

Когда ничего не понятно



КАББАЛА УПРАВЛЕНЦА

18+

АВТОР: УВАРОВ ПАВЕЛ

Павел Уваров

**Когда ничего не понятно.
Каббала управленца**

«ЛитРес: Самиздат»

2021

Уваров П.

Когда ничего не понятно. Каббала управленца / П. Уваров —
«ЛитРес: Самиздат», 2021

Задумывались ли вы о том, под каким ещё углом стоит посмотреть на те или иные ваши жизненные обстоятельства, чтобы извлечь из них максимальную пользу? Как известно, правильно сформулированный вопрос – это уже почти ответ. Книга раскрывает набор совершенно простых вопросов, задавание которых в определённой последовательности сильно упрощает понимание всего происходящего вокруг вас. А вокруг вас всегда много чего происходит, даже если вы этого не замечаете и твёрдо уверены, что вокруг нет ничего стоящего. Книга обильно снабжена наглядными жизненными примерами для лучшего понимания её идей. Все идеи книги объединены общим замыслом и представляют собой единую систему взглядов для понимания и управления происходящими вокруг вас событиями. Главная идея книги в том, чтобы дать читателю простые, но результативные инструменты и способы понимания всего того, от чего его пытаются отвлечь.

Содержание

1. О чём эта книга?	5
2. Введение	7
3. Часть первая. Что мы имеем?	8
3.1. С чем ты имеешь дело?	8
3.1.1. Два первых вопроса	9
3.1.2. Зачем всё это?	10
3.1.3. Образ будущего и вопрос № 3	11
3.1.4. Маркетинг и немного истории	12
3.2. Какой источник внутри? Вопросы № 4 и № 5	14
3.2.1. Про сложности	14
3.2.2. Про проблемы	16
3.2.3. Про конфликт	17
3.2.4. Поведение и вопрос № 6	22
3.2.5. Про управление событиями	23
3.2.6. Маленький вывод	24
3.3. Кнопки у источника и вторая версия вопроса № 5	25
3.3.1. Нюансы	27
3.3.2. Системный навык	28
3.3.3. Неизвестные навигационные ресурсы	30
3.4. Кнопки взаимодействия	32
3.4.1. Всюду сделки. Вопросы № 7 и № 8	32
3.4.2. Неявные преимущества	35
3.4.3. Взаимодействие образует систему	36
3.4.4. Про «умнения»	37
3.4.5. Внезапное и вопрос № 9	37
3.4.6. Наше восприятие	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Павел Уваров

Когда ничего не понятно. Каббала управленца

1. О чём эта книга?

Вот, например, на вашей работе есть некий начальник, желающий уволить вас с работы, но с максимальными для вас негативными последствиями. Этот персонаж хочет взвалить на вас набор проектов, среди которых есть супер ответственные для вашей организации – его идея в том, чтобы вы не смогли вытащить такой объём работ без ошибок и обязательно подвели свою организацию, такая классическая подстава. А ещё решение о том чтобы повесить на вас такой объём фактически уже было принято наверху, пока вы были в отпуске – всё решили без вас.

Вот цитата из этой книги: «Взяв справочник вы допустим остановились на 2 подходящих тут стратегиях, стратегия управляемого хаоса (когда все эти работы, коль они отданы вам – вы наматываете их на себя так, что всё становится завязано только на вас и вокруг вас образуется и растёт хаос, которым управляете только вы) и стратегия бить противника тем же оружием (вынимать из своего хаоса специально неожиданно сверхсрочные и очень трудозатратные задания именно для этого босса и его подчинённых – чтобы он начинал потеть и слабеть)».

Эта книга о нужных знаниях для понимания разных ситуаций и чужих в них интересов, а также о конкретных навыках построения в таких условиях своего результативного поведения.

Эти знания и навыки нужны чтобы делать верные выводы сильно чаще других, в том числе и далеко идущие выводы, т. е. стратегии, а также распознавать структуру чужих стратегий.

Почему так важно понимание того, что на самом деле происходит вокруг вас и с вами?

Если вы совсем ничего не понимаете – значит вас пытаются обокрасть или уже обкрадывают – и речь не только о деньгах, это могут быть и другие ценности, например ваше время и будущие возможности. Если вы понимаете чуть больше, но всё ещё далеко не всё, то значит, что готовится или уже происходит грабёж этих самых ваших ценностей. К сожалению, как только вы теряете понимание вы теряете и контроль, так что у вас что-либо отбирают или крадут.

В любом случае, когда не понимаете какую-либо ситуацию – вы в опасности! Вот почему люди инстинктивно стараются быть настороже, перегружая себя даже всяким информационным мусором, сплетнями, ненужными встречами и т. д. Это касается и характера происходящих событий – если с вами говорят вежливо, но вы не понимаете что происходит, значит вас хотят обокрасть, если говорят грубо, и вы также не понимаете что происходит, хотят ограбить или уже делают это.

Что значит хорошо понимать ситуацию? Это значит, что вы достоверно знаете нужно ли вам что-либо в ней делать или нет, а если нужно, то что именно и во всех подробностях – как, когда, с кем и т. д.

Конечно непонятные ситуации могут быть вызваны и каким-то специально для вас не заготовленными причинами – но вы ведь всё равно не понимаете происходящее, потому различить эти ситуации не сможете, именно поэтому сам факт достоверного, а не внушённого вам понимания так важен. Понимание – это ваша сигнализация опасности. Но если ситуация очень сложная и многоплановая, то неумение следить только за важным приведёт к полному перегрузу информацией, т. е. опять настанет непонимание.

Книга даёт набор совершенно простых вопросов, умение задавать которые в правильной последовательности в зависимости от конкретной ситуации и даёт возможность находить и следить за немногим действительно важным максимально простым путём.

2. Введение

Если что и погубит нашу цивилизацию, так это неконтролируемая сложность. Она провоцирует человека на избегание проблем и стремление к пустому, воспринимаемому как простое. Но простота должна быть полезной, если это так, то мы говорим об упакованной сложности иначе это и есть пустое.

Когда вы звоните со своего смартфона кому-нибудь, вы не думаете обо всей сложной цепи взаимодействий всяких разных технических элементов для того чтобы вы смогли позвонить – вы просто пользуетесь возможностью позвонить, это просто и естественно, это и есть упакованная сложность. Это и есть ценность. Совершать минимум действий для получения максимального результата – это тоже упакованная сложность и очень часто высшая ценность. Чтобы ваше действие сделать максимально эффективным и свести его к минимуму очевидно нужно много и хорошо думать. Думать больше и лучше других. Это звучит примерно также как и то, что для успеха нужно хорошо и много работать. Вопрос в том как это делать?

Разумеется нет универсальных рецептов, но есть универсальные вопросы, ответы на которые у каждого будут разными, но именно эти ответы и позволяют ошибаться меньше других, а порой только этого и достаточно чтобы время работало на тебя.

Цель этой книги с одной стороны дать сборку таких вопросов, как некий готовый чек-лист (от англ. to check – проверять), а с другой стороны максимально просто сообщить все те подразумеваемые знания, которые смогут добросовестно укрепить вашу уверенность в этом методе, показать почему эти вопросы достаточно универсальны и как ими пользоваться.

Эта книга про стратегии, под этим словом понимается очень разное, я предпочитаю понимать под ним поведение. Именно поведением в конечном счёте чаще всего называется вся совокупность действий человека (т. е. создаваемых им событий).

Эта книга и о ситуациях, потому как претворение стратегии в жизнь происходит сквозь сложную мозаику событий и ситуаций, верные решения в которых и являются строительным материалом стратегии, потому как в основе каждого события лежит некая ситуация.

Первая часть книги про то, как научиться отыскивать главное, т. е. как можно уклоняться от информационной нагрузки без потери контроля за ситуацией.

Вторая часть книги о том, как защищать или наоборот уничтожать это главное.

Третья часть раскрывает границы наших возможностей и пути их преодоления.

3. Часть первая. Что мы имеем?

3.1. С чем ты имеешь дело?

Вся наша картина мира состоит из событий. События создаются посредством поведения различных субъектов и образуют для каждого свой, чаще всего уникальный, событийный ряд. При всём разнообразии мира, типов таких субъектов – источников поведения (генераторов) очень немного. Их поведение само состоит из событий и основано на них, именно их поток перегружает мозг человеку, так что тот не помнит сам себя. Именно высокая плотность и скорость событий создают тот бешенный ритм жизни, в котором сгорает жизнь, вся её радость и собственное здоровье.

Любое событие является продуктом одного или нескольких наложенных вместе поведений.

Существует всего 4 типа источников поведения:

- I. вы сами и вместе с вашим внутренним миром;
- II. природа;
- III. система;
- IV. другой человек.

Человек – это не простая система, а целый ансамбль «вложенностей». Не зря предсказание действий человека всё ещё остаётся больше искусством, чем ремеслом. В психике человека уживается целая вселенная – огромный (хоть часто и пустынный) внутренний мир, так что сам человек порой не знает на что он способен в то или иной ситуации. Проблема в том, что когда двое таких ансамблей сталкивается друг с другом, прогнозировать порядок и состав событий в таком взаимодействии становится ещё сложнее! Во многих зоопарках мира на выходе есть много больших плакатов-фотографий природы и разных хищников, но в качестве последнего экспоната часто стоит ростовое зеркало с надписью примерно такого содержания «самый опасный хищник на земле».

Природа – это очень широкое понятие. Речь не о соседней лужайке с птичками. Природой в научной литературе обычно называют бесконечно сложную макросистему, под которой понимается весь наш мир. Она охватывает весь спектр доступного нам мира от квантового уровня до чёрных дыр во вселенной, включая генетику, вирусы и законы мироздания, в т. ч. физики, химии и математики. Природа является средой для всех событий, потому что человек является лишь одной из подсистем природы и источником всевозможных событий, которые происходят без какой-либо цели, находящейся в контексте человеческих ценностей – пошёл дождь не потому что сегодня вы забыли зонт, наступила поздняя осень и первые заморозки не потому что вы наконец-то получили долгожданный, раз в пять лет отпуск. Т. е. это объективные события, которые происходят вне смыслов и выгод человека, в том смысле, что они происходили и дальше будут происходить в не зависимости от того существует ли человек как биологический вид или нет.

Сколько оборотов совершила наша планета за долго до появления первых людей, и если все люди внезапно закончатся – планета не остановится. Относительно вашей позиции, к природе мы относим любой источник поведения не мотивированного по отношению конкретно к вам. И тут есть тонкий переход от природы к системе. Вроде как экономический кризис случился не специально, чтобы именно вы не смогли больше летать на отдых в любимую южную страну, но все же нельзя назвать его совсем уж не мотивированным.

Тут встаёт во весь рост понятие системы. В первую очередь это любые человеческие организации. Рынки, банки, государства, органы управления, профсоюзы и даже семьи – любая группа людей (т. е. когда их больше одного), это системы. Есть еще технические системы – например городская инфраструктура, многоквартирный дом, ваш смартфон и так далее. И разумеется – человеко-машинные системы тоже не дефицит, ваш оператор сотовой связи, например.

Так вот природа состоит из систем, часть систем состоит из людей и сам человек является сложноорганизованной системой. Поэтому мы и ввели такое разделение источников поведения.

Природа существует по своим законам, ровно так же как и система и все её подвиды, но человек к тому же имеет сознательное начало. Поэтому очень важно понимать каков источник важных для вас событий – грубо говоря насколько специально вам адресовано конкретное событие.

3.1.1. Два первых вопроса

Т. е. к любому событию применим первый универсальный вопрос «**Кто это сделал?**» – это про тип и конкретное наименование источника (или генератора) поведения, явившегося причиной этого события. Событие может наступить и от столкновения нескольких поведений, но это случай всего лишь составного события, в котором всегда есть детонатор, т. е. событие, которое спровоцировало это составное событие. Таким образом вопрос «кто это сделал?» всегда имеет конкретный ответ.

Вторым универсальным вопросом является «**Зачем он это сделал?**» (или «почему?»). Когда какое-либо событие как-либо затронуло вас (в т. ч. удостоилось вашего внимания), чётко (генератор) поведение осуществило некий акт взаимодействия с вами.

Существует всего два типа взаимодействия, переходящих друг в друга – это союз и конфликт, так называемое нейтральное – это не отсутствие взаимодействия, а начальная форма обоих типов, по форме поведения генератора поведения всегда можно внести ясность о зачатке союза или конфликта.

Оба типа взаимодействия можно усиливать и ослаблять за счёт других (в том числе ваших) союзов и конфликтов. Союз, так же как и конфликт, можно создавать и прекращать, можно наращивать, ослаблять, замораживать и подвешивать, комбинировать с другими союзами и конфликтами, т. е. над ними можно совершать целый ряд вполне понятных по смыслу операций. Это всё – лишь варианты ответа на вопрос «зачем?».

Тут может возникнуть соблазн слить оба вопроса в древнюю максиму: «ищи кому выгодно», но выгода далеко не всегда может быть очевидной ввиду своей субъективности, поэтому более надёжным является использование именно двух вопросов. К тому же понятие выгоды применимо не ко всем источниками поведения, а к тем к кому применимо, уместно далеко не во всех случаях – хотя бы из-за обычной человеческой склонности к иррациональному поведению (когда люди делают что-либо «просто так»).

В сложной обстановке – это не только когда поток событий очень динамичен, но и когда может вообще ничего не происходить, или когда совсем не понятно что делать, или то, что как раз понятно, категорически нас не устраивает, в такой вот обстановке полезно разложить генераторы и типы отношений вас с ними, и их между собой на некой карте.

Для этого много чего придумано, но на мой взгляд самый удачный инструмент, это так называемая матрица Эйзенхауэра, но что-то мне подсказывает, это такое наименование всего лишь маркетинговая легенда ряда частных консультантов, потому как Рене Декарт, придумавший 2D графику жил чуточку раньше POTUS № 34.

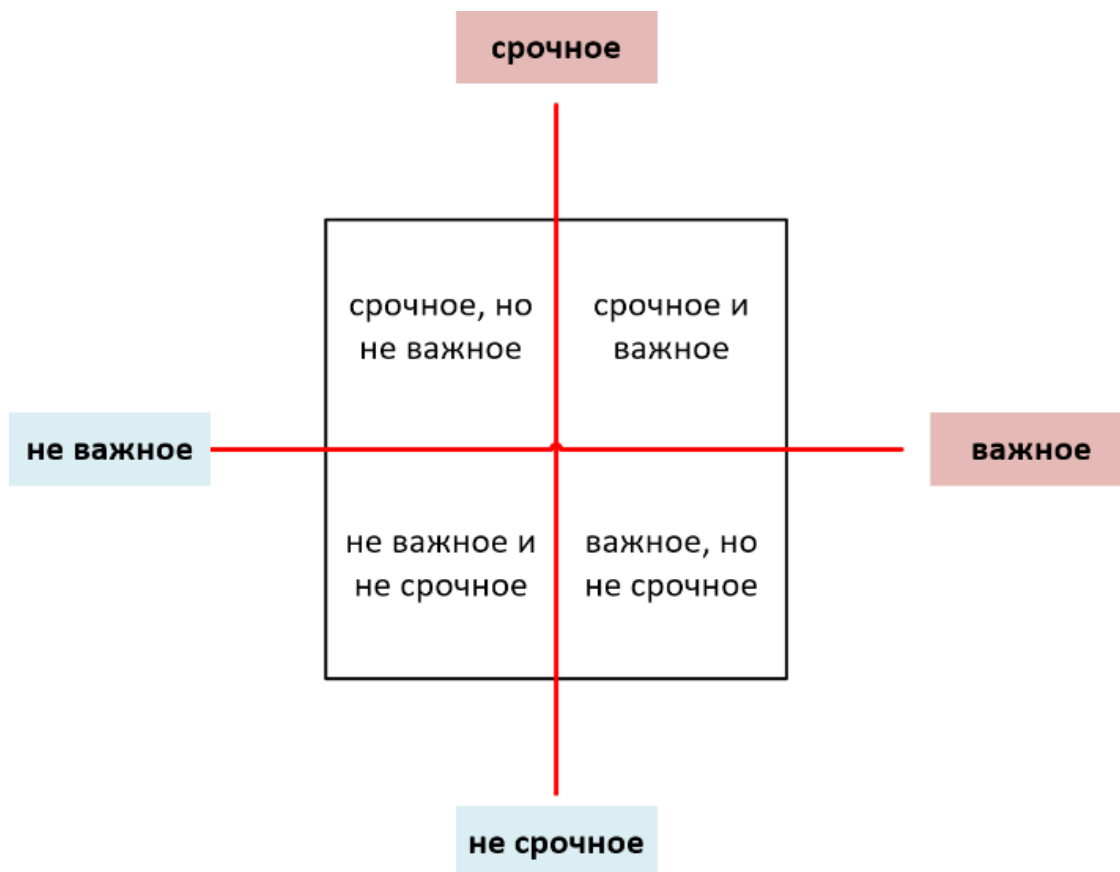


Рис. 1 «Матрица Эйзенхауэра».

3.1.2. Зачем всё это?

Чтобы можно было понять для чего именно всё вышеописанное нужно, удобно рассмотреть 2 непростых образа. Первый образ – это социальный эффект так называемого «ведра с крабами» или эффект «гетто». А второй – одна из центральных идей фильма «Башня смерти» с Брюсом Ли, а именно идея перехода на новый уровень через противостояние.

Первый образ обычно объясняется как то, что каждый из глупых крабов в ведре в состоянии спокойно выбраться из этого ведра, но поскольку они там находятся все вместе, то любая попытка любого краба выбраться из ведра пресекается другими крабами, так что тот втягивается ими в ведро обратно. Хотелось бы расширить эту трактовку, есть такая штука как самоподдерживающиеся системы, они наглядно представлены в архитектуре – это различные арочные и мостовые конструкции, собранные из кирпичей и других значительно более мелких чем сама конструкция элементов, которые так давят друг на друга, что вся конструкция остаётся достаточно прочной, чтобы ей можно было пользоваться.

Сложно представить себе, что у кого-то жизнь устроена таким образом, что каждый новый день вообще никак не связан с предыдущими и будущими, т. е. когда человек даже не может понять (при доброй памяти разумеется) как он сегодня появился в совершенно новом месте и его окружают совершенно ему не знакомые люди и так каждый день. Все мы являемся элементами причинно-следственных связей одновременно нескольких таких самоподдерживающихся систем. И элементы каждой тянут нас обратно и удерживают в своём ведре.

Второй образ (который про башню) наглядно показывает достаточно глубокий смысл движения в будущее. Не хочу пересказывать сюжет фильма тем кто его не видел, не люблю

портить людям интригу. Если совсем коротко, то суть в том, что в хорошее будущее не очень-то и пускают (потому что «всех много, а всего мало!»).

Если соединить эти два образа, то можно понять, что все варианты вашего будущего делятся на два типа – будущее пребывание в текущем ведре с крабами и переход в нечто новое (за гранью текущего ведра), возможно тоже являющееся ведром. Т. е. будущее может быть старым (прежним) и новым! Мало того, второй образ показывает что на входе в новое будущее нас не очень-то и ждут. И тут как это часто бывает, варианты поведения для сильных и для умных имеют различия. Описанная выше матрица с генераторами, типами их отношений – это способ описать своё совокупное ведро с крабами, понять как надо действовать чтобы будущее оказалось новым и желанным, а вы создавая именно своё будущее (а не то, которое вам продают), не тащили бы за собой всё это ведро с его обитателями.

Это как станция кругового обзора, такой экран локатора или карта, показывающая вам реальную (а не внушаемую вам) обстановку вокруг, и её элементы, благодаря которым хаос будет в меньшинстве и ваша ситуация может оказаться порой (угнетающе) стабильна, но она позволит улавливать связь событий между собой и что-то планировать. По существу такая матрица представляет собой «многовёдерный» образ вашего настоящего, которое навязывает вам само себя в повторяющемся день за днём будущем пребывания в этих «вёдрах».

3.1.3. Образ будущего и вопрос № 3

Сейчас очень много говорят об обретении будущего через построение его образа, но без понимания того как НЕ должно выглядеть новое будущее (чего там не должно быть!), вам всегда будут успешно «проданы» образы старого будущего, т. е. вашего настоящего (те же яйца, только вид сбоку). Это как раз тот эффект, когда генералы готовятся к прошлой войне (помоему это сказал Черчилль). Другими словами, **если вы точно не поймёте как выглядит ваше настоящее, вы не построите образ будущего, выгодно отличающийся от вашего настоящего, т. е. вы не сможете что-либо принципиально изменить в своей жизни, а все ваши планы будут сводиться к перестановкам сумм слагаемых, от которых как известно сумма не меняется** и возможно вас назначат старшим крабиком в синем (или какой вам цвет больше нравится) ведёрке.

При построении такой матрицы самое важное – это ясно понимать все источники событий (кто и откуда по вам «работает»), т. е. ответ на вопрос «кто это сделал?» должен быть достоверным. Именно для этого нужен ряд методов, позволяющих точно докопаться, удостоверить в источнике, т. е. отыскать и идентифицировать тип и наименование каждого «крабика» – генератора во всех ваших «вёдрах», т. е. всего что вас активно удерживает в них (т. е. в случае чего будет тянуть вас обратно). Эта карта отвечает на один важный вопрос: **Где все мои «крабики» и чем они заняты ещё кроме меня?**

Можно сказать, как бы это кому не нравилось, что весь мир, вообще всё что мы можем увидеть или представить себе – есть и процесс и система одновременно. Основание всей диалектики как метода мышления стоит на процессном понимании мира, очень не модном на западе вплоть до «айтишных» времён, потому как диалектика всегда ассоциируется с коммунистическими идеями. Но этого как правило не достаточно, потому как понимание «единства борьбы противоположностей» которым обычно, как универсальной затычкой, пытаются описывать любые процессы, слабо подходит для нужд количественного управления, потому как предполагает оперирование абстрактными категориями и апеллирование к ним же.

Навык же распознавания в любом наблюдаемом процессе проявления какой-либо системы или их совокупности даёт гораздо больше практических преимуществ, потому как даже весьма примитивное представление системы как некой совокупности процессов уже даёт возможность применения к изучению любого процесса таких мощных и универсальных

инструментов (trouble shooters) как аппараты дифференциальных или матричных исчислений. Системное видение как таковое уже ставит аналитика выше его гуманитарных коллег в пропорциях, как древнеримский легионер стоит ниже (по производительности своего ратного труда) современного пехотинца.

Поэтому **системное мышление** (на мой взгляд являющееся своего рода эволюционным продолжением диалектики) **чрезвычайно продуктивно**. При этом, если системное мышление позволяет видеть за процессом его производящую (обеспечивающую) систему (как за возникающим пламенем видеть изрыгающего его дракона), то навык сделочного видения (о котором будет сказано ниже), позволяет раскладывать любой процесс на конечные примитивные и унифицированные элементы, так что любой супер бурлящий и бескрайний процесс будет всегда нагляден и лаконично прост. Очевидно что владение обоими навыками делает бессмысленным большую часть манипулятивных (в т. ч. демагогических) уловок в принципе.

Упаковка любой сложности становится вопросом квалификации аналитика и потраченных на работу его человеко-часов. В этом и состоит главный секрет «матрицы» – она собрана из концептуально (архитектурно) одинаковых примитивов (фреймов, элементов).

Так называемое клиповое мышление часто именуют, как основную причину невозможности восприятия человеком сложных смыслов. Такой тип мышления на мой взгляд является ничем иным как защитной реакцией нашего мозга на огромный вал информационного шума, которым мы вынуждены кормить его. Описанный тут системный навык (видение и мышление) позволяют воспринимать и усваивать сложные смыслы без каких-либо ограничений такого типа мышления, именно из-за восприятия мира через наборы его примитивов.

3.1.4. Маркетинг и немного истории

Информационные нагрузки принуждают к оптимизации работы с информацией даже самых упорных приверженцев традиционно всеядности. Общая практика таких оптимизаций сводится к уходу от абстрактных слов в сторону конкретных цифр. Это так называемое количественное управление, когда даже комментарии к числам не приветствуются. Вся концепция учёта, в том числе управленческого и бухгалтерского есть не что иное как одна из форм количественного управления.

Как ни странно, но концепция количественного управления появилась задолго до компьютерной эпохи. Ближайшее к нам в прошедшем времени очередное её перерождение находится в эпохе великих географических открытий где было в полной мере освоено Британской Империей, во многом именно благодаря этой концепции империя и смогла стать самой большой из когда-либо существовавших и просуществовать при этом так долго. Дело в том, что вся бюджетная система, образованная для нужд сравнительно небольшого островного государства, не предполагала необходимость передачи финансовой информации на расстояния, не свойственные туманному Альбиону. В своём фундаментальном труде «Основы финансовой науки», знаменитый финансист Российской Империи И. Х. Озеров, описывая, кассовое устройство финансовой системы Британской Империи, свидетельствует, что Лондон знал фактическое (не путать с нормативным!) состояние всех касс, оперирующих государственными денежными средствами по состоянию на каждый день, вне зависимости от дальности нахождения таковых от границ острова. Это все имперские корабли, все колонии и все колониальные компании с государственным участием или участием средств королевской семьи. Этот механизм работал во всю еще до Великой Французской Революции! Именно управление, основанное на количественных показателях позволяет увеличивать объект управления фактически без каких-либо потерь в его качестве, и уж тем более без риска потери управления вовсе.

С появлением современных телекоммуникаций и технологий визуализации эта концепция обрела новую жизнь. Проблема в том, что главным в количественном управлении не явля-

ются ни эти самые коммуникации и красивые графики, о чём обычно как раз и забывается (BI, «а жаль» и «пиг-дата» к сожалению выполняют всего лишь функции создания и наполнения учётных книг прежних рукописных канцелярских контор и порой с большими ошибками). Но зато все эти графики («жирафики») хорошо продаются, потому что красивые, а красота, как мы знаем, спасёт мир! Вместе с количественным управлением чаще всего продают мульку с искусственным интеллектом, типа пиг-дата с искусственным интеллектом – это такая волшебная пилюля, которая прямо решение любых проблем и билет компании в светлое финансовое будущее, а еще переработанные этим «нэтелектом» все мусорные накопления нафиг никому не нужных цифр можно будет завернуть в капиталоемкий финансовый актив и повысить (надуть) стоимость компании. Без пафоса это всё звучит менее реалистично, чем история про поле, где Буратино предлагалось «майнить» его монетки.

О чём старательно умалчивают (или просто не знают) всякие коуч-методолого-аналитики, хорошо изложено еще офицерами ЦРУ, которые из мусорных армейских данных еще в конце 50-х годов 20 века пытались выловить некое «золото» – так появилось знаменитое (ныне остро не модное) правило «RIRO» – мусор на входе, мусор на выходе. Всё дело в том, что компьютер в том числе с «нэтелектом», оперирует только числами (это очень тупой, но очень производительный счётчик), он не может распознавать и уже тем более синтезировать новые смыслы, а без осмысления данных, убедиться в том, что они не представляют собой мусор (внезапно!) нельзя. Но вера в халяву... порой... сильнее разума.

Безусловно, что связка искусственный интеллект & большие данные может быть чрезвычайно производительной, но чтобы она стала производительной машиной по созданию пользы, а не цифрового мусора, вся работа вашей организации должна быть перестроена под наполнение этой машины качественной информацией в постоянно качественном режиме (гарантированные и ритмичные объёмы), что предполагает превращение организации в систему массового обслуживания (СМО). А это сильно по круче (в смысле гораздо сложнее) будет, чем так уже всем приевшийся «реинжиниринг бизнес процессов». Кроме того, СМО подходит очень малой части всего разнообразия типов деятельности, эта концепция организации работы требует гарантированных объёмов загрузки и много, много чего ещё – это подходит далеко не всем и далеко не во всякую экономическую модель может быть вписана. Но именно благодаря таким вот явлениям, как масштабная популярность искусственного интеллекта в корпоративном мире, можно наглядно убедиться в том, что маркетинг действительно может творить чудеса!

3.2. Какой источник внутри? Вопросы № 4 и № 5

То, что на вас давит и в случае чего будет тянуть обратно – это пучок причинно-следственных связей, а именно череда прошлых и настоящих событий, которые обуславливают (продают вам сейчас) некие события старого будущего (на которые у вас уже может быть аллергия или чего хуже). Т. е. сначала идет «коктейль» из событий, а уж за ним стоят те самые генераторы.

Чаще всего мы сталкиваемся с составными событиями (основной ингредиент в нашем коктейле событий), они являются продуктом нескольких поведений и чаще всего значительная часть этих поведений неочевидна. Бывает очень трудно, но всегда полезно понимать какой именно генератор является источником события или тем более событий, только затронувших ваше внимание и более никак с вами не соприкоснувшись – возможно это чьи-то предварительные нежности с нанесением смазки.

Бывают и действительно случайные стечения обстоятельств (источник – природа), а бывают и замаскированные под природу действия. Всегда это делается для того чтобы вы смогли ответить на два следующих универсальных вопроса: «**Чего ожидать далее?**» и «**Что делать?**» максимально неправильно.

Вопрос про ожидания, не подразумевает просиживание на автобусной остановке в ожидании автобуса, речь о том, какие дальнейшие события от этого генератора могут произойти и какие не могут.

Вопрос о том что делать, также предполагает понимание ограничений и возможностей вас и этого генератора, а именно номенклатуры доступных ему событий, включая их максимальный и минимальный калибр, при этом под калибром следует понимать как раз ту самую неупакованную сложность. Ту самую, которую эти события вам доставят как курьер, но точно в срок и по адресу, строго в соответствии с самыми совершенными законами Вселенной – законом подлости и законом вселенского западла! Разумеется возможности генератора есть как абсолютные так и адресные, согласно так сказать назначенному вам (в соответствии с типом вашего поведения) уровню обслуживания, как бы это цинично не звучало.

Т. е. речь идёт о том, какие типы сложностей может для вас создавать этот генератор и какие типы сложностей вы можете направить ему, если речь идёт о конфликте, а в случае с союзом – это тоже взаимный обмен сложностями, но уже в целях их снижения, торговля так сказать.

Почему ещё полезно знать максимум полезного про каждый такой генератор – примерно и потому, насколько полезно знать про устройство и состояние кухни и того повара на ней, который готовит вам сегодня еду.

3.2.1. Про сложности

Таким образом, чтобы докопаться до источника, нужно научиться разукрупнять сложности, т. е. видеть в них типовые элементы, по которым можно точно определить тип источника.

На самом деле типов сложностей не так уж и много, всего 4 класса, два из них может поставить источник без сознательного начала, а источник с сознательным началом не имеет такого ограничения:

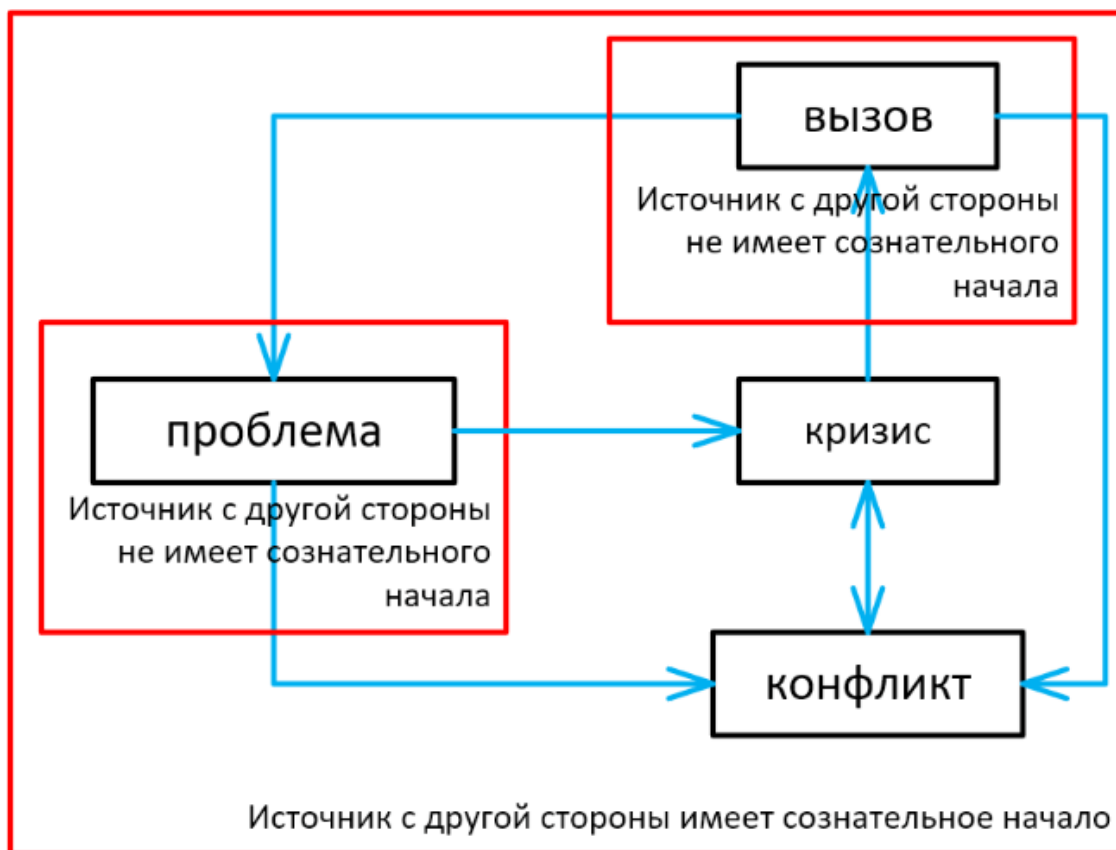


Рис. 2 «Классы сложности».

По уровню опасности классы сложности можно выстроить в следующем порядке: вызов > проблема > конфликт > кризис. Теперь подробнее о каждом классе.

Начнём с вызова. Вызов – это всё то, что требует различных типов конкретных усилий. Например вызов работ, сохранить семью и заставить себя не развестись сможете только вы, т. е. это может быть только ваше действие, вы не можете нанять для этого кого-либо со стороны, такой вызов имеет решение только вашим трудом. Или например, у вас сломался автомобиль – тут уже есть выбор, самому его починить или нанять кого-либо, в зависимости от вашего решения это будет вызов работ или вызов денежных затрат.

Другой вариант типа вызова – вызов затрат времени. 9 месяцев требуется женскому организму, чтобы смог родиться ребёнок, и да, вы не сможете в сотрудничестве с девятью женщинами родить одного малыша через месяц после зачатия.

Локация – это про то, чтобы оказаться в нужном месте и времени. Поговорка «дорога ложка к обеду» тут очень кстати. Глупо пытаться продавать арктические пуховики в центральной Африке.

Есть еще вызов поддержки – никотиновая зависимость не будет побеждена вами пока вы не захотите отключить всё то, что делает эту зависимость такой сильной. Частым решением предотвращения ненужного вам конфликта является игнорирование выпадов от другой стороны, так что искатель приключений вынужден будет предлагать совместное пребывание в отделении полиции кому-нибудь другому.

Самое сложное – это ваша голова. Как говорится в известном анекдоте: «Сколько нужно психологов, чтобы сменить лампочку? Всего один, но только если лапочка действительно хочет поменяться». Поменять что-либо в голове человека – это почти всегда затраты всего и сразу, обычно денег, времени и вашего труда, а еще локации.

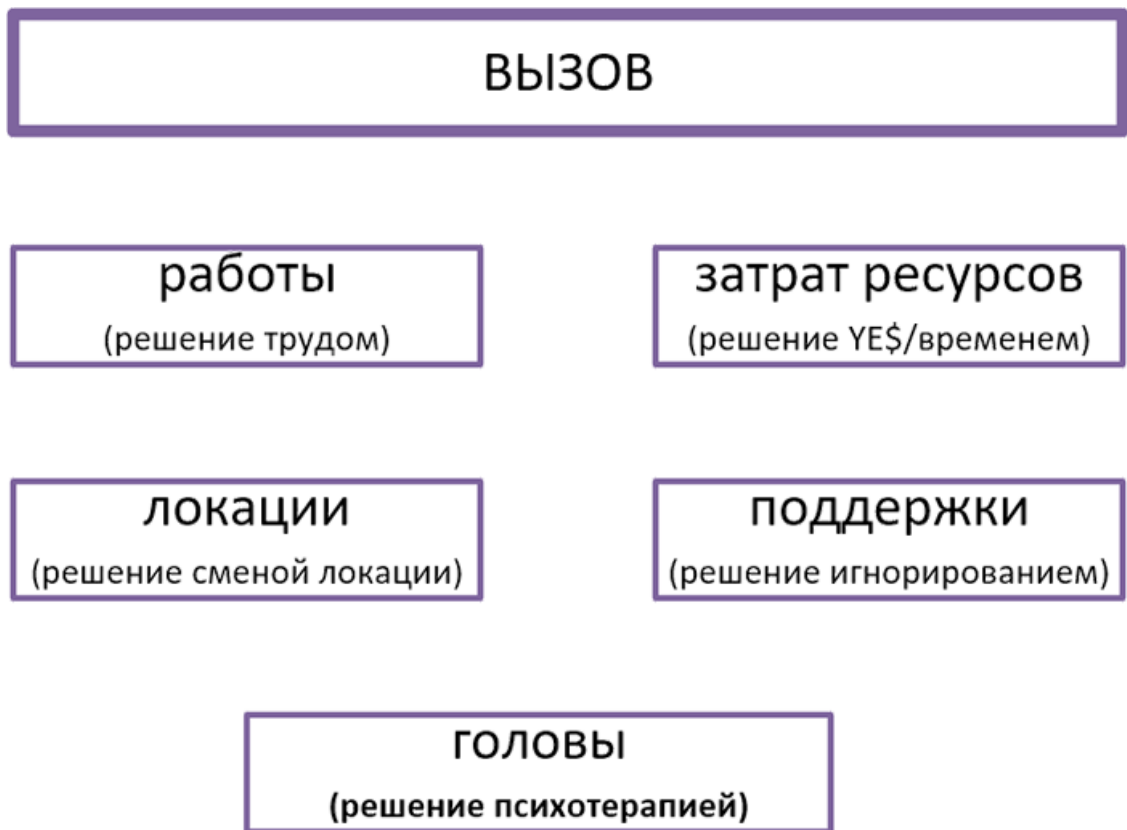


Рис. 3 «Типы вызовов».

3.2.2. Про проблемы

Как вы уже наверное догадались – это не про затраты. Проблему нельзя решить только затратами, ну никак. Вы конечно можете сделать план по изобретению телепортатора, чтобы наконец уже жить в доме, не окружённом всякими мудаками. Но от плана ничего не решится, потому что придумывание – это проблема, а не затраты, это сложный психический процесс с почти всегда непредсказуемым результатом.

Всего есть 5 типов проблем:



Рис. 4 «Типы проблем».

Начнём с неопределённости. Есть такой способ отдыха – выехать на пару выходных дней в совершенно вам незнакомый город, чтобы вытеснить из головы всякую фигню. Вот вы прилетели туда и вы точно не знаете как пройдёт сегодняшний день – но это приятная штука, а вот например у человека появились какие-то непонятные боли, так что вообще не ясно в чём дело, он вроде прошёл все обследования, а врачи ничего не нашли, организм по их пониманию здоров (по крайней мере, все что может болеть в этом месте), а боли вполне реальные – это вот как раз проблема неопределённости, когда «истина где-то рядом».

Проблема изменчивости. Брать с собой сегодня зонт или нет? В приморских городах вопрос так даже и не ставят. Потому что утром может быть минус 5 и снег, а уже в обед плюс 10 и ясная погода. Это ровно то, что брокеры и другие биржевые игроки называют словом волатильность. Когда вас укачало от морской качки – это та же самая изменчивость сделала приятное вашему организму и вестибулярному аппарату в частности.

Случайность. Сколько всего пытаются замаскировать под случайность, которую называют тогда несчастным случаем, который иногда действительно случается самостоятельно, но уж очень подозрительно вовремя.

Неизвестность. Все знают, что в такой-то лотерее разыгрывается «дофигард» денег, нужно всего лишь угадать комбинацию цифр, который выдаст совершенно случайно беспристрастный компьютер.

Недоступность. Очень много сюжетов на эту тему в кино и литературе. Какой-нибудь супер бункер с кучей золота. Все знают что там оно есть – только попасть туда только затратами не получается.

3.2.3. Про конфликт

Конфликт – это уже сознательное взаимодействие с двух сторон. Тут казалось бы всего три типа сложностей, зато каких!



Рис. 5 «Типы конфликтов».

Как вы заметили, я тут начал приводить уточнения про одинаковость восприятия ситуации обеими сторонами. То, что вы можете воспринять как вызов затрат, другой стороной будет приниматься например за войну и вроде как пока вы настолько сильнее ничего вроде и страшного, но если ваш противник и война с ним доживут до того периода, когда вы ослабнете – вы будете втянуты в большие проблемы чем у противника, потому что он-то всё время воевал, а куча новостей только у вас. Далее я тут для упрощения понимания, в своём изложении подразумеваю, что обе стороны одинаково понимают ситуацию.

Стычка – это сложность, которую не заметили обе стороны. Автомобильная авария из-за например мимо проходившей чьей-то красивой фигуры. Выплеск эмоций, матов и возможно немного насилия, но ситуация рассосалась.

Сражение – вы специально готовитесь к битве. Всё по классике, разведка, ресурсы, стратегия и план, фланги и всё такое. Это разовое действие, после чего вы уже никогда не встретитесь с этим врагом, помните фильм «Горец» – «останется кто-то один», это один из вариантов. Спортивный поединок – тоже разновидность сражения. В общем и целом, это стычка, к которой готовились.

Война. Если первые два класса, условно можно назвать фильмами, причём первый скорее короткометражным фильмом, то война – это сериал. Как правило очень дорогой сериал. Есть несколько типов войны. Своей классификацией войн я тут вступаю на минное поле, множество таких классификаций от большого числа очень уважаемых (в том числе и мною) и умудрённых личным большим и успешным военным опытом людей. Но всё же мой подход в такой классификации продиктован именно смысловым анализом войны, о котором я подробнее остановлюсь в части 4.2.2, когда будем обсуждать игру «Дженга». В рамках концепции сделочного видения любая война – это такая воронка продажи (есть такой термин в маркетинге), когда

финал всегда точно неизбежен, просто возможно не ясно каков он будет и когда (война не может взять и рассосаться). Итак есть 5 видов войны:

война

(очевидная для обеих сторон)

**торг (частных) уступок в
сражениях**

**(чередa сражений без общего замысла,
который часто путают со стратегией)**

торг уступок в принципах

**(сражения понуждают к кардинальной смене
поведения)**

устранение принципов

**(сражения за право управления
поведением противника – колония/
донор)**

демонстрации могущества

**(сражения для устрашения зрителей и
укрепления власти)**

доставка еды

**(сражения для противника, для организатора
это приём пищи)**

Рис. 6 «Типы войны».

Торг уступок в сражениях – это предпродажная подготовка клиента. Это классика всех военных компаний до Ганнибала, который фактически один из первых начал пытаться объединять череду сражений в единый замысел. Тогда череда сражений и грабежей просто создавали нужный для выплаты дани дискомфорт для элиты противника. Стороны пытаются тупо прогнуть друг друга под условия неизбежной сделки, нападающий хочет продать свои услуги безопасности подороже, а покупатель хочет скидку. Или оба пытаются друг другу продать безопасность, и каждый хочет обмена с доплатой себе любимому.

Торг уступок в принципах – это продажа безопасности с делящимися дополнительными обязательствами в дальнейшем поведении стороны, из серии миру мир, но ты теперь обязан меня поддерживать во всём против Васи.

Устранение принципов – это когда победитель меняет голову проигравшей стороне, классика колониального управления, когда для дальнейшего подавления главенствующей нации например англичане приводили к власти несколько семей из национальных меньшинств, так чтобы между колониальным большинством и этой верхушкой всегда был конфликт, и верхушка остро нуждалась в поддержке хозяев (как правило в форме военной оккупации), в обмен на непомерную дань. Кстати именно в английских колониях появилась такая должность как «президент». Но не англичане придумали сам этот метод, он древний, как этот мир. Цель в такой войне не склонить к нужному поведению противника его обязательствами, а за счёт прямых вмешательств в его внутреннее устройство, гарантированно получать нужное поведение такого зомби.

Демонстрация могущества – если в прежних видах войны шоу было лишь побочным продуктом, больше направленным на внутреннюю пропаганду своей правоты, то в этом случае шоу и есть главная цель. Один из противников настолько могущественен, что у него нет сомнений в победе и ему нужна показательная расправа. Цели могут быть разные – устрашение некоего не консолидированного большинства (внешнего по отношению к этому могущественному противнику), усиления внутренней пропаганды и уверенности, обучение и т. д.

Доставка еды – это когда другая сторона воспринимается как жатва, это как представление себя кошкой в игре «кошки-мышки». Тут нет цели в шоу, тут цель в убийстве надежды, типа «оставь надежды всяк сюда входящий».

Но, как известно Надежда – очень живучая и выносливая женщина, остро не любящая несправедливость. Эта классификация войн повторюсь, предполагает разное видение событий с разных сторон, поэтому важно чётко понимать, как войну видит ваш враг, возможно даже стоит ему подыграть чтобы он пасть раскрыл пошире. Мир очень изменчив, полон случайностей и неопределённости – поэтому любой конфликт всегда набор лотерейных билетов, а не твёрдая гарантия победы.

Теперь стоит сказать про кризис. Это нечто большее чем просто вызов, проблема или конфликт. Кризис – это когда сложностей несколько и они (в основном благодаря вашим же усилиям, потому как вселенная не любит платить за чужие развлечения) собрались в систему, элементами которой может быть сколь угодно много разных сложностей и даже более мелких кризисов. Слово «кризис» означает переломный момент, решение, исход (ещё есть версия про «суд Божий») – кто крепче вы или эта система сложностей? Еще для понимания кризиса стоит упомянуть понятие судьба, исходный его смысл – это некий судебный процесс (как слова ходьба, борьба и т. д.), т. е. под судьбой понимались некие поворотные «судьбоносные» события – это тоже проявления кризиса. Катастрофа, точка бифуркации – это всё разные лики понятия кризиса.

Можно также сказать что проблема – это такое перебродивший набор вызовов, которые долго игнорировались (о чём постоянно говорит мудрый Ицхак Адизес). А конфликт –

это набор проблем, которыми своевременно не занимались, из-за чего это набор разросся до критической некоей массы. Аналогично и с кризисом, с той лишь разницей, что обычно есть широчайший ассортимент всяких таких «радостей». Кроме этого следует помнить, что решение проблемы практически никогда не приводит к отсутствию проблем – это справедливо и для любых других типов сложностей (вспомните про отрубание голов гидре, когда герой отрубил одну голову и тут же отросли 3 другие!).

Что ещё важно – кризис не может быть создан без сознательного начала с другой стороны, иначе бы кризис можно было бы читать крупной проблемой с примесью вызовов, а это совсем не так! Понаблюдайте как всякие аналитики вещают про кризис, говоря что он системный и потому дескать кризисом никто не управляет – тут два варианта: или это крупная проблема, а не кризис, либо тот, кто управляет кризисом и является его бенефициаром, старается всех убедить в том, что его нет.

3.2.4. Поведение и вопрос № 6

Итак, когда мы получили представление об источниках наших сложностей и можем всё это классифицировать и расположить на карте – логично было бы понять как нужно организовать взаимодействие с этими «крабиками» – генераторами, чтобы мы получили максимальные предпочтения при выходе из наших «ведёрок».

Сколь бы сложны не были ваши отношения на вашем локаторе, их всегда можно разбить на набор двухсторонних отношений, по-умному называемых бинарными взаимодействиями.

Как мы уже убедились в описании типов генераторов и сложностей, ключевыми типами генераторов, поведение которых необходимо изменять – это система и человек (включая вас самих). Конечно можно сказать что есть всегда более радикальные и эффективные способы модификации поведения, например человека, например через дрессировку. Но не забываем о том, что крабиков обычно много, а вы как правило одни, вам нужно совершить минимум действий хотя бы потому, что на следующем уровне вас скорее всего не будет ожидать тёплый приём, там будут другие ведёрки с другими крабиками, видящими во всём новом в первую очередь еду. Важно быть не похожим на еду, совсем и никак не похожим на нечто съедобное, до такой точно безопасной степени непохожести, за которую точно «едоки» не захотят заходить со своими смелыми гастрономическими фантазиями и кулинарными экспериментами.

У человека и у системы всегда есть набор того, воздействие на что приносит тот или иной отклик, т. е. некая совокупность того, что можно назвать словом интерфейс. Сначала мы разберём набор таких «кнопок» интерфейса у системы, а потом перейдём к кнопкам процесса взаимодействия.

Тут важно отметить, что я намеренно не описываю набор «кнопок» человека, просто потому что на эту тему есть огромное число книг и даже готовых инструкций, весьма добротного качества, отыскание которых не составит читателю особого труда, кроме того у многих есть свои сложившиеся предпочтения и результативные навыки как минимум из личного опыта, так что этот аспект останется вне этой книги. Скорее будет интересным взглянуть на устройство самого бинарного взаимодействия, которое само по себе во-первых является системой, а во-вторых, чаще всего, самым эффективным набором кнопок для воздействия на человека, но в контексте именно вашего с ним взаимодействия, в котором и содержатся все элементы поведения человека, которые вы хотите изменить.

Как уже ранее говорилось, событие коснулось вас даже если вы просто обратили на него своё внимание, даже мимолётно. В маркетинге на этом выстроена целая теория пяти контактов с рекламным сообщением. Любое касание – это входящая информация, отправка вам информации – это транзакция, это действие в рамках какой-то сделки (даже односторонней), всегда. Важно помнить об этом практикуя сделочное видение. У продавцов даже есть выражение

«продать ему что-либо», в том смысле что нужно убедить кого-то в чём-либо. Обычно вы платите вашим вниманием за получение такой рекламы, и это по существу мало чем отличается от грабежа, как если бы вам пришлось платить за каждый вдох и выдох деньгами причем настоящими платежами, т. е. буквально – дело в том что вы не можете не смотреть и не слушать, что происходит вокруг вас. Ваше сознание и подсознание инстинктивно сканируют пространство вокруг на предмет опасности – это физиология сигнальных систем организма.

Ваше внимание – это то, что управляет вашим временем, а время только утекает! Важно помнить об этом, потому как практически все успешные манипулятивные действия в вами проворачиваются только тогда, когда в вашей психике уже есть союзник манипулятора, некое знание, которому вы доверяете и не проверяете его так, что он как бы подразумевается, но вне вашего внимания, так сказать за «кадром». Именно поэтому критическое мышление так важно, оно вместе со сделочным мышлением отвечает на такой вот вопрос: **«Как надо подумать, прежде чем сделать желаемое?»**, потому как каждое ваше действие – это некая реакция, т. е. ответ в каком-то обмене на который вас толкают в первую очередь эти самые внутренние «союзники», вовремя выявив которых, вы скорее не совершите ошибку.

К тому же любое событие, значит и сложность является продуктом некой ситуации, мы вообще не можем что-либо воспринять вне контекста какой-либо ситуации, с которой соотносится воспринимаемое, не зря в некоторых науках реальность именуется событийным рядом. При том что контекст такой ситуации может уходить далеко в прошлое и расходится в далёком будущем. На это этом психическом механизме ассоциаций (события с ситуацией) основаны все рекламные технологии.

Это примерно то, что образно показано в библейских словах «блуди главу змия». Собственно отцы-основатели психоанализа спонсировались многими видными финансовыми фамилиями именно в целях получения инструментов управления механизмом таких внутренних «союзников». К тому же действие всегда осознанно или не осознанно но всегда направлено на кого-то, т. е. по существу является воздействием (тем самым ответом) по отношению к этому кому-то, но действие также может содержать в себе множество таких воздействий.

3.2.5. Про управление событиями

Можно утверждать, что всякое поведение пытается управлять ими, вернее совокупность таких попыток и есть поведение, в этом суть и смысл поведения. Но всегда остро стоит вопрос качества такого управления, которое определяется во многом уровнем организации поведения. Уровень же организованности поведения целиком зависит от понимания механизмов таких событий. Понимание комбинаторных механизмов лежащих в основе любых возможностей (или как говорят, окон возможностей) не очень нам помогает в практическом плане виду особенностей работы нашего мозга. Мы очень хорошо оперируем образами, но вот насчёт навыков комбинаторного пересчёта мы крайне слабы. Понятие комбинаторного взрыва не зря в обиходе значит нечто непреодолимое. Ну не можем «в комбинаторику» и всё тут! Помните богатыря на распутье перед камнем с тремя вариантами (куда не пойдешь везде засада!)? А если вариантов несколько десятков? Во многом компьютеры именно из-за этого так популярны. Компьютер очень эффективен для любых комбинаторных задач, но и он там не всемогущ, просто потому, что комбинаторное пространство даже таких «простеньких» штук, как варианты последовательности игральных карт в колоде или все возможные исходы в игре Го, для компьютера (со всеми кластерами, сетями и терабайтами) тоже не достижимы за разумное время (тут под разумным временем я не имею ввиду время «пока остынет мой чай», а время жизни человека).

В сети достаточно много видео на тему путешествий по фрактальным мирам (и даже городам!), фрактальная интерпретация комбинаторных пространств помогает перевести проблему комбинаторики к образному восприятию. В такой интерпретации приближение событий

означает следующее, само тело фрактала – это всё комбинаторное пространство множества событий, внутри которого есть все версии событий (комбинации), в том числе и те, которые нужны вам, а также и ваша текущая позиция (комбинация настоящего времени), вам нужно отыскать всё «вкусное», а затем таким образом модифицировать тело фрактала включением в него или наоборот исключением каких-то комбинаторных элементов, чтобы нужные вам позиции максимально приблизились к вашей текущей позиции. Это также работает и когда вы хотите «убить» ту или иную ситуацию. И да, делая это без компьютера вы скорее всего надорвётесь. Работа по управлению событиями в таком формате – это целый ряд модификаций вашего фрактала, и не только проведённых вами (народу много и все как-то шевелятся). Тут требуется обеспечить методичность ваших действий в постоянно сложных условиях. Это и есть формирование поведения. Анализ поведения – это то же самое только наоборот, вам по существу нужно понять, что пытается приблизить или отдалить интересный вам персонаж (тут важны не только смыслы, но и конфигурации конкретных событий).

Обычно под событиями понимается некое отвлечённое понятие, типа выпадения орла или решки, это конечно же не так, вы сами, ваши союзники и враги, и всё это вместе взятое – это совокупности каких-то комбинаций, которые также можно визуализировать фракталами (охрененно сложными и многомерными) и да, таким же методом вы можете например усиливать или ослаблять кого-либо, в том числе и себя.

Т. е. управление событиями – это и управление комбинаторными состояниями любых систем. И если вы, размышляя над этим, вдруг однажды поймёте, что все эти фракталы постоянно подвергаются комбинаторным бомбардировкам со всех сторон (всё вокруг постоянно меняется), вы приблизитесь к пониманию того, что я называю сортинг. Идеология игры Го очень хорошо отражает начальные смыслы и проявления сортинга.

3.2.6. Маленький вывод

Так вот стратегия – это не план, это процесс, это поведение, на каждом шаге которого происходит её пересчёт. Успех нельзя запланировать, но можно управлять ростом его вероятности (приближать или отдалять) – это и есть успешная стратегия, как форма поведения.

Управлять поведением в чисто фрактальной интерпретации чрезвычайно неудобно, именно поэтому нам нужны смыслы, потому как смыслы органично сочетаются с образами, в которые в свою очередь можно «вживить» фракталы. Именно работе со смыслами в большей мере и посвящена эта книга, а образное мышление, как и его антипод клиповое мышление очень удобны нашему мозгу.

В понимании такой фрактально-комбинаторной картины мира поможет еще один образ – есть множество видео путешественников, которые делают из своих фотографий, где они находятся в схожем ракурсе, такую анимацию, что человек например стоит в центре кадра и делает фото «себяшку», а фон меняется с каждым кадром, так и с фракталом, постоянные бомбардировки событиями, приводят в регулярным и нелинейным (не схожего характера) его изменениям, так что окружающий ландшафт да и ваша позиция на фрактале постоянно меняются. Это чем-то похоже на старую детскую дворовую игру – царь горы, только расстановка тут с каждым действием меняется почти случайным образом.

3.3. Кнопки у источника и вторая версия вопроса № 5

Итак, что же такое система? В мире нет такого устоявшегося научного термина. Кто только чего под этим словом не понимает, но все варианты сводятся к примерно одному смыслу – это что-то сложно и хитро устроенное из каких-то по отдельности вполне понятных элементов, такое составное, более-менее самостоятельно работающее, чудо. Рядом со словом система обычно обитают такие слова как комплекс и механизм, ну и еще подсистема как элемент какой-то более крупной системы.

Одна из ярчайших системных аналитиков – это Донелла Медоуз (donellameadows.org). Она обладала умением видеть любой проблемный процесс, как взаимодействие каких-то систем, это очень сложный навык и именно он называется системным мышлением, а не все эти «умнения» в статистику и презентации с графиками. Донелла могла видеть системы, могла с ними разговаривать и делать это на салфетке или доске, добывая главные знания почти мгновенно и не прибегая к каким-то ни было вычислениям. Так вот, она одна из немногих людей, кто в своё время в западной научной мысли осмелился публично утверждать, что нет никаких объектов, а есть только процессы. Всё что мы называем объектами – это процессы, изменения в которых происходят медленнее некоего уровня нашего восприятия, проще говоря это процессы, живущие дольше нас, т. е. меняющиеся медленнее, чем мы можем это воспринять (ниже порога нашего восприятия), этикие черепахи. Когда вы обгоняете другие машины на большой скорости, они тоже кажутся вам стоящими на месте. И да, мы сами тоже процессы. Процессы – это наборы разных потоков событий, объединённых какими-то причинно-следственными связями. Таким образом единственным элементом реальности является процесс. А процесс порождает другие процессы и является системой!

Классификаций систем тоже предостаточно, не буду на этом останавливаться. Нас интересует один конкретный вопрос: **«Какие кнопки у конкретной системы?»**.

Очевидно, что это всё тот же универсальный вопрос **«Что делать?»**, ответ на который предполагает сведения о таких элементах устройства системы, которые доступны именно для ваших конкретных воздействий (т. е. её интерфейс сильно персонифицирован) отклики на которые поступают именно так, как вы того хотите, а их содержимое точно такое, какое нужно вам.

Приступим к описанию системы. Итак любая система всегда что-то потребляет, что-то производит и чему-то подчиняется – это и есть системная интерпретация знаменитого с древнейших времён принципа (или закона) триединства, который имеет много разных ликов от религий и драматургии, до математических наук и психоанализа. Это и есть три универсальных факта о любой системе.

Теперь более подробно об этих трёх фактах. Важно понимать что система не может от них отказаться, т. е. она не может не совершать работу (полностью и навсегда закрыться от внешнего мира), а именно, не потреблять и не производить. Это не означает что система не может иметь встроенный механизм самоуничтожения, но в таком случае такая система все равно не будет закрываться от внешнего мира, она скорее начнёт в нём так или иначе растворяться.

Потребление системы предполагает, что у неё есть некая обеспечивающая инфраструктура (часто тоже являющаяся системой), стабильность которой и позволяет существовать системе. Эта инфраструктура создаёт для системы все необходимые для неё условия (необходимые и достаточные), предоставляет ей ресурсы и система полностью зависит от этих ресурсов и условий, она ими «дышит». Иначе, т. е. обратной стороной потребления является движущая сила системы, система может в конце концов сменить одну инфраструктуру на другую, но вот сменить одну движущую силу на принципиально другую (а не просто её источник) сильно затруднительнее. В классическом британском системном анализе принято считать, что дви-

жущая сила если не создает всю систему, то точно обуславливает её устройство, назначение и возможности (т. е. все три факта) и если была уничтожена система, но её движущая сила сохранилась, то сомнений в восстановлении системы не будет, а этот процесс будет измеряться только временем.

Подчинение системы заключается в том, что у системы есть своё внутреннее устройство, подчинённое каким-то законам, пропорциям и принципам, отступление от которых если и возможно, то только в очень небольших пределах, включая непродолжительное время. Именно благодаря своему устройству внешние источники силы системы преобразуются в её внутреннюю производительную силу, плодами которой и являются продукты системы, а именно ценности (упакованные сложности) и не упакованные (не утилизированные) сложности (продукты жизнедеятельности, распада и в конечном счёте хаоса).

Производство системы определяется тем, что выходит (во всех смыслах этого слова) из неё от продуктов жизнедеятельности и распада, до каких-то реальных (подлинных) ценностей. Как говорил Маяковский: «Если звёзды зажигают, значит, это кому-нибудь нужно», так вот, если система существует, значит она кому-нибудь нужна, и вся эта нужность отражена в её продуктах (включая её системные свойства), а по продуктам можно понять и её создателей и хозяев.

Совершаемая системой работа всегда осуществляется в каких-то режимах (набор состояний системы) и ритмична, даже если эти ритмы не синхронны и не одинаковы, т. е. работа складывается из отдельных процессов, имеющих свою длительность и условия их осуществления. Система всегда присутствует (даже в виде отражения, проекции, тени) в нескольких пространствах (средах, измерениях), минимум во временном, материально-энергетическом, информационном и смысловом.

Что еще есть всегда в любой системе? В любой системе всегда и одновременно происходит 2 разных макропроцесса – что-то уничтожается и что-то создаётся, т. е. имеются деструктивные и конструктивные процессы (с их источниками внутри системы), по своей природе делимые на рациональные и иррациональные. Система всегда имеет некую локацию, или их набор, образующий её собственную топологию, а также жизненное пространство, определяющее её внутренний и внешний контуры (её внутреннее и внешнее пространство активности). Система всегда имеет свои внутренние координаты, шумит и имеет тень. Обладает гомеостазом, характеристиками автономности, открытости, масштабируемости, моделируемости, централизованности, централизуемости, манипулируемости, целостности и потенциала. Имеет определённый жизненный цикл (т. е. система обладает или является – кому как лучше, хронотопом) и рассчитана на определённые нагрузки (т. е. имеет пределы нагрузок). Система всегда с точки оптимума (которую можно менять) осуществляет целедостижение и всегда находится в оптимальном состоянии, т. е. цель и оптимальность системы всегда относительны, так что часто в литературе по теории систем, того, для кого система оптимальна называют хозяином системы. А место (ракурс, в первую очередь смысловой) «откуда» следует смотреть на систему, чтобы увидеть её оптимальность называют точкой оптимальности. Система обладает поведением, и его информационным отображением – дискурсом и нарративом (в форме характеристик этого поведения, который является потоком её событий), другими словами система всегда разговаривает на своём языке с наблюдателем, надо лишь научиться её слушать. Разговор с системой – это и есть самый надёжный способ не только узнать её кнопки но и собрать нужный интерфейс для воздействия на неё, что называется «под себя».

Разумеется у системы всегда есть показатели устойчивости, надёжности, живучести (в т. ч. ремонтпригодности), уникальности, воспроизводимости, поддерживаемости, продуктивности (в т. ч. её КПД), сложности, декомпозируемости, документируемости (тут не сколько про бумаги, сколько про следы в целом). Система имеет свою морфологию, обладает, памятью, упорядоченностью и накапливает запасы всякого, в том числе информации, знаний и усталости.

сти. Система обладает пресловутыми системными свойствами, которые не сводимы к сумме свойств составляющих систему элементов, также это именуется синергетическими качествами (свойствами, эффектами) системы. По всем этим характеристикам и свойствам у системы есть допустимые их колебания, образующие её необходимые и достаточные условия, и она стремится создать и увеличить всевозможные запасы на случай таких колебаний (искривлений, возмущений).

3.3.1. Нюансы

Что касается поиска точки оптимальности – из практики есть один очень простой способ, нужно отыскать красоту системы. Я уже говорил выше, что система всегда оптимальна – это другое название красоты системы, найдя в чём система красива, вы всегда поймёте потребности того, для кого она красива, т. е. система расскажет вам и важные подробности о своём окружении. Система не отделима от акторов (не путать с авторами!) своего окружения – хозяев, создателей, потребителей, наблюдателей и операторов системы.

Что касается достаточных условий, не все понимают их глубину, а из-за этого путают случайность и неожиданность. Один мой знакомый, после многолетней череды посещений-пребываний во всяких далёких местах геноцидов, гражданских и междоусобных войн, по возвращении в Россию стал неожиданно интенсивно очень ценить цивилизацию. Он попытался объяснить мне это примерно так. Вот, говорит, ты собираешься идти в магазин, купить себе продуктов на неделю. Это ведь офигенно само по себе, но ты этого не понимаешь. Если ты практикуешь такие запасы, значит у тебя есть где их безопасно хранить, т. е. у тебя есть дом, куда никто не ворвётся и не сожжёт его, т. е. ты в этом доме уверен, так что ты можешь там безопасно спать, из ночи в ночь – настолько ты в нём уверен. Ты знаешь место, где есть магазин, ты не смотришь на время, ты просто планируешь список покупок и знаешь, что магазин есть в конкретном месте и он работает, это значит что это не передвижная лавка, а некое регулярное место, где точно всегда есть нужные тебе товары. Мало того, ты идёшь туда с деньгами, которые ты уверен там примут и так примут, что тебе точно их хватит для запланированных продуктов. Ты туда идёшь один, без оружия и всякой сбруи, т. е. ты уверен что по дороге тебя никто не ограбит, не захочет убить или украсть в рабство, и обратно из магазина ты идёшь так же без охраны, т. е. люди вокруг не накинутся на тебя и из-за этих продуктов. А в месте, которое ты называешь домом, есть электричество и всё необходимое для приготовления еды, с которой ты тут же не помрёшь. Ты, говорит, просто не понимаешь насколько это всё круто! По его субъективным оценкам примерно треть населения планеты просто не верит рассказам, что кто-то так вообще живёт и что это не выдумки.

Так вот, про необходимые и достаточные условия – в нашем случае с магазином, достаточные условия – это деньги, мы все про них только и думаем относительно покупок, потому что всё остальные составляющие процесса приобретения вроде как сами по себе и так есть. Тогда неожиданность – это скорее некое событие, изменившее какое-то из всех этих необходимых и достаточных условий, вроде также можно сказать и про случайность – не так ли? Разница в том, что случайность – это особенность поведения, вы например не знаете как долго вы будете стоять в очереди на кассу в том же магазине, это незнание вы приняли для себя случайной величиной, т. е. вы знаете что стоять в очереди придётся и возможно даже знаете не более какого времени, но точного значения не знаете – оно случайно для вас. А вот неожиданность – это когда вы не знали, что придётся вообще стоять в очереди. И то и то как бы про неизвестность, но одна для вас известная, а другая неизвестная. Мы еще вернёмся к этому. Тут можно добавить еще, что в каждой ситуации можно заранее определить факторы и обстоятельства и другие элементы её архитектуры, которые определяют размеры вашего незнания. Это мы тоже дальше обсудим.

Это вполне рабочий набор атрибутов любой системы. Тут следует открыть ещё одно важное знание о системе, вернее об этих универсальных знаниях – большая их часть что называется «лежит на поверхности», т. е. не то чтобы не спрятана, а вообще не может быть спрятана или подделана. Обратной стороной системных свойств каждой системы является их сильнейшая связность между собой, так что по открытому большинству легко вскрывается супер засекреченное меньшинство и да, от этого нет защиты кроме глупости исследователя и времени, которое ему потребуется для отыскания нужных (этому исследователю) сведений о системе при первом контакте с ней.

3.3.2. Системный навык

Для того чтобы выявлять за любым реальным процессом систему, а в ней уже находить все эти объекты для вмешательства и тем более результативно и безнаказанно их использовать, да ещё и с малыми силами (что вовсе не редкость!) – именно для этого нужно применять так называемые системное видение и мышление. Тут нужно подробнее рассказать про безнаказанность – для владельца системы чужие вмешательства проблема, масштаб которой тем больше, чем сложнее сама система. Если владелец не знает досконально всей системы, то отыскать такие вмешательства чаще всего не получится, если только это не воля случая или маркерная (специфичная только для вас) ошибка. В чём заключается главный страх и проблема от чужих вмешательств для её владельца? Не в том, что кто-то туда залез и что-то в ней подкрутил для себя любимого, а в том, что он мог подкрутить нечто так, что в тот момент, когда владельцу системы понадобится её какая-то точная и конкретная реакция (особенно когда момент будет критическим для него) – эта реакция не произойдёт.

К сожалению, отсутствие именно полных знаний о системе приводит только к одному лекарству от этой опасности чужих вмешательств – очертить сверх гарантированную область такого вмешательства и полностью её заменить, вспомните про знаменитые Сталинские «чистки» 1930-х – это прям иллюстрация такого «лекарства». Это очень расточительное лекарство. Поэтому обладание полнотой знаний о системе так ценно!

Полнота знаний о системе напрямую связана с её основным для нас качеством, обзорностью системы. Сейчас есть такое модное словцо – цифровой двойник, по существу это математическая модель (чаще всего те, кто называет мат. модель двойником, делают весьма посредственные мат. модели). Идея математической модели системы заключается в возможности предсказания поведения самой системы на каком-то промежутке времени при различных входных воздействиях на неё – и, если это хорошо удаётся, то считается, что эта математическая модель содержит в себе некую критическую сумму знаний о самой системе и, таким образом делает систему обозримой на этом промежутке времени. Именно для сбора полных знаний о системе и верификации их полноты осуществляется процесс математического моделирования.

Благодаря такой модели, достоверно зная как будет вести себя система на несколько шагов вперёд во времени, вы в некотором смысле храните в ней ваше сжатое время! Т. е. именно так ваше время и консервируется и именно так даётся успешное планирование и построение стратегий, дальность действия которых (а значит и очевидность для других) будет заведомо непонятна вашим соседям по вёдрам. Именно благодаря коллекции таких моделей для множества используемых вами систем (а в реальности вы оперируете достаточно большим их «стадом») имеется возможно видеть сильно дальше и точнее других – это и есть концепция так называемого вычислительного зрения. Математические модели являются очень действенным средством достоверного поиска и разумного предотвращения вреда от чужих вмешательств – т. е. средством системного контроля.

Тут будет полезным одно пояснение, про виды контроля – содержательный, когда контролёр понимает смыслы подконтрольных ему процессов и формальный, когда король голый (что чаще всего). Проблема голого короля в том, что его иногда специально имитируют, оставляя так называемую медовую ловушку – некий индикатор чужих недобросовестных действий, позволяющий почти всегда идентифицировать вас. Это часть инструментов знаменитой стратегии чёрной дыры (о которую обсудим в разделе 4.4.4).

Основная проблема математических моделей даже не в их сложности и ресурсоёмкости. Проблема в определении действительно подходящих границ, где заканчивается эта система и начинается другая и кроме того в определении того, как ваша система взаимодействует с другими системами. Система в замкнутом виде всегда умирает – этот закон открытых систем, в науках о системах он считается основополагающим. Т. е. система не может нормально существовать без внешних взаимодействий, если вы с этим не согласны на примере конкретной системы, значит вы про неё не всё знаете. Системы между собой осуществляют взаимодействия, которые по своему смыслу являются чем-то вроде транзакций в которых что-то на что-то меняется по какой-либо логике, включая законы физики. Легче всего определять границы таких систем как раз по этим транзакциям, являясь процессами обмена, они всегда сводимы к такому обширному понятию, как сделка.

Именно системное мышление и сделочное видение границ систем позволяет в полной мере обозревать системы во всех их подробностях. Сделочное видение мы подробнее рассмотрим в следующей части.

Обозримая система всегда открыта для изучения и поиска в ней уязвимостей. И тут ещё один важный факт – система не может существовать без уязвимостей, в любой системе всегда есть уязвимости всех степеней критичности, система без уязвимостей – это что-то уже мёртвое, которое не может умереть снова. Поэтому система всегда пытается быть необозримой, т. е. спрятать от наблюдателя большую часть себя (поэтому математическое моделирование такое затратное).

Чтобы воспользоваться всем разнообразием уязвимостей системы, её надо сначала увидеть, в этом и состоит ключевая задача системного видения, потому как только вы смогли увидеть «дракончика», он почти сразу же становится беззащитен перед вами. В качестве иллюстрации можно привести довольно изящную автомобильную пакость, когда в глушитель точно не нового автомобиля заливается строительная пена, так далеко, чтобы её с наружи было совсем не видно и хозяин такого автомобиля далеко не сразу поймёт где проблема.

Вообще разнообразие всяких технических пакостей в качестве инструментов точечного нанесения справедливости является лучшей иллюстрацией широты воздействия на системные уязвимости, а также принципа «всё связано со всем», потому как всё в этом мире действительно работает в конечном счёте на одних и тех же физических и смысловых принципах. Есть например у семейства авианосцев всем известной самой демократичной страны мира такой маленький технический нюанс – вода для охлаждения реактора поступает напрямую из забортного пространства, в нижней точке корпуса корабля. Конечно же установлена супер умная система фильтрации забортной воды и всё такое, но вот если вся эта система фильтрации внезапно и случайно будет забита например песком или чем-то случайно похуже, так, что на возобновление охлаждения уйдёт времени больше, чем может « подождать » реактор (а он очень не терпеливый), то авианосец оперативно превращается плавучую тыкву из которой стать обратно боевым кораблём (или большой «вонючкой») он сможет только на родной базе.

При использовании чужих уязвимостей следует так же помнить что вы сами являетесь аналогичной системой в массой своих таких же «кнопок», а так называемые медовые ловушки, которые провоцируют вас на использование конкретной уязвимости, могут быть всего лишь приглашением для вас занять удобные (для не вас) позу и состояние.

3.3.3. Неизвестные навигационные ресурсы

Какие еще общие и не всегда очевидные выводы можно сделать благодаря системному мышлению? Тут полезно вспомнить про такое понятие как системный анализ. Ох как часто звучат всякие «мы системно проанализировали», «нужно провести системный анализ», «тщательно проанализировать это всё на системной основе», «провести системную работу» и так далее, всё системно и аналитично. Под результатами такой работы подразумевается обычно как раз то самое, «умнение» (о чём чуть позже), в виде очередного «аналитического обзора» с нужными (натянутыми) выводами в конце (никто не виноват и сколько надо потратить денег ещё). Т. е. на практике (которая, как говорил непопулярный ныне классик, есть критерий истинности) метод «системного анализа» не предполагает изучение системы, а предлагает анализировать некие выбранные варианты чего-либо, сопоставляя их между собой в рамках некой конструкции (делающей возможным такое сопоставление), которую и называют системой. Хотя изначально, системный анализ – это класс формальных математических методов выбора решения из нескольких альтернатив, т. е. это вполне конкретные методики осуществления выбора на основе произведения некоторых (вполне конкретных) расчётов. Проблема этих методов в том, что хотя и некоторые из них конечно можно провести на бумаге, также как и решить простенькую систему дифференциальных уравнений, но так или иначе все они требуют проведения значительного объёма вычислений. Во многом поэтому эти методы скажем так, не сильно в почёте. Т. е. понятие вполне научное и конкретное, но вот содержит оно уже подмёрзшее, демагогическое значение, «системно» обосновывать «нужное» и отторгать «не нужное». Тут же (в книге) мы рассматриваем ситуации и из них состоящие стратегии, как полноценные системы вложенные друг в друга – и это тоже можно назвать системным анализом (как и анализом системы взаимодействия).

Когда мы начинаем смотреть на события как продукты поведения систем, то нам открывается комбинаторная суть всех происходящих событий, как говорил один детектив из телевизора – «в этом мире категорически ничего нельзя украсть, можно только переместить». Фактически вопрос наступления любого события – это всего лишь вопрос комбинаторики. Согласно канонам теории вероятности не существует события с нулевой вероятностью – это одна из подсказок к этой идее. Из неё следует, что никаких вечных и уже тем более непобедимых систем не бывает (а мы помним что люди, организации, любые субъекты, да и объекты тоже, суть процессы, являющиеся либо – от уровня своей сложности, явлениями – продуктами каких-то систем или вовсе полноценными системами). А главным, и по существу единственным значимым ресурсом является время, время, через которое выпадет нужная комбинация условий и желаемое событие произойдёт.

Проблема в том, что ни у кого из нас нет запасных пары миллиардов лет для ожидания нужной комбинации. Поэтому тратя материальные ресурсы на какой-то проект, мы фактически меняем их на сокращение времени до нужной комбинации необходимых и достаточных условий требуемого события. Но материальные ресурсы можно тратить по-разному, так мы приходим к пониманию ценности мозгов, которая сводится к умению ошибаться реже других в затратах по приближению комбинаций условий нужного события и возможности тратить на такие приближения (или наоборот отталкивания) минимум таких ресурсов.

Фактически мозги – это такой оператор обменного курса материальных ресурсов на время. Соответственно наступление любого события – это вопрос ума и времени, а уже потом материальных ресурсов. Можно даже разделить ресурсы на материальные и навигационные (мозги и время), они же комбинаторные (потому как помогают «выходить» на нужные комбинации). Возможность произвольного повышения или снижения вероятности наступления того или иного события (желаемого или не желаемого) определяется размером этих навигацион-

ных ресурсов. С наличием больших их запасов вы можете достигать таких целей минимальными затратами материальных ресурсов и совершенно неочевидными для других субъектов действиями.

Что касательно математических методов системного анализа, то литературы с описанием таковых (именно как считать) крайне мало, вообще, т. е. в мире. Мне не удалось найти первоисточник этого метода. Но очень похоже, что в нашей литературе, впервые именно как метод проведения расчёта с конкретным, хоть и очень лаконичным его описанием, одной из его сильно упрощённых версий он появился в методичке Л. И. Филиппова в 1979 году (в МЭИ), с многообещающим тиражом аж в 400 экземпляров. Тут сразу замечу для знатоков (если такие конечно наткнутся на этот текст), что не «копал» вопрос первоисточника специально, но под первоисточником я понимаю именование метода именно как системного анализа (хотя у разных его версий есть прекрасные сугубо математические наименования, произнесение которых в слух может открыть портал в иное измерение), когда в этом первоисточнике раскрыт весь ход проведения расчёта, а не отдельные выдержки из него, потому как отдельные научные публикации в стиле «пожужжу – а целиком не покажу» таковыми считаться не могут.

Получив представление о таком реально существующем разнообразии кнопок (точек воздействия) следует конечно понимать об удобстве их пользования исходя из ваших возможностей. Принципиально вы можете при самых минимальных возможностях воздействовать если не на все, то на большую часть таких кнопок у любой системы – вопрос силы такого воздействия и скорости получения нужного отклика на него. Поэтому необходимо добиться максимального разнообразия таких кнопок, от этого зависит, какие эффективные способы воздействий (и их комбинации) у вас есть в наличии и нужны ли вам кнопки для повторного использования или нет (кроме того есть разумеется и изначально строго одноразовые кнопки – например, убить человека можно только один раз). Т. е. ваша коробка с инструментами не должна содержать в себе только один какой-нибудь молоток (вспомнилась фраза из какого-то фильма: «подкупом, кредитом и правильным словом вместе с пистолетом очевидно можно добиться большего, чем просто пистолетом»).

3.4. Кнопки взаимодействия

Пульт от телевизора вам может не помочь если вы не наблюдаете того самого телевизора, от которого это пульт. Для начала нужно понять чем мы хотим управлять, для этого надо разобраться с таким понятием как взаимодействие.

Убедившись в предыдущей части в принципиальном наличии постоянно широких возможностей воздействия на любую систему, следует подробнее изучить взаимодействие с ней, и как нестранно, это взаимодействие всегда является системой. Это обусловлено тем, что человек тоже является системой (как говорили старые кибернетики, системой с внутренней топологией или как часто говорят сейчас, системой с ПСИ-носителем). А взаимное воздействие (т. е. взаимодействие) двух систем может осуществить только, как минимум из-за необходимости обеспечения необходимости этих двух систем наблюдать друг друга система (не буду я приводить тут формальных доказательств, потому как и так много букв).

Взаимодействие – это очень многогранное слово и ему придаётся много смыслов, от простого физического контакта и химических реакций, до соприкосновения сложных явлений, как например рост инфляции и рост капитализации публичных компаний. Символ инь-ян тоже отражает взаимодействие.

Нам нужен некий универсальный смысл, позволяющий видеть в любой форме взаимодействия всё важное и смело игнорировать остальное. Мы уже говорили о том что наши «крабики» поставляют нам сложности, так же как и мы поставляем им их, таким образом мы можем говорить о реакциях сторон в обменах сложностями (в т. ч. хаосом), т. е. фактически любое взаимодействие можно свести к некоему обмену, а значит и сделке или их набору. Понятие сделки достаточно хорошо изучено и его освоение не требует каких-либо значимых усилий. Таким образом, для того чтобы мы могли понимать суть конкретного взаимодействия нам нужно научиться находить в нём происходящие там сделки. Предметом оборота в таких сделках всегда являются некие ценности (за которыми всегда стоят конкретный смыслы!), но в отличие от обычной торговли, всегда отделяемой от войны, такая сделочная интерпретация подходит и для войны тоже, вспомните старый её принцип «умри ты сейчас, а я позже».

3.4.1. Всюду сделки. Вопросы № 7 и № 8

Я уже упоминал понятие сделочного видения (не путать с системным!). Для удобства читателя следует проиллюстрировать его возможности на конкретном примере. Вот представим себе охотника, который на своём охотничьем угодье построил новое зимовье, всё там облагородил и сделал так, чтобы его там всё устраивало. И в очередной свой приезд он застал всё испорченным и поломанным неким медведем, который повадился искать тут себе еду и туалет. Как поступить в такой ситуации охотнику, ведь он знает, что этот медведь скорее всего будет повторять это снова? Чтобы убить медведя – его надо тут сторожить, сколько времени это займёт – непонятно, да и жалко в конце концов мишку. Если даже он убьёт медведя, на его месте скоро появится другой и всё может опять повториться. А зимовье и нужно для того, чтобы там был порядок и чистота к моменту прибытия хозяина, т. е. очень неприятно когда там выломана дверь и всё такое, а у тебя нет сил, вокруг трескучие морозы, а вместо приятного отдыха нужно делать аварийный ремонт в ночи. Лучшим вариантом является как-то договориться именно с этим медведем – сильным и уверенным в себе, что именно сюда, на этот небольшой кусок земли с зимовьем ему не надо заходить. Такая ситуация давно уже имеет отличное решение – называется оно, «сделать прищеп». Выбирается ровная часть земли, так чтобы будущее приспособление в месте с не очень довольным, но сильным и взрослым медведем не могло повредить остальные постройки зимовья. Собираются такие нунчаки, но только

из здоровенных брёвен, одно из которых прочно закапывается в землю и крепится верёвками ко второму бревну так, чтобы медведь вторую часть ну никак не смог утащить. Затем уже в не закопанном бревне делается горизонтальный пропил по середине бревна примерно на 2/3 его длины, так, чтобы получилась такая гигантская прищепка. Затем эта прищепка распирается и туда на нужную глубину кладётся вкусняшка, обычно добротный кусок свежего мяса, так, чтобы вынимая его, наш медведь обязательно сорвал специально ненадёжный распор и прищепка захлопнулась. Такая прищепка не покалечит и не убьёт медведя, не зависимо от того зажмет она ему лапу или голову, ему понадобится до 4-х дней, чтобы расцарапать и разгрызть это бревно (вот почему его нужно надёжно зафиксировать на подвижном крепеже – верёвках) именно здесь на участке. Медведь запомнит, что это место опасно для него и более сюда он не полезет. Т. е. в смысловом разрезе это фактически равносильно тому, что охотник поставил на земле своего зимовья доску с объявлением для медведя из серии «дорогой медведь, не ходи пожалуйста сюда больше, мы не сходимся с тобой в наших эстетических представлениях о красоте и порядке в МОЁМ зимовье. Дата и подпись – вежливый охотник», а ниже прикрепил пред заполненный ответ медведя примерно такого содержания: «дорогой охотник, я уважаю тебя и твоё решение, больше тебя не потревожу. Дата и подпись медведя». Когда в следующий раз охотник приедет сюда, он увидит разорванное бревно, кучу крови, экскрементов и других следов медведя, подтверждающих, что медведь принял эту сделку. Многие часто заблуждаются насчёт животных вообще и хищников в частности – они очень умные, в частности такой медведь хорошо понимает, что тот кто смог поймать его в такую ловушку, сможет его убить. Поэтому предметов сделки тут несколько, из вербализуемых ценностей в такой сделке можно выделить – жизнь медведя, комфорт зимовья, взаимное уважение к друг другу.

Как я уже говорил, если вы смогли обнаружить внутри некоего процесса (в том числе события) сделку или её часть, вы найдёте и оборачиваемые в ней ценности, за которыми всегда стоят конкретные смыслы, так и отыскиваются объекты смыслового анализа и именно это и имел ввиду знаменитый римский юрист и консул Кассиан, когда рекомендовал судьям в расследованиях искать того, кому может быть выгодно данное преступление выражением «ищи кому выгодно», потому как выгода это всего лишь второе имя смысла.

Почему сделочное видение так полезно, потому что смыслов оборачивающихся в сделке как мы убедимся ниже, очень немного и поэтому от всей совокупности информации, присутствующей во взаимодействии нам нужна очень малая часть, т. е. следить нужно за очень небольшим числом моментов, что очень сильно облегчает весь процесс контроля за ситуацией. Именно сделочное видение позволяет максимально ёмко раскрыть всю суть конкретного взаимодействия ответами на следующие универсальные вопросы:

1. Что мы тут покупаем? А именно, что нам пытаются тут продать и что мы пытаемся тут купить?

2. Что мы тут продаём? Т. е., что мы пытаемся тут продать и что у нас пытаются тут купить?

Очень упрощённо для некоторых совсем уж очевидных случаев можно сказать, что сделка – это когда «ты мне, а я тебе», но как мы помним у любой системы есть несколько отображений, кроме того каждая система еще и шумит, т. е. много чего ещё участвует в сделочном процессе. Сделочное видение открывает нам ещё один важный момент – сделка всегда двухканальная, т. е. она содержит всегда два обмена. Когда вы что-то покупаете например у некоего Василия, то в этом же действии этот Василий что-то продаёт вам. Например вы покупаете у Василия банку пива за \$3, глупо говорить что Василий продал вам банку пива за \$3 – это итак очевидно, но он продал вам ещё что-то, необязательно это нечто осознаваемое и вербализуемое, и под «вам» я тут понимаю не только вашу личность и все ваши субличности и весь ваш «богатый внутренний мир», т. е. кто-то из вашего внутреннего мира купил что-

то у Василия. Если с банкой пива всё понятно – вы вроде как сами решили её купить и сами подошли к Василию, т. е. тут скорее совершена покупка у Василия, чем Василий совершил продажу, т. е. инициатором стали вроде как вы. Но что если ещё до того как вы осознали что хорошо бы купить пива, кто-то внутри вас решил, что внутреннему ему (или же именно вам) нужна какая-то другая ценность и что она есть у Василия и надо бы её купить – тут уже точно можно сказать, что Василий вам в этот момент что-то продал. Так собственно и работает маркетинг и всякая торговая «магия». И вот тут всплывает самая интрига – что вы отдали и что получили в замен по второму каналу сделки?

На этом примере я постарался показать, что канала обмена в сделке всегда два. Эти каналы могут иметь разную продолжительность, могут идти параллельно или последовательно, но они есть в каждой, т. е. в любой сделке, а значит и в событии. Сама сделка может начаться сильно раньше и длиться сильно дольше чем это вам может казаться, а понять это можно только если вы осознаёте оба её канала. Внутри канала сделки может проводиться несколько действий, т. е. обмен может происходить с несколько актов (обычно называемых транзакциями).

При осмыслении сделочного видения важно знать и понимать, что оно не совпадает и не соотносится в полной мере с ветхозаветным «ты мне – я тебе», дело в том, что во-первых – сделочное видение подразумевает оперирование в том числе и невербализуемыми и иррациональными ценностями (которые человек даже сформулировать для себя не сможет), во-вторых – библейский принцип больше соотносим со «здесь и сейчас» (это древний принцип прекращения бесконечных братоубийственных конфликтов, предполагающий как раз обмен конкретными и всем очевидными выгодами и ущербами, типа «око за око, зуб за зуб»), тогда как сделочное видение подразумевает анализ и длящихся сделок, длительность которых может существенно превышать длительность жизни человека (вспомните про ипотеку в Британии, где внук может надеяться выплатить долг деда при своей жизни). И понятие кармы тоже не отражает в себе сделочное видение, потому как оно предполагает некоего вечного посредника-гаранта между вами и любой другой стороной, что конечно же можно представить в отдельных случаях, но для всех сделок посредника не существует, т. е. в реальности этого нет.

Смысловой анализ позволяет работать с образами, оперирование которыми лучше всего удаётся нашему мозгу, т. е. это его сильная сторона. Правильный метод выявления присутствующих в ситуации смыслов позволяет увидеть все образы ситуации, а значит и никакое «двойное дно» ситуации не окажется вне вашего внимания, так вы точно сможете понять что на самом деле вам пытаются продать и на самом деле вы пытаетесь купить. Обратный анализ – т. е. в прошлое – это поиск диагноза для его распознавания, профилактики и исключения в будущем. Возможность ретроспективного анализа важна для обеспечения добросовестности и разумности поведения, такая возможность может быть проще всего обеспечена какой-то однообразной процедурой такого анализа, где есть средства фиксации и обеспечения наглядности всех её событий, мы это обсудим более подробно во второй части книги.

Мало того, смысловой анализ всегда сходится на очень небольшом числе объектов учёта – единиц смыслов (или сем). Т. е. в итоге, пространство вариантов комбинаций смыслов подкреплённых материальными ресурсами всегда очень не много и все они обычно при первом узнавании становятся очевидными и не требующими пояснений.

Ещё одним преимуществом смыслового анализа является невозможность утаивания смыслов. Т. е. так называемые тайные смыслы – это всего лишь внешне мало значимые смыслы. Результат добросовестного смыслового анализа приведёт к невосприимчивости к любой лжи (если по-умному, дезинформации, манипуляции и введению в заблуждение), с такой эффективностью, которую Аллен Даллес охарактеризовал примерно так: «человека очень легко запутать фактами, но, если он понимает тенденции, его уже ничем не обманешь».

Смысловой анализ позволяет находить все смысловые слои (двойное, тройное и т. д. дно), другое дело, что как правило человеку все эти смысловые слои совершенно не нужны и для его вполне конкретных утилитарных целей, обычно достаточно одного, максимум двух.

Тут еще очень важный нюанс – в мире смыслов нет времени в нашем обычном понимании, в смысловом мире все времена существуют вместе, одновременно и доступны вашему взору. Вспомните своё прошлое, как быстро вы можете перемещать своё внимание от вашего детства к вашему настоящему состоянию и наоборот – вы в это время не работаете с памятью о прошедших событиях как таковой, вы при таких экспресс воспоминаниях работаете именно со смыслами. Поэтому интрига еще и в том, когда вы что-то отдали, т. е. в каком времени и в каком времени что-то получили? Это конечно похоже на какую-то шизофрению, но этому можно найти примеры; жизненный совет, который когда-то кто-то дал вдруг неожиданно и круто вас выручил через много десятков лет, образ прошлого опыта, который совпал с какой-то ситуацией и помог вам вовремя её распознать (что-то вроде этого «стоп! Это уже было со мной, прям дежавю») и так далее. Мало того, это трудно вербализуемое нечто из второго канала может быть главным двигателем обмена по первому каналу (тот самый детонатор)!

Таким образом система взаимодействия – это некая система, обеспечивающая возможность проведения одной или нескольких сделок между системами. Чем же такая система может обеспечить такое? Да всё теми же элементами «торгующих» между собой систем. И вот тут мы подходим к важному выводу о том что две системы стыкуются между собой для того чтобы производить сделки и стыковка эта образует систему взаимодействия. Так вот далее я постараюсь показать вам, что такая стыковка в своём смысловом отображении происходит всегда одинаково, так, что и смысловая структура системы взаимодействия тоже всегда одинакова.

3.4.2. Неявные преимущества

Метод сделочного видения вместе с системой взаимодействия хранят в себе пару совершенно шикарных опционов.

Первый – это возможности организации всей вашей деятельности в так называемом бизнес-фреймворке. Есть достаточно большое число консалтинговых агентств и частных консультантов, которые разработали давно уже проверенные временем некие условно универсальные конструкторы организации бизнеса. Т. е. это такие концептуальные модели абстрактного бизнеса, с абстрактными продуктами и продажами, которые позволяют отсекают всё неважное и увидеть некую упрощённую модель бизнеса, содержащую в себе всю действительно важную информацию. Обычно таким моделями пользуются в первую очередь для идентификации проблем, а именно для продажи консультантом именно своего метода решения проблемы или своего способа её поиска и идентификации. Суть в том, что эти модели и даже целые методологии, многие из которых действительно хороши, впитали в себя огромное число времени и внимания действительно компетентных людей, т. е. их долго и добросовестно продумывали. Обычно считается, что они нужны только крупному бизнесу, но для их популяризации многие их публикуют для широкого круга читателей. Так что это тот редкий случай, когда вы можете купить за недорого крайне ценную и качественную информацию, потому что теперь вы знаете как именно вы можете её применить для себя любимого.

Второй – огромный объём литературы про разные типы договоров в разных юрисдикциях, в которых отражён значительный опыт успешного ведения дел – лучшие практики, так что вы сможете совершенствовать свои навыки настраивания сделок до бесконечности.

В интернете есть масса видео с визуализациями разных алгоритмов сортировки, когда смесь двух типов объектов надо разобрать на две кучки, в каждой из которой должен быть только один тип объектов, по существу все сделки так или иначе делают именно это. Предмет договора как правило и отражает в себе описание этой первоначальной смеси, а остальные

условия договора описывают разные пограничные случаи и расписание формирования каждой итоговой кучки, а также порядок обратного движения и условия обращения за помощью в разрешении противоречий к третьей стороне.

Т. е. система взаимодействия вместе с бизнес-фреймворком дают некую систему координат для всех ваших договоров с другой стороной. Умение видеть сделку или часть её исполнения в каждом действии (транзакции), только кажется неподъёмно трудным. Посмотрите на тысячи юристов, адвокатов, банкиров, менеджеров, агентов, бизнесменов и инвесторов и разных других преуспевающих профессионалов – они все (явно или не осознанно) оперируют именно сделочными понятиями. Их подход имеет существенное отличие в том, что их сделки обусловлены только деньгами, а в описываемом тут виде выгодой может быть что угодно. Кроме того, они не часто выстраивают свои сделки в действительно системно устроенную структуру, которая быстро начинает работать сама на себя. Очень мало таких профессионалов способны что называется масштабироваться.

Из второго опциона проявляется ещё один огромный плюс сделочного видения в том, что он принуждает вас к осознанности вашей жизни. С одной стороны понимание сделки как договора, со всеми присущими договору параметрами делает все ваши взаимодействия с кем-либо и с чем-либо отлично объяснимыми не только для окружающих, но и для случая любых разбирательств. Вспомните как работает профессиональная память например у врачей, ваш дантист, у которого вы не были несколько лет, может вообще вас не узнать, но стоит вам показать ему ваши зубы, и он сможет в точности восстановить в памяти всё важное относительно ваших к нему визитов. Также и вы сможете запоминать важное лучше, за счёт отсека не нужных деталей. Просто потому что у вас в голове быстро появится набор шаблонов как бы договоров, вы существенно оптимизируете ваши коммуникации, просто потому, что будете понимать что важно, а что нет.

Вы не задумывались почему в русском языке основная единица языка называется предложением?

3.4.3. Взаимодействие образует систему

Можно сказать, что коль любое взаимодействие сводимо по смыслу к одной или нескольким сделкам, то и набор таких смыслов, обуславливающих возможность совершения сделок всегда один и тот же. Этот набор смыслов не обязательно весь должен присутствовать в каждой сделке, но никаких других смыслов кроме этого набора в ней быть не может.

Таким образом система взаимодействия – это некая система, обеспечивающая возможность проведения одной или нескольких сделок между системами. Чем же такая система может обеспечить такое? Да всё теми же элементами «торгующих» между собой систем. И вот тут мы подходим к важному выводу о том что две системы стыкуются между собой для того чтобы производить сделки и стыковка эта образует систему взаимодействия. Мало того такая стыковка в своём смысловом отображении происходит всегда одинаково, так, что и смысловая структура системы взаимодействия тоже всегда одинакова. Позже мы подробно изучим устройство системы взаимодействия.

Итак, можно сказать, что система взаимодействия в образе качественного бизнес-фреймворка, как некое поле организованных смыслов, вкупе с набором договоров, делают ваше взаимодействие намного предсказуемее, а значит и полезнее для вас. Вы будете явно понимать что происходит лучше, чем любая противоположная сторона. Это и есть так называемое когнитивное превосходство о котором часто упоминают в научной литературе про расширение возможностей мозга путем имплантации разных чипов в мозги.

3.4.4. Про «умнения»

Теперь по поводу предсказаний. Я уже упоминал тут слово «умнение». Когда мы говорим про понимание или ожидание будущих событий наиболее употребительными словами являются «прогноз» и «предсказание». Слово прогноз ближе к частному мнению (которое часто, по делу и без, называют экспертным), которое ни к чему не обязывает и поэтому обычно, если всё же репутация такому эксперту дорога, является фигнёй из серии «нефть не будет дорожать, если конечно не будет дешеветь» или вообще так размыт-замылен, что к практическому применению не годен, и требует личных интерпретаций (фактически гаданий) – это обычно очень водянистые с нашими любимыми гэ-Рафиками-жирафиками, аналитические обзоры. А вот слово «предсказание» предполагает прямую личную ответственность и поэтому оно овеяно дурными ассоциациями о дельфийском оракуле (который кстати не давал предсказаний, но всё равно был оболган христианскими демагогами) или вообще о какой-то бабе-яге с кофейной гущей.

Я уверен, что извещающий о будущих событиях должен нести личную ответственность за то, что он говорит перед тем, кому он это говорит (хоть в наше медийное время и стало совершенно некультурным привлекать к ответственности кого-либо за любые слова – у нас же плюрализм мнений и всё такое). Но это вовсе не значит что если предрекаемые будущие события не произошли, автору таких сигналов надо непременно отрубать голову. Просто сама процедура выработки обоснования об ожидаемых будущих событиях должна быть так устроена, чтобы все можно было понять в ретроспективе, какие из логических посылок оказались в итоге ложными. Такую процедуру должно быть возможным воспроизвести другим людям. Т. е. в идеале для одного и того же рода событий должна быть некая унифицированная процедура, которую можно совершенствовать и по результатам использования которой можно однозначно выявить квалификацию каждого участвующего в ней, относительно его возможностей не обманываться будущим. Кроме того разумеется, такая процедура должна включать в себя некие стандартные юридически обязывающие заверения (гарантии) участника о том, что он обязан не стремиться и не осуществлять действий для сознательного введения получателя результатов процедуры в заблуждения, т. е. участник должен заранее согласиться с максимально возможно суровым наказанием за попытки манипулировать (не важно в каких целях) получателем результатов работы такой процедуры. Вот и подбери к этому набору смыслов слово! Слово тут такое – предикция, это и процедура, это и процесс, это и результат, и понятно для чего она. Это конечно всё условности, но таким словом далее я буду обозначать именно доказательное добросовестное и разумное предсказывание, прогнозирование какого-либо рода события в будущем.

3.4.5. Внезапное и вопрос № 9

Есть в интернете серия глубокомысленных высказываний о мёртвой лошади под общим названием «мудрость индейцев Дакоты» (я не смог найти автора или хотя бы первоисточника, поэтому и не привожу тут ссылок), так вот мало кто знает, что в у других народов из других регионов есть краткое, но вполне гармоничное дополнение к этой мудрости, о том как продать мёртвую лошадь. Суть её можно раскрыть примерно таким примером. В давние времена, у некоего крестьянина умерла его единственная лошадь, для него это было большое потрясение и он пребывал в растерянности, так как не было возможности жить с такой утратой. К нему приходит некто и говорит, я куплю твою мёртвую лошадь по цене живой, но с условием – никто не должен знать, что она мертва. Далее это человек объявляет лотерею с выигрышем этой самой лошади, с соблазнительной ценой такого билета и собрав приличную сумму с про-

даже билетов, торжественно, как честный человек, возвращает выигравшему лошадь полную стоимость билета, в связи со смертью лошади.

Дело в том, что очень часто, в качестве предмета сделки выступает не какая-то конкретная ценность, а некая возможность её обретения, вернее даже право её преследования, т. е. этот самый лотерейный билет. Я тут разумеется привожу лишь аналогию с лотереей – сам её механизм, так как в реальная лотерея конечно же часто ограничена многими правовыми ограничениями. Этот некий лотерейный билет вам продаётся под видом уже как бы гарантированного выигранного приза, чистый соблазн. Но важно помнить, что мир знает два вида лотерей, в первом виде есть один, сравнительно малый шанс выиграть приз, это лотерея на выгоду. Но есть и второй вид лотереи, где шанс «выигрыша» очень велик и мало того, обычно «победителей» много – это лотерея на ущерб. В обоих случаях, покупая билет, вы покупаете некую вероятность, но если вы точно не знаете в какого типа лотерею вы участвуете, тогда вы покупаете нечто значительно более важное – вы покупаете неопределённость. И да, обычно участие в каком-либо деле – это покупка пачки таких билетов (непонятно каких лотерей), которую обычно никто не даже не разбирает, так что в месте с заявленной целью, сулящей вам выгоду, вы подспудно и часто не осознанно, покупаете еще пачку билетов на ущерб, это так называемые обусловленные целью риски. И да, беда не приходит одна! Хотя бы только поэтому, стоит изучать риски до покупки такой пачки билетов.

Но при этом сохраняется необходимость понимания сути сделки (или сделок), это означает что надо просканировать всю информацию о сделке на предмет поиска в ней её достоверных смыслов, т. е. нужно добросовестно убедиться что никаких иных «рыб в этом озере нет». Отсюда следующий важный вопрос, который очень полезно задавать себе при каждой такой «покупке»: **«Почему ты уверен, что знаешь о сделке больше чем вторая сторона?»**.

3.4.6. Наше восприятие

Все мы знаем, что у нас ограниченное восприятие, даже один факт того, что наш мозг имея вес около 2 % от всей массы тела, на пиковых нагрузках потребляет до 20 % всей энергии организма, в полной мере показывает нам, что даже на физиологическом уровне мы на самом деле не очень любим думать, тем более делать это постоянно. Да, да, многие люди только думают, что они думают (в том смысле, что представляют себе по незнанию, что они заняты процессом мышления). Вспомните фильмы про успешных картёжников или шахматистов, как режиссёр вместе с оператором и актёром пытаются показать мыслительные нагрузки такого супер игрока, в том числе этапы подготовки к игре.

Ограничение восприятия есть и в самом мозге и тем более в нашем сознании. Если наше сознание не обладало бы селективным восприятием, то мы не обладали бы такой важной штукой как внимание, позволяющей нам концентрироваться на чём-то главном и отбрасывать неважное для нас, именно на этой способности нашего сознания и основана вся наша цивилизация, потому как наша возможность создавать (т. е. действовать осознанно и методично) что-либо обусловлена именно возможностью управлять своим вниманием. Таким образом наше сознание всё время сортирует информацию в целях её упорядочивания и очистки (опять этот сортинг).

Есть такая игра настольная, «Дженга», она популярна своей наглядностью и простотой. Суть игры в том, чтобы из одинаковых блоков сначала построить конструкцию типа башни, а потом по очереди вынимать из неё блоки, так чтобы башня не обрушилась, проигрывает тот, кто допустил своим ходом обрушение башни.

Любую систему можно представить в виде варианта конструкции такой «Дженги». Но в отличии от настольной игры, элементы конструкции будут очень разными, находится в разных измерениях (материальном, временном, информационном и т. д.) как одновременно в

нескольких, так и в каком-то одном. Кроме того быстро выяснится, что эта условная башня не будет иметь на самом деле какой-то чёткой границы, большое число её элементов будет одновременно и элементами каких-то других конструкций и вообще как-то будет хаотично перемещаться. Ещё стоит сказать, что все её элементы также будут являться составными конструкциями из более мелких элементов – и такая вложенность со взаимозависимостью будут необозримы хоть вниз (в сторону уменьшения размера элементов), хоть вверх. Самое печальное в том, что все эти элементы постоянно изменяются или заменяются другими.

Каждое такое изменение (т. е. отдельное событие) происходит в связи с поведением той или иной системы. По отдельности, ввиду свойства целостности системы, оно (это изменение) будет логично и объяснимо каким-то конечным набором причинно-следственных связей.

Но с ростом масштаба наблюдений за изменениями, никакой логики в этом множестве одновременных изменений будет уже не разобрать, мы будем наблюдать то, что что называется хаосом – это происходит как раз из-за наших защитных ограничений восприятия.

Про ещё до каббалистический принцип «всё связано со всем» чаще стали вспоминать с появлением современных способов передачи информации, которые сделали хаос вполне наглядным и постоянно наблюдаемым явлением. Изменения материального мира не всегда так наглядны как события в информационном мире – с появлением глобальных круглосуточных биржевых торгов и новостных агрегаторов, именно благодаря этим обстоятельствам, мы стали вполне серьёзно относиться к попыткам, например, определить воздействие взрыва крупного вулкана в юго-восточной Азии на рост оптовых цена на медную руду в Южной Америке на промежутке 3–5 лет. Т. е. мы стали понимать, что если наше восприятие не помогает нам понять причинно-следственную связь между событиями, то это не отменяет факт её наличия (прямо как тот суслик из фильма «ДМБ») и мы стали осознавать необходимость прослеживания таких неочевидных нам связей каким-то иными способами, в первую очередь формальными способами и количественными методами – т. е. с помощью математики и коллективных усилий.

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.