай, пишущим сценарий, вяжущим шарф). Вылепите себя из пластилина в рабочей обстановке: ваша фигурка, ваш пластилиновый холст, кисти, мольберт.

3. **Получите обратную связь**: что знакомые думают о вашем проекте и вашей роли в нем. Как они видят ваши способности и возможности, сильные и слабые стороны; какие угрозы, риски и возможности предоставляет рынок; сможете ли вы с ними справиться.

4. **Ищите страхи** и вторичные выгоды от неуспеха.

Что случится (произойдет, испортится), если я стану фермером (художником)?

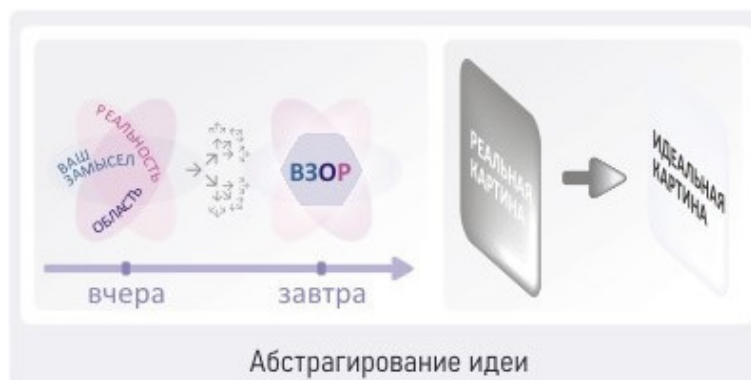
Почему мне важно не добиться успеха (не стать фермером, художником)?

Кому выгодно, чтобы я не добился успеха?

6. Видение.

Если вы «видите» реальность проекта, можете увидеть проект изнутри от первого лица, абстрагируйтесь и посмотрите на проект снаружи. Опишите картины реальности: существующую и желаемую. Вы сформулировали портрет потребителя, область распространения продукта, содержание продукта, инвентаризировали ресурсы, установили связи, исходя из того, что есть на сегодняшний день. Введите фактор времени. Сформулируйте (представьте, опишите) реальность проекта в будущем времени, когда вы достигнете желаемого состояния. Опишите идеал проекта, составьте КАРТИНУ будущего. Опишите потребителя, область распространения, содержание продукта, ресурсы и связи через год (пять лет).

Кто будет пользоваться вашими услугами через три года? Кто будет покупать ваши продукты в следующем сезоне? Сколько у вас будет акров земли через пять лет? Выберите время в будущем и опишите идеальное состояние проекта, к которому вы стремитесь и планируете достичь.



До этого этапа бизнес-идеи мало жизнеспособны из-за отсутствия необходимых частей уравнения. Вы можете рассчитать расход бензина, если вам известен «пункт А» (реальное положение идеи), «пункт Б» (идеальная картина проекта) и транспортное средство (ваша реальность).

Если у вас нет «пункта Б», вы не едете.

Качественно разработанная **ИДЕАЛЬНАЯ КАРТИНА БИЗНЕСА** экономит деньги и время, она станет:

- **СМК** (системой менеджмента качества), системой ключевых показателей эффективности;
- **сайтом проекта** (внешним сайтом-презентацией продукта и внутренним сайтом для сотрудников / подрядчиков / партнеров / инвесторов);
- **мотивационной программой** (когда сотрудники понимают, чем они занимаются, какова их роль в результате; их «видение» своей роли меняется в сторону увеличения продуктивности / эффективности; чувство сопричастности к миссии творит чудеса);
- **программой развития** (ротации) для сотрудников, так как наглядность проекта позволяет видеть, где они могут себя применить; какие навыки требуются для реализации задач;
- доступность этапов проекта служит **ресурсом для коррекции**, возможностью для получения обратной связи без привлечения экспертов, кризис-менеджеров.

ЧТО ЕСЛИ?

В советском мультике гриф пытается научить страуса летать, говоря ему: «лучше один день потерять (на учебу), чтобы потом за пять минут долететь». «Я же сказал – полетели, а не побежали». «Давай, страус, пошел! Работаем, работаем!».

Что если люди в отличие от страусов умеют летать? Что если полет фантазии равнозначен концептуальному планированию, наивысшему уровню абстракции?

ИДЕЯ = VS = КАРТИНА

VII.2.3. ПЛАНИРОВАНИЕ

«Лучшие из моих бизнес-идей возникли, когда меня плохо обслуживали.»

(Высказывание основателя корпорации Virgin Group Ричарда Брэнсона)



Эман 1. Описание хода проекта.

У вас есть необходимые «НЕИЗВЕСТНЫЕ», приступайте к СОСТАВЛЕНИЮ уравнения. ШАГИ планов меняются в зависимости от проекта. В проекте занято несколько участников, которые действуют в соответствии с задачами, если они осведомлены о задачах.

Бизнес-партнерства устраиваются по принципу «сядем в лодку, там решим, куда грести», то есть являются «беспринципными». Есть виды сотрудничества, где люди не договариваются о направлении: сидя в лодке, гребут в разные стороны. Такие виды сотрудничества являются маскировочными, осуществляют прикрытые для решения иных задач, чем бизнес. Сотрудничество-«антиСОТРУДНИЧЕСТВО» – это психологический, а не экономический феномен. Оно необходимо для отыгрывания садистических и мазохистических тенденций, «проигрывания подавляющих игр», «разрядки стресса».

Если вы ожидаете, что партнеры, коллеги, подчиненные, подрядчики осуществят план, не зная плана, вы – прапорщик.

Если ваш план реализуется при условии, что плана нет, вы – волшебник.

Какова последовательность шагов в реализации проекта?

ИМПРОВИЗАЦИЯ=VS= ПЛАН

Эман 2. Операционализация шагов проекта.

«Проектирование реализации» отличается от «проектирования идеи», как если речь идет о проектировании вас или о проектировании вашего продукта. Эта стадия является «планом внутри плана», «квадратным корнем из плана», его операциональной частью. Разворачивание бизнес-идеи в реальность не является последовательным процессом, расположенным в качестве серии шагов на линии времени.

Вы «ныряете в прошлое» для оценки ресурсов, «отправляетесь в будущее» для прогнозирования рисков, «сворачиваете в сторону» для поиска дополнительных возможностей, «возвращаетесь назад» для коррекции плана, исходя из новых данных. Помимо временной нелинейности проект содержит пространственную нелинейность. Внутри программ содержатся подпрограммы, пункты которых могут дробиться на подпункты. Нелинейность придает картине ОБЪЕМ, видение из плоского превратится в «3D-видение». Нужно иметь многомерное (объемное) видение.

Как соотносятся между собой задачи планирования и воплощения?

ЛИНЕЙНОСТЬ=VS= ФРАКТАЛЬНОСТЬ

Эман 3. Очеловечивание.

Если вы хотите, чтобы исполнялись ваши задачи, то стадия поиска исполнителей наступает после того, как сформулированы задачи. Если вы не уверены, чего хотите; если не можете сформулировать задачи или расположить в иерархии значимостей и распределить по приоритетам, вынесите этот этап перед «замыслом». Найдите людей, с которыми вам легко и продуктивно, идите с ними в баню, где может родиться совместный план.

Оживите РАСШИРЕНИЕ, приклейте фото исполнителя и сроки исполнения к каждой задаче.

Кто будет исполнять ваши поручения, обеспечивать реализацию ваших задач?

ДОЛЖНОСТИ=VS= ЛЮДИ

ЧТО ЕСЛИ?

Иногда под задачи находятся исполнители. Иногда под людей формулируются задачи. Представьте, что у вас есть описание запланированных задач и описание навыков ваших знакомых. Представьте, что вы умеете пользоваться функциями обработки массивов данных в Excel, и выясните, что под каждую задачу подходят несколько знакомых.

Что если в результате регулярной взаимопомощи можно создать бизнес?

VII.2.4. АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*«Неспособность очнуться от мечтаний
или неспособность мечтать – как ты думаешь, что хуже?»
(Из аниме-сериала «Темный дворецкий» («Kuroshitsuji»))*

В отличие от проектирования идеи, которая может быть распределена линейно во времени, проектирование деятельности требует параллельных линий времени. Первоочередные и второстепенные процессы и операции происходят одновременно. Эта часть деятельности нуждается в критериях и показателях исполнения и эффективности, в этой области разрабатывают системы управления качеством, системы ключевых показателей эффективности и подобные.

Основные операции

Смыслообразующая деятельность компании представляет разработку и предоставление продуктов и услуг. В производственной компании базовые, ядерные процессы – это закупки, производство (выращивание), сбыт (реализация).



В образовательной компании основой являются процессы обучения; в медицинской – предоставление лечения; основной продукт рекламного агентства – маркетинг, продвижение. Продукт печатной фабрики – книги, сувенирная продукция.

Дополнительные операции

У компании бывает несколько видов сопутствующих бизнес-процессов. Садоводы могут продавать не только фрукты, но и семена, саженцы, технологии выращивания, патенты на сорта, франшизы на бизнес-модель, результаты исследований, курсы обучения садоводству.



Операции обеспечения бизнеса

«Бэк-офис», специалисты по поддержке бизнеса осуществляют «второстепенную» деятельность, которая позволяет функционировать деятельности компании.



Сюда входят финансовое управление, кадровая служба, специалисты по хозяйственной деятельности.

Операции обеспечения развития

Есть поговорка «кадры решают всё». Поиск специалистов может быть основной деятельностью кадрового агентства. Специалисты, профессионалы, эксперты оптимизируют работу компании, продвигают продукты, становятся ходячей рекламой услуг, увеличивают эффективность, повышают продуктивность.



Передовые компании выращивают и обучают специалистов. Популярны корпоративные университеты, созданные для обучения своих сотрудников. Потом они трансформируются в дистанционные курсы обучения для сторонних специалистов. Компании отдавали на аутсорсинг (сторонним экспертам) исследования рынка, обучение сотрудников, продвижение услуг. Сейчас отдают на аутсорсинг бухгалтерию, управление данными и переключаются на анализ рынка, формирование спроса, разработку технологий, самостоятельное обучение.

ЧТО ЕСЛИ?

Развивая сотрудников, мы узнаем новые технологии. Обученные сотрудники развивают бизнес и окружение. Приносят новые идеи, придумывают новые проекты.

Что если основной деятельностью компаний было бы развитие, а не производство продуктов и услуг?

РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ=VS= РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНОСТИ

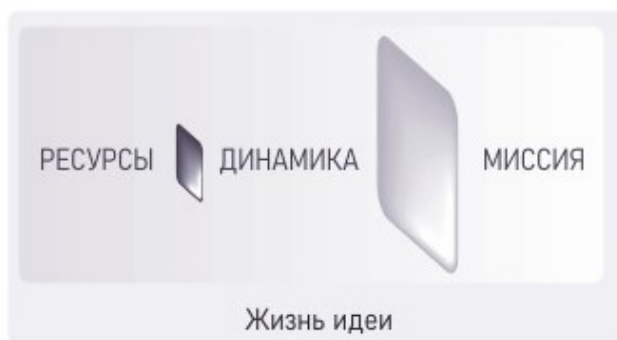
VII.2.5. ЭКСПАНСИЯ

«Сознание, однажды расширенное полученным опытом, никогда не сузится до прежних размеров».

(Высказывание швейцарского химика и литератора Альберта Хофмана)

Стадия расширения. Представьте проект как динамическую саморазвивающуюся систему, потребляющую ресурсы извне и имеющую миссию, не связанную с функциями системы.

У проекта есть пределы, обусловленные притязаниями и возможностями. Сделайте пределом ЗАПРЕДЕЛЬНОСТЬ, чтобы проект «прорастал» за собственные границы, чтобы он получал ресурсы и дарил пользу миру.



Наличие миссии возможно не только для крупных корпораций, которые инвестируют в благотворительные проекты. Человек, имеющий полезный опыт, может им поделиться в блоге или на странице. Курсы по открытию онлайн-школ и написанию книг дают понять, что каждый может научить, поведать о полезном (приятном, ценном) опыте и способах «оптимизации* реальности».

Получайте от мира. Дарите миру.

Метафора в помощь. Проект – корабль, который осуществляет движение благодаря проходящему сквозь него потоку воды. У него есть ресурсы – двигатели и топливо для двигателей. Корабль имеет сеть внутренних трубопроводов, сконструированную, чтобы попадающая через водозаборные отверстия вода переливалась по спиральным каналам, что усиливает скорость потоков. В общем резервуаре потоки приводятся в однонаправленное столкновение, что усиливает мощность совмещенного потока. Каскады образуют сильный и быстрый поток. Поток изливается из корабля, обеспечивая ускорение движения. Благодаря потоку заряжаются бортовые аккумуляторы, которые корабль использует при маневрировании. Топливные двигатели используются при штиле и разрядке аккумуляторов.

Капитан, зная, что получает ресурсы от мира, в качестве благодарности хочет что-то дать миру. Он инвестирует часть прибыли в исследовательские проекты. Благодаря его инвестициям изобретен способ озеленения пустыни. Инженер, вдохновленный инновационным водяным двигателем, изобретает камень, извлекающий воду из воздуха. Он разрабатывает систему отверстий, углублений и соединяющих ходов, которые с помощью лазера прожигаются в цельной породе. Благодаря температурным скачкам конденсат скапливается в углублениях, стекает в крупные полости, и камень «водоточит». Он предлагает технологию преобразования песка в каменные фульгуриты*, аналогичные кускам цельной породы, с помощью лазера и управляемых электрохимических реакций. Использует модификаторы (примеси) к песку и энергетически малозатратные установки, генерирующие высокое напряжение путем искусственно созданного фазного перекоса электричества.

Если без шуток, мы предлагаем избавляться от экономического эгоизма. Желание присваивать прибыль от проекта понятно и обосновано. Но оно является препятствием для расширения, развития, экспансии во внешнюю реальность.

Существо участвует в обмене, берет и отдает. Овцы получают траву для пропитания, отдают за это шерсть, мясо, потомство. Мы являемся участниками обмена. Разница: мы обменом управляем, или обмен управляет нами. Человеческая «прошивка» такова, что он получает ресурсы мира, когда принимает идею «инвестирования в мир», отдачи.

Метафора в помощь. *Представьте бусину с односторонним отверстием. Вы не можете протянуть нить, если есть вход, но нет выхода.*

Эту уловку используют продавцы «состояния потока». Они демонстрируют «бесплатное служение», дары вам и миру. Создавая иллюзию потока, они получают обмен. Настоящий, не иллюзорный поток вы найдете там, где есть продукт, нечто свое, самосозданное, годное для обмена, что вы можете использовать в отсутствие продавца. Если продавцы потока построили монастырь, изобрели способ прививки растений, утраивающий урожай, научили колорадских жуков есть сорняки вместо картошки, тогда им можно доверять.

ЧТО ЕСЛИ?

Мир меняется. Вселенная расширяется, люди разрастаются. Люди больше не являются приверженцами профессии, места работы, места жительства. Происходит увеличение распределения вложений, потребностей, интересов, применений, амбиций. Люди расширяют сферы влияния, виды бизнеса.

Что если расширение неизбежно?

ЭФФЕКТИВНОСТЬ=VS= ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ

Мы рассмотрели организацию бизнес-процессов, конструирование идей и планов, уровни абстрагирования (отдаления-приближения) при рассмотрении идеи, проекта. Рассмотрим идею продукта, создания продукта, состояния созидания, состояния потока.

Глава VII.3. Созидательность и поток

*«Искусство должно
захватить реальность врасплох».
(Высказывание французской писательницы
– драматурга Франсуазы Саган)*

Как попасть в состояние потока? Как найти вдохновение? Как приманить удачу? Станьте источником, создайте поток, смоделируйте вдохновение, постройте удачу. Поиск сферы применения, «своего продукта» не связан с музой, фортуной, врожденными талантами или генами. Свой продукт (услуга) – дело техники.

VII.3.1. ДУШЕВНЫЙ ПРОДУКТ

*«Воздушный шарик думал, что
в него вдохнули жизнь, но его надули...»
(Сетевой юмор)*

Если вы не «производите», «не создаете», не предъявляете миру продукт, значит, вам есть куда развиваться. Если вы не ставите цели, как создание «продукта» или «услуги», которую вы предоставляете другим, – вы в начале пути.

Если вы производите и предоставляете продукты и услуги, но не «растете» не «расширяетесь», значит, вы не развиваетесь. Это происходит по разным причинам, часто связанных с тем, что продукт НЕ ВАШ или «не совсем ваш». Вы видели, как другие производили это, обучились и воспроизводите производство чужого продукта, в который вы не вложили творческой составляющей (себя). В этом продукте или услуге НЕТ ВАС. Вы не «вложили в это душу». Это не ваше творчество, не ваше создание, не ваше произведение. Оно исходит не от вас.

Производство продуктов/услуг и творческая реализация выглядят похоже, но отличаются.

- 1) «творцы» в отличие от «производителей» всегда расширяются;
- 2) продукт / услуга «с душой» интуитивно воспринимаются как «живое» (одухотворённое);
- 3) самобытные, аутентичные*, искренние, самосозданные (не копированные) продукты затрагивают «струны души», «оживляют», вступают в коммуникацию.

Творчество – это не «высокое искусство», не «треш-эстетика», это творческие продукты, исходящие от ВАС, содержащие ВАС, представляющие ВАС, отражающие ВАС.



Люди в качестве «верхней планки» реализации способностей видят возможность хорошего ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ созданных другими творческих продуктов. Это не обязательно абсолютная «КОПИЯ», это может быть РЕКОМБИНАЦИЯ (новая сборка из старых деталей). Вы делаете, производите, но не являетесь АВТОРОМ. Вы действуете, как представитель автора, как посредник.

Существует качественно иной уровень. Если в продукте содержится «Я», вы являетесь его автором, творцом, вы не просто «производите нечто (предмет, услугу)», вы ВОСПРОИЗВОДИТЕ, дублируете, масштабируете СЕБЯ.



Душевный продукт – это приятно и полезно. Если вы продаете дешевку, вы много затратите на упаковку, рекламу, продвижение. В интернет-продвижении есть термин «конверсия», обозначающий соотношение реальных и потенциальных клиентов. Если из 100 человек, которые «кликнули» объявление, 5 приобретут продукт, конверсия составит 5%. Если вы делаете что-то «с душой», вам не понадобится реклама, ваш продукт будет рекламировать и продавать себя.



ЧТО ЕСЛИ?

Маркетинг – наше все. Не важно, что мы производим, главное это продать. Полезные и глупые книги, интересные и скучные курсы, красивые и нелепые картины.

Что если цель маркетинга не научить продавать, а научить делать? Продать можно ржавые гвозди в хорошей упаковке. Что если настала пора клепать хорошие гвозди?

ЭФФЕКТИВНОСТЬ = VS = ДУШЕВНОСТЬ

VII.3.2. «Я» -КЛОНИРОВАНИЕ

«Не знаете, как привлекать клиентов?»

Сделайте продукт, который будет продавать себя».

(Совет эксперта по продуктам)

Производство и распространение чужих продуктов расширяет не вас, а авторов этих продуктов. Чтобы расширять себя, необходимо производить и распространять СВОЙ продукт. Когда вы «вкладываете душу» в работу, результат которой получает другой, вы «распространяете себя» на другого.

Метафора в помощь: представьте фабрику клонирования «Я». «Я», не обладающего телом, свойствами, качествами, характеристиками. «Я» не имеет размеров или количественных показателей. Не бывает «мелкого» или «крупного», «насыщенного» или «разреженного» «Я», пока вы не присвоили ему атрибуты размерности, истоцаемости, конечности.

Вы воссоздаете несколько копий, становитесь «группой», «отделением». Создаете еще и становитесь «взводом», потом разрастаетесь до «роты», затем до «батальона». На этом уровне количественное приращение превращается в качественное превращение*. «Бойцы» специализируются в областях, появляется руководящий орган. Вы разрастаетесь до «полка»; качественные преобразования распространяются за пределы «Я», на области реальности, которые попадают под управление специалистов. На уровне «дивизии» вы обрастаете «материальной базой», «бэк-офисом». И так далее.

Если вам сложна идея копирования «Я» без привязки к телу (объекту), представьте, что вы производите на конвейере глиняные горшки, на которые ставите клеймо «Я». Пока горшки используются в вашей оранжерее, вы «разрастаетесь» как «индивидуальный собственник», происходит количественное приращение ВАС. Вы раздаете (продаете) «Я» -горшки другим людям, «качественно перерождается» и «разрастаетесь как коллективный собственник», так как ваше «Я» присутствует в чужих оранжереях. Предположим, что ваши одухотворен-

ные горшки одухотворяют других, другие просят вас обучить мастерству. Вы качественно преобразовываетесь из ремесленника в учителя и далее по нарастающей.



ПРОДУКТ, который содержит «Я», в сознании превращается в «ОРУДИЕ МАССОВОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ» ВАС, в вашу экспансию в окружающий мир. Магия самозданного творчества позволяет «заражать других собой», и сознание автоматически расширяется, прирастая на количество созданных вами творческих, «я-содержащих» продуктов. Реальность распространяется на людей, которые потребляют ваш творческий продукт или услугу. Сознание «вмещает» других, поскольку они обладают вашим «Я», оно включает их в область, на которую вы распространяете СЕБЯ, в ваше пространство.

Чем еще хорош авторский продукт: вы не чувствуете потребности «понравиться», вы уже нравитесь потребителям, даже если они еще «не в курсе».

ЧТО ЕСЛИ?

Считается, что человек отличается от животного наличием сознания. Не очевидно, что у всех людей есть сознание, не факт, что животные и растения не обладают сознанием. Что есть «обладание сознанием»?

Что если сознание означает способность быть творцом, создавать, творить, производить?

ТВОРЧЕСТВО управляет ВАМИ =VS= ВЫ управляете ТВОРЧЕСТВОМ

VII.3.3. СОЗИДАНИЕ ЗАРАЗНО

«Человек должен быть писателем своей судьбы, а не читателем чужой».
(Высказывание персонажа комедийной манги Гинтама самурая Сакаты Гинтоки)

Наличие или отсутствие «продукта» не говорит о его качестве, полезности, одухотворенности «семенем творца». «Продаваемость» продукта не говорит о его самобытности, уникальности.

Вы можете продавать воздух, время, камни, и это может содержать «часть вас» или не содержать. Вы можете стать автором трогательной идеи, которая позволит одухотворить камни, а можете скопировать чужую идею и неплохо на ней заработать. Консервные банки с воздухом Санкт-Петербурга в 2003 году представил рынку бизнесмен Сергей Лучни-

ков. В 1836 году английские супруги Бельвиль ежедневно посещали Гринвичскую Королевскую обсерваторию, устанавливали точное время, которое потом продавали своим клиентам. В 1975 году Гари Дал стал мультимиллионером, продавая камни-питомцы («Pet Rock»).

Современные технологии позволяют продавать что угодно, а пресыщение полезными товарами делает востребованными откровенно бесполезные и абсурдные товары.

В мире слишком много денег, их надо на что-то тратить. В мире слишком много возможностей заработать, ими можно воспользоваться. Люди создают «бизнес на пустом месте». Покупают оптом 10 детских колясок и продают их через объявления на бесплатных сайтах объявлений чуть дороже.

Под «расширением», «масштабированием» мы понимаем не «расширение торговой сети» и «увеличение прибыли», «увеличение штата», а именно расширение и масштабирование вас, вашей реальности, ваших способностей, ваших возможностей. Если вы перепродаете чужую колбасу (чашки, белье), вы не развиваетесь, не расширяетесь, не приближаетесь к состоянию творца. Чужой продукт не позволит появиться последователям, ученикам. Если вы создаете свой продукт, увеличение дохода является естественным*, закономерным, а ваша деятельность – «неотчуждаемой».

Например, если вы перепродали сто шоколадок, у вас увеличилось только количество денег.

Если же вы реализовали что-то, во что вы «вложили себя», у вас увеличился размер реальности, область сознания.

ЧТО ЕСЛИ?

Нам трудно понять, как могли быть счастливыми средневековые ремесленники без интернета, водопровода, канализации, самолетов, телевидения, доставки пиццы.

Что если счастье не в комфорте, а в созидании?

ЧУЖОЕ = VS = СВОЕ

VII.3.4. ПОТОК И ИСТОЧНИК

«Реальность – это круг.

Петля, которая никогда не закончится».

(Из книги Чака Паланика «Невидимки»)

Часто про активных, позитивных, успешных людей в эйфории, у которых все «спорится», легко получается, реализуется, говорят, что они находятся в состоянии потока. Если это чужой поток, то они просто «везунчики». Попали в удачный «стрим», тренд, компанию, сферу, область, где они хорошо функционируют. Однако, если ситуация меняется, и их сфера становится непопулярной, тренд угасает, компания распадается, они оказываются «ВНЕ» потока, их больше не несет на себе поток. Течение реки, в которой они плавали, замедлилось. Вместе с течением потока замедляются и они.

«Творцы» создают поток сами, они являются его источником. «Начинающий» творец может создать «крошечный поток», ручеек, который заинтересует близких и увеличится за их счет до речушки, и по мере развития и привлечения интереса новых людей будет расти и развиваться, пока резонанс* коллективного внимания не сделает его «полноводным». Если такой поток иссякнет, пострадают только последователи, которые «воспользовались чужой волной», но не запустили собственную творческую реализацию. Те, кто, распознав «источник потока», «нашли себя» и научились действовать сами, «от СЕБЯ», не ждут, когда несущая их волна угаснет, а начинают создавать свои потоки сами.

Один из признаков творца, осознающего, что он творец, является способность создавать творцов. Высказывание, приписываемое Леонардо да Винчи «плох тот ученик, что не превзошел своего учителя» может говорить о его ложной скромности или неудачном переводе. На наш взгляд лучше было бы сказать «плох тот учитель, что не создает учеников, превосходящих учителя».

Учитель-посредник «передает совокупность данных». Ученик посредника может использовать совокупность данных и в случае продуктивности его «продукты» будут рекомбинациями совокупности полученных данных.

Учитель-творец открывает в ученике дар творца. Такой ученик преобразует совокупность полученных извне данных в систему. Основное отличие системы от совокупности – это наличие цели, лежащей вне системы, к которой идет система.

Продукты посредника – это «статические совокупности». Продукты творца – это «векторные системы». Нечто движущееся и заставляющее двигаться других, нечто содержащие в себе «ВЕКТОР» движения, развития. Разницу можно прочувствовать на примере сравнения СТРУКТУРЫ («что?») и ФУНКЦИИ («куда?»),

Движение, поток, направленность создается функцией. Структуру создает функция. Наличие функции, вектора, предполагает наличие целей, движения.

Наличие целей формирует индивидуальные смыслы.

ЧТО ЕСЛИ?

Вселенная предоставляет нам возможность путешествовать, учиться, узнавать, познавать, обеспечивает комфорт, уют. Многие получают бесплатное образование, лечение. Мир «бомбардирует» нас вкусной едой, красивой одеждой, интересными фильмами, функциональной техникой. Возможно, многие впали в апатию из-за пресыщения.



Что если единственный способ включиться в поток жизни – начать возвращать пользу реальности?

ПЛОВЕЦ = VS = ТВОРЕЦ

Мы рассмотрели состояние созидания и потока, возможность плыть в чужом потоке или стать источником собственного потока, перспективы расширения себя путем «душевного продукта», путем созидания, творчества. Рассмотрим «идею продукта» применительно к себе. Упакуем и продадим себя.

Глава VII.4. «Я» как продукт

«Действительность – внутри черепа».
(Из романа Джорджа Оруэлла «1984»)

Тема «личного бренда» и продвижения себя популярна. Мы ее размещаем после разбора организации своего дела и производства собственного продукта, так как надеемся, что вы не являетесь «фантиком без конфеты», «упаковкой без продукта».

VII.4.1. СТАТЬ РЕАЛЬНЫМ

*«А что, если реальность —
всего лишь болезнь?»*
(Из книги Чака Паланика
«Рэнт: Биография Бастера Кейси»)

Реальность можно нарастить. Если вы зыбкий и аморфный, возможно вы НЕ НЕреальны, а просто не описали свою реальность. Кто вы? Что вы? Зачем вы? Куда вы? Определитесь. Выберите роль. Опишите ее цели, задачи, возможности и способности. Опишите то, что можете предложить миру. Выберите из пространства значений те, которые вам близки, импортируют, знакомы, нравятся, подходят. Начните откуда угодно.

Если вы не знаете, «кто вы» и «где вы», опишите свое окружение. *С кем вы общаетесь? На какие темы общаетесь? Что интересует? Что зажигает? Что удается?*

Если ответ – «ничего», найдите похожего человека и опишите его. Если ответ – «всё», представьте похожего человека и опишите его.



Какие у вас ценности? Если ответ – «никакие» – найдите похожего человека и опишите его ценности. Если ответ – «разные», представьте похожего человека и опишите его ценности.

Какие у вас цели? Если никаких, найдите сподвижников и опишите их. Если хотите всего и сразу, представьте самого амбициозного человека и опишите его.

Какие у вас интересы? Если никаких, найдите кого-то в апатии и опишите его. Если вам интересно все подряд, опишите сверхзаинтересованного человека.

Какие у вас способности? Никаких? Найдите коллег по несчастью и нарисуйте их портрет? Умеете все что угодно? Опишите, что умеете. Сделайте из умений продукт. Упакуйте свои услуги.

Ваши задачи? Нет? Придумайте. Не можете придумать, представьте человека, у которого нет задач, опишите его.

Ваши планы? Отсутствуют? Придумайте. Не можете придумать, представьте человека, у которого нет задач, опишите его.

Ищите свою точку входа в общую реальность. «Ищущий да обрящет» (Библия).



Опишите свои навыки и качества. Не можете? Найдите похожего человека, опишите его. Представьте свой идеал, опишите его качества и характеристики.

Если вам кажется, что ваши умения не нужны и не важны, оцените их важность по персональной шкале важности. По 100%-й, 10-балльной или 5-балльной шкале.

Как общаетесь? На отлично? Как владеете родным языком? Но троечку? Как договариваетесь? На четверку? Как реализуете свои навыки? На полную? Как управляете хозяйством? Как воспитываете детей? Как гладите белье? Как готовите еду? Как собираете грибы? Как читаете книги?

Найдите то, что вам удастся, и то, что «не по зубам». Определите местоположение в реальности.

Подготовьте статистику. Чего достигли. Что упустили. Что умеете. Чем обладаете. Чего хотели. Что не сумели. Чем болеете. На что надеетесь. На кого надеетесь. Кто виноват. Что делать. Чего не делать. Кого привлечь. С кем не общаться. Какие планы.

СТАТИСТИКА

детей	2
интересов	3
мужей	5
квартир	1
машин	0
дипломов	11
заболеваний	19
желаний	1
планов	0

закрывать

Учет наличного

Инвентаризация – первый шаг к дефрагментации (упорядочиванию). Если ваша жизнь – хаос, упорядочить поможет оценка* и понимание хаоса. Никакая реальность не плоха, любая реальность – план для улучшения.

ЧТО ЕСЛИ?

Реализоваться – стать реальным для других. Стать реальным для других – рассказать о себе. Нечего рассказать? Следуйте представленному выше плану.

Что если каждый реален для всех, просто не знает, как рассказать об этом?

ПРОДУКТ управляет ВАМИ=VS= ВЫ управляете ПРОДУКТОМ

VII.4.2. РЕЗЮМЕ РОЛЕЙ

«Если миф сталкивается с мифом, это в высшей степени реальное столкновение».
(Высказывание польского поэта, философа, писателя-сатирика и автора афоризмов Станислава Ежи Леца)

Если вы создаете «душевный продукт», такой продукт сам будет себя продавать, и у вас не будет проблем с поиском клиентов, партнеров, учеников, последователей. Если вы испытываете трудности с распространением, вероятно, вам следует «поработать над собой», как над продуктом. Пусть «создание хорошего продукта» из вас самих станет вашим проектом. Для начала проведите инвентаризацию опыта.

Вам наверняка приходилось хотя бы раз в жизни составлять резюме, а если нет, пришла пора это сделать. В настоящее время существуют различные сервисы по составлению резюме – конструкторы резюме, сервисы с онлайн-шаблонами резюме. Если у вас есть компьютер, на котором установлен стандартный набор офисных программ, там вы тоже найдете шаблоны для резюме.

1. Составьте список социальных ролей, которые вы выполняете или выполняли (семейных, профессиональных и прочих), например: дочка (сын), мама (папа), жена (муж), домохозяйка, повар, водитель, закупщик, доставщик, уборщик, швея, мастер бытового ремонта, друг, телефонистка, секретарь, учитель, писатель. Для ролей, не имеющих отношения к работе, представьте себе, что это должности, на которые вы претендуете, и для трудоустройства вам необходимо составить резюме.

2. Составьте резюме для каждой роли с указанием степени профессионализма, описанием выполненных проектов. Опишите ключевые навыки, профессиональный опыт, отзывы заказчиков.



Большинство родителей устраивают своим детям праздники в связи с днем рождения. Опишите себя как «мастера мероприятий».

Если вам кажется, что нет ролей, которые вы могли бы описать, и вы безработный неудачник, опишите резюме «Мастера поиска работы», «Мастера неудач».

Некоторые из нас похожи на сцепку вагонов без тепловоза. Множество социальных ролей (видов деятельности) в отсутствие объединяющего, организующего, направляющего начала.

ЗАЧЕМ? Ваши задачи на этом этапе:

– вычленив «Я», отделиться от социальных ролей, разотождествиться с деятельностью, расшатать фиксированные представления о том, «кто вы есть». Вы – это вы, а не череда временных ролей, которые вы проигрываете;

– сформулировать спектр ваших навыков, способностей, умений.

ЧТО ЕСЛИ?

Некоторые верят в «исходную личность», «истинное я», «себя настоящего», аутентичность. Логика подсказывает, что любая деятельность существует в рамках роли (маски, ипостаси), которые мы «нанизываем» на «Я». Настоящее, истинное «Я» не имеет национальности, религии, предпочтений, вкусов, пола, возраста.

Что если возможно отделить себя от ролей и масок? Что если вы можете быть кем угодно по своему выбору?

РОЛЬ = VS = Я

VII.4.3. ПРОДАЙТЕСЬ БЛИЗКИМ

«Олимпийское спокойствие и олимпийский покой».

(Тонкий юмор стевого философа)

Покажите резюме близким (детям, родителям, супругам, друзьям), скажите, что пытаетесь устроиться к ним на работу. Если у вас нет детей, родителей, друзей и супругов, найдите одинокого путника на лавочке во дворе. Соберите (получите) обратную связь. Вам подскажут, что улучшить, исправить, переписать. Тренируйтесь. Корректируйте. Получайте обратную связь.

Представления близких людей об одних и тех же событиях (явлениях, концептах) могут различаться. Для одного и того же события (качества, явления, феномена) могут существовать десятки способов представления. Например, такие:

- фактическая данность;
- собственная оценка данности;
- позиционирование* данности;
- восприятие другими данности;
- восприятие другими позиционирования данности;

Вы можете использовать одни и те же слова для принципиально разных представлений и пониманий. В качестве примера рассмотрим две точки зрения относительно феномена «справедливость».



«Что такое справедливость? Если вы будете изучать феномен „СПРАВЕДЛИВОСТИ“, вам буду предлагать модели всеобщего равенства или равномерного распределения каких-то „благ“ по различным основаниям, тогда как при внимательном рассмотрении идея справедливости всегда содержит ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЕ одного „обиженного“ (голодного, больного, нищего) всему миру. Справедливость – это прикрытие для идей типа „мне не додали, я обделен, дайте мне, я это заслужил, я особенный, я пострадал, я имею право, я..., я..., я..., я..., я...“. Причем этот один, не в силах себя идентифицировать как „Я“, прикрывается классовой (половой, социальной) принадлежностью. Этот „один“ говорит „МЫ“ („сообщества угнетаемых“). При близком знакомстве с угнетаемыми обычно выясняется, что они не угнетаемые, а угнетенные. Они не „подавляемые“ кем-то, а САМОподавленные в силу собственных представлений о своей незначительности».

В результате торгов с близкими у вас может получиться резюме, которое понравится вам самим, которое повысит «вашу производственную самооценку*». Вы сможете легко оценивать вашу стоимость на рынке труда, продуктов, услуг.

ЗАЧЕМ? Для любителей самообесценивания: ваша задача – научиться запоминать свои роли, способности, достижения. Для любителей переоценивания своей значимости: ваша задача – научиться принимать обратную связь и делать выводы.

Для всех. Ваша задача:

- научиться общаться. Открыто, искренне;
- научиться запрашивать обратную связь;
- научиться сопоставлять различные точки зрения и адаптировать роль к ожиданиям других;
- отшлифовать собственные представления о своих навыках и умениях.

ЧТО ЕСЛИ?

Обычно люди составляют одно резюме, описывающее их опыт. Креативные люди составляют серию резюме под конкретную работу (задачу, должность).

Что если креативность легко натренировать? Составлять хорошее резюме трудно только в первый раз. Составляя различные резюме и адаптируя их под различные роли, вы можете улучшить и развить навыки конкретных ролей.

Что если самообучение благодаря обратной связи более эффективно, чем посещение коучингов, тренингов, разработанных не «для вас», а «для всех»?

КОУЧИНГ = VS = САМОТРЕНИНГ

VII.4.4. «Я» -УПАКОВКА

«Реальность неизменна, изменяешься ты».

(Из книги Сергея Лукьяненко «Черновик»)

Если вы натренировались формулировать задачи, исполняемые в пределах одной роли, скорректировали благодаря обратной связи формулировки навыков, способностей, выполненных проектов, отделили «себя» от «скриптов*» (исполняемых ролей), можно двигаться дальше. Теперь вы – программист своих ролей. Не увлекайтесь идеей «личного бренда» (восхваление несуществующих достоинств и сокрытие существующих недостатков) и попробуйте честно оценить свой опыт. Можно *украшать прошлое*, добавить к резюме профиль в социальных сетях, хорошие фотографии, публикации о том, чего вы достигли, или можно начать *путешествие в будущее*.



Если вы потренировались и описали свои роли, статистики, возможности, цели, желания, планы, составили несколько привлекательных резюме в качестве наемного работника, переходите к «резюме бизнесмена».

1. Путешествие в прошлое: опишите, что было.

Возьмите любой завершённый проект (бизнес-проект, ремонт кухни, покупку автомобиля, поиск невесты) и опишите шаги, которые вы предприняли для его реализации. Расположите эти шаги на линии времени.

Описывайте НЕ СЕБЯ, а свой продукт (услуги), проекты, задачи, функции. Разница: «кто вы» = *VS* = «чем вы можете быть полезны». Мало верить в свои способности или высоко ценить свои достижения. То, что кажется очевидным вам, не очевидно другим. Необходимо «оцифровать» и «упаковать» свой опыт / способности / навыки / таланты.



Предположим, у вас был опыт торговли. Разместите его на линии времени с указанием дат. Опишите достижения и потери, связанные с этим опытом. Для каждого достижения опишите навыки и способности, которые вы использовали. Для каждой неудачи опишите вашу неспособность (ошибку), приведшую к потере (провалу).

2. Магия времени: переместите опыт.

Разделите опыт на две колонки: успешный и неудачный. Разместите неудачи в прошлом, переместите успешные пункты в настоящее.

3. Колдовство отношения: переоцените опыт.

«Неуспешные пункты» переименуйте в «риски».

4. Феномен ярлыков: переименуйте данные.

Сформулируйте методы снижения их рисков. Переформулируйте ваши тактики урегулирования неудач таким образом, чтобы они стали «рисковыми стратегиями». Вы теперь знаете, что на доставку надо заключать отдельный договор, чтобы в последний момент перевозчик не испарился; или необходимо страховать груз на случай повреждения в дороге. Превратите «проблемы с доставкой» в «страхование груза». Если проблема была «товар не пошел», «реклама не зацепила», вероятно следует добавить в методы снижения рисков «необходимость пробной партии», «тест на фокус-группе».

5. Чудо трансформации: переместите опыт в будущее.

Измените временную перспективу в описании вашего опыта. Переместите «то, что было» в «то, что будет». Замените формулировки в прошедшем времени на формулировки в будущем времени. Вместо «нашел клиента» напишите «найду клиента».



Теперь, когда вы сделали прошлые достижения новыми возможностями, а прошлые потери будущими способами снижения рисков, превратите свой опыт в продукт.

ЗАЧЕМ? Чтобы прицепить новые вагоны, надо сначала отцепить старые. Люди, которые имели успешный / неуспешный опыт в бизнесе и не могут его повторить, просто забыли отцепить старый опыт. Они похожи на поезд, который, не меняя мощности двигателя тепловоза, пытается тащить все большее количество вагонов.

Инвентаризация прошлого опыта позволит переоценить и отпустить ненужное, перенести в будущее полезности. Представьте себе, что вы «увольняетесь со старой работы» и перед уходом убираете рабочее место, доделываете незаконченные дела, приводите в порядок документы.

6. Волшебство прайс-листа: упакуйте продукт.

Оцените свои навыки, способности, услуги в денежном эквиваленте*, как если бы вы планировали размещать предложения собственных услуг на сервисе поиска мастеров. Резюме наемника от продукта изготовителя отличает наличие прайс-листа и место на линии времени.

Модели интеллекта по мнению Дружинина В. Н. (1994) делятся на априорные (предвосхищающие, экстраполирующие) и апостериорные (анализирующие опыт). Замените прошлое на будущее, анализ на прогноз, опыт на продукт, чтобы выйти за рамки своей модели интеллекта. Разместите себя (свой продукт, услугу) в будущем. Измените РЕЗЮМИРУЮЩЕЕ (описательное) мышление на ПРОДУКТИВНОЕ (производящее) мышление.



ЗАЧЕМ? Задача: помочь вам «продать себя себе». Дать вам почувствовать себя источником, собой, распознать в себе «я». «Пускать пыль в глаза» другим людям (нанимателям, род-

ственникам, друзьям) намного проще, чем себе. С помощью «личного бренда» или красивых фото можно создать иллюзию успеха в обретении себя.

Но для личного употребления такая иллюзия не подходит.

Если бы вы были изначальным творцом, вы бы пошли по такому пути: существование («Я есмь») → создание (вселенной) → обладание (вселенной). Чтобы открыть в себе творца, некоторым необходимо пройти этот путь в обратном направлении. Чтобы открыть «Я», познать себя, можно исследовать свои продукты (что есть), свои навыки (как вы это создали), а потом определить их источник (кто это создал).

Метафора в помощь. Описанная в этой статье последовательность шагов на примере с тепловозом выглядела бы следующим образом.

1. *Описать все сцепленные вагончики и их содержимое.*
2. *По содержимому вагончиков определить возможного хозяина (головной вагон, тепловоз).*
3. *Присоединить тепловоз.*
4. *Выбрать направление, отсоединить лишние вагончики.*
5. *Составить расписание отбытия и анонсировать продажу билетов.*

ЧТО ЕСЛИ?

Движение – это жизнь. Жизнь – это движение. Даже если наш паровозик лишился первого вагона, мы все равно движемся потому, что земля вращается, вселенная расширяется.

Что если не обязательно помогать общему движению? Что если достаточно прозябать на запасных путях?

ТЯНУСЬ = VS = ТОЛКАЮ

VII.4.5. СТАТЬ ФИЛОСОФОМ

*«Он верил в мир и здравый смысл,
В себя, в людей, в любовь, в науку.
Но кто-то Кафку положил
В его протянутую руку».*
(Украдено в сети. Со слезами)



Если вы радикальным образом не хотите «выходить в мир» и расширяться в реальность ныне живущих людей, идите в прошлое. Начните с изучения трудов античных философов. Станьте сектантом-пифагорейцем, орфическим аргонавтом. Послушайте записи диалогов Сократа о прекрасном, о любви, о мудрости. Если античность для вас слишком «далеко», возьмите немецкую классическую философию. Начните с радостных философов наподобие Лейбница, которые считают наш мир «лучшим из миров», послушайте философские сказки Вольтера.

Старайтесь поначалу избегать печальных Шопенгауэров и Ницше. Если это слишком «давно», читайте афоризмы Эйнштейна*. Не читайте Пелевина, если склонны к дисфории. Не читайте Кафку, если склонны к суицидам. Бойтесь реальности – идите в фантазии, читайте Стругацких, Никитина, Мартыничик, Дьяченко. Бойтесь прошлого – идите в будущее. Читайте или слушайте современных популяризаторов науки Митио Каку, Юваля Ноя Харари, Стивена Хокинга.

Не знаете, с кого начать? Мы разработали современное гадание. Возьмите кристалл сахарного песка. Окрасьте его зеленкой (если вы сангвиник) или йодом (если вы холерик). Если вы меланхолик или флегматик, не окрашивайте кристалл. Зажмурьтесь и бросьте его на гадательное поле, представляющее собой список имен. Куда упадет песчинка, оттуда и начинайте.

Гадательное поле: Августин, Авиценна, Аврелий, Аквинский, Алигьери, Алкивиад, Анаксимен, Анаксимандр, Аристотель, Архимед, Асклепий, Афродита, Блаженный, Бердяев, Бор, Бродский, Брокгауз, Бруно, Будда, Бэкон, Вернадский, Вещий, Винчи, Галилей, Гаутама, Гейзенберг, Гераклит, Геродот, Герцен, Гёте, Гиппократ, Гоббс, Гомер, Горгий, Даль, Декарт, Демокрит, Дидро, Диоген, Ефрон, Зевс, Зенон, Сина, Кант, Кеплер, Конт, Конфуций, Коперник, Королев, Кришнамурти, Ксенофан, Ксенофонт, Кузанский, Кун-цзы, Кьеркегор, Ландау, Лао-Цзы, Левкипп, Лейбниц, Лобачевский, Ломоносов, Лурия, Лютер, Маймонид, Макиавелли, Максвелл, Маркс, Менделеев, Монтеस्कье, Ницше, Ньютон, Оккам, Орфей, Павлов, Парацельс, Парменид, Петрарка, Перельман, Пифагор, Платон, Плотин, Протагор, Птолемей, Руссо, Савонарола, Сахаров, Свами, Сендивогий, Сидис, Сократ, Солженицын, Соломон, Спиноза, Суарес (Франциско), Тагор, Тесла, Трисмегист, Ульянов, Фалес, Фейербах,

Ферма, Фихте, Франкл, Фромм, Хайдеггер, Хайям, Хронос, Чжуань-цзы, Шакьямуни, Шекспир, Шопенгауэр, Эвридика, Эврипид, Эйнштейн, Эвклид, Энгельс, Эпиктет, Эпикур, Юм, Юнг, Ялом, Ясперс.

Боитесь гадать? Пересортируйте данные, расположите имена на линии времени.

● Августин: 13 ноября 354 ÷ 28 августа 430; ● Авиценна: 22 августа 980 ÷ 22 июня 1032 (7); ● Аврелий: 26 апреля 121 ÷ 17 марта 180; ● Аквинский: 1225 ÷ 7 марта 1274; ● Алигьери: 21 мая ≈ 1 июня 1265 ÷ 13—14 сентября 1321; ● Алкивиад: -450 ÷ -404; ● Анаксимен: -585 (-560) ÷ -525 (-502); ● Анаксимандр: -611 ÷ -546; ● Аристотель: -385 ÷ -323; ● Архимед: -288 ÷ -212; ● Асклепий: $-\infty \div +\infty$; ● Афродита: $-\infty \div +\infty$; ● Бердяев: 18 марта 1874 ÷ 24 марта 1948; ● Бор: 7 октября 1885 ÷ 18 ноября 1962; ● Бродский: 24 мая 1940 ÷ 28 января 1996; ● Брокгауз: 4 мая 1772 ÷ 20 августа 1823; ● Бруно: 1548 ÷ 17 февраля 1600; ● Будда: -563 (-623) ÷ -483 (-543); ● Бэкон: 22 января 1561 ÷ 9 апреля 1626; ● Вернадский: 12 марта 1863 ÷ 6 января 1945; ● Вещий: 879 (882) ÷ 912; ● Винчи: 15 апреля 1452 ÷ 2 мая 1519; ● Галилей: 15 февраля 1564 ÷ 8 января 1642; ● Гаутама: см. Будда; ● Гераклит: ≈-540 год ÷ ≈-480 до; ● Геродот: ≈-484 ÷ ≈-425; ● Герцен: 6 апреля 1812 ÷ 21 января 1870; ● Гиппократ: ≈-460 ÷ ≈-370; ● Гильгамеш: когда-то; ● Гоббс: 5 апреля 1588 ÷ 4 декабря 1679; ● Гомер: -9 ÷ 8 век; ● Горгий: -480-е годы ÷ -380 (-376); ● Даль: 10 ноября 1801 ÷ 22 сентября 1872; ● Декарт: 31 марта 1596 ÷ 11 февраля 1650; ● Демокрит: -460 ÷ -370; ● Дидро: 5 октября 1713 ÷ 31 июля 1784; ● Ефрон: 8 октября 1893 ÷ 16 октября 1941; ● Зевс: 22 декабря – ∞ года; ● Зенон: -334 ÷ -263; ● Сина: 22 августа 980 ÷ 22 июня 1037 (2).; ● Кант: 22 апреля 1724 ÷ 12 февраля 1804; ● Кеплер: 27 декабря 1571 ÷ 15 ноября 1630; ● Конт: 19 января 1798 ÷ 5 сентября 1857; ● Конфуций: 28 сентября -551 ÷ 11 апреля -479; ● Королев: 12 января 1907 ÷ 14 января 1966; ● Кришнамурти: 11 мая 1895 ÷ 17 февраля 1986; ● Ксенофан: -570 ÷ -475; ● Ксенофонт: -430 ÷ -354; ● Кун-Цзы: 28 сентября -551 ÷ 11 апреля -479; ● Кьеркегор: 5 мая 1813 ÷ 11 ноября 1855; ● Лао-Цзы: -604 ÷ -5 век; ● Левкипп: -500 ÷ -440; ● Лейбниц: 1 июля 1646 ÷ 14 ноября 1716; ● Лобачевский: 1 декабря 1792 ÷ 24 февраля 1856; ● Ломоносов: 19 ноября 1711 ÷ 15 апреля 1765; ● Лютер: 10 ноября 1483 ÷ 18 февраля 1546; ● Макиавелли: 3 мая 1469 ÷ 21 июня 1527; ● Маркс: 5 мая 1818 ÷ 14 марта 1883; ● Менделеев: 8 февраля 1834 ÷ 2 февраля 1907; ● Монтескье: 18 января 1689 ÷ 10 февраля 1755; ● Ницше: 15 октября 1844 ÷ 25 августа 1900; ● Орфей: $-\infty \div +\infty$; ● Павлов: 26 сентября 1849 ÷ 27 февраля 1936; ● Парацельс: 1493 ÷ 24 сентября 1541; ● Парменид: -515 ÷ -450; ● Петрарка: 1310 ÷ 6 апреля 1348; ● Перельман: 13 июня 1966 г.; ● Пифагор: -570 ÷ -490; ● Платон: 7 мая года 88 олимпиады ÷ – 347; ● Протагор: -481 ÷ -411; ● Руссо: 28 июня 1712 ÷ 2 июля 1778; Савонарола 1452 ÷ 1498; ● Сахаров: 21 мая 1921 ÷ 14 декабря 1989; ● Сократ: -469 ÷ -399; ● Солженицын: 11 декабря 1918 ÷ 3 августа 2008; ● Соломон: -1011 ÷ -959; ● Спиноза: 24 ноября 1632 ÷ 21 февраля 1677; ● Тагор: 7 мая 1861 ÷ 7 августа 1941; ● Трисмегист: 350 ÷ 430; ● Ульянов: 10 (22) апреля 1870 ÷ 21 января 1924; ● Фалес: -625 ÷ -548 (-545); ● Фейербах: 28 июля 1804 ÷ 13 сентября 1872; ● Фихте: 19 мая 1762 ÷ 27 января 1814; ● Франкл: 26 марта 1905 ÷ 2 сентября 1997; ● Фромм: 23 марта 1900 ÷ 18 марта 1980; ● Хайдеггер: 26 сентября 1889 ÷ 26 мая 1976; ● Хайям: 18 мая 1048 ÷ 4 декабря 1131; ● Хронос: время; ● Чжуань-Цзы: -369 ÷ -286; ● Шакьямуни: см Будда; ● Шопенгауэр: 22 февраля 1788 ÷ 21 сентября 1860; ● Эвридика: $-\infty \div +\infty$; ● Эврипид: -480 ÷ -406; ● Эйнштейн: 14 марта 1879 ÷ 18 апреля 1955; ● Эвклид: ≈-325 ÷ -265; ● Энгельс: 28 ноября 1820 ÷ 5 августа 1895; ● Эпиктет: 50 ÷ 135; ● Эпикур: февраль -341 ÷ -270; ● Юм: 7 мая 1711 ÷ 25 августа 1776; ● Юнг: 26 июля 1875 ÷ 6 июня 1961; ● Ялом: 13 июня 1931; ● Ясперс: 23 февраля 1883 ÷ 26 февраля 1969.

ЧТО ЕСЛИ?

Философов воспевают как открывателей истины и параноидальных шизофреников, игнорируют и восхищаются, отвергают и принимают, хвалят и не знают. Уходят бурлаки, сплав-

щики, водоносы, ремесленники, кучера, колесники, телефонисты, вычислители, фонарщики, машинистки... Философы остаются.

Что если это неспроста?

ПРЕХОДЯЩЕЕ = VS = ВЕЧНОЕ

Заключение книге VII

*«Что касается меня – ещё ничего не кончено!»
(Фраза Уилфреда Джеймса из фильма «1922»)*

В этой книге мы представили некоторые идеи относительно моделирования реальности, концептуального проектирования идей, распознавания своих целей, осознания себя и упаковки себя, как продукта.

Назначение этих инструментов в том, чтобы пробудить в вас источник, творца, создателя. Того, что будет действовать самоопределенно*, осознанно и с удовольствием. Кто сможет делать красивой не только свою жизнь, но и окружающую реальность.

Напутствия:

Опознайте «Я», осознайте себя как источник, как творца, как продюсера своей жизни, как администратора своей реальности, как дизайнера своей личности и отношений.

Определяйте свою точку зрения, свой «пост наблюдения».

Найдите «место, откуда вы смотрите», свою отправную точку.

Ищите свой вход в большой мир.

Найдите подходящий инструментарий, это может быть что угодно. Лично для вас могут сработать спорт, танцы, пение, рисование, собирание грибов, изучение квантовой механики*.

Найдите свой продукт: что вы можете делать хорошо и предоставлять другим для обмена? Выпечка, вышивка, рекомендации и советы, помощь по хозяйству или в написании рефератов, помощь в сборе информации и урожая. Всегда найдется что-то, что вы делаете лучше других.

Найдите нечто, что будет расширять вашу реальность, раздвигать ваши границы.

Как только вы определите свое местоположение, найдете себя, опознаете себя как «Я», вы сможете легко перемещаться по точкам зрения, менять местоположение, менять «угол зрения», «точку зрения». Вы сможете не просто менять уровень абстракции по желанию, а быть одновременно на разных уровнях абстракции, видеть картину одновременно «в целом» и в «деталях». Видеть одновременно причинно-следственные фрагменты и осуществлять целостное восприятие.

● Книга VI. Как исправить?

*«Чтобы выйти за рамки, нужно знать,
где проходят их границы».
(Сетевой автор Рена Ниобий)*



Представляем идеи для самостоятельной работы по изучению представлений о себе, жизни, прошлом, будущем, настоящем, целях и идеалах. Эти инструменты не являются обязательными, необходимыми, достаточными или единственными для расширения реальности и увеличения охвата внимания, они не всем показаны, противопоказаны профессиональным «самокопателям».

Эти инструменты представлены как способ указать бесконечность возможностей по расширению и способов его достижения.

Представлены два подхода к самопознанию или «обнаружению «Я»:

– «СНАРУЖИ»: распознавание и «зачистка» ненужных, чуждых, навязанных идентичностей, чтобы «откопать «Я»;

– «ИЗНУТРИ»: накачка «Я» вниманием, чтобы человек самостоятельно «выбрался из-под завалов» ненужных отождествлений.

Начнем с предостережений и описания реальности людей, которым не стоит пользоваться этими методами.

Глава VI.1. Оценка готовности

*«Действительность плохо вяжется с мечтами...»
(Из книги Пауло Коэльо «Одиннадцать минут»)*

Существуют клинические критерии* для оценки состояния человека, где его состояние классифицируют в соответствии со списками симптомов; шкалами; тенденциями. Специалисты употребляют понятия нецеленаправленность, дезинтеграция, деперсонализация личности, дереализация; измеряют объем, переключаемость, истощаемость внимания, память*, способность к абстрактному и конкретному мышлению, буквальность понимания и производят другие замеры.

Диагностика громоздка и сложна, результаты ее сомнительны и непонятны самим специалистам. Разные специалисты одним и тем же пациентам ставят разные диагнозы, признают одновременно здоровыми и недееспособными, носителями *органических* (нейродегенерация, болезни мозга) и *специфических* (шизофрения, болезни личности) расстройств мышления. Кровавых маньяков годами не могут заподозрить в насилии, так как они «внимательные родители», «ответственные сотрудники», «заботливые мужья». Многодетных опекунов, искренне заботящихся о чужих детях, отдающих свою жизнь на алтарь служения добру, с большим запозданием ловят на педофилии.

Наиболее точные результаты можно получить, исследуя не внутреннюю психическую реальность человека, которая плохо поддается подсчету, а внешнюю реальность. Обстановка, которой вы себя окружаете, более очевидна, чем ваш «внутренний мир» и оставляет меньше пространства для толкований.

Рассмотрим состояние дел, отношений, вещей, тела.

VI.1.1. ВИСЯКИ И ОТКАЗНИКИ

*«Не хороните себя за плитусом».
(Павел Несанев)*

Незавершенные циклы вызывают замешательство, неопределенность, растерянность, которые можно измерить «в котятках». Например, пересчитать количество неоконченных дел, непонятых слов, невыполненной работы, непрочитанных книг, непросмотренных фильмов, некупленных вещей.

Есть незавершенные реальные и потенциальные циклы. Если вы начали ремонт и бросили, не доделав – это реальный начатый цикл действия. Если же вы составили список желаний, и они не осуществились, это незавершенные потенциальные (воображаемые) циклы действий. То же касается составленного списка покупок, которые вы не купили. То же касается идеи составить список покупок. Если вы планировали составить список, и не составили – это подвисший, незавершенный цикл действия.

Посчитать запланированное и не сделанное трудно, так как мы забываем, чего хотели, куда собирались, о чем мечтали. Можно посчитать уже открытые, начатые циклы действий, общения.

ВИСЯЧЕЕ ОБЩЕНИЕ

Входящие. Как дела у мессенджеров и электропочты? У вас 5 тысяч непрочитанных писем от сервисов рассылок, которые вы планируете прочитать, потому что там, судя по заголовку, что-то интересное? Десятки рабочих писем, на которые вы не ответили? Сообщения в телефоне, которые вы несколько дней не можете прочитать?

Исходящие. Вы не получили ответ на жалобу в сервисный центр и решили бросить это дело? Вы заказали товар, а вам не перезвонили, и вы решили не выяснять, что произошло? Вы пообещали родителям позвонить в выходные и забыли? Вы написали письмо в редакцию журнала и не получили ответ? Вы трижды звонили подруге, а она не взяла трубку?

Нет сообщений / общения. Если у вас пустой почтовый ящик и электронная почта, это не означает закрытия циклов по общению. Возможно, вы не извинялись или не перезванивали, и с вами перестали общаться.

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.