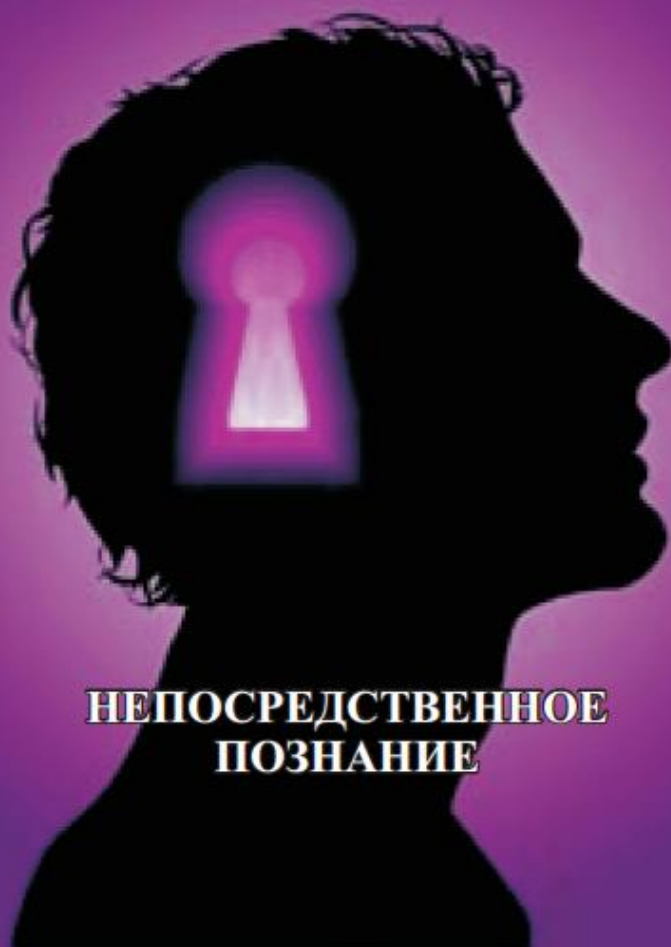


НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ПОЗНАНИЕ

В.Е. КАРПОВ. Н.А. ДУДНИК



**НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ
ПОЗНАНИЕ**

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
КИРОВОГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ ИМЕНИ СВЯТОГО НИКОЛАЯ.

НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ПОЗНАНИЕ

Авторы не претендуют на абсолютность данного научно-популярного издания. Они высказывают свою точку зрения на многие, жизненно-важные вопросы, пытаются раскрыть механизмы действия и найти самый оптимальный выход. Прежде, чем высказывать свои мысли, авторы ознакомились с материалами видных специалистов, выражают им искреннюю благодарность за использованные материалы, подсказки в подготовке и составления данного издания. Авторы заранее благодарят читателей за будущие критические замечания и выражают уверенность в том, что все их учтут в следующем выпуске книги.

Авторы

«КОД»
Кировоград
2008

ББК 88, 59
УДК 159,98
К 26

Межрегиональная академия управления персоналом
Кировоградский институт им. Святого Николая

Рецензент: СВИРЕНЬ Н.А. академик, канд. техн. наук, профессор.

Карпов В.Е. Дудник Н.А. Непосредственное познание. –
Научно-популярное издание, (издание на рус. яз.). Рекомендовано к изданию
Кировоградским институтом им. Святого Николая, МАУП. Кировоград:
издательство ООО "КОД", 2008 – 464 с.

Под общей редакцией: В.Е. Карпова, академика МАК, доктора философии
по психологии, член-корреспондента МКА, профессора Кировоградского
института им. Святого Николая, МАУП.

Книга охватывает проблемы организационного менеджмента, конфликтологии, морально-психологических ориентиров совершенствования личности, трудовой адаптации и психологии межличностных отношений на современном этапе с учетом конкретной специфики профессионально - служебной деятельности. Рассчитано на специалистов и работников предприятий различных форм собственности, банков и личной предпринимательской деятельности. Рекомендовано студентам, курсантам ВУЗов и средних учебных заведений, слушателям переподготовки и повышения квалификации кадров, руководителям подразделений и служб кадровой работы, массового читателя.

ISBN 978-966-1508-00-1

© Карпов В.Е.Кировоград. 2008.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	8
1 РАЗДЕЛ. Изменчивое состояние сознания человека	13
Время открытий и заблуждений	14
Хроника открытий и заблуждений	15
Дети индиго	30
Феноменальный младенец	30
Рассказы о космосе	32
Дар от бога	32
Пришельцы.	33
Учеба в школе	33
Отчего болеют люди?	33
Миссия	34
Наука	34
Глубокое погружение в иные миры.	35
Другой мир рядом с нами	35
Две дороги на тот свет	37
Оказывается – все это просто	38
Обращение во внутрь сознания.	40
Идеал сверх человека?	41
Человек в ауре физических полей.	42
Всевидящее тепловидение.	43
Докладывает СВЧ-излучение.	44
В волнах электрического и магнитного полей.	45
Сейсмичны ли недра биобъекта?	46
«Аура» звука, света и атмосферы?	48
Кожное зрение	49
Трюк или реальность?	53
Чудеса надо изучать, а не опровергать с ходу	57
Научное направление – должно себя обосновать	59
Разрешено все, что не запрещено	62
Вопросы и ответы непосредственного познания	66
Что мы можем?	70
Теперь немного о народной медицине.	72
Телекинез.	75
Физические условия эффекта телекинеза	78
Дневник Советского пророка	83
Парадокс дилетанта	87
Реальность последующих событий.	91
Радиообраз юной Вселенной.	93
Свет и тьма нашей Вселенной	95
Находки «археологов космоса»	98
Уран, его 15 лун и 11 колец	100
Личностные способности	105
Виды способностей	106
Развитие способностей.	108
Литература.	109
Гениальность и наследственная дегенерация	111
Правдоискательство – как идея и жизнь	112
Правда – истина, справедливость и нравственность.	115
Процессы вырождения и дегенерации	120

Основные законы профессора Калмыкова	124
Закон биологического конвейера.	127
Мысли и образы профессора Ц.Ломброзо	132
Ключи к «комплексу власти».	139
Тайные общества.	146
Как происходит вырождение	152
Двуличие – порождает двуполость	157
Русское масонство	167
Философские формулы дьявола дегенерации	172
Предложена национальная идея – 1500 предписаний и запретов.	176
Литература	179
Неосознанное влияние	181
Содержание.	181
Неосознанное влияние.	182
Мифы и реальность 25 – кадра	184
Современные исследования сублиминального влияния.	186
Технологии сублиминального влияния.	186
Проблемы управления психикой	188
Практические советы	190
Средства и техника межличностного влияния	195
Вербальные и невербальные средства влияния	196
Письменный язык – как средство влияния	196
Значение денотатов и коннотаций – как средство влияния в устном языке.	196
Особенности невербальных средств влияния	197
Оптико-кинетическая система влияния	197
“Контакт глаз” как средство влияния на человека	198
Группа коммуникативных правил влияния	199
Говорить на языке партнера.	199
Позиция “равных”	200
Организация восходящей коммуникаций	200
Откровенность, интерес к проблемам партнера	201
Демонстрация общности	201
Идентификация “Я” с другим “Я” в общее “Мы”	202
Правила активного слушания.	202
Правила этикета общения	203
Правила побудительной информации	204
Техника выравнивания напряжения.	205
Вербализация эмоционального состояния	205
Возможность выговориться	205
Избегание “дефектов” в контактах.	205
“Техника Франклина”	206
Методика Ч. Осгуда	206
Стратегия вызова чувства вины.	208
Стратегия просьбы.	208
Теория П.Брауна и С. Левинсона.	210
Манипулятивные техники социального влияния	210
Факторы доверия авторитету	211
Условия, которые определяют подчинение.	211
Техника противостояния влиянию авторитету.	212

Влияние толпы на человека	216
Предпосылки массовизации общества	217
Основные характеристики массовых форм поведения	218
Толпа – как социально-психологический феномен	221
Толпа и публика	221
Толпа и масса	221
Общие черты толпы	222
Условия и этапы формирования толпы	223
Коллективное и подсознательное сопереживание в толпе	225
Паника – как феномен толпы	228
Специфика поведения человека в толпе	230
Общие характеристики поведения человека в толпе	230
Изменение психических процессов человека в толпе	231
Кольцевая реакция толпы	234
Концепция массовых форм поведения толпы	237
Психика и психическое состояние личности.	243
Психические уровни	248
Многосистемность психики	253
Психическая стойкость личности	256
Факторы психической стойкости	258
Сознание личности:	259
Познание и опыт:	259
Поведение и деятельность:	259
Вера как опора психической стойкости	260
Уверенность и неуверенность как факторы влияния на психологическую стойкость	262
Влияние активности на психическую стойкость	263
Можно отделить такие виды направленности:	263
Спротивляемость психической стойкости	264
Литература	265
2 РАЗДЕЛ. Психология социального влияния.	268
Профессиональная адаптация молодых специалистов	269
Содержание	269
Преобразование социальной структуры	270
Трудовая адаптация как процесс	272
Характеристика и этапы процесса адаптации	275
Удовлетворенность – как объективный фактор трудовой адаптации	280
Дезадаптация – как ослабление адаптационных связей личности	283
Профессиональная адаптация	287
Сущность и факторы профессиональной адаптации	288
Виды профессиональной адаптации.	294
Специфика социально – профессиональной адаптации личности	297
Профессиональная адаптация включает в себя ряд этапов:	298
Содержание социально профессиональной адаптации	300
Самооценка человека – своеобразный “фасад личности”.	301
Составляющие элементы профессиональной адаптации	302
Факторы влияющие на процесс профессиональной адаптации	306
Заключение	310
“Профессиональная адаптация молодых специалистов”	314

Использованная литература	317
Конфликтология – как самостоятельная наука.	319
Содержание.	319
Предпосылки формирования конфликтологических идей	320
Эволюция научных воззрений на конфликт	325
Древнее время	325
Средние века	326
Новое время.	327
Периодизация истории отечественной конфликтологии	328
Проблема и понятие конфликта	331
Происхождение конфликтов	332
Психологические структуры конфликта	335
Психологические составляющие социального конфликта	341
Типология социальных конфликтов и оценка их роли	345
Проблема классификации в конфликтологии	345
Основные типы социальных конфликтов	349
Социальный конфликт “богатые – бедные”	351
Причины возникновения социальных конфликтов.	354
Организационно-управленческие причины конфликтов	356
Социально-психологические причины конфликтов.	357
Личностные причины конфликтов	359
Стадии социально-политических конфликтов	364
Методы профилактики и пути конструктивного разрешения конфликтов	366
Способы саморазрешения конфликтных ситуаций	367
Способы разрешения социально-политических конфликтов	375
В конфликтах нет победителей.	377
Задачи руководителя при разрешении конфликта	384
Конфликтология – как самостоятельная наука.	385
Конфликтология в системе наук	386
Философский анализ конфликтов.	388
Заключение	390
Список литературы.	391
Психология управления человеком.	392
Понятие о душевном состоянии здоровья	393
Цель человека	395
Аналитический ум.	398
Реактивный ум	400
Наблюдение очевидного	409
Психологический стиль профессионального общения.	410
Структура организационных способностей менеджера.	412
Ваш личный стиль общения	415
Способы помогающие заслужить любовь и уважение коллег	420
Создавайте свою команду	421
Способы разрешения проблем	421
Ваш стиль работы	422
Четко определяйте задания.	423
Повышение мотивации и улучшение результатов.	423
Сохраняйте спокойствие.	427
Умейте снимать раздражение.	429
Укрепление морального климата в коллективе.	433

Стратегические методы	
разрешения конфликтов	434
Как поладить с трудными коллегами	441
Как вежливо сказать «нет» в сложных ситуациях	442
Научитесь подстраиваться под стиль разговора своего начальника	443
Начальник – агрессивный стиль разговора.	443
Начальник – дружеский стиль разговора.	444
Начальник – наставительный стиль разговора.	446
Начальник – логический стиль разговора	447
Как, говоря о своих достоинствах, не выглядеть хвастуном	448
Стратегии, помогающие занять перспективное карьерное положение	449
Отдельные советы для тех, кто хочет просить о повышении по службе	450
Необходимые правила для получения повышения по службе	451
Как побеждать в спорах, не наживая врагов	452
Как подбирать убедительные аргументы.	452
Стратегии, помогающие одолеть аргументацию оппонента	455
Умейте сохранять спокойствие во время спора.	457
Ошибки, которых надо избегать в споре с коллегой	458
ПОСЛЕСЛОВИЕ	459
Литература	459



Введение

Любознательного читателя все время поражали «воображения» – феномены человеческой психики. На протяжении веков ни одна область науки о Человеке не имела, пожалуй, столько ярых противников и активных сторонников. И по сей день в этой так и не обретенной официального статуса области науки вопросов гораздо больше, чем ответов. Авторы, адресуясь к широкому кругу читателей, обращают внимание на своего рода исследования, в основу которого положены документы — исторические факты, свидетельства очевидцев, (подчас противоречивые) и мнения разных ученых, (чей-то легкой руки XX столетие названо «веком прорывов»).

Знаменитый вопрос «что делать?» за последние полтора столетия отечественной истории настолько вошел в массовое сознание, что служит сейчас не только предметом стародавних мучений русской, (украинской) интеллигенции, но и материалом для многочисленных шуток, острот и анекдотов. А между тем, он вновь в который раз, и в наши дни революционной перестройки, оказался в самом фокусе общественного внимания, вызывая напряженные, порою яростные споры. Примерами этого могут послужить, скажем, остро полемические статьи Г. Водозаова «Кто виноват, что делать и какой счет?», или Р. Косолапова «Все тот же вопрос: что делать?».

В культуре каждого народа, в его мышлении и языке есть такие понятия, такие слова, которые наиболее тонко и точно выражают специфику его характера, его национальный дух. К таким словам в русском языке принадлежит – правда. «Всякий раз, когда нам приходит в голову слово «правда», мы не можем не восхищаться его поразительной внутренней красотой. Такого слова нет, кажется, ни на одном европейском языке. Кажется, только по-русски истина и справедливость называются одним и тем же словом и как бы сливаются в одно великое целое – Правда».

Мы знаем, что культурная память человека – это его знание о своем происхождении, о своем детстве, о своих родственниках, о всем том, по отношению к чему он прежде всего определяет собственное Я, которое соотносит с собственным именем, нерасторжимой связью сопрягается с такими понятиями, как *самосознание* и *свобода*. И наоборот: отсутствие памяти в такой же мере связывается с отсутствием у человека представления о своем собственном Я, в какой и с несвободой, абсолютным и окончательным рабством.

«Сфотографированы в упор» единичный атом и комета Галлея, открыта сверхпроводимость при высоких температурах, идет поиск подходов к ядерному синтезу уже не только при звездных, но и при «комнатных температурах» – в кабинетных условиях. Но вот парадокс....

Вы, конечно, знаете о спорном вопросе, делает ли история великих людей — или великие люди делают историю? Люди, которых авторы вам назовут в этом издании, без сомнения, играли большую роль в истории. Многие из этих великих людей стали великими в основном потому, что, подобно Цезарю, Наполеону или Гитлеру, они затевали великие войны. Другие, подобно Робеспьеру, Вашингтону или Ленину, устраивали великие революции. Таким образом, вы узнаете внутреннюю механику почти всех войн и революций. Заодно для примера, вы узнаете, почему ваша соседка постоянно воюет с мужем или почему в некоторых семьях постоянно происходит перманентная революция.

Мы, лично считаем, что эту высшую социологию хорошо было бы ввести как обязательный предмет в старших классах средней школы. Но учебника по этому предмету вы не найдете нигде в мире. А если бы его кто и написал, то такого писателя при Сталине расстреляли бы, при Гитлере





его повесили бы, при Наполеоне он попал бы под гильотину, а в демократических странах его могут объявить сумасшедшим. С одной стороны, это просто как дважды два четыре. С другой стороны, должны признаться, что как говорят авторы, мы и сами... сказать вам всего не можем. Авторы нашего издания, подчеркивают, ничего личного, только голые факты, а выводы пусть делает сам любознательный читатель.

Мощный натиск на атомно-космические бастионы внешнего физического мира не сделал более доступным познание самого Человека, его внутреннего мира. И по мере того как жесткий пресс научно-технического прогресса выжимает из вершителя прорывов все что можно, (и даже то, что нельзя), усиливается внимание к границам возможностей Человеческого разума. Возникают простые вопросы, гениальность — что это, существует ли телепатия — передача мыслей на расстояние? Возможен телекинез — перемещение предметов без прикосновения к ним рук человека — или нет? Способен ли человек предвидеть будущее? В чем суть «целительства» руками? Интерес к феноменальным особенностям психики ширится по мере того, как многие из вчерашних чудес, дошедших к нам из «золотого века» физических медиумов, становятся фактами, объясняемыми наукой. Впрочем, в гипотезах нет недостатка. Что такое гениальность — нам понятно, но что порой скрывается на обратной стороне этой медали гениев, авторы вам попытаются раскрыть в общих чертах.

Когда выбрали 78 самых великих имен в истории человечества, то обнаружили, что из них более чем 37% имели острые душевные заболевания, (по меньшей мере, хоть один раз в жизни), что более 83% были — явными психопатами, что более 10% были — слегка психопатами, и что только приблизительно 7% — были нормальными людьми. Когда исследования сузили до 35 самых великих гениев в истории, то вместе с гениальностью возросла и печальная закономерность: “40% сверхгениев — страдали острыми душевными болезнями, а оставшиеся 60% — были самыми обычными психопатами”. Выходит, что по мнению многих ученых практически все гениальные люди — являлись (являются) психически не нормальными. Исходя из этой печальной взаимосвязи между умом и безумием, некоторые философы — Руссо, Бергсон и другие современные светила — считают, что высший разум — лежит по ту сторону рационального разума. Так сказать, по ту сторону добра и зла.

Вас ознакомят с мнением профессора Данн и профессора Добжанского из Колумбийского университета в Нью-Йорке, (книга «Наследственность, раса и общество»), вы будете знать мнение профессора Калмыкова и профессора Ц. Ломброзо — «Гениальность и помешательство» и ряд других противоречивых вопросов.

В **одних изданиях** говорится, что в человеке «дремлют» в ожидании своего часа такие области мозга, которые доселе вообще не работали в полную силу, ибо резервированы природой для будущего, например, (гениальности или дегенерации).

В **других** утверждается, что у предков человека были «сильнее» рецепторы, более развитая интуиция.

В **третьих** предпринимается попытка взглянуть на гениальные пророчества, или паранормальные явления с точки зрения достижений «века прорывов».

В **четвертых** все попросту отрицается... за невозможностью “потрогать руками”.

Словом, турнир гипотез в разгаре — сейчас передовые отряды сторонников гениальности и рьяных отрицателей паранормальных феноменов сошлись как никогда близко. и в самом деле: феномены или мистика? Фокус или наука? Трюк или физическая реальность?.. Ясно одно: вопросов пока гораздо больше, чем ответов.





Эта книга посвящена массовому читателю, любознательному молодому специалисту, а так же тем, кого сейчас принято называть “одаренными”, то есть людьми, обладающими необычными свойствами, проявляющимися у них сознательно или бессознательно. Благодаря таким людям наука получает уникальную возможность выяснить взаимодействие сознательного и бессознательного, гениальности и дегенерации – этих противоположных сфер психической деятельности человека.

Наша мысль – продукт мозга и она не может существовать в отрыве от него или от материи вообще. Только идеалисты думают, что мысль может существовать в чистом виде, то есть вне связи с материей. Когда человек передает свою мысль другому индивиду, он передает материальные импульсы: весомые, зримые, слышимые носители мыслей, (например: стол, текст, знаки, образ и т. д).

Наука физиология неопровержимо доказала, что мысль – это результат тонкой и весьма сложной нервной деятельности организма человека. Эта деятельность может проявиться в виде движения, жеста, слова, письма.

Но мысль может и не проявиться. Есть немало внутренних скрытых мыслей, переживаний, чувств, которые мы не высказываем. В этом случае нет внешнего, видимого, проявления мысли, но нервная деятельность существует, ее можно уловить, исследуя с помощью специальных приборов работу головного мозга. Правда, сегодня мы еще не в состоянии узнать содержание самой мысли. Однако, как показывают исследования, такая скрытая, невысказанная мысль имеет некоторые внешние проявления, но настолько слабые, что обычно мы их не замечаем.

Существует гипотеза, согласно которой в мозгу человека существует два основных вида памяти – **оперативная** и **глубинная**. И что удивительная особенность мозга состоит в том, что он записывает информацию о пережитом опыте, испытанных чувствах, эмоциях и мыслях не только в себе самом, но и в едином информационном поле Вселенной. Есть уникамы, которые могут черпать откуда информацию. На наш взгляд, каждый человек представляет из себя организм, тесно связанный со всем космосом – своеобразным энергетическим каналом. Сейчас наконец-то появилась возможность нащупать эту связь при помощи приборов...

Естественно, когда речь идет о каком-либо загадочном явлении, например гениальности, ясновидении, телепатии, левитации, психокинезе, пси-лечении и диагностике, то возникает стремление его понять, изучить и дать ему правдоподобное объяснение на уровне научных знаний своего времени. Благодаря таким исследованиям многие десятилетия назад возникла парапсихология – наука о необычных явлениях человеческой психики, наука об экстрасенсорике. Всякая наука возникает из желания создающих ее людей знать и объяснять явления окружающего нас мира. Поэтому все науки оперируют фактами из своей области, почерпнутыми из жизни.

Предлагаемая книга преследует цель, в общих чертах ознакомить широкие круги читателей с необычными фактами, процессами, явлениями, наблюдаемыми много лет в деятельности наших широко известных экстрасенсов – Вольфа Мессинга, Нинели Кулагиной, Джуны Давиташвили. Известность этих людей уже давно перешагнула границы нашей страны, об их судьбе, удивительных способностях, которыми они обладают, знает весь мир. Авторы расскажут вам о судьбах совсем не известных пророках бывшего СССР.

Авторы обращают Ваше внимание на неосознанное влияние и психологию управления человеком, профессиональную адаптацию и конфликтологию – как науку и многое другое, что нас окружает.

Сколько существует психология управления человеком, столько существует и социальный контроль как необходимый атрибут



управления поведением людей, организации и координации их действий. Контроль осуществляет обратную связь между управляющими и управляемыми, без контроля управляемая система превратилась бы в “черный ящик” социальной реальности. Постепенно рассмотрение проблем управления перешло от умозрительных, философских, направленных в будущее – размышлений к реалистическому, прагматически обоснованному научному анализу, что привело к возникновению такой отрасли научного знания как теория управления межличностных отношений.

В книге наших авторов исследуется анализ профессиональной адаптации личности в административных структурах, (в настоящее время затруднен недостаточной разработанностью этой темы в социологической литературе.) Отечественные социологи и социальные психологи, такие как Н.А.Сверидов, Т.Н.Вершинина, Н.П.Лукашевич, В.А.Матусевич, В.Л.Оссовский изучали феномен социальной адаптации, главным образом, относительно производственного процесса, процесса адаптации непосредственно в трудовой сфере.

Что же касается профессиональной адаптации в условиях командно-централизованной системы, когда трудовая деятельность носила принудительный характер, ограничивалась свобода сферы занятости, место работы, общественная потребность в изучении этого вопроса не была столь острой. В связи с этим профессиональная адаптация, например в системе МВС или СБУ до сих пор не стала предметом самостоятельного изучения.

Однако многие авторы, так или иначе, затрагивали эту тему, в особенности при анализе деятельности, эффективность которой зависит от высокого уровня профессионализма. В результате, к настоящему времени в социологии накоплен некоторый материал по вопросам, связанным с данной проблемой, что дает возможность глубокого и всестороннего ее рассмотрения. Все это обуславливает актуальность изучения профессиональной адаптации личности в рамках профессионализма, как в теоретическом, так и в практическом плане.

В процессе изложения данного материала, наши авторы столкнулись с простым, но жизненно важным вопросом – это выбор объекта в качестве примера для детального рассмотрения профессиональной адаптации не только молодых, но и других возрастных групп специалистов. Формирование работника в соответствии с этими требованиями осуществляется в процессе социализации человека в рамках профессионально-служебной деятельности. От успешного развития этого процесса зависит качество выполняемой работы, ее конечный результат.

Как показывает анализ работы управленческих структур, социализация в них осуществляется довольно сложно и противоречиво. Об этом свидетельствуют такие явления, как текучесть кадров, состояние дисциплины и законности. Поэтому необходима оптимизация и активизация выработки всех необходимых для работы качеств путем целенаправленного воздействия на личность работника, осуществление постоянного контроля за основными процессами социализации. А все это требует систематического изучения функционирования одного из основных механизмов данного этапа социализации – профессиональной адаптации личности.

Столкновение, (конфликт) – это чаще всего описываемая и встречающаяся форма контактов между людьми. Проявления этой формы весьма многообразны. В одних случаях столкновение проявляется исключительно в борьбе, в попытках противников обезоружить друг друга. Примером этого может быть ситуация, когда кого-то пытаются дискредитировать с помощью интриг, преследований, ложных обвинений и т.п. Другие формы столкновения больше похожи на поединки боксеров или фехтовальщиков – главное, к чему стремятся партнеры, – это доказать свое преимущество. Иногда основной целью является установление господства над другими людьми, с тем, чтобы подчинить их своим интересам или использовать их ради собственной выгоды.

Среди различных форм столкновения можно найти и такие, которые содержат конструктивные и ценные начала как для участников столкновений, так и для других людей и даже целых сообществ. Конструктивные интеллектуальные споры, конфронтации разных позиций могут приносить определенную пользу и удовлетворение, могут помочь улучшить ситуацию в мире. Общения в форме столкновений является результатом индивидуальных различий между людьми и возникает тогда, когда поступки индивидов – участников одной ситуации имеют аналогичную направленность. Столкновение бывает следствием несовпадения установок, чувств, стремлений, целей, моделей поведения и способов мышления.

Естественно, что в жизни нельзя избежать разногласий, противоречий и конфликтов. Однако в действительности чаще всего не сами конфликты разрушительно действуют на людей и затрудняют их совместную жизнь, а следствия некоторых форм поведения в конфликтной ситуации: страх, враждебность, угрозы. Если эти переживания чрезмерно интенсивны и длительны, у людей может возникнуть и закрепиться оборонительная реакция, т.е. поведение, которое вплетается в структуру личности и искажает характер мышления, поступков и чувств.

Секрет дипломатичного обхождения с персоналом состоит в умении избегать общих конфликтов и своевременно и быстро «пригладить чьи-то перышки», как только они начинают топорщиться. Зная, что не надо говорить, вы также сможете сохранить благоприятную атмосферу в коллективе. Утихомирив разгневанных сотрудников или сердитого подчиненного, вы тем самым проявите способности, необходимые руководителю. Если же вы надлежащим образом справитесь с не стандартными ситуациями, это улучшит моральное состояние всего персонала.

Человек свободен в своем выборе, но его решение под час зависит от внешних факторов, личного мнения, комфортности, влияния авторитета, социально-бытовых моментов или социально-психологических процессов, которые отражаются на взаимодействии субъекта и объекта. Каждый человек является сложным элементом социального мира, и поэтому мы не в состоянии избежать влияния со стороны других людей.

Невозможно упомянуть всех поименно, кто помогал в написании книги, было использовано большое количество ранее изданных материалов, ссылки на признанные авторитеты и исследования в данных областях. Авторы признательны: Макарову Р.Н. доктору психологических наук, доктору педагогических наук, профессору, академику, президенту Международной академии проблем Человека в авиации и космонавтике, автору более 650 научных трудов; Михайлову В.М. техническому редактору книги, который имеет уникальные организаторские способности в национально-патриотическом воспитании молодежи, а также специалистам УМВС в Кировоградской и Львовской областях и многим другим.

Особую признательность авторы выражают отдельным преподавателям Кировоградского института им. Святого Николая, МАУП: Марко П.В., Войтовичкой Л.П., Шишкиной Т.Н., Вавренюк Р.С., Митрофаненко А.В., Вербицкой Т.Н., Цумарэву М.И., Муха В.С. и другим, а так же ведущему специалисту по техническому обеспечению Плаксиенко Л.Л. Их ответственность позволила наработать необходимый банк данных и провести колоссальную работу по изданию данной книги.

*Свирень Н.А.
директор Кировоградского института
им. Святого Николая, МАУП,
профессор, кандидат технических наук,
академик.*



1 РАЗДЕЛ



Изменчивое состояние сознания человека





ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ И ЗАБЛУЖДЕНИЙ

Хроника открытий и заблуждений

Дети индиго

- Короткие рассказы о космосе
- От чего болеют люди?

Глубокое погружение в иные миры

- Оказывается – все это просто
- Обращение во внутрь сознания

Человек в ауре физических полей

- Докладывает СВЧ- излучение
- Аура звука, света и атмосферы
- Кожное зрение
- Трюк или реальность

Чудеса надо изучать, а не опровергать с ходу

- Научное направление – должно себя обосновать
- Разрешено все, что не запрещено

Вопросы и ответы непосредственного познания

- Что мы можем?
- Теперь немного о народной медицине
- Телекинез
- Физические условия эффекта телекинеза

Дневник Советского пророка

- Парадокс дилетанта
- Реальность последующих событий

Радиообраз юной Вселенной

- Свет и тьма нашей Вселенной
- Находки «археологов космоса»
- Уран, его 15 лун и 11 колец.

Личностные способности

- Развитие способностей

Литература





Удивительная судьба порой выпадает на долю нашего разума, с одной стороны его осаждают вопросы, от которых мы не можем отделаться, а с другой стороны — не можем ответить на них, так как они превосходят наши силы познания.

В.Е.Карпов.



Хроника открытий и заблуждений

Гомер (примерно VIII век до н. э.) известен такими произведениями, как «Илиада» и «Одиссея», которые греки считали высочайшими национальными шедеврами. Гомер имел огромное влияние на развитие литературы.

Фалес из Милета (ок. 625 или 640 — ок. 547 или 545 до н.э.) — древнегреческий мыслитель, родоначальник античной философии и науки, основатель милетской школы, одной из первых зафиксированных философских школ. Возводил все многообразие вещей к единой первостихии — воде. **Сиддхартха Гаутама (Будда) (623—544 до н. э.)** Основатель одной из трех мировых религий — буддизма. Имя Будда (с санскритского — просветленный) дано его последователями. В центре буддизма — учение о «четырех благородных истинах»: существуют страдание, его причина, состояние освобождения и путь к нему.

Конфуций (551-479 до н.э.) — великий китайский философ, развивший систему убеждений, синтезировав-шую основные представления китайского народа. Его философия основана на личной морали и на концепции власти правителя. Позднее конфуцианство становится официальной религией Китайского государства, где большой акцент делался на обязанностях человека, а не на его правах. Философия Конфуция соприкасалась с фундаментальными взглядами его соотечественников.

Демокрит из Абдер (ок. 470 или 460 — примерно 360 ДО н. э.) — древнегреческий философ, основоположник атомизма. Согласно этому учению, все происходящее представляет собой движение атомов, которые различаются по форме и величине, месту и расположению, находятся в пустом пространстве в вечном движении и благодаря их соединению и разъединению вещи и миры возникают и приходят к гибели. Высшее благо может быть достигнуто благодаря обузданию своих желаний и умеренному образу жизни. Демокрита называли «смеющимся философом».

Сократ (ок.469—399до н. э.) — древнегреческий философ, один из родоначальников диалектики как метода отыскания истины путем постановки наводящих вопросов — так называемого сократического метода. Был обвинен в «поклонении новым божествам» и «развращении молодежи» и приговорен к смерти. Излагал свое учение устно. Цель философии —



самопознание как путь к постижению истинного блага; добродетель есть знание, или мудрость. Для последующих эпох Сократ стал воплощением идеала мудреца.

Платон (427-347 до н. э.) – древнегреческий философ, представляющий собой отправную точку западной политической философии, а также большинства этических и метафизических установок. Он был первым большим философом и долгое время фактически единственным, кто предложил принять за основу равенство полов. Платон настаивал на воспитании и образовании всех детей государства. Он изложил представление об идеальной республике.

Аристотель (384-322 до н. э.) – был величайшим философом и ученым древнего мира. Он создал учение о формальной логике, обогатил почти все области философии и внес огромный вклад в науку. Аристотель писал об астрономии, зоологии, эмбриологии, географии, геологии, физике, анатомии, физиологии и почти о всех других областях знаний, известных древним грекам. Его научные труды представляли собой частично компиляцию знаний, уже накопленных другими, частично – данные, полученные его помощниками, и частично – результаты его многочисленных наблюдений. Опыт познания духовной жизни людей первым обобщил Аристотель, систематически изложивший накопленные факты в трактате «О душе». Систематизируя науки, он прежде всего выделил среди них физику, а психологию с прочими «второстепенными» науками отнес к метафизике, что означало «после физики». Лишь в XIX веке психологии был возвращен полноправный научный статус. Ну а то, что не прошло вторичной переоценки ценностей, получило несколько пренебрежительное название парапсихологии. Выразительной греческой приставкой «пара» — около — подчеркивалось, что парапсихические или паранормальные явления выведены за рамки отныне канонизированной психологии. Аристотель сделал вклад в каждую область спекулятивной философии: этику, метафизику, психологию, экономику, теологию, политику, риторику, эстетику. Он писал об образовании, поэзии, обычаях варваров и конституции Афин.

Чжуан-Цзы (Чжуан Чжоу) (ок. 369—286 до н. э.) – китайский философ, последователь Лао-цзы, учение которого излагал в поэтической форме. По Чжуан-цзы, достичь дао можно только путем непосредственного переживания, а не теоретических и спекулятивных рассуждений. Идеал — «истинный человек», то есть такой, который, следуя Дао, деятелен и независим. Трактат «Чжуан-цзы» написан в форме притч, новелл и диалогов и направлен против учений Конфуция и Мо-цзы.

Евклид (сведения о нем известны с 300 г. до н. э.) – великий греческий геометр. Его заслугой является систематизация материала и разработанный им общий план книги. Его книга -выдающийся пример законченной дедуктивной структуры, ее же можно назвать главным фактором в развитии науки. Таким образом, Евклид повлиял на развитие математики и на создание логической структуры, необходимой для развития науки.



Архимед (287 — 212 до н. э.) В основном известен как один из ярких математиков и ученых древнего мира. Ему ставят в заслугу открытие принципа рычага и концепции силы тяжести.

Юлий Цезарь (100-44 до н. э.) – знаменитый римский военный и политический лидер, отличный оратор и писатель. Цезарь считал, что эффективный, просвещенный деспотизм, требующийся Риму, может быть обеспечен только им самим. Самым важным достижением Ю. Цезаря было завоевание Галии и принятие нового календаря.

Август Цезарь (63 до н.э. – 14 н.э.) – является основателем римской империи и одной из центральных фигур в истории. Он покончил с гражданскими войнами, которые в течение первого столетия до н. э. разрушили Рим. Реорганизовал правительство Рима, что позволило в течение двух столетий сохранять в регионе мир и процветание. Он был настоящим государственным деятелем, чья политика примирения помогала ему улаживать разногласия. Август Цезарь сыграл главную роль в создании действенной гражданской службы, произвел ревизию налоговой структуры и финансовой системы римского государства, реорганизовал римскую армию и создал постоянный флот. При нем были приняты законы, поощрявшие брак и воспитание детей. **II в. н. э.** В одном из гностических папирусов описываются приемы гипнотизирования, известные еще жрецам Египта и Греции. Ответы погруженного в гипнотический сон толковались как божественные пророчества. К средним векам приемы первого периода истории гипнотизма были забыты.

Христофор Колумб (1451-1506) – великий путешественник своего времени. Открытие им Америки, положило начало эре географических исследований и колонизации Нового Света, что явилось одним из поворотных моментов истории.

Леонардо да Винчи (1452-1519) – был величайшим художником, хотя многие его работы так и не были завершены до конца. Оставил наброски таких изобретений как аэроплан и подводная лодка.

1521 г. Швейцарский врач **Т. Парацельс**, этот первый, но словам Герцена, профессор от сотворения мира, исследует целебные свойства магнита. «Он излечивает истечения из глаз, ушей, носа и из наружных покровов. Так же врачуются раскрытые раны на бедрах, рак, истечения крови у женщин. Кроме того, магнит оттягивает грыжу и исцеляет переломы, он вытягивает желтуху, оттягивает водянку, как я неоднократно убедился на практике, но нет нужды разжевывать все это невежам», так писал Парацельс.

Васко да Гама (около 1460-1524) – португальский исследователь, который открыл морской путь из Европы в Индию, проплыв вокруг Африки.

Никколо Макиавелли (1469-1527) – итальянский философ, который утверждал, что правитель, заинтересованный в становлении и укреплении своей власти, должен использовать хитрость, коварство, лживость вместе с бесчестным применением военной силы. Макиавелли делал акцент на хорошее вооружение государства. Главный вопрос, полагал он, не в том, как люди должны себя вести, а как они ведут



на самом деле; не кто должен обладать властью, а сколько людей действительно добились власти. Его считают одним из главных основателей политической мысли.

Николай Коперник (1473-1543) – великий польский астроном, который утверждал, что Земля вращается вокруг своей оси, Луна вращается вокруг Земли, а Земля и другие планеты вращаются вокруг Солнца. Коперник подвел под свою гипотезу детальную математическую основу, он трансформировал ее в полезную научную теорию, которую можно было проверить путем астрономических наблюдений. Его труд явился стартовым моментом развития современной астрономии и стартовым моментом развития современной науки.

Микеланджело (1475-1564) – великий итальянский художник эпохи Возрождения. Является выдающейся фигурой в истории изобразительного искусства. Он оставил серию шедевров, которые потрясают зрителей уже более четырех веков. Его работы оказали огромное влияние на последующее развитие живописи и скульптуры.

Фернан Магеллан (приблизительно 1480-1521) – португальский исследователь, прославившийся как командующий первой кругосветной экспедицией. Путешествие завершилось успехом. Это на практике подтвердило, что Земля круглая.

Мартин Лютер (1483-1546) – ученый философ. Его неповиновение Римской католической церкви привело к началу Протестантской Реформации. Одной из самых значительных его работ был перевод Библии на немецкий язык, а ключевой идеей было спасение посредством веры, хотя представление о том, что церковь является необходимым посредником между христианином и Богом, считал неверным. Лютера рассматривают как человека, способствовавшего началу Реформации, последствием чего было возникновение многочисленных протестантских течений. Реформация сыграла важную роль в интеллектуальном развитии Западной Европы, так как способствовала возникновению независимого мышления. Лютер протестовал против вмешательства церкви в дела гражданского правительства.

Жан Кальвин (1509-1564) – знаменитый протестантский теолог и моралист, его взгляды на теологию, управление страной и личная мораль, имели влияние на жизнь сотен миллионов людей более 400 лет. К его заслугам относят: провозглашенную идеологию, а также идеи предопределенности и осуждения.

Джордано Бруно (1548—1600) – итальянский философ-пантеист. Обвинен в ереси и сожжен инквизицией в Риме. Развивая идеи Николая Кузанского и гелиоцентрическую космологию Коперника, отстаивал концепцию о бесконечности Вселенной и бесчисленном множестве миров. Основные сочинения: «О причине, начале и едином», «О бесконечности, Вселенной и мирах», «О героическом энтузиазме». Автор антиклерикальной сатирической поэмы «Ноевковчеп», комедии «Подсвечник», философских сонетов.

1608 г. Последователи Парацельса У. Гельмонт и Р. Флюдд утверждают, что человек может оказывать



влияние на организм и психику посредством таинственной «жизненной силы», истекающей якобы из рук, глаз и других органов тела. Влияние флюида на живое, по их мнению, сродни действию магнита. Впоследствии флюид был переименован в «животный магнетизм», а лиц, передающих пациентам целительный магнетизм, называли магнетизерами.

1646 г. Выходит книга немецкого ученого **А. Кирхера** «Великое искусство света и тьмы». Описанным в ней «чудесным экспериментом» положено начало учению о «животном магнетизме». Суть знаменитого опыта: крепко взяв курицу в руки, экспериментатор осторожно придавливал ее голову к полу. Через некоторое время курица впадала в состояние расслабления и неподвижности. Из этого подобия глубокого сна ее выводили резким толчком или громким звуком.

Иоганн Вольфганг Гёте (1749—1832) – немецкий поэт, мыслитель, естествоиспытатель. В итоговом философском сочинении — трагедии «Фауст» (1808—1832), насыщенной научной мыслью своего времени, воплотил поиски смысла жизни, находя его в деянии. Гёте противопоставлял материалистически-механическому естествознанию Запада творческое учение о природе. Кроме литературных произведений, написал трилогию «Опыт о метаморфозе растений» (1790), «Учение о цветке» (1810).

Эдуард Женнер (1749-1823) – английский врач, который развил и популяризировал технику вакцинации как профилактическую меру против такой болезни как оспа. Его исследования были изложены в брошюре «Исследования воздействия и эффектов вакцины от оспы». Благодаря своим исследованиям экспериментам и работам Женнер превратил народное поверье в обычную практику.

Джон Дальтон (1766-1844) – английский ученый, который в начале девятнадцатого века ввел в науку теорию атома, подав ключевую идею, вызвал огромный прогресс в химии. Дальтон представил количественную теорию, которую можно было использовать для интерпретирования химических экспериментов и точно проверить в лаборатории. Он выразил такие понятия как атом, молекула, элемент, химическое соединение, изотопы. Ученый утверждал, что две любые молекулы одного химического соединения состоят из одинаковой комбинации атомов. Он также увлекался метеорологией, а изучение воздуха и атмосферы пробудило в нем интерес к свойствам газов в целом, в результате чего открыл два важных закона, управляющих поведением газов. Дальтон заинтересовался явлением цветовой аномалии. Автор первого научного труда по этой проблеме.

Томас Мальтус (1766-1834) – написал эссе о законах населения, как они влияют на будущее улучшение общества, где рассматривались вопросы перенаселения и неизбежного наступления бедности. Доктрина Мальтуса активизировала применение контрацептивов и определила определенное влияние на экономическую теорию и биологию. Таким образом, он был первым человеком, подчеркнувшим проблемы перенаселения.

1775 г. Венский врач **Ф. А. Месмер** впервые сформулировал концепцию «животного магнетизма» и применил его на практике. «Все, что он совершил здесь при различных болезнях,



писали местные газеты, позволяет предположить, что он подсмотрел у природы один из ее самых таинственных движущих моментов». Баварская академия, признавая заслуги энтузиаста, избирает его своим членом, будучи убежденной, что труды, столь выдающегося человека, увековечившего свою «славу особыми и неоспоримыми свидетельствами своей неожиданной и плодотворной учености и своими открытиями, будут содействовать ее блеску». Делая пассы руками вдоль тела больных, Месмер действовал на их воображение и вызывал состояния кризиса, истерические конвульсии, подергивания, безудержный смех или плач. Самое поразительное, что, приходя в себя после кризиса, некоторые действительно избавлялись от недугов.

1784 г. Успех переехавшего в Париж Месмера настолько шумен, что медицинским факультетом Парижского университета и Академией наук во главе с **В. Франклином** и **А. Лавуазье** учреждена комиссия по исследованию «животного магнетизма». «Признав, что животно-магнетическая жидкость недоступна ни одному из наших пяти чувств,— заключают ученые мужи,— что она не оказала ни малейшего влияния ни на одного из ее членов, ни на больных, которых комиссия подвергала этому влиянию, наконец, доказав положительными опытами, что воображение без магнетизма производит конвульсии, а магнетизм без воображения совсем ничего не производит, комиссия единогласно пришла к следующим заключениям: ничто не доказывает существования животно-магнетической жидкости; следовательно, это несуществующее вещество не может приносить пользы; болезненные последствия, наблюдаемые во время публичного лечения, происходят от прикосновений, от возбужденного воображения и от механической подражательности, заставляющей нас невольно повторять то, что нас поражает».

«Парижской академии не везет,— иронически замечает по этому поводу **С. Цвейг**.— Как раз в 1784 году, когда, по мнению академии, ее отзыв положил конец отдающему колдовством способу терапии, становится годом рождения современной психологии: именно в этом году ученик и помощник Месмера Пюисегюр открывает явление искусственно вызываемого сомнамбулизма и бросает новый свет на скрытые формы взаимодействия души и тела... Все оккультные науки, все телепатические, телекинетические опыты, все ясновидящие, вещающие во сне,— все в конечном итоге ведут свое происхождение от магнетической лаборатории Месмера».

1826 г. В Париже вновь созвана медицинская комиссия для исследования месмеризма. Она констатировала много случаев, когда люди с завязанными глазами, впадая в месмерический транс, описывали предметы или читали строки в книгах, страниц которых касались их пальцы. Комиссия подтвердила эффект ясновидения и замечательных исцелений, достигнутых месмеризмом. Однако после резкого возражения медицинского факультета отзыв был опубликован лишь неофициально.

1843 г. Английский хирург **Дж. Брайд** в своей «Неврогипнологии» описывает процесс принуждения чужой воли и называет его гипнозом (от греч. «гипнос» — сон). Человек засыпает от



долгого, скажем, взгляда на блестящий предмет, поясняет Брайд. От этого у него утомляются глаза. Брайд первым прибег к гипнотическому сну для обезболивания хирургических операций. Лишь в следующем десятилетии был взят на вооружение наркоз.

1848 г. В американском городе Рочестер, вспыхивает эпидемия спиритизма (столоверчения), распространив-шаяся по Америке и затем Европе. Тысячи людей, среди них ученые с мировыми именами, садились вокруг столиков, клали на них руки, и... раздавались стуки и потрескивания. При этом вслух читались буквы из алфавита, произнесение которых совпадало с моментом стука, слагались слова и предложения, воспринимаемые как сообщения с того света.

1850 г. В Англии приобрели популярность магические маятники — пуговицы или кольца, привязываемые на веревочках к пальцам. Это нехитрое приспособление, известное, кстати, еще со времен древних римлян и применяемое ими для гадания, получило научное название «одометр», отсюда сами движения стали называть «идеомоторные». Многие из искателей таинственной одометрической силы связывали ее с «животным магнетизмом». «Давно было замечено,— писал позже об идеомоторике знаменитый русский физиолог И. П. Павлов,— что раз вы думаете об определенном движении (то есть имеете кинестетические представления), вы его невольно, это не замечая, производите».

1852 г. «Магия, колдовство, «жизненный магнетизм», гипнотизм и электробиология» называет свою новую книгу Дж. Брайд. «Факиры и йоги в религиозных целях,— пишет он,— вызывают у себя экстатический транс на протяжении 2400 лет с помощью приема, который я рекомендую своим пациентам для их самогипнотизации. Речь идет о так называемой продолжительной фиксации внимания на кончике носа или просто на воображаемом предмете в сочетании с сильным сосредоточением».

1853 г. Английский физик **М. Фарадей**, а вслед за ним Дж. Брайд, русский физиолог **И. Тарханов** и другие ученые объяснили загадочные движения спиритических столиков тем, что участники сеансов сообщают столу ряд бессознательных идеомоторных толчков, которых, несмотря на их ничтожную силу, достаточно, чтобы . сдвинуть с места даже тяжелый стол.

1860 г. Психофизиолог **А. Леманн** записал движения рук медиумов на кимограф — цилиндр, обклеенный закопченной бумагой и вращающийся от часового механизма. Анализируя данные, ученый обнаружил, что неодновременные и различно направленные идеомоторные толчки, суммируясь, вызывают движения стола и его покачивания. В роли духа, сам того не подозревая, выступает так называемый медиум — у него в большей, чем у других сеансистов, степени развита идеомоторная способность.

1875 г. Физическое общество при Петербургском университете организовало специальную медиумическую комиссию во главе с **Д.И.Менделеевым**. По его проекту был сооружен специальный манометрический стол, точно регистрирующий любое давление на него рук сеансирующих. «Спиритические явления происходят от бессознательных движений или от сознательного обмана, а



спиритическое учение (вера в духов) есть суеверие», — было заключение комиссии.

1876 г. Известный английский физик, ученик М. Фарадея и Дж. Тиндала, **У. Баррет** на заседании Британской ассоциации ученых выступил с докладом о «непосредственной передаче мысли». Им положено начало систематическому исследованию случаев так называемой спонтанной телепатии, «самовозникающей» в повседневной жизни.

1882 г. После ста лет опалы в Париже медицинским факультетом Парижского университета публично реабилитирован Ф. Месмер. Внушение (месмеризм) признано научно обоснованным врачебным средством.

В этом же году **группа видных ученых** из Кембриджа — химик У. Крукс (1844—1919), физики У. Баррет (1851—1925) и О. Лодж (1851—1940), математик А. Морган (1806—1871) и биолог А. Уоллес (1823—1913) — после ряда безуспешных попыток привлечь внимание ученого сообщества к паранормальным явлениям создают общество психических исследований. Ими изучается каждый случай спонтанной телепатии, подтвержденный свидетелями. Подобные общества были открыты во многих странах Европы, Америки, Азии. Первым президентом общества (задача которого — исследование феноменальных способностей человека, необъяснимых с научной точки зрения) стал кембриджский профессор этики **Г. Сиджуик**. «Мы должны поставить наших оппонентов в такое положение, — сказал Сиджуик, — чтобы они были вынуждены либо признать эти явления необъяснимыми, во всяком случае не поддающимися их собственным объяснениям, либо же прямо обвинить исследователей во лжи, обмане, слепоте или забывчивости, не совместимыми ни с каким интеллектуальным состоянием, кроме абсолютной идиотии». Увы, впоследствии президенту пришлось взять свои слова обратно.

Для исследования возможности прямой передачи мысли общество решило отобрать испытуемых, разослав претендентам несколько тысяч опросных листов. Среди откликнувшихся — пять дочерей англиканского священника А. Крири. Сеанс за сеансом они демонстрировали испытателям свои телепатические способности. Однако через 6 лет при попытке воспроизвести эти результаты в Кембридже сестер уличили в использовании кодовых сигналов... Заметим, что в многомесячной серии экспериментов девочки стали все чаще и чаще ошибаться. Если бы, по мнению специалистов, испытуемые использовали систему условных знаков, то наблюдалось бы не постепенное снижение их способностей, а, напротив, закрепление навыка. В другом нашумевшем опыте участвовали «телепат» Г. Смит и его напарник Д. Блэкберн. Первый сидел в кресло у большого стола. Его глаза завязывали плотной материей, уши затыкали ватой, а его самого укутывали вместе с креслом толстыми одеялами. Под ноги ему подкладывали толстые коврики, препятствующие подаче каких-либо сигналов. «В дальнем углу комнаты, — рассказывал второй соучастник опытов, — мне показывали рисунок, который я должен был передать в мозг, погребенный под одеялами. Абсолютно убежден, что описать эту мешанину толстых черных линий,



прямых и кривых, которые мог нарисовать только ребенок, словами было просто невозможно, не говоря уже о коде. Я устремил на рисунок пристальный взгляд и, запечатлев изображение на сетчатке моих глаз и в мозгу, расхаживал по комнате, не приближаясь к Смит... Помню, когда Смит предстал перед нами, он весь взмок от напряжения, а бумага, на которой он линия в линию нарисовал требуемую фигуру, была столь влажной, что порвалась, когда ее осматривали восторженные наблюдатели».

1888 г. Открытие **Г. Герцем** электромагнитных волн, а затем **А. С. Поповым** телеграфии без проводов привело к созданию радиовещания и... еще более подогрело научный интерес к вопросу о мысленном внушении, получившем название «мозговое радио».

1911 г. Газета «Дейли ньюс» публикует воспоминания Блэкберна. «Наши с Г. Смитом эксперименты по телепатии,— писал он,— принимаются и цитируются как основное свидетельство подлинности передачи мысли. Вес, придаваемый этим опытам, определяется тем, что они опубликованы в первом томе трудов Общества психических исследований с ручательством Ф. Майерса, Э. Гарни, Ф. Помора. Этим первым экспериментам по передаче мыслей, поставленным на научной основе и официально засвидетельствованным, подражали (и воспроизводили) сенситивы по всему миру. Из этой группы экспериментаторов остался я один, и, поскольку это никому не причинило вреда, а, напротив, принесет пользу делу истины, я, испытывая смешанное чувство сожаления и удовлетворения, торжественно заявляю, что все так называемые эксперименты были и возникли из бескорыстного желания двух юнцов показать, насколько просто бывает обмануть людей с научным умом и подготовкой, если они ищут фактов в поддержку теории, которую им не терпится доказать».

В конце концов Блэкберну ничего не оставалось, как привести в качестве доказательства подробности опытов. «Я тайком перерисовал рисунок на папиросную бумагу,— продолжает он свои разоблачения,— и спрятал ее в латунный наконечник моего карандаша. Затем подал условный сигнал, нарочно споткнувшись о край коврика. «Я вижу!»— тут же воскликнул Смит и, высунув из-под одеяла правую руку, стал ею шарить и спрашивать, как было условлено: «Где мой карандаш?» Я тотчас положил на стол свой. Он его взял, и наступила томительная пауза.

Под одеялом происходило вот что. Смит прятал в потайном кармане своего жилета пластинку, покрытую светящейся краской. В полной темноте ее света было достаточно, чтобы разглядеть рисунок на почти прозрачной бумаге, наложив его на пластину. Сдвинув повязку с одного глаза, Смит с необычайной точностью скопировал рисунок». Таков был самый разгар «золотого века» физических медиумов.

1912 г. В книге «Электрофосфены и энергография» русский ученый **М. В. Погорельский** рассказывает об удивительной особенности фотоснимков, полученных в газовом разряде, отражать некое физиологическое состояние человека и животных. «Все тела природы и все виды материи,— писал он,— обладают



известным количеством физиологической энергии, которую они вечно эмануируют из себя. Точно так же все известные нам силы, как гравитация, электричество, тепло, свет, химизм, являются источником — генератором этой энергии и возбудителем — стимулятором для ее проявления из тех тел, в коих она уже известна. Такая универсальность этой энергии может быть сравнима лишь с невесомым мировым эфиром, если только она не есть одно из свойств последнего. Во всяком случае пока эфир остается еще гипотезой, а физиологическая энергия должна уже быть призна на реально существующим агентом».

1913 г. Русским электрофизиологом профессором **В. В. Правдич-Неминским** получена первая электроэнце-фалограмма у теплокровного животного.

1920 г. Ленинградский физиолог **В. М. Бехтерев**, известный своими пионерными работами в области условных рефлексов, приступил к исследованию экстрасенсорного восприятия (ЭСВ). В частности, вместе с дрессировщиком В. Л. Дуровым он изучал на группе дрессированных животных (собак) эффект внушения на расстоянии. В этом же году образован Международный комитет психических исследований, под эгидой которого организуются конгрессы по изучению феномена лъ ных явлений психики. В исследованиях, доселе бывших предметом веры, это своего рода поворотный пункт: они становятся предметом науки и знания.

1921 г. Французский ученый Ш. Рише публикует первую сводку парапсихологических фактов.

1922 г. В Москве выходит книга академика **Л. П. Лазарева** «Физико-химические основы высшей нервной деятельности», в которой предпринимается попытка объяснить, в частности, механизм внушения: «Всякое ощущение, всякий акт движения должны образовывать волны, и голова человека должна излучать, волны большой длины (до 30 тыс. км) в окружающую среду». А вскоре на поверхности головы у человека были обнаружены точки с переменными электрическими потенциалами, которые после усиления фиксировались на осциллографе в виде электроэнцефалограммы.

1923 г. Профессор **А. А. Гуревич** устанавливает поразительный факт, что отдельные фотоны, падая на покоящуюся клетку, могут привести ее к делению. Делящаяся клетка с помощью биополя, в свою очередь, побуждает соседние клетки к делению. Клеточное излучение, зарегистрированное в ультрафиолетовом диапазоне, получило название митогенетического. Представления Гуревича о биополе, не встретившие, впрочем, понимания со стороны ученых, позже были развиты американским исследователем А. Бакстером.

1928 г. Итальянский невролог и физик **Ф. Кацамали** публикует результаты многолетних опытов, претендующих на открытие в пространстве вокруг головы испытуемого сантиметровых электромагнитных волн. По его мнению, они могут быть физическим агентом, который передает мысленное внушение от мозга экспериментатора к мозгу испытуемого. Попытка повторить эти опыты в Ленинградском институте мозга имени В. М. Бехтерева





положительных результатов не дала... Впрочем, немецким физикам Ф. Зауэрбруху и В. Шуману удалось все-таки обнаружить вблизи сокращающихся мышц человека низкочастотное электромагнитное поле. Именно эта частота — а ей соответствуют волны длиной 6 тыс. км — и характеризует тот физический агент, который, по П. П. Лазареву, «отвечает» за мысленное внушение.

1929 г. Молодой ботаник из Чикаго, а впоследствии сотрудник факультета психологии Дьюкского университета **Дж. Райн**, прослушав лекцию по спиритизму знаменитого английского писателя и врача А. К. Дойля, опубликовал статью, посвященную экспериментам с «телепатической лошадью» по кличке Леда. Эти опыты впоследствии вызвали сомнение ученых.

1930 г. Дж. Райн вместе с коллегой по отделению психологии **К. Зенкером** проводит опыты по ясновидению с большой группой студентов, впервые используя предложенные Зенером карты, содержащие 5 запоминающихся символов: круг, квадрат, крест, волнистые линии и звезда. Испытуемые брали карточки рубашкой вверх, а лицевой стороной вниз и отгадывали их. Это регистрировалось экспериментатором. Так отыскивали испытуемых для дальнейших исследований.

1932 г. В Ленинградском институте мозга профессор **Л. Васильев** начал эксперименты с целью установления физической основы телепатии. Внушение производилось в момент, когда испытуемый помещался внутрь камеры Фарадея — металлического бокса, экранированного проволоочной сеткой. Лишь спустя 30 лет ему удалось опубликовать результаты этих опытов в книге «Экспериментальные исследования мысленного внушения». Индуктор, находящийся в соседней комнате, мог усыплять и пробуждать испытуемого. В этих экспериментах не было учтено того, что впоследствии получило название «человеческий фактор»; записи наблюдений за индуктором и испытуемым вел один и тот же человек. Экспериментатор невольно попадал под влияние тех сведений об опыте, что он получал в процессе опыта.

В другой серии опытов перед индуктором вращался на стержне вокруг диаметра диск, одна сторона которого была окрашена в белый, другая — в черный цвет. Когда диск останавливался, испытуемый (перцепиент) должен был определить: какой стороной диск повернут к индуктору.

Результаты, слегка превышающие вероятностный характер, были получены как в том случае, когда испытуемый находился в камере, изолированной проволоочной сеткой от проникновения электромагнитного поля, так и без экранировки. Васильев не удовлетворился этими опытами и, стремясь исключить человеческий фактор, разрабатывает методику так называемого мысленного усыпления и пробуждения. Теперь участники опыта помещались в разных комнатах; иногда один из испытуемых находился в боксе Фарадея. В ряде случаев условия опыта усложняли: индикатор заходил в камеру, облицованную свинцовыми плитами, крышку которой для герметичности упирали краями в желоб, заполненный ртутью. Он брал в руки резиновую грушу и ритмично ее сжимал, выходящий воздух подавался по резиновому шлангу к самописцу,



и тот вычерчивал на вращающемся барабане некие кривые. Когда под влиянием внушения испытуемый засыпал, он переставал сжимать грушу — перо самописца останавливалось, когда просыпался — оно вновь приходило в движение. Момент «посыла» внушения, как правило, неожиданный для перцепиента, индуктор фиксировал, нажимая кнопку. Таким образом, регистрировалось время, протекшее между внушением и засыпанием, а также между внушением и пробуждением испытуемого. Но как оценить влияние индуктора? Для этого нужна контрольная группа опытов, когда испытуемый засыпал и просыпался бы без всякого внушения.

Во время контрольной серии испытуемому предлагали ритмически нажимать на грушу. В соседней комнате индуктор приводил во вращение черно-белый диск, укрепленный на стержне. Выпадало черное — индуктор приступал к эксперименту — усыплял испытуемого, пока колебания пера самописца не затухали, выпадало белое — проводил контрольную серию без всякого усыпления.

Из 53 опытов с четырьмя испытуемыми, 27 контрольных (без внушения) дали среднее время 1,7 мин, в то время как 26 наблюдений экспериментальной серии — 6,8 мин. Столь значимая разница контрольной и экспериментальной серий — шанс против ее случайного возникновения составлял 3 к 10 000 — позволила Васильеву именно эти эксперименты выдвинуть в качестве основного доказательства существования мысленного внушения на расстоянии. «Основная их слабость, — считает американский профессор Ч. Хензелл, — кроется в отсутствии мер предосторожности против ошибок записи и против влияния на экспериментатора тех сведений об эксперименте, которыми он располагает».

1934 г. Дж. Б. Райн публикует книгу «Экстрасенсорное восприятие». Каждый пятый, по его утверждению, обладает экстрасенсорными способностями, им описываются исследования, проведенные в университете Дьюка. Вывод: получены неоспоримые данные, говорящие о существовании экстрасенсорного восприятия.

Опыты по ясновидению, проведенные на картах Зенера с 24 испытуемыми, из 800 проб дали 207 попаданий. Поскольку карты Зенера содержат пять символов, число вероятностных попаданий равняется $800 : 5$, то есть 160. Таким образом, шансы 207 попаданий составляют более чем 1000000 к 1.

1936 г. Спустя два года, когда по патентной заявке Дж. Райна экстрасенсорные карты были впервые выпущены в продажу, оказалось, что их можно легко определять по рубашкам и краям... В этом же году при попытке воспроизвести эксперименты Райна сотрудник отделения психологии Принстона У. С. Кокс с группой из 132 испытуемых проделал 25 064 пробы на угадывание мастей игральных карт. И что же? Никаких признаков экстрасенсорного восприятия обнаружено не было. Это объясняется либо не поддающимися контролю факторами в ходе опыта, либо различием испытуемых, делают вывод обескураженные специалисты.

1940 г. Парапсихологами из университета Дьюка опубликована книга «Экстрасенсорное восприятие за 60 лет». В ней





дана оценка 145 экспериментам, начиная с исследований сестер Кирри. Среди 6 опытов, выдержавших проверку с помощью контргипотез, серия ботаника Дж. Б. Райна, возглавившего созданную в университете Дьюка парapsихологическую лабораторию.

1949 г. Советскими изобретателями из Краснодара супругами **Кирлиан** открыто свечение, названное их именем.

1952 г. В научно-исследовательских лабораториях ВВС США автоматизирован процесс предъявления символов и регистрации ответов. С этой целью создали аппарат **ВЕРИТАК**, который автоматически генерировал случайные мишени, регистрировал догадки испытуемых, сравнивал их с мишенями и записывал очки. В группе из 37 испытуемых, подвергнутой десяткам тысяч испытаний на ВЕРИТАКе, случаев ЭВС не обнаружено.

1962 г. В психологической лаборатории Нижнетагильского педагогического института проведены опыты с **Р. Кулешовой**, больной слабой формой эпилепсии. У нее обнаружен эффект кожно-оптического зрения. С завязанными глазами она пальцами правой руки читала газету. На предъявляемой ей фотографии она определяла позу и внешний вид того, кто изображен на снимке. В конверт из светонепроницаемой бумаги, описывали опыт очевидцы, положили разноцветные бумажки, и Кулешова назвала цвет каждой. Из закрытого мешка Роза безошибочно доставала мотки ниток определенных цветов или заданную игральную карту. На ощупь она определяла даже содержание небольшого рисунка на почтовой марке.

Одновременно с ощущениями цвета — она воспринимала его в виде точек, пиши, крестиков — в ее сознании возникало зрительное представление данного цвета. При исследовании ее в институтах Свердловска и Ленин-града было доказано, что она читает текст и опознает цвета пальцами, но только при сильном освещении. Необычайное кожно-оптическое чувство, делают вывод исследователи, подчиняется тем же закономерностям, что уже хорошо известно для цветовых и световый ощущений глаза... Может быть, предполагают они, в ее пальцах имеются светочувствительные пигменты, подобные тем, что находятся в колбочках и палочках сетчатки глаза? В дальнейших экспериментах ничего подобного обнаружено не было. Правда, подобные же особенности были обнаружены еще у нескольких подростков и детей, в том числе у слепых.

1963 г. Доцентом Нижнетагильского педагогического института **А. С. Новомейским** обнаружено явление, названное «проникающим свойством кожно-оптической чувствительности». В его опытах показано, что кожно-оптическое чувство может быть развито длительными систематическими тренировками у многих людей, хотя и не у всех. Из 50 учащихся художественно-графического факультета каждый пятый научился распознавать пальцами сначала два, потом три и больше цветов. Самое поразительное заключалось в том, что некоторые из испытуемых стали затем различать цвет бумажных листов на расстоянии 20—80 см. Экранирование цвета алюминиевой фольгой, железными и медными пластинками, непрозрачной бумагой,



стеклами, водой, бензином и тому подобными жидкими средами не препятствовало различению цветов. Испытуемые утверждали, что при этом никаких зрительных ощущений они не испытывают, каждый цвет распознается по своеобразным кожным ощущениям: теплу, холоду, притягиванию и отталкиванию пальцев.

В этом же году журнал «Природа» (№ 5) публикует статью биофизика Н. Ниберга, в которой делается попытка объяснить феномен цветовидения Р. Кулешовой. «Максимальная чувствительность, которая проявляется только в исключительных случаях, — говорится в ней, — есть истинная чувствительность рецепторов периферических органов чувств, присущая им всегда. Однако существует более центральный аппарат, регулирующий чувствительность и не позволяющий человеку по желанию использовать ее до конца. Этот аппарат представляется чем-то вроде известной в технике «защиты от дурака», если позволено такое сравнение. Только в исключительных случаях этот защитный аппарат пропускает наиболее слабые сигналы, которые организм не может использовать. Может быть, некоторые случаи так называемой телепатии объясняются таким образом. Повышение чувствительности органов чувств при нервных заболеваниях, в частности у Р. Кулешовой, могут объясняться ослаблением работы этого аппарата».

1964 г. В «Тайме» сообщается, что американским профессором психологии **Р. Ютцем** обследована **П. Стенли**, способная определять цвет пальцами рук даже через надетые резиновые перчатки, причем опыты удавались и в темноте, при освещении объекта ИК-лучами.

1967 г. Дж. Райи подводит итоги первых 20 лет парапсихологических исследований. «В изучаемых нами явлениях стали обнаруживаться закономерные связи и даже некоторая степень единства. Главные положения, первоначально основывавшиеся на спонтанных переживаниях людей, одно за другим были подвергнуты лабораторной проверке и подтверждены в эксперименте... За этот период была внесена ясность в некоторые общие характеристики «пси»-процессов. Самым показательным здесь является установление факта отсутствия сознательного управления любой из «пси»-способностей, чем объясняется их неуловимость. Сказанное явилось новым методическим моментом даже для психологии... Кроме того, мы с удивлением обнаружили, что «пси»-способности широко распространены: не исключено даже, что они присущи всем людям, а не являются проявлением индивидуальной одаренности, как это было принято думать раньше. Важным достижением было и установление того факта, что «пси»-феномены не связаны ни с болезнью, ни с патологией личности... К середине 1951 года начали появляться все признаки новой уверенной науки».

1968 г. Основанная в 1957 году в США профессиональная организация биологов, химиков, врачей, психологов, биофизиков получает название «Парапсихологической ассоциации» и входит на правах отделения в Американскую ассоциацию содействия развитию науки, объединяющей научные сообщества США.



1972 г. Государственный комитет по делам изобретений и открытий при Совете Министров СССР зарегистрировал научное открытие **В. П. Казначеева**, **С. П. Шурина** и **Л. П. Михайловой**, установивших электромагнитную связь живых клеток друг с другом. Последние выращивались на виду друг у друга, но в изолированных камерах, разделенных кварцевыми прозрачными для ультрафиолетовых лучей окнами. После того как обитатели одной из камер были заражены злокачественными вирусами и стали погибать, клетки из другой камеры также стали гибнуть. Так было доказано: клетки, изолированные друг от друга, могут обмениваться информацией.

1980 г. В ЦНИИ рефлексотерапии проведены эксперименты, во время которых экстрасенс воздействовал своими руками на пациентов, страдавших расстройствами микроциркуляции крови. «Приборы показали, что после 7—8 сеансов у пациентов улучшилось состояние сосудистой системы головы и конечностей, наладилось кровоснабжение, нормализовался артериальный и венозный тонус,— отметили специалисты. Улучшилась сердечная деятельность, состояние пищеварительной системы».

1982 г. В Институте радиотехники и электроники АН СССР была организована лаборатория (ныне отдел) физических методов исследования биологических объектов. Ее возглавил доктор физико-математических наук **Э. Э. Годик**. Одна из первых испытуемых стала **Д. Ю. Давиташвили**, принята в его лабораторию на ставку старшего научного сотрудника.

1984 г. Отделением теоретических проблем АН СССР и американским институтом Бэй Рисерч совместно проведены два эксперимента по демонстрации телепатического зрения. Суть их в том, что американские исследователи **Д. и Э. Тарг** предложили **Джуне Давиташвили** описать два участка на территории Сан-Франциско. В одном из них через 6 часов после того, как его опишет **Джуна**, должен появиться некто **К. Харари**. Причем место это будет выбрано с помощью генератора случайных чисел. Среди 93 понятий, которыми описывался этот участок, были такие, как «профиль и глаза животного с острыми ушами» или «белая тахта»... Когда делалось это предсказание в Москве, **Харари** спал — в Сан-Франциско была ночь. Потом он побывал на объекте — на причале, где была установлена детская карусель. Одной из фигур была игрушечная лошадь с острыми ушами и белая тахта...

1988 г. «Тайны неба и Земли» — под таким названием в Италии собрался очередной конгресс магов и астрологов. «В отсутствие прошлогодних знаменитостей, snискавших успех у публики,— индийского святого, пролезавшего в немыслимо узкие отверстия, английского факира, отдыхавшего на утыканной гвоздями кровати, в этом году зрители подпали под чары экстрасенсов: знаменитого **У. Геллера**, способного концентрацией воли гнуть серебряные ложки, **К. Швейгхардта**, немецкого специалиста по пиробации (хождению по огню), выступившего, как обычно, с учениками и продемонстрировавшего четыре шага по раскаленным углям, а также **Джуны Давиташвили** из Советского Союза, ставшей открытием конгресса. Лишь самые



яркие звезды кино и спорта могут состязаться с ней в популярности. Феномен «Д» не перестает удивлять людей, изумлены даже ученые-скептики, квалифицирующие деятельность целительницы из Тбилиси как пример пранотерапии — врачевания руками. От прикосновения Джуны раны зарубцовываются, болезни отступают, и часто под действием инфракрасных или каких-то иных лучей, происхождение которых в ее организме остается загадкой, человек полностью выздоравливает. Джуна принимала режиссера Ф. Феллини, писателя Г. Маркеса, известных поэтов, художников, «грандов политики», ей дал аудиенцию папа римский, той, кто в недавнем прошлом была простой медсестрой» сообщили итальянские газеты.

1989 г. В нашей стране создан Комитет по проблемам энергоинформационного обмена в природе. Его возглавил директор Института клинической и экспериментальной медицины академик АМН СССР В. П. Казначеев.

В этом же году Государственный комитет по делам изобретений выдал авторское свидетельство на способ целительства Джуне Давиташвили, первой среди экстрасенсов официально «зарегистрировавшей» свой дар.

1990 г. Наши авторы считают, что, начиная с этого года, любознательный читатель найдет очень много материалов на интересующую Вас тему. При всем различии судеб, дарований, темпераментов, убеждений — поражает равновеликость Человека в его духовной сфере, актуальность, глубокое родство и параллельность заинтересованных взглядов на умение подмечать новое и оценивать жизненные позиции наших современников.



Дети индиго

На Земле наступило время, когда рождаются особенные дети — их называют «детьми индиго», потому что придет преобразование планеты и понадобятся новые знания. Как пример, мы хотим Вам рассказать об одном маленьком и удивительном мальчике.

В глубинке России живет необыкновенный мальчик Борис, который предвещает будущее нашей Земли, знает в подробностях о своей прошлой жизни на Марсе, особых условиях цивилизации Красной планеты и ее годах-мегалитах, а также об исчезнувшей стране «Лемурии», куда он прилетал на космическом корабле — «тарелке», устройство которой и способ передвижения «выдает на раз»!

Феноменальный младенец

Бориска появился на свет ранним утром в городе Волжском Волгоградской области в простой семье: мама Надежда — врач городской поликлиники, папа Юрий (фамилию семьи не указываем по этическим причинам. Прим. автора) — офицер в отставке, в свое время окончил Камышинское высшее военное училище,





сейчас трудится прорабом на стройке. О своем чудо-ребенке рассказывает Надежда: «Его рождение произошло быстро, настолько быстро, что я не почувствовала боли. Мне показали сына, и я поразились: младенец смотрел на меня как взрослый! Осмысленный взгляд.

Я сама врач, и в мединституте нас учили, что новорожденные не могут фокусировать взгляд. Но малыш в упор просто сверлил меня своими огромными карими глазами! Увидев пр и стальный взгляд мальчика, кот, который жил в этой семье много лет, убежал из дому и исчез.

В остальном внешне Борис не отличался от других младенцев – рост 53 сантиметра, вес 3 килограмма 200 граммов. Выписавшись, мама уехала с новорожденным в город Жирновск. Там странности с малышом продолжились... и не прекращаются до сегодняшнего дня.

В 15 дней он уже держал головку. Борис почти не плакал, ничем не болел. Рос, набирал вес так же, как и все дети. Но первое слово «баба» он произнес в 4 месяца и с тех пор, можно сказать, заговорил. В 7 месяцев Бориска неожиданно и четко произнес: «Я хочу гвоздик»:

«Это было одно из самых первых предложений, которое произнес сын, – говорит его мама. – Мы просто растерялись – ну откуда малышу знать, что точка на стене, на которой висит картинка, – это вбитый гвоздь. И это слово при сыне не произносили ни разу». А говорить предложениями дети начинают значительно позже...

Интеллектуальные способности Бориса намного опережали физические. «Когда Борису был год и три месяца, я стала давать ему магнитные буквы по системе Никитиных, рассказывает Надежда.

И, представьте, в полтора года он уже читал крупный газетный шрифт.

Потом дали малышу конструктор для развития пространственного воображения, и сын сразу же начал составлять из него геометрически правильные предметы, точно стыкуя детали по форме и цвету».

Нимало удивил мальчик своих родителей, когда из конструктора слепил непонятную двойную спираль. Мама вспомнила, что еще студенткой видела похожее изображение в учебнике генетики. И ее озаарило: это же модель молекулы человеческой ДНК!

Надежда попробовала объяснить все случайностью – мол, сын просто повторил увиденную где-то конструкцию. Но парадокс в том, что в то время в их квартире не было ни телевизора, ни энциклопедий. Очень легко и быстро малыш стал различать цвета с разнообразными оттенками. В два года Бориска уже рисовал красками (часто с оттенками) картинки, которые поначалу казались абстрактными – смесь цветов, в которых преобладали голубые и фиолетовые тона. Уже потом, когда их посмотрели психологи, возникло предположение, что мальчик каким-то образом видит ауру окружающих его людей и пытается отобразить ее на бумаге. «Было такое чувство, – признается Надежда, – что мы для него словно инопланетяне или папуасы, что наш малыш пытается установить с нами контакт, старается убедить в своей разумности...»

Бориса отвели в садик после двух лет. Воспитатели в один голос стали говорить, что у него необыкновенные способности к языкам, уникальное усвоение нового, богатыйшая память...





Рассказы о космосе

Вскоре родители заметили, что трехлетний Боря словно впадает в транс. После этих «сеансов» он получал откуда-то новые знания.

«Никто его не учил, – вспоминает Надя, – но он легко и как-то привычно садился в позу «лотоса», и вот тут его только слушай! Такие «перлы» выдавал о нашей Вселенной, такие подробности о Марсе, о других цивилизациях, что у нас глаза на лоб лезли...

Бориска не только точно называл планеты Солнечной системы и их спутники, – вспоминает его мать. – Из него буквально сыпались названия звездных систем, номера галактик. Я испугалась, поначалу сочла это бредом. Ну откуда малыш мог знать такое, что и у взрослых людей не удержится в голове? Но все-таки решила проверить, есть ли подобные названия в реальности. Взяла книги по астрономии – оказалось, что ребенок каким-то непонятным образом знает об этой науке в сотни раз больше, чем мы с отцом...»

Слух об астрономе в пеленках мгновенно разлетелся по Жирновску. На маленького Бориса приходили смотреть даже из мэрии. И он охотно рассказывал об инопланетных цивилизациях, о существовавшей когда-то на Земле расе трехметровых людей, о том, как изменятся в будущем нынешние материки и потеплеет климат...

Земляки слушали вундеркинда с интересом, вспоминали о летающих тарелках, которые не раз видели в окрестностях города. Но особо ему не верили – мало ли детей с фантазией!

Дар от бога

Родители, боясь того, что в малыша вселилась нечистая сила, окрестили сына в сельской церкви в Нижней Добринке, построенной еще фельдмаршалом Суворовым. Священник успокоил мать: мол, с мальчиком в духовном смысле все нормально, и способности ее сына от Бога... Вскоре после крещения, Бориска начал совершать такое, что заставило даже самых отъявленных скептиков поверить в его феноменальность. Мальчик вдруг стал уличать взрослых людей в грехах!

Выглядело это так: Бориска, играя во дворе, вдруг подходит к проходящему мимо незнакомому парню и начинает говорить, что тот губит себя наркотиками. Опешивший «детина» удивленно хлопает глазами и, убедившись, что странного малыша не подослали «менты», признается подбуждавшей маме Бориски: «Пацан попал в самую точку!»

Иногда случались и гораздо более неловкие ситуации. Маленький Борис огорошивал взрослых солидных дядей, рассказывая им об их амурных делах, убеждая, что это нехорошо. А одной женщине, бывшей на седьмом небе от любви, сказал, что с ее избранником жизнь все равно не сложится, – так и вышло.

Маленький пророк говорил людям, которые общались с ним о подстерегавших их бытовых несчастьях и болезнях настолько точно, что



его стали обходить стороной – вдруг накличет беду?

Пришельцы

...Однажды, лет в пять, он поразил родителей тем, что стал рассказывать о “Прозерпине”, планете, погибшей сотни тысяч, а может, и миллионы лет назад. И это слово «Прозерпина» сказано им, а не услышано где-то, потому что родители сами едва ли не впервые услышали от него о такой планете. «Ее прорезал луч, и она распалась на куски, – рассказывал Бориска. – Физически планета перестала существовать, но ее обитатели телепротировались в пятое измерение, которое вы называете параллельным миром. Мы наблюдали гибель планеты с Марса...» – пояснил он. И тут он сказал невероятное... Он сказал, что Земля, как живое разумное существо, стала принимать детей Прозерпины на воспитание, поэтому, дескать, здесь иногда рождаются те, кто может помнить о своей родной планете и считает себя инопланетянами!.. Вот некоторые из записей мамы Бориса: «Вы – предтечи. Вы расчистили для нас платформу. В высших сферах вас считают героями. На вашу долю досталось самое – тяжелое. Я пришел в Новое Время. Оно уже выделилось голограммным кодом и наложенным воздухом, и не испытывает ли он крайней потребности в углекислом газе», мальчик ответил: «Раз уж ты попал в это земное тело, то и дышишь этим воздухом. Но мы ненавидим земной воздух, потому что от вашего воздуха происходит старение. Там, на Марсе, люди в основном молодые, лет по 30-35, старых не бывает. С каждым годом таких детей, с Марса, на Земле будет рождаться все больше...»

Учеба в школе

А сверстники стали учить «говоруна-марсианина» тумачками. И добились того, что к восьми годам Бориска почти перестал пророчествовать. Он изо всех сил старается выглядеть таким же, как все мальчишки.

Со школой у Бориски большие сложности. После собеседования его приняли сразу во второй класс, но... потом постарались избавиться. А кому, скажите, понравится, если малыши вдруг прерывает учительницу: «Марьянна, вы неправильно говорите! Вы неправильно учите!» И так помногу раз за день...

Сейчас с Борисом занимается учительница, преподававшая в школе академика Щетинина, и мальчик будет сдавать предметы экстерном. Учительница считает, что этому чудо-мальчугану нужно учиться в школе для одаренных детей. Ведь у него будут, да и уже есть, проблемы в общении с обычными детьми.

Отчего болеют люди?

Борис серьезно ответил и на этот вопрос: «От того, что неправильно живут и не умеют быть счастливыми... Вы должны дожидаться своих космических половинок, не внедряясь в чужие судьбы, не ломая и не разрушая целостность, не страдая от



совершенных ошибок, а соединяться с нареченным, заканчивая циклы развития, и идти дальше к новым высотам. (Именно так он говорил). Вам надо стать сердечными. Если вас будут бить, вы подойдите и обнимите. Если будут обижать, не ждите извинений, а сами встаньте на колени и сами попросите прощения у обидчиков. Если будут оскорблять и унижать, скажите им спасибо за это и улыбнитесь. Если будут ненавидеть, полюбите их такими, какие они есть. Вот эти отношения любви, смирения и прощения – главное для людей. Знаете, почему лемурийцы погибли? Они не пожелали дальше развиваться духовно, отклонились в пути, разрушая этим целостность планеты. Путь Магии ведет в тупик. Истинная Магия – это Любовь...»

Мама Бориса заметила, что ее сын в канун глобальных катаклизмов заболевает: «Когда тонул «Курск», сына буквально ломало... Он мучился, страдал. Такое же повторилось, когда захватили заложников в Беслане: Бориска отказывался идти в школу. На вопрос, что от тогда чувствовал, мальчик ответил так: «Меня словно жгло пламя. Я всем говорил, что в Беслане все очень плохо кончится...»

Миссия

Какая же у Бориса миссия на Земле? И знает ли он свое предназначение? Сначала ответила Надежда, мама Бориски: «Он сказал, что догадывается. Про будущее Земли кое-что знает. Например, что знания будут распределяться по качеству и уровням сознания. Новые знания никогда не попадут к тем, кто не желает меняться в лучшую сторону. Они будут уходить с планеты. Считает, что важнейшую роль будет играть информация. На Земле начнется процесс единения и сотрудничества».

О будущем родного дома – России Борис говорит с оптимизмом: «В стране понемногу станет лучше. Землю ждет смена полюсов. А в ближайшем будущем ожидаются только два опасных года – 2009 и 2013-й. Но в этот период несчастья будут связаны в основном с водой...»

Наука

Феноменальный мальчик из Жирновска попал в поле зрения российских ученых. Специалисты Института земного магнетизма и распространения радиоволн Российской академии наук при помощи приборов измерили биополе Бориса и сфотографировали его ауру – она оказалась необычайно сильной.

«В его спектрограмме преобладает оранжевый цвет, – показывает нам снимок профессор Владислав Луговенко. – Это характеризует его как человека с сильным интеллектом, радостного, привлекательного. В нижнем левом углу яркий красный цвет, что означает активность, . самоотверженную любовь, энергию». Профессор попытался объяснить проявившиеся в раннем детстве способности Бориски – «глубинной памятью»: «Существует гипотеза, согласно которой в мозгу человека существует два основных вида памяти – оперативная и глубинная. И что удивительная особенность мозга состоит в том, что он записывает информацию о пережитом опыте, испытанных чувствах, эмоциях и мыслях не только в себе самом, но и в едином



информационном поле Вселенной. Есть уникамы, которые могут черпать оттуда информацию. На наш взгляд, каждый человек представляет из себя организм, тесно связанный со всем космосом – энергетическим каналом. Сейчас наконец-то появилась возможность нащупать эту связь при помощи приборов...»

По словам профессора Луговенко, экстрасенсорные способности можно измерять так же, как рост и вес. Исследования феноменальных детей – их сейчас ищут по всему миру – дали сенсационный результат. Оказалось, что за два последних десятилетия на Земле появились люди, обладающие принципиально иными способностями по сравнению с обычными. Их рождение зафиксировано на всех континентах планеты Земля. Ученые условились называть таких малышей «**дети индиго**».

«Бориска из таких феноменальных детей, – считает профессор Луговенко. По-видимому, «дети индиго» несут особую миссию по преобразованию нашей планеты. Они обладают телепатией, прочими экстрасенсор-ными способностями. У многих из них изменена спираль ДНК, что дает их организму иммунитет невероятной силы, способность побеждать даже СПИД. В нравственном отношении «дети индиго» очень сильно отличаются от сверстников – у них обостренная чувствительность к любой фальши. Таких малышей, как Бориска, сейчас рождается все больше и больше. Рождаются они не только в России – но и в Китае, Индии, Вьетнаме.

Мы убеждены, что они изменят будущее нашей цивилизации!»



Глубокое погружение в иные миры

В последние десятилетия у всех на слуху новые понятия: изменение состояния сознания, расширенное или пробужденное сознание, внетелесные путешествия, исследование духовного мира... Что скрывается за этими словами? Почему это интересует миллионы людей во всем мире? Приоткроем дверь в иные миры и начнем... с медитации.

Другой мир рядом с нами

Неизвестно, кто первый из людей проник в мир, возникающий в сознании при полном или частичном отключении обычных органов восприятия и включении иных, таинственных «датчиков приемников информации». Но этому первооткрывателю сразу же стало ясно, что мир, проецируемый в сознание известными органами чувств, и мир, проникающий в сознание при его переключении в иное состояние, непонятно откуда черпающее вполне реальные чувства, переживания и зрительные или слуховые ощущения, – это, как говорят в Одессе, «две большие разницы».

Загадочный мир имеет разные имена. Пять тысяч лет назад это были египетские тростниковые поля, шумерская земля, откуда нет возврата, или вавилонский дом пыли. Позже его стали



называть в Тибете небесными полями, на Ближнем Востоке и в Европе – загробным миром, потусторонним светом, иным миром, тем светом, божественным миром, высшей реальностью, абсолютом... Это обитель Бога, Аллаха, Брахмана, Мирового разума... Мы будем называть его миром “пси-реальности”, отдавая должное в его познании психике человека.

Неизвестно, когда и где произошло открытие нового мира... Это, видимо, навсегда останется тайной. Однако изучение его на протяжении многих тысяч лет существования человека не прекращалось ни на мгновение. Темпы этого познания и результаты на первый взгляд незначительны по сравнению с успехами в освоении мира физических явлений, обыденной реальности. Тем не менее, можно констатировать, что человек серьезно продвинулся вперед если не в понимании пси-реальности, то в методах и средствах ее достижения с помощью собственного сознания.

Существует несколько десятков способов изменения состояния сознания. Все мы даже не сможем назвать в нашей книге. Для начала определимся со словами типа «изменить», «расширить сознание». Эти понятия означают, что мы произвели с собственным сознанием такие действия («сдвинули крышу!»), что обычные органы чувств (зрение, слух, осязание и т.д.) отключаются или притупляются, а разум вдруг начинает осознавать миры зрительных образов или ощущений и переживаний, отсутствующие в обыденной реальности. Причем их интенсивность, яркость, глубина и степень достоверности превышают все с чем человек сталкивается в обычной жизни. Многократно увеличивается и интенсивность переживания или ощущения таких обычных человеческих чувств, как радость, любовь, сострадание, блаженство... Более того, человек сталкивается с совершенно необычными чувствами или переживаниями, отсутствующими в обычном сознании. Как вам понравятся, например, ощущения «вселенской пустоты, наполненной формами», или «полного слияния с Божественным светом»? В этом мире человеку вполне доступно осознание единства противоречивых и взаимоисключающих друг друга понятий или представлений, таких, как дуализм электрона, о котором великие физики XX века спорили, не могли понять и визуально представить несколько десятилетий.

Этот странный мир кто-то считает миром иллюзий, являющихся продуктом деятельности не совсем здорового мозга. Другие видят в нем ту самую идеальную первоматерию, духовную субстанцию, из которой Божественной волей был сотворен убогий и несправедливый материальный мир. Кто прав, позже каждый читатель решит самостоятельно. Можно выделить несколько разновидностей инструментов для воздействия на сознание: медитации, физическое и физиологическое воздействие (музыка, танцы, песни, дыхательные и гимнастические упражнения); спонтанное, кратковременное «переключение» сознания; кратковременные «переключения», спровоцированные сильным стрессом, эмоциями; состояние клинической смерти; воздействие химических веществ – психоделиков; сон и осознаваемые сновидения. Столь разные методы и средства приводят, по сути дела, к одному и тому же – разворачиванию в сознании странной, ошеломляющей



пси-реальности, сотканной из жизненного опыта человека и истории человечества в целом по непонятным нам законам. Погружение в этот мир меняет человека и его представления о мироздании.

Цель медитаций – поиск и изучение таких уголков пси-реальности, в которых находятся потрясающие воображение ощущения и переживания, недостижимые и не имеющие аналогов в физическом мире.

Две дороги на тот свет

Наиболее полно и в течение многих сотен лет наиболее часто использовались медитативные способы проникновения в пси-реальность, поскольку, таким образом достигается полное отключение всех известных способов получения информации о внешнем мире. Цель медитаций – поиск и изучение таких уголков пси-реальности, в которых находятся потрясающие воображение ощущения и переживания, не достижимые и не имеющие аналогов в физическом мире. Здесь разложены в строгом порядке и в соответствии с неведомыми правилами инструменты, обеспечивающие сотворение фантастических явлений, называемых чудесами.

История возникновения мировых религий свидетельствует, что основатели и первые проповедники новых идей получали наставления и консультации из иного мира, самопроизвольно, непреднамеренно входя во взаимодействие с пси-реальностью. Десять заповедей, полученных Моисеем, испытания во время сорокадневного пребывания в пустыне как и способность Иисуса творить сверхъестественные явления, видения и прекраснейшие поэтические строки Корана, ниспосланные Магомету, просветление Будды – все это является результатом изменения состояния сознания. Оно способно обеспечить проникновение в ошеломляюще красивый и наполненный чувствами мир пси-реальности и даже произвести оттуда сверхъестественное воздействие на наш физический мир. Так в рамках, ограниченных воззрениями определенных племен и народов, возникли религиозные системы, появились многочисленные монастыри и монашеские ордена, ставящие своими целями как разработку новых и совершенствование старых методов изменения сознания, так и регулярные посещения пси-реальности для ее познания, описания и комментирования.

В первом случае возникли эзотерические, предназначенные только для узкого круга посвященных, доктрины. **Во втором** – теология, богословие. Затем наступил этап, длящийся по сей день, когда официальные церкви в своей деятельности не только отбросили действительные основания собственных религиозных учений, но и не позволяют своим приверженцам иметь личный опыт общения с пси-реальностью. Что было когда-то божественным основанием для рождения религии, со временем объявили ересью. Методы и средства взаимодействия с пси-реальностью, являющие сущность медитационной практики, были вытеснены на задворки религиозных систем, загнаны в полуподвальные условия существования.

Самые демократичные условия созданы для бытования многочисленных школ медитаций восточных



религий. Нельзя сказать, что официальные индуистские или буддийские церковные власти специально обращают внимание на медитационную практику своей паствы. Скорее наоборот, отсутствует всякое внимание. Но именно это благотворно сказывается на развитии десятков разновидностей и направлений медитации. По мнению знатока восточных методов изменения сознания американского ученого Дэниеля Голмена, все многообразие медитативного опыта можно свести к двум системам. Цель любой из медитаций состоит в упорядочении деятельности сознания, которое в обычном своем состоянии представляет смесь отрывочных, неустойчивых, беспорядочных мыслей, непрерывно сменяющих друг друга.

С этих позиций становится понятным афоризм «йога есть ограничение неустойчивости ума». В полном соответствии с современным русским представлением о том, что наши мысли, словно молодые жеребцы, никак не хотят стоять на месте, за несколько сот лет до рождения Христа в Древней Индии от санскритского корня, означающего «запрягать упряжку», «надевать сбрую», возник термин «йога». В переносном смысле он означает «дисциплинировать сознание», «заставить себя сосредоточиться», «обуздать чувства». Первая дорога в пси-реальность или система медитации заключается в тренировке концентрации внимания, вторая, внешне весьма – отличная, в регулировании глубины внимания и скорости мыслительных процессов.

Оказывается – все это просто

Голмен так поясняет суть медитации: «Все это просто математика. Все системы медитации имеют своей целью либо Единицу, либо Ноль – соединение либо с Богом, либо с Пустотой. Путь к Единице происходит через концентрацию на Нем, а путь к Нулю – это проникновение в пустоту своего ума». Путь к Единице состоит в достижении собранности ума, его однонаправленности, то есть заострении внимания на чем-то одном. Это достигается многолетней работой по фокусировке потока рассеянных мыслей, сосредоточением сознания на отдельном объекте, предмете медитации. Для концентрации внимания может быть выбран любой объект. Самые распространенные методики предлагают на выбор сорок вещей: от земли и воздуха до силы гравитации или чувства прекрасного. При выборе объекта обычно принимаются во внимание возможные воздействия на сознание. На ранних стадиях медитации существует постоянное «перетягивание каната» между концентрацией на объекте и отвлекающими мыслями. Главными причинами отвлечения являются чувственные желания – гнев, отчаяние, лень, апатия, возбуждение, беспокойство, сомнение... Их нужно терпеливо преодолевать. Со временем мысли будут все дольше и дольше задерживаться на объекте концентрации. На этом начальном этапе человека могут посещать видения, которые могут быть и устрашающими, например, вид собственного разлагающегося трупа, и приятными – лучезарная фигура Будды. Все учителя – гуру подчеркивают, что видения столь же реальны, как и «беседа с гостем, который нанес визит». Обычно предупреждается, что люди





робкие и склонные к тревожному состоянию могут сойти с ума от ужасных видений. Другая опасность состоит том, что медитирующий может увлечься п р е красными видениями и приостановить свое продвижение в обучении, делая эти видения своей главной целью. Следует всегда помнить, что цель медитирующего – за пределами видений, которые при дальнейшем развитии концентрации исчезнут. Поэтому гуру говорят: «Если встретишь Будду – убей его!»

При продолжении фокусирования внимания на объекте медитации наступает момент полного поглощения объектом, растворения в нем. Это состояние сознания называется *дхианой* и характеризуется полным разрывом с обыденным сознанием. Степеней такого разрыва, то есть дхиан, насчитывается восемь, и медитирующий должен последовательно пройти все эти состояния. В последней стадии, *самадхи*, вообще нет никакого восприятия внешнего мира – он полностью заменен невыразимым ощущением блаженства.

С телом происходит подобное тому, что и с умом – по мере продвижения через дхианы обмен веществ в теле медитирующего все более замедляется, пока не становится совершенно не регистрируемым. Тело приобретает сверхъестественную «каменную» твердость. Обычно гуру советуют ученикам находиться в состоянии самадхи не более семи дней, затем «возвращаться» в тело, «оживлять его и приводить в порядок». Однако известны факты пребывания тела в состоянии каменной твердости многие месяцы и даже годы (в этом случае должен быть организован регулярный уход за телом). Существуют хорошо задокументированные случаи спонтанного, под влиянием сильных психических переживаний, погружения в состояние, напоминающее самадхи.

В новогоднюю ночь в 1956 году в Куйбышеве (Самаре) во время молодежной вечеринки девушка Зоя под влиянием сильных нервных переживаний из-за размолвки с женихом Николаем впала в «окаменелое состояние». Она застыла посреди комнаты, прижав к груди икону Николая-чудотворца.

Путь к Единиче состоит в достижении собранности ума, его однонаправленности, то есть заострении внимания на чем-то одном. Это достигается многолетней работой по фокусировке потока рассеянных мыслей, сосредоточением сознания на отдельном объекте, предмете медитации.

Медитирующий начинает не только ясно видеть начало и конец каждой последовательной мысли и может регулировать их смены, но его посещают видения, необычайное блаженство, кажущееся нескончаемым.

За мгновение до этого в комнате поднялся невообразимый шум, вихрь, сверкал молниеносный ослепительный свет. Никакие усилия прибывших врачей не могли привести Зою в себя. Тело ее было холодным, сдвинуть с места ее не могли, ноги были как бы прикованы к полу, кожа приобрела такую твердость, что иглы при уколе гнулись и ломались. Чтобы предотвратить паломничество к Зое сотен людей, городские власти выставили милицкий пост. Девушку, которая с этого момента не пила и не ела, посетили светила, медицины,





руководители церкви и религиозные деятели, но помочь никто ничем не мог. Простояв в окаменелом состоянии 128 дней, в ночь на Пасху тело Зои вдруг ожило, в мышцах появилась мягкость. Девушку уложили в постель, она была в полном здравии и рассудке, разговаривала, отвечала на вопросы, но через трое суток умерла.

Обращение во внутрь сознания

Большинство индуистских и буддийских руководств по медитации утверждает, что овладение дхианами и ознакомление с ощущениями безмерного блаженства – «баловство» по сравнению с путем инсайта, обращения внутрь сознания, ведущее к Нирване. Эта дорога состоит из двух участков:

- 1 – овладения «полнотой внимания»;
- 2 – «проникновения в суть».

На первом этапе медитирующий ограничивает свое внимание простым наблюдением за мыслями и чувствами. Он видит, отмечает их, когда они возникают в каком-либо из его пяти органов чувств или в сознании, (на Востоке часто разум рассматривается как шестое чувство). Такая концентрация внимания на мыслительном процессе дополняется контролем над скоростью смены мыслительных актов. Подобное регулирование сознания «по двум параметрам» приводит к поразительным результатам. Для медитирующего становится ясным, что нигде в сознании нельзя найти никакой постоянной сущности. Совершенно отчетливо человек знает и чувствует, что все объекты и явления не имеют души. Это относится и к его собственному «я», эго. Приходит понимание, что душа, личность – это иллюзия. Но это только половина пути.

Дальнейшая медитация приводит к состояниям сознания, близким к *Нирване*. Медитирующий начинает не только ясно видеть начало и конец каждой последовательной мысли и может регулировать их смены, но его посещают видения, необычайное блаженство, кажущееся нескончаемым. В этом состоянии могут спонтанно возникать и прорываться наружу сверхъестественные психические силы, «достижение которых начинает увлекать больше, чем медитация». Весьма продвинутые в медитации люди считают эти явления одним из препятствий для продвижения по пути к Нирване. С другой стороны, существуют специальные методы развития способностей по управлению «сверхъестественными или божественными» по своей силе явлениями.

Вперед и только вперед, к Нирване! – вот лозунг пути инсайта. Медитирующий проходит состояние постоянного распада мира, его ум охватывает страх, возникновение мыслей кажется источником ужаса, появляется отвращение ко всем материальным явлениям. Спасение видится только в прекращении всех мыслительных процессов. Иногда тело медитирующего охватывают жестокие боли, сила которых может увеличиваться. На этом фоне медитирующий будет усиливать наблюдение за появлением мыслей и глубиной внимания с целью избавления от них.



Страдания резко прекращаются, когда сознание входит в следующее состояние, приближаясь к Нирване. Теперь все мысли видятся человеку как ограниченные и зависимые, чужие и лишённые того, что ему нужно. В мыслях не найти успокоения. Его отречение от них доходит до высшей точки. Он больше не наблюдает появления и исчезновения мыслей. И в этот момент возникает понимание небытия – Нирваны.

Идеал сверх человека?

При полном достижении Нирваны «эго» медитирующего и его обыденное сознание утрачиваются и больше не возвращаются. Нирвана безвозвратно разрушает все отрицательные аспекты или стороны человеческого сознания: ненависть, гнев, живость... Фактически медитирующий за свой многолетний подвижнический труд получает в Нирване приз – моральную и нравственную чистоту, не требующую на поддержание усилий с его стороны. Человек так изменил свое сознание, что чистота стала для него единственно возможным вариантом существования в физическом мире. Медитирующий самостоятельно сделал себя Идеальным человеком. А в сочетании с овладением пси-явлениями он становится Идеальным Сверхчеловеком.

Йоги, посвятившие свою жизнь обузданию сознания и добившиеся поразительных результатов в умении управлять им, являются живыми, так сказать, «ходячими» вопросами, обращенными к человечеству: все ли в порядке с нашим пониманием прогресса и вообще развития цивилизации? Правильно ли сформулированы цели этого развития как непрерывное наращивание, неконтролируемое увеличение материального потребления? Не следует ли нам, наконец, обратить свой взгляд в Иной мир, развернув направление своих усилий на 180 градусов? И дело не в том, что истощаются минеральные ресурсы или человек в своей призрачной технологической гонке чрезмерно загрязнит окружающую среду. Проблема заключается в том, есть ли цель у человечества, знаем ли мы, чего хотим и куда идем. Догадываемся ли мы, что, обойдясь во сто крат меньшим потреблением, чем сейчас, можем достигнуть поистине божественных высот? Индийский йог Ниимкарولي Баба – один из немногих наших современников, достигший невиданных высот в управлении сознанием с помощью медитации и постоянно пребывающий в одном из высших медитативных состояний. В его сознании, время может течь с любой скоростью и даже останавливаться, пространство включает полное представление о безразмерной точке бесконечности, а пустота одновременно заполнена всевозможными формами. Измененное состояние сознания стало для него неотъемлемой частью повседневной жизни. Естественно, сознание такого уровня не может не оставить след в физическом мире, даже если его обладатель и не прикладывает к этому специальных усилий. В присутствии Ниимкарولي Бабы люди ощущают бесконечность времени и пространства так же, как и бесконечную любовь, блаженство и сострадание. Вот рассказ знаменитого писателя, ученого и общественному деятеля Идриса Шаха, специально изучавшему возможности индийских йогов: «Я решил



провести несколько опытов. Сначала, убедившись в том, что маг не привел с собой помощника и не принес никаких дополнительных приспособлений, я попросил его поднять в воздух мой стул. Маг нахмурил брови и погрузился в глубокую медитацию, затем с закрытыми глазами он протянул обе руки к самому большому стулу на веранде. Ровно через десять секунд стул поднялся вверх и, слегка развернувшись, буквально повис в воздухе на высоте около пяти футов. Я подошел к нему и потянул вниз за ножку. Стул опустился на пол, но как только я отпустил ножку, он снова взмыл в воздух. Я спросил у мага, сможет ли он поднять меня вместе со стулом. Индеец кивнул. Я снова опустил стул на пол, сел на него и поднялся в воздух вместе со стулом. Затем я попросил мага принести цветы из ближайшего сада – цветы тотчас оказались у меня в руках... Я не испытывал никакой зависимости от мага: список просьб был составлен заранее, и мне оставалось лишь называть их все по очереди. Я окончательно отделался от всех подозрений, когда попросил индуса пересказать содержание двух писем, которые я скоро должен получить, и он в точности их воспроизвел. После этого я велел магу немедленно достать мне ружье. Я знал, что ближайшая винтовка находится у моего соседа, который живет в пяти милях отсюда. Ружье моментально оказалось на веранде. На следующее утро, за завтраком, владелец винтовки зашел ко мне забрать ее. Я пришел в такое замешательство, что утратил дар речи. Сосед сказал, что прошлой ночью ему приснилось, будто бы я одолжил у него, на время ружье... Индеец не требовал никакой платы и вознаграждения за свои труды. По его словам, он пришел лишь для того, чтобы «показать, какими способностями овладевает человек, искренне следующий путем добродетели».

Человек в ауре физических полей.

Что же такое биополе? Каким путем может передаваться информация от одного биологического объекта к другому? Почему кожа видит? Что такое бесконтактный массаж?

С этими вопросами мы обращались к многим ученым, как ни странно, ответы были разные. Давайте для начала осудим этот весьма одиозный термин, который в свое время явился для физиков чем-то вроде «возмутителя общественного спокойствия»: под названием – **биополе**.

Действительно, когда тела взаимодействуют без видимого контакта, физики обычно говорят о полях. Каждому полю соответствует своя электрическая, магнитная и тому подобная сила. Однако и силы, и поля бывают только ФИЗИЧЕСКИЕ. Биологических сил в природе просто-напросто не существует..., но время имеет свойство вносить свои коррективы.

По каким же каналам идет сегодня изучение физических полей человека и животных? Надо сказать, что первые в нашей стране методы функциональной диагностики, позволяющие с помощью особо чувствительной аппаратуры улавливать излучаемые биообъектом, в частности человеком, сигналы и извлекать из них ценную информацию о физиологическом состоянии организма, родились, разумеется, не на пустом





месте. Фрагментарно новая наука уже существовала.

Например в бывшем СССР, в Горьковском научно-исследовательском радиофизическом институте под руководством члена-корреспондента АН СССР В. С. Троицкого, в свое время были разработаны высокочувствительные радиометры, регистрирующие радиотепловое излучение человека. В Институте атомной энергии им. Курчатова под руководством доктора технических наук В. И. Ожогина изучались магнитные поля мозга. В ИРЭ АН СССР под руководством академика Н. Д. Девяткова – многие годы изучалось воздействие сверхвысококачест-отных (СВЧ) электромагнитных излучений на биологические объекты.

Ясно, что наибольший интерес представляют те поля, что способны в реальном времени поставлять информацию о состоянии сердца, легких, мышц и других органов в их функциональной динамике. Для исследования отобрано семь каналов. И хотя это число, издревле относится к разряду магических, но, право же, нет ничего таинственного или мистического в самих этих достаточно хорошо изученных физиками электрическом и магнитном полях, в инфракрасном излучении с поверхности тела и в радиотепловом (СВЧ) излучении внутренних органов, а также в оптической хемилюминесценции и акустических сигналах. Седьмой канал – химический, ведь биообъект в процессе жизнедеятельности создает свою газовую, аэрозольно-ионную атмосферу, также содержащую немало ценной информации о функционировании организма.

Существуют и другие поля у биообъекта, скажем, рентгеновское или жесткое гамма-излучение. Но они не столь информативны, вследствие чего и малопригодны для функциональной диагностики. Например, жесткое гамма-излучение, связанное с естественной радиоактивностью, период изменения которого составляет десятки лет, никак не может быть промодулировано физиологическими процессами организма.

Всевидающее тепловидение.

Еще в начале предполагалось, что один из самых информативных каналов связи биологических объектов находится в инфракрасном (ИК) тепловом диапазоне. Ведь теплокровное существо, как, впрочем, и любое нагретое тело, является источником равновесного электромагнитного излучения с максимумом интенсивности в среднем ИК-Диапазоне. Именно здесь, на волне 8—14 мкм, находится так называемое «окно прозрачности» атмосферы, через которое наша планета «сбрасывает» в космос излишки энергии, получаемой от Солнца. И действительно, достаточно интенсивное, мощностью до 200—300 Вт, ИК-излучение человека способно «транслировать» информацию о распределении температуры на поверхности тела по ее динамике на десятки метров, ибо атмосферой практически не поглощается.

Тепловизионные картинки самых различных тел, раскрашиваемые компьютерами в искусственные цвета, известны по крайней мере лет 20. Как они отличаются от термоизображений, получаемых сегодня в лаборатории радиоэлектронных методов исследования? Да примерно так же, как набор отдельных фотографий от





мультипликационного фильма. До сих пор тепловидение было статичным. Снимался кадр до лечения, затем после. Далее картинки сравнивались. Лишь взглянув с помощью теплового телевидения на биообъект как на качественно нестационарную систему, физики поняли, что до сих пор за кадром оставалось самое, пожалуй, интересное: наполненная событиями «внутренняя жизнь» организма, где «все течет и изменяется». Изменяется внешняя среда и учащается дыхание человека, изменяется период биений его сердца, кровь приливает к коже, и это мгновенно отражается на параметрах, излучаемых им полей. Чтобы диагностировать весь организм в его “сию секундной динамике”, нужно учесть, что у дыхательной системы свой ритм, у терморегуляционной — другой, у сердечно-сосудистой — третий. Например, динамику дыхания можно описать тепловизионным фильмом, кадры которого отснимаются через 100 мс. За несколько секунд, можно проследить изменение кровотока в течение дыхательного цикла, что во многих случаях позволяет, загодя, распознать симптомы надвигающегося заболевания сосудов.

Для тепловидения наиболее информативны открытые части тела — руки, лицо. Вот на экране цифрового дисплея серия термограмм, на которых запечатлен процесс дыхания человека. Компьютер пометил синим холодные, а красным горячие участки кожи, причем так, что различается тепловой контраст в 0,01 градуса. Хорошо видно, как в процессе дыхания — от выдоха до вдоха — ноздри меняют окраску, от оранжевой до фиолетовой. Причина простая: мы выдыхаем теплый воздух, а вдыхаем холодный.

Однако всевидящее око тепловизора подметило и нетривиальные детали. Отчего вдруг в момент выдоха кожные покровы лица приобретают голубоватый оттенок, остывают? Оказалось, эта регистрируется спад давления крови в капиллярной сети в момент выдоха, характеризующий «качество» работы системы кровообращения.

Каким же образом расширяваются заповедные тайны нашего организма? Записываются последовательно несколько сот термоизображений, отражающих один период дыхания. Далее с помощью специальных алгоритмов ЭВМ оконтуривает или выделяет разным цветом области, где сосуды характеризуются «однотипным» поведением. Таким образом и был впервые получен функциональный «портрет» системы, позволивший весьма детально оценить, где сосуды бодро откликаются на ритм дыхания, а где вяло, с опозданием. Его информационная значимость, как считают медики, может быть выше, чем у традиционной термограммы. Самое же главное заключается в том, что отклонения организма от нормы можно обнаружить до того, как в системе кровообращения возникают патологические изменения.

Но, строя динамичные ИК-термоизображения, удастся зарегистрировать лишь те процессы, что происходят на поверхности тела, или, говоря точнее, в миллиметровом слое эпидермиса. А вот как оценить состояние внутренних органов? Ведь они в ИК-диапазоне «молчат», поскольку человеческое тело для инфракрасных волн непрозрачно.





Докладывает СВЧ-излучение.

Быстро узнать температуру человека и в считанные секунды дать ответ — здоров он или заболел?— можно по каналу радиотеплового диапазона. Мозг, сердце, печень с глубины 5—10 см активно «сигналят» своим радиотепловым излучением о температурных и других жизненно важных ритмах организма. Характерная деталь: чем длиннее волны, тем с большей глубины приходит излучение. И наоборот, чем короче излучаемая волна, тем ближе к поверхности находится сигнализирующий орган.

Учтя эту тонкость и работая на более коротких волнах, исследователи предельно определяли параметры органа «излучателя», соответственно и его радиотепловой «портрет» получался более четким. Зато, переходя на более длинные волны, удается, как уже говорилось, увеличить глубину зондирования. Компьютерная обработка приходящих с разных глубин сигналов уже сейчас позволяет воссоздать пространственную картину температурных полей организма.

Вдумаемся в этот факт, сулящий в самом недалеком будущем переворот в медицинской практике. Еще сегодня, ставя градусник под мышку больному, терапевт констатирует лишь «среднее» повышение температуры тела у своего пациента. А тут благодаря чувствительным радиометрам можно абсолютно точно указать температурающий орган.

Разумеется, чтобы уловить весьма слабый «огонек» сигнала, биообъект приходится ограждать от мощных «прожекторов» помех как природного, так и техногенного происхождения с помощью специальных экранированных камер. Для построения полной картины поля на входе измерительно-вычислительного комплекса устанавливается матричная система антенн-датчиков. Четыре чувствительных радиометра, каждый настроенный на одну из волн в диапазоне от 3 до 30 см, уверенно регистрируют температуру любой точки тела — от поверхности до четырехсантиметровой глубины.

Так впервые в мире были получены динамические радиотепловые карты, скажем, брюшной полости, карты радиояркостной температуры головного мозга и т. д.

В волнах электрического и магнитного полей.

«Человек — это хрупкий сосуд, наполненный драгоценной влагой жизни»,— говорили встарь. «Наше тело — это сосуд с влагой электрохимической»,— перефразировали поэтичное утверждение древних радиоэлектронщики, имея в виду, что в человеке, как в батарее, постоянно циркулируют электрические токи. Растекаясь по всему телу, они выходят на его поверхность, содержат в себе ценную информацию о глубинных, происходящих в органах физиологических процессах. Стоит, скажем, «забарахлить мотору»— и, записывая электрокардиограмму, специалисты без особого труда определяют по ее стесанным зубцам или растянутым пикам не в унисон «стучащий узел».

Впрочем, сколь бы ни было информативно электрическое поле, наружу оно выносит весьма огрубленную из-за неоднородности среды информацию о породивших их источниках.





Дело в том, что, изучая электрические поля, можно судить о физиологическом состоянии биообъекта лишь опосредованно — по измененным токам. При этом высокопроводящие ткани организма, частично экранируя низкочастотные электрические поля, искажают содержащуюся в них полезную информацию.

Однако поставив один заслон — электрический — на пути исследователей, природа в то же время сама позаботилась об обходном — магнитном — варианте. Человеческое тело, будучи диамагнитным по природе, абсолютно прозрачно (кстати, одежда тоже) для магнитных полей. Поэтому, регистрируя картину магнитных полей около человека, можно с высокой точностью определять, скажем, область патологии в миокарде или в мозге.

Факт этот удивителен хотя бы уже тем, что если б кто-нибудь лет 15—20 назад сказал, что удастся «регистрировать» магнитные поля человека, физики отнеслись бы к подобному сообщению скептически. Еще бы, ведь для этого нужна аппаратура, способная реагировать на миллиардную долю эрстеда. Это в миллиарды раз меньше напряженности магнитного поля Земли.

Тем не менее, сегодня в лаборатории эта сложнейшая научно-техническая задача решена с помощью магнитометрической системы, включающей сверхпроводящий квантовый интерферометр (СКВИД) и трехком-понентную систему Гельмгольца, служащую для подавления внешних магнитных помех; исследователям удалось снять динамические магнитные карты сердца и мозга. Детально воспроизводится процесс распространения по миокарду электрического возбуждения. Магнитокардиограмма гораздо полнее электрической рассказывает о мельчайших подробностях работы сердечной мышцы, с высокой точностью указывает пораженную область.

Сейсмичны ли недра биообъекта?

Обычная электрокардиограмма снимается с помощью электродов, прикрепляемых к телу пациента. А можно ли записать электросигналы сердца, органов дыхания, мышц, не увесивая человека присосками электрических «пиявок»? Оказывается, для этого достаточно пациента поместить в экранированную от внешних полей клетку Фарадея, а антенны-зонды направить на исследуемый орган.

Детальные электрометрические измерения выявили, что вокруг человека возникают в сотни раз более мощные поля, чем те, что создаются его внутренними электрохимическими «генераторами». Весьма интенсивным источником излучения оказалась кожа. Точнее сказать, электрические заряды, накапливающиеся в роговом слое ее эпидермиса (РСЭ). Природу появления кожного заряда мы обсудим ниже, а пока отметим, что биение сердечной мышцы, перемещение диафрагмы при дыхании, толчки крови при движении по крупным сосудам — все эти механические сотрясения организма заставляют колебаться заряженную поверхность РСЭ.





В этой сейсмической активности биообъекта проявляется действие его многочисленных физиологических механизмов. Расшифровывая, как на баллистограмме изменяется электрическое поле, промодулированное ритмами сердца, легких и других органов, можно уверенно судить о наиболее характерных для организма временных ритмах. На этом принципе создан стенд для исследования дыхания маленьких детей — его чувствительные датчики, не тревожа малышей, чутко реагируют на сейсмичность их грудной клетки при дыхании.

Записывая частотные спектры мышечных вибраций — микротремор мышц — скажем, у операторов, работающих на конвейерных линиях, специалисты подметили, что, когда в нем появляются «всплески» высоких частот, это служит предвестником назревающего эмоционального стресса. Отсюда рекомендации производственникам: перевести оператора на другое рабочее место, изменить психологический климат в коллективе и т. д.

Теперь вернемся к причинам появления заряда на коже человека. Измерив электрическое сопротивление рогового слоя эпидермиса, физики получили невероятные на первый взгляд величины — каждый квадратный сантиметр кожи имеет сопротивление от нескольких миллиардов до сотен миллиардов ом! Правда, и получить эти результаты удалось далеко не сразу. Для этого видный ученый, в прошлом выпускник Московского физико-технического института (МФТИ), Рамиль Мусин провел фундаментальные исследования электрических свойств кожи, (кстати, он блестяще защитил кандидатскую диссертацию с непривычным не только для МФТИ названием «Электрические свойства эпидермиса»). Он и его коллеги разгадали и тайну огромного сопротивления РСЭ, и принцип возникновения мощных квазистатических полей человека.

Их источник — порождаемый трением трибоэлектрический заряд (от греческого «трибо» — трение), скапливающийся на коже, точнее сказать, в ее РСЭ толщиной два-три десятка микрон. В зависимости от сопротивления диэлектрика заряд медленно, примерно от 10 с до 15 мин, стекает в глубь тела.

С чем же связано столь значительное, в несколько сот и даже тысяч раз, изменение электрического сопротивления РСЭ? Прежде всего, с диффузией воды (причем непосредственно через кожу, а не через потовые железы) в процессе регулирования температуры тела.

Сколь ни удивительно, но этот механизм биологической терморегуляции, «включая» который организм может сбросить в окружающее пространство до 15 Вт своей тепловой мощности, по физической сущности схож с... отпотеванием глиняного кувшина, наполненного водой и выставленного под лучи жаркого солнца. С одной лишь разницей: охлаждение запотевшего сосуда определяется только температурой окружающего воздуха, а транспортировка жидкости через кожу — тонусом расположенных в коже кровеносных сосудов. Чем сильнее они наполняются кровью, тем интенсивнее испаряется влага через РСЭ. Заряд, естественно, станет стекать быстрее, а напряженность электрического поля при этом снизится. Если проследить затем, как распределяются в пространстве силовые



линии поля, можно извлечь богатейшую информацию о тоне сосудистой капиллярной сети и даже о психофизиологическом состоянии объекта.

Так несложная задачка о глиняном кувшине и тоне капиллярных сосудов открывает весьма перспективный путь к дистанционному электрометрическому контролю жизненно важных функций, как человека, так и животных.

«Аура» звука, света и атмосферы?

Известно, что наш организм шумит, не замолкая ни на минуту. Шуршат сокращающиеся мышцы, шумит бегущая по сосудам кровь, «постукивают» работающие каждый в своем ритме внутренние органы. Поскольку человеческое тело более чем на 2/3 состоит из воды, оно «прозрачно» для акустического, в том числе акустотеплового, излучения. Следовательно, о температуре внутренних органов можно судить не только по электромагнитным полям (радиотепловому излучению), но и по акустическим сигналам. Разница в том, что поскольку акустическая волна намного короче тепловой, то соответственно ее разрешающая способность намного выше. Правда, акустическое излучение, имея сравнительно небольшую мощность, позволяет оценивать температурный контраст с меньшей точностью. Но зато оно приходит с большей глубины. Получается, что глубинная акустическая термография в ряде случаев эффективнее радиотермографии. Да, особенно когда приходится зондировать высокотемпературные воспаления или опухоли, расположенные на большой глубине (до 10 см).

Следуя поговорке, что «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать», посмотрим на себя невооруженным взглядом. Оказывается, в оптическом диапазоне (а если говорить точно, то и в прилегающем к нему ближних инфракрасном и ультрафиолетовом диапазонах) можно и без всяких приборов наблюдать свечение кожи — кистей рук, полости рта, щек и т. д. Разумеется, заниматься самосвечением в задачу нашего организма не входит, поэтому мощность этого «паразитного» свечения крайне слаба: несколько фотонов в секунду на каждый квадратный сантиметр поверхности (что дает 10^{-10} Вт/см²). Природа свечения — хемилюминесценция, характеризующая темп биохимических процессов в тканях. Ее интенсивность зависит от функционального состояния человека, от насыщения его тканей кислородом. Задержка дыхания (гипоксия), наложение жгута на руку ослабляют ее свечение, скажем, после снятия жгута наблюдалось в течение суток неожиданное явление: осцилляция (увеличение и уменьшение) яркости с 5-минутным периодом. Прикладное значение метода велико: он позволяет контролировать темп биохимических процессов, быстро определять степень поражения кожи при ожогах и ряде заболеваний.

О человеке, неожиданно испытывавшем волнение, в народе метко говорят, что он «нервно дышит». Правда, лишь скрупулезный физико-химический анализ облачка выдыхаемого газа позволил в полной мере «раскрыться» этому, может быть, одному из самых информативных химических каналов человека. Подобно





любому космическому объекту, создающему вокруг себя особенную, только ему присущую атмосферу, биологический объект также существует, как бы погруженный в среду газов, аэрозолей, ионов. Ведь что представляет собой, скажем, выдох? Это смесь из нескольких сот химических компонентов — от углекислого газа и азота до аммиака и ацетона, каждый из которых как бы заключает в себе отголоски тех сложнейших биохимических процессов, что обеспечивают существование человека. Скажем, по соотношению выдыхаемых углекислого газа и кислорода — они замыкают длинную цепочку биохимических превращений — судят об общей энергопродукции биообъекта.

Поскольку в процессе метаболизма человек постоянно испаряет воду во внешнюю среду (примерно пол-литра в сутки), а также микроскопические количества газов, аэрозолей, ионов, изменение состава атмосферы вокруг биообъекта оценивают с помощью лазерно-оптических методов. При этом с высокой точностью измеряют коэффициент преломления, проводимость и другие параметры.

Тем самым еще один способ позволяет охарактеризовать состояние капиллярного кровотока и других жизненно важных систем, поскольку, например, «транспортировка» воды через кожу, напомним, непосредственно связана с тонусом артерий: чем больше крови поступает в капиллярную сеть, тем интенсивнее идет испарение влаги.

Кожное зрение

Возник вопрос, почему в полной темноте при проявлении пленки, печатывания фотоснимков — многие не задумываясь, правильно определяют цвета рукой. Может при освещении, цветная поверхность получает какой то заряд энергии, который затем сохраняет инфокрасное излучение. Так с простых вопросов, началась серия самых разнообразных экспериментов, каждый из которых открывал что-нибудь новое, удивительное и... необъяснимое. «Цвета, которые мы воспринимаем, есть результат нескольких процессов:

1) — взаимодействия электромагнитных колебаний, из которых состоит световой луч, с молекулами вещества;

2) — избирательного поглощения, обусловленного особенностями структуры молекул, обладающих цветом, тех или иных световых волн;

3) — воздействие лучей, отраженных или прошедших через вещество, на сетчатку глаза..."

Хотя физиология цветного зрения изучена недостаточно, все же существует несколько гипотез и теорий цветного зрения, из которых наибольшее распространение получила трехкомпонентная теория. Согласно этой теории, в сетчатке глаза имеется три воспринимающих рецептора, они возбуждаются в разной степени под воздействием световых волн с различной длиной волны. Каждый вид этих рецепторов возбуждается главным образом одним из основных цветов — красным, зеленым и синим. И каждому из этих трех цветовых раздражителей соответствует определенный вид биопотенциала сетчатки и зрительной области коры головного мозга.





“В коре головного мозга происходит окончательный анализ и синтез светового воздействия, которое осуществляется одновременно. Благодаря такому устройству зрительного анализатора человек может достаточно хорошо различать множество цветовых оттенков” (Большая медицинская энциклопедия. М., 1986. Т. 27. Статья “Цветовое зрение”).

Что же мы наблюдали, выключив из работы зрение, плотно завязав глаза испытуемой? Ведь мы исключили возможность реакции светочувствительных рецепторов сетчатки глаза, поступление по естественным каналам связи какой-либо информации в виде измененных биопотенциалов в зрительную область коры головного мозга...

Исследователи проводили эксперименты. Погасив свет, спрятав цветные листы в непроницаемом конверте, исключили какое-либо взаимодействие электромагнитных колебаний видимого диапазона, проще говоря, света с молекулами красящего вещества, нанесенного на лист бумаги. Значит, никаких электронных возбуждений в атомах красящего вещества, нанесенного на лист бумаги, не происходило. Не происходило и никакого “избирательного поглощения, обусловленного особенностями структуры молекул, обладающих цветом, тех или иных световых волн”. Но экстрасенс – видел, читал...

Упаковав листы бумаги в конверты, мы полностью исключили и без того теоретически совершенно необоснованное предположение о наличии собственного излучения в инфракрасном диапазоне каждого из окрашенных листов. Таким образом, все компоненты внешнего воздействия на зрительный анализатор человека были исключены. А экстрасенс тем не менее правильно воспринимал различные цвета!

Выходит, что внешние “раздражители” зрительного анализатора – отраженные от окрашенной поверхности электромагнитное излучение – для объяснения эффекта вовсе не нужно.

Может быть, все дело в собственном излучении организмом человека какого-то особого “поля”, с помощью которого и происходит поиск, определение структуры окрашенной поверхности.

Возникает вопрос о характере взаимодействия этого гипотетического биологического поля со структурой окрашенной поверхности. Если взаимодействие адекватно световому, то это означало бы, что наше предполагаемое биологическое поле должно само вызывать те же электронные возбуждения в оболочках атомов вещества. Значит, проекцию окрашенной поверхности, находящуюся в темноте, биологическое поле само возбуждает электронные оболочки, то есть само создает “цвет” окрашенной поверхности. Такое рассуждение кроме как абсурдным назвать, конечно, нельзя. Выходит, что тупик?

Ну а что же другое? Может быть, окрашенная поверхность имеет в каждом варианте цвета какую-то свою отличительную особенность, не связанную только с понятием возбужденных валентных оболочек атомов красящего вещества? И может быть, какая-то особая природа биологического поля, лоцируя окрашенную поверхность ежедневно, наряду с постоянной работой зрительного анализатора отмечает где-то в сознании человека эту отличительную





особенность и при необходимости (как в наших опытах), сопоставляя ее с реакцией при определении цвета в темноте, выдает правильный ответ?

Тупики в лабиринтах рассуждений появляются и тогда, когда пытаешься разобраться в физической природе других наблюдений, которые последовали за опытами с эффектом “кожного зрения”.

За последние десятилетия, когда начала развиваться новая наука — парапсихология, или телепатия (передача мыслей и образов от одних субъектов к другим), у нее, как и у всякой новой науки, появились свои ярые поборники и свои скептики. Доктор Файнберг принадлежал именно к последним. И вот — забавная ирония судьбы — как раз ему-то и пришлось стать “первооткрывателем” фактов, несомненно, подтверждающих возможность такой передачи образов.

Почему кожа «видит». Итак, расшифровывая, как распределяются в пространстве и во времени все цвета «радуги» физических полей человека, узнают о тончайших, протекающих в организме процессах. Но вот вопрос, вокруг которого больше всего сломано копий (и который, кстати, послужил одной из причин возникновения нового направления научных исследований): каким образом поле одного биообъекта в принципе может влиять на состояние другого?

Суть феномена заключена в следующем. Мощность теплового излучения, исходящего от пальцев руки человека, достигает 10 Вт/см^2 . А поверхность нашей кожи начинает давать физиологический отклик на тепловой поток, как только его величина превышает 10 Вт/см^2 . Выходит, что любой человек излучает окрест себя тепловой поток, в 100 раз более мощный, чем пороговая чувствительность его кожи.

Вот перед нами на экране тепловизора — термограмма спины человека. Через несколько минут после того, как над ней появится рука — «излучатель», происходит покраснение, т. е. разогрев. Тепловизор *фиксирует*, что в результате перераспределения кровотока кожа разогрелась более чем на 2 градуса. Эксперименты показали, что при бесконтактном массаже отдельные участки разогреваются сильнее, так как величина разогрева зависит от манипуляции руки (т. е. от модуляции падающего на кожу теплового потока). Это можно назвать бесконтактным массажем.

Но вот интересный вопрос... Элементарный расчет показал, что излучаемого рукой тепла недостаточно для того, чтобы вызвать столь сильный нагрев тела. Выходит, организм, улавливая сравнительно слабый тепловой сигнал, как бы усиливает его...

При бесконтактном массаже слабое тепло движущейся руки, воспринимаемое чувствительными рецепторами кожи, стимулирует усиленный приток крови и приводит к интенсивному местному разогреву кожи в определенных областях (называемых зонами Захарьина—Геда), в которых, как известно, при заболевании соответствующего органа появляется повышенная чувствительность рецепторов. В отличие от этого обычная физиотерапия оперирует излучениями, интенсивность которых в тысячи раз превышает чувствительность рецепторов кожи. При этом происходит воздействие непосредственно на



ткани биообъекта, которое «оглушает» чувствительные рецепторы. Это вызывает активное противодействие регуляторных систем организма. Скажем, если на кожу поступает сильный тепловой поток, то с ним включаются в борьбу теплозащитные силы организма, доступными им средствами пытающиеся охладить, предохранить от перегрева внутренние органы.

Можно провести аналогию с гомеопатией, где для лечения применяются ничтожно малые дозы лекарств, которые в больших количествах подавляют собственные системы организма и потому способны вызвать в нем негативные явления, а в малых как бы с помощью слабого сигнала мобилизуют на борьбу с недугом его мощные защитные силы.

Ну а нельзя ли убедиться в том, что в бесконтактном массаже никакие иные поля и излучения, кроме инфракрасного, не участвуют? Оказывается, можно. Такой эксперимент, имеющий, кстати, помимо чисто научного, и большое мировоззренческое значение, был также поставлен. Суть его в том, что плечо испытуемого и руку испытателя разделяли стеклянной перегородкой, не пропускающей ИК-лучи. И что же? Кожа ничуть не реагировала на тепло руки (хотя сенсорный контакт с пациентом не нарушался). Когда же тепловой экран убрали, но вместо руки поднесли к плечу нагретый предмет (колбу с водой), тепловизор четко заметил: есть эффект местного разогрева.

Доказательство того, что никаких иных, кроме чисто физических, полей в данном «феномене» не присутствует, налицо. Отсюда — совсем маленький шаг к разгадке возможной природы так называемого ясновидения — способности некоторых людей узнавать, что за фигура нарисована тушью на ватмане, вложенном в непрозрачный конверт, когда последний прикладывается ко лбу испытуемого. Из-за различия теплового сопротивления чистых и окрашенных областей ватмана, при контакте ватмана через конверт с кожей лба возникает разница уходящих от лба тепловых потоков и связанный с этим местный «перегрев» кожи, повторяющий окрашенную фигуру. Прямые измерения с помощью тепловизионной системы показали, что этот перегрев, длящийся несколько секунд (пока не прогреется краска), достигает 0,1 градуса, что соизмеримо с термочувствительностью кожи лба отдельных людей. Ну а раз так, люди, способные ощущать малейшую разницу в тепловых потоках, в принципе могли бы по едва уловимому тепловому контрасту распознать контур фигуры, а при соответствующей тренировке — решать и более сложные задачи.

Разумеется, регистрация сигналов, свидетельствующих о том, как запускаются и действуют физиологические «механизмы» биообъектов, — это только начало работ по созданию дистанционных методов функциональной диагностики. Но и она уже существенно расширила наши представления о том, что такое человек. Расширили прежде всего физические границы человека: он, оказывается, «простирается» за пределами своей кожи в виде вполне материальной субстанции — физических полей.





«Человек — это Вселенная»,— говорили древние, но лишь сверхчувствительные инструменты современной науки позволили воочию убедиться, в справедливости этого образного сравнения и приступить к изучению «ближнего космоса»— человека. И поразиться: какие бездны открываются перед взором исследователя, лишь подступившего к краю этой Вселенной!

Между тем семь отобранных для пристального изучения полей уже сегодня позволили застолбить новые, доселе неведомые направления в науке, возникшей на стыке физики, радиоэлектроники, биологии, медицины. Эксперименты, в сущности, еще только разворачиваются, но и первые научные результаты, так сказать, попутно разоблачили целый ряд доморощенных спекуляций на темы «биополя». Тем самым наукой занята еще одна пустующая экологическая ниша, в которой пытались угнеститься темные силы мистицизма, спекулирующего на несовершенстве наших знаний о человеке, и шарлатанства, наживающегося на людских несчастьях и горе. Вот почему эта проблема имеет важное не только научное, но и мировоззренческое значение.

Перед учеными сейчас стоит задача: как можно быстрее превратить методы пассивного зондирования биообъекта в методы активной клинической диагностики. Это внесет существенный вклад не только в медицину, но и в сельское хозяйство. На фундаментальном уровне физиками такая возможность доказана. Дело за практиками — медицинскими врачами, биологами, психофизиологами, биохимиками, врачами ветеринарной медицины и другими параллельными направлениями.

Трюк или реальность?

Когда же на этот вопрос, поставленный много лет назад, будет получен окончательный ответ?... Хотя затянувшийся спор между представителями академического и — как бы это поточнее выразиться?— альтернативного подходов в науке еще продолжается, он начал приобретать конструктивный характер.

Свидетельство тому — проведенный в журнале «Вопросы философии» «круглый стол», в котором участвовали физики, медики, философы, психологи. Среди них ученые Б. В. Раушенбах и В. П. Зинченко, доктора наук И. М. Коган, Д. И. Дубровский, Л. Б. Баженов, М. Г. Ярошевский (фрагменты их выступлений даются в нашей книге).

Почему у нас мало работ, в которых рассматривались бы загадочные явления психики? На Западе накоплена

гигантская литература по парапсихологии. Сотни монографий, тысячи статей, масса специальных изданий. Причем участвуют в них не только «чистые» парапсихологи, но и видные ученые, зарекомендовавшие себя в своей области знания. Чтобы на высоком профессиональном уровне изучать эти вопросы, нужно сделать обзор всей гигантской информации, критически ее систематизировать.

Каковы же основные методологические проблемы, связанные с классификацией загадочных явлений психики? Увы, здесь пока преобладает физикалистский подход, сразу



перекрывающий пути продуктивного изучения феноменов. Их рьяные отрицатели, строящие из себя первейших защитников науки, исходят чаще всего из чисто физических критериев существования, которые действительно лишь в области физики и совершенно неадекватны в области психики. Вот почему центральной является проблема выбора критерия существования. Признавая нечто существующим или несуществующим, мы (чаще всего неявно) используем некий набор критериев, от которых зависит принятие решений. Однако — вот парадокс! — специального их анализа не проводится.

Что же представляют собой эти критерии? Чаще всего «окрошку» из философских принципов и положений -здорового смысла, принципов физики и многого другого. Поскольку эти комплексы очень плохо упорядочены, а главное, открыты, неполны, их жесткое использование весьма проблематично.

Такова, одна из главных методологических проблем, возникающих в связи с исследованием загадочных явлений психики. Далее возникает вопрос: как соотносится наше знание и незнание в области изучения самого себя? Самые рьяные отрицатели, демонстрируя свою ограниченность, прокламируют полное знание того, чего они не знают. Если мы задумываемся не только над тем, что знаем, но и над тем, чего не знаем, перед нами открывается бездна неизведанного — так сказать, имеем некое полное знание о своем незнании. Философская сторона этой проблемы интересна тем, что она раскрывает диалектику знания и незнания.

Ныне мы находимся в двух ситуациях сразу. В проблемной ситуации «знания о незнании» и в допроблемной «незнания о незнании». Последнее устанавливается, когда мы, скажем, смотрим в прошлое. Никто не знает о позитроне, но никто и не знает, что он ничего не знает.

Самое интересное — это переход от допроблемной ситуации — когда у нас нет никаких вопросов! К следующей ситуации – проблемной. Когда мы четко устанавливаем свое незнание... Когда у нас возникают вопросы. В этот миг мы преодолеваем стадию спокойствия духа...

Здесь и созревает допроблемная ситуация. Мелькают какие-то феномены, которые плохо описываются и не признаются научным сообществом. Возникает некая тревожащая неопределенность.

В конце прошлого века одному психиатру вдруг пришло в голову, что его пациенты-шизофреники почему-то рождаются в самое холодное время года. С декабря по март. Он сделал об этом сообщение. Ученые-коллеги быстренько его обозвали «таким-сяким» астрологом, мистиком, спиритуалистом... И он, как говорится, замолчал. Надолго. Потом ту же закономерность обнаружил другой психиатр. И тоже сделал сообщение. И снова ученое общество отвергло его, навесив привычные клейма. Потом на третьего, четвертого — тех, кто публично заявлял о своем открытии.

Интерес к проблеме то вспыхивал, то угасал в течение полувека. Лет 20 назад были организованы понасто-ящему системные исследования — в память ЭВМ ввели сведения, собранные о всех больных шизофренией за последнее столетие. Результаты: большинство больных родились в самое холодное время года. С декабря по март.





Допроблемная ситуация, то бишь — стадия неопределенности, переросла в ситуацию проблемную. И это стало почвой для развития геомагнитобиологии — новой, очень важной отрасли знания.

Многие философы высокомерно настроены по отношению к подобной эмпирике, это для них не стимул для размышлений, в том числе и для философских, а нечто недостойное внимания, заведомо нефилософичное и т. д.

Почему-то наши умы и соответственно наука так странно организованы, что когда мы, допускаем, признаем, что телепатия или телекинез существует, это вызывает у наших оппонентов бурную реакцию негодования... А когда мы размышляем о других явлениях, еще более таинственных, чем парапсихологические, то это почему-то считается возможным и вполне приемлемым для науки.

Еще один пример из нашей коллекции фактов: предсмертная ремиссия у больных шизофренией. Есть такая злокачественная форма шизофрении... Процесс необратим. Но за 5 минут до смерти к больному возвращается сознание. Он узнает отца и мать, ориентируется во времени... и умирает.

Это кажется фантастикой, и уж никак, конечно, «не лезет» в парадигмальные рамки науки. И хотя таких фактов очень много, они обычно вытесняются научным сознанием. Они и есть, и их как бы нет. Разве сложившаяся ситуация не представляет большой интерес, не требует специального научного анализа? Лишь при философском, методологическом осмыслении этих проблем возникает неутешительный вывод, стимулирующий самосовершенствование: мы очень мало знаем о себе. В нас самих заключены такие феномены, о которых мы не только ничего не знаем, но даже не знаем, что мы их не знаем. Как это ни парадоксально звучит!

Короче говоря, область парапсихологических экспериментов нельзя заведомо ограничивать. Они должны вестись систематически, на академическом уровне, если мы хотим быть на уровне мировой науки. Думаем, здесь есть много перспективных, стратегических научных направлений.

Критика парапсихологии, плюрализм мнений в науке — вещь нормальная. Амбициозность — этот продукт бюрократического государства не дает развития цепной реакции альтернатив, непременно условию нормального духовного развития. Увы, у нас еще есть “мэтры науки”, амбиция которых подавляет истину. Скажем, в печати недавно опять появились резко критические, хулильные отзывы о телепатии. Здесь надо различать две вещи. Есть, конечно, немало шарлатанов, жульнической мошкары, которая вьется вокруг живого, интересного дела, затмевая его суть. Борьба с нею, разумеется, надо. Но когда всех, кто занимается феноменами человеческой психики, огульно начинают называть шарлатанами, это вызывает протест. Почему разговор о пограничных областях непознанного всегда скатывается на парапсихологию? Ведь паранормальные явления психики, на наш взгляд, — не самое необычное, что встречается в природе. Не потому ли, что парапсихологические феномены чем-то



необъяснимо близки лично каждому из нас? Скажем, события в Бермудском треугольнике, конечно же, интересны, но мало кто из нас там предполагает быть. А вот целительство или телепатия может коснуться каждого.

Сейчас, когда мы не в предвзятой, а, напротив, в очень спокойной обстановке можем обо всем этом толковать, видны и широта, и глубина тех проблем, которые мы относим к парапсихологии. Попробуем классифицировать наблюдаемые парапсихологические явления. Судя по их существенным признакам, можно выделить **три** уровня:

Первый — это уровень реальных физических моделей. Полученные с их помощью прямые экспериментальные данные подтверждают правомочность тех явлений, которые еще двадцать лет назад казались, чуть ли не чудесами. Сюда относятся ясновидение, или близковидение, кожное зрение и тому подобные феномены. Путем прямых физических экспериментов удалось доказать, что ясновидение коррелирует, причем очень жестко, с интенсивностью излучения биологических объектов в инфракрасном диапазоне. Впрочем, мы далеки от мысли, что даже на этом низшем уровне пара психологических феноменов все эффекты сводятся только к физическим явлениям.

Второй уровень связан с созданием потенциальных физических или математических моделей. Примером здесь служат телепатические явления, в книге «Теория биологической информации», авторам удалось обосновать внутренне непротиворечивую физическую теорию. Соответствующие математические соотношения и количественные оценки, приведенные в ней, согласуются с наблюдаемыми явлениями телепатии. Однако на этом уровне ни реального физического эксперимента, ни реальной физической модели, которая соответствовала бы этому парапсихологическому феномену, пока создать не удалось. Причин много, и одна из них — нет соответствующих приборов.

Третий уровень. Наши знания требуют “подпитки”, но тем не менее мы все-таки рискуем предпринять выход на границу философии и физики, чтобы поговорить о третьем уровне, который мы называем психологическим. Эта категория феноменов в принципе не сводится к только физическим явлениям.

Свою позицию мы обосновываем так: в наших взаимоотношениях с окружающей действительностью существует ряд взаимодействий, которые принципиально не сводятся к одним – физическим. Здесь бессмысленно искать какие-либо физические аналогии и корреляции. Ведь речь идет об интуиции, образном восприятии и о том, что, скорее всего, относится к сфере искусства. К этой категории парапсихологических феноменов принадлежит, например, дальновидение. Этот уровень в наибольшей степени привлекает внимание философов, историков и других выдающихся умов, ибо не исключено, что, может быть, именно здесь (перефразируем заглавие одной из известных книг!) «сокрыта проблема материализма без берегов...»

Если встать на такую точку зрения, то:



Во-первых, ряд явлений окружающего нас мира принципиально несводим к физическим, (или к материальным). Впрочем, это дело ученых — заниматься конкретизацией и детализацией).

Второй принципиальный момент связан с методологией изучения парапсихологии. Представителям естественных наук, как известно, присущ скепсис, изначальное сомнение. Поскольку в области парапсихологии естественников работало больше, чем гуманитариев, то первые, изучавшие проблемы парапсихологии, привнесли своих профессиональных навыков больше, чем вторые, начиная с сомнений.

Так вот, мы убеждены: при изучении парапсихологических феноменов надо исходить из иных принципов. Надо встать на позицию доверия, если не веры... Как это ни парадоксально звучит в научном кругу.

Вот эти два момента:

1) — несводимость загадочных феноменов психики к физическим (а может быть, и к материальным) аспектам,

2) — презумпция доверия (и даже, мы бы сказали, веры)—эти два момента достойны внимания ученых, если они хотят включить в свою сферу исследований проблемы парапсихологии. Это поможет по-новому высветить ряд вопросов, очень важных для гуманитарной сферы нашего существования, и даже отчасти компенсировать технократический перекос всей нашей жизни.

Отметим, что элементы парапсихологического плана незримо присутствуют и в коммуникационных отношениях людей. Возьмите, скажем, делового человека, который в конфликтной ситуации способен бесконфликтно уладить многие служебные проблемы. Мы не говорим о феномене контакта талантливого музыканта и внимающей ему аудитории — вряд ли это взаимодействие можно исчерпывающе описать физическими и математическими формулами.

Ведь не только длительность, частота, сила и громкость звука определяют эмоциональный эффект воздействия исполнителя на слушателей. Осмысливая парапсихологические феномены, мы приходим к мысли, что существует проблема не «человек и космос», а «человек в космосе», то есть когда человек является самым элементом космоса.



Чудеса надо изучать, а не опровергать с ходу

Соотношение науки и чуда — вечная проблема. Свыше тысячи лет назад она была блестяще разрешена блаженным Августином. Я с ним полностью согласен. В его формулировке — что есть чудо и наука и как они друг с другом связаны?— утверждается: чудеса не противоречат законам природы. Они противоречат лишь нашим представлениям о законах природы. Точнее сказать невозможно. Если какое-то чудо и противоречит нашим представлениям о законах природы, то это еще не значит, что оно



противоречит самим законам природы. Ведь мы очень ограниченно их знаем. К сожалению, метод отрицания «с ходу», чрезвычайно опасный для настоящей науки, весьма распространен. В печати даже появлялись статьи о том, как, по каким признакам можно отличить заведомо антинаучные теории, взгляды от — научных. Подобная «предусмотрительность» наносит огромный вред науке. Мы знаем академиков, которые говорят: «Телекинез я и смотреть не буду, этого не может быть». А потом обвиняют Кулагину, что она веревочки и ниточки какие-то подвывает к передвигаемым предметам. Это совершенно ненаучный, с нашей точки зрения, подход. Если чудо зафиксировано, значит, надо его изучать, а не говорить «этого не может быть». Мы не берем, разумеется, случай жульничества. Нам кажется, что отрицание чудес с ходу есть теоретическая трусость, и больше ничего. Теоретический трус, боящийся что-то нарушить в привитых ему с университета представлениях, никогда еще ничего серьезного в науке не сделал.

Возьмем феномен летающих тарелок, (пришельцы, мы не рассматриваем те случаи, когда доказывается, что это — оптические явления в атмосфере.) Их можно изучать по-разному:

- 1) — с точки зрения физики;
- 2) — с точки зрения мистики.

Приведем разговор с одним прекрасным специалистом, в свое время работавшим у Королева. Он всю жизнь помогал строить космические корабли, совершенно не мистик и т. д.: «А знаете, однажды, — говорит он, — я уже несколько раз видел летающие тарелки». И рассказал, как они устроены, где садились, и прочее. И был у него даже момент, когда оказалось возможным поставить чистый эксперимент.

Он шел к гаражу через лужок. Вдруг видит, садится тарелка, причем так, что одно дерево ее закрывает, а она закрывает сама другое дерево. То есть можно составить словесный портрет места посадки. Рядом с ним шел взрослый сын, студент. «Между двумя березами ты видишь тарелку?» — спрашивает он сына. — «Ничего не вижу!» — отвечает он. — «А я вижу!» Стояли и спорили. Потом стали подходить к тарелке, а она поднялась и улетела. Сын так и не видел ничего. Отец видел все. Спрашивается: нужно изучать подобное или не нужно? Нельзя просто говорить: летающих тарелок нет! Нельзя и отрицать с ходу.

Можно сказать и так: видят достойные, а недостойные не видят. То же касается и проблем с биополем. «Биополя нет!» — горячатся академики. Но это же вопрос терминологический. В смысле: нового физического поля нет или пока нет. Но существует некая совокупность физических полей, создаваемая биологическим объектом, это и можно назвать биополем. Отрицать его — все равно, что отрицать существование бронзы, ведь элемента с таким названием нет в таблице Менделеева! Бронзы действительно нет, но есть медь, олово, свинец...

Совокупность физических полей, окружающих живой объект, может обладать новыми по сравнению с каждым полем в отдельности свойствами. Эти поля могут быть промодулированы жизнедеятельностью организма.



Мы считаем, что термином «биополе» нужно пользоваться, это разумный, удачный термин.

Доктор физико-математических наук Э. Э. Годик и академик Ю. В. Гуляев вели очень интересные работы, связанные с излучением живых организмов в ИК-диапазоне. Увы, они не занимаются темой, которая может оказаться самой важной: это взаимодействие полей биологических объектов. Замерив, поле одного человека, можно объяснить феномен кожного зрения, но куда более сложную проблему представляет объяснение взаимодействия полей двух людей...

Теперь о совершенно невероятном феномене, который мы не придумали, как классифицировать: знаменитая Ванга из Болгарии. Опять, правда, находятся люди, которые считают, что она имеет разветвленную по миру сеть осведомителей. Сами мы с Вангой не встречались, но с людьми, которые у нее были, разговаривали. Они отмечают два ее необыкновенных свойства.

Первое. Когда вы к ней приходите, то оказывается, что она очень многое знает о вашей семье. Что вы в такое время, скажем, убрали с подоконника комнатные растения. Это может произойти в том случае, если она имеет контакт с вашим мозгом. Через какие-то излучения...

Второе. Но есть вещи — очень странные. Она сообщает сведения о мертвых. Об этом пришедший к ней человек ничего не знает, этого у него нет и в подсознании. Значит, к этому нужно подойти с исследовательских позиций, а не с точки зрения пресловутой «презумпции виновности».

Теоретические трусы — они во всем продолжают искать жульничество. Исторически сложилось так, что их уверенность в правоте подкрепляется рядом положений типа: «вечный двигатель невозможен». Специалисты такой проект кладут под сукно, даже и не рассматривая. Но то, что невозможен вечный двигатель, делает людей убежденными, что и другие необыкновенные вещи также невозможны. Да, невозможность «перпетуум мобиле» в какой-то степени доказана: это нарушение основных законов природы. Однако, зная, что есть невозможные вещи, так сказать, в принципе люди по инерции невольно переносят это утверждение и на другие области, не имея на то оснований. «В это, теперь надо вникать, забираться туда с головой — смотреть, искать доводы и опровергать, — уныло подумает энтузиаст, — а стоит ли тратить на это жизнь?..» И это самое страшное в науке, что может быть. Нам надо бы ввести такую установку: чудеса надо изучать, а не опровергать с ходу. Ничего нового я вам не сообщил, просто хотел отвести душу.

Научное направление — должно себя обосновать

Сейчас мы встречаемся с явным оживлением таких установок, которые еще совсем недавно были невозможны. Они просто подавлялись авторитарно-репрессивным режимом. Теперь же очень часто складывается такая ситуация, когда все, что не подавлялось, в новых либеральных условиях подлежит осуждению. «Ну раз не подавлялось раньше, значит, что-то плохое есть сейчас». А все иное и опять-таки без всякого разбора его



сути, автоматически, так сказать, заслуживает всяческого поощрения.

Теперь о якобы уже доказанной научности парапсихологических феноменов. В научное мировоззрение они, конечно, не вписываются. Это не означает, что надо «держаться и не пущать». Что надо попытаться подключить философию к запрещению или, напротив, к пропаганде этих феноменов... «Лже ученые» уже запрещали генетику или кибернетику, сейчас этого, право, делать не стоит! Также от лица философии не стоит выносить вердикт в пользу той или иной доктрины. Научное направление должно само себя обосновать. Конечно, в процессе обоснования наверняка будет использовано и философское учение.

Мы хотим вернуть Вас к блаженному Августину, чудо — это то, что не противоречит законам природы. Но ведь каковы эти законы природы, человечество никогда не узнает! Поэтому ни один закон, даже закон сохранения энергии, не может провозглашаться абсолютным. С другой стороны, признание парапсихологических феноменов как явления доказанного требует пересмотра всех устоявшихся точек зрения. Разумеется, с запретом на исследования парапсихологических явлений нужно покончить. Лично мы в отношении к непонятным феноменам настроены скептически, потому, что нет четкого объяснения, однако считаем, что запреты в этом направлении нужно исключить. То, что нет сегодня, обязательно будет послезавтра.

Мы хотим коротко сказать о **трех уровнях** И. М. Когана. По двум первым уровням у нас нет вопросов, там процессы не протекают вопреки законам физики. Что касается третьего, тут мы, что называется, не «созрели». Третья позиция — дуалистическая. Не исключено, однако, что подобная точка зрения продуктивнее со временного материализма. Но факты, которыми мы располагаем, свидетельствуют против. Выдающийся ученый В.П.Зинченко описывал, как 20 лет назад он участвовал в первом заседании комиссии по расследованию парапсихологических явлений. Распоряжением тогдашнего секретаря ЦК КПСС товарища П. Н. Демичева был собран цвет отечественной психологической науки: А. Р. Лурия, А. Н. Любеевич, В. Д. Небылицин, Ф. Д. Горбов и другие.

Пристально оглядев собравшихся, Федор Дмитриевич Горбов неожиданно объявил: «Я вас умоляю — давайте не будем становиться на дырявый мост экспериментальных исследований! Лучше проголосуем — есть парапсихологические феномены или нет. Если большинство «за», так и опубликуем. Нам поверят. «Нет» — тоже поверят. Ну, может, не навсегда, но на некоторое время поверят».

...Эксперименты в этом направлении все-таки пришлось начать. Наши авторы не относят себя к теоретичен-ким трусам, однако на нашем пути встретилось такое количество жуликов, что мы едва не потеряли веру в человечество...

Опираясь на высказывание В.П.Зинченко, что когда в то время, они ставили опыты, то и тогда не придерживались пресловутого постулата воспроизводимости результатов. Правильность этой позиции подтвердилась теперь, после недавних исследований психологов, показавших, что даже в тысячекратно



повторенном элементарном движении руки нет и двух одинаковых. Точно так же человек не может одинаково произнести одно и то же слово. Более того, бельгийский физикохимик, лауреат Нобелевской премии Илья Романович Пригожий убежден, что даже среди физических явлений также нет повторимых.

Как пример, остановимся на эксперименте по телепатии с Клавой Костецкой, пациенткой нейрохирургической клиники им. Н. А. Бурденко. В историю ее болезни было вписано и восприятие знаков сквозь непрозрачные среды, и чтение мыслей на расстоянии, и другие феномены (кстати, когда она поправилась, абсолютно все ее сверх способности — исчезли).

Проводя с ней эксперименты, для подстраховки даже пригласили, (в период бывшего СССР) заместителя директора Института марксизма-ленинизма В. П. Кудина. «Приходи, Всеволод Петрович, ты должен это посмотреть, иначе скажешь, что мы продались парapsихологам!» Опыт проводился очень жестко, поскольку телепатию точно не регистрируешь, всегда возможны какие-то сомнения... (Записи В.П.Зинченко). Мы взяли электролюминесцентный индикатор, на нем по заданию с пульта оператора можно было высветить любую цифру от 0 до 9. Испытуемую посадили так, чтобы цифр она не видела. Как известно, «обжегшись на чае, дуют на воду». Поэтому на всякий случай уменьшили пороговую яркость прибора настолько, что если и исхитриться подглядеть, то все равно ничего не различишь. Мало того, пульт с кнопками, по которым оператор выбирал цифры, предъявляемые Костецкой, перенесли в соседнюю комнату, так что испытуемая не видела ни оператора, ни сами кнопки. Для пущей предосторожности попросили инженера-электронщика при пайке контактов перепутать цифры и кнопки так, что если нажимаешь на пульте, например «7», то на индикаторе выскакивает «0». А «ключ» попросили нам открыть только после окончания эксперимента.

Провели несколько серий опытов. Вероятность опознавания цифр достигала 0,8. Удалось зарегистрировать и биопотенциалы мозга Костецкой, когда она рукой «считывала» информацию с индикатора. На энцефалограмме наблюдалась депрессия альфа-ритма именно в затылочной области мозга, где обрабатывались зрительные образы.

Демичев, прочитав отчет, спросил недоуменно: кто такой Зинченко?.. Вот что, приставьте, пожалуйста, к этой фамилии имена самых знаменитых советских психологов. Материал был подписан, и в 1972 г. — «Вопросы философии» появилась первая статья «Парапсихология — фикция или реальность?»

Главное: тогда удалось сформулировать и отстоять принципиальную позицию. Феномен есть, но канал связи неизвестен. Канал воздействия неизвестен. Любители могут искать! Мы на Вас надеемся!

В том, что эффекты есть, мы не сомневались. Но вопросы, что собой представляет канал воздействия и канал передачи информации, сохраняются и поныне. Надо дать дорогу храбрецам, пусть исследуют. Сейчас мы не вдаемся в физику, да, наверное, и образования не хватит вникнуть в то, что делали Ю. Гуляев, Э. Годик



и другие. Впрочем, нам кажется, если их эксперименты построить корректней, на междисциплинарной основе, тогда удалось бы «вытащить» результатов больше. Жаль, что они устанавливают лишь факт наличия физических полей, но не пытаются их связать с функциональными системами человека.

Мы хотим обратить внимание на извечный вопрос, предусмотрительно раздававшегося и прежде, да и теперь: сведем мы эти феноменальные возможности психики к материальным явлениям или нет? Давайте в конце-то концов договоримся и перестанем ставить условие материальности – непременно условием научности. Многие академики лучше всех из нас знают, что есть глаз телесный, который работает «на прием», и есть глаз духовный, который работает «на выдачу». И с помощью любых ухищрений, любых новейших данных, связанных с анатомией глаза, мы не сможем «вывести» ни Рублева, ни Микеланджело, ни Моне... Никого! Как сегодня мы не «выведем» и смену способов восприятия окружающего, которое происходило и происходит в истории человечества. Точно так же, как из биомеханики и физиологии человеческого тела мы не «выведем» классического танца Плисецкой. Ведь еще Пушкин говорил «душой исполненный полет». Душой, а не ногами!

Разрешено все, что не запрещено

Чем объясняется огромный научный интерес к исследованиям Ю. В. Гуляева, Э. Э. Годика, Р.Н.Макарова и других? Тем, что они получили убедительное научное обоснование загадочных явлений человеческой психики. Если пойти этим путем дальше, то феномены будут все больше и больше укладываться в исторически сложившуюся парадигму.

На протяжении века не затихает спор: психоанализ — наука или нет? И хотя существует психоаналитическое сообщество, поддерживаемое миллионами людей, и психоанализ повсюду излагается в учебниках, однако среди академических психологов до сих пор господствует мнение, что это не наука, а вера. А где вера, там, стало быть, остается молиться...

Поэтому вопрос о том, что есть наука, а что не наука, должен рассматриваться и в историческом, и в социокультурном аспекте. Для той среды, в которой психоанализ возник, он рассматривался, несомненно, как наука, дающая эффект. Иное дело социокультурный аспект нашей страны: в 1920-х годах психоанализ считался наукой, а в 1930—40-х был отнесен уже к лженауке, идеализму, не совместимому с материализмом, а в середине 1990 годов – опять начали раздаваться голоса о большой пользе психоанализа и выделении его как самостоятельной науки.

В 1950-м году В.П.Зинченко был председателем комиссии, которая впервые обследовала Вульфа Григорьевича Мессинга. Он бежал в СССР из Польши за несколько часов до вступления в нее немецких войск. В.Г.Мессинг — предвидел, вроде болгарской Ванги, вторжение... Но в начале 1940 годов, это так носилось в воздухе, что не нужно быть провидцем, чтобы понять грядущее. В бывшем СССР, поначалу В.Г.Мессинга никто не признавал, считали жуликом, авантюристом. Однажды в Институт философии АН СССР,



пришел человек с отношением от Управления цирков в руках, умолял выдать ему хоть какую-нибудь справку, что показываемое им на арене цирка – не жульничество и не махинация, а зрелище, достойное публичной демонстрации. Этим человеком был В.Г.Мессинг. Известные психологи, заниматься проверкой посетителя категорически отказались, а отчаянный В.П.Зинченко, которому терять, в сущности, было нечего, согласился. Следует сказать, что В.П.Зинченко подолгу присутствовал на опытах, бывал на квартире у В.Г.Мессинга. Подолгу с ним беседовал, изучал докумен-ты, (огромную папку с отзывами о его демонстрациях).

То, что реально он видел в его опытах, все укладывалось в традиционное классическое представление об идеомоторных актах. Поражала его чрезвычайно высокая чувствительность к незаметным движениям и, что самое удивительное, (и на что обычно не обращали внимания), его обостренное обоняние.

Однажды мы сидели у него дома на улице Песчаной, (вспоминание В.П.Зинченко), и вдруг В.Г.Мессинг говорит: «Сейчас в наш подъезд входит знакомый мне человек». Раздается звонок. Я спрашиваю: «Как вы узнали?» Он всяческим образом уходил от ответа, потом признался: «По запаху...» Его обонятельная чувствительность была поразительной. Так собаки, находясь в нескольких километрах от разыскиваемого ими объекта, могут «унюхать» его запах. Словом, увиденное – вполне укладывалось в традиционные представления об идеомоторных актах, о субсенсорной чувствительности человека.

Естественно, когда речь идет о каком-либо загадочном явлении, например ясновидении, телепатии, левитации, психокинезе, пси-лечении и диагностике, то возникает стремление его понять, изучить и дать ему правдоподобное объяснение на уровне научных знаний своего времени. Благодаря таким исследованиям многие десятилетия назад возникла парапсихология – наука о необычных явлениях человеческой психики, наука об экстрасенсорике. Всякая наука возникает из желания создающих ее людей знать и объяснять явления окружающего нас мира. Поэтому все науки оперируют фактами из своей области, почерпнутыми из жизни.

Предлагаемая книга преследует важную цель – ознакомить широкие круги читателей с необычными фактами, процессами, явлениями, наблюдаемыми много лет в деятельности наших широко одаренных людей. Известность этих людей уже давно перешагнула границы нашей страны, об их судьбе, удивительных способностях, которыми они обладают, знает весь мир.

Что же мешает ученым -"классикам" признать такие пси-явления, как телепатия, телекинез, левитация, ясновидение, предвидение, реинкарнация, мануальная диагностика, биоэнерготерапия? Ответ, как нам кажется, простой, пси-явления вынуждают по-новому посмотреть на роль и сущность сознания и бессознательного во всех проявлениях психической деятельности человека. Они выявляют роль мысли как реальной психической материализованной субстанции, способной активно взаимодействовать с живой и неживой материей.



До настоящего времени классическая наука, будь то физика, химия, биология, считает абсурдным активное участие мысли человека в изучаемых ими процессах или явлениях. По ее мнению, мысль – это нечто эфемерное, нематериальное; сознание человека строится и действует как психический процесс, разделенный от реальных событий и явлений незримой границей, как нечто трансформированное в головном мозгу в виде отражения, не имеющего реального овеществления, подобно зеркальному отображению. Поэтому признание активной роли сознания и его способности взаимодействовать с неживой материей воспринимается учеными – "классиками" как противоречивое и парадоксальное по своей сути. Следовательно, люди, обладающие такими феноменами, вынуждают ученых исследовать и объяснять парадоксальные явления. Естественно, не каждый из них хочет стать на этот путь и изучать такие явления и трактовать их с научных позиций, ибо парадоксы физики или парапсихологии представляют собой пробелы нашего сегодняшнего знания, нераскрытые закономерности природы. Вот почему **парадоксоника**, (если одним словом назвать эту область науки) вызывает внутреннее негодование и бурный протест ко всем пси-явлениям со стороны классических ученых. Их недоверие и скепсис подкрепляются еще и тем, что, несмотря на все усилия, не обнаружены до сих пор реально действующий агент или физические носители пси-явлений, не известны практические каналы передачи мысленной информации на расстоянии и не ясны энергетические источники, обеспечивающие пси-явления

В нашей книге авторы коротко раскрывают и показывают, что пси-явления можно отнести к особому классу биоэнерго-информационных явлений, при этом не укладывающегося в рамки традиционной физической науки. Мы пытаемся раскрыть и признать реальность новых, ранее не известных фундаментальных закономерностей и физических полей, субстанций, энергий, основанных на тесном взаимоотношении между неживой природой и сознанием человека. Реальность этих фактов, повторяемость и жизненность пси-явлений на протяжении многих столетий говорят о том, что они должны серьезно изучаться, подвергаться экспериментальному и теоретическому анализу. Вот что говорил о них великий натуралист нашего века академик В.И. Вернадский: "Явления, о которых здесь говорится, начинают охватываться научным исканием; они во всяком случае мало изучены, хотя мне представляется легкомысленным и не отвечающим положению дел часто встречаемое резко отрицательное к ним отношение. Это явление телепатии и аналогичные парапсихологические явления" (Вернадский В.И. Размышления натуралиста).

Следует отметить еще один аспект рассматриваемой нами проблемы пси-явлений. Своим существованием, вторжением в реальную жизнь, они затрагивают интересы самых разных научных дисциплин и областей знания, проникают, по сути дела, во все области науки, техники, культуры, экономики:

- 1.) В биологию и физику они приносят понятие особого биополя и биоэнергетического воздействия;



2.) В медицине – показывают возможности биополевой коррекции и диагностики состояния здоровья людей.

3.) В физике дальней радиосвязи – демонстрируют необычные способы детектирования сигналов-образов и передачи информации, в физике твердого тела – способность дистанционно изменять пластические и кристал-лизационные свойства различных веществ;

4.) В технике – взаимодействовать телепатически с программным управлением ЭВМ;

5.) В археологии, геологии осуществлять поиск и локацию предметов и аномалий, скрытых в земле;

6.) В экономике позволяют прогнозировать динамику цен и деловой активности;

7.) В философии показывают новое понимание сущности сознания и т. д.

Такой полиморфизм пси-явлений и многосторонность их воздействия вызывают сопротивление ученых, работающих в этих областях знания, и ставят вопрос о том, вписываются или нет паранормальные явления в существующую картину мира, то есть являются ли они ее составной частью или просто появляются спорадически и представляют собой случайные или аномальные и несущественные явления, не меняющие основную естественнонаучную парадигму. Однако поскольку эти явления реально существуют, многократно повторяются, подтверждены экспериментами объективных исследователей, то, вне сомнения, они должны быть включены в общую картину мира и им следует дать правильное объяснение. Более того, учитывая их активное влияние на систему научного знания, эти явления следует рассматривать как фактическую основу грядущей научной революции, как авангардный фактор преобразования существующего взгляда на мир, заставляющий изменить научную парадигму..

Психика человека обладает удивительным свойством – принадлежать одновременно к трем противоположным классам физических явлений – **микро-, макро- и мегамиру**, имеющим столь разные пространственно-временные формы, характеристики и законы. С учетом сказанного выше следует полностью согласиться с мнением известного математика В.В. Налимова, что... «как бы то ни было, сейчас есть все основания полагать, что представление о сознании должно быть достаточно широким». (Налимов В.В. Спонтанность сознания личности. Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектоника).

В этой части нашей книги хотелось бы завершить краткую научно-смысловую оценку явлений. Все о чем мы говорили, свидетельствует о безграничных возможностях человеческой психики, (сознания и бессознательного,) в единстве которых заложена таинственная загадка человеческого мозга.



Вопросы и ответы непосредственного познания

Это самая трудная часть нашей книги, все, что до этого мы писали, пусть даже в общих чертах – можно было понять. Иной раз у нас не совпадали точки зрения на тот, или другой вопрос, но мы могли его обосновать и найти “общие камни преткновения”. Сейчас мы хотим перейти к группе явлений, где нет четких объяснений, поэтому мы полагаемся на нашего любознательного читателя, который сможет добиться “объяснения – необъяснимого”. Речь пойдет об удивительных явлениях нашего мозга.

Наша мысль – продукт мозга и не может существовать в отрыве от него или от материи вообще. Только идеалисты думают, что мысль может существовать в чистом виде, то есть вне связи с материей. Когда человек передает свою мысль другому, он передает материальные, весомые, зримые, слышимые носители мыслей, например: стол, текст, знаки, образ и т. д.

Наука физиология неопровержимо доказала, что мысль – это результат тонкой и весьма сложной нервной деятельности организма человека. Эта деятельность может проявиться в виде движения, жеста, слова, письма.

Но мысль может и не проявиться. Есть немало внутренних скрытых мыслей, переживаний, чувств, которые мы не высказываем. В этом случае нет внешнего, видимого, проявления мысли, но нервная деятельность существует, ее можно уловить, исследуя с помощью специальных приборов работу головного мозга. Правда, сегодня мы еще не в состоянии узнать содержание самой мысли. Однако, как показывают исследования, такая скрытая, невысказанная мысль имеет некоторые внешние проявления, но настолько слабые, что обычно мы их не замечаем.

Основоположник русской физиологии И. М. Сеченов еще столетие назад указывал на то, что любая мысль неразрывно связана с мышечным движением. При невысказанной мысли это движение остается скрытым, едва заметным. Регистрируя специальным прибором очень слабые движения руки, Сеченов доказал, что, как только человек мысленно представит себе, что он чертит круг, рука его начинает производить круговые движения. Но и в этих случаях, когда никакого видимого проявления мысли нет, движение, сопровождающее ее, существует.

И. П. Павлов неоднократно подчеркивал значение этих фактов.

“Давно было замечено и научно доказано, – писал он, – что раз вы думаете об определенном движении, вы его невольно, этого не замечая, производите. Те же – в известном фокусе с человеком, решающим не известную ему задачу: куда-нибудь пойти, что-нибудь сделать при помощи другого человека, который знает задачу, но не думает и не желает ему помогать.





Однако для действительной помощи достаточно первому держать в своей руке руку второго. В таком случае второй – невольно, не замечая этого, подталкивает первого в направлении к цели и удерживает от противоположного направления".

Такие движения получили в науке название “идеомоторных актов” (от греческого слова “идея” – мысль и латинского – “мотор” – приводящий в движение). Мышцы совершают движение вследствие нервных импульсов, приходящих к ним из мозга по двигательным нервам. Передача этих импульсов всегда сопровождается возникновением биоэлектрических потенциалов.

С помощью электронных приборов “эти потенциалы могут быть легко выявлены. Так, ученые зарегистрировали потенциалы в речевых мышцах человека, когда тот начинал решать задачи в уме, в мышце руки при воображаемых движениях и мышцы губ и правой руки при мысленном написании слов и т. д.

Все это свидетельствует о том, что наши мысли вызывают появление реакции мышц даже тогда, когда они остаются скрытыми, невысказанными. Но почему же мы, как правило, не видим таких реакций? В чем необычность опытов Мессинга? Почему эти опыты не может проделать каждый из нас? А может все на самом деле – очень просто. Развитие, тренировки, и наконец – познание самого себя.

Дело в том, что мышечные реакции, сопровождающие мысль, очень слабо выражены. Чтобы улавливать их, необходимы чувствительные приборы или специальная длительная тренировка.

Способность к восприятию очень слабых воздействий может быть врожденной, но у каждого из нас она резко возрастает после специальной тренировки. Дегустаторы отличают десятки тысяч оттенков запахов. Слепые обладают тонко развитым слухом и осязанием. Тренировка может дать поистине феноменальные результаты. Академик-физиолог И. С. Беркетов проделал недавно опыты по исследованию способности слепых ощущать некоторые предметы на расстоянии. В этих опытах установлено, что люди, лишенные органа зрения, могут чувствовать на расстоянии большие и плотные предметы – стены, деревянные щиты и т. д. Тонкую сетку и мягкие предметы они не ощущают и натыкаются на них.

Выяснилось, что слепые чувствуют предметы благодаря звуковому эху, отражаемому предметом. Эхо обычно настолько слабое, что сами люди его не осознают и не могут объяснить причину своих ощущений предметов.

Природа с избытком наградила каждого из нас огромными возможностями и способностями, но многие из них не всегда развиваются и реализуются. Человек, использовавший эти удивительные возможности и выдающиеся способности и развивший их, может делать то, что делает Вольф Мессинг. Благодаря длительным и настойчивым упражнениям он развил свои природные способности, улавливая такие тонкие реакции другого человека, которые для многих остаются незаметными и могут быть выявлены только с помощью специальных чувствительных приборов. Обладая замечательной памятью, он точно запоминает расположение сцены, зала, лестницы и т. д. и может двигаться



с завязанными глазами так же свободно, как это делают слепые в знакомой обстановке.

Таким образом, исследуя опыты Мессинга – мы должны сказать, что это результат огромного, напряженного труда, отполировавшего до блеска то, что в той или иной степени вкладывает природа в каждого из нас. Нас покоряет тонкая, филигранная его работа, и мы забываем, что удивительная легкость, с которой он выполняет свои опыты, в действительности – результат длительной, упорной тренировки, огромной концентрации внимания и напряжения.

И этот огромный труд Мессинга покоряет. Мы не можем оставаться равнодушными, когда слышим игру Давида Ойстраха или Вана Клиберна. В этот момент мы, конечно, не думаем о колоссальном труде, вложенном в каждое их исполнение. Такова сила подлинного искусства и таланта.

Нам доводилось присутствовать при спорах о том, что такое телепатия: атавизм, сохранившийся от наших предков, или, наоборот, свойство, которым в полной мере будут обладать люди будущего, или те существа, которые придут нам на смену? Сторонники первой точки зрения приводили массу доказательств, суть которых состояла в том, что, чем примитивнее устроен организм, тем нужнее ему телепатия. За счет телепатии эти люди объясняли, например, тот широко известный факт, что некоторые виды бабочек узнают о нахождении родственной особи на расстоянии до километра. На счет телепатии они записывают и другой общеизвестный акт: одновременность взмахов крыльев стайки нескольких бабочек, сидящих рядом.

Телепатией объясняли удивительную одновременность и единодушие действия рыбных косяков, китовых стай. И так далее. Но чем выше развит организм, тем, по их мнению, меньше нужны ему в телепатии. Лев может находить другого льва по его рыку. Волк – по запаху. Тигрица заранее предупреждает тигрят о своем приходе тихим мурлыканьем. Обезьяны имеют развитую систему звуков для сообщения друг другу своих эмоций, предупреждений об опасности и т. п. Такую же систему звуков, как выяснилось в последнее время, имеют вороны и, вероятно, другие животные и птицы, живущие стадами или стаями... Еще менее, нужна телепатия человеку, имеющему множество способов обмена информацией. И поэтому она почти исчезла из обихода людей, оставшись слабым рудиментом, и лишь иногда она неожиданно воскресает, (в полную меру) у отдельных индивидуумов. Это атавистическое свойство, присущее редким людям от рождения. Ну так же, как у некоторых людей от рождения есть хвост или они от рождения покрыты волосами. Сторонником этой точки зрения в настоящее время является, например, кандидат медицинских наук В. А. Козак. Вот что пишет он по этому вопросу: «У людей биологическая связь типа телепатической может выплывать из-под спуда эволюционных наслоений высших этажей головного мозга преимущественно в случаях, связанных с бедственным положением и вообще тяжелыми переживаниями, когда отдельные функции, находящиеся в нижних отделах головного мозга, могут выходить из-под





контроля соответствующих отделов коры головного мозга...»

Характерно, что до сих пор ни в одном опыте не было передано сколько-нибудь определенной фразы. Это также косвенно свидетельствует о том, что феномен биосвязи мы получили “по наследству” от животных, которым чуждо понятие о логически связанных словах, тем более фразах, а также представлениях о подробной сущности предмета. По-видимому, не случайно биологическое воздействие на расстоянии воспринимается нами чаще всего как неопределенное чувство беспокойства о близком человеке или предчувствие какого-то события. Вероятно, информация идет преимущественно на уровне первой сигнальной системы или таких ощущений, как страх, чувство опасности и т. п. Вполне естественно поэтому, что наибольшего развития способность передачи информации достигла в первую очередь у насекомых и других низших представителей животного мира. В настоящее время такая форма биологической связи, по всей вероятности, анахронизм...” (Кажинский Б. Б. Биологическая радиосвязь).

Другие утверждают: нет! Все примеры, которые вы приводите, можно объяснить и другими способами. Бабочки находят друг друга по запаху – и ничего более. Стаи рыб воспринимают команду вожака по движению струй воды и, повторяя ее, передают дальше... Телепатия – это свойство, которое только рождается. Оно придет на смену другим способам передачи информации. Телепатия исключает возможность обмана нечеткости, поэтому она станет основным средством общения в обществе будущего, когда у людей не будет и тени мысли обмануть другого. Люди, обладающие повышенными способностями телепатии, принадлежат будущему. Это – первые вестники грядущего в наших днях...

“Нам представляется, – пишет в книге “Биологическая радиосвязь” Б. Б. Кажинский, – что феноменальная способность человека мысленно на расстоянии воздействовать на других находится все еще в зачаточном состоянии. Не правы те, кто считает эту способность мозга отживающей, вырождающейся и т. п. Наоборот, она представляет собой начало, зародыш новой, более высокой ступени развития человеческого сознания на новой высшей основе, на основе биологической радиосвязи” (Кажинский Б. Б. Биологическая радиосвязь).

Мы не беремся спорить, кто здесь прав. Бабочками ведь тоже еще не “занимались” как следует ни физики, ни телепаты. Бионика как наука только начинает обретать права гражданства. Мы хотим сказать о другом. О том, что телепатические свойства в той или иной мере свойственны каждому. Чаще всего они действительно проявляются в детстве. Говорят, мать чувствует все, что испытывает ее новорожденный ребенок. И опять только говорят. Мы никогда не слышали и не читали научного отчета о хотя бы таком простейшем опыте, который легко провести за пару недель в любом родильном доме. Надо одному человеку находиться в помещении с новорожденными и по часам засекают, когда и кто из них начал плакать, проснулся и т. д. А другому человеку – в палате рожениц фиксировать поведение матерей. Итоги этого опыта уже могли бы прояснить многое...



Честно говоря, нас и не очень интересует – атавизм ли телепатия или свойство человека завтрашнего дня. Нас волнует другое: ведь каждый, буквально каждый человек, порывшись добросовестно в своей памяти, может припомнить те или иные случаи, дающие повод сделать предположение о существовании телепатии.

Почему серьезно не изучается это явление? Почему еще встречаются ученые, не знающие даже о его существовании?

Нас очень удивляет, как могут эти люди, считающие себя учеными (я говорю, конечно, далеко не о всех ученых!), не видеть и не желать видеть буквально каждодневных проявлений телепатии в самой обыденной жизни? Не так ли в средневековые ученые, слепо следовавшие доктрине Аристотеля, не поверили бы в существование электричества, хотя об этом каждодневно свидетельствовали молнии!?

Что ж, у них были основания для таких утверждений: ведь молния была тогда не воспроизводимым в лаборатории явлением. А когда она внезапно бьет прямо в глаза, можно и отвернуться, и заслониться, чтобы потом, не кривя душой, сказать: не заметил.

Что мы можем?

Мы говорили о телепатии. Теперь нам хочется поговорить о другом круге наших способностей, связанных с гипнозом. То, как мы владем искусством гипноза, значительно выходит за рамки общеизвестного, и, значит, мы не имеем права не говорить об этом.

Нам не хочется, да и не следует в этой книжке останавливаться подробно на истории гипноза и на его сущности. Любознательный читатель сможет найти рассказ о гипнозе в других источниках. Надо отметить только, что гипноз имеет весьма древнее происхождение. Еще в Древнем Египте, как свидетельствуют найденные археологами папирусы, жрецы применяли гипноз для своих религиозных целей. И с тех пор, вплоть до XIX века, он использовался главным образом служителями самых разнообразных культов. Было в гипнозе нечто таинственное и непонятное. И умелое его применение укрепляло веру в высшие силы.

Гипноз имеет весьма различные формы. Пляска шамана – это своеобразный самогипноз. “Исцеления”, которые совершает шаман после этой пляски, – результат гипнотического внушения.

Приводят себя в гипнотическое состояние и верующие, многократно произнося принятые во многих религиях простые, короткие молитвы, вроде “Святой боже, помилуй – мя”. Когда это повторяется сотни и тысячи раз, наступает гипнотическое состояние.

К этому же приводят бесчисленные поклоны, отбиваемые перед иконами..... Современная наука различает три стадии гипноза:

Первая из них – сонливость. Человек, находящийся в этой стадии гипноза, испытывает потребность покоя, необычайную тяжесть тела, ему трудно открыть глаза. Именно в этом состоянии прослушивают длинные церковные службы большинство верующих.

Вторая. Когда мы видели в соборах людей, часами в неудобной позе стоящих на камнях, распростертых на





ступенях, прижимавшихся лбом к подножиям распятий, мы не могли отделаться от мысли, что эти люди находятся во второй стадии гипноза – в состоянии так называемой гипотаксии.

При гипотаксии отмечается состояние восковой гибкости тела. Любому его члену и всему телу можно придать сложное положение, которое крайне трудно было бы сохранять в нормальном состоянии, но которое совершенно необременительно, практически незаметно в состоянии гипотаксии.

Третья стадия гипноза – сомнамбулизм. В этом состоянии загипнотизированный полностью отрешен от всех внешних раздражений, кроме команды человека, приведшего его в это состояние.

В состоянии гипноза огромную власть над психикой человека и над его телом приобретает слово гипнотизера. Власть, совершенно объективную, такую, какой не имеет в большинстве случаев над своим телом сам испытуемый человек. Заставьте себя, скажем, не чувствовать ожога, когда к вашей руке прислонят огонек зажженной папиросы! А нам приходилось видеть эти “бесчеловечные” опыты, в свое время нередко демонстрировавшиеся в цирках. Или, наоборот, попробуйте внушить себе, что обыкновенный карандаш – это раскаленный в огне прут, которым жгут ваше тело. А на руке загипнотизированного человека, когда к ней прикасаются таким карандашом, возникает язва от ожога.

Загипнотизированному алкоголику внушали отвращение к водке. Мы видели в этот момент его желудок на экране рентгеновского аппарата. Он сокращался самым недвусмысленным образом, яростно стремясь вышвырнуть якобы находящуюся в нем отраву – водку, хотя в нем ничего не было. Попробуйте скомандовать своему желудку хоть какие-нибудь движения! Загипнотизированному говорят: – Вот перед вами сосуд с ледяной водой. Опустите в нее руку. Вашей руке нестерпимо холодно...

И хотя вода в сосуде имеет температуру на 45 градусов выше нуля, рука загипнотизированного покрывается крупными мурашками, кровеносные сосуды резко сужаются. Это неоспоримо свидетельствуют объективные показания приборов... Попробуйте скомандовать сосудам вашей руки самопроизвольно сжаться или расшириться!

В загипнотизированном состоянии у многих людей обостряются их телепатические способности. Внушение от гипнотизера к загипнотизированному человеку может передаваться прямо из мозга в мозг. Такие опыты делались неоднократно многими гипнотизерами в разные времена и в разных странах. Собственно с открытия этого явления и началась телепатия.

Общее объяснение гипнозу найдено. Оно заключается в большем или меньшем торможении коры больших полушарий головного мозга. Торможение отдельных участков или всей коры может происходить по разным причинам – и естественным и искусственным.

Ну, скажем, под влиянием сильного испуга человек потерял дар речи. Он не может произнести ни слова. Он давным – давно понял, что бояться было нечего, но язык и гортань не повинуются ему.



Произошло мгновенное торможение того участка коры головного мозга, который заведует речью. Под влиянием нового сильного возбуждения этот участок мозга может растормозиться. Такое сильное возбуждение в силах вызвать гипнотизер. На этом основано большинство случаев “чудесных исцелений”, а также и лечение гипнозом, довольно широко применяемое во многих странах.

И все же гипноз – еще очень малоизученное явление. Множество проявлений его не так-то просто объяснить только торможением участков коры больших полушарий.

Теперь немного о народной медицине

...Наверное, и вам приходилось читать или слышать, как знахари “заговаривают кровь”. Вот льется она из глубокой раны, прямой пульсирующей струйкой бьет. Явно перерезана какая-нибудь крупная артерия... Над ранкой склоняется знахарь. Шепчет какие-то непонятные слова. Ранка – вытрите ее – суха. Кровь останавливается...

...Наверное, вам приходилось слышать и такое выражение - “заговаривать зубы”. Чаше, впрочем, говорят “не заговаривай мне зубы”. Пошло это выражение из польских и белорусских да, наверное, и из российских деревень, где в старые времена и помину не было о зубных врачах. Но зубы – (мы убеждены в этом) – у людей болели всегда. Как же их там лечили?

Заговорами. Та же знахарка, тот же знахарь приходил к больному, шептал какие-то слова, делал какие-то телодвижения – и зубы болеть переставали. Точнее, человек переставал ощущать эту боль. И то и другое – и “кровь заговорить” и “зубы заговорить” – занимает всего несколько секунд. Удивительно? Да. Но ничего чудесного, во всяком случае, здесь нет. Нет никакого вмешательства “потусторонних сил” – ни злых, ни добрых. Это тоже одна из форм гипноза.

Мы говорим об этом с такой убежденностью и знанием дела потому, что один из авторов, сам умеет “заговаривать” зубы и изгонять головную боль не хуже самых знаменитых знахарей. Он делал это тысячи раз. И, как принято говорить, всегда без осечки.

Конечно, мы обходимся без заклинаний и нашептываний. Они не нужны. Просто смотря внимательно на нашего пациента, мы представляем при этом свою абсолютно не беспокоящую нас челюсть, свой абсолютно здоровый зуб. Мы разговариваю при этом с пациентом о его болезни. И зуб у него перестает болеть. Занимает это столько же времени, сколько вы затратили, чтобы прочесть этот абзац. Аналогичным способом мы прекращаем головную боль у наших коллег по работе.

Вероятно, так же излечивают и среднеазиатские табибы и знахарки укушенных змеей. Мы говорим “вероятно”, потому, что мы – лично с такими случаями не сталкивались.

Мы не рекомендуем, обращаться ни к нам, ни к знахарям, ни с зубной, ни с головной болью. Сняв боль, мы (или другие) можем заставить вас забыть о необходимости обратиться к врачу, но мы не устраним причину следующей болевой волны. И вы потеряете





зуб, который можно было бы своевременно запломбировать. Знахарь заставляет больного не чувствовать боль, врач излечивает радикально, устраняет причину появления боли. А боль нужна: боль – это сигнал о том, что в организме что-то не в порядке. И еще об одном редком и не очень изученном виде гипноза хотим мы здесь рассказать. И позволим себе начать с литературного примера.

Знаете ли вы удивительно поэтичную повесть Александра Куприна “Олеся”? По мотивам этой повести поставлен известный французский фильм “Колдунья” с участием Марины Влади. Лично нам эта повесть кажется прекраснейшим из творений этого великолепного писателя. Мы позволим себе процитировать из нее несколько строк: « ... Что бы вам такое показать? – задумалась Олеся. – Ну если разве это вот: – идите впереди меня по дороге... Только смотрите не оборачивайтесь назад.

А это не будет страшно? – спросил я, стараясь беспечной улыбкой прикрыть боязливое ожидание неприятного сюрприза..... Нет, нет... Пустяки... Идите... Я пошел вперед, очень заинтересованный опытом, чувствуя на своей спине напряженный взгляд Олеси. Но, пройдя около двадцати шагов, я вдруг споткнулся на совершенно ровном месте и упал ничком.

- Идите, идите! – закричала Олеся. – Не оборачивайтесь! Это ничего, до свадьбы заживет... Держитесь крепче за землю, когда будете падать. Я пошел дальше. Еще десять шагов, и я вторично растаялся во весь рост. Олеся громко захохотала и захлопала в ладоши.

Как ты это сделала? – с удивлением спросил я...

Вовсе не секрет. Я вам с удовольствием расскажу. Только боюсь, что, пожалуй, вы не поймете... Не сумею, я объяснить... Я действительно не совсем понял ее. Но если не ошибаюсь, этот своеобразный фокус состоит в том, что она, идя за мной следом шаг за шагом, нога в ногу и неотступно глядя на меня, в то же время старается подражать каждому, самому малейшему моему движению, так сказать, отождествляет себя со мной. Пройдя, таким образом несколько шагов, она начинает мысленно воображать на некотором расстоянии впереди меня веревку, протянутую поперек дороги на аршин от земли. В ту минуту, когда я должен прикоснуться ногой к этой воображаемой веревке, Олеся вдруг делает падающее движение, и тогда, по ее словам, самый крепкий человек должен непременно упасть... И я был очень удивлен, узнав, что французские колдуньи из простонародья прибегали в подобных случаях совершенно к той же сноровке, какую пускала в ход хорошенькая полесская ведьма...»

Об аналогичном событии рассказывает и Лион Фейхтвангер, в романе о братьях Лаутензак. Вспомните встречу в ресторане Оскара Лаутензака и Пауля Крамера, когда талантливый и умный журналист не мог выйти из ресторана, запутался во вращающихся дверях и был спасен от подобного положения только швейцаром...

Можно было бы вспомнить и еще такие же эпизоды, великолепно подмеченные и описанные писателями. К сожалению, вы не найдете научного анализа подобных случаев. А жаль! Мы позволим себе высказать отнюдь не вздорную мысль: надо бы ученым



заняться сбором и анализом древнего, как мир, искусства народного врачевания.

Разве мало целебных трав пришло из народной медицины в наши фармацевтические каталоги от тех же неграмотных знахарей и темных деревенских ведунов? Разве мало народных секретов, рецептов, методов используются в промышленности?! А сколько их утеряно в веках, в связи с тем, что умирая, последний, знающий тайное, передаваемое из рода в род, свято хранимое искусство, уносит эту тайну с собой в могилу! Блещут загадочным темным узором в витринах музеев булатные клинки древних восточных кузнецов – и сегодня еще не до конца разгадан секрет булата.

Стоит в Дели Колонна из нержавеющей стали – где она, изготовленная сегодня нержавеющей сталью, не содержащая легирующих присадок? Ее нет! Пленяют вечной свежестью восковые краски древнеегипетских художников – и о них известно далеко не все...

Вполне возможно, что идущее из древних веков, от ранней юности человечества, умение народного врачевания не содержит ничего, кроме суеверий и шарлатанства. Нередко рассуждают: ну чему могут научить нас эти темные люди, не знающие не только теории относительности, но и таблицы умножения?.. А знание и умение – это вещи абсолютно разные. Для умения нередко вовсе необязательно знание. Со старых времен, путешественники и моряки пользовались компасом, не подозревая, что земля круглая и что у нее есть постоянное магнитное поле. (Кстати, мы и сегодня пользуемся компасом, хотя ученые не очень-то представ-ляют, каково происхождение магнитного поля нашей планеты.) Кузнецы умели закалять сталь, ничего не зная о ее кристаллических превращениях. Так вот, чтобы не пропал секрет “компаса” и “стали” деревенских знахарей и колдунов, и надо соединить их умение с современным знанием. Ну а какое же это отношение имеет к нам?

Да самое прямое! Мы и Вы тоже умеете внушить свою волю человеку, скажем, глядя ему в затылок. Или вовсе на него не глядя. Очень редко мы пользуемся этим. Но, полистайте страницы памяти, чтобы привести пример из своей жизни, вспомните..... Каждый из нас может вспомнить эти эпизоды из своей жизни.

Гипноз – область удивительно мало изученная. И к тому ж это область, изучение которой может открыть необыкновенные возможности. Позволим себе проиллюстрировать это утверждение “посторонним”, так сказать, примером.

Всего несколько лет назад впервые появилось в печати тогда почти неизвестное слово “гипнопедия”. Этим термином был окрещен новый метод обучения, вернее, запоминания во сне с помощью совершенно своеобразной формы гипноза.

Суть его проста. Скажем, вам надо овладеть английским языком. Известно, какое это сложное и кропотливое дело – изучение языка, особенно если вы вышли из детского возраста. Самое неприятное – запоминание слов, “зубрежка”. Гипнопедия избавляет от нее. Вся зубрежка слов переносится на период сна...





Обучающемуся в период сна тихим голосом магнитофон “шепчет” содержание изучаемого урока. Шепчет один раз, второй, третий... Человек спит и обычно даже не видит снов. Но утром, к собственному удивлению, оказывается, что он знает все те слова, которые входят в очередное задание. Мы думали, что такое “ночное” задание должно состоять из 30-40 слов, но специалисты-педагоги, овладевающие методом гипнопедии, считают, что и триста слов в ночь – вполне приемлемая норма. Все, кто изучали иностранный язык, знают, какой это нелегкий труд – выучить триста новых слов. А методом гипнопедии это осуществляется фактически незаметно для изучающего.

Что такое гипнопедия? Убежден: еще один очень мало известный вид гипноза. Он начинает находить все более широкое применение и, безусловно, имеет все шансы стать важнейшим средством интенсификации процесса обучения как школьников, так и взрослых.

Кстати, и обычный гипноз следовало бы медикам применять пошире. Настало уже для этого время. Гипноз – опасное оружие. Но, так же как энергию атома, его следует использовать разумно.

Телекинез

Из всех явлений, которые мы наблюдали, телекинез нам представляется наиболее интересным и загадочным. Он проще всех других – поддается регистрации, наблюдению, более осязателен. С физической точки зрения в этом эффекте выполняется работа по перемещению предметов, величина которой в каждом конкретном случае может быть определена путем элементарных расчетов. Телекинезу, несмотря на то, что воспроизведение его связано с большими усилиями и напряжением испытуемой, мы посвятили немного больше времени. Процесс перемещения неоднократно сфотографирован, снят как на киноплёнку операторами студий научно-популярных фильмов, телестудий.

Впервые в нашей стране сведения о телекинезе даны во втором издании книги профессора Л.Л. Васильева “Таинственные явления человеческой психики” (М., 1963). В главе “Возможна ли передача мускульной силы на расстоянии” автор пишет: “Достижения телемеханики, создание радиоэлектронной аппаратуры, позволяющей на расстоянии управлять различными машинами и производственными процессами, невольно наталкивают на мысль, не располагает ли и живой организм способностью в какой-то мере и форме при каких-то условиях не только воспринимать, но и действовать на расстоянии посредством продуцируемой им электромагнитной или, быть может, какой-либо иной, еще неизвестной энергии”.

Профессор приводит ряд примеров того, как проявлялось в реальной действительности это крайне странное для восприятия понятие о передаче “мускульной силы на расстояние”. Так, в 1928 году в печати появилось оригинальное исследование Рудольфа Рейтера: “Действие живых организмов на живые изолированные органы на расстоянии”. В нем показано, как “работающие мышцы одного живого существа на расстоянии усиливали сокращения мышц другого



существа”. Приводится, (со ссылкой на источник) “курьезное заверение англичанина Ричмонда в том, что усилием мысли ему будто бы удавалось направлять беспорядочные движения парамеций (туфельки – род простейших инфузорий, используются в опытах) в определенный сектор поля зрения микроскопа”. Подробно описываются опыты, проводившиеся в лаборатории доктора Райна (США), в которых проверялось утверждение, “что усилием мысли можно в какой-то степени управлять падением игральной кости (костяного кубика с начертанными на его гранях цифрами или кружками), заставляя кость падать задуманной гранью наверх”.

Далее автор отмечает: “Вера в существование таких лиц, одаренных телекинетической силой, питается не только лабораторными исследованиями парапсихологов, не теряющих надежду когда-нибудь непрерываемо установить существование этой силы, но и непрерывающимися рассказами о житейских случаях ее проявления”. Затем идет рассказ о двух таких случаях, описанных в автобиографической повести писателя К.Г. Паустовского. Наконец, дается описание опытов по телекинезу, проводившихся в 1930-1931 годах в Парижском метапсихологическом институте его директором – доктором Эуженом Ости и его сыном – инженером Марселем Ости. В этих опытах в качестве контроля для регистрации невидимой субстанции, которая якобы излучается человеком в момент телекинеза, использовались инфракрасные лучи. В схему был включен гальванометр, присоединенный “к прибору, трансформирующему инфракрасные лучи в электрический ток”.

Испытуемый, сидя спиной к столу, где лежал носовой платок, двигал его на край стола и сбрасывал на пол. Во время сеанса, проводившегося в темноте, в ультрафиолетовых невидимых лучах производилось фотографирование. Снимки подтверждали: испытуемый с места не сходил, руками не действовал, а платок, тем не менее, сдвигался. На многочисленных электрограммах, регистрировавших сигнал от гальванометра, фиксировалось прохождение (вблизи от установленного на столе предмета) инфракрасного луча. В книге приводится рисунок одной из 70 полученных электрограмм, при этом говорится, что, “когда пучок инфракрасных лучей, направленный на объект, пересекается тянущейся к тому же объекту невидимой субстанцией, кривая делает резкий изгиб в виде двойного зубца”.

Профессор Л. Васильев заключает: “Это значит, что невидимая субстанция частично поглощает инфракрасные лучи. Таким образом, явилась возможность по объективным электрографическим данным следить за “поведением” невидимой субстанции, и эти данные совпадали со словесными показаниями медиума (испытуемого) о ее перемещениях в пространстве, ее воздействии на объект”.

Так впервые в СССР в 1963 году в книге, изданной тиражом 175 тысяч, появилась информация о явлении, которое действительно производит “ошеломляющее” впечатление. Хотя автор книги, в то время член-корреспондент АМН СССР, профессор Л.Л. Васильев заведовал кафедрой физиологии человека и животных Ленинградского университета, был известен трудами по физиологии



человека, считался соратником и учеником известного физиолога академика В.М. Бехтерева, поверить в то, что он написал в главе “Возможна ли передача мускульной силы на расстоянии?” – было невозможно.

Хотелось бы дать нашим читателям сегодняшнего времени, информацию для размышлений, сделав некоторые обобщения из того, что нам удалось увидеть и твердо установить.

Для телекинеза необходима благоприятная психологическая обстановка, рабочий настрой испытуемой. Для примера возьмем феномен Нинель Сергеевны Кулагиной, о которой очень много написано в прессе. Когда Нинель Сергеевна по собственной инициативе демонстрировала наблюдателям эффект, показы проходили весьма успешно. При этом не происходило ни перенапряжения, ни учащения сердцебиения и дыхания. Не замечалась усталость. Опыты проводились легко, как бы играючи. Длительность демонстраций была значительной, достигала нескольких часов.

Важное значение также имеет настроение окружающих. Открытый интерес, искреннее, доверительное и сочувственное отношение, атмосфера дружеского участия – залог успеха. Когда инициатива исходила не от Нинель Сергеевны, (Н.С.) она попадала в непривычную обстановку, и присутствовали незнакомые люди – той легкости уже не было. Официальная атмосфера, чужие лица, незнакомые предметы, иные, чем обычно, условия освещения и т. д. – все это усложняло ход эксперимента. Внутренняя подготовка, психологический и физический настрой происходили сложнее, требовали порой нескольких часов. Возрастало возбуждение, учащался пульс и т. д. В момент телекинеза его частота доходила до 220-240 ударов в минуту... В таком состоянии она переставала различать предметы, не замечала их перемещения. В этих случаях у Н.С. быстро наступала усталость.

Предельное напряжение, в момент которого происходил телекинез, продолжалось обычно 8-10 секунд. Иногда до 15-20 секунд. После проведения подряд серии перемещений необходим короткий перерыв и отдых. Ход эксперимента значительно усложнялся, когда кем-либо из присутствовавших в явной или скрытой форме высказывалось недоверие к Н.С., проявлялся скептицизм.

Часто бывало так, что, несмотря на кажущееся общее благоприятное отношение собравшихся, при настойчивом желании Нинель Сергеевны показать свой дар, предметы не повиновались. В этих случаях она безошибочно указывала на одного или двух присутствующих, которые своим замаскированным недоверием, скрытым скептицизмом, по ее словам, мешали ей. После того как такие лица временно покидали помещение, где проходили опыты, восстанавливалась обстановка доверия. Опыт продолжался, и эффект достигался быстро. Когда все убеждались в реальности эффекта, присутствие скептически настроенных лиц уже не влияло на дальнейший ход опыта, работоспособность Н.С.

Если опыты с перерывами проходили весь день, Нинель Сергеевна испытывала значительную усталость, возникала боль в позвоночнике, в затылке.

Во рту ощущался привкус железа или меди, появлялась сильная жажда. Случались головокружение и рвота. Через час-полтора состояние улучшалось. Боль в голове и в позвоночнике ослабевала. Появлялся аппетит. За час относительно напряженных опытов потеря в весе составляла в среднем 500-700 граммов. Увеличивался сахар в крови. Длительные перерывы, отсутствие систематической тренировки резко отрицательно сказывались на результатах, на самочувствии. Восстановление “спортивной формы” достигалось примерно за месяц тренировок. Обращаем внимание, что эксперименты по телекинезу не удавались во время гроз. Теперь о предметах, используемых для телекинеза. Материал, из которых они сделаны, практически не влияет на эффект. Экспериментаторами использовались изделия из алюминия, меди, стали, бронзы, золота, серебра, стекла, различных пластмасс, оргстекла, керамики, фарфора, дерева, бумаги, тканей, органические вещества: (хлеб, сахар и пр.), а также вода.

Ученые отмечали, что форма, вес, размеры – имели значение. Объекты цилиндрические, удлинённые, установленные вертикально легче поддаются воздействию. Расположенные горизонтально, вдоль продольной оси, переместить труднее. Детские шары, резиновые мячи, деревянные шарики диаметром 3-5 сантиметров, пластмассовые мячи для настольного тенниса и другие перемещаются без качения, вращения.

Ученые брали для опытов обычно предметы обихода небольших размеров и веса – спички, коробки, папиросы, различные пластмассовые и металлические футляры от парфюмерии, рюмки, стаканы, игрушки, листы бумаги, картона, куски сахара, конфеты, небольшие куски хлеба, фрукты и т.д. Вес их составлял от единиц грамм – до сотен граммов. Самый массивный предмет, переместить который удалось несколько раз на расстояние около 10 сантиметров, был стеклянный графин весом 1180 граммов.

При воздействии на жидкость – каплю чернил на бумаге – форма ее изменялась. След капли (в сторону движения) резко изменялся и на расстоянии двух-трех сантиметров переходил в тонкую, как волос, линию, обрывавшуюся в пяти-шести сантиметрах.

Сыпучие материалы – мелкие опилки из алюминия, железа, расположенные на листе бумаги в виде круга, – неравномерно по длине окружности перемещались как с периферии к центру, так и наоборот.

Физические условия эффекта телекинеза

Маршрут движения предметов зависит от желания Н.С., условий, которые оговариваются при опытах. Ей в принципе все равно, куда их двигать, то ли к себе, то ли от себя. Однако следует отметить ряд обстоятельств.

Ученые отмечали, что первое время Нинель Сергеевна перемещала предметы от себя. При движении они как бы скакали, делали рывки, в одно и то же время, преодолевая разное по длине пространство.

Некоторые наблюдатели высказали предположение, что на легкие предметы оказывает воздействие поток воздуха при выдохе, поэтому и происходит перемещение от себя.

В связи с этим испытуемая решила изменить направление телекинеза и, потренировавшись, начала их двигать к себе. Большинство опытов проводилось именно так. Она заметила, что перемещать к себе даже легче. Предметы движутся энергичнее, быстрее и как бы сами стремятся к источнику напряжения. Если, сидя за столом, Нинель Сергеевна поворачивалась, отклонялась в ту или иную сторону, то предметы устремлялись в том же направлении, как бы стремясь ее догнать.

Реже, но весьма устойчиво выполнялись боковые перемещения – вправо или влево. Смена направлений требовала какой-то внутренней перестройки. Не всегда она Н.С. удавалась.

Неоднократно проводились опыты перемещения двух, трех и более предметов одновременно в разных направлениях. Какой-либо установившейся последовательности в начале и окончании движения предметов замечено не было. Объекты то вдруг расходились одновременно, то перемещались поочередно. Продолжительность движения была различной. По желанию Нинель Сергеевны самопроизвольно, наряду с прямолинейным, происходило поступательное и вращательное движение вокруг вертикальной оси.

На какое расстояние распространяется силовое поле Нинель Кулагиной? В начале своих упражнений она воздействовала на предметы, стоявшие от нее на два метра, ей удавалось переместить их с края на край стола. С увеличением расстояния возрастали усилия. Поскольку каких-либо конкретных задач по изучению характера и скорости распространения в пространстве этого вида “силового поля” не ставилось, опыты стали проводить в пятидесятисантиметровой зоне. Усилий потребовалось меньше, а эффект проявлялся быстрее.

Сначала Нинель Сергеевна добивалась эффекта без движения рук, при относительном покое. Она предельно напрягала мышцы, иногда невольно опиралась на кромку стола, убирая руки под его крышку. У наблюдателей нередко возникало подозрение, что она использовала какие-то невидимые нити... Однажды ученые заметили, что после того, как предмет остановился, одно поднесение к нему руки Н.С. – вновь вызывало перемещение. Вот тогда решила включить в эксперимент руки. Это значительно ускорило появление эффекта, снизило усилия. Положение рук над предметом, как казалось ученым, должно было снимать какие-либо подозрения относительно чистоты опыта, это создавало лучшую психологическую обстановку. Включение рук в эксперимент позволило полностью отвергнуть некоторые высказывавшиеся соображения о роли глаз, “особого наглада”, головы и т. п. Ученные решили усложнить эксперименты.

Начались опыты при плотно завязанных глазах. Эффект несколько не изменился, а выполнять упражнения стало легче. Хотя Нинель Сергеевна не видела объекта, она верно говорила о начале или конце его движения,

направлении и местоположений. Большинство упражнений проводилось лицом к предметам. Иногда испытываемая располагалась затылком к ним с открытыми или плотно завязанными глазами. Руки, естественно, в опыте не использовались, но эффект все равно достигался, хотя и с несколько большим напряжением.

Раз десять объект перемещался спонтанно неожиданно для самой Нинель Сергеевны. Ученные эти случаи относили к странному эффекту – **“последействия”**. Суть его заключается в том, что после остановки, предмет иногда мгновенно стремительно перемещался вновь на три – пять сантиметров к руке, протянутой к нему кем-либо из наблюдавших или самой испытываемой. Как правило, рывок происходил неожиданно и даже пугал наблюдателей. Эффект **“последействия”**, казалось бы, можна просто объяснить элементарным притяжением двух предметов, заряженных разноименными электрическими зарядами. Однако практика показывает, что это не совсем так. С помощью электроскопов, электрометров и других приборов ученые установили, что во время телекинеза ни на поверхности тела испытываемой, ни на поверхности объекта электрический потенциал не изменялся. Более того, в ряде опытов было установлено, что электрический потенциал возле тела Н.С. был на четверть меньше, чем у любого из присутствовавших в лаборатории.

В момент начала движения пространство между рукой Кулагиной и предметом становится электропро-водным! Это подтверждено простым опытом с использованием электрической схемы, составленной из элемента питания постоянного тока (батарейки) и измерительного прибора. В другом опыте Кулагина через воздушное пространство снимала электрический разряд с поверхности куба из оргстекла.

Несколько раз использовались закрытые герметизированные сосуды. Эффект телекинеза был достигнут в двух случаях: в длинной стеклянной запаянной колбе однажды удалось переместить плавающий в воде шарик. В другой раз – воздушный пузырь.

Переместить предметы, находившиеся в сосудах под частичным вакуумом, не удавалось.

Удавалось неоднократно получать висящую в воздухе **“гирлянду”** из бумаги между разведенными на пятнадцать – двадцать сантиметров ладонями рук.

Перемещались объекты, плававшие на поверхности воды. При этом усилий Н.С. требовалось меньше, чем при обычных **“сухопутных”** экспериментах.

Предметы также погружались в воду. Прозрачный сосуд заполнялся соленой водой большой концентрации, при этом сырое яйцо, опущенное в воду, не тонуло, находилось во взвешенном состоянии, держалось у дна. Затем в этот же сосуд погружалось еще одно или два сырых яйца. Во время телекинеза яйца то сходились вместе, перемещаясь навстречу друг другу, то разводились в стороны, то двигались в одном направлении и т. д.

Наши авторы хотят остановить внимание любопытного читателя на одном опыте, когда в сосуд с водой погружался ареометр. Его впервые выполнили английские ученые весной 1973



года в Ленинграде. Биофизики Херберт и Кассирер привезли с собой разные приборы: электрометр, радиометры Крукса, ареометр, который погружался в цилиндрический сосуд с водой емкостью около литра. Затем сосуд с погруженным ареометром устанавливался в металлическую банку. Она заземлялась, выполняя при этом роль экрана.

Перед началом показа один из английских ученых несколько раз обошел вокруг Кулагиной, чтобы удостовериться в отсутствии каких-либо нитей для имитации телекинеза. Эта процедура была проделана одновременно с тщательным осмотром стола, за которым сидела испытуемая. Если учесть, что опыт проводился в номере гостиницы, где жили наши гости, и то, что Нинель Сергеевна появилась в нем незадолго до начала эксперимента, то станет ясно, с каким запасом сомнения приехали английские ученые.

Опыт с ареометром ставился ими в предположении, что Кулагина сумеет изменить только его вертикальное положение. Однако она переместила ареометр в горизонтальном направлении от дальней кромки сосуда – к ближней и наоборот, повторив движение дважды при строго вертикальном положении прибора.

Наблюдателей особо поразило, что ареометр в момент телекинеза сохранял строго вертикальное положение. Обычно переместить его, не наклонив, прикоснувшись к верхней, выступающей из воды, части ареометра, не удается. Этот парадоксальный результат полностью снял у английских ученых какие-либо подозрения в отношении честности испытуемой.

Вот, что написал Б. Херберт об этом опыте в журнале “Парафизика” (Лондон, 1973. Т.7. Вып. 3): “Измерить силы, действующие на ареометр, оказалось не так просто. Все присутствовавшие день назад безуспешно пытались привести его в движение, положив руки на металлический корпус банки, выполнявшей роль экрана. Теперь я обнаружил, что плавающий в солевом растворе ареометр очень трудно сдвинуть даже нормальными средствами так, чтобы он оставался в вертикальном положении, как это сделала Кулагина. Из-за низко расположенного центра тяжести и вязкости раствора инструмент обладает значительной стабильностью, и даже при открытом, близко расположенном окне при порывах ветра он только подпрыгивал вверх и вниз, но не плыл через стеклянный сосуд.

Это был прибор, специально приспособленный для демонстрации телекинеза. Когда усиленно дуешь на него с расстояния в фут, он пытается колебаться, как маятник, и только с трудом передвигается на сантиметр-другой. Кулагина же сидела на расстоянии 3-4 футов, ее рот был все время плотно закрыт. Сильно ударив по столу и толкнув ножку стола, я не смог изменить его положения. Стекло и солевой раствор действовали как электрический щит; даже без металлического корпуса банки электрический заряд, полученный в результате трения о стекло, не может произвести движения, а если бы заряд был расположен выше стенок сосуда, то верхняя часть ареометра длиной 4,5 сантиметра (общая длина 20 сантиметров), находящаяся вне жидкости, была бы притянута и опять бы маятникообразное движение. Этот заряд



также вызвал бы значительное отклонение электростатического счетчика (электрометра), в то время как не было замечено никаких отклонений во время эксперимента Кулагиной.

В колбообразном основании ареометра находился порошок свинца – это понижало центр тяжести. Нам не удалось никакими средствами заставить ареометр двигаться по жидкости строго в вертикальном положении.

Из-за неправильной формы колбы оказалось трудным оценить положение центра плавучести. Легко вычислить, что восстанавливающий момент, не дающий ареометру наклоняться, присутствует для любого угла наклона.

По возвращении в Англию с этим инструментом я произвел дальнейшие обстоятельные измерения в моей лаборатории для проверки расчетов и обнаружил, что для изменения положения ареометра необходим угол наклона в 6° . Из этих данных простым вычислением можно найти, что минимальная сила, необходимая для приведения ареометра в движение по поверхности, превосходит 150 дин. Масса ареометра равна 26 граммам.

Но для того чтобы продюцировать движение без качания или подпрыгивания, центр действия телекинетических сил должен быть, по-видимому, гораздо ниже, внутри самой жидкости.

Поместив свой рот на расстоянии только одного дюйма от ареометра и дуя на него изо всех сил, я смог его сильно качнуть и сдвинуть на 2 сантиметра; но была, однако, заметная тенденция в его движении идти по кругу, параллельному краю сосуда, а не по диаметру". В заключение статьи д-р Б. Херберт, написал:

"В моих лекциях студентам университета в Швейцарии меня постоянно спрашивали, почему я не измерил телекинетическую силу; сейчас я с радостью могу сообщить, что мы были первыми исследователями на Западе, которым это удалось сделать".

Показывая свои способности, Нинель Кулагина от телекинеза перешла к левитации, она удерживала на весу без опоры небольшие легкие предметы: пустые спичечные и бумажные коробки, канцелярские скрепки, небольшие пластмассовые капсулы от лекарств, шарики от пинг-понга... Эффект левитации Н.С. первый раз удачно был сфотографирован в 1968 году фотографом-профессионалом Владимиром Богатыревым. На его фотографии четко виден шарик, зависший между ладонями. Однако снимок этот впервые увидел свет лишь через двадцать лет в "Московской правде" в публикации Льва Колодного. Он же 17 марта 1968 года в этой газете обнародовал сообщение о телекинетических способностях Нинель Кулагиной, вслед за тем перепечанное многими средствами массовой информации во всем мире.

Во время телекинеза, удавалось наблюдать между пальцами Н.С. – некие блестящие пунктирные образования, «тончайшие нити». При просмотре киносъемок снятых со скоростью 24 кадра в сек., на экране были видны искровые разряды, но ученые решили назвать их движущимися частицами. Мы думаем, что это эффект «возникновения электрической



проводимости», исходящий во время напряжения, (сеанса) от рук Н.С.

Проводимые опыты убеждают нашего читателя, что попытки некоторых ученых дать объяснение феномена Н.С. Кулагиной с позиции физических законов – заходят в тупик. Нельзя только ионизацией молекул – объяснить факт аномальной электропроводимости, или с позиции энергетики инфракрасного и ультрафиолетового излучения – объяснить эффект жжения. А как объяснить изменение кислотности воды под действием высокочастотных звуковых импульсов, или создание “короткого замыкания” в электрической цепи, не прикасаясь к ним. Как оценить не только эти результаты, но другие, какие сделать выводы?

Основываясь на данных научной литературы, которая существует в наше время, можно констатировать, что зафиксированные факты не находят объяснения в терминах естественных наук и противоречат «здравому смыслу». Слово за Вами, наш молодой и любознательный читатель.



Дневник Советского пророка

Наши авторы хотят рассказать Вам об удивительном человеке, восемнадцатилетнем выпускнике Московской школы и его дневниках. Мы возьмем период ведения дневников Советского пророка Левы Федотова с 1935 по 1941 г.г.

Поразительно то, что в этот период молодой юноша детально обрисовывал будущее нашей планеты, первые космические полеты и посещение американскими космонавтами в 1969 году – другой планеты, исследования Вселенной, точное указание о начале, ведение и окончание Великой Отечественной войны. С точно-стью до одного дня он сумел предвидеть свою смерть и дать прогнозы на будущее, а так же реальным событиям как сегодняшнего, так и предполагаемого будущего времени.

...История до конца еще не свершила свой суд. Еще остались живы некоторые из “12 апостолов Гитлера”, приговоренных Нюрнбергским трибуналом за преступления против человечества к смерти через повешение. И они, и те, кто смотрели в 1941 г. сквозь стекла цейсовских биноклей на «наш каравай», были обречены, не сделав даже первого шага, еще не распечатав сургуч секретных пакетов. В маленькой квартире в центре Москвы, неподалеку от Кремля, уже был написан не подлежащий обжалованию приговор их преступной затее, поставлена в нем последняя точка – полный провал Гитлеровской авантюры. Решение было вынесено и зафиксировано в обычной школьной тетради дневника восемнадцатилетнего школьника – Левы Федотова.

Этот болезненный московский школьник уже измерил, взвесил и... предрешил судьбу фашистской Германии задолго до начала войны, ставшей вечным позором фашизма и торжеством гуманизма и жизни.

Именно в этот душный предвоенный вечер Лева с тревожно бьющимся сердцем

думал о том, что, возможно, уже где-то прогремели первые залпы новой войны, и внес последние записи в свой дневник. Пока же мы благоговейно прикоснемся к старой тетради фабрики «Светоч» в картонном переплете, на обложке которой римскими цифрами начертано XIV. На страницах дневника, среди прочих записей привлекают внимание следующие пророческие мудрые слова, которые можно рассматривать как либретто Великой Отечественной войны: (запись) «Я лично твердо убежден, что это будет последний наглый шаг германских деспотов, так как до зимы они нас не победят, а наша зима их полностью доконает, как это было дело в 1812 году с Бонапартом. То, что немцы страшатся нашей зимы,— это я знаю так же, как и то, что победа будет за нами! Я только не знаю, чью сторону примет тогда Англия и Америка, но я могу льстить себя надеждой, что они, во избежание волнений пролетариата и ради мщения немцам за изнурительные налеты на английские острова, не изменят своего отношения к Германии и не пойдут вместе с ней. Я считаю, что Англия и ряд других стран во второй половине войны будут помогать нашей стране».

Продолжение дневника: «Победа-то победой, но вот то, что мы можем потерять в первую половину войны много территории, это возможно. Эта тяжелая мысль вытекает у меня из чрезвычайно простых источников. Мы, как социалистическая страна, которая ставит жизнь человека превыше всего, сможем во избежание больших людских потерь, отступая, отдать немцам кое-какую часть своей территории, зная, что лучше пожертвовать частями земли, чем людьми, ведь земля, в конце концов, может быть, и будет нами отвоевана и возвращена, а вот жизни наших погибших бойцов — нам уже не вернуть. Германия же, наоборот, стремясь захватить побольше земель, будет бросать войска в наступление направо, не считаясь ни с чем. Но фашизм жаждет не сохранения жизни его солдат, а новых земель, ибо сама основа нацистских мыслей — это захват новых территорий и патологическая вражда к человеческим жизням».

Вот так просто и буднично пишет восемнадцатилетний Лева Федотов, задолго до начала Великой Отечественной войны с указанием начала войны, сроков и ход событий. Лишь со временем после гибели Левы — его назовут пророком: (дневник) «А ведь мы с нашей территорией, с нашим народом, с его энтузиазмом, с нашими действительно неограниченными ресурсами и природными богатствами могли бы так вооружиться, что плевали бы даже на мировой поход капитализма и фашизма против нас. Ведь Германия так мала по сравнению с нами, так что нужно только вникнуть немного, чтобы понять, как мы могли бы окрепнуть, если бы обращали внимание на военную промышленность так же, как немцы. Скоро придет время — мы будем раскаиваться в переоценке своих сил и недооценке капиталистического окружения, а тем более в недооценке того, что на свете существует вечно копящий военные силы и вечно ненавидящий нас фашизм!»

Теперь, спустя почти полстолетия, когда все свершилось, мы можем день за днем, с календарем и картой сверить высказывания Левы на совпадение с действительностью, столь поразительно им предсказанной.

Сам Лева склонен был рассматривать изложенное в дневнике как результат анализа международной обстановки, логических рассуждений и догадок. Однако это его мнение, его личные оценки и впечатления, которые желательно было бы прочувствовать и понять читателю. Ведь логический анализ должен был опираться на реальную информационную базу, в его основе должна лежать информация, которой, как можно представить ныне, Лева Федотов располагать предвоенной информацией с такой поразительностью — никак не мог. Многое в приведенных записях поражает. Хочется обратить внимание читателя и на недоумение самого Левы, выраженное им во фразе: «А уверенность в близкой войне почему-то сильно укрепилась внутри меня... откуда эти и другие мысли — я не знаю»

Итак, какие же главные мысли можно выделить после прочтения и исследования отрывков из дневника, касающихся Великой Отечественной Войны?

1. Абсолютная уверенность автора дневника в неизбежности скорой войны.

2. Поразительно точное определение срока начала вторжения.

3. Убежденность в намерении Германии закончить войну в одну летнюю кампанию, до морозов.

4. Убежденность в нашей победе.

5. Убежденность в том, что до зимы немцы нас не победят, физически не смогут завершить окружение Москвы до морозов, вытекающем отсюда крахе военных планов Германии.

6. Опасное, (по тем временам) высказывание о возможности потерь Советским Союзом большой территории в первой половине (оборонительной!) войны, чем предрекается неизбежность второй ее фазы, с последующим наступлением Красной Армии, вступлением ее на территорию Германии, победой над ней!

7. Уверенность во внезапном, без объявления, начале войны, с указанием побуждающей причины — возможно более быстрого продвижения немецких войск, словно подтверждающей знакомство автора дневника с планом «Барбаросса», (но ведь Лева не имел доступа до секретных планов Гитлера).

8. Уверенность в потере Житомира, Винницы, Витебска, Пскова, Гомеля, Минска.

9. Допущение вероятности сдачи Новгорода, Калинина, Смоленска, Брянска, Кривого Рога, Николаева, Одессы, Полтавы, Киева, Днепропетровска, Кременчуга, Чернигова.

10. Уверенность в стойкости Ленинграда, который останется советским, несмотря на реальность его окружения. Город врагу не сдастся.

11. Сравнительная интенсивность и длительность боев за Киев и Одессу.

12. Уверенность в том, что Одесса падет гораздо позже Киева.

13. Представление о нереальности завершения окружения Москвы до морозов. По сути — предсказание разгрома немцев под Москвой, перелома войны, перехода к наступлению Красной Армии.

14. Определение протяженности линии фронта от Ледовитого океана до Черного моря.

15. Прорисована интенсивность захвата нашей территории и глубина вторжения немцев в Россию.

16. Детально прорисован план «Барбаросса», (зadolго до военных событий).

17. Жестко и дальновидно констатируется, что описываемые будущие события в случае заблаговременной подготовленности армии и государства могли бы причинить меньший ущерб стране и народу, позволить реализовать несомненное превосходство страны социализма с меньшими потерями.

18. Взятие крупных городов посредством окружения, (указывается их перечень).

19. Определено направление главного удара — Украина.

20. Высказывание о том, что Англия и Америка будет с нами.

21. Определены все государства, вступившие в союз с Германией.

22. Заявление о том, что война будет затяжной, (до 5 лет).

23. Указание на недооценку нами капиталистического окружения.

24. Убежденность в освобождении братских нам народов в конце войны.

Авторы предлагают условно принять, что дневник является результатом логического анализа, попытаемся представить и просмотреть вероятную информационную базу Левы, источники, которыми он мог бы пользоваться, невероятную сложность реконструкции истины на основе обрывочной информации, громадность объема логических операций, потребность поистине нечеловеческого труда, приведшего к прозорливому прогнозу, блестяще подтвержденному жизнью.

Советским Союзом принимались определенные меры по предотвращению военной угрозы. Однако, по мнению Левы Федотова, эти меры, несмотря на нарастание угрозы военного нападения, не предусматривали сосредоточения вблизи западных границ необходимых сил для отражения возможного нападения немецко-фашистской армии на Советский Союз. Он писал об основных стратегических ошибках И.В.Сталина в ходе войны. Одна из причин создавшегося положения заключалась в том, что И. В. Сталин, единолично принимавший решения по важнейшим государственным вопросам, считал, что Германия не решится в ближайшее время нарушить заключенный с СССР пакт о ненападении. Поэтому поступавшие данные о подготовке немецко-фашистских войск к нападению на Советскую страну он рассматривал как провокационные, имевшие цель заставить правительство СССР, предпринять такие ответные меры, которые дали бы гитлеровской клике обвинить Советский Союз в нарушении пакта о ненападении и напасть на нашу страну. Просьбы некоторых командующих пограничными военными округами разрешить им заблаговременно выдвинуть войска на оборонительные рубежи вблизи немецкой границы и привести в боевую готовность отвергались по тем же мотивам...

Просчет И. В. Сталина в оценке обстановки, сложившейся непосредственно перед началом войны, и его предположение, что Гитлер в ближайшее время не решится нарушить пакт о ненападении при отсутствии каких-либо поводов к этому со стороны СССР, нашли свое отражение в сообщении ТАСС от 14 июня 1941 г.». В многотомнике «История Великой Отечественной войны Советского Союза 1941 — 1945 гг.» (Т. 2.—М., 1983.—С. 10) читаем: «Когда стало известно, что гитлеровское военное командование разворачивает свою армию вдоль нашей западной границы, Правительство СССР, Наркомат обороны и Генеральный штаб приняли некоторые меры к тому, чтобы усилить войска западных пограничных округов.

За 3-4 года до начала войны Лева Федотов — указывал их сроки и течение военных действий. Доктор исторических наук, полковник М. И. Семиряга, в книге «Преступление века» (М., 1971.— С. 9) пишет о подготовке к вторжению: «Характерным моментом на этом подготовительном этапе была исключительная секретность предпринимаемых гитлеровцами мер, на что особо обращалось внимание в «Директиве по дезинформации противника» в феврале 1941 года. Ни одна война прошлого не готовилась так скрытно, как гитлеровская агрессия против нашей страны».

«Директива...», например, рекомендовала маскировать концентрацию войск Германии на границе СССР подготовкой к десанту на побережье Британии (по плану «Морской лев») и захвату Греции (операция «Марита»). Даже союзников Германия не информировала о своих намерениях напасть на СССР. Исключение было сделано лишь для Иона Антонеску.

Поэтому рассказы о «почти открытой подготовке Германии к войне с СССР», видимо, следует отнести к категории гипертрофированных слухов.

Парадокс дилетанта

Мощь Левиного разума поражает. Что стоили труды, весь опыт секретных служб Германии, если московский школьник без отрыва от учебы, не выходя, по сути, из своей квартиры, не имея доступа к информации, с поразительной легкостью проникает в «святая святых» немецкого верховного командования? Если это анализ ситуации, то как на основе тщательно стерилизованной, куцей — короче воробьиного носа информации, просочившейся в периодической печати того времени, радио, он смог дать столь блестящий прогноз? Ведь он вышел победителем из поединка с генеральным штабом Германии и двумя ее разведками. Где же тот «колпак», который должен был исключить утечку информации из Германии? Да и была ли она, эта утечка? Ведь известно, что даже посол в Японии Отт не знал, например, о дате наступления до середины июня! Абсурдный факт... , но если это гениальное предвидение и предсказание, тогда возникают другие вопросы.....

Подлинность дневника сомнений не вызывает. Живы школьные друзья Левы, единодушно свидетельствующие, что они знакомы с дневником с тридцатых годов, подтверждающие, что

записи в нем отвечают проставленным датам. Дневник велся примерно с 1935 года (тетрадь I) по 23 июля 1941 года (тетрадь XV).

Известные ныне тетради дневника с номерами V, XIII, XIV и XV опознаны ими, как виденные еще до войны. Нас заинтересовало сообщение Ольги Кучкиной, (корреспондента газеты «Комсомольская правда») о том, что с поразительными записями, касающимися грядущей войны, многие из друзей Левы ознакомились лишь недавно, а до войны их не видели и о них не знали, но они узнали почерк Левы. Выходит, что дневники видели небольшое количество людей, (друзей). Однако проведенные современные, комплексные исследования подтверждают – дату написания 1935-1941 г.г.

Михаил Павлович Коршунов пояснил, что причиной этого является скрытность информации и каникулярное время того периода, когда близкие друзья разъехались кто куда, а остальных – Лева просто боялся посвящать. Так, Миша, например, был в Крыму, Олег — в Кратове, Вика тоже выезжала из Москвы. А тут началась война и внесла в общение свои коррективы, головы молодых людей были заняты другим. И все же авторы склоны думать, что Лева просто не популяризировал эти записи среди широкого круга друзей, весьма опасные по тем временам, которые могли привести к репрессиям, уничтожению всей семьи.

Почему Лева резко бросил писать свои дневники? Тут обращает на себя внимание тот факт, что пятнадцатая тетрадь исписана лишь наполовину. Она обрывается на записи от 23 июля 1941 года. Относясь к бумаге как к величайшей ценности, используя каждый квадратный сантиметр странички, писавший мелким почерком Лева более не прикасался к дневнику, хотя бумага оставалась. Почему? Лева, до того не расстававшийся с тетрадью, записывавший каждый разговор, каждую реплику, каждую ребячью затею, здесь, (когда на полях России начала грохотала война, текла кровь, враг топтал землю Родины...) в дневнике — молчание... Почему?

Друзья Левы полагают, что причиной тому — парадоксальное совпадение довоенных размышлений Левы с ходом Великой Отечественной войны, словно развивавшейся по либретто, помещенному в его дневнике! Он просто был шокирован тем, о чем писал сам. Полагают, что это поразило его, вызвало какой-то испуг, оторопь, словно он накликал это бедствие... К дневнику он более не прикасался — записи в нем резко обрываются.

Как же он мог в условиях страшного информационного дефицита столь успешно прогнозировать будущие события? Ведь для логических заключений такого рода, по-видимому, недостаточно одной исходной информации. Необходим обширный опыт, запас профессиональных знаний, некоторая предварительная подготовка, определенная информационная база. Но сколь точны представления штатского мальчишки в делах военных? Ведь для сравнительного анализа, взвешивания шансов сторон, их пространственных и ресурсных параметров явно недостаточно знать число дивизий на каждой стороне, хотя и этого в ту пору знать было нельзя.



Странности дневника на этом не кончаются. Как, например, Лева мог знать то, о чем в ту пору не ведал даже сам Гитлер, к услугам которого была, вся разведслужба Германии? И все же фактическая информированность Германии о грядущем противнике, как утверждают западные исследователи, оказалась недостаточной. Так, в переговорах с министром иностранных дел фашистской Италии Галеаццо Чиано, 25 октября 1941 года Гитлер признался, что он, возможно, вовсе не начал бы вторжения, если бы ему заранее было известно все то, с чем немцам пришлось встретиться в России, (информация из книги сотрудника Амстердамского государственного института военной документации Де Ионга «Немецкая пятая колонна во второй мировой войне». — М., 1958. — С. 361). Четыре месяца войны сбили спесь даже с бесноватого фюрера!

Так, начиная войну, немцы считали, что у русских не более 200 дивизий, а к исходу шестой недели войны их оказалось ...360! Аналогично недооценивалась мощь ВВС СССР. То же касалось танков. Гитлер вынужден был признать: «Когда мы вступили в Россию, я ожидал, что против нас будет выставлено не более 4000 танков, а их оказалось 12 000!» Правда, Гудериан в 1937 году говорил о 10 000 танков России, но ему не поверили! Но ведь это все было указано в дневниках Левы. Несомненно, что Германия располагала мощным и разветвленным разведывательным аппаратом и ее возможности несоизмеримо выше возможностей любого штатского, пусть даже гениального, одиночки, полагавшегося в сборе информации даже о своей стране лишь на собственные силы, случай и милость официальных органов страны, несомненно, заинтересованных в сохранении тайны. Кроме того, начини Лева самостоятельный сбор информации об СССР по своим каналам — это бы кончилось печально, мягко говоря!

Итак, получение потребной для блестяще изложенного в дневнике Левы прогноза, основанного на логическом анализе ситуации, оценке потенциала противостоящих сторон, затруднительно и опасно по ряду причин. Поражает легкость раскрытия Львом Федотовым немецких секретных планов, закрытых в суперсейфах германского рейха, окутанных проводами сигнальных устройств.

Ведь чародей Лева Федотов в свои восемнадцать лет с поразительной легкостью безошибочно оценивает военную мощь противостоящих государств, отдает предпочтение Родине, предвидя грядущие трудности, опровергает возможность реализации непостижимо ставших ему известными секретных военных планов Германии и вступление в войну союзников..

Но если, простите, совершенно непостижимы пути получения им информации о военной мощи Германии, то тысячекратно труднее на основе той куцей информации, которой он мог располагать, неведомо откуда взявшейся, сделать идеально подтвержденный последующими событиями вывод о несостоятельности этих планов, их ущербности, гибельности для их же создателей и сроках окончания войны. Парадоксально!

Добавим к этому, что уже во время войны, 3 июля 1941 года, начальник генерального штаба германской армии



Гальдер пишет в своем дневнике: «Не будет преувеличением, если я скажу, что поход против России будет выигран в течение 14 дней!» Германский профессиональный военный высокого ранга, как видим, жестоко ошибся в оценке ситуации уже в ходе войны, 3 июля 1941 года, тогда как Лева расписал все четко до 1941 г. — и... не ошибся ни в чем! Непостижимо!

Конечно, можно сказать, что сообщенное выше лишь подтверждает тезис о том, что «человеку свойственно ошибаться»! Но как же получилось, что профессиональные военные, руководители крупных государств раз за разом ошибались, явно не имея права на столь дорогие ошибки, а безусый школьник Лева практически во всем был загодя безупречно прав!?

Итак, проведя скрупулезный и педантичный анализ дневника, обстоятельств и времени его написания, а так же анализ информационных каналов, доступных Лева Федотову, снова приходим к обескураживающему выводу о невозможности однозначного утвердительного ответа на вопрос о реальности аналитического решения в данных условиях задачи прогнозирования, исключительно важной в жизни каждого народа ситуации — войны, вторжения иноземных захватчиков.

Однако неопровержимо ясно одно, что краткое и емкое сообщение дневника поразительно точно во всех деталях совпало с рисунком, темпом и очередностью последующих серьезных событий, занявших почти четыре года жизни народа и обошедшихся ему в 20 миллионов человеческих жизней! 20 000 000 могил, каждая из которых занимает 2 метра в длину, эти могилы опояжут земной шар по экватору!

Лева выделял несколько узловых точек на военном и поствоенном пространстве:

1.) Война фашистской Германии и СССР с их идеологическим противостоянием, антиподством идеологии, приводящим к непримиримому характеру войны не на жизнь, а на смерть. Фаза физической войны, обязательно перейдет в свирепые, нечеловеческие формы — «химической, бактериологической и ядерной воен».

2.) Следующая узловая точка — абсолютная убежденность в единственно возможном исходе войны — победе СССР.

3.) Интересно также указание на возможность столкновения СССР и Америки после войны, носящую, однако, все же не неизбежный характер и названная «холодная война», которую по мнению Левы можно было избежать.

4.) Серьезны опасения в переходе начавшейся войны из фазы «физической» в фазу химическую, бактериологическую с последующей ядерной угрозой.

5.) Любопытен также все же сбывшийся, к несчастью — факт его смерти, указанный за 5 лет до этой даты с подтверждением того, что у него будет в жизни два момента изменить свою судьбу и «отстрочить» свою смерть, но он не воспользуется.

6.) Еще одна узловая точка — скорбное сетование на то, что «в данное время силы науки работают на уничтожение человека... — ядерная угроза», в

чем мир убедился через четыре года после того, как эта запись была сделана в дневнике.

7.) Последнее сбывшееся желание Левы, чтобы «звери-фашисты» в войне с нами почувствовали, на что способен русский народ! Это его страстное желание народы Советской России воплотили в жизнь!

8.) О создании «гремучего пороха» — ракетного топлива и первые космические полеты на другие планеты в 1967 г., последующее исследования Марса, о тончайшей генетической структуре Вселенной и исследования космических пространств.

Реальность последующих событий

Сомнения Левы о непродолжительности своей жизни — оправдались. Он не дожил до тех дней, которые столь страстно желал повидать. Он был убит под Тулой 25 июня 1943 года. Эта тягостная мысль неотступна. Особенно потому, что Лева был человеком исключительным, незаурядным, притягательная сила которого в полной мере известна только тем, кто его близко знал. Теперь мы можем судить об этом лишь косвенно, по нескольким тетрадам его дневника, до нас дошедшим, писания удивительного, загадочного, чарующего и влекущего к себе каждого, кто прочел хоть несколько строк из него.

Об исключительности Левы говорит и страстная убежденность его друзей в том, что знакомство с ним способствовало формированию их характеров, интересов, талантов, привычек, проявлению склонностей, оттачиванию их до высокого мастерства. Лева был всеобщим недостижимым кумиром, образцом, эталоном, идеалом, к которому не без пользы для себя все они стремились. Это же видно, и в благоговейном отношении Михаила Коршунов, и его жены — Вики к тому, что у них хранится от Левы: красочной открытке ко дню выборов в Верховный Совет РСФСР — 26 июня 1938 года, адресованной маме в город Сталино — до востребо-вания, из подмосковного Звенигорода со странной, по смыслу надписью — просьбой-напоминанием: «Тщательно сохранить эту открытку, в 1943 г. Вы все потом поймете!» Почему же ее следует сохранить, думали они? Единственная странность — в почти точном совпадении дат — день выборов — 26 июня 1938 года — день гибели Левы — 25 июня 1943 года. Через пять лет без одного дня (если верить справке военкомата). Но кто может гарантировать, что дата смерти верна? С другой стороны он сам указывал дату своей смерти... Возможно, чистое совпадение... Кто знает...

Странно, что уже в наше время, исчезли записи с дневника Левы о полетах и исследовании Марса, (возможно они кого то заинтересовали) но реальность последующих событий — сможет оценить наше будущее поколение. Из песни слова не выкинешь, исследования пророческих мест из дневника, надеемся, позволит глубже оценить талант Левы. Его дневник продолжает поражать... Привлекают внимание еще одни записи из него, сделанная на исходе 1940 года, (никакого отношения к войне не имеющие), сохранившееся в тетради под номером XIII:



1.) Создание мостов («эстакад»), а также «гремучего пороха», под которым подразумевается ракетное топливо. Возможно мосты – эстакады для космических полетов – это наше будущее, а ракетное топливо человечество создало совсем недавно. Первые полеты в космос – 1961 год. А с 1977 года самые большие телескопы нашей планеты зондировали небо вблизи созвездия Ориона. Наши ученые высматривали комету Галлея, которая каждые 76 лет появляется вблизи Солнца.....

2.) О полетах на Марс. Но в жизни сегодняшнего дня, все было чуть-чуть иначе. Американский космический корабль «Аполлон» достиг впервые в истории Земли другой планеты — Луны (не Марса!) в названном Левого 1969 году! Америка... 1969 год... Совпадение? Ну конечно же, совпадение, а может пророчество, какая же информированность могла быть у Левы в 1940 году о развитии космических программ ведущих стран? Да и не было, по сути, в помине этих программ! Итак, для одних – случайное совпадение..., для других – пророчество.

3.) Однако почему все же двойное совпадение? Название страны и даты? А ведь к тому же, еще и третье совпадение просматривается... Говорить в 1940 году о реальности полета в 1969 году на другую планету Солнечной системы с указанием страны и даты... Поразительное пророчество!

Ведь раз за разом во всех своих высказываниях Лева «попадает в яблочко». Что если это вовсе не случайность, не проявление потрясающих аналитических способностей, а проявление дара предвидения будущего, предназначения, о котором мы уже говорили в начале книги, (мы писали) о «детях индиго». Задумайся, читатель.

Давайте поставим вопрос, кем же был сгоревший в пламени священной войны Лев Федотов?

- ✓ Гениальным школьником – разведчиком, способным в самых жестких условиях получить, экстрагировать, выкристаллизовать достоверную информацию?
- ✓ Либо потрясающим аналитиком, способным, подобно Кювье, по одной кости воссоздавшему облик животного, по одной детали домыслить во всех тонкостях будущую ситуацию?
- ✓ Государственным мужем, который на основе имеющейся у него неполной информации интуитивно делает правильный вывод?
- ✓ Или прекрасным уникальным врожденным провидцем, подобным болгарской провидице Ванге Димитровой?!

Вряд ли у кого из читателей возникли сомнения в абсолютном и безоговорочном патриотизме Левы Федотова. Не обращая внимания на некоторые неточности текста и действительности, поскольку в дневнике упоминается полет на Марс, (возможно это наше ближайшее будущее), а также упоминаемых в нем взлетных эстакад, появившихся, очевидно, потому, что в те годы считали, что запуск космических устройств будет производиться под малыми углами к горизонту со стартовых устройств, напоминающих решетчатые фермы, или это предвидение нового запуска космических летательных аппаратов.



Как мог пересказать «вчерашний» выпускник школы – тончайшие генетические структуры Вселенной, из которых через миллиарды лет родилась сама Галактика, звезды, мы? Конечно читая дневники Левы, нельзя не отметить наивность суждений и аргументов тогдашнего школьника. Сегодняшний читатель располагает более достоверной информацией и может сделать корректировку в отношении прошлого. Для начала мы хотели бы, что бы Вы учли время 1935-40 гг., а потом расскажем читателю о некоторых высказываниях Левы но с учетом реалий нашего времени, о современном создании глобуса Луны и карты Венеры, панорамы каменистых пустынь Марса, фотографии таинственных лун и колец Юпитера, Сатурна, гиганта Урана Но это будет отдельная тема для новой книги, а сейчас мы коротко расскажем об некоторых «дневниковых моментах» об планете-гиганта Урана, и что мы уже имеем в области современной космологии.



Радиообраз юной Вселенной

Дневник школьника Левы Федотова – поразительный пример индивидуального прогнозирования отдельных личностей, прогноза событий целых государств, а так же событий связанных с космическими открытиями, о некоторых из них мы можем судить с позиции сегодняшнего дня.

Современная наука уже может внести ясность в ряд вопросов, возникших в 1930-40 годов, космические полеты и посещение других планет, радиообмен с другими мирами, информация о Марсе, Венере, Сатурне, Уране, в то время – все это расценивались как бред сумашедшего..... «Радиообраз» юной Вселенной, (в ее миллионлетия) впервые в мире был построен советскими учеными. Более полугода на борту высокоапогейного спутника «Прогноз» работал самый маленький в мире радиотеле-скоп, принимавший микроволновое фоновое излучение, пришедшее к нам из далекого прошлого Вселенной.

Жаркая июльская полночь. Байконур. Вращаются магнитные диски, бегают каретки приборов. Но что это? Самописцы — все как один — бесстрастно вычеркивают незымысловатые, как трамвайные пути, шумовые дорожки. Оператор вопросительно смотрит на разработчиков радиотелескопа, присутствующих на первом сеансе связи.

«Все в порядке,— уверенно отвечает заведующий одной из лабораторий ИКИ кандидат физико-математических наук И. Струков, хотя, наверное, у него на душе кошки скребут...— Аппаратура в норме»,— говорит он. Однако любой инженер, взглянув на то, сколь глубоко утонул в шумах полезный сигнал, вполне может в этом усомниться. Но Струков, как никто другой, знал, что для того чтобы из этого океана шума вытек слабый ручеек полезной информации, их радиотелескоп должен набрать огромную статистику, провести множество — миллиарды — измерений.

Так начинался этот уникальный эксперимент, результатом которого стало



создание радиокарты Вселенной. Это самый грандиозный объект, съемку которого когда-либо предпринимало человечество. И — самый древний, ибо никому еще из «археологов дальнего космоса», ищущих ответы на вечный вопрос: «Как возник мир?», не удавалось заглянуть в столь отдаленные глубины догалактической истории.

Чем же интересна нам сегодня картина Вселенной 15—20 миллиардолетней древности?

В ту пору не было ни звезд, ни скоплений, ни галактик — ни одно светило не появилось еще на свет. Лишь в оптическом диапазоне волн мчат, пронизывая во всех направлениях пространство, фотоны. Именно в том, каким образом сейчас распределена энергия этих остывших чуть ли не до абсолютного нуля квантов электромагнитного поля, содержится бесценная информация о «начале», если так можно выразиться, мира. В потоках реликтовых фотонов содержатся тончайшие генетические структуры, расширяющаяся которые, космологи пытаются понять, как появился на свет феноменальный «сверх-ген» Вселенной, из которого спустя миллиардолетия родились галактики, звезды, мы...

У Левы Федотова в дневниках, были отдельные фрагменты о «рождении галактики». Почти четверть века назад Американские радиоастрономы А. Пензиас и Р. Вильсон заложили краеугольный камень в здание современной космологии. «Прослушивая» небесный свод с помощью специальной рупорной антенны, они изучали слабые радиосигналы, отражаемые спутниками «Эхо». Антенна — это укрепленная на крыше здания гигантская «слуховая трубка» 7 м длиной. Пытаясь определить порог чувствительности антенны, ученые ориентировали ее рупор так, чтобы в него не попадало космическое радиоизлучение Млечного Пути.

Прием шел на волне 7 см, в том диапазоне, в котором атмосфера имеет «окно прозрачности», поэтому на фоне молчащего радиокосмоса должны были бы сразу отчетливо проявиться собственные шумы аппаратуры. Расчеты, однако, не оправдывались. Галактика отчетливо «фонила, шумела и издавала непонятные звуки». Но может быть, высокочувствительный прибор заодно регистрировал и тепловые помехи атмосферы? Ученые стали понемногу менять положение «слуховой трубки», рассуждая, что при приближении к линии горизонта атмосфера становится толще и, следовательно, уровень шумов должен возрасти, а в зените, напротив, упасть.

Но ничего подобного. Антенна вела себя одинаково шумно при всех положениях рупора над горизонтом. Эксперимент затянулся на многие месяцы, поэтому антенна, вращаясь вместе с Землей вокруг ее оси, а также вокруг Солнца, словом, перемещаясь в пространстве, уже принимала излучение из новых областей Галактики, но... все на том же недопустимо высоком уровне шума. И в любом положении «температура» антенного шума отличалась от расчетной — на одну и ту же величину.

Будучи дотошным исследователем, Пензиас в поисках «шумящего» фактора, «винтик за винтиком» перебрал узлы и детали своей конструкции.

Пришлось даже выселить из рупора пару



голубей, а также затратить немалые усилия на очистку антенных конструкций от некоего постороннего вещества, которое Пензиас позже, в своей Нобелевской речи, назовет деликатно «диэлектрическим белым налетом» – помет.

Тщетны все старания! Едва опыты были возобновлены, выскочивший и вылизанный коротковолновый приемник излучения зашумел вновь. Сигнал на выходе приемника свидетельствовал о том, что он принимал энергию, пропорциональную 7 К , из всех точек пространства. В конце концов, отнеся еще градуса $3\text{—}4$ на внутренние шумы охлаждаемых жидким гелием усилителей, экспериментаторы получили в «сухом» остатке около 3 К , «списать» которые было просто-напросто не на кого... Разве что на Вселенную, которую и заполняло это однородное, доселе неизвестное микроволновое излучение?..

Так было совершено самое выдающееся со времен Коперника открытие в области космологии (учеными, кстати сказать, никакого отношения к космологии не имеющими). В 1978 году за открытие микроволнового реликтового излучения им была присуждена Нобелевская премия. Оказалось, впрочем, что теоретиками эти результаты были давно предсказаны, (как не вспомнить Леву Федотова).

Свет и тьма нашей Вселенной

«Всегда очень трудно сознавать, что те числа и уравнения, которыми мы забавляемся за нашими столами, имеют какое-то отношение к реальному миру»,— сказал однажды лауреат Нобелевской премии С. Вайнберг. Может, это был прозрачный намек физикам-экспериментаторам на их излишнюю недоверчивость — или невнимательность?— к выводам, получаемым «на кончике пера»? Скорее всего так, ведь еще в 20-х годах из решений уравнений гравитации А. Эйнштейна, полученных выдающимся советским физиком А. Фридманом в первой половине 1920-х годов, следовало, что в зависимости от средней плотности вещества Вселенная может либо бесконечно расширяться, либо под влиянием сил гравитации сжиматься.

Фридмановскую модель расширяющейся Вселенной вскоре подтвердило открытие американского астронома Э. Хаббла. Он обнаружил, что в спектрах далеких галактик наблюдается так называемое красное смещение, причем тем большее, чем дальше галактики находятся от Земли. Сегодня из школьного курса физики известно, что, согласно эффекту Доплера, длина световой волны увеличивается, если излучающий объект, в данном случае галактика, удаляется от нас. Или другой широко известный пример с гудом самолетных турбин: если машина приближается к наблюдателю, звук становится выше, если удаляется — ниже; в последнем случае волны как бы удлинняются, то есть происходит смещение спектра в сторону более длинных волн.

То же самое происходит и в спектре радиоизлучения разлетающихся галактик. Однако самым поразительным было то, что по характеру красного смещения оказалось возможным определить возраст расширяющейся Вселенной. Но вот вопрос:



что послужило начальным толчком для такого расширения? И почему чем дальше от нас находятся галактики, тем быстрее они разлетаются?

Некоторые сведения о так называемом «большом взрыве» — были в дневниках Левы Федотова. Это как бы своеобразная точка отсчета для современного этапа эволюции Вселенной. Примерно к такому выводу пришел американский физик русского происхождения Георгий Гамов, опубликовавший в середине 1940-х годов три небольшие заметки в «Физикал Ревю», в которых изложил теорию, ныне широко известную под названием «горячей» Вселенной, или теория Большого взрыва.

Наши авторы просят Вас условно допустить, что мы наблюдаем какое-то событие, начало которого застать не удалось. Видя разлетающиеся с огромной скоростью обломки, можно судить о силе первоначального толчка. Применительно к разлетающимся галактикам роль первотолчка — сыграл Большой взрыв. Точно так же по остывающему при расширении веществу, излучению и другим его «отголоскам» нашим ученым удалось установить, что примерно 20 млрд. лет назад (по другим оценкам — 15 млрд. лет) Вселенная была чрезмерно сжата и очень горяча. Насколько?.. И как быстро произошло то событие, которое сыграло весьма заметную роль в деле дальнейшего обустройства нашей Вселенной?

Осведомленность физиков в этом вопросе поражает воображение. Так, утверждается, что в момент времени, близкий к начальному, все вещество Вселенной, имея температуру 10^{31} К и плотность 10^{93} г/см³, занимало скромный, размером с протон, объем. Далее первичный огненный шар начал расширяться — сначала быстро, потом гораздо медленнее. Дальнейший сценарий его эволюции едва ли не с секундной точностью современной наукой написан. Кроме, пожалуй, наиболее интересного начального этапа, когда вещество нашей Вселенной было собрано в одну точку, несколько туманно именуемой «сингулярностью». Неизвестно лишь, что представляют собой свойства этой точки, ибо основные законы природы, которыми мы пользуемся, в том числе и важнейшие пространственно-временные соотношения, никак не могут оставаться справедливыми при тех экстремальных условиях, что присущи «сингулярности». В этой особой — точке, теряют смысл даже такие фундаментальные понятия, как «раньше» и «позже», «причина» и «следствие»...

Давайте теперь мы от волнующей, но непознанной «сингулярности» мысленно перенесемся к одному из важнейших этапов расширения Вселенной, который физики буднично называют радиационным. В это время первичный огненный шар все еще был непрозрачен для электромагнитного излучения — в нем вещество находилось в тепловом равновесии. Давление фотонного газа в мгновение ока разрушало любой образовавшийся сгусток вещества. В свою очередь, свободные электроны с их свойством рассеивать излучение решительно «пресекали» любые попытки фотонов покинуть пределы огненного шара. Лишь через миллион лет после Большого взрыва (или, как сказали бы астрофизики, при красном смещении 1055), когда температура огненного



протонно-электронно-фотонного шара упала ниже 4000 К, появились на свет первые атомы водорода.

Именно на свет. Ибо связанные, то есть занявшие ядерные орбиты, электроны уже оказались не в состоянии столь интенсивно, как прежде, рассеивать излучение. Поэтому взаимодействие фотонов с веществом ослабевает, излучение как бы отрывается от вещества! Итак, свет появляется на свет лишь в первое миллионо-летие Вселенной. Как не вспомнить в этой связи в свое время сильно смущавшую отцов церкви, (и потому, наверное, вызвавшую сильный их гнев) фразу Смердякова из «Братьев Карамазовых»: «Свет создал господь бог в первый день, а солнце, луну и звезды — на четвертый. Вопрос, откуда же свет-то сиял в первый день?»

Вернемся, впрочем, к тому времени, когда свет впервые появился на свет. Продолжая остывать, вещество под действием сил гравитации понемногу стало собираться в сгустки и скопления, «образуя» зародыши будущих галактик. А излучение? В момент отрыва от вещества оно как бы «сфотографировало» начальные неоднородности в структуре развивающейся Вселенной. Зажив независимой жизнью, это фоновое излучение продолжают как бы нести в себе, а точнее сказать, в своем распределении интенсивности отпечаток Вселенной в миллион-нолетнем возрасте. В нем навечно запечатлены те изначальные зародыши и возмущения первичного огненного шара, рост которых в дальнейшем привел к зарождению галактик, образованию их скоплений и сверхскоплений. Измеряя распределение этого излучения на небесной сфере, «археологи космоса» получают редчайшую возможность, заглянув в далекое прошлое Вселенной, запечатлеть ее в юном — по вселенским, разумеется, масштабам — миллионлетнем возрасте и даже построить радиокарту. Наблюдение любого иного из всех известных на сегодняшний день галактических объектов не позволяет разглядеть столь мелкие и столь далеко в пространстве и времени находящиеся «кирпичики» нашего мира. Многие аспекты теории «горячей» Вселенной, развитые отечественными и зарубежными учеными предсказывают существование неоднородности — «анизотропии» — в микроволновом фоновом излучении на уровне сотой и даже тысячной доли процента. Чувствительность имеющихся приборов позволяет оценить лишь верхний предел неоднородности: 10^{-4} — 10^{-5} . Однако не меньший интерес представляет рассмотрение и таких вопросов: как происходило развитие первичного огненного шара? Всегда ли Вселенная расширялась с одинаковым темпом? Наконец, как Земля и Солнечная система движутся относительно «первичной» Вселенной?

Ответить на эти вопросы можно, если знать, как распределяется радиояркая температура фонового излучения на небесной сфере. Иными словами, насколько однородно или неоднородно реликтовое излучение, подчиняется ли оно, скажем, законам тригонометрического косинуса или каким-либо иным? На жаргоне астрофизиков новое научное направление получило название «охота за большим косинусом в небе».

Название, конечно, шутливое. А вот поиски были развернуты нешуточные. Пытаясь избежать помех, американские и итальянские радиоастрономы стали проводить наблюдения с борта самолета, аэростатных гондол, поднятых на высоту до 20 км. Однако и в этом случае точность и эффективность опытов были очень низки. Так, за 15 лет исследований реликтового излучения, проводимых с самолетов и аэростатов, американские радиоастрономы работали в режиме измерения лишь 240 ч, то есть на год подготовки приходилось менее суток «чистого» наблюдательного времени.

Известный советский астроном Н. С. Кардашев еще в конце 1960-х годов высказал идею об изучении реликтового излучения с помощью радиотелескопов, поднятых на борт искусственных спутников Земли. Преимущества нового способа исследования были очевидны и вскоре общепризнаны: выбором соответствующей, с очень высоким апогеем спутниковой орбиты можно избавиться от тепловых помех Земли, ее атмосферы и т. п. А самое главное — за год работы с помощью ИСЗ можно получить такой же объем информации, как и при наземных экспериментах продолжительностью почти в полвека!

Итак, идея была ясна в подробностях, спутники на такие орбиты запустить можно, установка радиотелескопа на них технической сложности также не представляла... Дело было лишь за специальным параметрическим усилителем, работающим в паре с бортовым радиотелескопом. И такой прибор, способный регистрировать тепловой контраст участков небесной сферы в десятитысячную долю градуса, был в короткое время создан В. Корогодом, А. Косовым, Д. Скулачевым под руководством И. Струкова.

Что можно сказать о приборе, способном измерить разность мощностей излучения в 10^{-2} Вт?

Чтобы лучше прочувствовать трудности, которые возникают при подобного рода экспериментах, достаточно привести слова одного из итальянских исследователей анизотропии фонового излучения Ф. Мельхиорри: «Исследовавшиеся сигналы имеют тот же порядок величины, что и естественное тепловое излучение мыши, находящейся в 50 км от детектора».

В самом деле, минимальная порция энергий, на которую реагирует приемная система, не может быть меньше энергии одного фотона. Поскольку приемное устройство регистрирует не более фотона в секунду, то для рабочей частоты 37 Гц это соответствует пороговой мощности примерно $3 \cdot 10^{-23}$ Вт. Выходит, идеальный усилитель должен работать с излучением в 1000 раз более слабым, чем его пороговая мощность? Как сказал по этому поводу один из физиков, это все равно, что в лупу часовщика рассматривать вирус или пытаться взлететь на аэробусе, оснащенном движком от «кукурузника». И все-таки карта распределения интенсивности реликтового излучения на небесной сфере была построена.

Находки «археологов космоса»

Чтобы выделить слабый сигнал, безнадежно утонувший в шумах аппаратуры, конструкторы уникальных



приборов прибегли к весьма остроумному способу, который не раз выручал археологов, имеющих дело со старыми документами, со стертыми или утраченными надписями и т. д. и т. п. Документ несколько раз фотографируют в различных спектральных диапазонах. Затем полученные изображения складывают друг с другом. Случайные помехи — шумы! — пропадают, а вот характерные детали, пусть даже и невидимые на каждом отдельном снимке, складываясь, усиливают друг друга. Точно так же действовало и приемное устройство, разработанное физиками специально для эксперимента «Реликт»: шумы, даже превышающие слабый полезный сигнал, удается уменьшить, благодаря многократным наблюдениям за одним и тем же участком. Уровень помех по сравнению с полезным сигналом при этом уменьшался.

По условиям эксперимента уровень шума нужно уменьшить ни много, ни мало в 1 млн. раз. Погоня за количеством шума имела своей целью резкое улучшение качества-приема космологического фона: уровень аппаратурных шумов удалось уменьшить в 2 млн. раз.

Некоторое представление о том, какие чисто технические трудности пришлось преодолевать молодым ученым при создании уникального прибора, дает следующий пример, иллюстрирующий создание одного из устройств, входящих в состав не самого сложного — контактного устройства.

Представьте себе лунку, сделанную в полупроводниковом кристалле диаметром 3 мкм, и позолоченную пружинку толщиной с человеческий волос и длиной всего 0,5 мм. Пружинку изгибают по сложному профилю и, заострив с одного конца, попадают ею в лунку так, чтобы обеспечить надежный электрический контакт. Сорок млрд. раз в секунду через это устройство будет проскакивать электрический разряд с фантастической плотностью 10^9 А/м². Это в несколько раз выше, чем в канале ствола сверкнувшей молнии!

Характерная деталь: микроскопический контакт должен работать даже в экстремальных условиях без малейшего сбоя в течение нескольких лет, причем заточенное жало пружинки не должно и на микрон сдвинуться в сторону ни при выводе спутника «Прогноз» на орбиту, ни в других экстремальных условиях.

Выполнение наблюдения позволяет сделать предварительные суждения о характере перемещения нашей Галактики в пространстве. Со скоростью около 515 км/с., она движется в направлении ближайшего скопления галактик в созвездии Девы. Угол между вектором скорости и направлением на галактические скопления составляет приблизительно 50°.

Одним из самых интересных и неожиданных результатов явилось то, что интенсивность излучения Млечного Пути на волне 8 мм оказалась значительно выше, чем по ранее сделанным оценкам. Это, по-видимому, связано с существованием гигантских объемов ионизированного водорода, расположенных в спиральных областях нашей Галактики. Такие области, заполненные плазмой и ослабляющие проходящее сквозь них излучение, получили название Н II области. Масса наиболее крупных из них



превосходит Солнце в сотни тысяч раз, температура достигает 10 000 К.

Подмечена такая любопытная закономерность. Чем меньше Н II – область, тем выше в ней плотность водорода. Объяснение этого факту пока не найдено. Ряд областей удалось отождествить с объектами, наблюдаемыми с помощью оптических телескопов, другие видны только в радиодиапазоне. Установить причины их возникновения и найти разгадку столь необычной зависимости плотности плазмы от размеров области – дело дальнейших поколений, т.е за Вами – наш любознательный читатель.

И тогда космические эксперименты предоставят в Ваше распоряжение информацию о ряде космологических особенностей Вселенной, зашифрованных в реликтовом излучении, о распределении на небесной сфере скоплений и сверхскоплений галактик, а может быть, и о новых космических радиоисточниках. Вот тогда мы сможем опровергнуть, или подтвердить высказывания Советского пророка – Левы Федотова

Уран, его 15 лун и 11 колец

Мы Вам расскажем об одном адском месте – Громовая Луна, это маленький спутник планеты – гиганта Урана, где период Уранового года, (вращение вокруг Солнца) составляет 84 года, где тепла и света в 370 раз меньше чем на Земле, а так же о некоторых малых телах Солнечной системы. В дневниках Левы Федотова об этом сказано отдельными штрихами – моментами и они имеют другое название. Уже сама информация о самом существовании небесных тел Урана в 1935-41 гг. – должно вызвать настороженность к рассказам такого человека.

Должно представить себе,брошенный в пространство, удаленный от Солнца на три миллиарда километров маленький спутник Урана – «Оберон», или Громовая Луна, как называли его выдавшие виды «астролетчики». Это тускло-багровый шар, окруженный неглубокой, пропитанной темным дымом -атмосферой... В море расплавленной лавы, покрывающей поверхность планеты, плавали огненные острова. Через жерла вулканов вырывался огонь, питаемый слишком высокой радиоактивностью недр Оберона. Громовая Луна справедливо считалась адским местом. Страшным и одновременно привлекательным. Ибо на Обероне был найден «левиум» — самое таинственное, редкое и удивительное вещество во Вселенной. Сказочный «левиум», обладающий, как мы сказали бы теперь, свойством антигравитации.

Таким предстал Оберон — одна из лун в системе Урана в научно-фантастической повести американского писателя Э. Гамильтона «Сокровища Громовой Луны», опубликованной в СССР в начале 1960 годов. Мы должны сказать, что нет, ни левиума, ни планет с высокой радиоактивностью нынешние разведчики космоса — «Пионеры», «Зонды», «Маринеры», «Марсы», «Вояджеры», «Веги» не обнаружили. Но открыли они многое другое, тысячекратно обогатив наши, сложившиеся в основном во времена оптической астрономии представления о планетах: Меркурии, Марсе, Венере, Юпитере, Сатурне, их спутниках и малых телах Солнечной системы.





В январе 1986 года телекамеры находящегося на пролетной траектории «Вояджера-2» сфотографировали Уран и систему его спутников с расстояния в 81 тыс. км.... Два часа 45 мин находились в пути к Земле сигналы, идущие от передатчика космического зонда. Пройдя расстояние, измеряемое в 19,2 а. е., они так ослабли, что принимавшим их центрам дальней космической радиосвязи пришлось вначале их складывать, прежде чем приступить к обработке.

Впрочем, и после накопления импульсы были столь слабы, что для того чтобы гигантским наземным комплексам было легче отделить «зерна» информации от «плевел» помех, темп передачи каждого снимка пришлось растянуть по времени почти до 4 мин.

Увы, несмотря на многочисленные ухищрения, рассмотреть поверхность этой планеты-гиганта, почти вчетверо превосходящей по диаметру Землю, так и не удалось. Впрочем, это не очень сильно обескуражило астрономов, и без того сомневавшихся, дадут ли снимки с космического зонда более подробную информацию, чем, скажем, съемки с помощью телескопов, поднимаемых на аэростатах в верхние слои атмосферы. Ибо высокий уровень облачности Урана смазывает детали общей его поверхности.

Наши авторы хотят напомнить, что долгое время астрономам, рассматривавшим диск Урана даже в самые совершенные оптические приборы, буквально не за что было глазом зацепиться. Даже факт вращения этой сжатой с полюсов и, следовательно, сильно раскрученной планеты удалось установить не прямыми наблюдениями, а лишь по периодическому изменению ее блеска да по величине доплеровского смещения спектральных линий. Оказалось, что в отличие от Земли и других планет – гигант Уран, подобно Венере, вращается по часовой стрелке. Сутки на Уране, считалось ранее, равны 10,8 ч. Этот результат был поставлен под сомнение последними оптическими измерениями эффекта Доплера: новое значение (24 ± 3) ч. После расшифровки и информации «Вояджера» можно утверждать, что продолжительность суток на Уране составляет 16,5-17 ч. Подсказало этот вывод вращение облачного слоя.

И еще деталь, на которую авторы обращают внимание, и которая характерная только для Урана, это то, что планета вращается вокруг своей оси как бы лежа на боку. Сейчас, когда у нас весна, солнечные лучи падают на полюс Урана – почти отвесно. Правда, Уран, находящийся на периферии Солнечной системы, получает очень мало тепла и света — в 370 раз меньше, чем Земля. Инфракрасные датчики установили, что температура его верхнего облачного слоя — минус 212°C , нижнего — минус 192°C . Причем облака наружного слоя — а они состоят, по-видимому, из метана и других углеводородов — движутся в зависимости от широты с разной скоростью, достигающей 350 км/час.

Этот парадоксальный факт, свидетельствующий о существовании на Уране мощных ветров, требует от ученых дополнительного объяснения: ведь на седьмой по счету планете Солнечной системы температурный контраст между полярными и экваториальными районами незначителен. К числу необъясненных пока





загадок планеты относится и то, что постоянно освещенное Солнцем полушарие Урана — оказалось холоднее, чем находящееся в тени. Кроме того, с помощью ультрафиолетового детектора на солнечной стороне зарегистрировано атмосферное явление, названное электросиянием. Проведенные расчеты показали, что потоков солнечной энергии идущих к Урану — недостаточно для его возникновения... Вопрос, что же тогда это за явление?

Магнитометры «Вояджера» обнаружили у Урана магнитное поле, о котором до сих пор не было никаких данных. Его напряженность примерно на 15% меньше, чем у Земли. Что касается магнитных полюсов, то по отношению к географическим, а точнее будет сказать, к уранографическим полюсам, они смещены на 55° . Также установлено, что это поле отличается крайней переменчивостью: оно постоянно меняется не только на протяжении 84-летнего уранового года — периода обращения вокруг Солнца, но и на протяжении урановых суток.

Ряд данных, полученных аппаратурой космического зонда, позволяет считать, что планета имеет расплавленное ядро, окруженное мощным, достигающим 8 тыс. км слоем воды, нагретой до нескольких тысяч градусов. Это не значит, что она кипит, потому что подвергается гигантскому сжатию со стороны атмосферы.

На снимках самого Урана видны вихри и четко очерченные характерные пятна — по-видимому, «ячейки бурь», а может быть, и области конденсации метана и аммиака, из которых в основном состоит атмосфера. В ней, кроме того, присутствуют гелий (10—15%) и даже ацетилен; не исключено, что последний образуется из метана под влиянием излучения Солнца. Последующие реакции с участием ацетилена приводят к образованию коричневых частиц, придающих характерный оттенок одному из колец и расходящихся от темного пятна над полюсом. Кроме того, на диске Урана заметно, отдельное облако, наблюдаемое в виде яркой полосы вблизи края планеты. Что оно собой представляет? Одно из изображений, позволяющее выяснить особенности движения атмосферы, получено после тщательной обработки снимков, сделанных с использованием фиолетового, голубого и оранжевого фильтров. Введение искусственных, или, как говорят физики, неестественных цветов, помогает выявить ряд дополнительных деталей. Исследователей особенно волновал вопрос: что могут представлять собой отдельные округлые образования, видимые в нижней части диска.

Выяснилось, что это тени, вызванные пылью, попавшей в оптическую систему камеры. Не исключено, делают вывод специалисты, что процессы машинной обработки изображений, необходимые для выявления слабо заметных деталей поверхности планеты, также приводят к подобным искажениям.

К необычным особенностям Урана относится и открытая в 1977 году система колец, состоящих из множества непрозрачных и, по-видимому, очень темных колец. В отличие от колец Сатурна эти узкие, нитевидные образования, не видимые в отраженном свете, были обнаружены только по сильному ослаблению блеска звезд, при





орбитальном движении Урана (по отношению к земному наблюдателю) позади колец; удаленность последних от центра планеты составляет от 1,6 до 1,85 ее радиуса.

Фотография колец Урана была сделана с расстояния около 4,17 млн. км. Ширина большинства из них — несколько километров. Видны все девять известных колец. Между ними различимы размытые полосы, обусловленные обработкой изображения с помощью ЭВМ. Для получения контрастной цветовой информации о затемненных и еле различимых кольцах Урана были сделаны шесть их снимков с длительностью экспозиции 15 с. А чтобы резче оттенить границы каждого кольца, изображения, полученные с использованием светофильтров, совмещались и усреднялись.

Наиболее ярким выглядит расположенное сверху кольцо Эпсилон. Оно светлого цвета. Ближе к Урану — кольца Дельта, Гамма и Эта. У них голубовато-зеленые оттенки. Кольца Альфа и Бета — более светлых тонов. И наконец, последняя группа из трех колец, получивших цифровые наименования 4, 5 и 6, светится слабым белым светом. Теперь вместе с вновь (открытыми) известно 11 колец Урана. Ученые, используя цветовую информацию, смогли выяснить природу и происхождение материала колец, состоящих, как полагают, из темных ледяных глыб в среднем — метрового размера.

Траектория полета станции пролегла вблизи всех пяти известных спутников Урана: Миранды, Ариэля, Умбриэля, Титании и Оберона. Но телекамеры «Вояджера-2» рассмотрели еще десять, гораздо меньших по размеру — от 14 до 72 км в поперечнике — лун темного цвета. Сначала вместо имен они получили лишь временные обозначения: 1985 U-1, 1986 U-1, ..., и 1986 U-9. Сейчас семь из этих новооткрытых спутников названы именами американских астронавтов, погибших при катастрофе «Челленджера».

Наибольшее внимание ученых сразу приковали к себе две маленькие «луны» — 1986 U-7 и 1986 U-8. Эти аспидно-черного цвета спутники, расположенные непосредственно у самого наружного кольца планеты по обе его стороны, отнесены к типу «спутников-пастухов», активно влияющих на формирование колец, в которых, как отмечается, гораздо меньше пыли, чем в кольцах Сатурна.

На фотографиях больших лун хорошо различимы кратеры метеоритного, по всей вероятности, происхождения, а также возникшие вследствие необычной внутренней активности долины и разломы. Вдоль некоторых из них вытекает из трещин какое-то вещество и, похоже, замерзает на поверхности.

На Обероне, скажем, отмечается множество светлых кратеров с расходящимися от них во все стороны лучами. Полагают, что образовались они при метеоритной бомбардировке, когда от удара лед, скрытый под темной корой, обнажился. Здесь же ученые отметили гору высотой около 5 км, а также загадочную темную область.

Резко отличается от других больших лун — Миранда. Этот ближайший к Урану спутник диаметром около 500 км





напоминает как бы деформированную в результате космического катаклизма сферу: с одной стороны она раздута, с другой сплюснута. На ее фотографии чередуются цветные и черные полосы, образующие «шевро-новый» рельеф. Их пересекают синусоидальные «царапины». На поверхность как бы наложен «узор» из ударных округлой формы кратеров диаметром до 5 км. Разрешающая способность снимка — в кадр попала площадь диаметром 220 км около 600 м. Вполне возможно, что на Миранде, как и на спутнике Юпитера — Ио, происходят тектонические явления. На Титании — самой крупной луне (диаметр 1600 км), сфотографированной с расстояния в 369 тыс. км, специалисты отчетливо различали детали размером до 13 км. Ее древняя поверхность густо испещрена кратерами. Для нее характерны глубокие долины длиной до 1500 и шириной до 75 км. Обращенные к Солнцу склоны ярко освещены. В нижней части диска кратер диаметром свыше 200 км. Его пересекает сравнительно молодая долина шириной более 200 км. В верхней части диска отчетливо виден ударный кратер диаметром 300 км.

Наиболее загадочным спутником Урана предстал — Умбриэль. В самом деле, соседние Ариэль и Титания буквально испещрены шрамами метеоритного и тектонического происхождения, а на светло-пепельном лице этой луны, представляющей собой отличную космическую мишень диаметром 1100 км, планетологам не удалось обнаружить ни признаков геологической активности, ни даже следов столкновений с метеоритами. На ровном, «тщательно ухоженном» диске отчетливо видно лишь странное, фантастической яркости кольцо. Отчего же эта луна так прекрасно сохранилась? Благоприятные космические условия. может косметические ухищрения..., или это инопланетные технологии?

Но — досужие догадки на сторону. Для того чтобы получить лучшую из сделанных «Вояджером-2» цветных фотографий поверхности Ариэля, специалистам пришлось прибегнуть к компоновке этого изображения, используя отдельные фотографии южного полушария Ариэля, сделанные через зеленый, голубой и фиолетовый фильтры с расстояния в 170 тыс. км. Большая часть видимой поверхности, на которой различимы детали до 3 км, густо покрыта кратерами и пересечена трещинами, а также неровными долинами и рвами. Некоторые из наиболее крупных долин частично заполнены сравнительно молодыми образованиями, на которых кратеров не столь много. Ярко освещенные области представляют собой в основном края небольших кратеров.

Большинство кратеров неразличимы из-за их малого размера, хотя один из них, диаметром около 30 км, хорошо виден в средней части снимка. Подобные молодые образования на Ариэле формировались, вероятно, в течение длительного геологического, (читай — ариэлогического) периода. Несмотря на то, что диаметр этой луны Урана составляет всего 1200 км, она, по мнению планетологов, претерпела в прошлом значительные геологические преобразования.

Выполнив научную программу, «Вояджер-2» прибег к навигационному маневру, предложенному Ф. Цанде-ром еще в начале 1920-х годах и позволяющее сократить расход





топлива и время перелета. Реактивным двигателем траектория зонда была скорректирована так, что, подобно трамплину, мощное гравитационное поле гигантской планеты Урана, отбросило его в сторону Нептуна. Таким образом, изменив направление полета, «Вояджер-2», (межпланетный зонд) ждет межзвездное будущее. Возможно будущее поколение сумеет расшифровать и обосновать непонятные для сегодняшнего времени, некоторые записи дневника Советского пророка – Левы Федотова. Впрочем, ученым грех жаловаться на недостаток, или неинтересность информации к размышлению, особенно возросло число открытий связанных с появлением кометы Галлея, но это уже будет другая, отдельная книга.

Личностные способности

Способности тесно связанные с общей направленностью личности. В.Е. Чудновский отмечает, что соотношение направленности личности и уровней способностей неоднозначное: высокий уровень способностей существенно влияет на стиль поведения и формирование личности. Еще большее значение имеет тот факт, что развитие способностей немалой мерой определяется условиями воспитания, особенностями сформированности личности, ее направленностью, которая или оказывает содействие раскрытию способностей, или, наоборот, приводит к тому, что способности не реализуются. В основе одинаковых достижений при выполнении какой-то деятельности могут лежать разные способности, вместе с тем одна и та самая способность может быть условием успеха разных видов деятельности. Это обеспечивает возможности широкой компенсации способностей. Важными факторами процесса обучения и воспитания есть сенситивные периоды, благоприятные для становления тех или других способностей.

Способности – это объединение благоприятных личностно-своеобразных особенностей, (качеств психики), которые проявляются в результативности и качества выполнения соответствующей деятельности за минимальных силовых, энергетических и временных затрат.

Исходной предпосылкой для развития способностей есть – естественные задатки, с которыми ребенок появляется в нашем мире. Вместе с тем биологически унаследованные свойства человека не определяют ее способности. Мозг концентрирует в себе не только те или другие специфические человеческие способности, а и способность к формированию этих способностей (С.Л. Рубинштейн).

Мы с полной уверенностью говорим, что уровень развития способностей **зависит**:

А) – от качества знаний и умений, от меры их объединения в единое целое;

Б) – естественных задатков человека, качества естественных нервных механизмов элементарной психической деятельности;

В) – большей или меньшей “тренированности” самых мозговых структур, которые принимают участие в осуществлении познавательных и психомоторных процессов.

Виды способностей

Способности людей разделяются на виды прежде всего по смыслу и характером деятельности. Различают общие и специальные способности.

Общими называют способности человека, которые оказываются во всех видах ее деятельности.

Общие способности – обеспечивают относительную легкость и производительность в усвоении знаний и выполнении разных видов деятельности, обучению, общие умственные способности человека, ее способности к работе. Они опираются на общие умения, необходимые в каждой области деятельности, в частности такие, как умение сознавать задачу, планировать и организовывать их выполнение, используя имеющиеся в опыте человека средства, раскрывать связи тех вещей, которых касается деятельности, овладением новыми приемами работы, преодолением трудностей на пути к цели.

К специальным способностям принадлежит зачислить – способности к практической деятельности: конструктивно-технические, организационно-управленческие, педагогические, предпринимательские и прочие.

Под **специальными способностями** понимают способности, которые выразительно оказываются в отдельных специальных областях деятельности (например, сценической, музыкальной, спортивной и т.п.).

Общие способности могут проявляться в специальных, т.е. способностях к какой-то определенной, конкретной деятельности.

Специальные способности определены теми объективными требованиями, которые ставит перед человеком определенная область производства, культуры, искусства и т.п. Каждая специальная способность является синтезом определенных свойств личности, которые формируют ее готовность к активной и продуктивной деятельности. Способности не только проявляются в направлении, но и формируются в ее деятельности.

С развитием специальных способностей развиваются и общие их стороны. Высокие специальные способности имеют в своей основе достаточный уровень развития общих способностей.

Согласно другому подходу, в структуре способностей выделяют потенциальные и актуальные возможности развития. **Потенциальные способности** – это возможности развития личности, которые проявляются каждый раз, когда перед ней возникает необходимость решения новых задач. Тем не менее, развитие личности зависит не только от ее психологических качеств, а и от тех социальных условий, в которых эти качества могут или не могут себя реализовать. В таком случае говорят об актуальных способностях. И в самом деле, отнюдь не каждый человек может реализовать свои потенциальные способности соответственно своей психологической природе, поскольку для этого может не быть объективных условий и возможностей. Итак,



актуальные способности представляют только часть потенциальных способностей.

Каждая способность имеет свою структуру, в которой различают ведущие и вспомогательные свойства. Например, ведущими свойствами в литературе есть особенности творческого воображения и мышление; яркие наглядные образы памяти и т.п..

Специфическими способностями называют развития специальных способностей. Отличают такие уровни способностей:

- ✓ репродуктивный, (обеспечивает высокое умение усваивать знание, овладевать деятельностью);
- ✓ творческий, (обеспечивает создание нового, оригинального).

Следует, однако, учитывать то, что каждая репродуктивная деятельность имеет элементы творчества, а творческая деятельность включает и репродуктивную, без которой она невозможная.

Принадлежность личности до одного из трех человеческих типов, (за терминологией И.П. Павлова):

- 1) – “художественного”,
- 2) – “мыслительного”,
- 3) – “промежуточного” осуществляются и определяются особенностями – их способностей.

Относительное преимущество первой сигнальной системы в психической деятельности человека характеризует художественный тип, относительное преимущество второй сигнальной системы человека – мыслительный тип, определенное их равновесие – средний тип людей. Эти отличия в современной науке связывают с функциями левой (словесно-логический тип) и правой (образный тип) полушарий головного мозга.

Художественному типу, присуща яркость образов, мыслительному – преимущество абстракций, логических конструкций. В одной и той же человека могут быть разные способности, но одна из них имеет преимущество над другими. Вместе с тем у разных людей наблюдаются определенные способности, которые, тем не менее, не одинаковые по их нему уровню развития. Способности могут перерасти в одаренность, а потом талант. Понятие одаренности не имеет общепризнанного определения.

Одаренность – это система способностей человека, которая позволяет ей достичь значительных успехов в одной или нескольких видах деятельности.

Одаренность – человек может получить в наследство. Она является функцией всей системы условий жизнедеятельности в ее единстве, функцией личности и неразрывно связанная со всей ее жизнью, проявляясь на разных этапах ее развития. Это явление выражает внутренние возможности развития не организма как такового, а личности самого человека. Одаренность выражает внутренние данные и возможности человека, т.е. внутренние психологические условия деятельности в их



соотношении с требованиями, которые выдвигает эта деятельность.

Внутри тех или других специальных способностей человека — оказывается общая одаренность индивида, которая соотносится с более общими условиями ведущих форм человеческой деятельности.

Талант — это такой уровень развития способностей, который дает человеку возможности творчески работать и достичь чрезвычайно важных, значащих успехов в деятельности.

Талант — высокий уровень развития способностей, прежде всего специальных. Это совокупность способностей, которые дают возможность получить продукт деятельности, который отличается новизной, высоким уровнем совершенства и общественной значимостью.

Талант может сказаться во всех сферах человеческой работы: в организаторской и педагогической деятельности, в науке и технике, а так же в разнообразнейших видах производства.

Гениальность — высочайший уровень творческих проявлений личности, которая воплощается в творчестве, и имеет историческое значение для жизни общества. Гений, образно говоря, создает новую эпоху в своем мире знаний. Для гения характерно, творческая производительность, овладение культурным наследством прошлого и вместе с тем решительное преодоление старых норм и традиций. Гениальная личность своей творческой деятельностью оказывает содействие прогрессивному развитию общества.

Развитие способностей

Ныне перед обществом остро стоит проблема выявления закономерностей и механизмов формирования и развития способностей. Это предъявляет соответствующие требования к психологии.

Естественную основу развития способностей представляют задатки — прирожденные анатомо-физиологические особенности нервной системы и мозга, которые сказываются в типологических особенностях человека. Однако задатки есть лишь предпосылкой способностей. Своевременное проявление и развитие задатков человека через воспитание, предопределяет формирование у нее способностей. Для этого чаще всего применяют систематические тренировки, которые предусматривают активное включение в деятельность.

Первым признаком зарождения способностей есть «наклонность» — стойкая ориентированность индивида на определенную деятельность, которой он стремится заниматься. Настоящая наклонность, рядом с тяготением к деятельности предопределяет быстрое достижение высоких результатов. Ошибочный наклон, в отличие от настоящего, может сказываться в созерцательном отношении до того-то или показателя, несмотря на активное увлечение, дает «посредственные» результаты.

Кроме задатков, важное значение для развития способностей, имеет учет в воспитательном процессе сенситивных периодов формирования функций. Каждый ребенок в своем развитии проходит периоды повышенной чувствительности к определенным воспитательным влияниям, к усвоению тех или других видов





деятельности. Например, в возрасте 2-3 лет ребенок интенсивно овладевает языком своего окружения, который со временем становится для него родной. Важно подчеркнуть, что периоды особой готовности к овладению определенными видами деятельности в человеке рано или поздно заканчиваются. Если ту или другую функцию своевременно не развивали, то со временем ее развитие окажется в рудиментальном состоянии. Именно поэтому, люди, которые стремятся выучить иностранный язык во взрослом возрасте, прикладывают многих усилий, но почти никогда не владеют им в совершенстве.

Специфическим видом развития способностей личности есть ее психологическая подготовка к тому или другого вида деятельности. Например, психологическая готовность личности к профессиональной деятельности предусматривает сформированность у нее знаний и умений из специальных, а также определенных моральных и эмоционально-волевых качеств.

Качественный анализ способностей – направлен на выявление таких индивидуальных характеристик человека, которые являются необходимыми для эффективного осуществления любого конкретного вида деятельности. Количественные измерения способностей характеризуют меру их наличия.

Для оценки уровня развития способностей довольно широко используют разнообразные тесты, (тесты достижений, тесты интеллекта, тесты креативности и т.п.). Исследование конкретно-психологических характеристик разных способностей разрешают разделить общие качества индивида, которые отвечают требованиям не одного, а многих видов деятельности, (например, интеллект), а также специальные качества, которые отвечают узкому кругу требований конкретной деятельности, (специальные способности). Учет уровня развития способностей, во время выбора профессии или при подборе кадров, оказывает содействие повышению эффективности деятельности человека и степени его удовлетворенности.

Литература

1. Росциус Ю.В. *Последняя книга Сивиллы*. М. 1989.
2. Росциус Ю.В. *Дневник Пророка*. М. 1971.
3. Эрнест Генри. *Гитлер против СССР*. М. 1938.
4. *Многотомник. История Великой Отечественной войны Советского Союза 1941-45гг. Т-2*. М. 1983.
5. Безымянский Л. *Особая папка Барбаросса*. М. 1972.
6. Семиряга М.И. *Преступление века*. М. 1971.
7. Л.Де Йонга. *Немецкая пятая колонна во второй мировой войне*. М. 1958.
8. Гамильтон Э. *Сокровище Громовой луны*. М. 1962.
9. Горбовский А.Н. *Незванные гости*. М. 1990.
10. Николаев А. *Что ищут археологи космоса*. М. 1989.



11. Бехтерев В.М. Объективное изучение личности. СПб. 1999.-288с.
12. Гуманитарные исследования в Интернете. М. 2000.
13. Зимбаро Ф., Ляйше М. Социальное влияние. СПб. Издательство «Питер», 2000 – 448с.
14. Ле Бон Г. Психология толпы. (Психология толп). М. 1998. С. 15-257.
15. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М. 1999.
16. Ю.Поринев Б.Ф. Социальная психология и история. М. 1979.-232 с.
17. Семечкин Н.И. Психология социального влияния. СПб.: Речь. 2004. – 304с.
18. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояние влиянию-СПб: Речь, 2001.
19. Тард Г. Законы подражания. СПб. 1892.
20. Татенко В.О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. // Соц. психол. 2003. с.60.
21. Дон Гейбор. Управление человеком в конфликтных ситуациях. М. 2006.
22. Цвелев С.В. Странствие души. Стакер. Таврида. 1998.
23. Айзенк Г. Проверьте ваши способности / Пер. с англ. – М.: Мир, 1972.
24. Барков В.И., Тютюнников А.М. Как определить творческие способности ребенка. – К.: Украина, 1991.
25. Варий М.И. Общая психология: Учебник . -К.: “Центр учебной литературы”, 2007.
26. Видинеев Н.В. Природа интеллектуальных способностей человека. – Г.: Мысль, 1989.
27. Гильбух Ю.З. Умственно одаренный ребенок. Психология, диагностика, педагогика. -К.: ВПЮЛ, 1993.
28. Голубева Э.А. Комплексное исследование способностей. Вopr. психологии. -1986. – №5.
29. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. – Г.: Лантерна: Витая, 1995.
30. С.Д. Максименко. Общая психология. Підручн. для вищ. навч. закладов. – К.: Форум, 2000.
31. О.В. Скрипченко, Л.В. Долинская, и др. Общая психология: Навч. посіб. – К.: А.Г.Н., 2002.
32. Леонтьев А.Н. Эволюция психики. – Г., 1999.
33. Максименко С.Д. Развитие психики в онтогенезе: В 2 т. – К.: Форум, 2002.
34. М'ясоїд П.А. Общая психология: Навч. посіб. 3- вид., випр. – К.: Вища шк., 2004.
35. О.В. Киричук, В.А. Роменц. Основы психологии. – К.: Лебедь, 1996.
36. В.Н. Дружинина. Психология XXI века: Учебник для вузов – Г.: ПЕР СЗ, 2003.
37. Г.С. Костюк Психология.. – К.: Совет. школа, 1968.
38. Ю.Л. Трофимом. Психология: Учебник. 3- тье изд. – К.: Лебедь, 2001.



ГЕНИАЛЬНОСТЬ И НАСЛЕДСТВЕННАЯ ДЕГЕНЕРАЦИЯ

Правдоискательство – как идея и жизнь

- Правда, истина, справедливость и нравственность

Процессы вырождения и дегенерации

- Основные законы профессора Калмыкова

Закон биологического конвейера

- Мысли и образы профессора Ц.Ломброзо
- Ключи к «комплексу власти»

Тайные общества

- Как происходит вырождение
- Двучилие – порождает двуполость
- Масонство: это религия или тайные общества.
- Русское масонство
- Философские формулы дьявола дегенерации

Литература



*Печальная история познания ума и безумия,
добра и зла, счастья и несчастья, но чтобы
познать эту мудрость, надо сначала побывать в
ослиной шкуре.*

М.Дудник.



Правдоискательство — как идея и жизнь

Нет, пожалуй, в русском языке слов, которые обладают такой вдохновляющей, призывной силой, как слово «правда». Что такое правда? Как она соотносится с любовью к истине и жаждой справедливости — двумя равновеликими страстями человеческой природы? Эти вопросы, интересные сами по себе, приобретают особую остроту в контексте современной ситуации в стране, которая характеризуется трудными поисками путей выхода из кризиса и общественного обновления. Знаменитый вопрос «что делать?» за последние полтора столетия отечественной истории настолько вошел в массовое сознание, что служит сейчас не только предметом стародавних мучений русской, (украинской) интеллигенции, но и материалом для многочисленных шуток, острот и анекдотов. А между тем, он вновь в который раз, и в наши дни революционной перестройки, оказался в самом фокусе общественного внимания, вызывая напряженные, порою яростные споры. Примерами этого могут послужить, скажем, остро полемические статьи Г. Водолазова «Кто виноват, что делать и какой счет?», или Р. Косолапова «Все тот же вопрос: что делать?».

Итак, мы вновь оказались перед необходимостью решения вечно живого вопроса! А может быть, стоит вспомнить, что еще более ста лет назад один выдающийся представитель русской этической и философской мысли — общеевропейского, как это теперь видно, масштаба — находил нечто ложное в самой постановке такого вопроса. «Спрашивать прямо: что делать? — значит предполагать, — писал Вл. Соловьев, — что есть какое-то *готовое* дело, к которому нужно только приложить руки, значит пропускать другой вопрос: готовы ли сами деятели?» И добавлял: «...во всяком человеческом деле, большом и малом, физическом и духовном, одинаково важны оба вопроса: **ЧТО** делать и **КТО** делает?» истина, разлученная с правдой-справедливостью, правда теоретического неба, отрезанная от правды практической земли, всегда оскорбляла, а не удовлетворяла нас. И, наоборот, благородная житейская практика, самые высокие нравственные и общественные идеалы представлялись нам всегда обидно бессильными, когда они отворачивались от истины, от науки. Мы никогда не могли поверить и теперь не верим, чтобы нельзя было найти такую точку зрения, с которой, правда-истина





и правда-справедливость шли бы рука об руку, одна другую пополняя. Во всяком случае, выработка такой точки зрения есть высшая из задач, какие могут представить человеческому уму, и нет усилий, которых жалко было бы потратить на нее». В культуре каждого народа, в его мышлении и языке есть такие понятия, такие слова, которые наиболее тонко и точно выражают специфику его характера, его национальный дух. К таким словам в русском языке принадлежит – правда. «Всякий раз, когда нам приходит в голову слово «правда», мы не можем не восхищаться его поразительной внутренней красотой. Такого слова нет, кажется, ни на одном европейском языке. Кажется, только по-русски истина и справедливость называются одним и тем же словом и как бы сливаются в одно великое целое – Правда».

Мотив правдоискательства пронизывает и творчество других, пожалуй, наиболее популярных авторов в последней трети прошлого века. Причем мотив этот у них настолько отчетливо выражен, что положен даже в основу разгадки ни мало ни много самой тайны всех завоеваний человечества, которая заключается, по их мнению, в решимости отдельной личности бороться за то, что она считает правдой, как бы эта последняя ни была невероятна, в решимости погибнуть за свои убеждения.

Тем, кто незнаком с острыми дискуссиями русских философов самых различных направлений начала века о «правде-истине» и «правде-справедливости», может показаться, что речь в данном случае идет не о важных философских понятиях, а, скорее, об упражнениях в изыщной словесности, о поисках ярких, публицистически заостренных литературных образов. Это — не так. И не случайно один из крупнейших отечественных философов, Н. А. Бердяев, открыл известный сборник «Вехи», бросивший в свое время вызов революционному крылу русской интеллигенции, статьей «Философская истина и интеллигентская правда». Самим своим названием статья эта была призвана обозначить водораздел между «веховцами» и остальной частью русской интеллигенции, поддавшейся, как утверждал он, соблазну Великого Инквизитора, который требовал отказа от истины во имя счастья людей. «С русской интеллигенцией,— писал Н. А. Бердяев,— в силу исторического ее положения случилось вот какого рода несчастье: любовь к уравнительной справедливости, к общественному добру, к народному благу парализовала любовь к истине, почти, что уничтожила интерес к истине». Не отрицая известных достоинств за традиционно русским правдоискательством с его нацеленностью не на правду-истину вообще, а прежде всего на правду-справедливость, Н. А. Бердяев в своем блестящем по форме эссе выдвигал иную систему приоритетов, утверждая, что «сейчас мы духовно нуждаемся в признании самоценности истины, в смирении перед истиной и готовности на отречение во имя ее». И именно этой духовной нужде препятствовал, по его мнению, марксизм, подвергшийся в России народническому перерождению, подчинивший объективную истину, субъективной классовой точке зрения. А разве не в народном стремлении к правде черпает свою энергию та основательная нравственно-очистительная работа, которая происходит сегодня на самых различных этажах нашего общества? К правде — как к научной истине,



бесстрашно и без прикрас раскрывающей подлинную суть явлений жизни, нашей истории и современности. К правде — как к жизни по законам социальной справедливости и нравственности, жизни по совести. И то, что мощный импульс к такой работе исходит сегодня не только «снизу», но и «сверху», возрождает нашу надежду на то, говоря словами одного из персонажей рассказа Андрея Платонова, что традиционное русское историческое правдоискательство соединилось для реального осуществления народной правды на земле. И этот союз, это единство может пробить себе путь сквозь зигзаги, мучительные драмы и противоречия нашей истории.

Все это неизбежно подводит нас к ряду весьма интересных и не до конца выясненных в нашей истории — вопросов, связанных с гениальностью и дегенерацией, с психической наследственностью и злыми гениями.

Коль скоро именно *правдоискательство* является тем живым, пульсирующим нервом, что придает направленность и эмоциональную окраску глубинным устремлениям народа, интеллектуальным исканиям его лучших представителей в переломные для родины времена, то вправе ли мы рассматривать его только в качестве *социально-психологического феномена*? То есть такого явления, глубинный смысл которого заключен не в нем самом и может быть постигнут лишь с помощью неких научных категорий, лежащих в иной системе социально-политических и философских координат и ценностей? Быть может, было бы правильно это понимание обратить к раскрытию той просвечивающей сквозь психологию народа объективной *логики* поведения, за которой угадывается некий закон национального бытия? И тогда присущее духу и характеру нашего народа правдоиска-тельство приобретет и другой, само достаточный смысл.

Тогда столь заметное, весомое для русской культуры, для нашего мышления и языка понятие «правда» обретет «неожиданно» права не только эмоционально окрашенного красивого и яркого слова, но и своего рода *синтетической категории*, глубоко схватывающей и отражающей мотивы и цели жизни великого народа, его историческое предназначение.

Тогда иное, (куда более социально значимое содержание) обретут и традиционно русское интеллигентское неприятие умозрительных теоретических истин, не связанных с утверждением справедливости в общественной жизни, (которое нередко трактуется западными исследователями как свидетельство якобы «логической невосприимчивости», теоретической «глухоты» русской нации), и наши современные яростные и страстные споры в эпоху гласности о том, что такое правда истории и как достигнуть ее полноты. «Полнота правды,— пишет, например, Ю. Богомолов,— достигается ведь не просто тем, что к негативным явлениям приплюсовываются позитивные. И не тем, что рядом с хроникой благодеяний дается перечень упущений. Это ничего равным счетом не объясняет во времени. Но зато подсказывает логические построения, из которых следует, что массовые репрессии могут заключать свое оправдание в массовом героизме, что



искреннее заблуждение уже не заблуждение, а истина. А заблуждение миллионов — святая истина. Но это лукавые построения».

Правда – истина, справедливость и нравственность

Но как бы глубоко и остро не звучали те или иные голоса в подобных спорах, в них, видимо, трудно выйти за пределы малопродуктивных рассуждений о том, что с чем складывать: плюсы с минусами или наоборот; прибавлять ли позитивные явления к негативным или вычитать последние из первых, если..... Если не видеть *правду* единой во всех ее трех основных и взаимосвязанных «измерениях»: гносеологическом — как *истину* теоретическую (научную); общественно-политическом — как социальную *справедливость*; и, наконец, в морально-этическом — как подлинно гуманистическую *нравственность*.

Именно в этом своем триединстве она, на наш взгляд, и составляет философскую суть того сложного социально-нравственного явления, которое выражается понятием «правда» в его традиционно высоком для русской, (украинской) культуры смысле. Потому и не выдерживает в сознании народа «очные ставки» с понятием «правда» любые исторические реальности. Возьмем пример, в романе Ч. Айтматова «И дольше века длится день» приводится легенда, исполненная поэтической силы и философской глубины. В том виде, в каком воссоздал ее писатель, возродив к новой жизни, она производит впечатление покоряющей подлинности, оставляя при чтении неколебимое убеждение, что выдумать такое невозможно. Это можно лишь вспомнить, как вспоминает о своем прошлом сам народ. А дело поэта, коль скоро ему приходится в одиночку решать ту задачу, какую решал некогда его народ как носитель коллективной памяти, заключается в одном – единственном — в том, чтобы взять на себя всё напряжение, всю боль, всю муку воспоминания, не осквернив поминаемое примесью праздной фантазии. Сказанное тем более значимо, что в этой легенде, (а она не единственная в айтматовском романе), где сплелись в тугой узел «легендарное» прошлое и «фантастическое» будущее, заключен гордый узел настоящего, — речь идет прежде всего о самой человеческой *памяти*. О ней вспоминает, о ней размышляет, ее утверждает легенда.

В легенде рассказывается о самом тяжком «из всех мыслимых и немыслимых злодеяний», до которых когда-либо додумывался человек, — о фантастической по своему жестокому изуверству операции, которой было принято подвергать молодых крепких парней из числа пленных с целью превратить их в «идеальных рабов». Операция эта, которую изобрели агрессивные кочевники «жуань-жуаны», превратив ее в кошмарный «обычай», имела целью отнять у человека его «живую, человеческую память». Включая то, что является основой, почвой и стихией всякой *культурной* памяти, (в отличие от «естественной», общей у человека с животными): *сознание* *самосознание* своего *собственного Я*. На философском языке это называется **самосознанием**. В отличие от пленных, которых продавали в рабство, не подвергая этой операции, (их судьба на этом фоне могла бы даже представляться счастливой: ведь у них оставались человеческие функции, а вместе с тем и

возможность свободы), рабов, «изготовленных искусственно» раз и навсегда, называли «манкуртами».

«Сделанный манкурт не знал, кто он, откуда родом-племенем, не ведал своего имени, не помнил детства, отца и матери — одним словом, манкурт не осознавал себя человеческим существом. Лишенный понимания собственного Я, манкурт с хозяйственной точки зрения обладал целым рядом преимуществ. Он был равнозначен бессловесной твари и потому абсолютно покорен и безопасен. Он никогда не помышлял о бегстве. Для любого рабовладельца самое страшное — это восстание раба. Каждый раб потенциально мятежник. Манкурт был единственным в своем роде исключением — ему в корне чужды были побуждения к бунту, неповиновению. Он не ведал таких страстей. И поэтому не было необходимости стеречь его, держать охрану и тем более подозревать в тайных замыслах. Манкурт, как собака, признавал только своих хозяев. С другими он не вступал в общение. Все его помыслы сводились к утолению своего чрева. Других забот он не знал. Зато порученное дело исполнял слепо, усердно, неуклонно. Повеление хозяина для манкурта было превыше всего. Для себя же, кроме еды и обносков, чтобы только не замерзнуть, он ничего не требовал...» Встает вопрос, для чего нужны такие «экземпляры личности», из которых можно сделать «послушное стадо», почему стремились уничтожить человеческую память?

Мы знаем, что культурная память человека — его знание о своем происхождении, о своем детстве, о своих родственниках, о всем том, по отношению к чему он прежде всего определяет собственное Я, которое соотносит с собственным именем, нерасторжимой связью сопрягается с такими понятиями, как *самосознание* и *свобода*. И наоборот: отсутствие памяти в такой же мере связывается с отсутствием у человека представления о своем собственном Я, в какой и с несвободой, абсолютным и окончательным рабством.

Самосознание человека — центр и двигатель его природной активности и самостоятельного волеизъявления, то есть того, что можно назвать побудительным мотивом человеческой свободы, ее «пусковой причиной». Без осознания человеком самого себя как Я, в котором резюмируются все бессознательные импульсы к самоутверждению индивида именно как индивида, нет и стремления человека к свободе, что обесмысливает все «объективные возможности» достижения таковой. Но, как утверждает легенда, ни того (самосознание), ни другого (свобода) не может быть у человека, лишённого культурной, то есть исторической, памяти: знания своей собственной истории, взятой хотя бы в самых общих, зато основополагающих чертах.

Этого примера, нам думается, достаточно, чтобы очертить контур *проблемы исторической памяти*, как она осмыслялась людьми в далеком прошлом и как она осознается теперь. И как вообще она вставала и встает перед человеком и человечеством «в минуты роковые». Вопрос о памяти, и в частности исторической памяти — как для отдельного человека, так и для целого народа, (и для многонациональной страны, и для всего человечества) — это, выражаясь

по-айтматовски, вопрос о «сокровенной сути», о том, что делает человека — человеком, народ — народом, а культуру — культурой. Нам хотелось бы высветить еще и *нравственно-философский* подтекст темы «Память и культура», для того, чтобы — по принципу: «большое видится на расстоянии» — осмыслить в них то самое важное, вокруг чего бьется наша гуманитарная мысль сегодня. В общем человечество — помните, что вы — великий народ, идет ли речь, о тебе, как об одном человеке — давшем слово (или совершившем какой-либо поступок) минуту, час, день, год или много лет назад, но и о целой нации со своими традициями.

Вот почему со словом «сознание» народная традиция сопрягает еще один смысл, на первый взгляд не усматриваемый непосредственно в этом слове, — *сознание вины*. «Сознайся!», (или «признайся!»), обращенное к человеку, по своему исконному смыслу, который не могут «отменить» бесчисленные манипуляции, какие производились с человеческим сознанием в наш нелегкий век, означает требование «сознать себя» (или «признать себя») как равную самой себе сущность.

Это — сущность *нравственного* порядка. Она пребывает неизменной, несмотря на бесконечную смену протекающих через нее «вчера», «сегодня» и «завтра». А потому обязана, (и прежде всего перед самой же собою) принять на себя любой поступок, санкционированный ею, когда бы он ни был совершен. В этом смысле — сознание вины восстанавливает единство человека с самим собою, спасает его самосознание от патологического раздвоения, возвращая ему исконную самотождественность.

Как нетрудно заметить, смысловым фоном, на котором становится возможным отождествление гносеологического («сознать себя») и этического, а затем и юридического («сознаться») смыслов одного и того же слова, по-прежнему остается изначальная идентификация «ясного сознания» и «трезвой памяти». Что не лишено, как видим, глубокого смысла. Ведь только в том случае, если Я постоянно помнит о самом себе, вновь и вновь восстанавливая преемственную связь с самим собою — вчерашним, позавчерашним, позапозавчерашним и т. д., то есть неизменно пребывает как равное самому себе сознание — самосознание, вообще возможно какое бы то ни было «вменение» человеку чего бы то ни было. «Вменение» как самим, так и другими людьми. В этом, едва ли не самом существенном аспекте память решительно противостоит всяким попыткам «манипулировать» ею и, соответственно, всем теоретическим тенденциям «манипулятивного», «операционального» и «орудийно-инструментального» толкования памяти.

То, что справедливо для каждого отдельного человека, в данном случае справедливо и для всех людей вместе — для семьи и рода, племени и народа, для человеческой культуры вообще. Память о прошлом — это не только воспоминание о былых подвигах и победах, о героических свершениях народа и его полководцев. Это также и памятование о неудачах и невзгодах, ошибках и заблуждениях, то есть совестливая память. Как «из песни слова не выкинешь», не устранить из народной памяти и грустных, и печальных, и трагических событий, которые



довелось пережить, претерпеть и вынести народу на протяжении его многовековой истории. Ибо и для жизни целого народа справедливо то, что мы говорим применительно к отдельным людям: «Жизнь прожить — не поле перейти».

И точно так же, как обречены на неудачу все попытки «изъять» из памяти отдельного человека те или иные воспоминания, коль скоро он остается человеком, (а не превратился, скажем, в манкурта), оказываются в конечном итоге безуспешными и попытки «укуротить» память народа, коль скоро он остается народом, (не превращен в безликое скопище манкуртов). Ведь память народа, как и отдельного индивида, едина и неделима, как едино и неделимо его самосознание. Альтернативой такого единства самосознания, (если это допустимо называть альтернативой) может быть лишь его раздвоение, растроевание, расчленение и т. д., то есть распад — состояние, известное в психопатологии как остро болезненное состояние. Не так уж трудно представить, к каким ощутимым разрушениям в области человеческой культуры — которая есть ведь не что иное, как родовая, историческая память человечества, включенная в процесс творчества настоящего, — должна была привести подобная мировоззренческая установка на практике. Вспомним хотя бы о тех невозвратимых потерях, которые принесли нашей культуре идеологии Ленина и пролеткульта, Сталина и РАППа, период «Великой Чистки» и Гитлера, или «культурная революция в духе Мао», когда рапповщине и пролеткультистике удалось выйти на уровень общегосударственной «культурной политики». Пройдут годы и столетия, а народ, у которого попытались «отсечь» его культурную память, будет с ужасом и отвращением вспоминать «вдохновителей» — организаторов этой акции. «Оказывается, — размышляет герой романа Ч. Айтматова — Едигей, голова человека ни секунды не может не думать. Вот ведь как устроена эта дурацкая штука — хочешь ты или не хочешь, а все равно мысль появляется из мысли, и так без конца, наверное, пока не помрешь!» Это насмешливое открытие Едигей сделал, поймав себя на том, что все время, беспрестанно о чем-то думает в пути. Думы следовали за думами, как волна за волной в море». Это и есть, как мы видели, та форма, в какой протекает собственно человеческое «бодрствование» (надстраиваясь над «бодрствованием» — готовностью чисто животного типа). Память является важнейшим («конституирующим», выражаясь философски) элементом нашего бодрствующего сознания. Отсюда и излюбленный художественный прием, который базируется, как вы смогли убедиться, на прочной основе этой изначальной особенности сознания-самосознания человека.

И снова перед нами «поток сознания», ни на секунду не прерывающийся суд нашей памяти, *суд совести*, без которого, при всей его кажущейся «эфемерности», человеческая жизнь скатилась бы на чисто животный уровень «войны всех против всех» (не случайно Гегель назвал это состояние, описанное им в «Феноменологии духа», «духовным животным царством»). Одаренность и гениальность — это своеобразная система способностей человека, которые разрешают достичь





значительных успехов в одной или нескольких видах человеческой деятельности.

Одаренность – человек может получить в наследство. Она является функцией всей системы условий жизнедеятельности в ее единстве, функцией личности и неразрывно связана со всей ее жизнью, проявляясь на разных этапах ее развития. Это явление выражает внутренние возможности развития не организма как такого, а личности самого человека. Одаренность выражает внутренние данные и возможности человека, т.е. внутренние психологические условия деятельности в их соотношении с требованиями, которые выдвигает эта деятельность.

Внутри тех или других специальных способностей человека – оказывается общая одаренность индивида, которая соотносится с более общими условиями ведущих форм человеческой деятельности. Гениальность – высочайший уровень творческих проявлений личности, которая воплощается в творчестве, и имеет историческое значение для жизни общества. Гений, образно говоря, создает новую эпоху в своем мире знаний. Для гения характерно, творческая производительность, овладение культурным наследством прошлого и вместе с тем решительное преодоление старых норм и традиций. Гениальная личность своей творческой деятельностью оказывает содействие прогрессивному развитию общества, постоянно напоминая нам о важнейших нравственных ориентирах — их мы называем «абсолютами», поскольку их присутствие в памяти культуры является действительным «условием возможности» самосохранения любой формы человеческого общества, человечества как такового. Постоянное напряжение памяти любого из нас — это та сила, благодаря которой в каждое данное мгновение вновь и вновь оживотворяется человеческая культура. Это та — насквозь пронизанная силовыми линиями, в высшей степени наэлектризованная — стихия, в которой вновь и вновь возрождается для новой жизни наше собственное прошлое, прошлое наших отцов, дедов, прошлое нашего народа. И ровно в той мере и степени, в какой каждый из нас будет способен на такое постоянное напряжение памяти, скольких бы житейских «неудобств» это ни доставляло, с нами будут жить все те, кто уже ушел от нас, но вовсе не для того, чтобы «без остатка» раствориться в небытии.

Прошлое народа, культуры, человечества вызывает к самосознанию, памяти и совести каждого из живущих сегодня. Но мы хотим коротко показать вам и обратную сторону медали «гениальность» – психически ненормальные проявления, провести краткий психоанализ дегенерации, и выяснить, почему эти явления больше присущи в отдельных народах, (нациях). Например, в чем состоит особенность книги Ц.Ломброзо «Гениальность и помешательство», или его ученика и сионского мудреца д-ра Ланге-Эйхбаума в книге «Гений, безумие и слава». Почему вызывают раздражение книги Г.Климова: «Крылья холопа» и «Протоколы советских мудрецов», а также «Князь мира сего» и продолжение «Имя мое легион» о тайнах вырождения, о дегенерации и дегенератах. Где профессор Г.Климов пытается соединить высказывания хитроумных сионских



мудрецов: – философа Кьеркегора, профессоров Ц.Ломброзо и Натана Лейтеса, а также доктора З.Фрейда.

Наши авторы предлагают вам, давайте с их помощью проанализируем отдельные проблемы психических войн и конфликтов, тайны сумасшедших домов и другие загадки, но сразу договоримся, ничего личного, только голые факты, а выводы пусть делает сам любознательный читатель. Еще царь Соломон говорил: «Потому, что во многой мудрости – много печали, и кто умножает познания, тот умножает скорбь», (скал. 1:18.)



Процессы вырождения и дегенерации

Многие люди “погружаются” в разные субкультуры, но для большинства людей, в период слома социальной системы необходимо “зацепиться” за что-то более стабильное. Как и в одних странах, переживающих эпоху острой социальной нестабильности, например в России, такими группами оказались межпоколенные общности – семьи, этносы и т.д. Этническая идентичность является наиболее доступной формой социальной идентичности именно в наших странах, так как в период СССР, советская паспортная система превратила “национальность” в расовую категорию, определяемую по “крови”, тогда как в других странах это понятие означает гражданство. И еще один вопрос. Почти все эти диссиденты, «несогласники и инакомыслящие» так или иначе, связаны с еврейским народом. Как правило, это или евреи, или смешанные браки с евреями или продукты этих браков — полуевреи и так далее, (включая Сахарова и Солженицына). Мы в начале постараемся коротко дать вам библейские ключи познания этого вопроса, а также добра и зла, ума и безумия, жизни и смерти, ключи счастья и несчастья. Но имейте в виду, что ключи эти — ключи отравленные, и с ними нужно обращаться с осторожностью. На этой почве у некоторых уже были убийства и самоубийства. Так что, если кто-нибудь из вас захочет пристрелить свою тещу, то сначала посоветуйтесь с умными специалистами.

Итак, почему мы связываем гениальность и безумство, и называем это высшей социологией? Мы попытаемся объяснить вам некоторые законы социологии, которые в равной мере относятся к Карлу Марксу и Ленину, Сталину и Гитлеру, Петру Великому и Ивану Грозному, Робеспьеру и Наполеону, Фридриху Великому и Джорджу Вашингтону, Юлию Цезарю и Александру Македонскому, Нерону и Калигуле.

Вы, конечно, знаете о спорном вопросе, делает ли история великих людей — или великие люди делают историю? Люди, которых мы вам только что назвали, без сомнения, играли большую роль в истории. Многие из этих великих людей стали великими в основном потому, что, подобно Цезарю, Наполеону или Гитлеру, они затевали великие войны. Другие, подобно Робеспьеру, Вашингтону или Ленину, устраивали великие революции. Таким образом, вы узнаете внутреннюю механику почти всех войн и





революций. Заодно для примера, вы узнаете, почему ваша соседка постоянно воюет с мужем или почему в некоторых семьях постоянно происходит перманентная революция.

Мы, лично считаем, что эту высшую социологию хорошо было бы ввести как обязательный предмет в старших классах средней школы. Но учебника по этому предмету вы не найдете нигде в мире. А если бы его кто и написал, то такого писателя при Сталине расстреляли бы, при Гитлере его повесили бы, при Наполеоне он попал бы под гильотину, а в демократических странах его могут объявить сумасшедшим. С одной стороны, это просто как дважды два четыре. С другой стороны, должны признаться, что мы и сами... сказать вам всего не можем.

Чтобы понять все это, например, включая и культ личности Сталина, нам придется начать с истории возникновения религиозных культов вообще, то есть с каменного века.

Люди каменного века еще не знали огня, жили в пещерах, одевались в звериные шкуры, ложились спать с солнцем и вставали с солнцем. От солнца зависела их охота и те корни, которыми они питались. От солнца зависели времена года, тепло и холод, пища или голод, и, в конце концов, их жизнь или смерть. Так практическим путем люди каменного века поняли, что солнце является самым главным в их жизни, и стали поклоняться солнцу как божеству. Так зародилась первая религия человека — культ солнцепоклонничества. На этом простейшем примере вы видите, что такое, в принципе, религия и бог. Это поклонение тем силам природы, которые человек считает для себя самыми важными на данном историческом этапе. Если мы проанализируем общую тенденцию развития древних религиозных культов, то мы увидим здесь различные формы пантеизма и политеизма, то есть обожествление различных сил природы, в особенности еще не известных человеку и потому таинственных.

А теперь обратите внимание на одну характерную деталь. В некоторых древних цивилизациях, особенно на закате этих цивилизаций, религиозная мысль стала концентрироваться на проблемах пола. Появляются так называемые фаллические культы, где предметом обожествления и поклонения являются каменные изображения мужского полового органа — фаллоса или лингама. Возникают праздники плодородия не только полей, но и людей, построены специальные храмы, странные обряды, странные жрецы и жрицы, поклоняющиеся тем или иным проблемам пола. Иногда, с нашей точки зрения, болезненным проблемам пола. Это неудивительно, если учесть, что в гибели этих цивилизаций принимала участие не только внешняя история, но и внутренняя биология: помимо всего прочего, эти народы в определенной мере просто-напросто биологически вырождались и вымирали. Вот люди и стали задумываться над этим новым и таинственным для них законом природы. Следы этого процесса вы найдете в истории всех времен и народов. Так возник культ огнепоклонничества, а дежурные, следившие за костром, превратились в жрецов — хранителей огня.

Конечно, говорить о вырождении и вымирании целых племен и народов можно только условно, поскольку, когда данное племя начинало вымирать и слабело, его сейчас же захлестывала волна





соседних народов, более молодых и сильных, и колесо истории продолжало свое движение, но уже в новой форме. Так сгнила изнутри и развалилась Древняя Греция. На любом древнегреческом экспонате вы видите знаменитый эллинский профиль с прямым, почти без переносицы, носом. А современные греки уже больше похожи на своих соседей из Малой Азии, чем на античных эллинов. Так под напором варваров пал имперский Рим. Таков закон биологического равновесия природы. Вы уже знаете, что в процессе исторического развития на смену отмирающим цивилизациям приходят варвары. В свое время марксистская теория говорила, что на смену капитализму идет коммунизм. Итак, если верить Карлу Марксу, то с исторической точки зрения мы, являемся не чем иным, как теми же самыми варварами. Между прочим, по-латыни «варвар» означает «бородатый», (кого на Руси очень много).

Итак, не будем зазнаваться и не будем считать, что мы умней двух тысячелетий христианской цивилизации. Давайте обратимся к первоисточникам, по сей день во всем мире Библия считается книгой книг. Посмотрим, что же там написано. Существует много различных толкований Библии. Например, в протестанстве всяких сект больше, чем дней в году — и столько же различных толкований Библии. И так вплоть до масонов, которые подменяют Бога дьяволом, но клянутся — на Библии. Мы же попытаемся разобраться в Библии при помощи диалектического материализма.

Библия состоит из двух частей, из которых Старый Завет является как бы историческим фоном или предпосылкой для Нового Завета или Евангелия, что в переводе означает Благая Весть. Посмотрим, в чем же заключается эта Благая Весть, учитывая, что это книга сугубо символическая, где многое нужно понимать не в прямом смысле, а в переносном.

Евангелие — это Благая Весть о спасении человечества или отдельного человека. Поэтому Иисуса Христа и называют Спасителем. Но сейчас же напрашивается логический вопрос: от кого спасать? или от чего спасать?

Мы обращаем ваше внимание, что в Старом Завете дьявол нигде не упоминается. Его там нет. Даже тот «змий», который искушал Еву в раю и которого богословы считают дьяволом, в Старом Завете называется не дьяволом, а змием. Впервые дьявол, как таковой, появляется только в Новом Завете: он пытается соблазнить Христа в пустыне. Христос изгоняет легион бесов из бесноватого и так далее. Конечно, и в дохристианских культах были злые духи и демоны, от которых ведет свою родословную и наш искунитель, (дьявол). Но понятие дьявола как прямого противника Бога — это характерная особенность Евангелия и христианской религии. Позже, в период воинствующего христианства, то есть в средние века, борьба с дьяволом ведется в форме преследования ведьм и ведьмаков. Итак, если дьявол — прямой противник и антитеза Бога, то логически получается, что в Евангелии идет речь о спасении человека именно от этого дьявола. Следующий вопрос — что же такое этот дьявол?





В богословской литературе вы можете встретить следующую характеристику дьявола. Это враг рода человеческого, човекоубийца от начала, ангел смерти, друг смерти и вор жизни. Кроме того, дьявол — это разрушитель и клеветник, лжец и Отец лжи, потрясатель правосудия, источник зла, корень пороков. А если вам этого мало, то дьявол еще и совратитель людей, начало всех споров и раздоров, поставщик горестей, предатель народов. Как видите, дьявол — это личность довольно многообразная, и хлопот у него полон рот. С точки зрения диалектического материализма дьявол представляет собой не что иное, как сложный комплексный процесс вырождения или дегенерации, который состоит, в основном, из трех частей:

А) — половых извращений;

Б) — психических болезней;

В) — некоторых физических деформаций организма.

Некоторые составные элементы этого комплекса мы уже встречали в поздних фаллических культах на закате некоторых древних цивилизаций. Вполне возможно, что на основании практических наблюдений над распадом этих предшествующих цивилизаций в христианской религии и выкристаллизовалось отношение к этому комплексу — как к дьяволу.

Таким образом, с точки зрения диалектического материализма всякие там бесы, демоны, нечистые силы и злые духи становятся объективной реальностью. Это не что иное, как различные виды психических или душевных болезней. Душа — это дух. Душевная болезнь — это злой дух, нечистая сила.

Пользуясь тем же методом марксистской дидактики, нетрудно догадаться, что все эти так называемые ведьмы и ведьмаки, черти и чертовки, колдуны и оборотни — все это не что иное, как люди, одержимые соответствующими злыми духами, то есть психическими и душевными болезнями. Например, после 22-го съезда КПСС, как вы уже сами знаете, всем известный Иосиф Виссарионович Сталин был объявлен душевнобольным параноиком. По гречески «паранойя» означает просто — безумие. В наше время под паранойей понимается хроническая душевная болезнь, характеризующаяся навязчивыми бредовыми идеями — манией величия, манией преследования и так далее. Из мании величия родился культ личности Сталина, а из мании преследования — бесконечные чистки, расстрелы и концлагеря. Но дело в том, что паранойя, помимо всего прочего, является одной из самых опасных составных частей комплекса дегенерации. Таким образом, мы должны сказать, что товарищ Сталин был — от дьявола. Это очень наглядный пример того типа людей, которых в доброе старое время называли ведьмаками и колдунами — в самом худшем смысле этого слова. Процесс вырождения — это штука массовая, поэтому в Библии дьявола называют еще так: **имя мое легион**. И штука эта чрезвычайно запутанная. Поэтому богословы и говорят, что дьявол — страшный хитрец и путаник. Среди этого легиона вы встретите: вырожденцев и грешников, и праведников, и самых настоящих святых. Между ними еще путаются грешные святые и святые грешники. Тут вы найдете и доброе зло, и злое добро.



К сожалению, если присмотреться к этому легиону, то праведники и святые обычно в меньшинстве, а грешники — в большинстве. Это и есть то социальное зло, которое когда-то называли «нечистью». Это люди с нечистой совестью, среди которых иногда попадаются и самые настоящие люди с отклонениями. И по статистике на долю этой «нечисти» приходится большинство всех совершаемых в мире преступлений — и бытовых, и уголовных, и политических.

Основные законы профессора Калмыкова

Чтобы вы не слишком удивлялись, приведем вам конкретный пример. На Интернациональном Конгрессе по вопросам евгеники, то есть науки об улучшении человеческой породы, который проходил в Нью-Йорке еще в 1932 году, один из ученых, специалистов-евгеников прямо заявил следующее: **«Нет никакого сомнения, что если бы в Соединенных Штатах закон о стерилизации применялся в большей мере, то в результате меньше чем через сто лет. Мы ликвидировали бы по меньшей мере 90 % преступлений, безумия, слабоумия, идиотизма и половых извращений, не говоря уже о многих других формах дефективности и дегенерации. Таким образом, в течении столетия наши сумасшедшие дома, тюрьмы и психиатрические клиники были бы полностью очищены от своих жертв человеческого горя и страдания».**

Об этом также пишут профессор Данн и профессор Добжанский из Колумбийского университета в Нью-Йорке в своей книге «Наследственность, раса и общество» (стр.86), которая была издана в Нью-Йорке в 1957 году. И здесь вы видите те же составные элементы этого комплекса: дегенерация, половые извращения и душевные болезни. А в результате — 90% всех преступлений. И мы просим запомнить эту простую формулу. В средней школе вы учили законы механики Ньютона, помните, 1-й, 2-й и 3-й. А теперь мы дадим вам один из основных законов высшей социологии, который, мы для простоты называем 1-м законом профессора Калмыкова. Всего мы предлагаем любознательному читателю ознакомиться со всеми 5 законами профессора Калмыкова.

Так вот, исходя из вышесказанного, **1-й закон Калмыкова гласит:** «90% всех преступлений, как уголовных, так и политических, 90% всех зол и бед рода человеческого, начиная с самого простого развода мужа с женой и кончая всемирными войнами и революциями, являются результатом наследственной дегенерации, которая состоит из психических болезней и половых извращений». Поэтому эти «штучки» испокон веков в народе и по сей день называют дьявольскими проявлениями.

Богословы считают, что дьявол — это антитеза Господа Бога. Позже, когда вы хорошенько познакомитесь с дьявольскими проявлениями, тогда, исходя из обратного, «экс адверсо», от антитезы к тезе вы сами поймете, что такое Бог. Но наука о Боге и дьяволе — штука чрезвычайно противоречивая. Например, на Интернациональном Конгрессе по вопросам евгеники, о котором мы вам говорили, в качестве борьбы с дьяволом





дегенерации предлагают массовую кастрацию и стерилизацию дефективных.

Но проводить подобную программу в жизнь мог только такой безумец, как Гитлер. И одновременно этот закон в первую очередь относится к нему самому. Дьявол дегенерации — это явление парадоксальное, построенное принципиально на экстримах и противоречиях. Позже, когда мы будем разбирать эти проявления по косточкам, вы сами убедитесь, что дьяволом эту штуку назвали совсем недаром. Например, если наши авторы скажут вам, что дочка Гитлера приехала в Израиль и стала еврейкой, вы скажете, что мы идиоты. Но вот вам официальное сообщение из Тель-Авива от 1 июля 1966 года, которое было опубликовано во многих газетах Запада: **«Единственная дочь Адольфа Гитлера стала еврейкой»**. Единственная, но, правда, незаконная дочь Адольфа Гитлера вышла замуж за сына раввина и переходит в еврейскую веру.

Гизела Хозер-Марвин, голубоглазая, статная и красивая блондинка не скрывает своего происхождения: «Да, заявила она журналистам, я незаконнорожденная дочь Тилли Флейшер, известной чемпионки Олимпиады, и фюрера Адольфа Гитлера.....!? Гизела Хозер вышла замуж за Филлипа Марвина, известного писателя, сына не менее известного еврейского раввина Абрама Марвина...» Что можно сказать по этому поводу? Что в Израиле прибавилась еще одна сумасшедшая. Ходит ветер, бродит ветер и возвращается ветер на круги своя.

В свое время, марксистская диалектика учила, что все в мире течет и изменяется. Так вот, в порядке эволюционного движения в направлении нашей высшей социологии или, если хотите, диалектически-активного, воинствующего христианства, напомним вам следующие закономерности, которые правят миром и которые НЕ меняются.

2-й закон Калмыкова. 90% всех болезней связано с психическими расстройствами, то есть опять-таки с дегенерацией. Конечно, не считая инфекционных болезней, вызываемых микробами. Для примера возьмем такую загадочную и массовую болезнь, как рак, многие причины которого и по сей день неизвестны. Рак — это поставщик смерти № 2, после сердечных болезней. Рак может быть у всех. Но ученые говорят, что некоторые формы рака у людей с отклонениями встречаются в 10 раз чаще, чем у нормальных людей. Те же самые 90%. Почему? Да потому, что рак — это в первую очередь **дегенеративное** перерождение клеток.

3-й закон Калмыкова. 90% гениев являются психически ненормальными, что опять-таки связано с дегенерацией. Но здесь нас интересуют не так добрые гении, которых мы охраняем, как злые гении, которых мы берем «под микроскоп». Подсказка нашему любознательному читателю — самый верный способ проверки на дегенерацию — является проверка вашего семейного «дерева».

4-й закон Калмыкова. 90% психических болезней являются результатом дурной наследственности, что опять таки связано с дегенерацией. Это из Ц.Ломброзо, который констатирует, ссылаясь на большинство авторитетов, что помешательство в 90 случаях из 100 являетс





я результатом наследственности. Отсюда неологизмы: дурнаследство и дурнаследы, которые кончают свою жизнь в дурдомах.

Вырождение начинается с тех «кинсианцев-импульсантов» из статистики д-ра Кинси, где 52% жен и 54% мужей, которые занимаются сексуально-извращенными шалостями, и у которых всякие там подавленные гомо-импульсы. Но наличие этих импульсов — это уже более или менее на двуполые признаки людей. Когда, такой импульсант перепьется, и у него ослабевают тормозящие моменты, вот тогда и выскакивают эти самые скрытые и подавленные гомо-импульсы. Однако, под это определение попадает каждый второй человек, (каждая вторая женщина и каждый второй мужчина в нашем окружении). Нам об этих импульсантах полезно знать следующее:

5-й закон Калмыкова. Двуполые люди — это двуличные люди. Если это женщины — это неверные жены. Если это мужчины — это фальшивые друзья, которые в трудный момент продадут и предадут вас. Знайте, друзья познаются в беде. В какой-то мере это связано с вялотекущей шизофренией, с расщеплением личности, которое порождает это двуличие. Кроме того, это характерные проявления для гомо и полу гомо, неспособность любить по настоящему, (порождающий эгоизм). Помните, извращенец (дьявол) не может любить сам и не любит тех, кто умеет любить?

Что же делать с проблемой вырождения? Ведь нельзя же уничтожить эти 52-54% «кинсианцев», то есть половину если и не всего населения, но во всяком случае среднего класса или интеллигенции. Хотя атомная война, о которой все время говорят, уничтожит, возможно, больше половины населения. Причем всех подряд — и правых, и виноватых.

Но кое-что можно было бы сделать. Например, ввести на каждого человека специальные **генетические паспорта**, копии которых будут храниться в центральном государственном компьютере ЦГК, каковой будет играть роль нового помощника Господа Бога. И при вступлении в брак, пожалуйста, предъявите ваши **генетические паспорта**. Это определенно помогло бы больше, чем все молитвы при церковном венчании или крещении ребенка. Это вполне реальная программа-минимум. Конечно, можно было бы сделать и больше, но это будет уже «попахивать» научной фантастикой.

В принципе проблема вырождения — это задача столь же неразрешимая, как «элексир молодости», «перпетум мобиле», квадратура круга или камень мудрецов. Но хорошо знать побольше об этом камне преткновения всех мудрецов в мире. Начиная от сионских мудрецов, дойдя до советских мудрецов, и заканчивая русскими и украинскими мудрецами.

Если вы займетесь анализом проблем Бога и дьявола, проблем дегенерации, вы неизбежно упретесь в еврейскую проблему. Согласно исследованиям и выводам профессора Ц.Ломброзо: «Именно среди еврейского народа — больше образованных и талантливых людей, но и сумасшедших среди евреев в 4-6 раз больше, чем среди других народов. Например в Германии количество евреев — сумасшедших было в 8 раз больше, чем среди обычных немцев. (Многие



любят говорить, что и Гитлер появился в Германии именно по этой причине). Союз сатаны и антихриста. Поэтому нам и приходится так внимательно анализировать этот еврейский вопрос. Так уж повелось со времен Библии. Поставьте себе вопрос, что это за народ? Божий народ? Чертов народ? Или черто-божий народ? Подумайте об этом сами. Вам придется перерыть всю сокровищницу человеческой мысли, от Библии и до З.Фрейда, и найти библейские ключи познания, которые помогут вам разобраться в некоторых сложных и путаных вещах. Но обращайтесь с этими ключами осторожнее. Чтобы не перепутать святых и грешников, грешных святых и святых грешников.

Наши авторы в 2007 году издали книгу: «Воспитание самосознания», где в разделе «психология национальной идентичности» приводили основные психологические понятия и категории. Раскрывали психологические механизмы становления личности, их взаимодействия с другими народами, (людьми), а также ряд этнических особенностей. В частности мы писали, что принадлежность к тому или другому народу определяется не только биологической наследственностью, а еще и сознанием приобщением к культурным ценностям и святыням, которые образуют содержимое истории народа. Повторяясь, мы должны сказать, что с уважением относимся к еврейскому народу, и в тоже время подчеркиваем, что есть два вида сионизма: здоровый и больной. Здоровый сионизм — это вернуться в Израиль, о чем мечтал Герцль. Больной сионизм — это идти по пути Ахад-Хама и его «Протоколов сионских мудрецов», пытаясь управлять миром при помощи масонства.

А чтобы исчез антисемитизм, евреям нужно не только вернуться в Израиль, но и еще перемешаться, пережениться с арабами и другими народами, оздоровить свою кровь, стать настоящими семитами — вот тогда-то и исчезнет антисемитизм. Кстати, это точка зрения отдельных, видных израильских ученых. Пока евреи этого не сделают, они будут нести на своих плечах грехи всего мира — и будут жаловаться на антисемитизм.



Закон биологического конвейера

Дохристианские языческие культуры, особенно в период распада Древней Греции и Рима, были очень либеральными во многих вопросах и в половой жизни тоже. Языческие праздники в честь богов Вакса и Сатурна, покровителей вина, веселья и плодородия проводились как сборище диких оргий, где открыто крутили любовь все кому не лень и с кем хочешь, не

только мужчины с женщинами, но и между собой занимались педерастией и лесбиянством. Страшно было то, что рядом, совокуплялись с животными и занимались растлением малолетних. Со временем эти действия получили название — шабашами ведьм и ведьмаков, затем их начала преследовать инквизиция. В наше время, подобные действия считаются извращением, а любителей подобных действий — извращенцами.

Поэтому, когда историки задним числом начинают разбирать или подводить итоги всяким революциям, вождям, гениям и мировым революционерам, то получается парадоксальный результат с таким не хорошим оттенком, что разум нормального человека отказывается его воспринимать. Почти все (90%) пророки, вожди, исторические личности, известные ученые или пламенные революционеры – на деле оказываются с психическими отклонениями, а бывает еще хуже, просто опасно-больными выродками.

И двигают ими вовсе не свободолюбие и человеколюбие, о чем они истерически визжат, а совсем другие вещи. Например, скрытая паранойя, которая иногда порождает завуалированную манию величия, то есть болезненную жажду славы. Рядом – мазохизм, который в определенных формах рождает ложное человеколюбие. Или садизм, рождающий маниакальную жажду власти, крови и разрушения. Тут же и садомазохизм, где все перемешано в такую кучу, что сам черт ногу сломит. И всех этих «психиатрических гениев» тянет, например, к революции, как пьяницу – к водке. А 90% революционных партии, во всяком случае, их верхушка — это по старому названию, сплошной шабаш ведьм и ведьмаков. Вы, можете подумать: «А скажите, за каким лешим нужны нам эти шабаши и извращения, секты и партии, масоны и «Эстаблишменты» где проявляются дегенерации всех сортов ?» Так ведь они всеми силами лезут к власти, меняют ход истории, стремятся нами руководить и влиять на наши поступки, при этом:

Во-первых, — рука об руку с разными извращениями идут психические болезни.

Во-вторых, благодаря половым извращениям эти извращенцы всегда склонны создавать свои тайные кружки, секты, — вот эти самые шабаши, партии и «Эстаблишменты».

В-третьих, некоторые комбинации психических болезней создают специальные типы людей, где снаружи вы сплошь и рядом ничего не увидите. Вроде нормальные люди, но проходит время, и вы хватаетесь за голову от их действий и поступков. К таким типам относятся нигилисты и анархисты, пророки и вожди, вечные бунтари, профессиональные революционеры и им подобные.

А теперь мы подходим к тайне сталинской Великой Чистки 30-х годов. После революции вся эта теплая компания психопатов поднимала дикую грызню между собой. Так было во время Великой французской революции, когда жирондисты и якобинцы уничтожали друг друга, пока их всех не прихлопнул Наполеон. Так было когда, Гитлер пришел к власти с помощью штурмовиков, а потом устроил им кровавую баню, где перебил все руководство штурмовиков. Революционеры после революции — это ядовитые пауки в банке. И они будут грызться друг с другом за власть до тех пор, пока не останется один большой паук — Наполеон, Гитлер или Сталин.

Теперь, вы догадываетесь, почему Сталин беспощадно уничтожал всех старых большевиков, всю ленинскую гвардию, от которой Ленин требовал, чтобы это была «партия

профессиональных революционеров»? Понимаете, почему Сталин перестрелял, как бешеных собак, почти всех руководителей партии и правительства, которые пришли к власти в результате революции, почему заслуженных политкаторжан – загнал в Сибирь? Понимаете теперь, почему Сталин ликвидировал почти весь генералитет Красной Армии, сформировавшийся во время гражданской войны?

Эти продукты революции не успокоятся, будут беситься, устраивать заговоры, термидоры, бонапартизм, оппозиции и уклоны до тех пор, пока их кто-то не уничтожит. Параноик Сталин, помимо мании величия, обладал еще и манией преследования, но именно поэтому он и вышел из этой свалки победителем. В отдельных случаях он, может быть, и ошибался, но, в принципе, Великая Чистка — это была историческая закономерность. Таков закон всех революций.

Поэтому Достоевский, которого считают пророком, и который в молодости сам был участником кружка революцио-неров-петрашевцев, в своих «Бесах», устами одного из этих бесов, говорит о революционерах следующее:

«Эти бесы...все язвы, все миазмы, все нечистоты...накопившиеся в великом и милом нашем больном, в нашей России...и мы бросимся, безумные и взбесившиеся, со скалы в море и все потонем, и туда нам дорога... Но большой исцелится и «сядет у ног Иисусовых»... и будут все глядеть с изумлением...»

Для простоты представьте себе процесс исторического развития как бесконечно движущуюся ленту конвейера, которая появляется с одного конца и исчезает с другого конца. Но в конце этого процесса появляются некоторые странности. Например, классическая Эллада была на много столетий вперед гораздо умнее тех, кто пришел ей на смену. Цивилизация или культура античного Рима была гораздо выше, чем у тех варваров, которые его разрушили. И подобная же история была с царской Россией перед революцией. Внутри этих блистательных цивилизаций — как и всех других цивилизаций, каковых знаменитый английский историк Арнольд Тойнби насчитал 21 таинственную силу саморазрушения, в результате чего в конечном итоге победителями всегда оказывались не сильные, а слабые. Слабые духом, как в случае Эллады, или слабые материальной культурой, как в случае Рима и варваров.

Или возьмите Российскую Империю. Ведь в день Октябрьской революции, с военной точки зрения, достаточно было одного батальона верных солдат — за Веру, Царя и Отечество! — чтобы от Ленина и большевиков осталось только мокрое место. Но ни у истерички Керенского, ни во всей царской России такого батальона в этот день не оказалось. Случайность? Нет, сложная цепь исторических закономерностей.

Вы уже знаете из физики, что природа стремится к равновесию. Подобный же закон равновесия природы действует и в применении к человеку. Закон, старающийся распределить духовные и материальные блага между людьми если не поровну, то, во всяком случае, по очереди. Это и есть неумолимый закон биологического конвейера, который в одинаковой мере относится к любой формации



человеческого общества: семье, общине, классу, нации, государству, ко всему человечеству в целом — и к каждому человеку в отдельности. Над этим, казалось бы, простым законом ломали себе голову лучшие умы человечества — и оказывались в философском тупике. Отсюда берет свое начало недоуменный вопрос престарелого богоискателя и богоборца Толстого: «В чем смысл жизни?». Отсюда и философская абракадабра экзистенциалиста Сартра, где само название его книги говорит за себя: «Бытие и ничто». Чтобы понять их «мутные» философствования, вопрос надо ставить так: «Зачем жить и совершенствоваться, если в конце концов ты все равно попадешь на конвейер вырождения, дегенерации, медленной смерти, которая гораздо хуже, чем обычная смерть?». Вы можете подумать, почему это мы, вдруг начали с истории и Евангелия? Видите ли, даже такая точная наука, как высшая математика, на самом верху становится настолько абстрактной, что она сближается с философией, а философия на самом верху, в свою очередь, упирается в теологию, то есть науку о Боге. Что отличает человека от животного? Человеческий разум. Отсюда и научное определение рода человеческого — «гомо сапиенс», то есть разумный человек. С чего начинаются разрушения. Например, вместе с половыми извращениями наш внутренний дьявол начинает разрушать человеческий разум. Да таким образом, что это опять-таки кажется очень злой и коварной насмешкой. Но давайте мы начнем не с половых извращений, а с психических или душевных болезней. Посмотрим, сколько их вообще? Вот, например, профессор неврологии Фордамского университета в Нью-Йорке доктор Джозеф Берн в журнале «Медикал рекорд» от 25 сентября 1920 года пишет: «Можно допустить, что в более чем 90 % всех человеческих заболеваний — доминирующим фактором является психика».

Это может показаться странным. Но возьмите такую обычную болезнь, как язва желудка. Вы, наверно, и сами знаете, что язва желудка тесно связана с нервами и психикой человека. Так же и многие другие болезни, которые так и называются — психогенными, то есть возникающими под влиянием психики.

Профессор Берн утверждает, что большинство из этих 90% человеческих болезней склонно к самоизлечению, если будут устранены «доминирующие психические факторы», то есть психические расстройства. Поэтому в доброе старое время и говорили: «В здоровом теле — здоровый дух».

Но дело значительно усложняется тем, что большинство этих психических расстройств имеет наследственный характер. За грехи отцов и матерей — расплачиваются дети. И, чтобы ликвидировать эти психические болезни, проще всего было бы заблаговременно ликвидировать или кастрировать данных родителей. Но никогда не затрагивайте эту тему среди ваших знакомых. Иначе некоторые из них сразу «заерзаются» на стуле и станут с вами спорить, а потом будут вас избегать, или говорить про вас всякие гадости. По американской статистике каждый 12-й американец рано или поздно попадает в психбольницу. Это стационар. А остальные психи разгуливают по улицам — и портят жизнь





другим людям. Кстати, забавное совпадение: каждый 12-й американец является членом неких тайных обществ, которые сами себя называют гуманистами, а другие называют их сатанистами. И эти тайные общества играют на Западе почти такую же роль, как в бывшем СССР играла компартия.

Статистика эта все время меняется: все выше и выше, и выше. Так нью-йоркская газета «Дейли Ньюс» от 2 августа 1966 года на странице 38 сообщает такую новость: в США 18 тысяч врачей-психиатров и 19 миллионов американцев, (уже каждый 10-й), которые нуждаются в психиатрическом лечении, но только 3 миллиона из них лечатся. Поэтому из всех американских врачей лучше всего зарабатывают психиатры. Представляете себе, 19 миллионов потенциальных пациентов!

Мы нарочно даем вам американские примеры, так как Америка является передовой страной западного мира. В нью-йоркских вечерних газетах главной темой являются убийства, изнасилования, самоубийства, бесконечные грабежи, порнография, наркотики и тому подобное. И очень часто там же пишется, что герои этих происшествий до этого уже побывали в психбольницах. Если там поймают кого-нибудь, покушавшегося на самоубийство, то его сразу «волокут» к психиатру. Все это не что иное, как печальная цена прогресса. Плата за то, что каждый американец хочет хорошо жить, иметь автомобиль и т.д..

Дело в том, что количество психических болезней, к сожалению, прямо пропорционально уровню культуры и цивилизации данной страны. То же самое относится и к отдельным классам или социальным группам внутри страны. Как это ни странно, но статистика показывает, что наибольший процент психически больных дает... интеллигенция. Это кажется парадоксом, но факт остается фактом: ум определенным образом связан с безумием. И иногда трудно понять, где кончается одно и начинается другое. Всякое положительное качество в превосходной степени переходит в отрицательное: например, безграничная свобода превращается в анархию, безрассудная любовь превращается в эгоизм, так и гениальный ум переходит в безумие. Отсюда, видимо, и родилась странная поговорка, что устами блаженных, то есть помешанных, глаголит истина. Эту связь между гениальностью и безумием заметили уже многие ученые. А поскольку мы сейчас занимаемся не просто социологическим исследованием, а высшей социологией, то нас особенно интересует именно эта проблема.

В «Нью-Йорк Тайме» от 3.6.1962 в отделе обзора книг сообщается, что недавно группа американских ученых провела исследование великих людей и пришла к следующему заключению. Хотя связь между гениальностью и безумием вовсе не обязательна, но большинство гениев, как правило, психически ненормальные люди. **Когда выбрали 78 самых великих имен в истории человечества, то обнаружили, что из них более чем 37% имели острые душевные заболевания, по меньшей мере хоть один раз в жизни, что более 83% были явными психопатами, что более 10% были слегка психопатами и что только приблизительно 7% были нормальными людьми.** Когда исследования



сузили до 35 самых великих гениев в истории, то вместе с гениальностью возросла и печальная закономерность: “40% сверхгениев страдали острыми душевными болезнями, а оставшиеся 60% были самыми обычными психопатами”. Выходит, что по мнению американских ученых практически все гениальные люди — являлись (являются) психически не нормальными. Исходя из этой печальной взаимосвязи между умом и безумием, некоторые философы — Руссо, Бергсон и другие современные — считают, что высший разум — лежит по ту сторону рационального разума. Так сказать, по ту сторону добра и зла. По-русски этому соответствует поговорка: «Ум за разум заходит».

Мысли и образы профессора Ц.Ломброзо

Но тут у некоторых философов появляется соблазнительная мысль: если разум — это дар Божий, а безумие — от дьявола, и если считать, что безумие — это высшая форма разума, то какой же из этого вывод? Тогда логически получается, что миром правит дьявол. Потому, дескать, даже в Евангелии говорится, что дьявол — князь мира сего. Подобную философскую софистику в свое время называли сатанизмом. А в наше время этим занимаются экзистенциалисты — Кьеркегор, Сартр и наш Бердяев. Например, у Сартра есть философский трактат «Дьявол и Бог», где он умышленно в заглавии ставит дьявола на первое место. Зная эти философские предпосылки, вы поймете некоторые забавные эпизоды из жизни знаменитых людей. Так вот одним из светочей французского декаданса является Жан Кокто, которого считают универсальным гением. Но помимо декаденции этот вундеркинд почему-то интересовался черной магией и собирал коллекцию инструментов и формул для колдовства. В том числе он приобрел себе специальное кресло-седалище с козлиными ногами, на котором размалеваны всякие сатанинские морды и чертовы рога. А раньше это кресло принадлежало знаменитому писателю Анатолью Франсу, который восседал на нем на тайных сборищах черной мессы. А черная месса — это то же самое, что средневековые шабаши ведьм и ведьмаков. Для подтверждения наших слов, мы обращаемся к наиболее интересным выдержкам из книги профессора Ломброзо «Гениальность и помешательство».

Профессор Цезарь Ломброзо, итальянский еврей, является отцом криминологии, то есть науки о преступлениях и преступниках с точки зрения психологии, а также отцом дегенерологии, то есть науки о вырождении. Профессор Ломброзо (1835 — 1909) был выдающимся психиатром и руководил сумасшедшими домами, где он собирал материалы для своих исследований. Заметьте последовательность его работы. Сначала он создал классификацию преступных типов по строению черепа и чертам лица, так называемую таблицу Ломброзо. Но вскоре он сам заметил, что эта классификация довольно неточная, так как преступность зависит не столько от внешних характеристик, как от внутренних, психологических. Идя по этому пути, Ломброзо логически приходит к проблеме вырождения. И, наконец, он пишет такую монографию: «Политические преступления и преступники»!





Книги этого отца криминологии читаются увлекательнее любого криминального романа. И они имеют очень много веселеньких моментов. Кроме того, если у кого-нибудь из вас есть подозрения на комплекс неполноценности, или вы завидуете великим людям, то рекомендуем почитать труды Ломброзо. Тогда вы сразу перестанете завидовать бедным великим людям и почувствуете себя очень счастливыми. Итак, цитируем профессора Ломброзо:

«Душевнобольные лишь в редких случаях обнаруживают то полное расстройство умственных способностей, которое приписывает им толпа. Наоборот, самый недуг вызывает у них необычайную живость ума».

Это относится к некоторым из наших диссидентов и инакомыслящих, пророкам и провидцам, колдунам и магам.. У них вот эта самая «необычайная живость ума». Только не туда, куда надо. Сталин гнал таких в концлагеря. А мы теперь просто слушаем открывши рот, забывая при этом о санитарно-политической профилактики.

Дальше из Ломброзо: «И гении, и душевнобольные чрезвычайно чувствительны к колебаниям температуры и атмосферного давления. Они любят тепло и хорошую погоду, а при плохой погоде и холоде совершенно не могут творить. У сумасшедших при повышении давления и температуры увеличивается количество припадков». Кстати, некоторые специалисты считают, что Наполеон не выиграл Бородинскую битву только потому, что было холодно, и у Наполеона был насморк.

«У гениальных людей необычайно повышена нервная чувствительность. То, что для нормального человека укол булавки, для гения — удар кинжалом. Но одновременно это является началом неврозов. Они могут умирать от счастья не только на бумаге, но и на самом деле. Болезненная впечатлительность порождает столь же болезненное тщеславие, характерное для многих гениальных людей. Пример, Ньютон был способен убить каждого, кто критиковал его работу».

«Ярче всего гениальность и помешательство заметны у поэтов... Один известный поэт, чтобы его стихи звучали чище, полоскал их в воде. Совершенно простые и малограмотные люди, никогда не писавшие стихов, попав в сумасшедший дом, вдруг начинают писать стихи и иногда даже очень хорошие».

«Бывает, что художник, попав в сумасшедший дом, вдруг становится поэтом. А человек, никогда не бравший в руки кисть, под влиянием потери рассудка становится живописцем. Но только незначительная часть таких произведений из сумасшедшего дома представляет действительный интерес. Большинство же — плод безумия. Иногда помешательство заглушает артистические способности, но придает им оригинальность». В этом ключ к так называемому модернизму в живописи. Кстати, эти модернисты в живописи тесно связаны с нашими инакомыслящими в поэзии и литературе. «В погоне за оригинальностью гении и безумцы склонны придумывать новые слова, непонятные для других, (этим занимался даже Данте). У маньяков часто встречается страсть к игре слов. В писаниях из сумасшедшего дома **встречается**



то же обилие созвучий и такое же построение периодов, как в библейских текстах».

Это вовсе не означает, что Библия написана сумасшедшими. Но... заметьте себе эту параллель. Затем профессор Ломброзо пишет: «По мнению большинства ученых, помешательство в 90 случаях из 100 – это результат наследственности. Опять 90%! Ради порядка мы называем это 4-м законом профессора Калмыкова.

«И гениальность, и помешательство передаются по наследству, но помешательство проявляется с гораздо большей силой... Дети гениальных людей, если и наследуют гениальность, то в очень малой степени. Зато помешательство передается по наследству целиком и даже большей степени».

«Большинство гениальных людей не передают своих качеств потомкам, так как остаются бездетными в результате вырождения, так же, как и в аристократических семьях. Бездетными холостяками были следующие гении: философ-пессимист Шопенгауэр, Декарт, Лейбниц, Кант, Спиноза, Микеланджело, Ньютон, Лассаль, Гоголь. Лермонтов».

Добавьте сюда еще Леонардо да Винчи, идеолога Французской революции Руссо, который в своей «Исповеди» сам признается, что та коровница-дурочка, с которой он сожительствовал, делала детей не от него, а от прохожих. Потом Ницше, Маяковский, Сартр. У Ленина и Гитлера браки были, собственно говоря, только для маскировки — фиктивные браки. Дальше профессор Ломброзо пишет: «Из женатых гениев следующие были очень несчастливы в супружестве — Сократ, Шекспир, Данте, Байрон».

Сюда можно еще добавить Ивана Грозного, который переменял целую кучу жен и убил собственного сына. Петр Великий даже в первую брачную ночь спал отдельно от своей новобрачной, а его сын, царевич Алексей, был юродивый и алкоголик, которому Петр немножко «помог» умереть. Екатерина Великая отправила на тот свет своего мужа Петра 3-го, внука Петра Великого. Кстати, этот внук был такой же юродивый, как царевич Алексей. То, что сын Екатерины Великой, Павел 1-й был помешанным — это факт общеизвестный. Петр 3-й со своей женой Екатериной никогда не спал, и от кого тогда родился Павел 1-й — это государственная тайна. Даже в дореволюционном энциклопедическом словаре Павленкова вы прочтете, что родной брат Петра Великого, царевич Иоанн был слабоумным. А теперь вспомните убийство или самоубийство — жены Сталина Надежды Аллилуевой. Ох, беда с этими великими людьми.

У Карла Маркса, Бакунина и Троцкого — целая серия самоубийств среди потомков. Обычная история со всеми революционерами. У революционера Джорджа Вашингтона, отца американской демократии, детей не было. Джордж Бернард Шоу фокусничал не только в литературе, но и в личной жизни: он женился на своей жене Шарlotte при условии, что она никогда не будет предъявлять ему супружеские требования. Лев Толстой писал про свою жену, что она для него — камень на шее. У Тургенева был французский треугольник: он жил в качестве приживалки у своей любовницы-француженки Полины





Виардо, которую он содержал вместе с ее мужем. Подобный же французский треугольник был у поэта-футуриста Маяковского с Лилией Брик и ее мужем. А насчет этих французских треугольников посмотрите пьесе Сартра «Без выхода».

Дальше из Ломброзо: «У громадного большинства одаренных людей дети и родные бывают эпилептиками, идиотами, маньяками — и наоборот. У Фридриха Великого — мать помешанная. И у Байрона мать тоже помешанная. У Шопенгауэра — дядя и дед помешанные, а отец застрелился. Шопенгауэр проповедовал теорию четвероженства и сожалел, что в этом плохо только одно — четыре тещи. Одновременно он питал отвращение к женщинам и даже родную мать обвинял в прелюбодеянии. Будучи философом, он ненавидел всех философов и часть своего состояния завещал собакам». «Сестра кардинала Ришелье воображала, что у нее спина... стеклянная, а сестра философа Гегеля думала, что она превратилась... в почтовую сумку». Кстати, из диалектики Гегеля получился диалектический материализм Карла Маркса.

Теперь давайте приведем пример из алкогольной наследственности. Самые ужасные последствия человеческому роду дает алкоголизм. От одного родоначальника, алкоголика Макса Юке, в течение 75 лет (с учетом его детей и правнуков) родились: 200 человек воров и убийц, 280 человек страдавших слепотой или идиотизмом, 90 проституток и 300 детей, умерших преждевременно. Все это семейство стоило государству, считая убытки и расходы на лечение и содержание, более миллиона долларов. Есть примеры в истории и похуже этого, но мы не будем перегружать мозг нашего читателя. Приведем вам другой пример из недалекого прошлого. Ведь отец Сталина в свое время тоже был алкоголиком. И сын Сталина — Василий тоже был алкоголиком, и умер в изоляторе для алкоголиков.

Но любителей выпить мы можем успокоить: дело не так в алкоголе, как в самих алкоголиках. Если вы проверите 100 настоящих алкоголиков, то убедитесь, что большинство из них — вырожденцы. Поэтому, в основном у них дурная наследственность. А алкоголь — это только вторичное явление. При помощи алкоголя они пытаются забыться, бежать от самих себя. Та же история и с большинством наркоманов. Это очень запутанные психологические комплексы, где всегда найдутся исключения и аналогичные случаи, ничего общего с вырождением не имеющие. Поэтому философы и говорят, что у дьявола масса алиби и инкогнито. Мы принципиально избегаем слова «все алкоголики» и, заметьте, как правило, употребляем слово «большинство». Вспомните эти постоянно повторяющиеся «90% большинства». «Великий мыслитель Огюст Конт, основатель философии позитивизма, проповедовал, что в будущем оплодотворение женщин будет производиться без посредства мужчин, и в течение 10 лет мир излечится от психического расстройства». Этот Конт вместе с Сен-Симоном и Фурье создали утопический социализм: с общими женами, общими детьми и одним одеялом на сто человек. У графа Сен-Симона была явная мания величия — он приказал своему слуге каждое утро будить его словами: «Вставайте, граф, вас ждут великие дела!» В погоне за этим величием во время



Американской революции он пошел добровольцем в армию Вашингтона. Потом этот самый Сен-Симон сидел в сумасшедшем доме. Но, по словам Энгельса, Сен-Симон «был самым универсальным умом своего времени». Фурье был параноиком, то есть сумасшедшим. Конт в конце концов окончательно помешался и объявил сам себя «Мессией и Верховным Жрецом Человечества». Но, несмотря на все это, Карл Маркс называет Сен-Симона и Фурье «патриархами социализма». Видите, из каких корней зародились социализм и коммунизм? «Когда Архимед кричал свое знаменитое «Эврика!», он не только выскочил из ванны, но и выбежал голяком на улицу».

«Отец иронии и юмора Джонатан Свифт, написавший «Путешествия Гулливера», был священником и одновременно писал антирелигиозные книги, а потом сошел с ума».

«Идеолог Французской революции Руссо всю жизнь был душевнобольным, а в конце жизни окончательно помешался, страдал манией преследования, гипоспадией и сперматореей (непроизвольное истечение семени). Руссо писал письма Богу и вместо почтового ящика клал их под алтарь собора». Но поскольку ответных писем от Господа Бога он не получал, то из этого Руссо логически заключил, что Бога нет. А наш Солженицын подобным же образом писал свое «Письмо вождям Советского Союза». Кстати, тот же Руссо был трижды вероотступником: сначала он отрекся от католицизма, потом от протестантизма и, наконец, даже от своей собственной «религии философов».

«Великий математик и философ Паскаль утверждал, что величайшая гениальность граничит с полным сумасшествием, и доказал это на собственном примере. Паскаль и Ньютон в периоды умопомрачения оставляли свою прямую специальность (физику) и занимались теологией». «Магомет, Лютер и Савонарола тоже были помешанными гениями. **Это же относится к основателям если и не всех религий, то, по крайней мере, всех сект, появившихся в древнем и новом мире».**

«Целые страницы Корана, Магомету диктовал «дух». Лютер сам сознавался, что нередко он просыпался в полночь и вел диспуты с сатаной, некоторыми аргументами которого он потом пользовался в своих проповедях».

«Некто Пикар вообразил себя сыном Божьим, посланным на землю научить людей, чтобы они не носили одежды и имели бы общих жен — так появилась секта адамитов. Точно так же возникли секты анабаптистов, кальвинистов и янсенистов, из-за которых было пролито столько крови. А о ведьмаках и ведьмах мы нечего и говорить не будем, это явление понятно и само собой».

«Шведский философ, теолог и мистик Сведенборг уверял, что он по целым дням и даже месяцам беседовал с духами, живущими на разных планетах. Он рассказывал, что жители Юпитера ходят частью на руках, частью на ногах, что жители Марса говорят глазами, а жители Луны — животом. Тем не менее, и по сей день у Сведенборга масса последователей, разделяющих его мнение».

И вместе с тем Сведенборг был крупнейшим шведским ученым и даже почетным членом Петербургской Академии Наук. Это была величина покрупней, чем наш академик-диссидент Сахаров. Но во второй половине жизни гениальный Сведенборг просто помешался. И с академиком Сахаровым тоже нечто подобное. Но суть этого дела понимают и дают им оценки только специалисты.

Ломброзо пишет: **«Настоящие помешанные иногда отличаются таким выдающимся умом и часто такой необычайной энергией, что это невольно заставляет приравнивать их, по крайней мере, к гениальным личностям».** Вот вам и ключ к загадке некоторых наших «инакомыслящих», которых правительство сажало в психбольницы. А западная пропаганда поднимает «вой и хай», что это не сумасшедшие, а гении, которые борются за «свободу и права человека». Одно дело полностью сумасшедшие, так сказать, **честные сумасшедшие**, а другое дело помешанные, то есть полусумасшедшие.

Профессор Ломброзо подчеркивает, что почти у всех этих помешанных гениев были половые (сексуальные) ненормальности: «Микеланджело постоянно твердил, что его искусство заменяет ему жену. Гете, Гейне, Байрон, Челлини, Наполеон, Ньютон хотя и не говорили этого, но своими поступками доказывали еще нечто худшее».

Затем Ломброзо дает практический пример: «Граф А., знаменитый дипломат, на парадных обедах наливал в бокал и пил мочу своей любовницы. Некоторые помешанные употребляют в пищу экскременты». В медицине это называется копрофилия, отчего в русском языке произошло ругательство г...еды. Дальше из Ломброзо: «Одна из основных особенностей помешанных гениев: перемежающиеся состояния экстаза и атонии (апатии), то есть упадка сил, лени, раздражительности». Кстати, это наблюдалось у товарища Ленина: его биографы подчеркивают перемежающиеся ленинские «ражи» и периоды полной апатии.

«Человек — самое тщеславное из животных, а поэты — самые тщеславные из людей», — писал поэт Гейне, подразумевая и самого себя. А теперь вспомните, наша диссидентия в литературе началась с поэта Пастернака.

А вот изюминка из Ломброзо: **«Именно среди евреев встречается больше образованных и талантливых людей, но и сумасшедших среди евреев в 4-6 раз больше, чем среди окружающих.** Поскольку Ломброзо сам еврей, то его довольно трудно заподозрить в антисемитизме. Но, зная эту формулу Ломброзо, вы поймете, почему почти все наши так называемые диссиденты, инакомыслящие и несогласники так или иначе связаны с евреями: все это или евреи, или люди в смешанных браках с евреями, или продукты этих браков — полуевреи, которых сами евреи называют «мемзерами». Все это по золотой формуле Ломброзо.

Ну, вот посмотрите сами. Предтеча всех диссидентов Пастернак — еврей. Солженицын — полу еврей, у него отец из евреев-выхрестов, первая жена — мемзериха, а вторая жена уже настоящая еврейка. Академик Сахаров — это человек на побегушках у евреев, и женат на еврейке Боннер. Дурдомщик Тарсис — еврей. Амальрик тоже,



как говорится, с еврейской кровью. Братья-несогласники Жорес и Рой Медведевы — считаются евреями, у них мама — еврейка. Чалидзе — тоже еврей, у него отец грузин, а мама — польская еврейка, и женат он на еврейке.

А за всей этой путаницей стоит наработанная еврейская формула, еврейского профессора Ломброзо, который пишет следующее: «Сумасшедшие в сумасшедших домах часто выдумывают несуществующий язык, азбуку, письменность». И называют себя модернистами или футуристами, так поступают и многие писатели.

Как наглядный пример, посмотрите на язык нобелевского лауреата Солженицына: «солдяга», «копенировать», «засмурженная» гимнастерка, «обопнулся» (понимай — уперся), травы «сочают» после дождя, «свиисть», «навенуло», «на раскрыве», «на цирлах», «рожать» (от слова «рог»), смысл «протичь» (то есть постигнуть), крест состоит из мелких «околичностей» (угадайте — что это?), тараканов «менело» (понимай — становилось меньше), «сумутится», «ухайдакался», «укривище», «изгаляется» (догадайтесь — что это?), «чушкался», «юрили», «обоспел», «горюны» и так далее прочее. Вот еще перлы: «Да на фуя», «подсосался», «залупаться», «залупись», «а тебе хрен в рот», «хуб хрен». Кстати, эти литературные перлы относятся к жаргону гомосексуалистов, которые в большинстве случаев «употребляют» друг дружку во все доступные места.

Переходную ступень между гениальными безумцами, нормальными людьми и совершенно помешанными, профессор Ломброзо называет «маттоидами-графоманами». Некоторые другие ученые классифицируют их как психопатов или невропатов. Мы же будем называть эту помесь гениев с идиотами, по старому — «гениотами».

Профессор Ломброзо констатирует, что из 215 «гениотов», которых он проверял, 44 были «пророками». У них обычно плоская ушная раковина с частыми конвульсиями лица или тиком. Одновременно Ломброзо отмечает, что среди его гениотов были «5 университетских профессоров, 3 заведующих больницами, 3 депутата парламента, 2 сенатора и 5 священников» у которых скрытые психические заболевания.

Затем Ломброзо заключает: «Обычно такие личности становятся во главе тайных обществ, заседающих в кафе или политклубах, делают основателями новых сект или их апостолами, пророками, политическими вождями и т.д. Правительству следовало бы подумать о проблеме «маттоидов», (промежуточные типы) их нужно лечить, иначе они могут наделать много бед для общества». О печальной взаимосвязи между умом и безумием говорится не только у Ломброзо, но и на первых страницах Библии, в книге Бытия, в описании грехопадения. Древо познания, которое является, по-видимому, символом человеческого интеллекта, почему-то называется деревом познания не только добра, но и зла. Когда Адам и Ева вкусили от этого древа познания, они впервые познали стыд, то есть свой пол и грех. В символической форме вы видите проклятый треугольник: ум — добро, безумие — зло и пол — грех, которые связаны друг с другом таким образом, что эту задачу не разрешит никакой философ. Это можно



констатировать только как неприятный факт, и называют его первородный грех

Ключи к «комплексу власти»

Однако, зная что такое первородный грех, вы поймете некоторые странные религиозные секты, вроде наших русских обществ «сынов Свободы», или сибирских шаманов среди якутов, бурят, чукчей и др. Странности заключаются в том, что для всех них характерны гомосексуализм или другие половые извращения. Например, целый ряд западных ученых занимались подобными же исследованиями среди негритянских колдунов в Африке и на островах Южных Морей. И эти ученые-социологи заметили ту же самую странную закономерность. Большинство негритянских колдунов, с одной стороны, были сексуальными извращенцами. А с другой стороны, с клинической точки зрения, они были тем, что у нас называется психопатами, психотиками или невротиками, то есть душевнобольными.

Итак, большинство негритянских колдунов, подобно шаманам, были типичными дегенератами. И вместе с тем, в условиях примитивного негритянского общества, так сказать, в условиях первичной демократии, эти дегенераты по каким-то таинственным причинам стали колдунами, жрецами или вождями своего общества. И та же история с шаманами. Совершенно в разных частях света — и то же самое явление. Значит, психодинамика та же самая. Значит, какая-то закономерность. Но какая?

Здесь мы подходим к загадке «комплекса власти», который создает то, что называется «прирожденным вождем», начиная от сибирских шаманов и негритянских колдунов, и кончая Керенским и Троцким, Лениным и Сталиным, Гитлером и даже Рузвельтом.

Чтобы найти ключ к «комплексу власти», мы должны заглянуть в область сексуальной психопатологии. Ключ этот запрятан в темном закоулке, куда мало кто заглядывает, в том грязном месте, которое называется садизмом.

Говоря о садизме, большинство ученых авторитетов приходит к заключению, что психологическим корнем садизма является — воля к власти, то есть болезненная, патологическая потребность доминировать, командовать, властвовать. А когда имеешь власть, то для такого садиста уже сами собой открываются широкие перспективы помучить других не только психически, но и физически.

С одной стороны, **садизм порождает «комплекс власти», который часто и приводит к власти. Но, с другой стороны, садизм обычно связан с гомосексуальностью** — полной или частичной, открытой или скрытой, латентной или подавленной. Это своего рода плата, которую дьявол дегенерации берет за власть, за славу и величие.

Практический пример — семейный портрет первоапостола революции Карла Маркса. Это его псевдоним, а настоящая фамилия — Мархдей Маркс Леви, оба его деда были раввинами, отец выхрист, а сам К.Маркс — антисимит и масон. В своей книге “Проблемы, касающиеся еврейского вопроса” он утверждает, что евреи венчают и



развенчивают королей, стремятся к мировому правлению (господству), что их основной бог — деньги, а профессия — ростовщичество..... . Вы, конечно, знаете, что Карл Маркс проповедовал: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!» Кстати, в древнем Риме слово «пролетарии» означало класс людей, которые не имеют ничего, кроме средств продолжения потомства. Немножко анекдотично, но это лексический факт. Как говорил Козьма Прутков, смотри в корень. Хотя на бумаге Карл Маркс проповедовал братство рабочих, но в личной жизни он делал все наоборот. Женился он никак не на пролетарке, а на баронессе Женни фон Вестфален.

От этого брака было 6 детей, из которых 3 умерли в детстве, что часто случается в семьях вырожденцев. Кстати, у Гитлера 4 брата и сестры умерли в колыбели. У матери Сталина сначала было 3 нежизнеспособных ребенка, а Сталин был 4-м и единственным, кто выжил. Видите, опять какая-то закономерность.

Из 3-х выживших детей Карла Маркса, 2 дочери покончили самоубийством на почве неудачной любви. Одна из них, Лаура, покончила самоубийством дуэлетом вместе со своим мужем, заядлым марксистом Полем Лафаргом, который был внучатым племянником Карла Маркса, что означает кровосмешение и что тоже встречается довольно часто в семьях вырожденцев. И у Лафаргом тоже 3 ребенка умерли в колыбели. Судя по всему, когда Маркс писал свой «Капитал», его собственный генетический капитал был с душком.

В личной жизни Карл Маркс любил выпить, не любил работать, совершенно забросил свою жену и детей, которые частенько жили впроголодь, но зато сделал ребенка от прислуги. Название не красивое, «байстрюк» — это по-еврейски внебрачный ребенок. Кстати, этого К.Маркса байстрюка усыновил Ф.Энгельс. Карл Маркс не любил мыться и поэтому всегда страдал фурункулами и чирьями. Всю свою жизнь Маркс жил на всякие нетрудовые доходы и мог бы жить, как настоящий буржуй, если бы он не спекулировал на бирже, где он все проигрывал. А потом этот апостол рабочего класса просто жил на содержании капиталиста Ф.Энгельса. Вот такие «великие гении» вершили историю, хотели перекроить мир по своему усмотрению. Но марксизм — и революция стоили России более 50 миллионов человеческих жизней. Можно перефразировать, что это кровавые роды нового общества.

Тот же Фридрих Энгельс, который писал Марксу прямо-таки любовные письма и который истратил на Маркса около 6 миллионов золотых франков, в конечном итоге умирал очень долго и мучительно — от рака ротовой полости. А медицинские авторитеты в этой области говорили, что одной из главных причин рака в такой форме, является хроническое раздражение в результате трения. Без комментариев. Мы вам должны сказать, что если бы Карл Маркс появился сейчас в нашем обществе, то его моментально посадили бы в псих больницу и постоянно накачивали бы ему в зад сульфазин или аминазин.

По мнению многих видных ученых Карл Маркс был дегенератом типа человеконенавистников. Будучи из евреев, он сам ненавидел евреев.

Почему? Он знал, что на тот период евреи —



это самый дегенеративный народ в мире, и подсознательно обвинял их в собственной дегенерации. Имея дегенеративные наклонности, Маркс особенно ненавидел других дегенератов. Комплекс самоуничтожения. Маркс знал, что наибольшая дегенерация всегда на верхах общества, и решил уничтожить высшие классы, натравив на них низшие классы — рабочих и крестьян. Вот вам настоящее происхождение марксистской теории классово́й борьбы. Тут надо напомнить мудрую еврейскую легенду о Големе. Как в средневековой Праге премудрый раввин Иуда Лев бен Безалил вылепил из глины слугу по имени Голем, при помощи кабалы вдохнул в него душу и поручил ему защищать евреев от антисемитов. Но оживший Голем вдруг начал душить самих же евреев. Даже глупый глиняный Голем понял, что настоящими антисемитами являются сами же евреи, что они сами порождают антисемитизм.

Многие люди обвиняют евреев, что они породили Карла Маркса, коммунизм и советскую власть. А евреи обвиняют Карла Маркса, что он был антисемитом, и сами убегали от коммунизма, который они породили. В точности по легенде о Големе. Теперь вернемся к Библии, которая написана евреями, и где описывается «Исход» евреев из Египта. Как евреи, якобы заставили фараона отпустить их из египетского плена. Но в той же Библии написано, что евреи сами пришли в Египет и жили там буквально, как «кум королю». Праведный праотец Авраам подсунил свою жену Сарру фараону, которая наградила фараона венерической болезнью (Бытие 12:10-20). А знаменитый Иосиф и фараон имели сношения, загляните в «Иудейскую эротику» Эдвардса, страницы 103-105. А бесплодной дочери фараона подсунили еврейского ребенка, из которого потом получился знаменитый Моисей, который вывел евреев из Египта. Но сионский мудрец д-р З.Фрейд в своей книге «Моисей и монотеизм» считает, что Моисей был не евреем, а египтянином, да еще и женился в свое время на негритянке.

Но это же повторяется и в наше время. Третья жена Сталина — еврейка Роза Каганович, которая была не то приемной дочерью, не то племянницей Кагановича. Первая жена Хрущева — еврейка Горская. И у Брежнева жена тоже еврейка. Похоже, что евреи и сейчас занимаются теми же библейскими «шахер-махерами» и «фигеле-мигеле». Хотя в Библии говорится об «Исходе» евреев из Египта, но целый ряд серьезных римских историков пишут, — загляните в лекции нашего профессора Когана, — что это был не исход, а изгнание. Изгнание «сексуально больных еврейских рабов» из Египетских земель.

Интересные выводы делает доктор-психиатр Хачнекер. От себя можем добавить, что он лечил не только президента Никсона, но также и президента Форда («Нью-Йорк Таймс» от 17.10.73, стр. 29). От этих людей зависит атомная война и судьбы мира — и одновременно они ходят к психиатру!? А скажите нам, что по этому поводу говорил Л.Толстой? Толстой говорил, что миром правят сумасшедшие. В своей научной работе, озаглавленной «Психические болезни — еврейские болезни», д-р Хачнекер говорит, что, хотя не все евреи психически больные, но **психические болезни являются чрезвычайно заразными, и евреи являются главными источниками этой генетической**



заразы». Здесь требуется маленькое пояснение. Это зараза не бактериальная, а генетическая. Согласно Ломброзо, евреи имеют в среднем в 6 раз больше психических болезней, чем другие народы. Но евреи постоянно смешаются с другими народами в смешанных браках: 2/3 в СССР, 1/3 в США и Германии. В результате получаются удивительные психопаты с примесью еврейской крови такие, как Гитлер и Гиммлер или Ленин и Сталин. Евреи воображают, что таким способом они как бы правят миром. Но, выводы должен делать сам читатель. Другой пример, мы берем официальный журнал Американской ассоциации психиатров «Психиатрические новости» от 25 октября 1972 года. И здесь сообщается следующее: «Доктор-психиатр Арнольд Хачнекер, который в свое время лечил президента Никсона, в докладе для «Американского журнала психиатрии» раскрывает факты, что евреи являются носителями шизофрении». Цитируем дальше: «Д-р Хачнекер констатирует, что **каждый еврей рождается с зачатками шизофрении, и этот факт является причиной, почему евреев преследуют во всем мире».** Д-р Хачнекер говорит: «Шизофрения является фактором, который создает у евреев принудительное желание быть преследуемыми». Это своего рода мания преследования, из которой рождаются вечные вопли об антисемитизме. Мания величия — мессианизм и сионизм, а рядом мания преследования — антисемитизм. Ведь мания величия и мания преследования — это как родные сестры.

Цитируем дальше: «Д-р Хачнекер указывает, что психическая болезнь, свойственная евреям, проявляется в **их неспособности различать** между тем, что **правильно** и что **неправильно**. Он говорит, что хотя еврейские религиозные законы признают добродетели терпения, смирения и честности, но сами **евреи агрессивны, мстительны и бесчестны**».

Тут можно напомнить, что говорит о евреях еврейский пророк Иеремия: «**Они умны на зло, но добра делать не умеют**» (Иер. 4:22). «Согласно д-ру Хачнекеру, психическая болезнь евреев выражается в их паранойе. Он поясняет, что параноик не только воображает, что его преследуют, но и сознательно создает такие ситуации, где преследование становится действительностью».

Маленькая притча. Сидит один еврей и все время что-то пишет. Оказывается, он вычисляет сколько в СССР осталось евреев. Сложная задача. Так вот, давайте и мы попробуем решить эту сумасшедшую задачку, сколько в бывшем СССР имелось явных и скрытых евреев? После революции в СССР было около 3 миллионов евреев. В книге двух беглых евреев Флегона и Наумова «Русский антисемитизм и евреи», Лондон, 1968, московский еврей Соломон Рабинович пишет, что 2/3 еврейских браков — это смешанные браки (стр. 46). Но евреи живут, как правило, в городах и не вступают в браки с рабочими и крестьянами, а только со служащими или, скажем условно, интеллигенцией. Если после революции население СССР было около 150 миллионов, то такой условной интеллигенции было, не больше 5 миллионов. Делим это число пополам (между мужчинами и женщинами), и получаем чуть больше 2 млн. Итак, в 20-е годы 2 миллиона евреев перемешались с 2 миллионами условной



интеллигенции. Если считать, что на тот период у каждой пары в среднем 2 ребенка, то в результате получилось 4 миллиона полуевреев, то есть по еврейски «мемзеров». Половина этих мемзеров с чисто русскими именами (там, где отец русский, а мать еврейка).

Что же получается во втором поколении? Условно поколением считается 25 лет, когда появляются дети. Есть три основных возможности. 1/3 мемзеров, то есть 1,3 миллиона, смешивается с русскими и, если у каждого по 2 ребенка, то получается 2,6 миллиона четверть евреев. Вторая 1/3 полуевреев смешивается между собой и получается опять 2,6 миллиона «стабильных» полуевреев. Третья 1/3 полуевреев идет назад в еврейство, они смешиваются с «чистыми» евреями, и в результате получает 2,6 миллиона евреев на 3/4.

Итак, через 2 поколения после революции 1917 года, то есть в 1967 году, мы должны иметь приблизительно следующее:

3 миллиона «чистых» евреев;

4 миллиона полу евреев; 2,6 миллиона четверть евреев

2,6 миллиона «стабильных» полу евреев

2,6 миллиона «стабильных» полу евреев.

Итого: 14,8 миллиона людей, которые так или иначе кровно связаны с евреями. Для простоты округлим это до 15 миллионов. Согласно «Универсальной еврейской энциклопедии», в 1914 году в России, включая Польшу, было около 7 миллионов евреев (6.946.000). Нужно учитывать, что смешанные браки с евреями были и до революции.

Например, у Ленина дед и бабка по матери были такими евреями-выхрестами. У начальника Чека Дзержинского жена была польской еврейкой. Первый наркоминистр Чичерин был столбовым дворянином и полуевреем. Царский министр финансов граф Витте был женат на еврейке. Философ Владимир Соловьев был полуевреем, и философ Бердяев был женат на еврейке. У нашего Солженицына отец был евреем и он сам из Исаака стал Исаем. И все это в царское время. Поэтому к вышеуказанным 15 миллионам нужно прибавить за 4 дореволюционных поколения... 5 млн. еврейских смешиваний дореволюционного происхождения. В результате получается что-то около 20 миллионов людей с примесью еврейской крови.

Характерно, что большинство этих людей с еврейской кровью скрывают это от других, как будто в этом есть что-то дурное, что-то постыдное. Мы считаем, что люди должны гордиться принадлежностью к тому, или другому народу. Но, вместе с тем, такие люди с еврейской кровью внутренне тяготеют к евреям. Например, тот же Ленин, который окружил себя сплошь евреями. И та же самая история с Солженицыным, который теперь «кусает за хвост» Ленина.

Наряду с 3 миллионами честных открытых «чистокровных» евреев в бывшем СССР имелось еще 17 миллионов людей с еврейской кровью, (20—3=17) своего рода скрытых евреев. Причем большинство из них были среди интеллигенции и на верхах общества. Это при населении бывшего СССР в 262 миллиона человек, по переписи 1979 года. Поскольку евреи пришли в Россию,



в основном, из Польши, через Белоруссию и Украину, то в Белоруссии каждый третий горожанин — с еврейской кровью, в Украине — каждый четвертый горожанин, а в РСФСР — каждый пятый горожанин. Приблизительно так оно и есть. Что же получается? Керенский полуеврей. Ленин полуеврей. Сталин и Берия кавказские полуевреи. У Хрущева и Брежнева жены еврейки. Все дети Сталина перемешались в браках с евреями. И дети Хрущева тоже.

А вспомните, у кого там еще еврейские жены? Бухарин, Чичерин, Луначарский, Ворошилов, Калинин, Андреев, Микоян. Да, добавьте туда еще и Кирова. И Молотова тоже. То есть, если кто в Кремле не еврей, так жена у него — еврейка.

Давайте посмотрим, как обстоят дела у других народов. Американская статистика говорит, что 18,5% населения США является более или менее психически больными или ненормальными, которым в какой-то период их жизни потребуется помощь психиатра. А знаменитый еврейский профессор Ломброзо, говорит, что у евреев психических болезней в среднем в 6 раз больше, чем у других людей. Итак: $18,5\% \times 6 = 111\%$. Больше 100%? То есть получается, что у евреев психических болезней больше, чем самих евреев!? Но так ведь не может быть, значит, что-то в этой арифметике неправда. Давайте объективно вспомним статистику, которая говорит, что 90% гениев тоже психически ненормальные люди. Например, Эйнштейн гений, а его сын Эдвард сидел в сумасшедшем доме. Но Ломброзо пишет, что по мнению большинства специалистов помешательство в 90 случаях из 100 (опять 90%!) — это результат приобретенной наследственности. Встает вопрос, среди какого народа больше всего психических отклонений? Ответ должен дать сам любознательный читатель.

Очень важно отметить, что это же относится к **полуевреям и четверть евреям**. Так полуеврей Керенский был истериком. Полуеврей Ленин был маньяком. После смерти кавказского полуеврея Сталина во всех западных газетах писали о его «параное». И то же самое писали после смерти четвертьеврея Гитлера. Вопрос, почему до этого никто ничего не замечал. И почему именно психические болезни — в скрытой форме — выдвинули этих людей на арену мировой истории.

Вспомним, что говорил Ломброзо: **психические болезни вовсе не означают полного сумасшествия, наоборот, иногда они придают психически больному человеку необычайную остроту ума и невероятную энергию**. И только много позже вы увидите, что это был психически больной, помешанный, полусумасшедший.

Так, в США 18,5% психических больных. Принимая население США в 1980 году за 220 миллионов, это будет 40,7 миллиона психопатов. Но только от 1/4 до 1/2 миллиона сидят в сумасшедших домах. Это честные открытые сумасшедшие. А остальные 40 миллионов психопатов, психотиков и психов бегают по улицам — и портят жизнь другим людям.

Вспомните самое простое — статистику разводов в США, где говорится, что на 25 разведенных мужчин и на 14 разведенных женщин приходится только по одному совершенно нормальному человеку, а все





остальные — с психическими отклонениями. А сколько за этим горя и несчастья?

Говоря о 18,5% психически больных в США, нужно отметить, что эти проценты как бы растягиваются на всю жизнь человека. Статистика говорит, что в США 3% населения уже рождаются слабоумными. Затем идут опасные периоды: половое созревание, климактерический период и наконец старость. Часть, скажем, 5% заболевают в период полового созревания. Еще, скажем, 5% заболевают в климактерический период. А кто проскочил эти два порога, те заболевают на старости лет — старческое помешательство. Вот они эти 18,5% психических отклонений, (газета Новое русское слово от 23.3.1979.) Уважаемый читатель вправе сказать, мы начали с гениальности и наследственной дегенерации, затронули высшую социологию, науку о Боге и дьяволе с общими проблемами вырождения, а потом все больше и больше концентрируемся на евреях. Почему? Да потому, что во всем мире, евреи являются самым ярким примером вырождения среди других народов. И анализируя этот сложный и запутанный процесс, мы просто не можем обойти проблему евреев, которые вот уже тысячи лет идут в авангарде вырождения.

Часто евреев обвиняют в том, что они якобы хотят «завоевать весь мир», о чем бредят их ветхозаветные пророки. Казалось бы, что все это чушь. Как может такая маленькая нация «завоевать весь мир»? И вместе с тем все мы видим, что происходит нечто подобное. Влияние евреев на верхние слои власти и ход истории, совершенно не соответствует их численности. Как же происходит это скрытое завоевание? А вот смотрите. Как говорит Лассаль и многие другие авторитеты, евреи — это искусственная нация, или «секта» людей (с явно или скрытыми) психическими проявлениями, живущих за счет постоянного скрещивания с другими народами. Но евреи используют свою явную или скрытую генетическую дегенерацию как оружие, как средство в достижении своих целей.

Евреи прекрасно знают законы дегенерации, что дегенерация идет с верхов общества, что большинство царей, вождей и князей мира сего — это скрытые дегенераты. И нужно только подsunуть «князьям мира сего» соответствующих еврейских жен с заложенной генетической дегенерацией. А женщинам со скрытыми дегенеративными проявлениями из высшего общества подsunуть еврейских мужей. Этим занимались в свое время даже Карл Маркс и Лассаль.

Если заниматься этой практикой планомерно и систематически, то так можно условно завладеть миром и достигать своих целей. Эта хитрая и тайная практика продолжается у евреев с библейских времен. Так подsunули персидскому царю Артаксерксу в царицы замаскировавшуюся еврейку Есфирь. В результате она и ее родич Марходей организовали массовый погром людей, неугодных евреям, где было убито более 75.000 персов, загляните в Библию (Есф. 9:16). А теперь взгляните на бесконечный хоровод из еврейских жен у кремлевских вождей: начиная с Дзержинского и кончая Хрущевым и Брежневым. Выводы напрашиваются сами, мы



просто предоставляем вам результаты ранее проведенных исследований.



Тайные общества

Наши авторы решили подойти к рассмотрению темы “Гениальность и наследственная дегенерация” с другой стороны. Цель – найти оправдательные слова в адрес еврейского народа, к которому мы относимся со всем уважением, ведь было и есть много хорошего в исторических корнях этого народа. Многие философы говорят, что дьявол дегенерации – это страшный

хитрец и путаник.

Мы знаем, что в человеческой душе заложено глубокое стремление к равенству, в ней еще первобытным каменным топором была высечена не стираемая надпись: «всем поровну». Однако желание отличаться, выделиться, получить больше также свойственно человеческой натуре. Сложно организованное общество, основанное на разделении труда и социальной иерархии, порождает моральные представления, которые санкционируют неравенство людей, вытекающее из различий между ними. Противоречивое соотношение равенства и неравенства составляет сердцевину исторически менявшихся концепций справедливости. Что понимают под справедливостью современные философы, как менялось это понимание в ходе послевоенного развития стран — ответ на этот (и другие) вопрос (ы) мы поможем вам получить, проведя сравнительный анализ концепций крупнейших социальных мыслителей. Однако и там мы находим, что в более 90% всех человеческих заболеваний, доминирующим фактором – является психика. Давайте не будем придирается к еврейскому народу, просто понаблюдаем за нашими бабушками и дедушками с интеллигентных семей. Там сплошные психозы и наврозы, но вот где их наблюдается больше всего, в каких семьях? Пусть сам читатель догадается с трех попыток.

Теория справедливости западных философов явилась, пожалуй, самой значительной в западной этике, попыткой с либеральных позиций осмыслить нравственные коллизии современного общества, оправдать негативные моменты и осуществить рациональный синтез конфликтующих требований, предъявляемых этому обществу противоположными социальными классами и группами. Сквозь завесу абстрактных понятий, которыми они оперирует, просматриваются контуры вполне реальных противоречий. Свобода или равенство, справедливость или эффективность, «равенство возможностей» или «равенство результатов» — вот те идеологические клише, в которых проявляются сегодня эти противоречия. Однако эта идеальная конструкция справедливого общества, основывающаяся на модифицированном сократовском постулате сопряженности рациональности и моральности, лишь еще резче подчеркивает недостижимость гармонии интересов в реальном обществе, раздираемом социальными антагонизмами.





Наши авторы утверждают, что общество есть более или менее самодостаточное сообщество индивидов, которые во взаимоотношениях друг с другом признают определенные правила поведения как обязательные и которые действуют большей частью в соответствии с ними. Эти правила определяют систему взаимодействия, предназначенную для достижения благ всеми теми, кто в ней принимает участие. Но хоть общество и представляет собой совместную организацию, для достижения взаимных преимуществ, тем не менее, для него типичны в равной мере конфликтность, и тождественность интересов людей. **Тождественность** существует до тех пор, пока социальное взаимодействие предоставляет возможности для лучшей жизни, чем если бы все жили исключительно собственными усилиями. **Конфликт интересов** происходит тогда, когда индивиды уже не безразличны к большим благам, произведенным и распределенным их сотрудничеством, поскольку каждый из них предпочитает большие блага – меньшим. Выбор из числа различных общественных устройств требует такого набора принципов, который определил бы подобное разделение преимуществ, основанное на должных распределительных отношениях для составления исходного соглашения. Такие принципы, собственно, и являются **принципами социальной справедливости**, ибо они обеспечивают способ определения прав и обязанностей важнейших общественных институтов, они же устанавливают распределение выгод и тягот общественного сотрудничества.

Если люди склонны к эгоизму, побуждающему их, например, к ревностному слежению друг за другом, то их социальное чувство справедливости обеспечивает безопасность их сотрудничеству. Совместно принятая концепция справедливости устанавливает узы гражданского содружества и среди индивидов.

Люди бывают часто не согласны друг с другом по поводу тех или иных принципов. Эти принципы отбора сходств и отличий – сугубо относительны в распределении потребностей и возможностей.

Вот эта разница между концепцией и просто различием взглядов на справедливость не является первым условием человеческой жизнедеятельности. Многие явления могут быть рассмотрены как справедливые и не справедливые не только по человеческим меркам, социальными институтами и общественными системами, но так же и по конкретным поступкам отдельных личностей, включая их решения, оценки, установки и жизненные позиции. Наши авторы в первую очередь хотят показать вам социальную справедливость по отношению к еврейскому народу. Где порядочность, моральность, уважение прав других людей должно способствовать развитию как научного, так и социального познания.

....А теперь давайте перейдем к “тайным обществам”, но для этого необходимо снова пересмотреть “Протоколы сионских мудрецов”. Для начала берем книгу Дагоберта Рунеса «История философии», Нью-Йорк, 1959. Вся историю философии Д.Рунес, еврей и доктор философии, начинает с иудаизма и говорит, что еврейская

религия иудаизм состоит из трех частей: Торы (5-книжье Моисея), Талмуда и кабалы, где кабала — это мистицизм и мессианизм, спиритизм, демонизм, алхимия, магия, колдовство и всякие тайные доктрины, которые нельзя записывать, а только передавать друг-другу устно.

В наше время такими кабалистами — является различные масонские общества, секты хасидов, которые продолжают дело библейских фарисеев и т.д. (Фарисеи — это те, кто больше всех спорили с Христом). Итак, полистаем эту историю иудаизма... Вот еврейский философ Моисей Хесс (1812-1875), апостол социализма и один из учителей Карла Маркса. Свою карьеру этот апостол начал с того, что женился на зарегистрированной проститутке с желтым билетом — и счастливо прожил с ней всю жизнь, (евреям он проповедовал мессианизм и сионизм).

Здесь же еврейский философ Ашер Гинцберг (1856 1927), известный также под псевдонимом Ахад-Хам. Его родители принадлежали к секте хасидов, воспитали его хасидом и женили на дочке хасидского раввина. Дагоберт Рунес пишет, что Ашер Гинцберг был духовным вождем еврейского национализма и мессианизма. В духе хасидов. Но ведь хасиды-то это мистики и кабалисты, которых некоторые называют просто сатанистами.

А вот что пишет Рунес о Карле Марксе: «Гигантская фигура Маркса была значительно подпорчена его антисемитскими тенденциями. Хотя сам он был из евреев-выкрестов, он постоянно отождествлял евреев с деньгами, банками, ростовщицеством и материализмом. В своей работе «К еврейскому вопросу» он позволяет себе такие высказывания: «Основой иудаизма является себялюбие. Единственная связь, которая объединяет евреев, это сохранение их имущества и эгоизм»... «Мирская культура еврея — это ростовщицество, его бог — деньги. Эмансипация от ростовщицества и денег, то есть от реального иудаизма, будет освобождением нашего времени». Этот антисемизм затемнял социалистическое движение Европы (от Прудона до Сталина) и, к сожалению, еще не прекратился и в наше время.

Тут же портрет Гитлера и подпись: «При создании своей национал-социалистической партии Адольф Гитлер находился под сильным влиянием антисемитских писаний Карла Маркса, который часто призывал к уничтожению того, что он называл еврейским капитализмом».

Теперь берем следующую книгу Дагоберта Рунеса — «История тирании», издание «Философская библиотека», Нью-Йорк, 1963. В предисловии автор посвящает этот труд своему отцу Исидору, который погиб в сталинских концлагерях в Сибири, и своей матери Адели, которую убили в Австрии гитлеровские штурмовики.

При этом нам хочется напомнить этому еврейскому философу следующее. А неужели вы, всезнайка, не знаете, что Сталин был кавказским полуевреем? И неужели вы не знаете, что дедушка Гитлера был австрийским евреем? И неужели вы, всезнайка, не знаете, что гитлеровская свастика — это один из масонских символов, где рядом изображена змея, которая кусает сама себя за хвост? Все это очень странно выглядит в свете сегодняшнего времени.

Рунес написал целую кучу книг, в том числе книгу «О Боге, дьяволе и евреях». Не думаем, чтобы он цитировал там слова Иисуса к евреям: «Ваш отец дьявол» (Иоан. 8:44). Зато на суперобложке «Тирании» для рекламы стоит похвальный отзыв самого Альберта Эйнштейна.

Поскольку философ Рунес упоминает «Протоколы сионских мудрецов», где якобы содержатся доказательства обвинений Карла Маркса по адресу евреев, то давайте заглянем в эти «Протоколы» сами.

Считается, что эти «Протоколы» были куплены агентом русской тайной полиции у одного из участников 1-го Конгресса сионистов в Базеле в 1897 году. Потом эти «Протоколы» были изданы в форме книги Сергеем Нилусом. Но само имя Нилус похоже на псевдоним — человек с Нила. В молодости Нилус был революционером, атеистом и масоном. Но после революции 1905 года с ним произошла трансформация: из масона и атеиста он превратился в религиозного мистика и ярого антимасона. Потому он и понял истинное значение этих «Протоколов».

После своей духовной трансформации, будучи еще сравнительно молодым человеком, Нилус вдруг женился на старой женщине. Но не просто на старухе, а на фрейлине из придворных кругов для своего выдвижения. Это тоже характерно для психов. Мужчины системы «старушатник».

Первое издание «Протоколов» вышло в 1905 году под заглавием «Великое в малом и близ грядущий Антихрист». Второе издание вышло в 1911 году под названием «Близ есть при дверях». Но мы пользовались для своей работы одесским изданием 1919 года. Надо сказать, что у этой довольно умной книги на редкость дурацкое название: «Великое в малом — близ грядущий Антихрист и царство дьявола на земле».

Все эти мистические заголовки Нилуса только мешают и отпугивают серьезного человека. Но зато содержание книги довольно любопытное. И любопытно то, что Нилус спокойно дожил свою жизнь в СССР, даже не меняя фамилии, и никто его не трогал. Может быть так же, как Иван Грозный не трогал юродивого Василия Блаженного, который обличал его.

Теперь мы берем «Протоколы сионских мудрецов», изданные в Буэнос-Айресе в 1955 году под заглавием «Всемирный тайный заговор». Тут есть подробная история этих «Протоколов». Оказывается, их автором является Ашер Гинцберг. Тот самый Ашер Гинцберг, он же Ахад-Хам, о котором упоминает в своей «Истории философии» Дагоберт Рунес, называя его философом и духовным вождем еврейских кабалистов-хасидов.

Эти хасиды-кабалисты учат так: поскольку добро и зло созданы Богом, то зло тоже имеет право на существование. То есть апология зла. Но воплощением и символом зла является — сатана. Поэтому некоторые называют хасидов не кабалистами, а сатанистами.

А «Протоколы» кабалиста Ашера Гинцберга это не что иное, как партийная программа правого крыла сионистов на 1-ом Конгрессе сионистов в Базеле в 1897 году. Там евреи моментально раскололись на два крыла, наподобие наших большевиков и меньшевиков. Левое крыло —

Герцль и Нордау. А правое крыло — кабалист Ашер Гинцберг.

Герцль и Нордау, представлявшие западных евреев, видели решение еврейского вопроса в создании еврейского государства в Палестине. А Гинцберг, представлявший восточное еврейство, видел решение еврейского вопроса в подготовке евреями мирового революционного переворота во всех странах, и в первую очередь в России. Дело дошло до того, что в Нордау стрелял какой-то псих из ахадхамистов.

После долгой борьбы этих двух течений на 1-ом Конгрессе сионистов в Вене в 1913 году победила программа Ашера Гинцберга — и стала программой международного еврейства. Все это подробнейшим образом описано в приложениях к этим «Протоколам» издания 1955 года.

Теперь полистаем сами «Протоколы». В общем, это программа как захватить власть в мире при помощи масонства. Яд либерализма. Анархия. Террор. Принципы и правила еврейско-масонского правительства: насилие — должно быть принципом, а хитрость и лицемерие — правилом. Показная администрация и тайные советники. Роль прессы, которая сосредотачивается в еврейских руках. Экономические кризисы, депрессии, инфляция. Деспотизм масонства. Мы уже видели такие вырождение и двуличность, как проявление психических расстройств и последующей дегенерации. Но это еще не все, все больше звучит бормотание про «великого царя-деспота сионской крови, которого они готовят для мира».

Да, полужиды Керенского, Ленина, Сталина, Берию мы проходили совсем не давно. А потом была в СССР Великая Чистка, где перестреляли всех делателей революции, в основном евреев. Но вы помните, что и Гитлер тоже ведь из «сионской крови»... Выходит, что нам тайком подготавливают нового Князя.

Коротко цитирую содержание этих «Протоколов». Роль тайных масонских агентов. Пути захвата власти масонством. Как взять в руки общественное мнение. Вот пикантная штучка: **«Антисемитизм нужен масонам и евреям для управления нашими меньшими братьями»**. Но и идеолог сионизма Теодор Герцль в своем дневнике писал, что он считает антисемитизм полезным «для развития еврейской индивидуальности». Эти высказывания вождей сионизма полностью совпадают с инструкциями «Протоколов» насчет антисемитизма. И таких совпадений много. Вот это-то и доказывает подлинность «Протоколов».

Возьмем для примера, Протокол № 8. Кому поручить ответственные посты в правительстве. На время, когда еще будет опасно поручать ответственные посты в государствах нашим братьям-евреям, мы их будем поручать лицам, прошлое и характер которых таковы, что между ними и народом легла бы пропасть, таким людям, которым, в случае непослушания нашим предписаниям, остается ждать или суда или ссылки или смерти. Это для того, чтобы они защищали наши интересы до последнего своего издыхания. Эти проявления мы постоянно с президентами Америки. Так было с Никсоном и его вице-президентом Агню. Подобная история и с президентом Картером.



Ну, что там еще в «Протоколах»? Размножение масонских лож. Масонство как руководитель всех тайных обществ. Абсолютизм масонства. Царь израильский — патриарх мира. Подписано сионскими представителями 33-й степени.

А вот уже нам знакомое: осуществление этого плана будет производиться также «через духовный упадок и нравственное растрепывание, главным образом, с помощью еврейских женщин под маской француженок, итальянок, испанок и др., (лучших носительниц распутства) в нравы руководителей всех народов». А теперь вспомните длинный список еврейских жен у князей мира сего. Но мы с вами уже знаем, что такое масоны. И эта колоссальная сила, которая живет по формуле: «Один за всех — и все за одного!». У Нилуса это — мистика, а у нас — статистика.

Каждого читателя нашей книги, конечно, заинтересует: а что же такое эти масоны? Что это за тайные общества? Что там за тайна? Однако, ответа на этот существенный вопрос в «Протоколах» нет. Хотя Нилус сам был масоном и должен это знать. Почему же он молчит? Да потому, что масоны — это тайные общества со скрытыми и явными дегенеративными проявлениями и вырожденцами всех сортов и оттенков. Поэтому Нилус, бывший масон, и молчит про своих бывших собратьев.

А трансформация Нилуса из масона — в религиозного мистика, из Савла — в Павла, это своего рода душевная болезнь, хорошо известная психиатрам — религиозное помешательство. Но надо сказать, что Нилусом, так же как и апостолом Павлом, руководили добрые побуждения, то есть Бог. Вот потому его никто и не трогал.

З.Фрейд заметил связь между антисемитизмом и гомосексуальностью в том смысле, что статистика указывает — 90% евреев имеют пристрастие к гомосексу.

Та же самая история, что с Папой Римским и его монахами. Вот потому-то тайна «Протоколов» и остается тайной. А нормальный человек редко докопается до всех этих тайн. А если и докопается, то мало кто это сможет напечатать.

Главным антисемитом 20-го века был Гитлер. Но мы уже знаем, что он был человеком явно сексуально ненормальным, возможно (подозрение), латентным или подавленным гомиком. Психически он был — ненормальным.

До Гитлера, гонителем евреев была испанская инквизиция — из монахов. И там та же самая история: вся верхушка инквизиции во главе с Торквемадой состояла из людей «сионской крови», которые и «по выгоняли» евреев из Испании. Вот вам та иудейская змея, которая кусает сама себя за хвост.

Еще массу других примеров мы можем привести из окружения Гитлера. В результате может получиться, что чуть не половина немецкой интеллигенции будет с еврейской кровью. Так, например, в литературе есть указания, что даже Бисмарк, железный канцлер, объединявший Германию железом и кровью, был «скрытым евреем». Его мать Луиза, девица фамилия Менкен, была еврейкой. И она якобы



зачала Бисмарка не от мужа, а от наполеоновского маршала Соулта, который тоже был евреем.

Начальником военной разведки Гитлера был адмирал Канарис — тоже из евреев. Подобная история и с идеологом нацизма Альфредом Розенбергом. И всю свою нацистскую идеологию он позаимствовал из еврейского Талмуда.

Теперь заглянем в немецкую литературу. Четверть-еврей Гитлер приказал сжечь все книги нобелевского лауреата Томаса Манна. Но Томас Манн был... полу-евреем. Прадед Манна был масоном и женился на еврейке, а в результате по непонятным причинам две сестры Манна покончили самоубийством.

Сколько существует среди евреев таких перерожденцев, если они упорно хотят командовать всеми людьми в мире? Точного числа мы не знаем. Не в обиду будет сказано, пусть читатель для примера, возьмет современные газеты и посмотрит % отношение людей с наличием еврейской крови к общему числу народных депутатов любого парламента постсоветского государства, как правило таких людей 70-80%. Прекрасно зная всю эту высшую социологию, раввины-талмудисты и кабалисты вбили евреям в голову бредовую идею «избранного народа».

Но бредовая идея «избранного народа» с клинической точки зрения — это мания величия. А следом за ней, как родная сестра, идет мания преследования — антисемитизм. Кстати, заметьте характерную масонскую терминологию: **великий** мастер, **великая** ложа, **великий** император розенкрейцеров. Та же самая мания величия, что у «избранного народа». Но... за этим идет подсознательный комплекс власти, комплекс вождя. А поскольку вера двигает горами, также и вера в самого себя, то частенько эти комплексы и приводят к власти. Еврейский кабалист Ашер Гинцберг прекрасно знал все это, когда сочинял свои «Протоколы».

Одно из лучших определений масонства дал Гитлер, который говорил о масонах так: «Масоны — это искусственные евреи». То есть масоны живут по тем же принципам, как и евреи.

Теперь мы приведем вам практический пример, как при помощи еврейской кабалистики можно подобраться к власти. Скажем, жениться на царевне. Да не на простой царевне, а на советской царевне. Все вы знаете, что дочка Никиты Хрущева — Рада вышла замуж за Аджубея. Таким образом, босяк Аджубей влез в зятя к царю Никите и стал редактором газеты «Известий». Но Аджубей вовсе не Аджубей, а чистокровный еврей, который разнюхал, что дочка Хрущева от первого брака Рада — пулуеврейка, (мать ее Надежда Горская -еврейка) вот так Аджубей и сделал себе карьеру, чисто и по еврейски.

Как происходит вырождение

Профессор Ц. Ломброзо в свое время проводил подобные исследования и заметил, что за 200 лет вырождалось 2\3 конкретного народа. Эти данные за период с 1583-1654 по 1783 г. Мы с вами, давайте обратим свои взоры к царскому периоду России. Чтобы не было сомнений, мы берем иностранный источник: книгу



Франка Бриттона «За кулисами коммунизма», Калифорния, 1970. Книга издана правыми американцами и написана с большой теплотой и сочувствием к русскому народу, как первой жертве коммунизма.

В предисловии Франк Бриттон пишет: «К сожалению, любой серьезный анализ коммунизма и марксизма затрагивает еврейский вопрос... Это основная причина того, что мы так мало знаем о коммунизме. Писатели-историки, вполне понятно, старались не затрагивать этот вопрос из страха, что их заклеймят «расистами и фанатиками»... В данной работе мы решили любой ценой сломать стену молчания и показать эту проблему по возможности честно и объективно».

Дальше мы цитируем интересные отрывки: «В 1804 году в России для евреев открыли двери всех школ, и посещение этих школ было обязательным. Обязательное обучение было новинкой не только в России, но и в любой другой стране начала 19-го века...» (стр.16).

Вот вам и отсталая Россия!? А ограничения евреев начались только после убийства Александра 2-го, которое подготовлялось на квартире еврейки Гельфман. Тогда русское правительство пришло к заключению, что «если евреи не были удовлетворены правлением Александра 2-го, которого английский премьер-министр еврей Дизраэли называл «самым добродетельным монархом, который когда-либо правил Россией», тогда евреев не удовлетворит ничто, как прямое доминирование в России».

О реформах Столыпина: «Его земельные реформы, благодаря которым он стал особенно известен, не только дали крестьянам право владеть землей, но в сущности финансировали эти покупки при помощи правительственных займов». Когда в 1917 году Ленин призвал крестьян «захватить землю», более 3/4 этой самой земли уже принадлежало крестьянам — в результате столыпинских реформ. И это говорит не какой-то белоэмигрант, а это данные из книги крупного американского коммуниста Бертрама Вольфа (стр. 24). Несмотря на все это, в сентябре 1911 года Столыпин был убит евреем-террористом Мордехаем Богровым.

Но социологам уже давно известно, что большинство террористов — это, как правило, душевно больные психопаты. А по золотой формуле Ломброзо мы знаем, что среди евреев таких психопатов в среднем в 6 раз больше, чем у других народов. Вот вам и результаты.

Еще о Столыпине: «Многие из столыпинских реформ были проведены в жизнь уже после его смерти. В 1912 году был введен закон о социальном страховании в промышленности, который давал всем промышленным рабочим страхование от болезни и несчастных случаев с выплатой от 2/3 до 3/4 их нормальной оплаты труда» (стр. 24).

Вот немножко насчет офицеров царской армии в 1-й мировой войне: «Русские офицеры, которые шли в бой во весь рост, (одновременно командуя) требовали, чтобы солдаты ползли, (меньше потерь) но сами офицеры несли потери вдвое большие, чем солдаты».

Затем описывается, как в то же самое время, еврейские революционеры в тылу и еврейские дезертиры за границей занимались подготовкой революции. Вспомните, что говорит по этому поводу Талмуд (Пезахим, 113а): «Раввин Иоханан сказал: если



вы идете на войну, то идите не в первых рядах, а лучше в последних рядах, чтобы вы были первыми, кто вернется домой».

Вот выдержки из американской «Еврейской энциклопедии» (том 9, стр. 288), где сообщается, **что** до революции в России 7/8 всех лиц свободных **профессий**, то есть адвокатов, врачей, журналистов и так далее, было евреями. Таким образом евреи, которые тогда составляли только 4,2% населения России, занимали 87% всех свободных профессий, которые принято называть интеллигенцией. 37% евреев, то есть каждый третий, занимались коммерцией (стр. 26). Но офицеров – евреев царской армии участвовавших непосредственно в военных действиях в 1 мировой войне, можно было перечислить на пальцах одной руки!?

Из этого видно, что при помощи революции евреи стремились не к равноправию, которое они практически уже имели, а к полному захвату власти, к еврейской диктатуре, что и произошло после революции. Здесь уместно немного рассказать вам о А.Ф.Керенском.

Александр Федорович Керенский. Лидер Февральской революции. Глава Временного правительства, который открыл двери Ленину и Октябрьской революции. Тогда он был для всех чисто русским человеком: Александр, да еще Федорович, да еще Керенский!

Но потом, когда дело было уже сделано, задним числом стали «шептать», что Керенский не то еврей, не то полужеврей. Одни говорили, что его мать была еврейка по фамилии Кирбис. Другие говорили, что Александр Керенский был усыновлен Федором Керенским, а в действительности он сын своей еврейской матери по фамилии Кирбис от какого-то другого еврея.

Официально Керенский родился в 1881 году. Тогда же, 1 марта 1881 года, террористами-народовольцами был убит император Александр 2-й, Царь-Освободитель, который отменил крепостное право. Кроме Желябова, Рысакова, Кибальчича и Перовской, в этом царубийстве принимала деятельное участие также и еврейка Гесья Гельфман. Всех их осудили и приговорили к повешению. Тогда Гесья Гельфман заявляет, что она беременная. А по закону беременных казнить нельзя. Проверили — да, беременная. Поэтому повешение ей было заменено пожизненным заключением.

Но дело в том, что Гесья Гельфман забеременела, сидя в одиночке, в каземате Петропавловской крепости. Спрашивается, каким образом? Видите, опять эти еврейско-библейские фокусы. Есть подозрение, что сообщники или родственники передали ей в капсуле мужское семя, а потом пальцем она сделала искусственное осеменение. Таким образом Гесья Гельфман забеременела, подобным способом воспользовалась знаменитая комендантша Бухенвальда садистка Эльза Кох. Попад после 1945 года в руки американцев и зная, что ее приговорят к смертной казни, она тоже забеременела, сидя в одиночке в Нюрнбергской тюрьме, где изоляция такая, что муха не пролетит. Так садисткая ведьма Эльза Кох через беременность избежала смерти.

Гесья Гельфман обманула царское правительство, и в результате Гесья разродилась 7-месячным недоношенным





ребенком, (что у дегенератов встречается чаще, чем у других людей). Этого недоношенного ребенка отдали в сиротский дом с пометкой «родители неизвестны». Но от своей судьбы Геся Гельфман не ушла: вскоре она умерла в тюрьме — как следствие тяжелых родов, что опять-таки у дегенератов встречается чаще, чем у других людей. А что же стало с Гесиным недоношенным ребенком? Здесь нужно раскопать несколько слоев лжи. Не будет же Геся говорить, что ее ребенок «пальцем деланный». Поэтому она показывала другим пальцем, как на отца ребенка, (незаконного отца), на Николая Колоткевича, тоже террориста, который умер в тюрьме в 1884 году. Это недоношенный ребенок был мальчиком, которого потом «обрезали» по еврейскому обряду и назвали Аароном. Ну, и что же стало с этим мальчиком по имени Аарончик? Ведь для евреев того времени, он был своего рода национальным героем. Поэтому Аарончика вскоре усыновили добрые люди по фамилии Керенские.

Приемный папа из евреев, который из Хаима стал Федором. И приемная мама тоже еврейка, девичья фамилия Кирбис.

Отец этого Федора Керенского был евреем-фальшивомонетчиком, которого сослали в город Керенск Пензенской губернии. Подобно многим жуликам, чтобы запутать полицию, он заявил, что не помнит ни своего имени, ни фамилии. Поэтому, когда его выпускали из ссылки в городе Керенске, полиция просто дала ему фамилию Керенский. Как Иуда из Кариота стал Иудой Искаротским.

Сын этого фальшивомонетчика Федор Керенский позже стал директором гимназии в Симбирске, недалеко от Керенска. А гимназистом в этой гимназии тогда был товарищ Ленин. Когда его брата Александра повесили за покушение на императора Александра 3-го, у товарища Ленина были серьезные неприятности в гимназии. И тогда товарищ Керенский очень помог товарищу Ленину, чтобы его не выгнали из гимназии. Видите, как ворон к ворону летит. И как рука руку моет.

Так из недоношенного ребенка Аарончика в конечном итоге получился вождь Февральской революции Александр Федорович Керенский. В отношении Керенского-Гельфмана надо сказать, что яблоко от яблони недалеко падает.

В своей предсмертной биографии Керенский признается, что уже с 1912 года он был членом масонства, то есть членом тайных обществ.

Так как дегенерация — это штука наследственная и распространяется на всю семью. Зная это, И.Сталин уничтожал душевнобольных перерожденцев и старых большевиков, тот легион, где объединяющим началом являются — психические проявления. Все эти «психи» будут беситься, будут разводить бунт и анархию до тех пор, пока их не перестреляют, пользуясь выражением Вышинского, как бешеных собак в борьбе за власть. Вспомните комплекс власти, комплекс негритянских колдунов и сибирских шаманов, который создает то, что называется прирожденным вождем. Вот одним из таких вождей и был «пальцем деланный» Керенский. Наши данные о Керенском сходятся с данными, опубликованными за границей. Кто интересуется деталями, тот может прочесть это в книге Григория Бостунича

«Масонство», Белград, 1928, где он пишет также и о любезном братишке Керенском-Гельфмане (стр. 122-27).

Керенский умер в возрасте 89 лет в Нью-Йорке. На его похоронах известный еврейский журналист Исаак дон Левин авторитетно заявил: «Керенский был единственным лучом света за всю тысячелетнюю историю России!». Типично масонская ложь и преувеличение. Точно так же теперь превозносят до небес Сахарова и Солженицина, не желая смотреть правде в глаза, (но это уже другая тема).

В западной прессе все время твердят, что единственным периодом настоящей свободы и демократии в России было 8-месячное Временное правительство Львова-Керенского. Но первый глава этого правительства князь Георгий Львов, помимо всего прочего, был также и знаменитым педерастом. Об этом вы можете прочесть в известной книге Ноэля Гарда «От Ионафана до Жида» (стр.714), справочник всех знаменитых педерастов в истории. Об этом открыто пишет в своих мемуарах прославленный балерун Нижинский. Но Львов был не только педиком, но и масоном. А вслед за масоном Львовым следующим главой Временного правительства стал масон Керенский. Министры Временного правительства Гучков, Милюков, Савинков и другие тоже были масонами. И получается своего рода – политическая мафия масонства.

Если вы шаг за шагом пройдете дальше по этому пути, то убедитесь, что большинство членов этого Временного правительства были легионерами масонства.

Да не просто легионерами, а легионерами -партийцами, то есть членами тайных обществ. И вся эта демократия-сатанократия была запланирована в точности по западному образцу. Потому-то западные легионеры и «вопят», что Временное правительство — это единственный период демократии в России. А на самом деле это было самое идиотское, подлое и лживое правительство в России.

В принципе, в хорошем старом культурном обществе, как и на верхах нашего нового общества эти легионеры всегда были в большинстве. И в условиях парламентской демократии, где все решает парламентское большинство, эти легионеры вас демократически «переголосуют». Учтите еще комплекс власти, который тянет людей к власти, в том числе и в парламент. Как бы эти легионеры в парламенте не пересаживались, но результат обычно будет тот же самый — они будут в большинстве. Потому-то западные легионеры всегда, с пеной у рта, будут стоять за парламентскую демократию. Но по сути дела это не демократия, а сатанократия.

Наш любознательный читатель может задать следующий вопрос: «Когда начался упадок христианской цивилизации?» Наилучшим авторитетом в этой области считается немецкий философ-идеалист Освальд Шпенглер, который изложил свою философию истории в 2-томном труде «Закат Европы». Со Шпенглером соглашается и знаменитый английский историк Арнольд Тойнби. И надо сказать, что это люди довольно серьезные.

Так вот, Шпенглер считает, что закат Европы, то есть упадок западной цивилизации начинается с Французской революции. Теперь обратите внимание на такой любопытный факт: Инквизиция во Франции закончила свое существование в 1772 году, а вскоре после этого, в 1789 году, началась Французская революция. Но если заглянуть в исторические справочники, то совершенно ясно видно, что большинство руководителей этой революции состояло из масонов, то есть из дегенератов всех сортов и оттенков, из тех самых еретиков, ведьмаков и колдунов, которых в свое время жгла Инквизиция.

Если вы хотите точно знать дату, когда начался закат западной цивилизации, то это был тот день, когда на Гревской площади в Париже Инквизиция сожгла последнего педераста. Сожгли его, конечно, не за педерастию, а за те преступления, политические или уголовные, за которые и сегодня приговаривают к смертной казни.

Интересно отметить, что в результате Французской революции самую существенную свободу получили две категории людей — педерасты и евреи. Впервые за все время существования христианской цивилизации законы против педерастов были отменены, а евреи получили во Франции права гражданства. Это и есть то, что называется союзом сатаны и антихриста. С тех пор этот революционный процесс покатился по всей Европе и, в конце концов, докатился до России.

В Русской революции 1917 года повторяется та же самая загадочная история: сразу же, но потихоньку, исподтишка, отменяются все законы против педерастов. Свободу бедным угнетенным педерастам! А уж какую свободу получили евреи — это вы и сами знаете. Ведь практически после революции евреи захватили всю власть в СССР, а потом это распространилось на другие государства постсоветского пространства. И здесь вы видите тот же союз сатаны и антихриста, о котором так любят бормотать некоторые философы. Но если внимательно проанализировать весь этот революционный процесс, где главную роль играли евреи, то ясно видно, что в борьбе за власть евреи просто-напросто перестреляли друг дружку. Потому-то философы и говорят, что дьявол склонен к самоуничтожению. В этом то и заключается скрытая, зашифрованная суть первого закона марксистской диалектики, которую вам не объяснит ни один профессор марксизма-ленинизма: “Закон о единстве и борьбе противоположностей” — как двигателя истории.

Двуличие — порождает двуполость

Говорят, что дьявол дегенерации обещает власть, славу и богатство, но частенько расплачивается разбитыми черепками. Вот потому-то антихрист, который любит делать гешефты с дьяволом, частенько и оказывается у разбитого корыта.

Евреи обвиняют Гитлера, что он уничтожал евреев. Скажем, совершенно честно, что нам жалко евреев — как людей, которых гитлеровцы гнали в газовые камеры. Но у нас достаточно много честности и жалости к нашему народу — чтобы пожалеть миллионы тех русских, которых под предлогом классовой борьбы уничтожали во время революции, где главной движущей



силой (90%) были евреи. Лично у нас, как и других читателей тогда погибло много ни в чем не повинных родственников, знакомых и просто хороших людей.

В чем же Гитлер обвинял евреев перед 2-й Мировой войной? В первую очередь он обвинял их в большевизме, который они насадили в России и разносили по всему миру. Таким образом, получается, что в газовых камерах Гитлера, евреи как бы расплачивались за сделанную ими русскую революцию. Получается, что в мире существуют какие-то высшие балансирующие законы добра и зла, своего рода небесная бухгалтерия, где за каждое зло приходится рано или поздно расплачиваться. Вот эти-то законы люди называют Богом и дьяволом.

Гитлер обошелся евреям в 6 миллионов трупов. Но поскольку Гитлер и его окружение были сами с еврейскими корнями, то Гитлер как бы сводил с евреями свои личные счета, так сказать, семейные счета.

А у нас, русских, к Гитлеру есть другой счет. Руководствуясь своей теорией «высшей расы», которую он позаимствовал у евреев, Гитлер обрушился на Россию — всей военной мощью, и это стоило нам, как результат 2-й Мировой войны, 20 миллионов трупов. А если посчитать другие славянские народы, Польшу, Югославию и так далее, которых Гитлер тоже считал «унтерменшами и гумусом», то есть — не людьми, (гоями), то это будет около 40 миллионов человеческих жизней, принесенных в жертву бредовой идее Гитлеровской «высшей расы». И возникает вопрос, так кто же виноват во всем этом? Чьи это бредовые идеи?

Повторение — мать учения. Поэтому напомним, что с религиозной точки зрения, идея «высшей расы» называется **комплексом антихриста**. А с точки зрения фрейдовской психологии, этому соответствуют комплексы разрушения и саморазрушения, убийства и самоубийства, за которыми обычно скрываются садизм и мазохизм, а внешне — мания величия и мания преследования.

Но здесь надо подчеркнуть, что комплекс антихриста, как психическая болезнь, очень часто встречается у людей с примесью еврейской крови, например — как у Керенского, Ленина и Сталина или как у Гитлера, Гимmlера и Эйхмана. Потому-то в легендах об антихристе и говорится, что это будет сын еврейки и не еврея, но будет носить имя отца не еврея. Люди это уже давно заметили это путем практических наблюдений.

Итак, комплекс антихриста состоит из фрейдовских комплексов разрушения и саморазрушения. Из первого родилась еврейская активность в русской революции, из второй — газовые камеры Гитлера. Закон действия и противодействия. Однако странно, что евреи обвиняют в этом кого угодно, но только не самих себя.

Ученые подсчитали, что 1-я Мировая война 1914 года была в 7 раз более разрушительной, чем все 900 войн за предыдущие 2500 лет человеческой истории. А 2-я Мировая война была в 4 раза более разрушительной, чем 1-я Мировая война. Какой же будет 3-я Мировая война?

Вы знаете, что если будет 3-я Мировая война, то по всей вероятности она будет войной атомной, где за несколько



первых часов войны будет уничтожена половина населения земного шара. И 3-й Мировой войной будут управлять те же невидимые законы природы, как и во 2-й Мировой войне. Проанализировав биографии разных правителей того времени, мы видим там людей с “комплексом власти”, который в свою очередь создает искусственных “прирожденных вождей”.

Уже давно известно, что неограниченная свобода – это анархия. Этот процесс легко наблюдается в Америке, где свобода печати — с благословения Верховного Суда – все больше превращается в открытую порнографию, где под маской свободной любви проповедуют половые извращения, а под маской политической свободы — анархию.

Начиная с 60-х годов в США, невероятно возрастает преступность. И это несмотря на самый высокий в мире уровень экономического благосостояния населения США. Корни этой преступности не в экономике, а в психике людей. В некоторых школах Нью-Йорка постоянно дежурят полицейские и психиатры. А в школьных уборных на стенах такие модернистические надписи: я сосу, она сосет, мы сосем... Подобное мы своими глазами начали видеть и в нашем обществе. Что это за модернистка, и что стоит за такими психическими отклонениями?

Эти социальные болезни погубили цветущую Элладу, гордый Рим — и имперскую Россию. И мы хорошо знаем начало этих болезней из нашей истории. В «Бабьем яру» гитлеровцы расстреляли 200 000 советских людей, в том числе 34 000 евреев. (См. «Книга о русском еврействе (1917-1967)» под ред. Я.Фрумкина. Нью-Йорк, 1968, стр. 82.) А Евтушенко в своем стихотворении преподносит дело так, как будто в Бабьем яру лежат только одни евреи — и требует им памятник. Типично по-иудейски: 1/6 евреев — это люди, а 5/6 неевреев — это гои, (нелюдь). В свое время за это Евтушенко немножко покритиковали в советской прессе. Но тут за него вступилась международная пресса, которой заправляли евреи. И в результате получился неприятный международный скандал.

Евтушенко в своих стихах «Бомбами — по искусству», и ряд других, употребляет такие выражения: «выродки вы», «сумасшедшие» и «прокляты те, кто дьяволу проданы». Во всем он обвиняет антисемитов и опять «скулит» о Бабьем яре, (см. стих “Бабий яр”). Но Евтушенко умалчивает, кто является этими выродками, сумасшедшими и антисемитами. Вот вам пример исключительной лживости и двуличия. Говоря о патологической лживости и двуличии уместно вспомнить о психоаналитической формуле профессора Калмыкова. Так вот, эта формула гласит так: “двуполюсь – порождает двуличие”, а отсюда **двуполюсы люди – это двуличные люди и наоборот двуличные люди – это двуполюсы люди.**

Возможно, что в какой-то мере это связано с начальными стадиями шизофрении, расщеплением личности. Этому соответствует и библейская формула, что дьявол дегенерации – есть лжец и Отец лжи. Почему «Отец»? Да потому, что это порождает ложь. Эти формулы пригодятся вам и в личной жизни, среди ваших друзей и знакомых. Наши авторы правильно подметили, что плохие люди, если они даже ненавидят друг друга, но они



всегда держатся вместе — и в **этом их сила**. А хорошие люди всегда вразброд — и в **этом их слабость**.

Посмотрим на семейную жизнь самого Евтушенко. Его первой женой была поэтесса Белла Ахмадулина. Рыжая. Это уже плохая примета. Полутатарка, полукровка — тоже плохая примета. Заодно поинтересовались, что дед Евтушенко по матери Рудольф Гангус, был якобы латыш, которого тоже “подмели” во время Великой Чистки.

Евтушенко пишет, что «революция была в его семье религией», и что Белла Ахмадулина такая ярая ленинка, как и он сам. Только он не знает про «ленинцев» Гарвардского профессора Натана Лейтеса с его магическим «комплексом латентной педерастии Ленина». А зря, что он этого не знает. Пойдем дальше. Белла Ахмадулина была замужем три раза. А по разводной формуле Корнельского университета 13 из 14 разводов — это разводы в следствии нарушения психики, значит — это психически ненормальные люди. А если кто-то три раза развелся? «Общечеловеческий» закон сообщающихся сосудов гласит: если в голове беспорядок, то и под юбкой тоже не лучше. Вот вам и поэтесса (Б.А.), скулящая про чистую любовь. Вторым браком Белла Ахмадулина была замужем за писателем Юрием Нагибиным, (Юрий Маркович). Третьим браком она вышла замуж за еврея Бориса Мессерера, брат которого — балерун Михаил Мессерер он в свое время вовремя сбежал в США.

Второй женой Евтушенко была еврейка Галочка, у которой родителей и всю родню ликвидировали во время Великой Чистки. Плохая примета. Галочка на 2 года старше мужа и у нее «железный характер». Две плохих приметы: матерный комплекс и «жена-мужик». Галочка обожает Пастернака и абстрактную живопись. В абстракт-ной живописи, она видит «стремление к истине». Сплошь плохие приметы. В возрасте 44 лет Евтушенко женился в третий раз — на 25-летней англичанке, которая была у него переводчицей. Как на нас, то 19 лет, большая разница? И какая англичанка знает хорошо русский язык? Наверное, только еврейка. Плохие приметы. Евтушенко сделал себе всемирную рекламу «Бабьим яром». Но Евтушенко и его поклонники не знают следующего... Во времена Бабьего яра начальником русской полиции Киева был некий Вадим Майковский. По своей должности это был своего рода Хозяин Бабьего яра. И вот этот Хозяин Бабьего яра Вадим Майковский был таким же скрытым полуевреем, как и сам Евтушенко. Опять единство и борьба противоположностей.

Та же самая история, что у Гитлера, Гиммлера, Гейдриха, Эйхмана и вплоть до Торквемады. Опять та самая еврейская змея, которая кусает сама себя за хвост. С делом Хозяина Бабьего яра Вадима Майковского — нас поверхностно ознакомили. Он был скрытым полу- евреем и шизофреником. В своей шизофрении он обвинял свою еврейскую половину и в наказание гнал всех евреев в Бабий яр. Полный комплекс Гитлера. Вот вам рациональное зерно этой проблемы. Еще люди заметили, что среди полукровок, (с примесью еврейской крови) всегда много психопатов. В результате, с одной стороны — такие как полуеврей Вадим Майковский, гнавший других евреев на смерть в Бабий яр, а с другой стороны — певец полуеврей Евтушенко, который защищает



погибших евреев, не замечая, что там погибших людей других национальностей во много раз больше. Вот пусть и разберется наш любознательный читатель в этой еврейской каше, кто прав, а кто виноват.

Подведем итоги двуличия. Философ Кьеркегор говорил, что дьявол перерождения, (дегенерации) поселится в печатной краске, когда будут печататься книги. Нобелевский лауреат Андре Жид уверяет, что нет серьезной книги, написанной без помощи дьявола дегенерации. А лорд Сноу уточняет: 9 выдающихся людей из 10 – с явными, серьезными психическими расстройствами и последующей дегенерацией. Картина довольно печальная.

Давайте возьмем самый лучший советский роман — «Тихий Дон» Михаила Шолохова. Автор, хотя и Нобелевский лауреат, но совершенно нормальный человек: одна хорошая верная жена, отпраздновали золотую свадьбу, четверо детей и никаких разводов. Вот потому разные диссиденты и психопаты клюют Шолохова — из зависти.

Или лучший русский поэт Пушкин, наш солнечный гений, был совершенно нормальным человеком. Значит, высший талант все-таки от Бога. А дьявол дегенерации, эта обезьяна Господа Бога, ему только завидует и подражает.

Кстати, вы видели кинофильм «Тихий Дон»? Там героиня Аксинья, такая красавица-казачка, кровь с молоком. Играет ее Элина Быстрицкая. А знаете, как ее отчество? Элина Абрамовна – полуеврейка. Думаете, она замужем за каким-нибудь бедным артистом? Нет, она была замужем за бывшем министром внешней торговли СССР Патоличевым. Вот так евреи стремятся к власти, если не лично сами, то через своих женщин.

Мудрейший царь Соломон, когда состарился, собрал всю свою мудрость в довольно пессимистической «Книге Екклезиаста или Проповедника». Там сказано: «Потому что во многой мудрости много печали; и кто умножает познания, умножает скорбь» (Еккл. 1:8). Это вы уже сами сможете почувствовать на себе.

Кстати, в «Книге Екклезиаста» много повторений, словно царь Соломон пытается вбить нам свою мудрость, закрепить в наших головах определенные знания. Заполнить наши клеточные нейроны головного мозга – недостающими звеньями знаний, да так, что бы мы по весу своего мозга могли сравниться с И.С.Тургеневым (2012 грм.), а объем информации у нас должен быть – не меньше 10%, потому, что чем больше тренируешь мозг, тем больше он растет. Загрузите свой мозг информацией, своими планами и он начнет работать на вас, помните 20 миллиардов нервных клеток, способны за один день запомнить до 96 млн. бит. информации. Чем образованнее человек, тем меньше заболевания мозга. Сердце нашего организма так устроено, что для работы мозга, оно за один день «перекачивает» около 2 тн. крови и сокращается более 100 000 раз. Представляете, какую гигантскую работу проводит человеческий организм, чтобы обеспечить ваш мозг питанием, и все это ради ваших знаний.

Помните, динозавры весом 70 тн. и длиной 9 м. имели мозг величиной с грецкий орех, всего 70 грм., у нас есть

подозрение, что это послужило одной из причин их вымирания.

Масонство: это религия, или тайное общество?

Одному из наших авторов, как то пришлось побывать в не далеком зарубежье. Прогуливаясь с друзьями по улицам, видим неподалеку масонский павильон. Над ним огромная надпись: «Мы не религия, а братство». А может это ложь!?

По формуле: дьявол дегенерации — Лжец и Отец лжи. Зашли мы в этот масонский павильон. По залу бегают распорядитель с повязкой на рукаве. Хромой. Лошадиная стопа. Как у Геббельса. Под вывеской «Информация» стоит второй распорядитель, косой с повязкой на рукаве. Первый хромым, а второй косой. А по масонским Статутам хромым, косых и прочих меченых в масонство якобы не принимают. Опять сплошная ложь.

Купили мы у кособрошюрку-путеводитель по этому масонскому павильону. Начинается брошюрка с того, что Джорж Вашингтон, отец американской революции, был масоном. О нем мы уже немножко знаем из книги «От Ионафана до Жида», синодик всех знаменитых гомосексов в истории. Видите, как все сходится — как дважды два четыре.

Вот список знаменитых американских масонов (стр. 13). На первом месте стоит Эдвин Бут, шекспировский актер. Но при этом помалкивают о его брате Джоне Буте, который убил президента Линкольна. Кстати, вся семья этих Бутов была с примесью еврейской крови, в их семье душевные болезни, алкоголизм, попытки самоубийства — и наконец убийство президента Линкольна, где и по сей день много загадок. Кто, зачем и почему направлял руку этого психопата Джона Бута?

Выбираем только наиболее интересные имена из этой коллекции. Вот Генри Форд, отец американского автомобилестроения. Он же отец классической антисемитской книги «Международное еврейство». Очень рекомендуем почитать эту книгу. Затем идет Чарлз Линдберг, знаменитый авиатор, впервые перелетевший Атлантический океан. Позже он был поклонником Гитлера и ярким антисемитом. По этим двум именам вы видите склонность к «экстремам». Дьявол дегенерации — первый экстремист.

Самое интересное на 14-й странице. Здесь указано количество масонов в американском правительстве от 1965 года. По состоянию на 2008 год, у наших авторов, таких данных нет. И так, на тот период масоны составляют:

- 1. Большинство** членов Верховного Суда США.
- 2. Большинство** губернаторов 50 штатов США.
- 3. Большинство** членов Сената и 42% членов Конгресса США.
4. Председатель Верховного Суда Эрл Воррен тоже **масон**. Это он расследовал — и замазывал — все обстоятельства убийства президента Кеннеди.

То есть масоны играют в США почти такую же роль, как в СССР играла — компартия. Вот и выбирайте, что лучше. С одной стороны, в США совершенно невероятная преступность. А с другой стороны, большинство членов Верховного Суда США состоит из масонов, которые, как правило, при необходимости будут симпатизировать преступникам и всегда стоят за отмену смертной казни, маскируя это ложным



гуманизмом. Они знают, что большинство тяжелых преступников — как уголовных, так и политических — это психически больные люди. Но как ни странно, для масонов это как бы их младшие братья. Вот старшие братья им и помогают.

А Карл Маркс смотрел на все это и говорил: «Чтобы понизить преступность в США, нужно посадить на электрический стул большинство членов Верховного Суда США».

На 19-ой странице список всемирно известных масонов. Бросается в глаза большое количество революционеров: вожди Итальянской революции Гарибальди и Мадзини, вожди революции в Южной Америке Боливар и Сан-Мартин, духовный поджигатель Французской революции Вольтер и вождь Венгерской революции 1848 года Кошут. Но большинство из них кончили плохо.

По соседству с этими революционерами стоят такие любезные братья: английские короли Эдуард 7-й (1901-10) и Георг 6-й (1936-52). Тут же Гете, автор «Фауста», который продал душу черту, и знаменитый писатель Вальтер Скотт, воспевавший красавицу-еврейку Ревекку. Ну, и так далее.

На 20-21 страницах даются портреты 14-ти американских президентов, которые были масонами. Среди них, помимо Вашингтона, фигурируют президенты Теодор Рузвельт, Гарри Трумен и Линдон Джонсон, который был президентом во время этой выставки.

На странице 24-й изображена масонская медаль, где стоят два существа вроде ангелов, с крыльями и человеческими лицами, но с козлиными ногами и копытами, как у черта. Что это за символика?

Там же еще целая галерея выдающихся масонов. В том числе: директор ФБР Эдгар Гувер, начальник американского генштаба во время 2-й Мировой войны и затем министр иностранных дел США Джорж Маршалл, главнокомандующий американскими войсками во время Корейской войны генерал Мак-Артур и многие другие.

На странице 29 перечисляются благотворительные дела масонов. В том числе:

- 1.) Усиленные исследования причин шизофрении.
- 2.) Они содержат 17 больниц для детей-калек, где побывало более 250 000 детей-калек.
- 3.) Помощь больным детским параличом. Таким паралитиком был в свое время президент Рузвельт.

Тут возникает вопрос: а не лучше ли жить как-нибудь без шизофреников, без детей-калек и без паралитиков? Но на этот вопрос очень трудно ответить. На странице 31 указывается, что в США имеется более 4 миллионов масонов, а во всем мире их больше 6 миллионов. Итак, США — это центр мирового масонства. Одновременно США — это центр мирового еврейства, там живет 6 миллионов из общего количества в 14,4 миллиона евреев в мире, это по еврейской статистике на 1980 год. Что это — случайность или закономерность?

А сколько в США людей с еврейской кровью? Вспомните еврейскую статистику, где раввины жалуются, что 1/3 евреев вступают в смешанные браки. Возьмем эти две координаты: 6



миллионов евреев и 1/3 смешанных браков. И сделаем простейшую пропорцию. В СССР после революции 1917 года было 3 миллиона евреев и 2/3 смешанных браков. В результате, как мы подсчитали, в СССР получается около 17 миллионов всякой еврейской «каши» на 262 миллиона населения по переписи 1979 года.

В США эти координаты взаимно меняются местами. Но, как говорится, от перестановки слагаемых сумма не меняется. И результат для США получается тот же самый — около 17 миллионов с еврейской кровью на 226 миллионов населения по переписи 1980 года. То есть сегодня США являются самой оевреенной страной в мире. Поэтому США и являются своего рода колонией Израиля.

Большинство членов правительства США являются масонами. А большинство этих масонов так или иначе связаны с евреями: или смешанные браки с евреями, или продукты этих браков — еврейская поmessь всех сортов и оттенков, ну и немножко «настоящих» евреев. Вот вам и ключи к власти.

Давайте вернемся к нашей масонской брошюре-путеводителю. Самое главное здесь в том, что не какие-то посторонние лица, а сами масоны признают, что большинство членов правительства США является масонами. Но, говоря объективно, ничего особенного в этом нет. Ведь это тоже большинство. В общем, правительство в полном соответствии со своим народом. Чего там стесняться? Ведь этим объясняются все те болезненные явления, которые охватили Америку в последнее время

У масонов такая секретность, что многого они даже сами не знают. Например, что такое 33 степени масонства? Символически — это 33 года земной жизни Христа. А практически это выглядит так. Достигнет какой-нибудь масон в 60 лет 33-й степени. Но его жена сидит в сумасшедшем доме. Один сын шизофреник, второй сын паралитик, а дочь почему-то покончила самоубийством. Дьявол дегенерации много обещает, но расплачивается разбитыми жизнями.

Параллельно с общим масонством, куда евреям двери открыты, существует еще целая сеть чисто еврейских масонских обществ, куда других лиц, (гоев) и на порог не пускают. Но эти еврейские масоны, как правило, одновременно являются членами другого гоевского масонства. Двойное членство. Таким образом, евреи собирают в гоевском масонстве важную информацию и, как трудолюбивые пчелки, несут это в еврейское масонство, куда лицам, (гоям) вход категорически запрещен.

Сделавши простой анализ, зная всех вырожденцев на верхах гоевского общества, можно, например, переженить их всех на евреях и еврейках. Например, вот есть миллионер и масон, жена его запиховала и сбежала, а мы подсуем ему в жены молоденькую еврейку. У этого миллионера есть еще дочка-лесбиянка. А мы подсуем ей в мужа соответствующего еврея. В результате эти миллионы, так или иначе, будут наши. Чисто еврейский подход.

То же самое делается с другими масонскими гоями из числа президентов, министров, руководителей промышленности, прессы, науки, искусства и так далее. Евреи как бы снимают



сливки с этих обществ. Вспомните, что обещал еврейский пророк Исайя еврейскому народу: «Ты будешь насыщаться молоком народов, и груди царские сосать будешь» (Исайя 60:16). Ведь евреи занимаются этими фигеле-мигеле уже с библейских времен, и пророк Исайя это прекрасно знал. Вспомните историю знаменитого царя Давида, который сначала был пастушком и «натягивал» (педараствовал) сына царя Саула. И таким образом, (с заднего хода), в последствии он сам стал царем.

В своей книге «Гениальность и помешательство» наш друг профессор Ц.Ломброзо приводит наглядный пример: как гениальный Давид, когда было опасно, притворился безумным. А царь Анхус говорит: «Разве мало у меня сумасшедших, что вы привели его сюда, чтобы он юродствовал передо мною?» (I Пар. 21:13-15).

Но Ц.Ломброзо прекрасно знал, что симулировать сумасшествие обычно склонны психически ненормальные люди, полусумасшедшие, помешанные. Так диктатор Польши Пилсудский и первый Наркоминдел СССР Чичерин до этого, когда были революционерами, тоже сидели в сумасшедших домах, а потом оправдывались, что они это якобы только симулировали. Однако умер Чичерин все-таки в сумасшедшем доме.

Но иногда бывают и у них роковые ошибки, иногда можно и родного отца «натянуть». Вот берем сугубо авторитетный источник: книгу доктора теологии и профессора богословия Вильяма Коуля «Секс и любовь в Библии», Нью-Йорк, 1959, стр. 381-382. Автор деликатно намекает, что история Ноя и его сына Хама в действительности была несколько иной, чем это описывается в Библии (Бытие 9:20-25). Просто переводчикам-монахам было неудобно переводить то, что стояло в оригинале. Ной напился пьяным и заснул голяком, а его сынок Хам соблазнился задом своего собственного отца. Взял и сонного «натянул» отца в одно место.

Если верить Библии, Ной был единственным праведником, которого Иегова не истребил во время всемирного потопа. А вот его сын Хам через время, опять принялся за старое. Вспомните еще еврейского праведника Лота и его 2 хитроумных доченек, которые делали своих детишек от родного папочки. Дьявол дегенерации очень любил кровосмешение, где потом можно было с людьми творить, что угодно. Ладно, этот случай был давно. А теперь вы думаете, в наше время стало лучше? Любознательный читатель приведет нам столько примеров, что хватит еще не на одну книгу. Из сугубо еврейских тайных обществ масонского типа, самым крупным является «Бнай-Брит», то есть »Братья завета», того самого завета, когда Иегова при помощи обрезания «энного органа» сделал евреев «избранным народом» (Бытие, 17). Этот «Бнай-Брит» был создан в Нью-Йорке 13 октября 1843 года в составе 12 членов-учредителей. Подражание 12 апостолам, но сделано это нарочно 13 числа, (октябрь). Чертова дюжина — знай наших. Сейчас в «Бнай-Брит» насчитывается около 500 000 членов в 40 странах, (данных на 2008 год у нас нет).

Итак, как мы наглядно видим из этой официальной масонской брошюры, —масоны составляют большинство в правительстве США, и в других западных странах тоже. А поскольку в этом, (не еврейском) гоевском масонстве добрая половина



любезных братьев так или иначе кровно связана с евреями, которые одновременно входят в «Бнай-Брит», то все ниточки закулисного руководства сходятся в «Бнай-Брит», куда другим лицам, (гоям) вход категорически запрещен. Вот и получается нечто вроде тайного еврейского сверх-правительства. В точности по «Протоколам сионских мудрецов». Но все это вы поймете только тогда, когда вы будете знать, что **наряду со сравнительно небольшим количеством «чистых евреев», существует еще невероятное количество «скрытых евреев», всякой еврейской помеси. Это, пожалуй, самая большая тайна еврейства, до которой еще никто не докопался. Вот тут-то и собака зарыта: от Иисуса Христа до Ленина, Сталина и Гитлера.**

Для понимания написанного, нам нужно немножко поговорить о Ленине. У этого гения было 6 братьев и сестер. То, что все они перерожденцы, видно хотя бы потому, что все они были бездетные. И почти все они революционеры. Единственным порядочным человеком из этих 6 перерожденцев был брат Ленина – Дмитрий. В революцию он не лез и работал врачом, за что Ленин называл его «обыкновенным дураком». Это пишет бывший дружок В.Ленина -Г.А.Соломон в своей книге «Ленин и его семья», Париж, 1931.

Но в конце 30-х годов 19 ст. брат Ленина – Дмитрий помешался, стал полусумасшедшим с парализованными ногами. Он содержался в заключении в специальном доме в Горках, (Ленинских), где раньше умер В.Ленин. Там же в 1943 в возрасте 69 лет умер выше упомянутый брат Дмитрий, полностью сумасшедший и парализованный. Обычная история в семьях гениев. Вспомните профессора Ц.Ломброзо: гениальность и помешательство — это как родные братья.

Тот же Г.А.Соломон пишет, что Ленин называл свою старшую сестру Анну «мужик-баба» и говорил, что муж у нее под башмаком. Мужа своего Марка Елизарова, который после революции был Наркомом путей сообщения, Анна ненавидела и презирала, а он боялся ее. Это типично для гомиков где жена-мужик, а муж у нее-баба. Марк Елизаров неоднократно говорил Г.А.Соломону, что В.Ленин ненормальный, посмотрите на его поступки.

Младшая сестра Ленина Мария в собственной семье считалась «дурочкой», но позже эта дурочка и старая дева была секретарем газеты «Правды». Сам Г.А.Соломон считает Ленина полупомешанным. Г.А.Соломон источник довольно серьезный, и его цитируют многие биографы В.Ленина как у нас, так и за границей.

В свое время Ленин расхваливал революционера-народника П.Н.Ткачева, который послужил одним из прототипов для «Бесов» Достоевского. О Ткачеве, как о первом русском марксисте, писали так же Маркс и Энгельс (Сочинения, 2 издание, том 18). А этот Ткачев в порядке революции предлагал «истребить все население России старше 25-летнего возраста», а остальную часть населения «подвергнуть перевоспитанию, для изменения самой природы человека». Последние 3 года своей жизни, П. Ткачев провел в сумасшедшем доме в Париже, где он и умер в 1885 году в возрасте 41 года. И зная все это, Ленин все же



расхваливал П.Ткачева. Думаете народник П.Ткачев был из народа? Нет, из дворян. Так же, как и Ленин. Зато вождь белогвардейцев – генерал Деникин был внуком крепостного, из крестьян.

Так что делить нужно не на белых и красных, а на нормальных людей и сумасшедших, которым нравится красный цвет. Вспомните рассказ из сумасшедшего дома Гаршина «Красный цветок», где красный цветок символизирует все зло в мире. Кстати, Гаршин тоже был народником и тоже сидел 2 года в сумасшедшем доме, а потом в припадке умопомешательства покончил самоубийством.

Психиатрам хорошо известна связь между красным цветом и сумасшедшими. Отсюда и красный флаг революции и кличка «красные».

В книге генерал-лейтенанта Дитерихса «Убийство царской семьи», Буэнос-Айрес, 1979, есть такая характеристика Ленина: «...тип вполне определенный и ясный: правая бровь у него выше левой, правая ноздря ниже левой; асимметрия в лице, указывающая на дегенеративность, вырождение. Такие люди страдают манией величия, они упорны в своих мнениях. Таково заключение врача о Ленине, а выявленная им деятельность добавляет — дегенерат физический, дегенерат умственный и моральный» (стр. 354). Невольно возникает вопрос: а что же вы раньше молчали и куда вы раньше смотрели?

Русское масонство

Теперь пришло время заглянуть в русское масонство. В книге Н.Свиткова «Масонство в русской эмиграции», составленной на основании масонских документов, 2-е издание, Сан-Паулу, Бразилия, 1964, есть любопытный список масонов. Приведем вам несколько наиболее интересных имен из этого списка:

1. Ульянов-Ленин, Владимир Ильич. Итак, до революции, живя за границей, Ленин был масоном, то есть членом тайных обществ, которые поклоняются не Богу, а Великому Архитектору Вселенной – дьяволу дегенерации. А после революции, придя к власти, он же сам же и запретил масонство, прекрасно зная, что это источник всех заговоров, которые теперь будут направлены против него.

2. Бронштейн-Троцкий, Лейба Давидович. Узнаете? Перманентная революция. И своих последователей Троцкий собирал по масонским признакам. Поэтому во время Великой Чистки троцкистов и стреляли, как бешеных собак. Кстати, у академика Сахарова, вождя диссидентов, теща не только еврейка, но еще и старая троцкистка. Да и сам он пошел по пути перманентной революции.

2. Свердлов, Янкель Моисеевич. Правая рука Ленина. Председатель ВЦИКа. Кстати, его жена Свердлова-Новгородцева была на 9 лет старше его. Значит, это мужчина системы «старушатник». Матерный комплекс. И то же самое у Карла Маркса, Ленина и Троцкого.

3. Зиновьев-Апфельбаум, Гершель Ааронович. Помните, как Ленин бегал от Керенского, переодевшись в женское платье? Под ручку с Зиновьевым, затем вместе скрывались в шалаше на острове.

4. Каменев-Розенфельд, Лейба Борович. Тоже крупнейший большевик.



Женился на младшей сестре Троцкого – Ольге. Все это специальные масонские браки.

5. Животовский, Абрам, банкир. Знаете, кто это? Это отец второй жены Троякого – Наталии Седовой. Забавно, вождь мирового пролетариата и перманентной революции — и вдруг женится на дочке еврейского банкира. Но дело в том, что этот еврейский банкир Животовский был тесно связан с еврейскими банкирами Варбургом и Шиф-фом, которые финансировали русскую революцию. И все это скрепляется масонскими браками. Договор с дьяволом дегенерации подписывается кровью.

7. Парвус-Гельфандт, Израиль Лазаревич. Это главный казначей Ленина, через которого во время 1-й Мировой войны Ленин финансировался немецким генштабом. Попутно Парвус во время войны занимался контрабандой и спекуляцией. Эти люди не брезгают ничем. Были бы деньги, а все остальное им не интересно. Но умер он миллионером в Швейцарии.

8. Собельсон-Радек, Карл. Крупный деятель Коминтерна. Но его свои же раздавили, как клопа, во время Великой Чистки.

9. Литвинов-Финкелыштейн, Мейер Моисеевич. Нарком иностранных дел у Сталина. Его внук Павел Литвинов эмигрировался в Израиль, но почему то приземлился в Нью-Йорке. А кузина Павла Литвинова замужем за полуевреем Чалидзе, который издает в Нью-Йорке диссидентскую «Хронику» и делает рекламу академику Сахарову. Видите, старые масонские списки помогают разобраться в том, что происходит теперь.

10. Пешков (Максим Горький), Алексей Максимович , писатель. Буревестник революции. В возрасте 35 лет Горький взял себе приемного ребенка и усыновил 19-летнего парня, еврея Зиновия Свердлова, родного брата другого масона Янкеля Свердлова, смотри список № 3. А потом полуеврей Сталин при помощи еврея Ягоды, начал травить и Горького, и его сына, но не приемного, а родного. Приемный сынок Зиновий Пешков вовремя драпанул во Францию и даже стал там деголевским генералом. Конечно, по масонским каналам.

В этом списке имеются и масоны из состава Временного правительства:

11. Князь Львов, Георгий Евгеньевич, первый председатель Временного правительства. О нем вы уже немножко знаете, мы о нем писали ранее .Видите, как близко сходятся ум и безумие?

12. Керенский, Александр Федорович, второй председатель Временного правительства. А также Верховный главнокомандующий. И этот замаскированный полуеврей, собственно, открыл двери к власти другому полуеврею Ленину. А потом они бегали друг от друга, переодевшись в женское платье. Со временем выясняется, что оба они были масонами.

13. Гучков, Александр Иванович, военный министр Временного правительства. Вождь «младотурков», которые тоже были масонами и которых теперь расхваливает их братишка Солженицын.





14. Милюков, Павел Николаевич, министр иностранных дел Временного правительства. Лидер партии кадетов.

15. Савинков, Борис Викторович, министр Временного правительства. Известный террорист из эсеров. В этом же списке и его брат, Виктор Викторович, тоже революционер и тоже масон.

16. Чхеидзе, Николай Семенович, министр Временного правительства. Один из лидеров меньшевиков, председатель Петроградского Совета рабочих и солдатских депутатов, председатель ВЦИК 1-го созыва. Позже председатель сепаратистского Учредительного собрания Грузии. Везде свой нос совал — дабы играть роль вождя. Полный комплекс власти.

17. Чернов, Виктор Михайлович, министр Временного правительства.

18. Терещенко, Михаил Иванович, министр Временного правительства.

19. Переверзев, Павел Николаевич, министр Временного правительства.

20. Маклаков, Василий Алексеевич, посол Временного правительства в Париже.

21. Бахметьев, Борис Андреевич, посол Временного правительства в Вашингтоне.

Как видите, Февральская революция и Временное правительство — это сплошь масоны и фармазоны. В этом же масонском списке есть еще несколько любопытных имен:

22. Симанович, Аарон Самуилович, секретарь Распутина — активный масон.

23. Соловьев, Борис Владимирович, зять Распутина — активный масон.

Эти люди помогали анархии, расшатывая царский трон при помощи Распутина. А вот еще крупные масонские фигуры из истории революции и гражданской войны:

24. Скоропадский, Павел Петрович, царский генерал и гетман Украины во времена немецкой оккупации.

25. Вологодский, Петр Васильевич, председатель Совета министров в правительстве адмирала Колчака.

26. Набоков, Владимир Дмитриевич, тоже один из вождей партии кадетов. Депутат 1-й Думы. В 1904 году был со скандалом лишен придворного звания камер-юнкера за излишний либерализм. Вспомните слова Достоевского: «Если кто погубит Россию, то это будут не коммунисты; не анархисты, а проклятые либералы». Кстати, сын этого Набокова женился на еврейке и написал «Лолиту».

27. Рутенберг, Петр Моисеевич, убийца попа Гапона, организатор Кровавого воскресения 1905 года.

28. Струве, Петр Бернгардович, профессор. Изобретатель легального марксизма. Его сын Никита Струве был главным директором издательства ИМКА в Париже, где печатаются книжки Солженицына, и его



помощниками являются супруги Алой из 3-ей эмиграции.

А вот еще один любезный брат масонства:

29. Рубинштейн, Яков Львович, председатель «Лиги прав человека». В качестве дымовой завесы масоны все-гда истошно вопили о «правах человека». И так же истошно продолжают вопить о «правах человека» наши диссиденты.

В этом списке масонов есть еще такое имя:

30. Монье, Морис. Великий мастер Великой ложи Франции.

Обратите внимание на назойливое повторение слова «Великий» да еще с большой буквы. Что это такое? Это вот и есть оголенная мания величия.

В связи с масонством и гомосексуализмом, напомним вам слова еврейского доктора-психоаналитика Лангера в его книге «Душа Адольфа Гитлера»: «...гомосексуалисты часто рассматривают себя как существа особого порядка или как избранные...» (стр. 178). Вот по этой же причине евреи объявили себя избранным народом. Та же мания величия прослеживается: у гомосексуалистов, у евреев и у масонов.

Еще один пример мании величия: философ Бердяев, студент-недоучка и философ-самоучка, из которого масоны сделали «лучшего русского философа 20-го века». Масоны называют его богоискателем, а христиане черто-искателем. Так или иначе, этот Бердяев фантазировал, что он ведет свой род от французских королей. А на самом деле он происходил не из Версаля, а из Бердичева, от Бердичевских евреев. Это отразилось и в его фамилии. Кстати, в Париже Бердяев печатался в масонской ИМКЕ, где потом печатался Солженицын. Ворон к ворону летит

Зато вот легендарный чекист Дерибас действительно вел свой род от итальянского маркиза де Рибаса, который помог графу Алексею Толстому поймать княжну Тарakanову, стал русским адмиралом и основателем города Одессы, в честь которого есть Дерибасовская улица. А вот его потомок чекист Дерибас был абсолютным вырожденком, садистом, карликом и уродом. Во время Великой Чистки его тоже «подмели» и расстреляли.

На этом мы заканчиваем выдержки из масонского списка Н.Свиткова. Очень жаль, что автор Н.Свитков прямо не говорит, что масоны — это просто тайные общества с гомосексуальными наклонностями. Почему? Может не знает? Или боится? Нет, они все молчат по той же причине, почему об этом помалкивает сам Ватикан. Первый закон марксизма: единство и борьба противоположностей. Физическое единство — и духовная борьба. Как говорил Достоевский: борьба между Богом и дьяволом происходит в душе каждого человека.

Но со стороны церковников получается такой же заговор молчания, как и со стороны масонов. А нормальные, здоровые и психологически уравновешенные люди, которые все это расхлебывают, ничего толкового в этом не видят и не понимают. Имеющие очи да не видят, имеющие уши да не слышат. Если сказать честно, нормальный человек очень редко прорвется сквозь этот заговор молчания.

Заглянем еще в одну любопытную книжечку: «Заметки о масонстве», издание «Кружка русских масонов в Англии», Лондон, 1928. Там упоминается масонская ложа мартинистского





устава «Креста и Звезды» в Царском Селе. Дословно: «Последняя была образована приближенными Императора Николая 2-го, который и сам к ней принадлежал» (стр. 41).

Конечно, мы учитываем, что у масонов есть такой лозунг: «Наша правда — ложь. И наша ложь — правда». Поэтому мы не слишком доверяем масонским откровениям. Но из многих других источников мы знаем, что целый ряд великих князей из семейства Романовых были масонами. И все враги самодержавия — тоже масоны. Вот и разберитесь в этой масонской каше.

Вот говорят, что масоны убивают. Да, убивают. Но, как правило, они убивают друг друга — и полиция никогда ничего не может дознаться. Масоны — это политическая мафия. И там те же законы. Дьявол дегенерации — это Никто и Ничто, но это самое Ничто — уничтожает.

В США процветает организованная преступность, мафия, где мафиози убивают друг друга — и полиция никогда ничего не может дознаться. Масоны — это политическая мафия. И там те же законы. Дьявол дегенерации — это Никто и Ничто, но это самое Ничто — уничтожает.

В тех же «Заметках о масонстве» печально сообщается, что масонство было запрещено в СССР резолюцией 4-го Конгресса Коминтерна в Москве в 1922 году: «Согласно этой резолюции, коммунистам не только запрещается принадлежать к каким-либо масонским ложам, под угрозой немедленного исключения из партии, но и занимать ответственные посты в партии в течение не менее двух лет после разрыва всякой связи с масонством, если таковая существовала. Масонство сурово преследуется советским правительством...». Прошло время.

Сейчас западное масонство пытается возродить масонство в постсоветских государствах под маской демократического движения, диссидентии, борьбы за «права человека» и так далее. Например, масоно-сионистская ложа «Бнай-Брит», базирующаяся в Нью-Йорке, наградила нашего академика-диссидента Сахарова и Анатолия Щеранского «премией Джозефа за отстаивание прав человека». А в бывшем СССР этого Щеранского наградили тем, что символически «влепили» ему, как масонский символ, 13 лет концлагеря — за шпионаж в области парапсихологии, телепатии, передачи мыслей на расстоянии и прочих оккультных наук, чем занимаются некоторые научно-исследовательские институты в СССР и чем очень интересуются на Западе.

Сидевший в концлагере Щеранский — еврей. Еще не сидящий диссидент Сахаров женат на еврейке-троцкистке. А их адвокат Чалидзе полуеврей, что он тщательно скрывает. Его отец грузин, а мать польская еврейка. И женат он на еврейке Вере Литвиновой, внучке масона Максима Литвинова из вышеприведенных масонских списков. Значит, дети Чалидзе на 3/4 евреи. Та же самая чертова карусель — союз сатаны и антихриста. А потом евреи будут снова обижаться, когда прочтут подобное в книгах и других авторов, где будет сказано, что масонство — это в первую очередь еврейско-масонское общество, где с виду образованные и интеллигентные люди, замаскировались под маску гуманистов, но они с последующими психическими отклонениями

Философские формулы дьявола дегенерации

Пришло время заканчивать начатый материал, многое еще до конца нами не раскрыто и многое не понятно, поэтому обратимся к печатным изданиям других авторов. Начнем с философии, что по-русски означает любовь к мудрости или любомудрие, попробуем построить философские формулы дьявола дегенерации. Есть много трактатов на эту тему, большинство из философских формул взято из книги известного швейцарского философа Дени де Ружмона «Доля Дьявола», обзор сатанизма в современном обществе, Нью-Йорк, 1956. Но такие формулы повторяются и у других философов. Нам для расшифровки в каждом случае надо подставлять вместо слова «дьявол» слово «дегенерация», но посоветовавшись, мы решили, будем рядом со словом дьявол, ставить слово дегенерация.

1). Первый трюк дьявола дегенерации — это доказать, что он не существует. Например, никто из дегенератов вам не признается, что он дегенерат. А если признается, то это святой человек. Или почти святой.

2). Дьявол дегенерации — это Никто и Ничто, но это Ничто — ничтожит. И в Библии то же самое: дьявол — это человекоубийца от начала (Иоан. 8:44).

3). У дьявола дегенерации масса алиби и инкогнито. Например, мы знаем двух сестер, которые тщательно скрывают, что они полудеврейки. Обе они замужем, живут отдельно, но их мужья регулярно, «натягивают» друг другу и сестер по очереди. По нашей классификации это один из грехов святого Виталия.

4). Дьявол дегенерации — это князь мира сего, бог века сего и князь тьмы. Это из Евангелия. Загляните туда и найдите о грехах Адама. От Цезаря и до Наполеона та же самая история. Иван Грозный и Петр Великий тоже не лучше. И так вплоть до Керенского, Ленина, Сталина, Гитлера и Рузвельта.

5). Дьявол дегенерации всегда стремится к власти. Комплекс власти. Комплекс вождя. Агрессивность = садизм + гомосексуализм. Смотри предыдущую формулу.

6). Дьявол дегенерации любит маскироваться под ангела света. Но ангел света — это Люцифер, то есть сатана. Наглядный пример: западные гуманисты-либералы (как правило, это масоны), которые под маской «борьбы за права человека» в действительности борются за права дегенератов — педерастов и лесбиянок, сумасшедших и полусумасшедших, анархистов, террористов, преступников и т.д. всех сортов и оттенков. На практике это не гуманизм, а сатанизм.

7). Дьявол дегенерации склонен к экстремам. Он первый экстремист, нигилист и анархист. Психологические корни — садизм, мазохизм и скрытые психические болезни.

8). Дьявол дегенерации говорит: «Легион имя мне, потому что нас много» (Марк. 5:9). Вспомните статистику д-ра Кинси и вы убедитесь, что это так и есть.

9). Дьявол дегенерации — лжец и отец лжи (Иоан. 8:44). Очень важная формула. Пошевелите мозгами сами. У

вас найдется масса примеров — и в общественной жизни, и в личной жизни.

10). Дьявол дегенерации делает все в темноте, сзади и наоборот. Самый простой бытовой пример. Допустим, вы нормальный человек и женились на женщине с подавленным гомосексуализмом. А ведь таких 52% жен в нашем обществе. И только много лет спустя вы поймете эту формулу, когда на собственном опыте все это прочувствуете.

11). Дьявол дегенерации не может любить и не любит тех, кто любит. Антитеза: «Бог есть любовь, и пребывающий в любви пребывает в Боге, и Бог в нем» (I Иоан. 4:16).

12). Дьявол дегенерации любит прятаться за самые лучшие человеческие чувства. Например, Эдипов или матерный комплекс З.Фрейда, или когда мать грешит с сыном. Или комплекс Электры (З.Фрейд), или когда отец грешит с дочерью. Или когда брат грешит с сестрой, как знаменитый философ Ницше, который умер в сумасшедшем доме.

13). Правда о дьяволе дегенерации — это такая грязная вещь, что она, как капля воды, мутит стакан абсента. Но от такой правды можно опьянеть. Это вы, наверное, уже сами почувствовали.

14). Беда в том, что дьявол дегенерации, по своей природе, никогда не будет показан ясно и честно. Это пишет философ Дени де Ружмон — и он же сам следует этому правилу. Он прекрасно знает дьявола дегенерации, но нигде не пишет, что это просто дегенерация. Его книга — это замок без ключа. Так же, как и «Протоколы сионских мудрецов». Почему? Подумайте сами.

15). Дьявол дегенерации опасен только тогда, когда его не видят. А когда его увидят, он становится мерзким, смешным и жалким. Ведь выродженцы делают буквально то, что говорится во всех непечатных ругательствах. Представьте мысленно все это — себе в уме.

16). Дьявол дегенерации — очень саркастическое и ироническое существо, но сам он терпеть не может иронии и насмешек. Например, вы развелись. Если после этого вы будете крыть вашу разведенную жену всеми непечатными ругательствами и пояснять своим друзьям, какая она стерва, ясно, что ей это очень не понравится.

Она с чисто женским коварством найдет у вас самые уязвимые места, и воспользуется этим. Хорошо, что умный человек старается не спорить с дураком, люди могут не заметить разницу между ними.

17). Дьявол дегенерации склонен к разрушению и саморазрушению. Это вы уже знаете. Фрейдовские комплексы разрушения и саморазрушения. Садизм и мазохизм. Убийство и самоубийство.

18). Дьявол дегенерации обещает золотые горы, а платит разбитыми черепками. Миллионы бывших советских евреев эмигрировали из СССР в США. Надеялись там на золотые горы. Но вскоре убедились в обратном, там надо быть умным и признанным специалистов, а не депрессивным психом., У них своих дураков хватает.



19). Дьявол дегенерации лучше всех знает, как влиять на людей и завоёвывать друзей. Вспомните К.Маркса, Керенского, Ленина и Гитлера. Как видите, формулы эти довольно точные.

20). Дьявол дегенерации — это пятая колонна всех времен и народов. В принципе это психически неуравновешенные и вечно недовольные люди. Например евреи, они имеют наибольшее количество психопатов, предавали все страны, где они жили. В так называемом вавилонском плену — они катались как сыр в масле, а затем предали Вавилон персам. И та же самая история с евреями в Испании, которую они предали маврам. А потом обижаются, что позже их всех выгнали из Испании. Вопрос, почему все наши диссиденты сплошь и рядом связаны с евреями? Еще возникает сто тысяч почему?

21). Дьявол дегенерации — это партия партий и союз союзов. Формула довольно трудная. Условно в каждой партии или союзе будет 50 на 50% их членов. Но вспомните 52-54% д-ра Кинси, всякие там импульсированные отклонения. Эти импульсанты создают внутри организации своего рода союзы, «Внутреннюю линию» и таким образом захватывают руководство в любой организации. Так было с большевиками, меньшевиками, эсерами, кадетами, Временным правительством и так далее.

Для борьбы с дьяволом Дени де Ружмон дает такой рецепт: **самый лучший способ бороться с дьяволом — это поддаться ему, а потом сделать по своему.** Может он и прав, но считаем, что лучше совсем не поддаваться.

После 1960 года по этому пути пошли многие западные государства во главе с Америкой. Раскрутили все гайки законов, упразднили смертную казнь, объявили гомосексуализм и все виды содомии нормальным явлением, набрали лесбиянок в полицию и армию, а педерастов пристроили учителями в школы, “легализовали порнографию и наркотики”. В результате дикий рост преступности и терроризма. Узаконенная анархия. Содом и Гоморра.

Под конец философ Дени де Ружмон с усмешечкой заявляет: **«Когда вы думаете, что вы наконец поймали дьявола, оказывается, что он сидит в вашем собственном кресле».**

Как это понять? Узнав, что такое дьявол дегенерации, вы придете к тому же выводу, что и средневековая инквизиция, что некоторых людей хорошо было бы отправить на костер, ликвидировать или изолировать. В том числе и Дени де Ружмона. А ему этого очень не хочется. Вот он и напускает философский туман.

В заключение Дени де Ружмон говорит, что **христианство нужно изобрести заново, что нужно заново открыть абсолюты Добра и Зла.** Но ведь это то самое, чем мы с вами занимаемся. Ведь наша высшая социология — это по сути дела диалектическое христианство, где сквозь философский туман в конце концов проглядывает Истина. Ведь конечной целью любой философии являются поиски Истины.

Век живи, век учись — и дураком помрешь, — возразит любопытный читатель.



Ссылаясь на “Дневник писателя” Достоевского о еврейском вопросе, где он предупреждал читателей, что не у каждого хватит сил и ума, чтобы осветить этот сложный вопрос. Вопрос, который затрагивает все человечество. Наши авторы говорят, может мы не правильно подошли к решению вопроса: «Гениальность и наследственная дегенерация», может наш читатель сделает подсказки и мы учтем их в будущих изданиях. Мы не считаем себя слишком умными и не имеют такой писательской силы как у Достоевского или других великих писателей. Но мы часто обращались к источникам других авторов и излагали их нашему читателю.

Напоследок нам хочется довести до вас некоторые аксиомы Соломона, но не царя Соломона, а профессора Соломона Абрамовича Когана. У него есть 11 таких аксиом, мы не будем их перечислять, потому, что подобные мысли уже было сказаны в наших материалах. Однако 9, 10 и 11 аксиому С.А.Когана мы вам дадим:

9-я аксиома Соломона Когана. Евреи — это прирожденные, природные масоны, каковыми они стали уже в самом начале истории еврейского народа. Это производное из формулы Гитлера: «Масоны — это искусственные евреи». А уж четвертьеврей Гитлер знал своих родственников довольно хорошо. Евреи — это международная нация, а масоны — международная организация и орудие сионизма в соответствии с «Протоколами сионских мудрецов».

10-я аксиома Соломона Когана. Евреи умны на зло, но добра делать не умеют. Кто это говорил? Это говорил евреям – еврейский пророк Иеремия, слово в слово (Иер. 4:22).

11-я аксиома Соломона Когана. Настоящий антисемит — это, как правило, человек с еврейской кровью. Почему? Да в первую очередь, он злится на евреев, что они запустили ему еврейскую кровь, а это отразится на его потомках. Теперь понимаете, почему Достоевский предпочел не говорить об еврейском вопросе? Но сейчас у нас атомный век, опасный век, и пора сказать и показать людям эти атомно-философские формулы дьявола дегенерации. Предупредить, что нас ждет впереди, если не станем мудрыми. В народе говорят, умный человек всегда найдет выход из создавшегося, (понимай плохого) положения, а мудрый человек – не допустит таких положений.

Мы думаем, что далеко не все евреи знают все то, что мы вам говорим на страницах нашего издания. И вместо того, чтобы вечно жаловаться на антисемитизм, им было бы полезно узнать причины, порождающие – сам антисемитизм.

Но, что же нам сегодня делать с этой еврейской проблемой? Проще всего было бы применить к евреям их же собственные еврейские законы. Например, в Израиле смешанные браки не признаются и запрещаются. А почему бы и нам не применить этот закон? Кстати, в результате этого закона кривая рождаемости в Израиле идет вниз, и скоро там арабов будет опять больше, чем евреев. Но это из разряда злой шутки. Хотя в нашей теме, порой неуместно сказанная шутка – может неправильно истолковаться.

Вопрос, почему евреи по пути миграционного следования в Израиль, разбегаются во все стороны? Значит, им не



нужен Израиль, значить они преследуют другую цель. Подумайте сами, — какую. Видите, как запутаны пути Правды и Кривды, а за всем этим стоит библейский Лжец и Отец лжи. Господь Бог сверху видит проявления дьявола дегенерации, но не скоро нам об этом поведает.

Предложена национальная идея — 1500 предписаний и запретов.

Знаменитая украинская поговорка утверждает, что бедные мы оттого, что глупые. Братья-европейцы видят основные причины наших бед — в сегодняшней социальной неустроенности, но мы видим больше и дальше, этих примитивных жизненных потребностей. Мы убеждены, что нашему народу просто «вставили» не ту программу воспитания, а поэтому идем мы этим путем без охоты, не проявляя активности. Необходимо провести всенародное исследование и разработать свою (украинскую) программу воспитания детей.

Уже слышались подобные разговоры в украинском обществе, и наши авторы верят, что поменять концепцию нашей жизни можно всего за два поколения. Честно признаемся, нас не удовлетворяет наша сегодняшняя мораль. Те, кто борется с коррупцией, оказываются самыми первыми взяточниками. Законы не работают. О том, что все можно, если есть деньги, знают даже дети, — такие понятия, как «честность», «человечность» и «интеллигентность», просто утратили свое значение.

Мы понимаем, что не хотим жить в таком обществе, где люди не видят разницы между черным и белым. В обществе без ориентиров. Когда президент говорит об общечеловеческих ценностях, а слова эти — пустой звук, нам хочется спросить: «Сам он понял, что сказал?» **А разве президент не должен об этом говорить?** Общечеловеческие ценности — это смыслы, заложенные в религии — предписания и запреты. Наше общество после 1991 года имеет только те предписания, которые ему предоставили: «зарабатывай деньги», «жизнь дается для удовольствий», «желать всего здесь и сейчас», «можно все» и так далее. И мы смело движемся по этому пути. Заметьте, системы запретов у нас вообще не существует. Нет ни чего такого, что порицалось бы обществом, не говоря о запретах. Все разрешается, а деградацию общества списывают на индивидуальные особенности личности. У нашего читателя могут возникнуть вопросы.

Допустим, сейчас мы живем так. А что, раньше люди моральнее были? До 1917 года в Российской империи, к которой и мы относились, жизнь людей зиждилась на православии и уважении монархии. Основой жизни людей, как бы мы ни умничали, на сей счет, считается вера, религия. Она дает концептуальное понимание мира, как он устроен, какова роль человека, как правильно строить отношения с другими людьми и так далее. Мы специально сравнивали четыре основные религии, «вычленяли» эти жизненные ориентиры и смотрели, как они влияли на жизнь народов.

И что же получилось? Религиозные установки — это, если применять понятное сравнение, программное обеспечение людей. У каждой религии они свои, например:



- ✓ в буддизме всего восемь основных правил жизни.;
- ✓ у христиан — 22 предписания: 10 заповедей старого завета и 12 из Нагорной проповеди Иисуса;
- ✓ у мусульман — тоже около того;
- ✓ у иудеев 613 религиозных рекомендаций — 248 предписаний и 365 запретов. Поэтому носители иудаизма настолько успешны во многих сферах.

Мы думаем, это оттого, что их «программное обеспечение» во много раз превосходит другие «программы». Например, в христианстве строго запрещено врать, а в иудаизме есть исключение — «во спасение». Во всех религиях запрещено давать деньги под проценты, но только у иудеев сказано — своим запрещено. А чужим — можно. **Но ведь общество уже на много отошло от религиозного миропонимания. Неужели эти установки до сих пор имеют такое значение?** Это правда, но только для последних, допустим, пятидесяти лет, а многие столетия религия была главным моральным законом. К тому же мы склонны верить, что некоторые понятия передаются нам генетическим путем, возможно, даже через ДНК. Маленькие дети, например, которые никогда не видели пожара, знают, что это такое — и срабатывает инстинкт сохранения. Откуда и кто это заложил?

Скажите, вот было у нас религиозное сознание, а что случилось потом? Технический прогресс. Мир стал сложнее, и кругозор у человека шире. Стало сложно объяснять все только с религиозной точки зрения. Поэтому стали появляться новые концепции, в которые безоговорочно верят, — например демократия. Но ее не правильно истолковуют и речь не об этом. У нас в 1917 году случилась революция. Эта перемена принесла нам другую программу. Большевики со знанием дела выбросили старые нормы, а на их место водрузили иные идеалы. Воспитательно-идеологическая машина заработала полным ходом. Например, вместо почитания царя — поклонение Ленину, Сталину и другим вождям. Даже доска почета трудовых достижений — это имитация иконостаса. Ставились тоже высокие духовные цели, но они приводили не всегда к этим результатам. **Вы хотите сказать, что советский режим имитировал религиозное сознание?** Да, именно. В то время как остальной мир пошел по техническому пути, далеко уйдя от своих традиционных понятий. И сейчас наше правительство пытается подделать западную программу, на наш менталитет наложить западный образ жизни. Но это ни к чему хорошему не приведет. Нужно создавать свой собственный алгоритм. Нашими учеными подсчитано: чтобы современному человеку с современным техническим сопровождением — все же остаться человеком, (сейчас ведь легко нарушаются моральные принципы), нужно создать программу в полторы тысячи предписаний и запретов.

А каким образом, вы считаете, ее можно внедрить, да и захотят ли люди думать о «высоком»? Сейчас недовольство украинских людей системой, нарастает со скоростью снежного



кома. Власть имущие чиновники по всей Украине творят самый настоящий «беспредел». Как думаете, почему? Да потому, что они и их родители жили в двойной морали, с отсутствием внутренней культуры и этических норм поведения. Например, в СССР, где была коллективная собственность, многие хотели что-нибудь своровать. Сейчас частная собственность разрешена, но мораль осталась прежней, вот они и стараются урвать себе — побольше. Ловить таких «дельцов» и наказывать — этих мер недостаточно, не получилось у них в одном месте, они будут искать — другое. При этом их философия — наказывают не за то, что своровал, а за то, что попался. Практическое решение в подобных ситуациях — нужно создать в обществе критическую массу людей, которые будут знать, что воровать и взятки брать — плохо. Такому знанию этической морали, нужно учить с детства.

Что, в каких-то специальных классах? Со дня рождения и до трех лет, необходимо дома с мамой и папой, японцы утверждают, основные моменты морали, этики, психология характера — закладывается у ребенка до 5 лет. Сейчас необходимо усовершенствовать, (читай разработать) программы для родителей, потом для садика и школы. В игровой форме или в форме специальных задачек. Ведь сейчас из поведения, поступков и слов родителей, дети не понимают, что такое хорошо и что такое плохо. Вот разговор мамы: «Ты у меня хороший. Возьми яблоко, только никому не давай кусать, оно дорогое, а одноклассники могут быть заразными». Сейчас у общества нет стандартов, которые были бы понятны всем.

Вот вы говорите о 1500 предписаний. Это что будет: «не делай того», «не делай этого»? Полторы тысячи предписаний это позитивные качества человеческой души, которые мы выписали из Словаря современного украинского языка. Необязательно, чтобы всеми этими качествами обладали наши дети и внуки. Достаточно, что они будут знать, что люди бывают не только «успешными» и «практичными», но и «благочестивыми». Кстати, в мусульманском мире это очень важное понятие.

То есть получается такое позитивное социальное программирование? Только, в отличие от манипулирования сознанием, оно должно проходить в открытом режиме. Сейчас подобный процесс происходит в России. Там формированием, так сказать, национальной идеи занимаются именитые профессора. Там сейчас очень много внимания уделяется детям. Появилось детское телевидение, где показывают преимущественно русские мультики. Они «оживляют» свои, (русские) смыслы, которые развивают и раскручивают Россию. А у нас даже нет понимания этих вещей на сегодняшний день. В условиях сложного мира, в котором мы живем, старые 10 заповедей не спасут нашу нацию. Весь мир сейчас в поиске нравственных ценностей. Никто не хочет посвящать свою жизнь только материализму. Создаваемые программы — инструмент, позволяющий вернуть все на круги своя законодательными актами, и это должен быть своего рода национальный стандарт морали, подкрепленный реализовываемыми государственными институтами. **Думаете, в наше время, когда украинские политики ради голосов избирателей создают свои секты, общества и партии, они**



допускают, чтобы существовала программа, пробуждающая человечность, нравственность и этические нормы поведения? От ограниченности политиков страдает не только народ, в первую очередь страдают наши и их дети. Придет время, и политики не смогут остановить этот процесс перерождения общества — слишком много уже будет «инфицированных» этическими нормами поведения. Перед нами стоит вопрос, либо мы дойдем до социального конфликта в обществе, либо на ходу переиначим наши реалии нашей морали.

Литература

1. Лейтес Натан. Анализ работ Гарвардского проекта «Комплекс латентной сексуальности Ленина». Одесса. 1995.
2. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. — М.: Изд-во МГУ, 1990.
3. Андреева Г.М. Психология социального познания. М. 2000
4. Пастернак Б. Доктор Живаго. М. 1989.
5. Аронсон Э. Общественное животное. — М., 1998.
6. Майерс Д. Социальная психология. СПб. 1997.
7. Аллилуева, (Сталина) С. «20 писем к другу» Нью-Йорк. 1995.
10. Росе Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. М. 1999.
11. Аронова Р.Е. Ночные ведьмы. М. 1969.
12. Белинская Е.П. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2001.
13. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. -СПб., 1907.
14. Бехтерев В.М. Объективное изучение личности. СПб. 1999.-288с.
15. Башидов Б. История русского масонства. Одесса. 1995.
16. Хардинг М.З. Психическая энергия. — М.: Рафа-бук; К.: Ваклер, 2002.
17. Фрейд З. Психология бессознательного. — М.: Прогресс, 1990.
18. Ле Бон Г. Психология толпы. (Психология толп). М. 1998. С. 15-257.
19. Смирнов И. и др.. авторы. Психотехнологии. — М., 1995, — 416 с.
20. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояние влиянию. -СПб: Речь, 2001.
21. Тард Г. Законы подражания. СПб. 1992.
22. Беседовский Г.З. На путях к Термидору. Париж. 1931.
23. Вачнадзе Э.А. Некоторые особенности рисунка душевнобольных. Тбилиси. 1972.
24. Вейнинггер Отто. Пол и характер. М. 1992.
25. Дон Гейбор. Управление человеком в конфликтных ситуациях. М. 2006.

26. Грав Ж. Умирающее общество и анархия. АКСИШ, (3) 1985
27. Л.Рон Хаббарт. Дианетика. (Современная наука душевного состояния). М. 1995. 532с.
28. Варий М.И. Социальная психика наций: Научная монография. – Львов. 2002.
29. Вичев В. Мораль и социальная психика. – Г. Прогресс. 1978.
30. Марищук В.Л. Резервы человеческой психики: Введение. – Г.: Политиздат, 1989.
31. Франкл В. Человек в поисках смысла. – М. 1990.
32. Дружинин В.Н. Психология XXI века: Учеб. для вузов / – М. ПЕР СЗ, 2003.
33. Лаврова В. Ключи к тайнам жизни. М 1997.
34. Сельченко К.В. Тайны сознания и бессознательного: Хрестоматия / – Минск: Харвест, 1988.
36. Карпов В.Е. Воспитание самосознания. Кировоград. 2007. 420 с.
37. Карпов В.Е. Наука совершенствования. Кировоград. 2008. 420 с.
38. Дзержинская С.С. в годы великих боев. М. 1965.
39. Дикий А. Евреи в России, и в СССР. Нью-Йорк. 1978.
40. Кабане и Л.Насс. Революционный невроз. СПб. 1906, (3).
41. Лоброзо Ц. Гениальность и помешательство. М. (5) 1996.
42. Гусейнов А.А. Этическая мысль. Научно-публ. чтение. М. 1990. 480с.
43. Мокианский В.М. Суицидность еврейского вопроса. Буэнос-Айрес. 1957.
44. Дэвид Дюк. Еврейский вопрос. Киев. 2002.
45. Мошков В.А. Механика вырождения. Варшава. 1910.
46. Нилус С.А. Протоколы сионских мудрецов. Буэнос-Айрес. 1955.
47. Паркс Джеймс. Евреи среди народов. Париж. 1932.
48. Шестопал М. Евреи на Украине. Киев. 2002.
49. Флегон А. и Наумов Ю. Русский антисемитизм и евреи. Лондон. 1968.
50. Шульгин В.В. Что нам в них не нравится. Париж. 1930.
51. Тополянский В.Д. Психосоматические расстройства. М. 1986.
52. Марков Н.Е. Война темных сил. Париж. 1928.
53. Климов Г. Протоколы советских мудрецов. Одесса. 1995. 480с.
54. Литвиненко А.А. Таинство секса. Киев. 1994. 272с.
55. Святоц А.М. Женская сексопатология. М. 1988. 175с.
56. Кушнирук Ю.И. Популярно о сексологии. Киев. 1988. 170с.
57. Головатый Н.Ф. Научи себя сам. Киев. 2005.



НЕОСОЗНАННОЕ ВЛИЯНИЕ

Содержание

Несознанное влияние

- Мифы и реальность 25 кадра
- Современные исследования сублиминального влияния
- Проблемы управления психикой
- Практические советы

Средства и техника межличностного влияния

- Оптико-кинетическая система влияния
- Контакт глаз – как средство влияния на человека

Группа коммуникативных правил влияния

- Организация восходящей коммуникации
- Правила активного выслушивания

Техника выравнивания напряжения в общении

- Техника Б.Франклина
- Методика Ч.Осгуда
- Теория П.Брауна и С.Левинсона

Техника противостояния влиянию авторитета

Влияние толпы на человека

- Основные характеристики массовых форм поведения
- Толпа – как социально-психологический феномен

Условие и этапы формирования толпы

- Коллективное и подсознательное сопереживание в толпе
- Паника – как феномен толпы
- Слухи – как феномен толпы

Специфика поведения человека в толпе

- Изменение психических процессов человека в толпе
- Кольцевая реакция толпы

Концепция массовых форм поведения толпы

Психика и психическое состояние личности

- Психические уровни
- Многосистемность психики

Психическая стойкость личности

- Факторы психической стойкости
- Вера – как опора психической стойкости
- Влияние активности на психическую стойкость

Литература



Неосознанное влияние

Не все сигналы обязательно регистрируются в сознании. Некоторые из них обрабатываются умом неосознанно тогда, когда ум осознанно обрабатывает другие сигналы. Кроме того, вербальные сообщения, которые передаются и получаются сознательно, часто объединяются между собой и вызывают реакции на неосознанном уровне.

Неосознанная обработка информации с необходимостью происходит параллельно с осознанной обработкой, а не вместо нее. Это есть части одной системы обработки информации человеческим мозгом. Осознанные мысли являются результатом таких психических процессов, как понимание, оценивание и реагирование, которые протекают неосознанно.

Поэтому даже заметные стимулы могут влиять на личность способами, о которых мы можем ничего не знать, часто установки и решение базируются на неосознанной обработке этих стимулов.

Неосознанно формируются эмоции и реакции благосклонности и неприязни, что вызвано разными стимулами. Одним из таких процессов есть классическое обуславливание, когда после многократного объединения нейтрального стимула со значимым стимулом, который вызывает положительную или отрицательную реакцию, нейтральный стимул начинает вызывать такую же самую реакцию. В этом случае реципиент может не сознавать, что изменение в реагировании вызвано объединением стимулов.

Кроме того, как показали экспериментальные исследования, простое, многократное предъявление одного нейтрального стимула вызывает положительное отношение к нему, даже когда человек этого не сознает. Это означает, что человеческая психика имеет свойство реагировать на стимул чувствами еще до того, как человек начнет думать о нем осознанно.

Человек бессознательно реагирует на вербальное поведение. Невербальные сигналы, которые могут быть паралингвистическими (модуляции, скорость речи и т.п.), или визуальными, (экспрессия лица или телесные движения), определение впечатления от черт и эмоций других людей являются эффективными факторами межличностного влияния.

Эффективным средством влияния есть сублиминальное влияние, т.е. изменение аффективных и когнитивных реакций, которое вызвано стимулами, но они очень слабые для того, чтобы их воспринять сознательно. Проведенные лабораторные исследования показывают, что визуальные стимулы, которые мелькают очень быстро для того, чтобы их можно было увидеть, или заслонены от сознания более сильными стимулами, но все равно осуществляют влияние.

Первые эксперименты из разработки методик влияния на бессознательность (сублиминальное влияние) начались в конце 1950-х годов. Однажды, в 1957 году кинозрители города Форт Ли американского штата Нью-Джерси смотрели кинофильм





“Пикник”. Во многих местах в киноленту были вмонтированы единичные кадры с надписью “Вы проголодались?, ешьте поп-корн и пейте кока-колу!”.

Кадры мелькали на экране очень быстро для того, чтобы их можно было осознать. Джеймс Вайкери – консультант из рекламы – тайно встроил эти фразы, которые появлялись на 1/3000 секунды во время демонстрации кинофильма. На такой скорости зрители, конечно, не успевали их даже заметить.

Маркетинговое агентство, которое разработало план этого эксперимента, сообщило, что во время антракта объем продажи поп-корна возрос на 50%, а потребление прохладительных напитков – на 18%.

Когда средства массовой информации сообщили о попытках повлиять на подсознание, состоялся взрыв общественного негодования. В статье “Запятнанное подсознание”, которая имела большой резонанс, ее автор Норман Казинис раздумывал о значении такого изобретения. Он писал: “Если этот механизм годится, чтобы навязать поп-корн, то почему это не может быть применено политическими деятелями для своей рекламы, или что-нибудь еще?” Он выяснил мотивы тех, кто придумал это средство, чтобы внедриться в наиболее глубокие и наиболее личные уголки человеческого сознания и оставить там “всяческие каракули”.

Негодование, связанное с сублиминальным влиянием, отобразило вечные страхи человечества, то, чего многие люди боятся в психологии вообще: психологическое влияние, особенно подсознательное, – это некоторая таинственная и мистическая сила, которой невозможно сопротивляться. Казинис был не один в своем волнении об использовании подсознательных методов. Позднее в серии четырех книг-бестселлеров публицист Брайан Ки обратил внимания американской общественности на возможность широкого применения сублиминальных методов. Он доказывал, что подобные технологии влияния не ограничиваются телевидением и кино, а давно уже воплощаются в рисунки и фотокарточки печатных рекламных объявлений.

Сообщение в печати срочно привлекло внимание рекламодателей, правительственных должностных лиц и ученых, которые требовали повторить этот эксперимент. Выполняя эти требования, Вайкери организовал несколько демонстраций, ни одна из которых не принесла декларированного им эффекта. Это возникала техническая трудность, которая мешала применить этот механизм влияния, и эксперимент отменился, при этом аудитория не ощущала никакого непреодолимого влечения выполнять сублиминальные команды и др.

В 1958 году фонд исследования рекламы официально стал требовать от Вайкери предоставить свои экспериментальные данные и детальное описание технологии проведения эксперимента. Вайкери отказался, тем не менее сообщил, что его исследование длилось больше как шесть недель, и в них приняло участие 50 тысяч исследуемых.

Студент-психолог Стюарт Роджерс из Нью-Йорка решил написать реферат о работах Вайкери. Он поехал в Форт Ли, чтобы поговорить с теми, кто проводил это исследование. Роджерс





заметил, что провинциальный кинотеатр был слишком маленьким, чтобы принять 50 тысяч зрителей за шесть недель. Когда он спросил директора кинотеатра об исследовании, тот сказал, что слышит о них впервые.

Позднее было много экспериментальных попыток подтвердить полученные Вайкери результаты, тем не менее они оказались неудачными. Большинство специалистов приходили к выводу, что эксперимент с фразами “ешьте поп-корн”, “пейте кока-колу” никогда не проводился, что это была огромная мистификация с целью саморекламы. Тем не менее газетная выдумка уже была запущена и слух об “таинственном и ужасном подпороговом влиянии” пошел гулять земным шаром.

Хотя ни одно научное исследование тогда не продемонстрировало эффекта, о котором утверждали адепты сублимационного влияния, подпороговая реклама была запрещена во многих странах. Подпороговые стимулы запретили еще до того, как было точно установлено, действуют они на самом деле или нет.

После принятия соответствующих законов, которые ограничивают использование подпороговых стимулов в рекламе, ажиотаж вокруг этой проблемы постепенно стих.

О сублиминальном влиянии забыли вплоть до середины 1970 лет. Напомнить о нем заставил известный фильм ужасов “Екзорцист”, который вышел в 1974 году. Чтобы напугать зрителей, режиссер сделал так, что во время фильма на экране мигала маска смерти, которую показывали очень быстро для того, чтобы ее не можно было заметить. Применение этого влияния начали использовать некоторые рок-группы, они стали помещать в своих альбомах записанные в обратном порядке фразы, (главным образом ради шуток, или с целью использования массового сумасшествия на подпороговом влиянии для увеличения продажи большого количества кассет и дисков со своими записями). Мнение ученых разделилось, исследования временно прекратились, но «подпольно» эффект сублиминального влияния продолжают применять недобросовестные дельцы. Скандальные «разоблачения» по этому поводу продолжаются.

Мифы и реальность 25 – кадра

К этому периоду относится и возникновение термина “25-и кадр”. Под ним понимается возможность современных электронных средств донести кроме осознанной информации, – скрытое отображение. Через аудио-каналы также можно незаметно воплотить в подсознание акустическое сообщение в форме музыки или фонового “шума”. В печати и популярной литературе “25 кадр” объясняется так. Современная психология словно бы различает у человека сенсорный (осознанный) и субсенсорный (неосознанный) диапазон восприятия. Человеческий мозг способен относительно критически и осмысленно воспринимать визуальную информацию со скоростью 24 кадра в секунду. Именно с такой скоростью крутят кино.

Каждый вспомогательный кадр, который умышленно добавлено в эту секунду и тот, который отличается по смыслу от других, – это уже чистое зомбирование сознания человека. Так, если из экрана предъявлять информацию в виде





списка иностранных слов с переводом со скоростью 25 кадров на секунду, то наше сознание не будет успевать ее воспринимать. Однако на подсознательном уровне возникает эффект свыше запоминаний и внушений, которые нам пытаются навязать.

На волне ажиотажа, (который снова поднялся), стали переиздавать книги Брайана Ки, ранее были популярными в конце пятидесятых лет. Была сделана попытка проверить данные, которые приводятся в книгах Ки, но они снова не подтвердились. Несмотря на это, (в 1980- х годах), в продаже появились первые коммерческие «предложения» с использованием сублиминальной технологии: кассеты с записями, которые помогали похудеть, бросить курить или снимать стресс с помощью успокоительных сообщений на уровне аудильного восприятия, положенных на музыку, или звуков окружающей природы, которые оказывали содействие определенному расположению духа.

В последующие годы, в США для борьбы с кражами в некоторых супермаркетах начали включать вместе с “магазинной” музыкой едва слышный и быстро повторяемый шепот: “Я честный человек, я не буду красть”. Много магазинов после этого сообщали об уменьшении количества краж.

Чтобы еще раз проиллюстрировать неэффективность сублиминальных технологий, психологи А. Пратканис, Дж. Еткенази и Э. Гринвальд осуществили изучение распространенных в Америке аудиозаписей с сублиминальными посланиями, которые направлены на повышение самооценки, на улучшение памяти и др. Эти типы записей имели одинаковое содержание – разные произведения классической музыки. Однако они отличались различными сублиминальными сообщениями.

Записи для повышения самооценки имели такие скрытые послания, как “Я высоко ценю себя, и у меня высокое чувство собственного достоинства”. Запись для улучшения памяти имела такое послание: “Моя способность помнить и запоминать растет с каждым днем” и др.

Во время эксперимента добровольцы получали сублиминальные записи, но с одной особенностью: на половине кассет были заменены наклейки, чтобы некоторые из исследуемых получили записи для улучшения памяти, но думали, что она предназначена для повышения самооценки, в то время как другие исследуемые получили записи для повышения самооценки, но думали, что они предназначены для улучшения памяти. Вторая половина исследуемых, (контрольная группа) получила кассеты с правильными наклейками.

Добровольцы забрали кассеты домой, и слушали их каждый день на протяжении пяти недель. В результате эксперимента было получено данные, которые удостоверяли, что сублиминальные записи никак не повлияли ни на самооценку, ни на память. Тем не менее, исследуемым кассеты казались эффективно влиятельными. Другими словами, здесь имел место плацебо-эффект. Именно на плацебо-эффекте базируется большинство коммерческих сублиминальных продуктов, которые сейчас распространяются: “релаксационные” кассеты и “субсенсорные” методики изучения иностранного языка. Люди хотя



верить, что подпороговое влияние помогает им изменить себя, и оно действительно начинает действовать.

Тем не менее, отрицательные результаты этих исследований нельзя распространить на все сублиминальные случаи. Как показали исследования американских психологов Кунста-Вилсона, в некоторых случаях можно увидеть связь между сублиминальным влиянием и простыми действиями, которые связаны с состоянием, которое обусловлено влиянием подпороговых стимулов. В одном из экспериментов было доказано влияние включенных в фильм образов на степень тревожности исследуемых. Те, кому были показаны кровавые образы, сообщали о большей тревожности, чем те, кому показали нейтральные образы, а те, кому достались веселые образы из мультфильмов, сообщали о значительно меньшей тревожности, чем даже контрольная группа.

Результаты экспериментов из выявление эффективности сублиминального влияния на сегодня показывают, что демонстрация подпороговых стимулов в визуальных средствах массовой информации может как минимум возбуждать эмоции и влиять на оценки совсем других стимулов. В перспективе это может активно использоваться в будущих коммерческих и политических рекламах, а также найти применение в военном аспекте.

Современные исследования сублиминального влияния

Ученые-психологи сегодня серьезно встревожены перспективой эпохи психотерроризма. Это связано с разработкой в последние годы методик скрытого психического влияния на человека. Только в США этой проблемой занимается больше 140 институтов. Такие исследования проводились и в бывшем СССР, по некоторым данным проводятся сейчас и в современной России.

Если выходить из материалов открытых публикаций, то на сегодня наибольших успехов на этом поприще удалось достичь российско-американской корпорации “PSYCOR.” руководителем которой есть Игорь Смирнов.

Эта корпорация объединяет Институт компьютерных психотехнологий и психоанализа, НИ психологии РАЕН, Psychotechnologies Corp. (США), кафедру психологии Русского университета им. Дружбы народов. Корпорация “PSYCOR” является ведущей в мире в области разработок и реализации технических решений, которые разрешают осуществлять прямой ввод-вывод информации из подсознания человека.

Технологии сублиминального влияния

Академик Смирнов И.В. создал новое научное направление -психоекологию, предметом которой является взаимовлияние человека как информационного существа и информационной среды. На базе своей теории Смирнов разработал две взаимосвязанных технологии: психозондирования и психокоррекции.

Психозондирования – исключительно диагностическая процедура, которая разрешает определить истинное





отношение субъекта к тем или другим сферам жизни и деятельности, получить ответы на разные вопросы. Таким образом, можно выявить, скрывает или не скрывает человек что-нибудь, или нет у него опасных для общества или для ее здоровья наклонностей.

В сущности, эта технология есть одним из разновидностей «детектора лжи». Расшифровав показатели специального математического аппарата компьютерной программы, можно получить психологический портрет человека. На протяжении 12-70 минут можно определить наличие наркотической зависимости, суицидальные тенденции, а также подверженность к алкоголизму, криминальных и сексуальных отклонений и др.

Авторы обращают внимание любознательного читателя на следующий этап – психокоррекцию. Разработаны и внедряются такие методы психокоррекции:

1. Акустическая или аудиопсихокоррекция – закодированные слова, целые фразы и аудиоряд, который прослушивает пациент. Человек прослушивает кассету в режиме многократного повторения на протяжении нескольких часов в сутки. То, что он слышит, может звучать фоном в повседневной работе и не создает каких-то препятствий, не вызывает раздражительности. Человек начинает строить свое поведение, исходя из той формулы внушения, которая предложена в закодированном виде.

2. Видео психокоррекция – закодированные образы, сюжетные картинки и слова выстроенные в сюжетный видеоряд, который человек пересматривает. Специальный алгоритм разрешают встроить любую картинку в любой видеоряд. Бессознательно человек обязательно реагирует на информацию, которая заложена в картинке.

3. Интенсивная психокоррекция – происходит в измененном состоянии сознания (сон, гипноз, самогипноз) и здесь можно влиять – изображениями, словами, и в частности другими незакодированными элементами.

Психозондирование и психокоррекция по методу И.В.Смирнова – это пока что личностные, индивидуальные процедуры. Проблема массового влияния пока что остается нерешенной. В первую очередь это связано с необходимостью математической обработки колоссальных масс информации. Проблема математической обработки большого социального сообщества на сегодня является задачей практически не выполнимой, тем не менее, теоретически она целиком возможна, ученые продолжают спорить.

По информации слухов, ныне разрабатывается глобальный психологический проект, связанный со “снятием социального напряжения”. Это условно, совсем безопасные, абсолютно эффективные, экологически чистые технологии профилактики психологического здоровья человека и общества, которые разрешат ликвидировать социальные проблемы, связанные, например, с наркоманией, табакокурением и прочее..

Технологии создаются специально для радио и телевидения. Во время радио- и телепередач слова ведущих будут





сопровождаться видео- или звуковыми сигналами, которые не будут осознаваться аудиторией. Эти сигналы будут направлены на снижение тревоги, агрессии, страха, повышении оптимизма среди людей. Телепередачи будут получать заряд “доброй энергии”, установку на нравственность, любовь и радость.

Все это станет первым шагом в реализации всемирной электронной сети PSYNET, благодаря которой люди смогут не только решать свои проблемы, но и направлено обмениваться семантическими структурами своего подсознания.

Вот такие существуют гуманистические планы относительно использования подсознательного влияния на человека. Тем не менее, возникает проблема манипулирования сознанием и поведением человека как в “благородных” целях, (групповая психотерапия, ликвидация паники во время стихийных бедствий и др.), так и в коммерческих или политических интересах, (реклама, политическая и военная пропаганда), которые могут противоречить продекларированным Смирновым – гуманитарным принципам.

Поскольку данная область исследований очень быстро развивается, то уже в ближайшее время перед обществом может реально возникнуть проблема сублиминальных влияний и вообще – проблема управления психикой человека.

Проблемы управления психикой

Что означает “управлять психикой”? Это понятие – актуально как для отдельных специалистов, так и для демократического общества. В чем заключаются подпочва этого эффекта социально- психической деятельности? Почему какой-либо приказ или сообщения с убедительной силой заставляет человека принять некоторую идею, эмоцию, действие, которые логически человек не имел умного основания принимать? И у людей появляется иллюзия, что они принимают решение сами, не сознавая того, что стали объектом влияния.

В каких ситуациях наш выбор определяется – собственной волей, а в некоторых случаях – обусловленный силой заложенных обстоятельств.

В какой момент типичное и будничное психологическое давление выходит за рамки “нормы” и становится “запрещенным приемом”, или превышает средний уровень сопротивляемости психики?

Чтобы дать ответ на эти вопросы, нужно проникнуть в самую суть явления. А это уже является задачами науки. Задача это не из легких, так как нет более сложного явления в мире, чем человек и его поведение. Английский психолог Бартлет, который занимался исследованиями социально-психологических явлений, подчеркивал, что общественное поведение является большой тайной. И если он более или менее проник в глубину человеческого существа, то не может смело утверждать, что он понял общественное поведение, хотя занимается этим всю свою жизнь.

Процесс психологического влияния часто приобретает характер психологического взаимодействия, т.е. является соединением двух соединенных актов, когда индивид А влияет на индивида Б, который не только реагирует на





это влияние, но, в свою очередь, осуществляет влияние на индивида А. В этих случаях субъект и объект влияния, а точнее – субъекты взаимодействия, словно последовательно меняются местами. Это происходит тогда, когда субъект А заинтересован в том, чтобы между ним и Б образовались отношения сотрудничества, партнерства и т.п.. Для этого он должен, прежде всего, убедиться в том, насколько и в каком отношении Б является субъектом, т.е. креативным и моральным автором своей жизни.

Согласно мысли В.М. Куликова, социально-психологическое влияние по своей внутренней сущности, представляет собой три взаимосвязанных и последовательных этапа.

Во-первых, так называемый операционный этап, который состоит в действии одной личности или группы на другую личность или группу.

Вторым есть процессуальный этап, т.е. процесс принятия или непринятия личностью или группой осуществленного на них влияния. Избирательность отношений, личности и группы к психологическим влияниям, связана с тем, что на пути этих влияний стоит психологическая защита человека, которая есть своеобразным “фильтром”, что отделяет желательные влияния от нежелательных, полезные от вредных, тех, что отвечают убеждениям, нуждам и ценностным ориентациям личности или группы и требованиям их социального окружения от тех, что противоречат им.

Третий этап – результативный, который является реакцией объекта влияния в ответ на него. Необходимость и целесообразность применения в практической плоскости тех или других способов влияния обусловлена конкретной ситуацией. Хотя разные социально-психологические способы влияния существуют автономно, тем не менее, в реальной жизни они действуют на человека в совокупности.

Можно согласиться с В.О. Татенко в том, что “тот или иной, социально-психологический механизм влияния приобретает структурно-функциональную определенность и относительную самостоятельность, а совокупность этих механизмов может рассматриваться как системное образование, если в основу их интеграции будет положено критериально- психологическую модель человека как субъекта деятельности”.

Включенность социально-психологических средств влияния в процессы работы, воспитания, пропаганды и другие сферы жизнедеятельности людей делает актуальной проблему этики влияния.

Проблема этики возникает особенно остро в случаях использования специальных техник – внушение, МЛП, субсенсорных влияний. Осуществляемые влияния каким образом не должны задевать основу смыслового ядра личности против ее желания.

И даже если получено согласие объекта влияния, нужно понимать, что он не всегда сознает возможные рецидивы и недостаточно полно воображает то, что предполагается, полагаясь только на оценку из позиций здравого смысла или желание изменений, которое удручает и инстинкт самосохранения.

Поэтому довольно острой есть проблема персональной ответственности субъекта влияния по его результатам. Любое целенаправленное влияние человека на человека должно гарантировать, последнему возможности свободного самоопределения и преобразование себя самого, по своим собственным законам. Исключением могут быть лишь лечебные, коррекционно-реабилитационные, профилактические влияния на человека, в котором это ядро деформировано.

Практические советы

Авторы обращают внимание любознательного читателя на то, что:

1. Социально-психологическое влияние лежит в основе всех общественных процессов. От рождения до смерти человек находится в пространстве разнообразных взаимодействий и отношений с другими людьми. Социальное влияние, пронизывая все человеческое бытие, является основой структуры всех жизненных явлений. Всеобщность социально-психологического влияния является законом человеческих отношений, который действует с такой же необходимостью, как сила тяготения в физическом мире, независимо от того, осознается ли это людьми.

2. Социально-психологическое влияние – это давление на человека со стороны агента влияния, которое осуществляется без любой угрозы (прямой или опосредствованной) жизни или здоровью объекта влияния, без насильнических действий, без ограничений физической свободы действий. Объект влияния свободно, добровольно принимает систему ценностных смыслов субъекта влияния. Это влияние осуществляется на основе законов человеческой психики и основывается на психологических особенностях человека, которые делают ее податливой к влиянию. К этим особенностям относятся, прежде всего, эмоционально-мотивационная сфера личности, ее самосознание.

3. В психологии применяется термин “публичный эффект” для характеристики изменения поведения человека под излиянием пассивного присутствия других. Это присутствие других может восприниматься как “догадка” (возможный) контакт, или как визуальное наблюдение других (“молчаливый контакт”).

4. Разные люди неодинаково реагируют на ситуацию и присутствие других. Одни чувствуют себя свободно, ведут – уверенно, ощущают вдохновение. Другие – наоборот: теряются, беспокоятся, ощущают дискомфорт. Флойд Олпорт предложил сроки для определения этих двух противоположных эффектов. Улучшение деятельности в присутствии других получило название социальной **фасилитации** (социального содействия). Обратное влияние, т.е. ухудшение деятельности, было названо **ингибцией** (социальным торможением, сдерживанием).

5. Социально-психологическое влияние осуществляется по-разному в разной среде взаимодействия. Отличия между этими средами могут определяться тем, насколько оно есть индивидуализированным, или на кого направлено влияние: на индивида или на широкую аудиторию. Эти особенности среды предопределяют



специфические средства и психологические механизмы влияния.

6. В зависимости от особенностей среды, в которой происходит взаимодействие людей, можно выделить такие виды социального излияния: социальное влияние в специально созданной среде и социальное влияние в среде искусственно созданной средствами массовой информации.

7. Особенностью социального влияния в специально созданной среде есть ситуация, когда агент влияния обращается к слушателям, чтобы убедить их согласиться с определенным утверждением или осуществить определенное действие. Аудитория, на которую осуществляется влияние, не является индивидуализированной. Убеждения осуществляется с помощью приемов риторики. Искусство риторики является средством, благодаря которому можно побуждать слушателей не только в социальным, но и асоциальным действиях. Примером относительно последнего есть владение ораторским искусством Гитлера и Джонстаунская трагедия.

Основными приемами, которые определяют успех ораторского искусства авторы называют:

- ✓ умение оратора говорить просто и ясно, что обеспечивает правильное понимание слушателями содержания сообщения;
- ✓ эмоциональность речи, особенно если эта эмоциональность имеет положительно-оптимистичный тон;
- ✓ умение оратора создавать положительные ассоциативные связи в сознании слушателей, которая побуждает их к действию;
- ✓ умение оратора создать у слушателей впечатление, что он “свой”, в результате чего срабатывает механизм идентификации. Этот механизм оказывает содействие потому, что сообщение воспринимается слушателями как собственные убеждения.

8. Среда социального влияния, которая является характерной для средств массовой информации, есть наименее индивидуализированным. Сообщения, которыми осуществляется влияние на миллионы людей во всем мире, транслируются через печатные издания, радиовещание, телевидение, электронные средства. При этом, автор сообщений никогда не задействованный физически в коммуникативном процессе и четко не идентифицируется с каким-то человеком или группой.

9. Особенности социального влияния через сеть телерадиовещания заключаются в том, что оно рассчитано на создание чувствительных образов – зрительных, звуковых, кинестетических, т.е. на использование периферических ключевых стимулов восприятия информации. Поэтому те сообщения, которые направлены на чувство человека, лучше срабатывают, когда они передаются аудиовизуальными средствами, поскольку манипулируют не рациональными доводами, а чувствительными образами, которые направляются на то, чтобы вызвать определенный эмоциональный эффект. Сообщения, которые апеллируют к мышлению, воспринимаются более эффективно, когда они представлены в письменном виде: в отличие от устного сообщения, письменный текст разрешает читателю самостоятельно регулировать темп и порядок



усвоения информации. Итак, телерадиовещание больше подходит для достижения эмоционального отклика, тогда как для рационального убеждения лучше использовать печать.

10. Интернет-среда является действенным дополнением к традиционным средствам массовой информации. Информация, которая передается через новую информационную среду, имеет свой ресурс влияния на людей, который определяется особенностями Интернет-среды как социокультурного феномена.

Особенностями Интернет-среды есть ее привлекательность для человека:

- ✓ в чувстве свободного выбора информации;
- ✓ восприятию информации как инновационных сообщений;
- ✓ в максимуме возможностей для любого конструирования, (как СМИ в конструировании новостей; как и в средствах коммуникации – в конструировании образа партнера коммуникации, в соавторстве, в конструировании норм взаимодействия), что удовлетворяет потребность человека в креативности;
- ✓ в восприятии информации, как правдивых сообщений, которая обеспечивается доверием к Интернет-коммуникаторам, толерантностью межгрупповых отличий участников коммуникации, направленных на их сотрудничество;
- ✓ в содействии новой коммуникативной среды раскованности человека, уменьшению социальной дистанции участников коммуникации.

11. Неосознанное социальное влияние осуществляется на основе использования особенностей психики человека, которое заключается в том, что информация воспринимается человеком не только сознательно, но и неосознанно. Первые попытки влияния на подсознание (или сублиминальное, т.е. подпороговое влияние) начались в конце 1950-х годов, которые потом, (1970г.) получили название “25 кадр”. Под термином “25 кадр” понимается возможность современных электронных средств донести кроме осознанной информации, скрытую информацию, или скрытое изображение, повлиять на «выбор» человека.

Несмотря на то, что в экспериментах это не подтвердилось, в 1980-х годах появились коммерческие предложения, которые начали использовать сублиминальную технологию. Тем не менее, большинство коммерческих сублиминальных моментов, которые сейчас распространяют, базируются на плацебо-эффекте.

12. Отдельные отрицательные результаты экспериментов, на действие сублиминальных технологий влияний на сознание, нельзя распространять на все случаи сублиминальных влияний. Результаты последних эмпирических исследований разрешают сделать предположение о возможности существования связи между сублиминальными влияниями и простыми действиями, которые непосредственно связаны с состоянием, вызывающие определенные подпороговые стимулы в сознании человека. Не изменяя непосредственно поведения человека, демонстрация подпороговых стимулов в визуальных





средствах массовой информации может, как минимум возбуждать эмоции и влиять на оценки совсем других стимулов. Это может использоваться как коммерческой, так и политической рекламой.

13. Исследования по разработке новых технологий сублиминального влияния – сегодня активно развиваются. Наибольших успехов на этом поприще удалось достичь российско-американской корпорации “PSYCOR” под руководством Игоря Смирнова, который развивает специальную научную область – психоекологию, которая исследует взаимоотношения и взаимодействие человека как информационного существа и информационной среды. На основе новых принципов психоекологии сотрудниками “PSYCOR.” разрабатываются технологии сублиминального влияния на сознание человека.

14. На сегодняшний день, разработано две взаимосвязанных технологии: психозондирование и психокоррекция. **Психозондирование** – это диагностическая процедура, которая является одним из разновидностей детектора лжи. На ее основе можно получить психологический портрет человека, его скрытых мотивов и т.д..

Психокоррекция, которая строится на методах аудиопсихокоррекции, видеопсихокоррекции и интенсивной психокоррекции, направленная на то, чтобы «выстроить» поведение человека, исходя из той формулы внушения, которая предложена ему в закодированном виде.

15. Хотя технологии сублиминального влияния, которые разработаны И.В.Смирновым, – это индивидуальные, личностные процедуры, планируется разработать глобальный психоекологичный проект сублиминального влияния на широкие массы людей с целью “снятия социального напряжения”. Этот проект создается специально для радио и телевидение. Для реализации такого проекта нужно решить проблему математической обработки колоссальных массивов информации, которая на сегодня практически не решена.

16. Исследование проблемы социального влияния нуждается в четком определении структуры этого феномена.

Наиболее четко структурированная модель социально-психологического влияния представлена в теории коммуникации. На основе концепции Г.Д.Лассуела структура социального влияния рассматривается с точки зрения **пяти компонентов**:

- субъекта;
- объекта;
- содержания;
- средств;
- результатов.

17. Средства социально-психологического влияния – это средства, техническое сопровождение, приемы, благодаря которым достигается изменение системы социальных установок, представлений, отношений, поведения у объекта влияния. Лучшими психологическими средствами влияния являются убеждения, внушение, наследование, психологическое заражение.

18. Результатом социально-психологического влияния являются изменения, которые происходят у объекта влияния в этом процессе. Под действием психологического влияния происходит перестройка системы социальных установок, аттитюдов, представлений, отношений, поведения личности или группы в целом.

Включение социально-психологических средств влияния в процессе работы, воспитание, пропаганду и другие сферы жизнедеятельности людей делает актуальной проблему этики влияния.

Проблема этики возникает особенно остро в случаях использования специальных техник – внушение, субсенсорных влияний и др.. И даже если получено согласие объекта влияния, нужно понимать, что он не всегда сознает возможные рецидивы и недостаточно полно воображает то, что предполагается. Поэтому довольно острой есть проблема персональной ответственности субъекта влияния за результаты влияния.

Авторы предлагают практические советы, как завоевать друзей и влиять на людей, (за Дейлом Карнеги)

Шесть способов понравиться людям

1. Проявляйте к ним искренний интерес.
2. Улыбайтесь.
3. Помните, что имя человека есть для него наилучшим словом из всего лексического запаса.
4. Умейте хорошо слушать.
5. Заводите беседу о том, что интересует вашего собеседника, а не вас.
6. Постарайтесь дать человеку ощутить его преимущество над вами, делайте это искренне и естественно.

Двенадцать способов заставить человека прислушаться к Вашей точке зрения

1. Нельзя «возобладать» в споре – единый способ получить в споре победу – это избежать превосходства.
2. Уважайте мысль другого человека. Никогда не говорите ему, что его разговор не имеет смысла.
3. Если вы знаете, что кто-то думает или хочет сказать о вас что-то отрицательное, обезоружьте его, сказав об этом раньше. Если вы не имеете предвзятости, признавайте это быстро и в категоричной форме.
4. Начинайте всегда беседу в дружеском тоне, ведь капля меда привлекает мух больше, чем целый мешок желчи.
5. Разговаривая с кем-то, не начинайте по тем вопросам, по которым ваши мысли расходятся, а начинайте и продолжайте говорить о тех проблемах, которые совпадают. Принуждайте человека говорить “ДА” сразу, т.е. старайтесь получить утвердительный ответ в начале беседы.
6. Дайте возможность собеседнику больше говорить, а сами старайтесь говорить меньше, больше слушайте. Если вы не согласны, не перебивайте собеседника, это опасно; дайте ему высказаться, подбрасывая ему вопросы. Старайтесь его понять.
7. Дайте человеку ощутить, что идея, которую вы высказали сейчас, принадлежала раньше ему, а не вам.

8. У любого человека есть причины вести себя так, а не иначе. Найдите причину и вы получите ключ, с помощью которого разгадаете действия человека и даже его личные качества. Старайтесь смотреть на вещи глазами своего собеседника, и тогда многие вопросы отпадут сами по себе.

9. Относитесь с сочувствием к желаниям другого человека.

10. Обращайтесь к благородным, а не истинным мотивам.

11. Используйте принципы наглядности для доказательства своей правильности.

12. Если вы хотите принудить волевого, с сильным характером человека принять вашу точку зрения, бросьте ему вызов в том понимании, что взяли под сомнение его возможности и способности что-то сделать, или наоборот, публично заявите, что он это может сделать, и вы в этом уверены.

Девять способов изменить мысль человека, не вызывая при этом его неудовольствие.

1. Начинайте беседу из похвалы собеседника, его увлечениями, что вы довольны им в

2. Не говорите человеку прямо в глаза о его ошибках, намекните, сделайте паузу.

3. Прежде, чем подвергать критике других, укажите на собственные недостатки.

4. Задавайте ему вопрос, или попросите высказать свое мнение, вместо того, чтобы давать приказы.

5. Всегда дайте возможность человеку сохранить свою репутацию, запомните «раненый – опасен вдвойне».

6. Хвалите собеседника всегда и часто, за наименьшие его достижения, будьте искренними, когда что-то одобряете в его поступках, и щедрыми на похвалу, при этом подчеркиваете его значимость.

7. Создавайте человеку добрую репутацию, которую он смог бы оправдать, приписывайте ему добрые качества, показывая наличие которых, он будет стараться осуществлять другие достойные поступки.

8. Используйте поощрение; старайтесь показать человеку, то, что вы хотите от него получить или достичь с его помощью, при этом подчеркивайте, что это легко сделать – сможет именно данный человек.

9. Ведите себя так с ним, чтобы человек был счастлив сделать то, что вы ему предлагаете.



Средства и техника межличностного влияния

Межличностное влияние является сложным процессом воздействия одного человека на другого, в котором применяются разные способы, приемы, техники и средства социального давления. Прямо или опосредованно эти силы давления имеют цель управлять эмоциями других людей, чтобы сделать человека более податливым к влиянию.



Вербальные и невербальные средства влияния

Вербальные средства – это устный и письменный язык. Если вообразить, сколько книг, газет и журналов выдается каждый день, сколько писем, телеграмм, рекламных открыток находят люди в своих почтовых ящиках, сколько книжек мы читаем на протяжении своей жизни, то становится понятна важность влияния на нас письменного языка.

Письменный язык – как средство влияния

Люди используют письменный язык реже, чем устный, и все-таки письменная коммуникация имеет сильно большое значение, особенно в последние несколько лет. В эпоху, когда на смену телефонным переговорам приходит электронная почта, привычки письменного языка становятся очень важными. Работодатели в отборе кандидатов на вакантные места все больше внимания уделяют умению грамотно изложить свои мысли на бумаге.

Устный язык еще и до сих пор остается наиболее распространенным средством влияния. Были опрошены сотрудники тех организаций, где руководство старается построить взаимоотношения между сотрудниками на основе письменных способов коммуникации – циркуляров, распоряжений и разных форм отчетности. Больше как 2/3 опрошиваемых заявили, что около 75 % указаний они получают от своих руководителей в устной форме. Чтобы быть понятым, должно было иметь хорошую дикцию. Нужно не только осознать то, что необходимо сообщить, но и выбрать такие слова, чтобы они были понятными слушателям.

Значение денотатов и коннотаций – как средство влияния в устном языке

Слова осуществляют существенное влияние на эффективность коммуникации. В связи с этим люди уделяют много внимания усовершенствованию привычек вербального общения за счет обогащения словарного состава языка. В использовании слова как средства влияния обращается внимание на денотаты и коннотации. Денотатом называют предметное значение слова или, говоря иначе, его словарное определение. Например, словарь определяет понятие “отец” как “родитель” мужского пола. Это определение и является денотатом данного слова. Кроме этого, это слово имеет эмоциональное украшение, т.е. несет особый анализ, как словарное определение не может раскрыть полностью. Иногда кое-кто может сказать “Не оспаривай отца!” В этом случае имеется в виду другой смысл, чем тот, что имеется в виду в определении этого понятия в словаре. Такой вспомогательный смысл называется коннотацией. Итак, **денотат** – это словарное определение слова, а **коннотация** – это чувство, эмоции и ассоциации, которые обусловлены тем или другим словом.

В определении денотативного и коннотативного значения слова могут возникнуть проблемы, связанные с многозначностью слова. Значения оказываются в контексте. Работодателям хорошо известно отличие между денотативным и коннотативным значением слов. Так, просто изменив название той или другой рабочей должности, можно сделать ее более привлекательной. Например, вместо





объявления, в котором нужна “работница”, лучше указать, что ищут “технического работника с широким кругом обязанностей”. Словосочетание “технический работник” имеет более благоприятное коннотативное звучание. Отношение людей к секретарской работе тоже изменится, если эту профессию назвать “секретарь-референт” или “помощник директора”. Психологи также заметили, что слово “компания” звучит более привлекательно, чем слово “корпорация”, не считаясь с тем, что корпорация больше за компанию и работать на корпорацию считается более престижным. Важным есть коннотации и для работников рекламного бизнеса. Для грамотной рекламы нужны слова с сильным эмоциональным звучанием, как положительным, так и отрицательным.

Особенности невербальных средств влияния

Любая коммуникация, которая осуществляется без слов, считается невербальной коммуникацией. Например, коммуникации, которые осуществляются разными художественными формами. Все более становятся распространенными простые зрительные символы. их можно увидеть в разнообразнейших местах: в аэропортах, на автотрассах, на промышленных предприятиях, на упаковках лекарств, продуктов. Особые знаки есть для комнат отдыха, мест для курения, для кафетериев и т.п. Информативным может быть также одежда человека, который сообщает окружающим о расположении духа, чувство и намерения человека. Например, если прийти на официальный прием в теннисных шортах, то это будет демонстрацией определенного отношения к присутствующим. Горделивый взгляд, громкий голос, властные жесты и интонации, специальная одежда и знаки отличия – все это средства из арсенала межличностного влияния. Имея способность усиливать или ослаблять вербальное влияние, все эти системы помогают проявить такой существенный параметр коммуникативного процесса как намерения его участников.

Оптико-кинетическая система влияния

На сегодня описаны и исследованы многочисленные формы невербальных знаковых систем. Главные из них: кинесика, паралингвистика, проксемика, визуальное общение. Оптико-кинетическая система знаков включает жесты, мимику, пантомимику. Это свойства общей моторики разных частей тела (рук, лицо, позы), которые более или менее четко воспринимаются. Ч. Дарвин первый применил исследование в области выражения эмоций у человека и животных. Эта общая моторика разных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, а потому включение оптико-кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации представляет ей особую выразительности. Психологи заметили, что сообщение через язык тела влияет на собеседника сильнее, чем вербальное. Например, если человек сквозь слезы будет уверять, что у него все обстоит благополучно, то поверят скорее не его словам, а слезам. Значимость оптико-кинетической системы знаков в коммуникации исследуется специальной областью знаний – **кинесикой**. Так, например, в исследованиях английского ученого М.



Аргайла изучалась частота и сила жестикуляции в разных культурах, (в продолжение часа финны жестикулировали 1 раз, итальянцы – 80, французы – 120, мексиканцы – 180, русские и украинцы – от 100 до 120 раз).

Шведский исследователь К. Бердвистл предложил выделить единицу телодвижения человека – кин, или «кинему» (аналогично фонеме в лингвистике). Из кинем образуются кинеморфы (что-то подобно фразам), которые и воспринимаются в ситуации общения. На основе предложений Бердвистла был создан своего рода “словарь” телодвижений, даже появились работы о количестве кинов в разных национальных культурах. С целью определения “сетки” основных зон человеческого лица, тела, руки и т.п. Бердвистл поделил все тело человека на 80 зон: лицо, голова, рука права, рука левая, нога права, нога левая, верхняя часть тела, нижняя часть тела. Смысл построения словаря в том, чтобы единицы – кины – были привязаны к определенным зонам, тогда и запишутся телодвижения. Подобный вариант было предложено для записи выражений лица, мимики. В литературе определено больше как 20000 описаний выражения лица. Чтобы как-то их классифицировать, была предложена исследователем П. Екманом методика, которая получила название FAST. Принцип тот самый: лицо делится на три зоны горизонтальными линиями (глаза и лоб, нос и зона носа, рот и подбородок). Дальше выделяются шесть основных эмоций, которые чаще всего выражаются с помощью мимических средств: радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть. Фиксация эмоции соответственно “зоны” разрешает определить более или менее правильно мимические движения. Эта методика получила распространение в медицинской (патопсихологичной) практике.

“Контакт глаз” как средство влияния на человека

Специфической знаковой системой, которая используется в коммуникативном процессе, есть “контакт глаз”, который имеет место в визуальном общении. Исследование в этой области тесно связано с общепсихологическими исследованиями в области зрительного восприятия – движения глаз. В социально-психологических исследованиях изучается частота обмена взглядами, “продолжительность” их, изменение статики и динамики взгляда, избегание его и т.д. Знаки, которые подаются движениями глаз, включаются в более широкий диапазон ситуаций взаимовлияния. Есть работы о роли визуального общения для ребенка, в частности, выявлено, что для ребенка присуще фиксировать внимание, прежде всего, на лице человека. Эксперимент со взрослыми показал, что наиболее бодрой реакцией является реакция на два горизонтально расположенных круга (аналог глаз). Это явление имеет значение в работе медиков, работе педагогов, а также людей, которые имеют отношение к проблемам руководства. Как и другие невербальные средства, контакт глазами дополняет вербальную коммуникацию, т.е. сообщает о готовности поддержать коммуникацию или прервать ее. Паралингвистичная и экстралингвистичная система знаков – тоже есть “приложениями” к вербальной коммуникации. Паралингвистичная система – это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность. экстралингвистичная



система – это включение в язык пауз, других вкраплений, например, покашливаний, плача, смеха, темп языка. Все эти дополнения выполняют функцию фасцинации, т.е. увеличивают семантически значащую информацию только не с помощью языковых включений, а, так сказать, “вокругязыковыми приемами.



Группа коммуникативных правил влияния

Психологами разрабатываются разные техники, стратегии и правила конструктивного общения. В зависимости от условий (сферы взаимодействия), форм (аксиальная, ретинальная коммуникации), типов информации (констатирующая, побудительная) и других факторов можно выделить разные группы техник и правил коммуникации, которые имеют свои определенные особенности. Например, группа правил влияния информацией в диалогическом общении имеет отличие от тех, когда информация присылается численной аудитории. В разных сферах взаимодействия применяются правила этикета, которые выполняют вспомогательную роль в восприятии информации, тем не менее в каждой сфере жизнедеятельности существуют правила этикета (деловой этикет, правила неформального общения и т.п.). Исследуется также группа правил, которые касаются отрицательных явлений, которых нужно избегать в процессе общения. Не вдаваясь в детали классификации техник и стратегий общения (это отдельная большая тема), приведем лишь некоторые из них, которые наиболее известны и распространены. Психологами выделяется специальная группа техник, которые можно назвать коммуникативными правилами влияния.

Говорить на языке партнера

Первое правило общения, которое можно признать как общее правило коммуникации – это правило говорить на языке партнера общения. Язык сообщения должен быть понятен всем партнерам взаимодействия. Пример можно взять из практики обучения. На семинаре, слушателями которого являются студенты разных факультетов, слушается доклад, например, по психологии. Докладчик использует психологическую терминологию, которая понятна только специалистам. Для тех, кто недостаточно владеет научной психологической терминологией доклад воспринимается тяжело потому, что докладчик говорит на языке, который незнаком для слушателей. Эту неосуществленную коммуникацию А.О. Реан иллюстрирует таким примером. Докладчик произносит следующую фразу, которая имеет избыточную психологическую терминологию: “Вербальное поведение индивида является детерминантой не только субъекта – субъектной интеракции, но и фактором, который детерминирует перцепцию другими реципиентами”. Специалисту понятно, о чем здесь речь идет. Тем не менее неспециалистам это можно было бы изложить другой терминологией, а именно: “Язык



человека сыграет большую роль не только в общении людей, но и в восприятии одного человека другими людьми”.

Следующее правило эффективного общения можно определить как выявление уважения к партнеру. Если вспомнить концепцию А. Маслоу, с точки зрения которого потребность в уважении и признании есть ведущей, базовой потребностью личности, то это правило можно рассматривать как один из важнейших, фундаментальных принципов конструктивного межличностного взаимодействия. Этот принцип может быть реализован как вербальными, так и невербальными средствами.

Конкретная форма вербализации этого общего правила имеет множество вариантов, в зависимости от контекста ситуации и особенностей личности партнера общения. Существует также много вариантов невербальной реализации этого правила. Значимость партнера, например, может подчеркиваться через предметную демонстрацию того, что ко встрече с ним готовились (заготовленные заранее материалы, предыдущие рабочие записки и др.).

Позиция “равных”

Эта техника одновременно связана с тем, что в ней подчеркивается значимость партнера с выявлением уважения к нему. его неконструктивная противоположность – позиция подчинения. Последняя всегда ведет к нагнетанию напряжения. Преимущество одного партнера над другим может подчеркиваться и осуществляться в разных направлениях: преимущество в компетентности, по стажу или опыту, по профессионально ролевым позициям и др.

Правило выявления уважения к партнеру имеет также другую сторону действия, а именно, выявление уважения должно быть двусторонним. В литературе, посвященной эффективности межличностного взаимодействия, показало, что этот процесс происходит эффективнее, когда человек, на которого стараются влиять, ощущает, что он решает дело вместе с партнером. В частности, исследованиями Ливитта установлено, что фактором удовлетворенности человека взаимодействием является степень участия его в общем деле. Людям нравится, когда от них что-то зависит. Исследование Ливитта показало, что степень втягивания человека в процесс принятия решений отбивается как на результатах их работы, так и на ее нравственно-психологическом состоянии. Люди, которые обязаны принимать на себя ответственность, в отличие от своих коллег-исполнителей ощущают большее удовлетворение от работы и от отношений с партнерами. Именно поэтому руководители предприятий, ищут пути усовершенствования способов социального влияния, обращают внимание на то, чтобы к ним поступала информация о расположении духа подчиненных.

Организация восходящей коммуникаций

Нисходящая коммуникация – это передача сообщений от руководителей к рабочим. **Восходящая коммуникация** – это передача информации от рабочих руководителям. Восходящая коммуникация может быть организованной по-разному. Рабочие



могут связываться с руководством предприятия или через менеджеров, или общаться с ними напрямую. Последнее разрешает каждому из рабочих высказывать свои предложения. Разные мероприятия, подобно “открытой двери”, “ящиков для предложений” не дают желательных результатов, если рабочим будет казаться, что руководители игнорируют их предложения. К сожалению, во время этих мероприятий руководство обнаруживает готовность выслушивать предложения менеджеров, а не рядовых сотрудников.

Осуществлению восходящей коммуникации иногда мешает проблема масштаба лица, т.е., когда сотрудники смущаются перед начальником и теряют дар речи. Эта проблема может стать серьезной преградой восходящей коммуникации. Поэтому нужны специальные мероприятия, чтобы эти преграды снять.

Откровенность, интерес к проблемам партнера

Важным фактором эффективной коммуникации есть откровенность. Откровенность – это выражение истинных чувств, правдивость, открытость. Откровенность – это определенный риск потому, что с собеседником обсуждаются такие чувства и поступки, которые можно оценивать по-разному. Однако откровенность дает уникальный шанс для сближения потому, что собеседник должен понять, что ему доверяют и он может откликнуться в ответ своим доверием, которое и делает общение с ним более глубоким.

С правилами, в которых подчеркивается уважение к партнеру взаимовлияния, связано также такой фактор конструктивного общения как выявление интереса к проблемам партнера. Его противоположность – соответственно явная небрежность к проблемам партнера. В формулировании этого правила наиболее значимым есть слово “выявление”, т.е. интерес к проблемам партнера должен быть рассчитан на его восприятие. Можно быть заинтересованным проблемами партнера, но эта заинтересованность никак не сказывается. Тогда это правило не будет срабатывать. Более того, если пренебрегать этим правилом, то между партнерами взаимовлияния может нарушиться обратная связь, в чем кроется опасность возникновения барьера отчужденности, без преодоления которого любое конструктивное общение становится невозможным.

Демонстрация общности

Важным правилом конструктивной коммуникации есть демонстрация общности. Вариантов здесь тоже много. Это могут быть общности интересов, целей, задач, точек зрения. Большую роль в отладке контакта сыграет наличие у партнеров общих личностных особенностей. Прямо противоположное неэффективное поведение – это подчеркивание отличий, когда акцент делается на несхожесть.

Исследование этого фактора влияния однозначно подтверждает, что похожесть субъекта и объекта влияния существенно влияет на повышение его эффективности. Это продемонстрировали в своем эксперименте Теодор Дембровски. Томас Лассатер и Альберт Рамирес (1978). Задачей их эксперимента было убедить людей регулярно



чистить зубы. Исследователи установили, что если объектом убеждения отбиралась группа негров, то чернокожий агент эффективнее влиял на объект, чем белый (Майерс). Люди во многих случаях больше доверяют тем, кто чем-то похож на них самих. Это может быть схожесть по внешности, во взглядах, по социальному положению и др. Особое влияние осуществляет схожесть по этническим, национальным признакам.

Это правило имеет свои особенности в зависимости от того, в каких видах коммуникации оно будет действовать: аксиальном или ретинальном процессах. В ретинальных коммуникативных процессах, в которых происходит взаимодействие коммуникатора с большой аудиторией, демонстрация общности осуществляется по законам группового общения.

Идентификация “Я” с другим “Я” в общем “Мы”

В отечественной психологии эта проблема исследуется в связи с механизмом идентификации, который заключается в том, что человек формируется не всей той средой, которая его окружает, а определенной системой норм, с которыми она себя отождествляет. Каждый человек соотносит себя с определенной социальной группой, идентифицирует свое “Я” с другими “Я” в общем “Мы”. У членов группы в результате механизма психологической идентификации возникает чувство солидарности, чувство “Мы”, т.е. то, что сплачивает группу, создает у ее членов похожие мотивы и акты поведения. Это правило связано с такими феноменами социальной психологии как внутригрупповой фаворитизм и межгрупповая дискриминация. Внутригрупповой фаворитизм – это явление, которое характеризуется тем, что члены определенной группы, определяя друг друга как “своих”, осуществляют по отношению один к другому, своего рода, психологическую протекцию. Если у членов группы есть выбор, кому помочь, то они выбирают “своего”. Внутригрупповой фаворитизм оказывается также и в интерпретации поступков.

Межгрупповая дискриминация – это обратная сторона медали, которая выражается в отношении неприязни к “другому”. Если человек по каким-то признакам определяется группой как представитель “другой”, даже не обязательно вражеской группы, то ее поступки будут интерпретироваться отрицательно, а успехи не будут восприниматься серьезно.

Правила активного слушания.

Существует группа правил конструктивной коммуникации, которая касается зоны так называемого активного слушания, эффективность которого заключается в том, что собеседник постоянно обнаруживает свою заинтересованность в разговоре, в некотором смысле «вербализует» процесс восприятия. Еще одна функция активного слушания – показать, что слова партнера не просто услышанные, но и правильно интерпретированные. Существует несколько уровней активного слушания. Простейший – это, когда внимание к партнеру подтверждается утвердительными восклицаниями (“Так”, “Ага”). Более сложный уровень слушания – резюмирование, т.е. когда партнер в процессе общения не просто применяет повтор, но может и подвести некоторую черту под тем, о чем шло. К этому же уровню можно отнести и





прием уточняющих понятий а также вопросов-утверждений, которые в совокупности направляются на уточнение основной мысли собеседника. Следующий уровень активного слушания связан с развитием идей, которые подхвачены у партнера общения. Имеется в виду, что услышанное будет воспринято творчески и не просто перефразировано, но и дополнено, изменено.

Правила этикета общения

Важной есть группа правил межличностного влияния, которые касаются этикета общения. Этикет – это установленный порядок поведения, обязательные формы вежливости, которые устанавливаются в отдельных областях взаимодействия. Нарушение правил этикета общения может привести к казусам. Важность усвоения этих правил можно проиллюстрировать на примере, который приводит американский исследователь Джомейс. Одному молодому человеку сразу после окончания аспирантуры пришлось по своим служебным обязанностям общаться с элитой американского бизнеса, его было приглашено на официальный прием. За столом предложили отведать Шатобриан, на что был решительный ответ: “Нет, благодарю, я не пью”. Как же гость был огорчен, когда узнал, что речь шла не о дорогом красном вине, которое годами сохраняется в подвалах средневекового замка, о жаренной говядине. В данном случае молодой человек нарушил одно из основных правил делового этикета.

Наши авторы предоставляют некоторые **советы** относительно **этикета** в деловом общении.

1. Не говорите о том, чего не знаете. Смешно выглядит человек, который рассказывает о вещах, в которых не понимает, только потому, что боится выглядеть некомпетентным.

2. Меньше говорить и больше слушать. Как правило, люди много говорят и мало слушают. Поэтому есть две причины. Первая – нервозность, которая ищет выхода, вторая – ничем не подтвержденная уверенность в том, что ваша мысль есть важнейшей за мысль вашего собеседника.

3. Не разговаривайте якобы “базарите с корытами”. Деловое общение требует от человека правильного языка. Воздержанное применение сленга допустимо только в неформальной обстановке. Использование сленга в общении с коллегами допустимо только после продолжительного с ними знакомства и только с теми из них, кто знает, что вы умеете разговаривать правильно. Костюм, который подходит для уик-енда, не годится для работы. Строгость на работе – это нормально, особенно для новичков. На работе нужно обращать на себя внимание деловыми качествами, трудолюбием, а не внешностью.

4. Совет: отправляясь на службу, одевайтесь так, как одевается начальник вашего начальника, успех вам будет обеспечен.

5. Какой бы безалаберщина не была у вас дома, ваше рабочее место должно быть в идеальном порядке. Нужно иметь в виду, что опрятный человек всегда воспринимается более приятно.

Среди существующих техник социально-психологического влияния важное



место занимает группа средств фасциации, т.е. таких, что создают своеобразный фильтр “доверия” у реципиентов. Фасциацией есть разные сопутствующие средства, которые сыграют роль “трансформации” основной информации, т.е. такие, что создают вспомогательный фон, на котором основная информация выиграет, поскольку этот фон частично одолевает фильтр недоверия. Примером фасциации являются создание эмоционального состояния, которое усиливает положительную мотивацию партнеров общения. Музыкальное сопровождение речи, наглядно-образное есопровождение усиливают основную информацию.

Исследование фасциации в связи с эмоциями имеет важное значение для создания техник общения.

Правила побудительной информации

В социально-психологической литературе, в особенности, психологии пропаганды, разработанная группа правил, которые связаны с побудительной информацией. Более всего обращается внимание на такие правила: своевременность информации, правило “кто первый?”, “барьер перенасыщенности”.

Своевременность информации – это правило заключается в том, что информация о фактах, которые составляют окружение индивида, должна быть предоставленно своевременно, иначе информацию о факте могут опередить слухи, которые искривляют информацию. Наибольшая вредность слухов заключается в том, что они могут дезориентировать и дезорганизовать людей. Недаром западные политологи считают слухи одним из более сильных орудий “психологической войны”. В пропаганде “возбуждения” почетное место отводится слухам. Правило своевременности предусматривает, что информацию коммуникатор должен передать по возможности скорее.

Правило “кто первый?” Это связано с таким правилом, которое получило название “кто первый”. Согласно этому правилу, “срабатывает” информация от первого коммуникатора. Следующая информация будет восприниматься сквозь призму первой информации. Другому источнику будет тяжелее навязать свою точку зрения.

“Барьер перенасыщенности” Правило, которое получило название “барьер перенасыщенности” заключается в том, что информация будет восприниматься положительно при условии, когда количество ее передач будет осуществляться в определенных границах. Существуют нижние и верхние границы, в которых информация “срабатывает”. Нижняя граница означает, что информация должна передаваться не меньше определенного количества раз. Эта граница обусловлена необходимостью закрепления первоначального сообщения , с учетом того, что оно могло быть не усвоенным по разным причинам (невниманием, недооценкой), в том числе и восприятием этого сообщения сквозь призму предыдущей информации. Верхняя граница означает, что информация должна передаваться не больше определенного количества раз, т.е. к определенной мере. Если же эта мера затронута, т.е. когда состоялось так называемое “перенасыщение” информации, то она сработает как “эффект бумеранга”, т.е.





осуществится противоположный результат влияния. Эту же информацию можно передавать, но уже другими средствами.



Техника выравнивания напряжения.

К специальной группе техник межличностного влияния принадлежат техники выравнивания напряжения. Эти техники позволяют снизить нервное и психическое напряжение, которое может в определенной ситуации образовываться или существовать первоначально в общении. Наиболее распространенными являются такие:

Вербализация эмоционального состояния

У этой техники есть два вида: вербализация своего эмоционального состояния и вербализация эмоционального состояния партнера. Техника заключается в том, что человек не аккумулирует в себе отрицательные эмоции, а вербализирует их. Сущность техники заключается в грамотном способе вербализации: не как замечание партнеру по поводу оскорбления, а как тактика, которая давала бы возможность вместе с эмоциональной разрядкой подсказать партнеру, какое действие осуществляют его слова.

Когда напряжение достигает своего апогея, эффективным приемом являются переводения разговора из абстрактного уровня на конкретные предложения, которые можно обсуждать. Этот прием получил название предложения конкретного выхода из ситуации, которая сложилась. С этим правилом связан прием обращения к фактам, которые распространены в технике дискуссии.

Возможность выговориться

Очень часто снижению напряжения оказывает содействие уже то, что партнер получает возможность высказать то, что у. его “наболело”, без ограничений, без того, чтобы его перебивали. Этот прием называется предоставление партнеру возможности выговориться. Если человека оборвали, перебили или не заметили его высказывание, то напряжение остается. Некоторые менеджеры и руководители пользуются этим правилом. Правда, иногда эта свобода слова принимает “манипулятивный” поворот. Это выглядит так. Каждый член коллектива получает возможность высказаться на совещании, в результате чего все спорят и много говорят. Дальше по окончании совещания, когда напряжение сотрудников получает разрядку, руководитель спокойно предлагает и реализует решение, которое было принято им заранее. Внешне такая процедура выглядит очень демократической, поскольку из многих высказанных на совещании советов всегда найдется что-то, что так или иначе согласовывает с априорно принятым решением руководителя.

Избежание “дефектов” в контактах

Социальными психологами разрабатывается специальная группа технологий, которые имеют целью мероприятия, которых нужно придерживаться, во избежание “дефектов” в





контактах. К отрицательному эффекту часто приводит ответ, который начинается словом “нет”. Даже тогда, когда делается попытка объяснить свое несогласие, партнер, прореагировав на первую информацию, прерывает взаимное слушание. Поэтому любое сообщение или ответ партнера необходимо начинать со слов “да”.

Второй отрицательный эффект может обуславливать, когда техника “вопрос на вопрос” заменяется техникой выпрашивания. Этот прием отрицательного действия можно условно назвать “тактикой следователя”.

“Техника Франклина”

Среди техник предотвращения отрицательного эффекта общения получила признание “Техника Франклина”, названная именем одного из первых президентов США, ученого-природоведа Бенжамина Франклина. Он писал о том, какие приемы общения помогли ему как дипломату. В особенности, из известных нам правил он придерживался необходимости начинать любой ответ со слов “да”, хорошо понимая, что возражение отбивает у собеседника желания слушать что-то дальше. Следующий этап ответа собеседнику – это положительная оценка идеи собеседника и, больше того, обоснование своего отношения – чем именно эта идея оказалась привлекательной и т.д. после чего можно плавно переходить к описанию реальных условий (сначала без отношения к предложенной идее). И, в конце концов, предлагается новое, измененное решение в соответствии с конкретными, только что описанными условиями. В этой многоаспектной структуре очевидна ее высокая эффективность в принятии решения, которая связана с практической необходимостью каждого этапа. В случае выполнения этой тактики многократно подчеркивалась производительность идей партнера и соответственно его личная заинтересованность. Новая идея предлагается в виде модернизированного варианта той, что была сначала предложена собеседником. Акцентируется на том, что причины изменения идеи – это не недостатки самой идеи, а невыгодные реальные условия, которые подталкивают к ее усовершенствованию.

Методика Ч. Осгуда

Существуют также стратегии избежания конфликтов. Социальный психолог Чарльз Осгуд предложил специальную методику – постепенные и обоюдные инициативы из разрядки напряженности – (ПОИР). В соответствии с этой методикой процесс разрядки напряженности начинается из заявления одной из конфликтующих сторон о том, что примирение необходимое для прекращения кровопролития и экономии ресурсов. Инициатор примирения объявляет о готовности пойти на некоторые поступки. Это разрешает другой стороне обнаруживать встречную волю к решению конфликта. Если на мирную инициативу она отвечает враждебностью, то процесс прерывается. Однако если она делает шаг навстречу, то первая сторона вносит следующее компромиссное предложение.

Соглашение о запрете ядерного вооружения стало реальностью после длинных переговоров и взаимных уступок. В





период Берлинского кризиса на 1960- начала х лет советские и американские танцы стояли один против второго. Кризис закончился, когда американцы отвели свои танцы назад, таким же поступком ответили советские войска. Карибский кризис в 1962 году решился таким же образом.

Несмотря на то, что стратегия ПОИР была разработана для применения в межгосударственных отношениях, она оказалась эффективной и в повседневной в коммуникации между людьми. Это подтвердили лабораторные эксперименты, в особенности, эксперименты в дилемных играх (играх с нулевой суммой). Игры с нулевой суммой – это игры, в которых суммарный выигрыш не обязательно может равнять нулю. В случае сотрудничества оба игрока могут выиграть, а в случае соперничества – оба могут проиграть.

В лабораторных, дилемных играх наиболее успешной стратегией оказалась простая “услуга за услугу”, которая начинается из приглашения к сотрудничеству ,а потом повторяет последний ответ противника. В серии экспериментов в университете Огайо Свенн Линдскольд и помощники, проверяя другие аспекты ПОИР, получили результаты, которые подтверждают, что примиряющие акции, (которые повторяются), действительно порождают больше доверия. В случае конструктивного подхода конфликт предоставляет возможности примирения и углубление гармонии в отношениях между людьми.

В конфликтных ситуациях психологи рекомендуют воспользоваться ассертивностью. **Ассертивность** – это способность человека отстаивать свои права, принимая во внимание права других. Ассертивность не нужно отождествлять с агрессивностью.

Американский психолог Дойч, обсуждая ассертивность (1993), формулирует “тройственный принцип”, который заключается в следующем: оказавшись в конфликтной ситуации, будьте твердыми, честными и дружелюбными. Ваша твердость не разрешит оппоненту манипулировать вами или взять вас на испуг. Ваша честность не разрешит вам быть втянутым в аморальную ситуацию, даже когда вас будут провоцировать на это. Ваше дружелюбие даст понять вашим оппонентам, что вы готовы к сотрудничеству.

Агрессивная, обвинительная тактика не приводит к решению конфликта, а, наоборот, заставляет людей защищаться и настаивать на своей мысли. Психологи рекомендуют в таких случаях использовать “Я-утверждений” вместо “ты -утверждений”, т.е. говорить о своих личных переживаниях, а не о личностных качествах оппонента. Например, ребенку лучше сказать такое: “Меня огорчает то, что ты не хочешь делиться игрушками с братом”, чем “Жадный мальчишка,по чему ты никогда не даешь свои игрушки брату?” Вот некоторые советы, которые предоставляются психологам по поводу того, как избежать деструктивных распрей и ссориться конструктивно.

Влияние лести. В любом случаи, лесть действовала безотказно и влияет на самооценку и самосознание человека. С группой людей в Северной Каролине (США) был проведен





эксперимент, который довел, какими беспомощными есть люди тогда, когда они сталкиваются с лостью. Мужчинам, которые принимали участие в этом исследовании, предоставили возможность узнать, что говорили о них люди, которые в чем-то зависели от мужчин. Одни узнавали только о положительном, вторые только – отрицательное, а третьи – смесь доброго и плохого. Исследователи сделали три интересные вывода.

Во-первых, более всего участникам эксперимента понравились те люди, которые их только хвалили.

Во-вторых, симпатия к этим людям возникшая не считаясь с тем, что участники эксперимента чудесно понимали, что лстецы стремились иметь пользу из их благосклонности к ним.

В конце – концов, в отличие от всякого рода критических замечаний, лстецам не обязательно нужно быть точными, чтобы осуществлять влияние. Одобрительные замечания вызвали благосклонность к лстецу и тогда, когда они были правдивыми, и тогда, когда они были неправдивы.

Итак, были сделаны предположения, что люди склонны автоматически реагировать на лость. Именно поэтому мы можем стать жертвами кого-нибудь, кто “использует” их с целью достичь нашей благосклонности. **Угрозы и запугивания** действуют иначе чем лость. их используют для того, чтобы вызвать чувство тревоги и страха, и тем самым сделать человека податливым к влиянию. В этом случае также ставится цель вызвать нужное, удобное для влияния состояние человека. Хотя людей легче взять на испуг, чем подольститься к ним, запугивание есть менее эффективным средством влияния чем лость. Людям не нравится, когда им грозят, а потому они стараются не попадать в такие ситуации, где их могут взять на испуг. И, наоборот, стремятся оказаться там, где их похвалят, одобрят, похвалят. Поэтому запугивание как средство межличностного влияния наиболее распространено в таких отношениях, разорвать которые тяжело.

Самореклама. С целью справить нужное впечатление на другого применяется также такой способ как “самореклама”, или самоодобрение. Люди применяют это средство, чтобы повысить свой авторитет, и это им часто удается, особенно когда стратегия саморекламы создается продуманно. Эффективность саморекламы зависит от многих факторов, особенно от чувства меры и здравого смысла.

Стратегия вызова чувства вины.

Поведенческая стратегия вызова чувства вины нацелена на то, чтобы репрезентовать себя перед другим образцом для наследования. Человек, который применяет эту стратегию, сам себя ставит в пример окружающим, стремится подчеркнуть свою образцовость. Это делается для того, чтобы человек на этом фоне осознал свою малозначность и ощутил за это вину. Человек, который чувствует вину, стремится лишиться этого ощущения и потому им легко управлять.

Стратегия просьбы

Взаимные просьбы и их удовлетворение есть, наверно, наиболее распространенным видом социального





взаимодействия, так как ни одна человек не может обойтись без того, чтобы не обращаться к другим с какой-то просьбой.

Стратегия просьбы используется теми, кто желает вызвать у партнера чувство сочувствия, пробудить в нем заботу. Сочувственный человек становится мягким, кротким, им легко манипулировать. Это используют те, кто демонстрирует свою немощность, слабость, свою зависимость от других, несамостоятельность.

Тем не менее ситуация, в которой оказываются проситель и адресат просьбы, есть дискомфортной как для одного, так и для другого.

Правда существуют типы людей, которые не ощущают дискомфорта в ситуации просителя. Это, так сказать, люди, которые существуют “вся жизнь с протянутой рукой”, это люди, которые имеют психологию профессионального нищего (они совсем не являются неимущими). Если не принимать во внимание таких типов, то состояние просителя для людей есть неприятным из целого ряда причин. М.И. Семечкин называет несколько таких причин:

Во-первых, он может быть несовместимым с самосознанием человека. Большинство людей сознает себя независимыми, самостоятельными, самодостаточными индивидами, поэтому им тяжело сознавать себя просителями.

Во-вторых, людям не нравится показывать свою зависимость от других, обнаруживая беспомощность, неумение или невозможность решать свои проблемы самостоятельно.

В-третьих, обращаясь с просьбой, человек всегда боится получить отказ. Для многих людей отказ является стрессовым обстоятельством, так как человек чувствует себя униженным. К этому ощущению прибавляются отрицательные чувства, которые вызваны фрустрацией.

Положение адресата просьбы на первый взгляд выглядит более выигрышным, тем не менее оно тоже связано с внутренним напряжением, которое может создаваться необходимостью отказать в просьбе. Хотя как отказ, так и согласие выполнить просьбу иногда могут быть формой самоутверждения, между тем высказанная просьба является стремлением повлиять на человека, изменить его поведение или намерения. Итак, ситуация просьбы отягощена психологическими проблемами как для просителя, так и для адресата просьбы.

Тем не менее, люди научились выходить из этой проблемной ситуации благодаря применению таких правил и способов взаимодействия, которые в значительной мере нейтрализуют отрицательные эффекты просьбы.

Согласно одним довольно известным принципам человеческого поведения, когда человек просит кого-нибудь сделать ему услугу, то добьется большего успеха, если скажет о причине своего поведения. Людям нравится знать причину того, что они делают.

Социальный психолог Э.Лангер продемонстрировал это на эксперименте, попросив о маленькой услуге людей, которые стояли в очереди, чтобы воспользоваться в библиотеке копировальной машиной. Когда просьба была сформулирована так, что в нем была информация о причине просьбы, то в этой ситуации



согласилось 94% тех, кого она просила. А в ситуации, когда в просьбе не шла речь о причине услуги, на него откликнулось только 60% тех, кто стоял в очереди.

Итак, вежливость является эффективным средством добиться уступчивости.

Теория П.Брауна и С. Левинсона

Американские психологи Пенелопа Браун и Стивен Левинсон создали “теорию вежливости”, согласно которой вежливость есть наиболее эффективным средством добиться уступчивости, не ощущая дискомфорта в случае неуступчивости. Вежливость срабатывает безотказно. Если форма вежливости в полной мере отвечает нашим представлениям о вежливости и не угрожает нашим чувством собственного достоинства, тогда мы обнаруживаем готовность уступить, даже не анализируя самой просьбы. Просьбы выполняются “бездумно”. Результаты многих исследований говорят о том, что люди очень чувствительные к тому, в какой форме стараются осуществить на них давление. Во многих случаях человеку более важно не то, о чем его просят, а то, как просят. Нередко бывает, когда люди, стремясь добиться желаемого применяют угрозы, вранье, подкупы, апелляцию к чувству обязанности, совести, справедливости и др. С точки зрения психологического влияния, все это есть менее эффективным, чем обычная, вежливая просьба, которой не угрожает самосознания человека.

В практике повседневных взаимодействий люди, кроме правил вежливости, применяют другие средства нейтрализации неприятных аспектов в ситуации просьбы и для достижения уступчивости. Речь идет о разных манипулятивных приемах влияния. Эти приемы влияния никто не придумывал. Исследователи лишь применили их в повседневных отношениях людей и, проанализировав, обобщили.

Манипулятивные техники социального влияния

Манипулятивные приемы, или, как их еще называют, техники влияния, широко используются “профессионалами уступчивости”. Этим понятием Р. Чалдини означает всех тех людей, кто сознательно и специально применяет манипулятивные способы влияния на людей, добиваясь их уступчивости. Уступчивостью называют такое поведение, которое осуществляется в ответ на прямое, директивное требование или просьбу поступить именно так, а не иначе, их профессионализм в получении уступчивости на основе использования разных техник влияния есть иногда впечатляющим. Иногда электрический ток разной силы в случае “недостаточной” старательности. Удар током мог быть доказанным к смертельно опасной силе. Естественно, что ситуация была инсценированной, но исследуемый этого не знал. Так вот, большинство исследуемых доказывало степень своего наказания (не реагируя на шум “жертвы учения”) к уровню, на котором объект их влияния должен был погибнуть. Полученные результаты С. Милграм объяснил так: люди, которые живут в обществе, склонны доверяться тем, кто считается авторитетом, занимает более высокое положение, имеет более высокий статус, владеет большими знаниями. Степень





доверия авторитета может тянуться вплоть до нанесения под его влиянием неоправданного вреда себе.

Факторы доверия авторитету

Наши авторы объясняют поведение доверия авторитетам – такими причинами:

- ✓ они попали "в ловушку", согласившись с самого начала принимать участие в работе и выполнять инструкции экспериментатора. Начав действовать, они уже не могли остановиться, выйти из эксперимента;
- ✓ дав обещание принимать участие в эксперименте, они словно бы взяли на себя обязанность вести себя так, как требует экспериментатор, и эти "этикетные правила" поднимать им было неудобно. Но когда те самые действия осуществлялись с участием еще двух людей, и те отказывались продолжать эксперимент, когда появлялась опасность для здоровья "жертвы", то и исследуемые также отказывались продолжать опыт. Это происходило также и в том случае, когда авторитет экспериментатора кем-нибудь в группе ставился под сомнение;
- ✓ если насилие осуществлялось не самим исследуемым, а лишь под его руководством чужими руками, барьер сопротивления экспериментатору, сочувствие к объекту влияния резко уменьшался. Кроме того, невозможность непосредственно наблюдать результаты своего влияния также снижала порог сочувствия;
- ✓ отсутствие надзора за исследуемым приводил к уменьшению степени послушания;
- ✓ авторитет науки, которая словно взяла в эксперименте ответственность на себя, влиял на исследуемый в направлении увеличения послушания.

Условия, которые определяют подчинение

Опубликования результатов экспериментов Милграма ошеломили мир. Милграм не только обнаруживал то, в какой то мере люди подчиняются авторитетам, он также проанализировал условия, которые вызывают подчинение. Решающими факторами оказались такие:

- ✓ эмоциональная отдаленность от жертвы; близость и легитимность авторитета, обстоятельство, есть ли авторитет институционализированным;
- ✓ влияние неподчинения коллег-исследуемого.

Исследуемые Милграма действовали с меньшим сочувствием к "ученикам", когда не могли их видеть. Когда жертва находилась на значительном расстоянии и "учитель" не слышал ее жалоб, почти все спокойно шли до конца. Если ученик находился в той самой комнате, то лишь 40 % применяли сильнейший электрический ток (450 вольт). Полное подчинение падало до 30%, когда от "учителя" требовали прижимать руку "ученика" к токопроводящей пластине.

То же самое происходит и в повседневной жизни, когда легче проявить жестокость по отношению к тому, кто



находится на расстоянии или деперсонализован. Тогда люди могут быть равнодушными даже к большим трагедиям. Военная этика разрешает бомбить незащищенный поселок с высоты 12 км, но не допускает расстрела в упор таких же незащищенных крестьян. Люди больше сочувствуют тем, кто персонализирован.

Физическое присутствие экспериментатора тоже влияет на подчинение. Когда Милграм давал распоряжение телефоном, ему подчинялось лишь 21 % исследуемых. Другие опыты подтвердили, что когда тот, кто предоставляет приказы находится в непосредственной близости, то процент уступчивых возрастает.

Авторитет, однако, должен быть законным. В одном из экспериментов, когда после того как “экспериментатор” вынужденный был ненадолго покинуть лабораторию и другой исследуемый, которому отводилась роль клерка (“подсадного”), брал на себя роль экспериментатора, то большинство исследуемых (80 %) отказывалась ему подчиняться. Такое восстание против нелегитимного резко контрастирует с вежливостью. Авторитет зависит от профессионализма, например в медицине, при этом их информация воспринимается доверчиво.



Техника противостояния влияния авторитету

Для того чтобы противостоять влиянию авторитета, необходимо, прежде всего, устранить элемент неожиданности. Чтобы защитить себя от давления авторитетов, необходимо также осознать их власть. Эта осознанность будет оказывать содействие очень осторожному поведению в ситуации, когда какой-нибудь авторитет попытается использовать свое влияние.

Авторитеты часто есть специалистами в какой-то области. В большинстве случаев нет содержания стараться заменить суждение эксперта, авторитета нашими собственными, которые есть менее обоснованными. В тот же время неразумно полагаться по мнению авторитета во всех случаях. Главное для нас – научиться определять, когда целесообразно выполнять требования авторитетов, а когда этого делать не следует.

Наши авторы обращают внимание интересного читателя на то, что:

1. В зависимости от знаковых систем, которые используются, можно выделить вербальные (знаковой системой является язык) и невербальные (используются разные неязыковые знаковые системы) средства влияния.

2. Вербальная коммуникация использует устный и письменный язык. В последние несколько лет, когда на смену телефонным переговорам приходит электронная почта, привычки письменного языка становятся очень важными. В отборе кандидатов на вакантные места все больше внимания отводится письменному языку.





3. Невербальная коммуникация имеет способность не только усиливать или ослаблять вербальное влияние, но и проявить такой параметр коммуникативного процесса, как намерения его участников. Главными формами невербальных знаковых систем есть и оптико-кинетическая система знаков (жесты, мимика, пантомимика); паралингвистичная и экстралингвистичная система знаков; пространство и время организации коммуникативного процесса.

4. В социальной психологии разрабатываются разные техники, стратегии и правила конструктивного общения. Особенности этих техник определяются сферой их применения (деловое общение, разрешительное, неформальное и др.), формой коммуникации (аксиальная и ретинальная коммуникации), типами информации (побудительная, констатирующая). В использовании этой техники заложен большой потенциал влияния человека на человека.

5. Психологами выделяется специальная группа техник, которые можно назвать коммуникативными правилами влияния. Среди этих правил, общими есть такие:

- говорить на языке партнера, т.е. язык сообщений должен быть понятен субъектам взаимовлияния;
- уважение к партнеру должно подчеркиваться через предметное выявление;
- позиция “равных”, т.е. у партнеров должно быть ощущение своего участия в общем деле;
- организация “восходящей коммуникации”, партнеры должны уделять внимание обратной связи;
- интерес к проблемам партнера должен быть выявленным, т.е. рассчитанным на восприятие этих проблем;
- демонстрация общности с партнером, или идентификация “Я” партнера с другим “Я” в общее “Мы”.

6. Специальной группой правил межличностного влияния есть группа правил этикета общения, которая касается установленного порядка поведения, обязательных форм вежливости, которые устанавливаются в отдельных областях взаимодействия. Нарушение этих правил может прервать межличностное взаимодействие.

7. В социально-психологической литературе, в особенности, психологии пропаганды, разработанная группа правил, которые связаны с побудительной информацией. Более всего обращается внимание на такие правила:

- своевременность информации, т.е. информация о фактах, которые составляют окружение индивида, должно быть предоставлено своевременно, иначе его могут опередить слухи, которые искривляя информацию, дезориентируют и дезорганизуют людей;
- правило “кто первый”, согласно которому срабатывает информация от первого коммуникатора, сквозь призму которой будет восприниматься следующая информация;
- правило “барьера перенасыщенности” заключается в том, что существуют верхние и нижние границы, в



которых информация “срабатывает”. Нижняя граница означает, что сообщение нужно повторять несколько раз (не меньше полного количества). Верхняя граница означает, что сообщение можно повторять к определенной границе (не больше!). Если эта граница затронута (состоялось “перенасыщение” информацией), то срабатывает “эффект бумеранга”.

8. К группе техник выравнивания напряжения относятся такие:

- вербализация эмоционального состояния, предоставление партнеру возможности выговориться;
- избегать слова “ни” в ответах даже тогда, когда делается попытка объяснить свое несогласие.

9. Среди техник достижения положительного эффекта общения получила признание “Техника Франклина”. Эта техника опирается на известные коммуникативные правила влияния человека на человека, в особенности, правило необходимости начинать любой ответ со слов “так”, правило многоразового подчеркивания производительности “идеи” партнера, заинтересованности к ней и др.

10. С целью снятия напряжения и избежание конфликтов используется специальная методика постепенной и обоюдной инициативы из разрядки напряженности (ПОИР), предложенная Ч.Осгудом. Эта стратегия основана на простом правиле “услуга за услугу” и начинается из приглашения к сотрудничеству, а потом повторяет последний ответ неприятеля. Несмотря на то, что стратегия ПОИР была разработана для применения в международных отношениях, в частности в решении Берлинского кризиса на начало 1960 года и Карибского кризиса в 1962 году, она есть эффективной и в повседневной коммуникации, которые подтвердили эксперименты в дилемных играх.

11. Стратегии самопрезентации используются с целью исправить нужное, удобное впечатление и тем самым повлиять на других людей. Наиболее распространенными среди них есть:

- лесть, которая действовала безотказно потому, что влияет на самооценку и самосознание того, кому назначается. Поэтому человек склонен верить лести даже тогда, когда он знает о корыстных намерениях льстеца или о том, что похвалы являются неискренними;
- угрозы и запугивание, которые используют для того, чтобы вызвать чувство тревоги и страха, и тем самым сделать человека податливым к влиянию;
- самореклама, или самоодобрение, применяется с целью произвести нужное впечатление на другого, для повышения своего авторитета;
- стратегия вызова чувства вины применяется человеком, который сам себя ставит в пример окружающим, стремится подчеркнуть свою образцовость для того, чтобы другой человек на этом фоне, сознавая свою малозначимость и ощущая за это вину, становится легко управляем.

12. Манипулятивные техники используют психологический механизм уступчивости, который базируется на склонности людей к автоматическому, основанном на стереотипах реагировании. Эти



стереотипы используются “профессионалами уступчивости” для влияния на людей.

Например, стереотип “дорогое- значить хорошее” регулярно используется торговцами в сфере торговли, услуг для повышения цены в своих целях. Разные стереотипы используются “профессионалами уступчивости” как средство автоматического влияния без любых внешних выявлений манипулирования. Примером этого может быть использование средств влияния, которые обеспечиваются принципом контраста. Преимущество этого принципа заключается не только в том, что он хорошо срабатывает, но и в том, что его использование практически не подвергается выявлению.

13. Много манипулятивных техник влияния используют психологический принцип последовательности, который заключается в том, что люди стремятся отвечать (в своем сознании и во взглядах других) потому, что они уже сделали. Если человек сделал выбор или занял определенную позицию, то он будет стремиться вести себя в соответствии с принятыми на себя обязательствами и стараться оправдать решение, которое принял раньше.

Главную роль в стремлении человека к последовательности сыграют нормы обязанности. Взяв на себя обязательства, человек создает плацдарм для последовательности – он, не считая ни на что, будет стремиться выполнить обязательство, которое взял раньше.

14. В основе склонности к последовательности лежат три фактора:

Во-первых, последовательность в поведении высоко оценивается в обществе.

Во-вторых, последовательное поведение оказывает содействие решению разнообразнейших задач в повседневной жизни.

В-третьих, ориентация на последовательность создает возможности для формирования ценных стереотипов в сложных условиях современного существования.

Последовательно придерживаясь прежде принятых решений, человек может не обрабатывать всей информации, которая имеет отношение к делу в стандартных ситуациях. Он должен просто вспомнить раньше принятое решение и прореагировать в соответствии с ним.

15. Одна из распространенных норм человеческой культуры воплощенная в правиле взаимного обмена. В соответствии с этим правилом человек старается определенным образом отблагодарить за то, что ему предоставил другой человек. Возлагая на “получателя” обязанность осуществить в будущем акт в ответ, правило взаимного обмена разрешает одному индивиду давать что-то другому с уверенностью, что это не будет совсем утраченным. Эта уверенность делает возможным развитие разных видов взаимоотношений, взаимодействий и обменов, которые являются благоприятными для общества. Итак, все члены общества из детства живут по этому правилу. Те же, кто игнорирует данное правило, ощущают явное неодобрение со стороны общества.

16. Правило взаимного обмена часто заставляет людей подчиняться требованиям других. Суть этих приемов





заключается в том, чтобы что-нибудь дать человеку прежде чем попросить о соответствующей услуге. Эта тактика опирается на три аспекта правила взаимности. Во-первых, это правило есть универсальным, его влияние превосходит влияние других факторов, которые определяют уступчивость. Во-вторых, это правило приобретает силу даже тогда, когда нам делают услуги, о которых мы не просили. В этом случае снижается наша способность самостоятельно принимать решение и выбор за нас делают те, кому мы чем-то обязаны. В-третьих, правило взаимного обмена может подтолкнуть к неравноценному обмену. Для того чтобы избавиться неприятного ощущения обязанности, люди часто соглашались на более серьезную услугу чем та, которая была предоставлена им самим.

17. Известным есть другой способ заставить человека пойти на уступки с помощью правила взаимного обмена. Вместо того чтобы первым оказать услугу, которая приведет к услуге в ответ, индивид может сначала пойти на уступку, которая подтолкнет оппонента к уступке в ответ. Это так называемая методика “не в дверь, так в окно”, в основе которой лежит принуждение к обмену взаимными уступками. Начиная из чрезвычайно завышенного требования, которое обязательно будет отброшено, в дальнейшем с пользой для себя отступить к более реальному требованию, которое будет выполнено, так как выглядит как уступка.

18. Исследование склонности человека к подчинению, которое осуществлено Милграмом, показало, что общество в целом осуществляет сильное давление на своих отдельных членов с целью побуждать их к согласию с требованиями авторитетов. Действуя вопреки собственной воле, много нормальных, психически здоровых индивидов были готовы причинить другим людям вред по приказу авторитетного человека. Тенденция подчиняться законным авторитетам обусловленная многовековой практикой внушения членом общества мысли о том, что такая покорность есть правильной. Кроме того, людям часто бывает удобно подчиняться приказам истинных авторитетов, поскольку те имеют большой запас знаний, мудрости и силы. По этим причинам почет авторитетов может возникать бессознательно. Покорность авторитетам часто воображается людям рациональным способом принятия решения.



Влияние толпы на человека

Социальные психологи в общей классификации больших социальных групп выделяют особую их разновидность, которую в точном смысле слова нельзя назвать “групповой”. Это краткосрочные объединения большого количества лиц с разными интересами, которые собрались вместе из какого-то определенного повода и демонстрируют определенные совместные

действия.

Членами такого временного объединения есть представители разных больших организованных групп: классов, наций, профессий и т.п.. Такая группа может





быть в каком-то отношении кем-то организованной, но чаще она возникает стихийно, не обязательно четко сознавая свои цели, тем не менее может быть очень активной.

Такое образование никак нельзя считать “субъектом совместной деятельности”, но и недооценивать его значение тоже нельзя. От действия таких групп в современных обществах часто зависят политические и социальные решения, которые принимаются.

Толпа как форма массового поведения людей. Среди массовых форм поведения чаще всего выделяют толпу, массу, публику, аудиторию и др.

На первый взгляд эти объединения похожие на обычные сообщества индивидов, однако они демонстрируют формы поведения, которые отличаются от собственно групповых форм и отличаются другой природой, чем уже описанные наукой обычные группы.

Во-первых, они возникают словно случайно, неожиданно из того или другого повода.

Во-вторых, их характеризует четко выраженная временность существования.

А главное – они представляют собой такие численности индивидов, которые относятся к самым разным типам и видам традиционно выделенных групп. Таким есть, например, толпа людей, который собрался где-то на улице или в каком-нибудь помещении. Бушующие социальные, экономические, политические, культурные процессы, которые происходят в настоящем, приносят все больше новых примеров возникновения и существование “неклассических” сообществ: толпы, публики или аудитории массового зрелища.

Предпосылки масовизации общества

Исходной предпосылкой и одновременно основной базой масовизации, которая началась с появлением капитализма, есть определенный уровень развития экономики. Крупное капиталистическое производство представляет собой типичный пример собственное массового производства. Начавшись в сфере экономики, масовизация на базе развития машинной техники, особенно новейших ее форм, связанных с современным этапом развития общества, распространяется на все другие сферы общества: науку, искусство, производство разного рода услуг, управление, потребление, быт, общение между людьми. Катализаторами этих процессов становятся формы массовой культуры, стандарты духовной жизни, которые связаны с возникновением и функционированием в обществе разных видов массовой информации. Потребность в массовой информации со стороны разного рода масовизованной деятельности нуждается в разных средствах ее производства и распространение: современную печать, радио, телевидение, кинематограф и т.п.. Не зная никаких границ своего действия – ни демографических и социальных, ни национальных и государственных, эти средства не только “обслуживают” массовые процессы, но и самые порождают, причем в глобальных масштабах – новые виды массовой деятельности, которые связаны со





специфическими механизмами массовой коммуникации, с разнообразными способами оперирования массовой информацией. Процессы масовизации, дальнейшее разворачиваясь, находят свое выражение в существенном увеличении размеров общностей людей, которые осуществляют одну и ту же самую деятельность. Другой важный факт относительно расширения и углубления масовизации – это качественное усиление неординарности состава сообществ, которые принимают участие в разных массовых процессах. Оно обусловлено уже самому количественному росту этих сообществ, особенно выходом процессов масовизации за границы собственно производственной деятельности.

Возрастающая гетерогенность состава участников массовых процессов становится особенно ощутимой, когда масовизации вторгается у сферы потребления, досуг, общественно-политической деятельности. Как отмечает известный зарубежный исследователь феномена массы Г.Блумер, кинозал собирает под одной крышей много разных индивидов, а возле экранов телевизора “рядом” оказываются очень непохожие один на один во всех отношениях люди.

Соответственно расширяется и сфера межличностных отношений, множится количество контактов, в которые вступают один из одним индивиды, которые принадлежат до одних и тех самых, а также к разным сообществам. Итак, современные процессы масовизации, что в первую очередь связаны с урбанизацией и развитием «масс медиа», предопределяют возникновение и функционирование в современных обществах большого количества новых образований – как разного рода формальных и неформальных групп, так и особенно, многочисленных “неклассических” массовых общностей, которые состоят из большого количества людей.

Итак, сегодня можно говорить о глобализации масс, о создании массы мирового масштаба. Прежде всего, это создание наднациональных сообществ с гигантскими ядрами городов и рынками миллионов людей, которых побуждают жить и потреблять однотипно. Это также расширение электронных и телевизионных сетей, которые, с одной стороны, связывают людей между собой, а со второго, проникают в самые недра частной жизни каждого человека. В конце – концов, это политика в отношении этих огромных сообществ, успех которых теперь зависит от систем мультимедиа еще больше, чем раньше. Бушующее развитие систем мультимедиа еще больше ускорит процессы масовизации общества.

Основные характеристики массовых форм поведения

Наши авторы называют такие общие признаки массовых явлений:

- ✓ статистический характер сообщества, который выражается в том, что данное сообщество, совпадая с численностью ее дискретных “единиц”, составляет самостоятельное, целостное образование, которое отличается за своими закономерностями и свойствами от элементов, которые ее составляют;
- ✓ стохастичная (возможная) природа сообщества, которое находит выражение в том, что “вхождение”





индивидов в данное сообщество есть “случайным”, неупорядоченным, осуществляется за формулой “может быть, а может и не быть”, размытыми границами, неопределенным количественным и качественным составом;

- ✓ ситуативный характер существования сообщества, который заключается в том, что она образовывается и функционирует исключительно на базе и в пределах той или другой конкретной ситуации, в результате чего является неустойчивым образованием, которые изменяется под действием случайностей;
- ✓ выраженная гетерогенность (разнородность) состава сообщества, которое оказывается в “нарушении” границ между всеми существующими в обществе социальными, демографическими, политическими, региональными, просвещенскими и другими группами. Говоря об основе такого поведения, западные социальные психологи подчеркивают, что большинство случаев массового поведения людей объясняется их общими ожиданиями и пониманием. Хотя не только в истории науки, а и в современных исследованиях понятия “масса” определяется как конкретно существующая форма выявления массового поведения людей, тем не менее реально не существует массы вообще, а есть конкретные формы масс.

Например, такие существующие в любом современном обществе численности индивидов, как толпа, аудитория определенной телепередачи, общечеловечность, которая высказывает определенную мысль, приверженцы какого-нибудь эстрадного кумира. Без специального анализа можно утверждать, что все они не совпадают один из одним за своими характеристиками. Однако, с другой стороны, все они являются разными выявлениями именно массы как некоторого особого типа “неклассических” сообществ, которые отличаются от групп в обычном употреблении этого слова. Все они имеют кое-что общее, что делает их разными видами общего рода – массы.

В социальной психологии XX ст.. психологические характеристики разных форм массового поведения исследуются как “коллективное поведение”.

В частности, американский социолог Г.Блумер в работе “Коллективное поведение” (1951), определяя термин “коллективное поведение”, пишет, что природа коллективного поведения предусматривает рассмотрение таких явлений, как толпа, сборище, панические расположения духа, мании, танцевальные сумасшествия, стихийные массовые движения, массовое поведение, общественное мнение, пропаганда, мода, увлечение, социальные движения, революции и реформы.

Психология масс (толпы) базируется, прежде всего, на резком противопоставлении индивида, когда он находится вне толпы, тому индивиду в ситуации, когда он в составе толпы. Нестранно, что одна из значительных работ в мире из социальной психологии, которая вышла в последние десятилетия, называется “Возраст

толпы". Автор этой работы, выдающийся французский социальный психолог С.Московичи определил ее тему как переход от индивидуальной психологии к психологии масс. Нельзя не согласиться с ним в том, что хотя постулатом психологии все еще остается рассмотрение психических явлений только как индивидуальных, однако на практике происходит и используется психология масс. Итак, в возраст масс важнейшим объектом научного анализа в психологии становятся массы.

Идеи психологии масс выражают и опираются на принципы человеческой психики, в частности те, которые являются скрытыми, когда они наедине, и зычно заявляют о себе, когда люди собираются у массы. Как подчеркивает С.Московичи, фундаментальный факт заключается в следующем: "каждый из нас взятый отдельно в конечном счете есть умным; взятые вместе в толпе, во время политического митинга, даже в круге друзей, мы готу на наиболее крайние бессмыслицы".

С.Московичи сравнивает толпу, массу с социальным животным, которое сорвалось из цепи, которая своей слепой непреодолимой силой может преодолеть любые преграды, сдвинуть горы и уничтожить творение столетий. В толпе стираются отличия между людьми, и люди выплескивают нередко в жестоких действиях свои страсти и мечты – от негодных до героических и романтических.

Итак, такие массы играют "особую" роль в наш час. "Эрой толпы" назвало это время французское исследователь Г.Лебон, начиная исследование его особенностей еще в конце XI ст.

Социально-психологические исследования поведения русской толпы провел в 1917 году П.Сорокин. В книге "Революция и социология" он проявил следующие особенности поведения людей в революционный период:

- ✓ вседозволенность поведения;
- ✓ социальная активность, которая резко растет;
- ✓ безвозмездная помощь друг другу;
- ✓ энтузиазм толпы, создание коротких и громких лозунгов;
- ✓ отсутствие подчинения и дисциплины как в армии, так и на производстве;
- ✓ неуравновешенность эмоциональных состояний, выявление чувства ненависти, жестокости, презрения к человеческой жизни и страданиям людей;
- ✓ безалаберщина во всех сферах общественной жизни.

Общий вывод, который делает П.Сорокин: революция не социализирует, а «биологизирует» поведение и психику людей.

Неожиданно ярко идея наследования была заявленной в Европе 80-х лет XX ст. С. Московичи. Причем Московичи, в сущности, возвращается к социально-психологическим источникам этой идеи – работ Г. Тарда, Г. Лебона и З. Фрейда. Обстоятельства, которые заставили С. Московичи взяться за этот серьезный аналитический анализ, он описывает так: "Разрыв социальных связей, скорость передачи



информации, непрерывная миграция населения, ускоренный и раздражающий ритм городской жизни создают и разрушают человеческие сообщества. Будучи разрозненными, они воссоздаются в форме непостоянной и растущей толпы ...Рождение любой формы коллективной жизни всегда совпадало с появлением на мир нового человеческого типа. И напротив, упадок какой-нибудь из этих форм всегда сопровождается исчезновением определенного типа людей. Мы существуем в эпоху массовых сообществ и человека массы”.

Итак, идея, что возникшая в конце XI ст. как социально-психологический ответ на ту культурную и социально-экономическую ситуацию, которая сложилась в Европе, оказалась довольно жизнестойкой и есть сегодня очень актуальной.

Толпа – как социально-психологический феномен

Возникновения новой области знаний – психологии толпы – считается одним из основных научных достижений, благодаря которым девятнадцатое столетие может считаться эпохой социальных открытий в истории человечества.

Много кто из современных исследователей, анализируя массовые социальные явления, психологию масс, часто под массами имеет на внимание “толпа”. Хотя понятие “масса” и “толпа” означают феномены, которые имеют много общего, тем не менее, их нужно различать.

Толпа и публика

Еще Г.Тард, сосредоточив основное внимание на исследовании публики, обращает внимание на особенности толпы. Он утверждал, что на континууме естественных сообществ с возникновением книгоиздательства появляются две противоположных сообщества: агрессивная, фанатичная толпа и современная публика. Г.Тард указывает на такие отличия между толпой и публикой.

- ✓ Можно принадлежать одновременно к разным видам публики, и в тот же время только до одного толпы.
- ✓ Большая нетерпимость толпы, чем публики, к мыслям и суждениям, которые противоречат его мыслям. Замена толпы публикой сопровождается прогрессом в терпимости и даже в скептицизме.
- ✓ Публика может быть определенной как толпа в возможности, так как сильно возбужденная публика может породить фанатичные толпы.
- ✓ Любая толпа подчиняется вождю, публика не подчиняется, ее надыхают публицисты, журналисты, писатели. На публике более ярко ощущается отражение ее творца. Для толпы характерным есть обратное. Вождь несет на себе отражение толпы своих приверженцев.
- ✓ Толпа менее однородная, чем публика. Толпа увеличивается за счет случайной массы любопытных прохожих. Публика растет за счет целенаправленной рекламы.

Толпа и масса

На изучение особенностей толпы также обращает внимание американский социолог Г.Блумер. Он делает

ударение на потому, что поведение человека в толпе существенно отличается от ее поведения в других формах массовых явлений. Г.Блумер впервые на научном уровне разделил понятие “толпа” и “масса”, которые раньше употреблялись как синонимы.

По его мнению, между толпой и массой существуют такие отличия.

- ✓ Между членами массы практически отсутствуют взаимодействие и обмен чувствами. Люди физически отделены один от другого, не находятся в такой пространственной близости как в толпе.
- ✓ Масса не способная к одновременному согласованному единому действию, которое есть в толпе.
- ✓ Члены массы могут иметь разный социальный статус, разные профессии.
- ✓ Масса состоит из анонимных индивидов.
- ✓ Масса не имеет черт сообщества или общины. Она просто состоит из индивидов, которые характеризуются однообразием поведения.

Интересный феномен характеризует массу. Между людьми нет никакого контакта, они не знают друг друга, а действуют однообразно. Г.Блумер считает, что форма массового поведения выстраивается из индивидуальных линий деятельности, а не из согласованного поведения. Эти индивидуальные действия осуществляются в виде выборов – выбор книг, вещей, партии, моды, профессии, религии. Если линии выбора сходятся в одной точке, то возникает феномен массы.

Когда массовое поведение приобретает организованную форму, то ее природа изменяется. Она перестает быть феноменом массы, а становится другой формой коллективного поведения.

Толпа, в отличие от массы, – это конкретная социальная группа. Люди в толпе, вступая в тесный контакт один с другим, вынужденные особым чином взаимодействовать. Общение в толпе характеризуется большей выраженностью невербальных способов коммуникации, чем вербальных. В толпе кардинально изменяется психика человека, психические процессы происходят специфично. Когнитивные процессы, которые направлены на познания и категоризацию окружающего мира, значительно слабеют. Взаимодействие между людьми становится односторонней, правила и нормы теряют свою регулирующую функцию. Психика человека в толпе высвобождается в не окультуренном виде.

Подчеркивая особое значение знания психологии толпы в современном мире, исследователи этого феномена отмечают, что социально-психологические особенности толпы, которые было зафиксировано Г.Лебоном и Г.Тардом в конце XI ст., в сущности, есть такими же самыми.

Общие черты толпы

Толпа, которая представляет собой недифференцированное скопление незнакомых людей, вдохновленных общей идеей и общей целью (интересом, стремлением), что возбуждает похожие страсти, имеет такие общие черты.



- ✓ Добровольность членства, открытость границ и способность к произвольному росту. Само собой существование толпы привлекает и порождает толпа.
- ✓ Факторами, которые ограничивают процесс создания толпы, есть: насильнический разгон, неблагоприятная погода, дефицит пространства, нужда видимости и громкости, который затрудняет соучастие в потому, что происходит, страх тесноты и репрессий.
- ✓ Прямой физический контакт участников, который способный многократно усилить идентификацию людей, вызвать к жизни такие механизмы взаимодействие, как наследование и психическое заражение.

Наличие значительного количества людей, которые двигаются, видят, слышат, соприкасаются, нюхают друг друга, сопровождается многообразным взаимоотображением чувств и мыслей тех, кто собрался вместе. В результате этого происходит синхронизация (консолидация, выравнивание) и интенсификация (акцентуализация, усиление) их эмоционального состояния. Такое состояние толпы Лебон называл – “духовным единством”, которая оказывается в следующем:

1. Анонимность и равенство людей в толпе.
2. В тесном контакте, (себе подобным) человек теряет не только персональное пространство, но и пол, возраст, национальность, социальное геройства.
3. Чтобы быть вождем, нужно иметь не столько интеллект, сколько высокую чувствительность к расположению духа толпы.

Толпа наделяет своего вождя наиболее привлекательными личностными качествами (выдающийся ум, знание цели, предусмотрение следствий, и т.п.). Поэтому вождь толпы должен быть очень пыльным к своему имиджу, так как любовь толпы не является стойкой. Любое послабление воли вождя может привести к тому, что он легко превратится у антивождя.



Условия и этапы формирования толпы

Выявления условий, которые оказывают содействие возникновению толпы, есть очень важным для разработки мероприятий профилактики противоправного поведения толпы и средств конструктивного влияния на него.

Толпа может образовываться по поводу любых событий: транспортной аварии на дороге, неудовлетворенности действиями органов власти, задержанием правонарушителя и др. Срок его существования определяется значимостью инцидента: толпа может разойтись, как только элемент зрелище ликвидировано.

В другом случае, особенно когда это связано с выражением каким-нибудь социальным явлением, толпа может все больше возбуждаться и переходить к действиям.



Эмоциональное напряжение толпы, возрастая, может порождать агрессивное поведение участников

В толпе могут возникать элементы организации, если обнаружится человек, который сможет ее возглавить. Тем не менее, даже когда такие элементы возникли, они очень нестабильные, и толпа может разрушить организованность, которая возникла. Стихия остается основным законом поведения неудовлетворенности толпы.

Спонтанное элементарное массовое поведение может возникнуть в условиях нестойкости или нарушение обычных форм существования или обычного распорядка жизни. Там, где групповая жизнь удовлетворительно поддерживается в соответствии с правилами или культурными обычаями, не возникает поводов для появления каких-то новых форм массового поведения.

Желание, нужды и склонности людей удовлетворяются благодаря обычной нормативно-культурной деятельности их групп. В случае же любого нарушения этих установленных образцов действия или появления каких-то новых склонностей, которые не могут быть удовлетворенными существующими культурными способами, возникновение стихийного массового поведения целиком возможное.

По этому поводу Г.Блумер делает замечание, которые в случае, когда у людей есть импульсы, желание или склонности, которые не могут быть удовлетворенными имеющимися формами существования, они оказываются в состоянии беспокойства. Они ощущают стремление к действию, но одновременно и препятствие, которое мешает ее выполнению, в результате они ощущают дискомфорт, фрустрацию, неуверенность и, как правило, отчуждение и одиночество.

Это внутреннее напряжение, в отсутствии средств ее снятия, как правило, выражается в беспорядочной и некоординированной деятельности. Это признак беспокойства. Внешне эта деятельность вероятнее за все, принимает форму расстроенного воображения и беспорядочных эмоций. В своих наиболее острых формах она характерная для невротического поведения.

Опираясь на исследование предыдущих авторов, мы выделяем **семь этапов** формирования толпы.

Первый этап – это возникновение повода, которым часто бывает ограничение людей в чем-то. Толпа образовывается не случайно, нужен внешний толчок. Это может быть дефицит товара, ограниченность доступа к информации, власти, ограниченность в свободе, правах и др.

Второй этап – возникновение сомнений в правдивости официальной информации, появление тревожных слухов, которые провоцируют людей выйти на площадь и массово и сплоченно требовать своих прав.

Третий этап – сборы людей на площади и интенсивный обмен информацией и эмоциями.

Четвертый этап – появление лидера толпы, его выступление, которое очень часто сопровождается повышением эмоционального возбуждения толпы, повторением лозунгов и движений лидера.





Пятый этап – противопоставление лидером когнитивных категорий “мы-они”, например, “мы”-народ, “они”-власть, создание образа врага.

Шестой этап – активизация толпы лидером, определение направления действий.

Седьмой этап – групповой эксцесс, активные, часто агрессивные действия толпы. Групповой эксцесс начинают зачинатели, наиболее энергично им подражают агрессоры, а потом и последователи.

Итак, заражение общим расположением духа и характер наследования действий составляют динамику толпы.

Коллективное и подсознательное сопереживание в толпе

Толпа есть одним из способов формирования коллективного подсознательного, содержанием которого – являются чувства, сопереживания. Подсознательно, в отношении к толпе она определяется как характеристика психических процессов, которые происходят вне сознания. Подсознательно охватывает когнитивные, эмоциональные и/или мотивационные процессы, которые происходят без осознания их человеком.

Коллективное подсознательное открыл Г.Лебон. Он сформулировал закон духовного единства толпы, которая заключается в том, что сознательная личность исчезает, подсознательная берет верх над сознательным. Доминирование подсознательного приводит к тому, что происходит ориентирование чувств и мыслей людей в одном направлении. Образовывается коллективная душа, которая имеет временный характер и четко определенные свойства.

Сознательная жизнь ума, – делает замечание Лебон, – составляет лишь очень маленькую частицу сравнительно с его подсознательной жизнью. Элементы подсознательного – образуют душу толпы.

Характерной особенностью чувств в толпе есть их однобокость и преувеличения. Однонаправленные чувства распространяются в толпе очень быстро средствами заражения и внушения, которые оказывают содействие преувеличению чувств. Сила чувств толпы еще больше увеличивается отсутствием ответственности. Чувство ответственности возникает под действием волевого усилия, которое может осуществлять только изолированный индивид. Люди, собираясь в толпу, теряют волю. Волю концентрирует в себе вождь, благодаря чему он становится способным управлять толпой.

Люди в толпе сознательно не договариваются о правилах, нормах и законах поведения. В толпе у человека становятся слабыми такие механизмы, которые регулируют поведение – роли, статусы, ценности, ценностные ориентации, нормы и правила этикета.

Толпа – аморальная масса, где роли и статусы не распределены, нормы и правила не обсуждены, ценности не осознаны.

В то время как в обществе законы, правила и нормы поведения является результатом сознательного договорного процесса, большинство людей в моменты пребывания в толпе подчиняются власти инстинктов, которые на некоторый срок становятся ведущими регуляторами социального



поведения. Место сознательной личности занимает коллективное подсознание.

Коллективное подсознательное базируется на чувствительном способе познания окружающего мира. Содержанием коллективного подсознательного есть инстинкты – это его глубинные, важные жители, и чувство, которые пришли со сферы сознания, в котором они долго существовали.

Толпа – это один со способов формирования коллективного подсознательного в психике людей. Он (толпа) является катализатором взаимного обмена инстинктами и чувствами между подсознательным и сознательным. Сознательная, целенаправленная воля отдельного человека, который выполняет функцию мембраны между сознанием и подсознательным, в толпы ослабляется. Мембрана становится прозрачной, преодоленной для взаимопроникновения инстинктов и чувств.

Изолированный индивид владеет способностью подавлять свои рефлексy, тогда как толпа этой способности не имеет. Импульсы, которым подчиняется толпа, есть достаточно сильными, чтобы уничтожить личные интересы. Толпа никогда не раздумывает, в толпе у человека теряется способность контролировать свои инстинкты, импульсивное, эмоциональное поведение становится доминирующей.

Как делает замечание Лебон, индивид в толпе приобретает, благодаря лишь численности, осознание непреодолимой силы, и это осознание разрешает ему подчиняться таким инстинктам, которым он никогда не дает воли, когда бывает наедине. В толпе он менее склонен укрощать эти инстинкты.

Вопрос о том, чему психика человека так сильно реагирует на присутствие численного количества людей, есть принципиально важным.

Еще З.Фрейд неоднократно подчеркивал, что в условиях стресса в толпе на первый план выдвигается та форма сознания человека, который существовал еще у первоначального человека, а именно: групповая психология. Контакт сознания с первичным пластом сознания выпускает на волю энергию, которая обычно дремлет в нормальном состоянии человека. Энергия, которая вырвалась на волю, освобождает психику от тех стандартов и ограничений, которые навязаны ей культурой. В результате этого человек становится в высшей мере эмоциональной, управляемой инстинктами, подвластной внушению.

Такой же мысли придерживаются К.Г.Юнг, Г.Лебон. Они утверждают, что индивид, оказавшись в толпе, впадает в эмоциональное состояние, которое есть характерному для человека на примитивной стадии общества.

Анализируя это состояние человека в толпе, К.Левин применяет термин “регрессия”. Регрессия – это феномен, который оказывается в изменении жизненного пространства в целом в направлении, которое есть противоположному развитие. В толпе жизненное пространство человека очень суживается и, соответственно, наступает регрессия. Таким образом, на психику индивида в толпе сильно влияет ситуация, поведение становится зависимой от “его пола”.





В состоянии регрессии сознание каждого человека ослабляется, она возвращается в то состояние, которое напоминает состояние примитивного человека. Освобождается субстрат атактистических инстинктов и привычек, который составляет основу подсознательного.

Х.Ортега в работе “Восстание масс” делает замечание, которые когда индивид становится частью массы, он подпадает под власть определенных иррациональных страстей, темных импульсивных реакций. Интеллект, ум, логическая аргументация в массовом сознании исчезают.

Толпа в интеллектуальном отношении всегда стоит ниже изолированного индивида, так как в толпе исчезает сознательная личность. На ее месте возникает коллективное бессознательное, которое оказывается в одинаковой направленности чувств, идей. Эта направленность определяется внушением. Главные черты, которые характеризуют индивида в толпе, – это стремление срочно превратить идеи, которые навеяны, в действия. Индивид уже перестает быть самым собой и становится автоматом, у которого своей воли не существует.

Отсутствие воли заполняется инстинктами. Как отмечает Лебон, человек, становясь частью толпы, спускается на несколько ступенек ниже по ступенькам цивилизации. В изолированном состоянии она, возможно, была бы культурным человеком, в толпе – это варвар, т.е. естество инстинктивное.

Доминирующая роль инстинктов оказывается в склонности к своеволию, буйству, лютости, но также в склонности к энтузиазму и героизму, присущий первоначальному человеку. Человек в толпе легко подчиняется словам и увещаниям, которые не осуществили бы на нее никакого влияния в изолированном положении. Она осуществляет поступки, которые противоречат ее интересам и привычкам.

Е.Мартин, разрабатывая концепцию толпы (на принципах психоанализа), доказывает, что в действиях толпы, особенно насильнических, находят выявление социальные стремления человека, которые являются придушенными.

И.Джанис применяя психоанализ к объяснению поведения групп, которые находятся в условиях опасности (солдаты в бое), отмечает, что у людей в момент опасности резко повышается чувство зависимости. По его мнению, это чувство есть в скрытой форме у человека в нормальном состоянии. В момент опасности оно активизируется и проектируется на значимых лица (например, командира в условиях боя, вождя толпы и др.)

А.Фрейд, выдвинув концепцию защитных механизмов психики, распространила ее на поведение толпы.

Иррациональность поведения людей в толпы объясняется тем, что защитные механизмы оказываются в бессознательной форме. Эти механизмы работают как следствие непонимания реальных глубинных причин ситуации, которая сложилась, и направляют эмоциональную реакцию людей на внешние, иногда случаю, объекты или как следствие невозможности выступить против тех сил, которые являются действительными виновниками неблагоприятной ситуации.

С.Московичи в своем историческом трактате “Возраст толпы” (1981) утверждает, что большая тайна всякого поведения – это общественное поведение. Детально проанализировав взгляды на толпу Г.Лебона, Г.Тарда, З.Фрейда он раскрывает эту тайну, формулируя новый закон: “Все, что есть коллективным, – бессознательное. Все, что бессознательное, есть коллективным”. Итак, было открыто закон социальной психологии. Толпа, как коллективная форма поведения, возбуждает у человека бессознательное. Прорыв бессознательного в сознательное побуждает человека к коллективным формам поведения.

Паника – как феномен толпы

Паника – это один из видов поведения толпы и одновременно это особое эмоциональное состояние, которое возникает как следствие или дефицита информации о какой-то непонятной ситуации, или ее излишка, который оказывается в стихийных импульсивных действиях.

Панику можно определить как состояние ужаса, который сопровождается резким послаблением волевого самоконтроля. Поведение становится антиволевым: эволюционно – примитивные нужды, которые связаны с физическим самосохранением, подавляют нужды, которые связаны с личностной самооценкой.

Л.Почебут отмечает такие предпосылки возникновения паники.

- ✓ Физиологические причины: усталость, голод, бессонницу, депрессия, стресс, наркотическое опьянение, которые делают людей слабыми физически и психически, снижают их способность быстро и правильно оценить ситуацию.
- ✓ Психологические предпосылки (ощущение боли, удивление, неуверенность, страх, ужас, чувство изолированности, бессилие) тоже оказывают содействие возникновению и усилению паники.
- ✓ Социально-психологические предпосылки (отсутствие групповой солидарности, целостности, единства группы, потеря доверия к руководству, дефицит информации, панические слухи).

Паническое состояние часто бывает обусловлено невротическими страхами, т.е. такими, которые неадекватны объективной опасности и есть, скорее, признаками внутреннего неблагополучия. Как отмечает А.П. Назаретян, решающим фактором паники практически всегда есть психическое состояние субъекта, но паника может быть обусловленной также и реальной угрозой.

В результате анализа этапов паники Л.Почебут проявила интересную закономерность. Паническое поведение отличается от нормальной практически полным отсутствием когнитивных элементов психики. Это было показано ею через описание этапов паники, в котором эмоции перемежовывались с действиями без любых когнитивных процессов.

Психологическими факторами предотвращения возникновения паники есть степень доверия людей друг другу, способность к сотрудничеству, быстрая и организованная разработка решений выхода из трудной ситуации.

Слухи – как феномен толпы. Слухи – это неточная, недостоверная информация, которая возникает в результате многоразовой интерпретации какого-то факта, события или явления. В толпе слуха есть наиболее распространенным типом информации. Они придают значение ситуации, которую люди не понимают, и помогают им подготовиться к действию.

Г.Г. Почепцов, характеризуя слухи, отмечает следующее:

- слухи подаются как информация, которая соответствует действительности;
- слухи – эмоционально окрашенная информация, поскольку в толпе только такой тип сообщений является средством влияния;
- слухи, которые распространяются в толпе, направляются на то, чтобы возбуждать или успокаивать эмоции;
- они не предназначены для раздумий, а необходимые для кратковременного всплеска эмоций;
- слухи есть также необходимой формой связи в большом сообществе, постоянным процессом интерпретации событий, против которой бесильные как средства массовой информации, так и система идеологического давления;
- своевременное выявление эмоциональной насыщенности слухов, определение границ их распространения, их интенсивности может помочь сделать выводы о доминирующих расположениях духа в конкретном социальном сообществе.

Сам факт появления слухов является свидетельством того, что существует интерес людей к данной социальной проблеме и что этот интерес не удовлетворяется средствами массовой информации,

Г.Олпорт проявил закономерность, согласно которой интенсивность слухов является функцией от степени заинтересованности людей в предмете слухов и уровня неопределенности информации по вопросу, который интересует людей.

Для возникновения слухов нужно, чтобы данное событие было достаточно важным, происходила в ситуации, которые беспокоит людей, представляет угрозу для их безопасности. Информация, которая передается в виде слухов, должна быть непонятной и не доступной для проверки.

В процессе передачи слухов используются два параллельных способа искривления информации.

1. Слухи становятся более лаконичными, легко воспринимаются и передаются. Информация становится конкретной, эмоциональной, теряется ее точность.

2. Обедненность информации сопровождается некоторыми преувеличениями. Фраза становится менее короткой, но угроза, которая в ней содержится, усиливается, начальные цифры вырастают, срок развития событий увеличивается.

Чем безобидные и более простые слухи, тем более шансов на их распространение в толпе.



Слухи осуществляют сильное влияние на психику человека и массовое поведение. По критерию влияния выделяют такие типы слухов:

- ✓ слухи, которые возбуждают общественную мысль;
- ✓ слухи, которые провоцируют асоциальное поведение;
- ✓ слухи, которые разрушают социальные связи, ведут к массовым беспорядкам, агрессии, вандализму.

Для разработки профилактических мероприятий А.П.Назаретян предлагает наладить высокую оперативность и систематичность официальных сообщений, высокая степень достоверности сообщений, систематическая и хорошо налаженная обратная связь между источником информации и аудиторией.



Специфика поведения человека в толпе

Почти все исследователи поведения человека в толпе отмечают, что она не зависит ни от культуры, ни от национальности, ни от религии. Поведение в толпе человека, в одной стране есть естественной, но резко отличается от поведения толпы в других странах. Л.Почебут проверяла это экспериментально. В результате своего исследования она сделала такой вывод относительно характеристик поведения “человека из толпы”.

Общие характеристики поведения человека в толпе

1. Уменьшение или полное прекращение общения на межличностном уровне, благодаря вербальной коммуникации.

2. Бесцельность движений и передвижений в толпе, которая оказывается в повышенной агрессивности людей;

- ✓ психомоторном возбуждении, в хаотичной, бесцельной физической активности, низком контроле и координации движений и действий;
- ✓ склонности к однотипным движениям;
- ✓ психомоторном возбуждении, в хаотичной, бесцельной физической активности, низком контроле и координации движений и действий; склонности к однотипным движениям.
- ✓ Высокая импульсивность в действиях участников толпы, быстрый отклик на приказы и призывы лидера.
- ✓ Наследование движений и поведения лидера и более активных участников толпы.
- ✓ Высокое эмоциональное возбуждение, которое оказывается в частых вскриках отдельных слов, фраз, восклицаний, несосредоточенному взгляде, подвижных глазах, в нервности, порывистости движений.
- ✓ Эмоциональная лабильность, которая оказывается в виде частого изменения расположений духа, в легкости появления состояния лютости, гнева или увлечение.





- ✓ Высокая категоричность в оценках, мыслях, суждениях. Отсутствие чувства меры.
- ✓ Потребность в простых решениях, которые не нуждаются в продолжительном умственном труде. В толпе властвует категоричный императив поведения: “Пусть живое!”, “Не допустить”, “Принудить”, “Прочь”, “Позор”.
- ✓ Неспособность к творческой деятельности.
- ✓ Возможность возникновения у некоторой части членов толпы слуховых, зрительных, обонятельных галлюцинаций. Поведение людей, которые имеют такие иллюзии, изменяется следующим чином: часто оглядываются вокруг, уклоняются от несуществующих препятствий, часто переспрашивают у людей, которые находятся рядом, уточняют свое восприятие. Это есть одним из механизмов заражения иллюзиями других.
- ✓ У отдельных членов толпы (психичнобольных) могут возникнуть нападения с судорожным синдромом.
- ✓ Склонность участников толпы сбиваться в более плотную группу.

Приведенные характеристики человека в толпе касаются поведения человека в любой толпе, независимо от причин его возникновения, социально-демографического состава и культурной принадлежности.

Индивиды образуют толпу независимо от их образа жизни, занятие, характера или ума. Одного факта преобразования в толпу достаточно для того, чтобы у людей образовался вид коллективной души, которая принуждает их ощущать, думать и действовать совсем иначе, чем ощущал бы, думал и действовал каждый из них отдельно.

Если люди находятся в возбужденном состоянии, их чувство и мысли направлены в одном направлении, одна идея разделяется всеми. Тогда расовые, этническое и культурное отличия стираются, люди демонстрируют однотипные формы поведения. Попадая в толпу, человек словно выпадает из культуры, приходит к первоначальному состоянию, когда психикой владели инстинкты.

Изменение психических процессов человека в толпе

Исследователи связывают изменение психических процессов у человека в толпе с процессом социальной фасилитации. Э.Аронсон объясняет возникновение этого феномена **тремя** обстоятельствами.

Первая заключается в том, что присутствие других людей делает человека более настороженной, что и вызывает возбуждение нервной системы.

Вторая ситуация связана с тем, что люди встревожены по поводу того, что о них подумают другие. Обеспокоенность оценкой заставляет человека нервничать и повышает ее возбужденность.

Третья ситуация заключается в том, что присутствие других людей является отвлекающим фактором.

Акцентируя внимание на последнем моменте, Л.Почебут делает замечание, которые человеку тяжело



направлять свое внимание одновременно вглубь самих себя и извне на окружающий мир. Раздвоенность внимания вызывает состояние конфликта, присутствие других вызывает настороженность. В результате действия этих факторов человек выбирает внешнюю, а не внутреннюю направленность сознания.

В толпе у человека многократно усиливается процесс социальной фасилитации. Люди, которые окружают индивида, есть наиболее значительным стимулом, поскольку они – действующие субъекты с непредусмотренным поведением. Присутствие людей создает нервно-психическое возбуждение в коре головного мозга и усиливает доминантную реакцию.

Возникает повышенное социальное возбуждение, человек не реагирует ни на какие стимулы, которые идут извне, из окружающей среды, или изнутри ее собственной личности. Она должна удерживать в поле своего зрения действия многих других индивидов. Возникает доминирующая реакция, которая связана с решением простых задач.

Алгоритм решения этой задачи прописаны в старинных пластах нашей протопсихики. Поведение становится одно типичным, приобретает характер наследования.

Опираясь на эти положения, были сделаны предположения, что человек в толпе, которая находится в определенном возбужденном состоянии, испытать серьезных изменений в психических процессах.

Для подтверждения этого предположения было осуществлено социально-психологическое исследование специфики протекания психических процессов человека, который находится под влиянием особого эмоционального состояния толпы. Исследования проводилось на выборке студентов трех группах 2000 г. и осуществлялось следующим чином.

На святыне играла бодрая музыка. Студенты были в добром расположении духа, пели песни, танцевали, кричали лозунга. Через две часу, одна группа студентов была неожиданно приглашена на занятие, которые проводились в виде заполнения тестов. Занятия проводились в аудитории, которая выходила окнами в двор, гул толпы было хорошо чутать. Таким образом, в исследуемых постоянно поддерживалось то эмоциональное состояние, заряд которого они получили в толпе. Потом через две недели в спокойном состоянии они заполняли тесты снова.

Результаты исследований показали отличия между ответами исследуемых, которые находятся под влиянием толпы, и их ответами в нормальном, спокойном состоянии на протяжении практических занятий через две недели.

Во-первых, в исследуемых лицах, под влиянием толпы, выросла полизависимость. Это означает, что стойкость к препятствиям в толпе резко спадает. Люди в основном ориентируются на основные сигналы, однако возможности объективного восприятия ситуации в них – ограниченные.

Во-вторых, наблюдается резкое снижение уровня субъективного контроля в экстерналах – отличия в уровне субъективного контроля в толпе и в нормальном состоянии





являются незначительными. Это означает, что под влияние толпы попадают люди с экстернальным локусом контроля. Люди с интернальным локусом контроля есть более стойкими к влиянию толпы.

В-третьих, в толпе у людей значительно увеличивается показатель склонности к риску.

Социально-психологические исследования показывают, что измененные состояния сознания могут возникать под влиянием толпы, которая находится в возбужденном эмоциональном состоянии. Человек может упасть в состояние транса, который усиливается звуками барабанов, песнями, танцами, заражением толпы, наркотиками.

Ученые различают два состояния транса: просто транс и транс одержимости. Для состояния транса есть характерным пассивность и беспомощная зависимость от окружающих психических влияний. Для транса одержимости свойственно включенность в активный спектакль, выполняющая роль перед зрителями.

Другой причиной сильного влияния толпы на поведение человека есть деиндивидуализация. Это такое состояние, в котором человек теряет представление о себе как отдельную личность. Поскольку деиндивидуализация в условиях толпы стирает границы разрешенного, то и повышается вероятность импульсивного или девиантного поведения.

Самосознание и деиндивидуализация – две стороны одной медали. Подмеченный, что те люди, в которых повышается самосознание через наблюдение за собой перед телекамерой, перед зеркалом, демонстрируют повышенный самоконтроль, и их действия более непосредственно отвечают их установкам. Так же правильно и относительно людей, которые сильно ощущают собственную индивидуальность и независимость. Эти люди становятся более вдумчивыми и потому менее впечатлительными к призывам, которые противоречат их системе ценностей.

Анонимность, деиндивидуализация освобождают человеческие импульсы. Группа может вызвать чувство возбуждения или принадлежности до чего-то большего, чем “Я”. Тяжело вообразить, одинокого рок-фаната, который галдит на рок-концерте, и подстрекает кого-то на самоубийство, или даже одинокого полицейского, который бьет беззащитный человека. Психологи говорят о существовании у человека удовлетворения от того, чтобы осуществлять импульсивный акт, наблюдая, как окружающие осуществляют тоже самое действие. Больше того, импульсивные групповые акты захватывают внимание человека. Иногда человек самостоятельно ищет возможности деиндивидуализоваться в группе – на дискотеке, на войне, в уличных беспорядках – везде, где она может отдаться сильным положительным эмоциям и ощутить общность с окружающими. Результатом этого могут быть действия, которые варьируют от легкого нарушения запретов (разбрасывание пищи в столовой, вскрики во время рок-концерта) к импульсивному самовыражению (групповой вандализм, оргии, кражи) и даже к разрушительным социальным взрывам (уличные беспорядки, полицейская жестокость).



Взрыва агрессии в больших группах передуются малозначительными реакциями, которые возбуждают и отвлекают внимание. Группы скандируют, плещут в ладони, танцуют, и это нужно для того, чтобы одновременно вызвать у людей возбуждения и снизить самосознание. Майерс приводит пример деиндивидуализации одного из очевидцев секты Муна: “Все братья и сестры взялись за руки и кричали с возрастающей интенсивностью: Яа! Пау! Это действие объединило их в группе, вроде они загадочным способом вместе пережили кое-что важное.

Эксперименты других исследователей показали, что такие действия, как бросание камешков, пение в хоре, могут подготовить группу для более раскованного поведения. Когда высокий уровень социального возбуждения комбинируется с размыванием ответственности, люди могут отвергнуть свои обычные ограничения и потерять чувство индивидуальности. Такая “деиндивидуализация” есть особенно вероятной после возбуждающих занятий, которые отвлекают внимание, и оказывает содействие потому, что люди ощущают анонимность через принадлежность к большой группе или через маскировочную одежду. Результатом может быть понижения самосознания и самоограничений и рост восприимчивости отрицательной или положительной ситуации.

Обстоятельства, которые снижают самоконтроль, такие как алкогольное опьянение, соответственно повышают деиндивидуализацию и наоборот, снижаются в обстоятельствах, которые повышают самосознание: перед зеркалами и камерами, в маленьких поселениях, на яркому светлые, при ношении нестандартной одежды или именных табличек, при отсутствии стимулов, которые отвлекают внимание, в необыкновенных обстоятельствах.



Кольцевая реакция толпы

Объясняя причины изменения психики человека в толпе, Ф.Олпорт предложил идею “кольцевой реакции”.

Кольцевая реакция — это социальное взаимодействие, которое касается такого типа эмоционального возбуждения, в рамках которого реакция одного индивида воссоздает возбуждение другого. Так взаимное возбуждение приобретает кольцевую форму.

Г.Блумер, анализируя кольцевую реакцию, показывает ее роль в изменении психики человека на примере развития социального беспокойства как такого эмоционального состояния, которое возникает на фоне тревожности в результате кольцевой реакции. Он показывает, что чувство тревожности среди многих индивидов лишь тогда становится социальным беспокойством, когда это чувство втянуто в кольцевую реакцию. Если индивидуальное чувство беспокойства не имеет эффекта взаимного возбуждения и подкрепление, оно не является ни разделенным, ни коллективным.





Социальная озабоченность бывает там и тогда, когда люди имеют повышенную чувствительность один до одного или с готовностью вступают в контакт, а также там, где они вместе ощущают нарушение своего обычного жизненного распорядка. Эти условия встречаются в таких случаях социальной озабоченности, как революционные волнения, религиозные моральные волнения, трудовые конфликты. Эти случаи обнаруживают фундаментальный разлад эмоций, сознания и поведения людей, которые вызвано значительными изменениями в их жизненных укладах.

Социальная озабоченность – это характеристика эмоционального состояния толпы, которая возникает в результате “кольцевой реакции”. Характерными признаками этого состояния есть:

Во-первых, беспорядочный характер поведения людей. Отсутствие понятных целей объясняет тревожное поведение. Люди находятся в состоянии напряжения и ощущают сильную тягу к действию. Эта тяга к действию в отсутствии целей приводит к бесцельному и беспорядочному поведению.

Во-вторых, суеда и толкотня может пониматься как круговая реакция в чистом виде. В толкотне люди бесцельно и в беспорядке крутят один воле одного подобно движениям овец в состоянии возбуждения.

Первоначальная цель толкотни заключается в том, чтобы сделать индивидов более восприимчивыми и чувствительными один до одного, чтобы они становились еще более занятыми один другим и все меньше откликались на обычные объекты возбуждения. Это есть именно тем состоянием, к которому принадлежит срок контакт.

Внимание людей фокусируется на другом человеке – все меньше, чем на объектах и событиях, которые завладели бы вниманием человека в обычных условиях. В той мере, в которой индивид поглощается каким-то объектом, он подпадает под его контроль. В состоянии коллективного возбуждения люди теряют нормальный контроль.

В-третьих, признак социальной озабоченности, которая предопределяется кольцевым возбуждением – это возбужденные чувства, как правило, в форме невыразительного предчувствия, беспокойства, страхов, неуверенности, стремления или повышенной агрессивности. Такие возбужденные чувства оказывают содействие распространению слухов и преувеличений. Подобные черты поведения, как правило, оказываются во всех обстоятельствах социальной тревожности. В толпы происходит эмоциональное кружения, взаимное заражение, т.е. передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне контакта между организациями. В тот же время снижается коммуникация, т.е. контакт на семантическом уровне – люди становятся более эмоциональными и более предрасположенными к возбуждению и ощущениям, становятся менее стойкими и более безответственными.

В коллективном возбуждении личный характер индивидов разрушается очень легко, составляются условия для реорганизации и организации новых форм поведения, о которых они раньше и не подозревали.





Четвертым важным признаком социальной озабоченности, которая возникает на основе “кольцевой реакции” возбуждение людей, есть раздраженность и повышенная внушаемость людей.

В состоянии социальной тревожности люди есть психологически неустойчивыми, подвластные действия беспорядочных поездок и эмоций. их внимание становится непостоянной и неустойчивой, лишается обычной последовательности. их состояние делает их более восприимчивыми в отношениях с другими, но также и менее постоянными и твердыми в своем расположении духа и способе действий.

Осознать эту возрастающую нестойкость и чувство беспокойства – значит понять, чему люди в состоянии социальной тревоги есть такими сугестивными, так легко отзываются на разные новые стимулы и идеи, а также более податливые.

Итак, кольцевое возбуждение есть очень важным фактором излияния толпы на психику людей.

Особенности изменения психики человека в толпе С.Милграм объясняет благодаря понятию “перегрузка”. Перегрузка означает неспособность нервной системы обрабатывать данные, которые поступают из внешней среды, так как этих данных так много, что система не может с ними справиться.

За наличием перегрузки начинают действовать процессы адаптации, за которой деформируется выполнение ролей, эволюция социальных норм, когнитивное функционирование.

Наши авторы выделяют несколько когнитивных реакций на перегрузку.

Первая – это когда каждой единицы информации, которая поступает, отводится меньше времени.

Вторая – это небрежение той информацией, которая есть первоочередной.

Третья – это когда перегруженная когнитивная система перекладывает часть груза на другого участника взаимодействия, например, на лидера.

Четвертая – это когда система блокирует доступ информации уже на самом входе.

Пята – интенсивность информации снижается с помощью фильтров так, что допускаются лишь поверхностные формы взаимодействия между людьми.

Перевозбуждение нервной системы приводит:

- ✓ во-первых, к эмоциональному возбуждению. Когнитивная и интеллектуальная сферы оказываются под властью эмоций;
- ✓ во-вторых, при условии большого количества стимулов наше сознание осуществляет ошибки в различении стимулов. Усиливается идентификация за похожестью признаков, ослабляется идентификация отличий.

Поэтому люди в толпе инстинктивно ведут себя однотипно, осуществляют одинаковые движения, резко



снижается общение на межличностном равные и др. Они инстинктивно знают, что любое противодействие толпы будет воспринято людьми как отличие, которое необходимо быстро отстранить, чтобы создать максимально однородную массу идентичных друг другу людей. Такими есть основные феномены психики человека в толпе.



Концепция массовых форм поведения толпы

Наши авторы обращают внимание на то что:

1. В условиях современных процессов массовизации, которые связанные, в первую очередь, с урбанизацией и развитием «масс медиа», возникают разные формы массового поведения людей. Общие характеристики массовых форм поведения такие:

- статистический характер сообщества, который заключается в том, что данное сообщество, совпадая с численностью ее дискретных “единиц”, составляет самостоятельное, целостное образование, которое отличается за своими закономерностями и свойствами от тех элементов, которые ее составляют;
- стохастична (возможная) природа сообщества, которое находит выражение в потому, что “вхождение” индивидов в данное сообщество есть “случайным”, неупорядоченным, осуществляется за формулой “может быть, а может и не быть”. В результате этого такое сообщество всегда отличается открытыми, “размытыми” границами, неопределенным количественным и качественным составом;
- ситуативный характер существования сообщества, который заключается в том, что она образовывается и функционирует исключительно на базе и в пределах той или другой конкретной ситуации, в результате чего является неустойчивым образованием, которые изменяется под действием случайностей;
- выраженная гетерогенность (разнородность) состава сообщества, которое оказывается в “нарушении” границ между всеми существующими в обществе социальными, демографическими, политическими, региональными, просвещенскими и другими группами.

2. Особенностью теорий, которые получили название “психология народов и масс” была общая их проблематика: массовидные явления, большие социальные группы людей, массовые движения, механизмы массового влияния. Эти теории возникли в результате нужд общества в исследовании массовых явлений психики, которые сопровождали бурность социальных отношений того времени. Наиболее известными работами из этой проблематики есть работы французских исследователей Г. Лебона и Г. Тарда.

3. Ими была разработанная концепция толпы, в которой они трактуют массовое поведение как аномальное, а

главными признаками массы определяет обезличенность, потерю интеллекта и личной ответственности, доминирование чувств. Они выделяли такие факторы, которые предопределяют массовое поведение: душа расы, влияние вожаков, наследование и взаимное заражение. Ключевым понятием, которым Г. Лебон определяет психологический механизм взаимодействия масс, есть "психическая инфекция". В концепции Лебона масса противопоставляется вождю, элите, лидеру, которые способны привести порядок в массе, повести ее за собой.

4. Г. Тард в основу своей концепции положил разработку механизма наследования, которым он объяснял человеческие взаимоотношения. По его мнению, задача науки состоит в изучении законов наследования, благодаря которым общество, с одной стороны, поддерживает свое существование в качестве целостности, со второго, развивается благодаря возникновению и распространению в разных областях жизни изобретений.

5. Концепция "психологии масс" разрабатывалась также З. Фрейдом, в частности в его исследованиях межличностных и межгрупповых отношений, в которых он большую роль отводит внушению, наследованию, подчинению лидеру (вождю), неосознанным коллективным представлением. За основу интерпретации брались психологические механизмы такой группы как семени. Особенно это касается анализа взаимоотношений лидера и массы. Социальная группа рассматривается З. Фрейдом как совокупность индивидов, которые заменяют свой идеал "Я" массовым идеалом, который воплощается в вожде.

6. Главный вопрос, который старался решить С.Сигеле, это определение меры ответственности человека за преступление, которое она совершила, будучи частью толпы. С.Сигеле ставит сильный серьезный вопрос коллективной ответственности. Он обращает внимание на роль социальной ситуации в регуляции поведения человека и считает ответственным за поведение человека в толпе, (не толпа, а индивида). Средством выявления меры его ответственности есть его впечатлительность к внушению.

С.Сигеле выделяет **пять причин** преступлений толпы:

- Податливость членов толпы к внушению.
- Влияние численности, в результате чего увеличивается интенсивность отрицательных эмоций. Численность дает людям ощущения их внезапного и необыкновенного могущества. Численность обеспечивает анонимность преступления.
- Моральное опьянение, которое является результатом победы инстинктов над вековой работой воспитания силы воли.
- Пробуждение инстинктов убийства.
- Специфический состав толпы (психичнобольные люди, авантюристы, бандиты, люди с подмоченной репутацией, те, что находятся в состоянии опьянения)

7. Современные исследования психологии толпы отмечают, что социально-психологические характеристики



толпы, которые было зафиксировано Г.Лебоном и Г.Тардом в конце XI ст., остались, в сущности, такими же самыми. Итак, психология толпы конкретизируется в системе идей, важнейшими из которых есть такие:

- Психологическая толпа – это не сборище людей в одном месте, а человеческая совокупность, которая имеет общую психику.
- Индивид действует, как и масса, но первый – сознательно, второй – неосознанно, поскольку сознание индивидуальное, а бессознательное коллективное.
- Толпа есть консервативной, не считаясь с ее революционными способами действий. Она всегда заканчивает восстановлением того, что «повалили», так как для них, которые находились в состоянии гипноза, прошлое есть более значимым, чем современное – на первый взгляд, непонятное.
- Массы, которыми бы не была их культура, доктрина или социальное положение, нуждаются в вожде. Он убеждает их не с помощью доводов ума или силы, а как гипнотизер своим авторитетом.
- Пропаганда (или коммуникация) имеет иррациональную основу, коллективные убеждения и такой инструмент, как внушение. Большая часть наших действий является следствием убеждений. Критический ум, отсутствие убеждения и страсти являются препятствиями к действию. Внушение может их преодолеть, именно поэтому пропаганда, которая адресована массам, должна использовать язык аллегорий – энергичную и образную, с простыми приказными формулировками.
- Политика, целью которой являются управления массами (партией, классом, нациями), по необходимости не является посторонней к фантазии. Она должна опираться на какую-то высшую идею (революции, родины), которую воплощают и выращивают в сознание каждого человека. Со временем она превращается в коллективные образы и действия.

8. Большое значение имеет численная характеристика толпы. По количеству людей, которые стараются выйти одновременно из помещения в случае пожара, можно прогнозировать вероятность возникновения паники.

На оценку точности людей в толпе влияет форма толпы и условия пространства. Выявленный, что все толпы имеют тенденцию приобретать кольцевидную форму.

9. В толпе есть определенные движения. Наиболее активные люди тяготеют к центру толпы, более пассивные – к периферии. В связи с этим выделяется феномен поляризации, который состоит в отношении плотности сборища людей в центре толпы и относительно разрядной их концентрации вокруг центра.

10. Хотя структура толпы имеет тенденцию образовывать однородную массу, в толпе есть группы, которые объединены личными и условными связями. Могут возникать антагонистические





группы, что является предпосылкой перехода толпы в состояние агрессивности. В толпы наблюдается ролевая дифференциация. Люди в толпе могут выполнять такие роли:

- зачинатели или организаторы толпы;
- агрессоры – наиболее активно и агрессивно действующие члены толпы;
- последователи – люди, которые подражают агрессорам;
- любознательные, которые пришли в толпу из-за своей «ориентировочной реакции»;
- обыватели – люди, которым пришли в толпу случайно.

11. Толпа имеет потребность в вожде. В отсутствии вождя толпа более склонна к панике, агрессии, чем к героизму. Чтобы быть вождем, нужно иметь не столько интеллект, сколько высокую чувствительность к расположению духа толпы. Вождь толпы должен быть очень пыльным к своему имиджу, так как любовь толпы не является стойкой. Любое послабление воли вождя может привести к тому, что он легко превратится у антивождя.

12. Важным для разработки мероприятий профилактики противоправного поведения в толпе и способов конструктивного влияния на него есть изучения условий, которые оказывают содействие возникновению толпы и этапов его формирования.

Наши авторы выделяют такие этапы формирования толпы.

- **Первый** – это возникновение повода. Толпа образовывается не случайно, нужен внешний толчок.

- **Второй** – возникновение сомнений в правдивости официальной информации, появление тревожных слухов, которые провоцируют людей выйти на площадь массово и сплоченно и требовать своих прав.

- **Третий** – сборы людей на площади и интенсивный обмен информацией и эмоциями.

- **Четвертый** – появление лидера толпы, его выступление, которое очень часто сопровождается повышением эмоционального возбуждения толпы, повторением лозунгов и движений лидера.

- **Пятый** – противопоставление лидером когнитивных категорий “мы-они”, например, “мы”-народ, “они”-власть, создание образа врага.

- **Шестой** – активизация толпы лидером, определение направления действий.

- **Седьмой** – групповой эксцесс, активные, часто агрессивные действия толпы.

13. Г.Лебон открыл психологический закон духовного единства толпы. Этот закон состоит в том, что сознательная личность исчезает, а чувство и идеи индивидов, которые образуют толпу, принимают одну и ту же направленность. Создается коллективная душа, которая имеет временный характер и четко определенные свойства. Эта коллективная душа есть коллективным подсознательным.

14. Коллективное подсознательное базируется на чувствительном способе познания окружающего мира. Содержанием коллективного





подсознательного есть инстинкты и чувства, которые пришли со сферы сознания.

Толпа — это один со способов формирования коллективного подсознательного в психике людей. Толпа является катализатором взаимного обмена инстинктами и чувствами между — подсознательным и сознательным.

Сознательная, целенаправленная воля отдельного человека, который выполняет функцию мембраны между сознанием и подсознательным, в толпы ослабляется. Мембрана становится прозрачной, преодоленной для взаимопроникновения инстинктов и чувств. С. Московичи формулирует такой закон социальной психологии: все, что есть коллективным, — бессознательное, а все, что бессознательное — есть коллективным.

15. Паника — это один из видов поведения толпы и одновременно это особое эмоциональное состояние, которое возникает как следствие или дефицита информации о какой-то непонятной ситуации, или ее излишка, который оказывается в стихийных импульсивных действиях. Отмечаются такие предпосылки возникновения паники:

- Физиологические причины: усталость, голод, бессонницу, депрессия стресс, наркотическое опьянение, которые снижают способность людей правильно оценить ситуацию.

- Психологические предпосылки: ощущение боли, удивление, неуверенность, страх, ужас, чувство изолированности, бессилие.

- Социально-психологические предпосылки: отсутствие групповой солидарности, целостности, единства группы, потеря доверия к руководству, дефицит информации, панические слухи.

16. Наиболее распространенным типом информации в толпе есть — слухи. Г.Олпорт проявил закономерность, согласно которой интенсивность слухов является функцией от степени заинтересованности людей в предмете слухов и уровня неопределенности информации по вопросу, который интересует людей.

Для возникновения слухов нужно, чтобы данное событие было достаточно важным, происходила в ситуации, которые беспокоит людей, представляет угрозу для их безопасности. Информация, которая передается в виде слухов, должна быть невыразительной и не доступной для проверки.

17. По критерию влияния на людей выделяют такие типы слухов:

- слухи, которые возбуждают общественную мысль;
- слухи, которые провоцируют асоциальное поведение;
- слухи что разрушают социальные связи, ведут к массовым беспорядкам, агрессии, вандализму.

18. Поведение человека в толпе характеризуется такими общими особенностями:

- Уменьшение или полное прекращение общения на межличностному равные благодаря вербальной коммуникации.

- Бесцельность движений и передвижений в толпе, которая оказывается в повышенной агрессивности людей; психомоторном возбуждении, в хаотичной, бесцельной



физической активности, низком контроле и координации движений и действий; склонности к однотипным движениям.

- Высокая импульсивность в действиях участников толпы, быстрый отклик на приказы и призывы лидера.

- Наследование движениям и поведению лидера и более активных участников толпы.

- Высокое эмоциональное возбуждение, которое оказывается в частых вскриках отдельных слов, фраз, восклицаний; не сосредоточенном взгляде, в нервности, порывчатости движений.

- Эмоциональная лабильность, которая оказывается в виде частого изменения расположений духа, в легкости появления состояния гнева или увлечение.

- Высокая категоричность в оценках, мыслях, суждениях. Отсутствие чувства меры.

- Потребность в простых решениях, которые не нуждаются в продолжительном умственном труде. В толпе властвует категоричный императив поведения: “Пусть живое!”, “Не допустить”, “Принудить”, “Прочь”, “Позор”.

- Неспособность к творческой деятельности.

- Возможность возникновения у некоторой части членов толпы: слуховых, зрительных, обонятельных галлюцинаций.

- Склонность участников толпы сбиваться в более плотную группу.

19. Изменение психических процессов человека в толпе связывает с процессом социальной фасилитации. Возникновение этого феномену обусловлено **тремя обстоятельствами**.

Первая заключается в том, что присутствие других людей делает человека более настроенной, что и вызывает возбуждение первичной системы.

Вторая ситуация связана с тем, что люди встревожены по поводу того, что о них подумают другие. Обеспокоенность оценкой заставляет человека нервничать и повышает ее возбужденность.

Третья ситуация заключается в том, что присутствие других людей является отвлекающим фактором.

20. В толпе у человека возникает измененное состояние сознания. Он состоит в изменении мышления, нарушений ощущения времени, потере самоконтроля, изменению выражения эмоций, изменения ощущения тела, в перцептивных искривлениях.

21. Деиндивидуализация – это такое состояние, в котором человек теряет представление о себе как отдельную личность. Поскольку деиндивидуализация в условиях толпы стирает границы разрешенного, то повышается вероятность к импульсивному или девиантному поведению. Деиндивидуализация – это потеря самоосознания в ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимания на отдельном индивиде.

Причину де индивидуализации исследователи видят в обезличенности, физической анонимности, которая приводит к тому, что люди начинают ощущать себя менее



ответственными за свои действия, поскольку снижается вероятность того, что каждый отдельный человек будет выделен из толпы и наказанная.

22. Социальная озабоченность – это характеристика эмоционального состояния толпы, которая возникает в результате “кольцевой реакции”. Кольцевая реакция – это такой тип эмоционального возбуждения, в рамках которого реакция одного индивида воссоздает возбуждение другому, (другим).



Психика и психическое состояние личности

Личность нельзя рассматривать в отрыве от ее психики. Личность является носителем психики. Психика выражается и проявляется через личность.

Возникает закономерный вопрос: что представляет собой человеческая психика? По нашему мнению, психика образовывается на основе взаимодействия разных форм психического настоящего и прошлого. На это обратила внимание О.А. Донченко: “Данные современных наук... разрешают говорить об энергетических и информационных аспектах психики, которые выражают ее общественные и общечеловеческие свойства, об личностно-прижизненных ее компонентах, и процессуальных характеристиках функций, которые соотносятся с уровнем как реального, так и виртуального, ноосферического. Назревшая потребность в развитии и утверждении новых представлений о психике как системы, которая содержит данные не только отобразительного, но и генетически-универсального, а также историко-стимулирующего порядка. Речь идет о ее способности сохранять и передавать с поколения в поколение любую разнообразную информацию без непосредственной помощи отобразительных свойств «вещевой» материи, (например, мозга человека)”. Фактически это подтверждает трансперсональная психология. Что здесь есть важным для нас?

Во-первых, если сознание распространяется за границы феноменального (реального) мира, то это распространение возможно только через психоэнергию.

Во-вторых, признание существования сознания вне границ мозга является фактом признания внешнего психического, локальных источников психоэнергии. Для нас также набирает особого смысла то, что авторы этого направления в психологии допускают возможность существования памяти и сознания даже на уровне одной клетки. Тогда можно сказать, что они есть отдельными психическими свойствами со своим отдельным потенциалом.

В-третьих, психика индивида охватывает психическое предыдущего развития этноса и нации, которое определенным образом влияет на его поведение.



В-четвертых, возможная объективация и разобъективация психической энергии. Все это свидетельствует о существовании в пространстве и времени (Вселенной) разных видов и форм психоэнергии, а также об:

- ее способность объективироваться и разобъективироваться;
- возможность взаимодействия с другими видами и формами психое-
нергии;
- мгновенно передаваться и восприниматься в пространстве и времени
с помощью “запуска” соответствующего психического кода;
- ее способность сохранять содержательно-информационный и энерге-
тический потенциал;
- наличие у каждого вида и формы психоэнергии своего кода, с помо-
щью которого происходит их взаимодействие, т.е. каждый человек,
социальный и этническое сообщество, нации, имеют свой «психо-
код».

Психика индивида, которая организует единство его организма, обязательно удерживает в себе многообразие Вселенной, которая заворачивается и сжимается (как пружина) в ней в какую-то сущность, единство. Но индивид развивается как личность, если своевременно развивается его сознание в процессе социализации, которая возможна при наличии социальной, общественной жизни. Так вот, и социальное, как часть разнообразия и многоаспектность психического, находит свое место в этой сущности, сознания. Да и естественные условия Земли – виртуально сжимаются в индивидуальной и социальной психике.

Итак, **человеческая психика** – это многоуровневое и многосистемное, но целостное и самостоятельное образования, которое одновременно существует как в индивиде, так и вне него, объединяет разное психическое состояние прошлого, настоящего и будущего и отображает внешний мир:

- имеет связь с прошлым развитием человечества, этноса и нации;
- удерживает и воссоздает внутренний мир субъекта психики;
- гармонизирует и приводит в порядок смыслы его жизнедеятельности;
- разобъективирует внутреннее психическое – во внешнее, и объекти-
вирует внешнее психическое состояние – во внутреннее.

Наши авторы признают возможность отдельного и независимого от человеческого мозга существования психического в психике и вне нее.

Психическое – это то, что содержит психоэнергию любой полярности и может взаимодействовать с человеческой психикой и другим психическим. В психическом понятии, (в его психоэнергии) закодированы: мысли, чувство, волевые акты, состояния, идеи, установки и прочее, которые есть несознательные, подсознательные, сознательные и надсознательными для индивида, а также разные за величиной энергетические потенциалы. Вместе с тем, каждая мысль, высказывание, эмоция, чувство, поступок, действие, поведения и деятельность как отдельного





индивида, так и любой социальной общности содержит определенный заряд психоэнергии, который выкидается, (выходит наружу) и влияет на другие субъекты социального бытия.

Материальные, информационные, исторические, духовные, политические, идеологические, экстремальные, космические, планетарные, действенные, мыслительные, (при соответствующих условиях), объективируются в указанные формы существования – психическое понятия. Психоэнергетический потенциал может быть как положительным, так и отрицательным.

Психическое понятие разделяют на **внутренние и внешние** понятие. Фундаментальная взаимосвязь внутреннего и внешнего – исследовал С.Л. Рубинштейн. Любое влияние одного явления на другое, отмечал он, преломляется через внутренние свойства того явления, на которое это влияние осуществляется. Результат любого влияния на явления или предмет, зависит не только от явления или тела, которые на него влияют, но и от природы, от собственных внутренних свойств того предмета или явления, на которое это влияние осуществляется. Все в мире взаимосвязанное и взаимообусловленное. В этом понимании все детерминированное, но это не означает, что все можно однозначно разместить по причинам, (по полочкам) которые действуют как внешний толчок, и отделены от внутренних свойств – взаимосвязью явлений. Закономерности становления и развития внутреннего процесса, (перехода внешнего – во внутренние свойства), объективного – в субъективное как процесс “интериоризации”, “поэтапного формирования умственных действий”, стали предметом исследования Л.С. Выготского, О.М. Леонтьева, П.Я. Гальперина и др. Внутренний (субъект), (за Леонтьевым), действует через внешнее и этим, сам себя изменяет.

К **внутреннему психическому** принадлежит все, что касается внутреннего мира индивида: эмоции, чувство, переживание, образы представлений, состояния, свойства, мотивы, ценности, установки, взгляды, мысли, стереотипы, разные психические образования и др. В психике, каждое отдельное из этих явлений существует в виде мобильного пласта независимой психоэнергии. Сюда также относим ментально-психическое, т.е. то, что передается ему от этноса и нации. Разное психическое – владеет психоэнергией, которая имеет разную величину положительного или отрицательного потенциала.

Внутреннее психическое, в свою очередь разделяют на активное внутреннее психическое и пассивное внутреннее психическое. Активное внутреннее психическое – представляет психоэнергетический потенциал, бес посредственно задействованный в жизнедеятельности человека. Пассивное внутреннее психическое – это то, что непосредственно не задействованное в жизнедеятельности человека на это время.

Внешнее психическое – это то, что есть вне индивида, содержит психоэнергию и влияет на его психику. Еще Декарт, а за ним и другие мыслители толковали внешние влияния как причину чувствительного образа, мы из этого положения выстроили



заклучения, что человек познает не объективный мир, а лишь его эффект, который возникает в результате влияния внешних вещей на органы чувства. Итак, внешнее – признавали причиной и “инициатором” процесса, который порождает психическое. Среда – это совокупность всех условий, которые окружают человека, (животного, предмет) и влияют на него, на внешне-психическое. Значит, внешне- психическое состоит из разных субстанций психического, которые существуют в виде специфической психоэнергии. Эта психоэнергия может быть разной по объему и полярностью, и влияет на поведение и жизнедеятельность людей, социальных групп, наций, народов, может быть – положительной, нейтральной или отрицательной. Причем положительная психоэнергия (свет) притягивается к положительной (светлой), при этом отталкивает, нейтрализует отрицательную, а отрицательная (черная) – притягивается к отрицательной (черной).

Для психики индивида **внешним психическим** есть социальные психики первичных малых социальных групп, больших групп, своей наций, других наций и народов, планетарная психика и космос, а также те явления, которые есть в этих системах. **Внутренним психическим** есть все психические явления, которые вмещает психика.

Одновременно индивид, воссоздавая и трансформируя внешнее психическое, воплощает его в свои нормы поведения, принципы, эмоции, чувство, обычаи, ценностные ориентации, социально-психологические установки, деятельность, творчество и т.п., т.е. внешнее психическое может перейти во внутреннее психическое. В свою очередь внутреннее психическое может перейти во внешнее психическое. Внешнее психическое переходит во внутреннее психическое тогда, когда оно по каким-нибудь причинам активизируется и сталкивается с внутренним психическим.

Для каждого человека социальная психика окружающих сообществ, а также социальная психика народа (государственной наций) есть внешним психическим, что существует вне индивида, но которое одновременно “присутствующее” в индивидуальной психике. Оно, (внешнее психическое) включает в себя не только способность отображать окружающую действительность, но и аспекты стимулирующего порядка, информацию о нациях, государственности, характерах протекания социальных, экономических, политических и других процессов, о противоборстве в мире, национальные потребности, интересы, ценности, обязанность, вооруженную борьбу, наставительно-боевую подготовку, военные действия и т.п..

Психика и психическое – взаимодействуют посредничеством обмена и взаимовлияния психоэнергии.

Положительный потенциал психоэнергии, (так же, как и отрицательный) имеет свойство к накоплению. И чем этот потенциал выше, тем и с большей силой он «отталкивает» от себя отрицательную психоэнергию.

Свойство взаимопроникновения психического заключается в том что разные виды и формы психического –





взаимопроникают один в другой, именно вследствие этого происходят положительные изменения в психике граждан под действием социализации и воспитания. Любое проникновение психического – в другое психическое предопределяет изменение их психоэнергетических потенциалов. Взаимопроникаемость психического возможна только через действие психоэнергии. Именно психоэнергия усиливает, снижает, или деформирует, одним словом, изменяет психоэнергетический потенциал того психического, на которое она направлена. Но в этом разе сказывается другое свойство психики – синергичность, которая характеризует способностью к накоплению психоэнергии разной полярности. Причем энергичность потенциала психоэнергии, разно-психического в индивидуальной психике – не равняется их простой сумме. Она есть сложным интегрированным целым, которое качественно и содержательно отличается от психоэнергии отдельно взятого каждого психического состояния.

В психике может накапливаться как положительный, так и отрицательный психоэнергетический потенциал. И чем выше уровень их накопления, тем большая вероятность их “взрыва”, т.е. разобъективации и объективации в соответствующие действия и поступки.

Авторы подмечают, что наша психика владеет такими свойствами, как объективация и разобъективация психоэнергии. Суть этих свойств заключается в том, что психоэнергия может перейти, трансформироваться в конкретные предметы и явления, т.е. объективироваться, а при соответствующих условиях снова перейти, трансформироваться из предметов и явлений в психоэнергию, т.е. разобъективироваться.

Процессы объективации – разобъективации можно объяснить на примере картины, которую написал художник. Для него художественное полотно – это объективация определенной части его психоэнергии. Но когда картина выставлена, (например, в музее, картинной галерее или просто на продажу), то для того, кто ее рассматривает, она становится внешним психическим, психоэнергия которого разобъективируется и объективируется в ощущениях, восприятиях, умственных и чувствительных образах, которые возникают у субъекта созерцания.

Еще одно свойство психики – это ее психологическая репродуктивность, т.е. способность к воспроизведению предыдущего психического с таким самым его психоэнергетичным потенциалом. Например, после того как человек находился в состоянии страха, он рано или поздно возвращается в предыдущее состояние психического напряжения, а потом в состояние покоя. Это значит, что соответствующим влияниям на психоэнергию одного психического – другой психоэнергией, (другим психическим) можно изменить психоэнергетический потенциал первого психического.

Рефлексия, как свойство психики, состоит в восприятии и перенесении изменений внешнего мира, его разных видов и форм психического на себя, преобразовании их на собственное психическое. Любые существенные изменения в социальном пространстве и времени, во время обучения и воспитания есть – психическим, которое



влияет, деформирует, изменяет психоэнергетический потенциал другого) на психику личности. На основе этого свойства происходит развитие психики. Она также разрешает человеку приспособиться к новой реальности.

Психические уровни

Психика – это сложный комплекс, который работает за определенными закономерностями. Как по составу этого комплекса выделяют несознательный, подсознательный, сознательный и надсознательный уровни, которые взаимосвязанны и взаимодействуют между собой. Мы высказываем свое мнение, что низших, средних или высших уровней у психики нет. Каждый уровень выполняет свои необходимые функции в целостном функционировании всей психики. Все они чрезвычайно важные во все время жизнедеятельности человека. Мы не разделяем мыслей, что сознание является наивысшим уровнем развития психики. Это просто такой уровень, который отвечает за конкретные формы и виды взаимодействия с собственной психикой и внешним, (миром) психическим состоянием. Сознание выражается совокупностью чувствительных и абстрактных образов, которые непосредственно появляются перед индивидом в его внутреннем опыте перед выполнением той или другой теоретической и практической деятельности, в ее обосновании, планировании, проектировании и реализации. Именно сознание дает возможность индивиду отображать внешнюю среду и свой собственный мир в стабильных свойствах и динамических связях, в взаимоотношениях.

Итак, мы пришли к мнению, что сознание является особой формой психической деятельности, ориентированной на отображение и преобразование действительности. Она представляет собой такую функцию человеческой психики, сущность которой заключается в адекватном, обобщенном, целенаправленном активном отображении, которое осуществляется в символической форме, и творческом преобразовании внешнего мира, его сравнимые с предыдущим опытом, в выделении человеком себя из окружающей среды и способности стать будто сбоку, т.е. анализировать себя и свое сознание.

Через сознание обеспечивается предыдущее построение действий и предвидение их последствий, в контролировании поведения и управление им, в способности личности давать себе совет в окружающем материальном мире, в собственной духовной жизни.

Актуально осознанным есть лишь то содержание нашей психики, который возникает перед личностью как предмет, на который непосредственно направлено то или другое ее действие. Иначе говоря, для того, чтобы содержание, которое воспринимается, было осознано, нужно, чтобы он занял в деятельности человека структурное место цели действия и, итак, вступил в соответствующее отношение с мотивом этой деятельности. Только сравнение идеального и реального, желательного и действительного, цели и мотива предопределяет осознание вопроса, (понятия).





Какие же психические механизмы лежат в основе процесса осознания? Чтобы получить ответы на этот вопрос, было проведено большое количество психологических исследований. Например, известный грузинский ученый Д.М. Уznaдзе (1886-1950) связывал процесс осознания с объективацией – т.е. способностью психической деятельности отделять “Я” и мир, воспринимать мир независимо от “Я”, в его безотносительности к личностному “Я”. Сам механизм объективации, согласно Д.М. Уznaдзе, выступает в действие тогда, когда поведение приостанавливается с целью выяснить, что и чему. Только здесь начинается процесс осознания.

Об основных средствах процесса осознания говорит закон “сдвига, или смещение”: осознать определенную операцию – означает перевести ее из плоскости действия в плоскость языка, т.е. воссоздать ее в воображении, чтобы можно было выразить словами. Итак, языковые значения – это специфические инструменты осознания. Осознать – означает предоставить значение. Если образ “не находит” своего значения, то он и не осознается.

В зоне ясного сознания находит свое отображение малая часть психического. Сигналы, которые попали в зону ясного сознания, человек использует для осознанного управления своим поведением. Другие сигналы психика также использует для регулирования некоторых процессов, но на подсознательном уровне. Многие психологи показывали, что в зону ясного сознания в данный момент попадают те объекты, которые создают препятствия для продолжения предыдущего режима регулирования. Осложнения, которые возникают, привлекают внимание и, значить – осознаются. Осознание сложных обстоятельств оказывает содействие пребыванию нового режима или регулированию нового способа решения, но как только их найдено, управления снова передается в подсознание, а сознание освобождается для решения новых задач. Эта непрерывная передача управления обеспечивает человеку возможность решать все новые задачи, опирается на гармоничное взаимодействие сознания и подсознания.

Сознание привлекается к данному объекту только на короткий интервал времени и обеспечивает изготовление гипотез в критические моменты недостатка информации. Недаром известный психиатр Э.Клапаред остроумно заметил, что мы создаем свои мысли по мере нашего неумения приспособиться. Типичные задачи, те, которые часто случаются в обычной ситуации, человек решает подсознательно, реализуя – автоматически. «Автоматизмы подсознания» разгружают сознание от рутинных операций, (ходьба, бег, профессиональные привычки и т.п.) для новых задач, которые в данный момент можно решить лишь на сознательном уровне.

Подсознание (подсознательный уровень) – это представление, желание, чувства, состояния, психические явления и акты, которые когда-то вошли в нашу жизнь, а значить – в сознания. Оказываясь в соответствующих ситуациях, человек действует будто автоматически, но при этом без четкого и понятного осознания этих действий, но при необходимости, или при определенных условиях эти действия можно возратить назад и осознать.

В самом деле, в обычных ситуациях человек совсем не задумывается, что он делает, что она видит, – это не является собственно-внешним миром, это лишь зрительный образ внешнего мира. Иначе говоря, человек в данной ситуации не сознает собственный процесс восприятия. В этом нет необходимости: человек приспособлен действовать благодаря своим зрительным образам, отношение между образом того или другого предмета и самым предметом, действие с ними – есть упроченными процессами, и их исполняют в процессе регуляции поведения, при этом деятельность проводится автоматически. Но когда обычное отношение по тем или иным причинам изменяется, то включается процесс осознания. Высказывание ученых о психоанализе (З. Фрейд, К. Юнг, А. Адлер и их последователи) считают, что познать человека, его характер можно только путем проникновения в сферу подсознательного, глубочайшую часть его интимного мира, где, по их мнению, сосредоточенные личные нужды и конфликты индивида, его нерешенные проблемы, “гнилые ячейки”, которые заражают его жизни и стремление к лучшему. В подсознании человека сохраняется весь пережитый опыт, который не присутствует в его сознании в настоящее время, но который стимулирует его аномальные формы поведения, порожденные нерешенными конфликтами, волнующих субъекта. Отсюда, проникнуть в подсознание можно лишь с помощью таких методов, как анализ описок, оговорок, запоминаний, фантазий и снов человека, а также метода свободных ассоциаций, проективных тестов и т.п.. Тем не менее, сводить изучение характера лишь к проникновению в сферу подсознательного неправильно, прежде всего, потому, что в таком случае крайне ограничивается его познание.

Подсознательные процессы и явления реализуют специфическую функцию человеческой психики, сущность которой заключается в эффективном регулировании ее отношений с действительностью, которая находится за порогом сознания.

Подсознательные процессы выполняют определенную защитную функцию: лишают психику от постоянного напряжения сознания там, где в этом нет потребности. Ум человека нос бы большое бремя, если бы был вынужден контролировать каждый психический акт, каждое движение и действие. Человек не мог бы ни результативно думать, ни умно действовать, если бы все элементы ее жизнедеятельности одновременно нуждались в осознании.

Подсознательное как психическое явление можно характеризовать не только отрицательным – в понимании чего-то неосознанного, (скрытого на данный момент, но способного при определенных условиях оказаться в сознании или обреченного навсегда оставаться невыявленным). Оно имеет положительную особенность: это специфическое отображение, которое имеет свою структуру, элементы которой связаны как между собой, сознанием и действием, влияя на них и ощущая их влияние на себе.

Рассмотрим некоторые со структурных элементов подсознательного. Например, мы ощущаем то, что влияет на нас. Но отнюдь не все, что влияет, становится при этом фактом сознания. Значительную часть наших



ощущений мы не создаем, и она остается подсознательным.

Получая одновременно большое количество впечатлений, люди легко теряют из виду отдельные элементы. Например, идя улицей, мы становимся свидетелями огромного количества событий, слышим множество звуков, которые помогают ориентироваться в потоке уличного движения. Но мы обращаем на них внимание лишь в случае какого-то осложнения или непривычного действия. Бесконечное количество вещей, явлений, свойств и отношений, которые существуют объективно и постоянно попадают в поле зрения, мы не создаем. Если бы на каждое влияние человек реагировал осознанно, сознание не управилась бы с этим, поскольку не способно мгновенно переключаться с одного влияния на другого или удерживать в фокусе своего внимания практически бесконечные раздражители.

Автоматизация функций есть существенной и необходимой особенностью многих психических процессов (мышление, восприятие, речь, запоминание и т.п.), ее нарушение может парализовать нормальный ход психических процессов. Автоматизм оттачивает и облегчает разные виды деятельности, с помощью определенных умственных и практических действий обслуживает формы сознательной деятельности. Механизмы психической автоматизации лишают сознание постоянного наблюдения и непрерывного контроля, за каждым фрагментом действия.

Подсознательное оказывается в той информации, которая накапливается на протяжении всей жизни и оседает в памяти как опыт. Из всей суммы имеющихся у нас знаний, в каждый конкретный момент, в центре сознания оседает лишь небольшая их частица. О некоторых знаниях, которые сохраняются в памяти, люди даже не подозревают. Тем не менее, специальные исследования довели, что в регулировании поведения человека значительную роль сыграют впечатление, полученные в раннем детстве и заложенные в подсознании того периода.

Иногда о человеке говорят: “Он сделал это бессознательно”, или “Она не хотела этого, но так произошло” и т.п.. Часто мы обращаем внимание на то, что те или другие мысли возникают у нас будто “сами по себе”, в готовом виде, неизвестно как и откуда.

Явления человеческой психики очень разнообразные. И отнюдь не все из них охватывает сфера сознания и даже подсознания. Психическая деятельность может выходить за пределы подсознательного, перемещаться на уровень сознания, или на несознательный уровень и наоборот.

Бессознательность, (несознательный уровень) – это совокупность психических явлений, актов и состояний, которые находятся на «глубоком уровне» функционирования психики и полностью лишают индивида возможности влияния, оценки, контроля и отчета в самом влиянии на поведение, поступки и деятельность.

Несознательное – это такое психическое, которое прямо никогда не становится сознательным, хотя постоянно влияет на поведение и деятельность человека.

Несознательное не является чем-то мистическим, его не следует воображать как иррациональную, “темную” силу, которая затаилась в



глубинах психики человека. Это целиком нормальная сторона психики, особый уровень психической деятельности.

В отличие от сознания, несознательное не предусматривает предыдущего мысленного построения действий, проектирование их результатов и постановки цели. Конечным результатом несознательного отображения и познание есть приспособления к действительности, основанное на неосмысленном учете информации о свойствах и отношении предметов внешнего мира.

Несознательное оказывается и в так называемых импульсивных действиях, когда человек не сознает следствий своих поступков. Наши намерения не всегда выражаются в следствиях наших действий адекватно, так, как мы бы этого хотели. Иногда, осуществив тот или другой поступок, человек сам не может понять, чему он совершил именно так.

Формой проявления несознательного есть и так называемая **психологическая установка**. Этот психический феномен представляет собой, целостное состояние человека, который выражает динамическую определенность его психической жизни, направленность личности на активность в определенном виде деятельности, общую склонность к действию, стойкую ориентацию на определенные объекты, которая сохраняется до тех пор, пока ожидания человека оправдываются.

Сказывается несознательное поведение и в других психических процессах. Даже мышление человека может протекать на несознательном уровне. Что же к воображению или таких явлений, как интуиция или творчество, то они без участия несознательных компонентов просто невозможны.

Во время исследований С. Гроффа выяснилось, что память человека, погруженного в состояние измененного сознания, ретроградно достигает дна глубокой бессознательности, которая открывает далекие горизонты в прошлое. Мы так же подчеркиваем, что несознательное состояние, (поведение) – тесно связано с социальной психикой этноса (нации), которая отображает особенность и неповторимость национального характера, национальных чувств, национального сознания, национальной воли, национальной гордости, национального достоинства, национального совести и т.п..

Социальная психика через свой коллективный несознательный уровень существенно влияет на психологи-ческие особенности членов наций, проявления их индивидуальной психики. Именно она задает “программу” поведения каждого индивида, реализацию его социальных и национальных функций. Точнее, она “запускает” функционирование индивидуальной психики, вкладывая у нее свои “патерны”, свои социально-психологические картины реальности.

Из давних времен человек верил в феномен единства Вселенной, в то, что он имеет какой-то единый первоисточник, который организывает и обеспечивает это единство. А если существует единство Вселенной, то должна существовать и некоторая сущность, субстанция, которая выражает его единство. Поэтому мы по обыкновению вводили и существовали в человеческом сознании понятия, аналогичные



мировой душе. Люди интуитивно и в состояниях измененного сознания ощущали, что включенные в какую-то глобальную мировую душу, являются каким-то глобальным звеном мировых событий. Например, факт «включенности» в мировые связи и процессы, которые замыкаются в каком-то единстве, которое существует всюду и нигде, (так же, как наша психика относительно нашего тела), воспринимается как принадлежность до чего-то единого, глобального, вечного. Известно, что Гегель как начальное, наиболее абстрактное определение психики, вводил понятие общей мировой души, которая, собственно, является общей сущностью, субстанцией, т.е. первичной основой мира, из которой все выходит и куда все возвращается. Гегель также подчеркивал, что душа (как сущность естественной жизни, ее субстанция) есть “имматериальность”, т.е. истина всякой материальности. Поэтому и человеческую психику, (психику отдельного индивида), и социальную психику (психику отдельных человеческих сообществ) мы должны понимать и изучать в связи с единством Вселенной.

Надсознательное, (надсознательный уровень) – удерживает психические явления, акты и состояния, которые возникли вследствие взаимодействия со Вселенной, а также психические механизмы такого взаимодействия.

К над сознательным явлениям «зачисляют» творческое вдохновение, которое сопровождается внезапным “озарением” новой идеей, которая рождается словно от какого-то толчка изнутри, а также случаи мгновенного решения задач, которые продолжительное время не подвергались сознательным усилиям, и те явления, которые называют парapsихичными и т.п..

Для индивида первичным внешним психическим есть его семья, на которую существенно влияет более широкий круг внешнего психического – социальная психика этноса, нации, общества, человечества и т.п.. Это, так сказать, “вертикальная” структура связи индивидуальной психики с общим психическим. Но человеческая и социальная психика также непосредственно связана с общим психическим. Она реагирует на изменения в Космосе, Галактике, солнечной системе и т.п..

Например, геомагнитные возмущения влияют на психические состояния людей и их поведение. Даже резкое изменение погоды, изменение поры года влияют не только на физическое самочувствие людей, а и на их расположение духа.

Многосистемность психики

Вместе с многоуровневостью, человеческая психика, как целостная система, имеет много подсистем, каждую из которых можно рассматривать как относительно самостоятельную систему.

К **первой группе** систем психики принадлежат:

1.) Психические процессы, которые разделяют на более мелкие подсистемы:

а) – психические познавательные процессы (ощущение, восприятие, память, мышление, воображение);

- б) – эмоционально-чувственные процессы (эмоции и чувство);
- в) – волевые процессы.

2.) Психические свойства (темперамент, способности, характер, направленность).

3.) Психические состояния, которых в науке насчитывается большое количество (как положительных, так и отрицательных).

4.) Психические образования (мотивы, стереотипы, убеждение, установки, знание, привычки, умение и т.п.).

Психические процессы – это разные формы или виды взаимодействия внутреннего и внешнего психического, вследствие чего в психике отображаются предметы и явления. “Психические процессы – разные формы единого, целостного отображения человеком окружающей среды и себя в нем”. (С.Д. Максименко).

Психическое как процесс – понятие, которое ввел в психологию И.М. Сеченов, раскрывает основной способ существования психического. Психическое состояние сознания существует как процесс – живой, наиболее пластичный, непрерывный, не заданный, затем оно развивается, порождает продукты своей активности (психические состояния и образы, понятие, чувство, решение, которые формируются, или нерешение задачи и т.п.). Психическое как процесс не сводится к изменению последовательности его стадий во времени. Оно формируется в непрерывном взаимодействии, изменяется (деятельность, общение и т.п.) в отношениях человека с окружающей средой, полнее отбивая его динамичность, принимая участие в регуляции всех действий, поступков.

Психические процессы являются компонентами деятельности человека, которые часто становятся особыми действиями (перцептивными, мнемоническими, мыслительными, речевыми (язык), волевыми и др.).

Психические свойства – постоянные психические образования человека, которые образуются в процессе жизнедеятельности, воспитание и самовоспитание.

Например, на грунте психического процесса ощущения, восприятия, памяти, внимания, чувства, воображения, мышления и воли могут проявиться такие свойства человека, которые выражаются в форме чувствительности, восприимчивости, памяти, внимательности, эмоциональности, словоохотливости, молчаливости, вдумчивости, благоразумия, фантазерства и т.п..

Психические состояния – это разные виды интегрированного отображения человеком взаимодействия внутренних и внешних психических влияний в определенный статический отрезок времени.

Причем большинство из них существует без четкого осознания отображенного предметного содержания. Примером психических состояний могут быть бодрость, усталость, апатия, депрессия, эйфория, отчуждение, потеря чувства реальности, скука, страх, отчаяние, сумм, тот или другое расположение духа и т.п. Изучение психических состояний как психологической категории связано с именем М.Д. Левитова. Психические состояния так или иначе характеризуют психику человека, определяют

своеобразие разных психических

процессов. Психические состояния возникают при наложении психических процессов, которые протекают в данный момент, на свойствах человека.

Вместе с психическими процессами, (психическими свойствами) психические состояния имеет **три** главные **формы** психической деятельности. Они тесно связаны с индивидуальными особенностями личности.

1.) Предметом специального изучения есть психические состояния людей в условиях стресса при экстремальных обстоятельствах (в боевой ситуации, авариях и в других чрезвычайных ситуациях).

2.) К другой группе подсистем принадлежат механизмы психики. “Механизм психики – орудие, метод человека, благодаря которому объединяются в целость ее органы и системы передачи и преобразование энергии и информации в процессе ее деятельности” (С.Д. Максименко).

Авторы книги акцентируют, что механизмы психики – это своеобразные орудие приема, декодированная переработка и передача нашей психоэнергии.

С.Д. Максименко выделяет такие механизмы психики: отображение, проектирование и опредметнивание и пр. Он указывает, что психическое отображение – активный целостный процесс, который оказывается в разных формах и характеризуется единством познания, переживание и стремление, единством психики и деятельности человека.

3.) Психическое отображение содержит систему функций, которые регулируют деятельность человека:

- **во-первых**, активный характер, обусловленный поиском и подбором соответственно условиям среды способов действий;
- **во-вторых**, имеет опережающий характер, обеспечивая функцию предвидения в деятельности и поведению;
- **в-третьих**, каждый психический акт является результатом действия объективного через субъективное отображение, через человеческую индивидуальность, которая накладывает отпечаток своеобразности на ее психическую жизнь;
- **в-четвертых**, в процессе деятельности психическое отображение постоянно углубляет, совершенствуется и развивается.

Ведущую роль в индивидуальном формировании психического отображения – играет усвоение человеком в процессе обучения и работы материальных и духовных богатств, произведенных человечеством, вхождение ее в систему общественного отношения, социализация. Психическое отображение вбирает в себя все содержание жизненного процесса и регулирует его.

Механизм, проектирование выполняет функцию приведения в порядок и гармонизацию смыслов отображения соответственных целей действий или деятельности человека (С.Д. Максименко).

Путь проектирования – это совокупность и последовательность умственных или психомоторных действий, вследствие чего создаются образы, схемы или знаковые системы – теории



строения материальных предметов или действий машин, сооружений, их узлов, а также собственных действий, которые оказывают содействие решению теоретических или практических задач.

Но перед человеком приоткрывается возможность конструировать и создавать, строить и рассматривать предметы и явления из элементов известного и осознанного – в пределах потенциальной осуществленности.

С.Д. Максименко определяет механизм психического опредмечивания – как процесс преобразования и воплощение человеческих душевных сил и способностей из формы живой активности в образ застывшей предметности.

Опредмечивания является элементом сознательной и целесообразной деятельности человека. Эта деятельность имеет **три основные формы**:

А) – материальную, а именно: производство, физическая работа – в процессе которых человек превращает и воплощает себя в окружающем мире;

Б) – психическую – изготовление и интерпретация содержания отображения, отбор ценностей, умственные операции и переживания и т.п., которые являются конструктивными элементами любого производства;

В) – создание себя самого – развитие душевных и духовных потенций, а также устранение разных форм отчуждения.

По мнению авторов книги, механизмы психики являются динамическими. Они постоянно находятся в зависимости от видов и форм психической деятельности. Вследствие этого, можно говорить о таких психических механизмах как: ощущения, восприятие, запоминание, анализа, синтеза, представление, регулирование, побуждение, проектирование и прочее.



Психическая стойкость личности

Продуктивное функционирование, адекватная саморегуляция, динамическое развитие, довольно полная адаптация возможны в случае психической стойкости личности.

Что дает возможность человеку сохранять настоящее внутреннее равновесие, находить душевный покой, усмирять страсти? Это психическая стойкость личности. К перечню основных составляющих стойкости входят доминанты активности: доминанта познания и самопознание, доминанта деятельности, доминанта интеракции.

Отсутствие мотивации к самопознанию, саморегулированию и саморазвитию создает основу для ослабления психической стойкости, а потом и к болезням. Отсутствие соответствующей психологической компетентности может быть причиной того, что человек не создает связи между эмоциональным дискомфортом, который усугубляет, дисгармонию личности и соматические нарушения.

Психическую стойкость следует понимать как воздержание, равновесие





постоянства и изменения личности. Речь идет о постоянстве главных жизненных принципов и целей, доминирующих мотивов, способов поведения, реагирование в типичных ситуациях. Изменение оказывается в динамике мотивов, появлению новых способов поведения, поиска новых способов деятельности, изготовлении новых форм реагирования на ситуации.

В случае такого понимания в основе психической стойкости личности есть гармоничная (размерная) единство постоянства личности и динамичности, которые дополняют одна другую. На базе постоянства выстраивается жизненный путь личности. Она поддерживает и укрепляет самооценку, оказывает содействие принятию себя как личности и индивидуальности. Динамичность и приспособляемость личности крепко связаны с самим развитием и существованием личности. Развитие невозможно без перемен, которые происходят в отдельных сферах общества и в личности вообще. Они обусловлены и внутренней динамикой, и влияниями среды. Фактически, развитие личности является совокупностью ее изменений.

Психическая стойкость – это свойство личности, отдельными аспектами которой является стойкость, уравновешенность, сопротивляемость. Она дает возможность личности противостоять жизненной трудности, неблагоприятному давлению обстоятельств, сохранять здоровье и трудоспособность в разных испытаниях.

Психическая стойкость зависит от уравновешенности как способности сопоставлять уровень напряжения с ресурсами своей психики и организма. Уровень напряжения всегда обусловлен не только стрессами и внешними обстоятельствами, а и их субъективной интерпретацией, оценкой. Уравновешенность как составляющая психической стойкости оказывается в способности минимизировать отрицательное влияние субъективной составляющей в возникновении напряжения, в способности удерживать напряжение в приемлемых границах. Уравновешенность – это также способность избегать крайностей в силе отклика на события, которые происходят, т.е. быть чутким, чувствительным к разным аспектам жизни, небезразличным, с одной стороны, и не реагировать слишком сильно, с повышенной возбудимостью – на другое.

В психической стойкости важен еще один аспект – пропорциональность приятных и неприятных чувств, которые сливаются в чувственном тоне, пропорциональность между ощущениями удовлетворенности, благополучие и переживаниями радости, счастье, с одной стороны, и ощущениями неудовлетворенности достигнутым, несовершенством в делах, в себе, чувствами грусти и печали, страданиями – из другого. Без тех и других едва ли возможно ощущение полноты жизни, его содержательной наполненности.

Снижение стойкости и уравновешенности приводят к возникновению состояний риска (стресса, фрустрации, нервных, субдепрессивных состояний).

Сопротивляемость – это способность противостоять тому, что ограничивает свободу поведения, свободу



выбора и относительно отдельных решений, и относительно выбора образа жизни вообще. Важнейшей составляющей сопротивляемости есть индивидуальная и личностная самодостаточность в аспекте свободы от зависимости (химической, интеракционной, акцентированной однонаправленной поведенческой активности).

В конце концов, нельзя не указать на постоянное межличностное взаимодействие, привлеченные в многочисленные социальные связи, открытость влиянию, с одной стороны, а с другой стороны – сопротивляемость чрезмерному взаимодействию. Последнее может нарушить необходимую личностную автономность, независимость в выборе формы поведения, целей и стиля деятельности, образа жизни, воспрепятствовать ощущать свое “Я”, идти своим путем, выстраивая свой жизненный путь. Иначе говоря, к психической стойкости принадлежит способность находить баланс между комфортностью и автономностью и удерживать это равновесие. Для психической стойкости необходима способность противостоять внешним влияниям, придерживаясь своих намерений и целей (Петровский).

Факторы психической стойкости

Психологическую стойкость личности можно рассматривать как сложное свойство личности, синтез отдельных черт и способностей. Насколько она выражена, зависит от многих факторов. Психологическую стойкость поддерживают внутренние (личностные) ресурсы и внешние (межличностная, социальная поддержка). Ресурсы личности, которые поддерживают ее психологическую стойкость и адаптированность и таким образом оказывают содействие возникновению и сохранению гармонического расположения духа. Это довольно большой перечень факторов, которые касаются личностных особенностей и социальной среды.

Факторы социальной среды:

- ✓ факторы, которые поддерживают самооценку;
- ✓ условия, которые оказывают содействие самореализации;
- ✓ условия, которые оказывают содействие адаптации;
- ✓ психологическая поддержка социального окружения (эмоциональная поддержка близких, друзей, сотрудников, их конкретная помощь в делах и т.д.).

Личностные факторы. Отношение личности (в частности и к себе):

- ✓ оптимистичное, активное отношение к жизненной ситуации вообще;
- ✓ философское (иногда – ироническое) отношение к трудным ситуациям;
- ✓ уверенность, независимость с другими, отсутствие враждебности, доверие и открытое общение;
- ✓ терпеливость, принятие других такими, какими они есть;
- ✓ ощущение общности (в адлеровском значении), ощущение социальной принадлежности;



- ✓ статус в группе и социуме, который устраивает;
- ✓ довольно высокая самооценка;
- ✓ согласованность Я-воспринимаемого и Я-желательного (Я-реального и Я-идеального).

Сознание личности:

- ✓ вера: (в достижимость поставленных целей, религиозная вера, вера в общие цели);
- ✓ экзистенциальная определенность – понимание, ощущение смысла жизни, сознание деятельности и поведение;
- ✓ установка на то, что можешь сам быть распорядителем своей жизни;
- ✓ осознание социальной принадлежности к определенной группе. Эмоции и чувство:
- ✓ · – доминирование этнических положительных эмоций;
- ✓ · – переживание успешности самореализации;
- ✓ · – эмоциональное насыщение от межличностного взаимодействия, переживание ощущения сплоченности, единства.

Познание и опыт:

- ✓ понимание жизненной ситуации и возможность ее прогнозировать;
- ✓ рациональные суждения в интерпретации жизненной ситуации (отсутствие иррациональных суждений);
- ✓ адекватная оценка объема нагрузки и своих ресурсов;
- ✓ структурированный опыт преодоления трудных ситуаций.

Поведение и деятельность:

- ✓ активность в поведении и деятельности;
- ✓ использование эффективных способов преодоления трудности.

В этом перечне приведены положительные полюса свойств и факторов, которые влияют на психологическую стойкость. В случае наличия этих факторов (положительных полюсов свойств) сохраняется благоприятной для успешного поведения, деятельности и личностного развития доминирующее психическое состояние и повышено расположение духа. Если влияние неблагоприятное, то доминирующее состояние становится отрицательным (апатия, уныние, депрессия, тревога и т.п.), а расположение духа – сниженным, непостоянным.

Если факторы социальной среды поддерживают самооценку, оказывают содействие самореализации, получению психологической поддержки, то все это вообще оказывает содействие появлению повышенного расположения духа и поддержке состояния адаптации. Если же факторы социальной среды снижают самооценку, усложняют адаптацию, ограничивают самореализацию, лишают человека эмоциональной поддержки, то все это оказывает содействие снижению расположения духа и появлению состояния неудовлетворенности.

Важная составляющая психической стойкости – положительный образ “Я”, в





котором, в свою очередь, весомую роль сыграет положительная групповая идентичность личности. Человеку всегда необходимо ощущать себя частью “МЫ”, частью какой-нибудь группы, сознавая принадлежность к которой он находит опору в жизни. К таким группам можно отнести этнические группы, партии, церковные организации, профессиональные объединения, неформальные объединения ровесников, лиц с подобными интересами.

Семья играет особую роль в жизни каждого человека. Семейные отношения имеют огромное значение для развития личности, достижения социальной зрелости. Семья может влиять на каждого своего члена, давать эмоциональную поддержку, которую невозможно ничем заменить. Однако атмосфера семьи может также отрицательно влиять на душевное равновесие личности, снижать эмоциональный комфорт, увеличивать внутри личностные конфликты, порождать дисгармонию личности, ослаблять ее психологическую стойкость.

Можно выделить индивидуальные особенности личности, которые наибольшей мерой предопределяют снижение стойкости:

- ✓ повышенная тревожность;
- ✓ гнев, враждебность (особенные вытеснения), агрессия, направленная на себя;
- ✓ эмоциональная возбудимость, нестабильность;
- ✓ пессимистическое отношение к жизненной ситуации;
- ✓ замкнутость, закрытость.

Психологическую стойкость снижают также осложнение самореализации, восприятие себя неудачником; внутриличностные конфликты; телесные разлады. Весомым фактором снижения стойкости есть тип поведения А. Исследователи Р.Г. Розенман и Г. Фридман и их последователи описали два типа поведения, которые различают по степени риска возникновения сердечно-сосудистых разладов. Личные особенности и стиль поведения, которые повышают риск, назвали типом А, или коронарным типом, а те, что снижают такой риск, – типом Б.

Коронарному присуще: честолюбие; потребность в одобрении; импульсивность; нетерпеливость; неспособность снизить активность; стремление все успеть; эмоциональность; раздражительность; враждебность; гнев.

Среди личных свойств людей коронарного типа – в частности, высокая мотивация достижения, стремление соревноваться, дух борьбы, высокая активность даже в ситуациях с низкими требованиями.

Люди такого типа не всегда способны принять игровой аспект в подвижных играх и занятиях. Они легко находят в них новый источник стресса. Мотив соревнования дает им возможность найти оценку достижений в двигательных упражнениях и идти к повышению показателей.

Вера как опора психической стойкости

Вера – предмет изучения не только психологической науки.

Относительно психологии, необходимо указать, что в ней феномен веры исследовано



недостаточно. Одна из главных причин этого в том, что веру часто отождествляют сугубо с религиозной верой. Однако широко используют понятие доверия и недоверия (к другому человеку, организации, партии, подходу и т.п.) или понятие уверенности в себе (убежденности в своей правоте, уверенности в своей адекватности, точности, силе). Понятие верования обозначает разные когнитивные конструкты, не обязательно связанные с религиозной верой.

Вера часто сопровождается чувством уверенности и рядом других чувств. В истории философии и психологии

различают три подхода к пониманию веры:

1) – вера большей частью как эмоциональный, чувственный феномен (Юм, Джемс и др.);

2) – вера как феномен интеллекта (Дж. Ст. Милль, Brentano, Гегель и др.);

3) – вера как феномен воли, как атрибут воли (Декарт, Фихте и др.).

Вера – необходимый элемент личного и общественного сознания, важный аспект деятельности людей. **Объекты веры** – факты, явления, тенденции развития естественной и социальной действительности – субъект не имеет возможности воспринимать чувственно, они возникают только как возможности. Слово “вера” – многозначительно. Два значения являются основными:

- поклонение кому-нибудь, чему-нибудь;
- стойкость – спокойная уверенность в своем выборе, которая не требует опоры на мысль окружающих, самодовлеющая уверенность, независимая от взглядов других.

С другой стороны, поклонения предопределяют внутренние причины, а не внешние. У человека религиозного Бог живой прежде всего в сердце, и в этом его сила. У слова “стойкость” не случайно один корень общий со словами “стоять, выстоять”. Имея сопротивление, больше шансов выстоять во время разных испытаний. Не упасть, но сохранить силы стоять и идти. Стойкость – это также способность не подвергаться той или другой страсти, поэтому или другому увлечению, способность сохранять спокойствие среди соблазнов мира.

Веру и производные от нее явления (уверенность, оптимистичное расположение духа, доверие – чувственная (эмоциональная) составляющая положительной установки) мы понимаем как важную часть нерациональной части личности, поскольку в жизни человека всегда есть что-то неизвестное, непознаваемое, неожиданное. Любой прогноз имеет возможный характер. Ситуация неопределенности предопределяет сильное напряжение. Овладеть это обстоятельство дает возможность двойственная природа личности – единство двух начал: рационального и иррационального:

1.) Рациональное – требует придерживаться логики, здравого смысла, “трезвого расчета” и т.п.;

2.) Иррациональное – это нелогичное принятие реальности, оно освобождает от необходимости размышлять, выстраивать цепочку причинно-следственных связей и т.п..

Согласно теории психосоциального развития Э. Ериксона, положительное развитие личности на первой психосоциальной стадии формирует у человека способность к надежде.

Религиозная вера имеет еще один рычаг поддержания душевного равновесия. Вера в Бога и любовь к Богу “настраивают” на нужную высоту чувства гордости.

Уверенность и неуверенность как факторы влияния на психологическую стойкость

Поскольку социальная среда (макросреда и микросреда) – основная среда существования личности, то принципиально важной есть психическая стойкость в межличностном взаимодействии. У межличностного взаимодействия на первый план выходит уверенность (асертивность), способность к уверенной (самоутвердительной) линии поведения. Уверенность оказывается в умении высказывать свои мысли и чувства в социально приемлемой форме, т.е. не унижая при этом чести других; в готовности брать на себя ответственность за свои действия; в конструктивном подходе к решению проблем; в стремлении учитывать чужие интересы (Крукович). Цель уверенного поведения – самоактуализация. Уверенный человек может высказывать свои пожелания или просьбу к другому человеку изменить что-нибудь. Он способен говорить об этом прямо и выслушивать возражение, не смущаясь.

Дефицит уверенности выражается в агрессивности или неуверенном поведении. Для агрессивного поведения характерна тенденция высказывать свои мысли, чувства и желание в форме требований и приказов, обвинений и образов; стремление перекладывать ответственность за свои действия на других, подавлять другие мысли и утверждать свои взгляды как определяющие во время решения проблем, делать выбор за других. Цель агрессивного поведения – принуждение и наказание. Неуверенное поведение чаще всего реализуется в форме страдательно-агрессивного поведения, которому присуще:

- ✓ неумение или нежелание прямо высказывать свои мысли и чувства;
- ✓ непризнание ответственности за свои действия путем избегания выбора, предоставление этого права другим;
- ✓ жертвование своими интересами для решения проблем;
- ✓ боязнь заткнуть чужие интересы через внутреннюю, часто несознаваемую убежденность во враждебности окружающего мира.

Кроме того, целью неуверенного поведения часто становится манипулирование, т.е. попытки скрыто руководить мыслями и чувствами окружающих и подчинять их своим интересам. Страдательно-агрессивное поведение в межличностных отношениях часто направленно на то, чтобы подвергнуть наказанию другого человека косвенным способом, вызывая у нее ощущение вины. Неуверенность и агрессивность – не противоположные качества, это две разные

формы проявления дефицита уверенности в себе. Эмпирические исследования удостоверили, что пассивность и неуместная агрессивность связаны с тревогой и враждебной установкой относительно окружающих. Обе эти линии поведения отрицательно обозначаются на психическом и физическом здоровье индивида, на благополучии и здоровье его семьи и других близких (Крукович).

Уверенный человек частично независим от окружения. Психологически стойкий человек способен удерживать баланс между силой собственного влияния и чувствительностью к влиянию сбоку. Нарушение этого баланса, а тем более крайности, снижают эффективность межличностных контактов, отстраняют возможность положительного эмоционального насыщения от общения и таким образом снижают переживание социального благополучия. Под социальным благополучием мы понимаем удовлетворенность своим социальным статусом и состоянием общества, к которому принадлежит индивид, удовлетворенность межличностными связями и статусом в микросоциальном окружении. Социальное благополучие – неотъемлемая составляющая субъективного благополучия, от которого прямо зависит здоровье индивида.

Влияние активности на психическую стойкость

Доминантами активности в аспекте психической стойкости личности могут быть все виды активности: познавательная, деятельная, коммуникативная. Каждая доминанта существует одновременно и как определенная направленность сознания. Более обычным понятием, которое объясняет механизм той или другой направленности сознания, есть установка как готовность, склонность к определенному отношению, реагированию, интерпретации, поведению, деятельности (Куликов).

Можно отделить такие виды направленности:

Направленность на познание и самопознание. Увлеченность самопознанием, познанием природы, человека, саморазвитием. Она оказывается в готовности повышать свою психологическую компетентность, изыскивать средства для самосовершенствования, учиться приемам саморегуляции и т.п..

Направленность на деятельность: трудовую, общественную, учебную, общественную, спортивную, увлеченность своим хобби.

Достижение в разных видах деятельности – убедительное свидетельство успешности самореализации, они повышают самооценку и самоуважение. Кроме того, увлеченность деятельностью оказывает содействие частым и продолжительным состояниям вдохновения, т.е. делает это состояние стойким. Состояние вдохновения имеет самогенное влияние на много сфер психики.

Интеракционная направленность – это направленность на межличностное взаимодействие или усиление социальных связей, социального влияния. Интеракционная доминанта имеет два подвиды: **а)** – просоциальный; **б)** – асоциальный. **Просоциальная доминанта** – это любовь, альтруизм, жертвенность,



служению другим людям. Этот вариант интеракционной доминанты конструктивный для развития самой личности и благоприятных межличностных отношений.

Асоциальная интеракционная доминанта — это эгоизм, иждивенчество, манипуляция другим человеком или многими людьми, владычество без ответственности за судьбу других и стремление привести их к благу.

Наши авторы дополнительно выделяют еще третий подвид. Этот вариант интеракционной доминанты **деструктивный** для развития самой личности и межличностных взаимоотношений, которые у нее формируются с социальным окружением.

Три названные доминанты активности конструктивные как сопротивления психической стойкости, поскольку поддерживают готовность брать на себя ответственность за собственную активность. Неконструктивной следует признать магическую направленность сознания. Объединение конструктивных видов направленности оказывает содействие гармонизации личности и таким образом укрепляет ее стойкость. Все рассмотренные выше сопротивления психической стойкости — вера, магическая направленность сознания, три доминанты активности — перестают быть сопротивлениями, если акцент на одной из них становится слишком сильным. Вера в себя становится самоуверенностью, ограждает человека от других и неизбежно порождает внутренне-личностный конфликт. Фанатичная религиозная вера переводит активность в русло борьбы за чистоту веры, толкает к нетерпимости, ненависти к иноверцам (неверным), агрессивности поведения. Обострение магической направленности сознания, которое дошло к фиксации, предопределяет навязчивое ожидание того или другого проявления каких-то сил “иного мира”, страх перед потусторонним, парализует волю, блокирует любое проявление самостоятельности.

Сопротивляемость психической стойкости

Достижение жизненных целей обычно связаны с преодолением трудности. Чем большие (социально значащие) цели ставит личность, тем с большим количеством трудностей она сталкивается. В этом есть и положительный аспект: преодоления сопровождаемый интенсивными переживаниями самореализации. На пути преодоления всегда случаются ошибки и неудачи, разочарование и обиды, сопротивление других людей, интересы которых затрагивает или ограничивает субъект в связи со своей активностью. Чем меньше в личности ресурсов сохранения и восстановления душевного равновесия, оздоровления, поддержки стойкости, то ограниченной возможности достижения жизненных целей.

В случае возникновения трудной жизненной ситуации, которая вызывает необходимость адаптивных перестроек и изменений в организме и личности наибольшей мерой зависят от уровня личностной мобилизации. Во время столкновения с трудностями по обыкновению есть **два** основных варианта реагирования:



- **гиперстения** связанная с активной деятельностью (временами нецелесообразной, саморазрушительной),
- **гипостения**, связанная с пассивной деятельностью.

Большой частью оказывается тенденция к динамике от гиперстенических состояний к гипостеническим. В случае недостаточной мобилизации наступления фазы истощения может быть ускорено, так как предыдущие фазы или очень быстротечные и недостаточно развернутые, или происходят в идеальном плане без соответствующего действенного, поведенческого выражения. Относительно ситуации и доминирующего мотива центральную роль сыграет согласованность и пропорциональность когнитивного и эмоционального компонентов взаимоотношений. Близость механизмов стрессовых изменений в психике и невротических расстройств довольно известна.

Большое значение имеет акцент на внешней активности (экстраактивности) или адаптивности. Экстраактивность и адаптацию не следует рассматривать как противоположные полюса одной шкалы. Речь идет не о подавлении одного процесса другим. Они являются необходимыми личности для существования и развития. Направление всей энергии на экстраактивность делает человека впечатлительным к влияниям среды, неизбежно ослабляет адаптивные механизмы.

Чрезмерный акцент на адаптации также неблагоприятный, поскольку делает человека весьма зависимым от среды. В обеих ситуациях психическая стойкость снижена. Поддержание стойкости требует сбалансированного объединения экстраактивности и адаптации.

Важную роль в совокупности явлений преодоления играет тревога. Приспособительное значение тревоги в том, что она сигнализирует о непознанной опасности, побуждая к ее поиску и конкретизации. Поскольку предотвращение внимания влияет на деятельность, то активно-побудительная функция тревоги может быть основой “беспорядочного поведения” или дезорганизующего влияния тревоги на деятельность.

Возможный результат преодоления трудной ситуации, которая затрагивает жизненные цели индивида, определен сложными взаимосвязями между ситуативным поведением и всем процессом самореализации личности. Один процесс находится под влиянием другого.

Литература

1. Абельс Х. *Интеракция, идентификация, презентации*. (Введение в интерпретативную социологию). – СПб, 1999.
2. Абрамова Г.С. *Введение в практическую психологию*. – Ека-ург: дел. книга. – М.: Изд. Центр «Академия», 1996.
3. Авдеев В.В. *Психотехнология решения проблемных ситуаций*. – М: Феникс, 1992. – 128 с.
4. Агеев В.С. *Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы*. – М.: Изд-во МГУ, 1990.

5. Андреева Г.М. Психология социального познания. М. 2000
6. Аникиева Н.П. Психологический климат в коллективе. — М.: Просвещение, 1989. — 224 с.
7. Аронсон Э. Общественное животное. — М., 1998.
8. Майерс Д. Социальная психология. СПб. 1997.
9. Пірен М.І. Деонтологія конфліктів та управління. — К., 2001.
10. Росе Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. М. 1999.
11. Авермат Э. Социальное влияние в малых группах. М. Изд. ЭКСМО-Пресс, 2001. С.504-547.
12. Белинская Е.П. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2001.
13. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. —СПб., 1907.
14. Бехтерев В.М. Объективное изучение личности. СПб. 1999.-288с.
15. Гуманитарные исследования в Интернете. М. 2000.
16. Зимбаро Ф., Ляйпте М. Социальное влияние. СПб. Издательство «Питер», 2000 — 448с.
- 17.Иванов Д.В. Критическая теория и виртуализация общества // Соц. исследования. 1999. №1. С. 32-40.
18. Ле Бон Г. Психология толпы. (Психология толп). М. 1998. С. 15-257.
19. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М. 1999.
20. Ю.Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. М. 1979.-232 с.
21. П.Романовский Н.В. Интерфейсы социологии и киберпространства // Социол. исслед. 2000. № 1.
22. Семечкин Н.И. Психология социального влияния. СПб.: Речь. 2004. — 304с.
23. Смирнов И. и др., авторы. Психотехнологии. - М.:, 1995, — 416 с.
- 24.Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию-СПб: Речь, 2001.
- 25.Собкин В.С. Старшеклассник и компьютер: проблемы социального неравенства // Образование. М. 2000.
26. Тард Г. Законы подражания. СПб. 1892.
27. Татенко В.О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. // Соц. психол. 2003. с.60.
28. Татенко В.О. Лідер XXI. Соціально-психологічні студії. К. Видавн. Дім: «Корпорація», 2004. 198с.
29. Осипова Г.В. Энциклопедический социологический словарь / Общ.ред. — М.: ИСПИ РАН, 1995.
- 30.Янчук В.А. Введение в современную социальную психологию: Учеб.пособ. — Мн.:АСАР, 2005. С.445.
31. Дон Гейбор. Управление человеком в конфликтных ситуациях. М. 2006.
32. Платов К.К. Занимательная психология. М. 1986.
33. Василенко В.В. Психологія соціального впливу. К. 2007.
34. Л.Рон Хаббарт. Дианетика. М. 1995.
35. Варий М.И. Социальная психика наций: Научная монография. — Львов. 2002.

36. Варий М.Й. *Общая психология: Учебник / Для студ. психол. -К.: "Центр учебной литературы", 2007.*
37. Винницкий О.Р. *Мозг и парапсихология: Монография. – К.: Полиграф-книга, 1996.*
38. Вичев В. *Мораль и социальная психика. – Г. Прогресс. 1978.*
39. Грофф С. *За пределами мозга. – Г.: Изд-во Москва. Трансперсональный центр. 1993.*
40. Донченко Э.А. *Социальная психика. – К.: Научная мысль, 1994.*
41. Марищук В.Л. *Резервы человеческой психики: Введение. – Г.: Политиздат, 1989.*
42. Дружинин В.Н. *Психология XXI века: Учеб. для вузов / – М. ПЕР СЗ, 2003.*
43. Рыбак В.В. *Теории личности в отечественной психологии: Учеб. пособ. – К.: АПН Украины, 2006.*
44. Сельченко К.В. *Тайны сознания и бессознательного: Хрестоматия / – Минск: Харвест, 1988.*
45. Франкл В. *Человек в поисках смысла. – М. 1990.*
46. Карпов В.Е. *Воспитание самосознания. Кир-д. 2007. 420 с.*
47. Карпов В.Е. *Менеджмент безопасности. Теория – 1 том. 2007. 380 с.*
48. Карпов В.Е. *Менеджмент безопасности. Практика – 2 том. 2007. 360 с.*
49. Карпов В.Е. *Наука совершенствования. Кир-д. 2008. 420 с.*
50. Фрейд З. *Психология бессознательного. – М.: Прогресс, 1990.*
51. Фромм Э. *Душа человека. – М.: Республика, 1992.*
52. Хардинг М.З. *Психическая энергия. – М.: Рафа-бук; К.: Ваклер, 2002.*



2 РАЗДЕЛ



Психология социального влияния





ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Содержание

Преобразование социальной структуры

Трудовая адаптация как процесс

Характеристика и этапы процесса адаптации

Удовлетворенность как объективный фактор трудовой адаптации

Дезадаптация – как ослабление адаптационных связей личности

Профессиональная адаптация молодых специалистов

Сущность и факторы профессиональной адаптации

Виды профессиональной адаптации личности

Специфика социально-профессиональной адаптации личности

Содержание социально-профессиональной адаптации

Самооценка человека – своеобразный “фасад личности”

Составляющие элементы профессиональной адаптации

Факторы влияющие на процесс профессиональной адаптации

Заключение

Приложение

Литература



Преобразование социальной структуры

Процесс трансформации украинского общества в качественно новое состояние подкрепляется реформированием всех социальных институтов.

Темпы и качества преобразования важнейшего элемента социальной структуры, прежде всего, зависят от уровня профессионализма людей, занимающихся соответствующим видом деятельности. Тот факт, что профессионализм предполагает наличие некоторой совокупности знаний, умений и навыков не вызывает сомнения. Большое значение имеет также обладание работниками, соответствующими специфике трудовой деятельности, личностными и деловыми качествами, и, самое главное, постоянная заинтересованность человека в профессиональном совершенствовании.

Все это имеет место в случае профессиональной адаптации личности к профессии. Важной особенностью данного процесса, при его оптимальном развитии, является интериоризация целей деятельности, которые ставятся обществом и институтом перед профессиональным сообществом.

Таким образом, адаптации личности с институтом, профессией и должностью является необходимым, хотя и недостаточным условием успешной деятельности как работников, так и, в конечном итоге, специальной организации.

Процесс становления самостоятельного украинского государства обуславливает необходимость совершенствования всех звеньев, в том числе системы государственного управления, суды, МВС, СБУ, успешное функционирование которой является условием нормального развития общества любого типа.

В Кировоградском институте им. Святого Николая, МАУП обучаются студенты по специализации “Менеджмент безопасности” с основным направлением – безопасность предприятий, организаций, банков, корпораций, учреждений и предпринимательской деятельности з различными формами собственности. Методика обучения – основана на использовании современных научных концепций и методов менеджмента безопасности, системы управления персоналом отечественных организаций, внутренней и внешней безопасности предприятий, личной безопасности в различной социальной среде.

Студентам и слушателям преподается материал по “Менеджменту безопасности” с учетом использования его в практических целях, вырабатывается высокая правовая и управленческая культура. Успех работы будет зависеть от наличия знаний менеджмента правовых наук, психологии, логики, экономики и знаниям о человеческом факторе и многое другое.

Задается вопрос, менеджер безопасности, кто он ? Профессионал, руководитель, управленец, бизнесмен, организатор – банкир или специалист в определенной отрасли. Ответ: на



наш взгляд — это специалист владеющий необходимыми, выше перечисленными знаниями и качествами, которые необходимы ему для будущей работы. Этот человек должен уметь неординарно и оригинально мыслить, с хорошо развитой интуицией и интеллектом, умеющий работать как лично сам, так и в команде в различных направлениях.

В связи с этим все более острой становится проблема повышения уровня профессионализма кадров управленческих структур и отдельных подразделений. Причем предполагается, не только учет соответствия работников некоторым психофизиологическим параметрам, или определенным набором знаний и умений у них, но и наличие в структуре личности, отвечающих специфике работы, диспозиционных образований, обладания необходимыми деловыми и личностными качествами управленца.

Формирование работника в соответствии с этими требованиями осуществляется в процессе социализации человека в рамках профессионально-служебной деятельности. От успешного развития этого процесса зависит качество выполняемой работы, ее конечный результат.

Как показывает анализ работы управленческих структур, социализация в них осуществляется довольно сложно и противоречиво. Об этом свидетельствуют такие явления, как текучесть кадров, состояние дисциплины и законности. Поэтому необходима оптимизация и активизация выработки всех необходимых для работы качеств путем целенаправленного воздействия на личность работника, осуществление постоянного контроля за процессом социализации. А все это требует систематического изучения функционирования одного из основных механизмов данного этапа социализации — профессиональной адаптации личности.

Анализ профессиональной адаптации личности в административных структурах, в настоящее время затруднен недостаточной разработанностью этой темы в социологической литературе. Отечественные социологи и социальные психологи, такие как Н.А.Сверидов, Т.Н.Вершинина, Н.П.Лукашевич, В.А.Матусевич, В.Л.Оссовский изучали феномен социальной адаптации, главным образом, относительно производственного процесса, процесса адаптации непосредственно в трудовой сфере.

Что же касается профессиональной адаптации в условиях командно-централизованной системы, когда трудовая деятельность носила принудительный характер, ограничивалась свобода сферы занятости, место работы, общественная потребность в изучении этого вопроса не была столь острой. В связи с этим профессиональная адаптация, например в системе МВС или СБУ до сих пор не стала предметом самостоятельного изучения.

Однако многие авторы так или иначе затрагивали эту тему, в особенности при анализе деятельности, эффективность которой зависит от высокого уровня профессионализма. В результате, к настоящему времени в социологии накоплен некоторый материал по вопросам, связанным с данной проблемой, что дает возможность глубокого и всестороннего ее рассмотрения. Все это обуславливает актуальность изучения профессиональной адаптации личности в



рамках профессионализма, как в теоретическом, так и в практическом плане.

В процессе изложения данного материала, мы столкнулись с простым, жизненно важным вопросом – это выбор объекта в качестве примера для детального рассмотрения профессиональной адаптации не только молодых, но и других возрастных групп специалистов. Непосредственно для студентов и слушателей курса “Менеджмент безопасности” Кировоградского института им. Святого Николая, МАУП – мы решили избрать объектом исследования сотрудников органов внутренних дел, исходя из актуальности и степени разработанности данной проблемы. В процессе написания данной темы, нам оказывали помощь не только работники УМВС Украины в Кировоградской области, но и сами студенты выше названного института.

Предметом исследования выступает процесс профессиональной адаптации личности как элемент механизма социализации в новой трудовой сфере, определение эффективности функционирования данного механизма и набора факторов, влияющих на процесс профессиональной адаптации личности в рамках органов внутренних дел Украины.

Гипотеза исследования: эффективность функционирования механизма профессиональной адаптации личности в органах внутренних дел определяется действием объективных и субъективных факторов, основными из которых являются: особенности профессиональной мотивации, стиль руководства в подразделении, социальное положение работника, условия и оплата труда, содержание оперативно-служебной деятельности и личное удовлетворение избранной специальности.

В соответствии с поставленной целью и предложенной гипотезой были выдвинуты такие задачи:

1. В общем плане уточнить понятие профессиональной адаптации личности, рассмотреть сущность и структуру профессиональной адаптации, выделить основные элементы, проанализировать их специфику, взаимосвязь и взаимозависимость;
2. Определить специфику профессиональной деятельности в органах внутренних дел и выявить особенности профессиональной адаптации к данному виду деятельности;
3. Охарактеризовать мотивационный комплекс сотрудников органов внутренних дел как характер профессиональной адаптации;
4. Эмпирически изучить степень влияния объективных и субъективных факторов на процесс профессиональной адаптации в органах внутренних дел.

Трудовая адаптация как процесс

Процесс адаптации многообразен и обладает многими свойствами. Одно из них – приспособляемость объектов адаптации друг к другу. В социологии и социальной психологии значение этого свойства часто преувеличивается. Многие авторы процесс адаптации как таковой подменяют процессом приспособления. Здесь за основу берется буквальный перевод латинского слова “adaptation” – приспособление.





Адаптационные процессы изучают многие науки, что обуславливает различные определения понятия “адаптация”. В библиологии, например, адаптация трактуется как целостная реакция живых объектов, которая диалектически сочетает в себе способности к поддержанию динамического равновесия со средой и к историческому развитию при необратимых изменениях среды. Среди психологов бытует мнение, что адаптация – это приспособление строения и функции организма, его органов и клеток к условиям среды.

Однако при таком использовании термина “адаптация”, свойственным в основном традиционной психологии он имеет лишь второстепенное значение. Более предпочтительна точка зрения С. Л. Арефьева, который применительно к производственным условиям понимает подростков адаптацией активное приспособление профессиональных и социальных характеристик работника к параметрам предприятия. На близких к изложенной позициях стоят и социологи, трактующие адаптацию как процесс включения личности в новую социальную сферу, при котором взаимосогласование интересов осуществляется через взаимодействие.

Думается, что с этих позиций необходимо по-новому присмотреться к категории “социальная адаптация”, которая таит в себе значительные, используемые пока недостаточно эффективно возможности активизации человеческого фактора.

Одним из подходов к пониманию процесса социальной адаптации является понимание ее как социальной формы движения материи, в процессе которого посредством человеческой трудовой деятельности и с помощью созданных в ее результате внебиологических по своему источнику средств и механизмов осуществления взаимно-действия общества с внешней средой и регуляция взаимоотношений индивидов. Не претендуя на завершенность, такой подход, по-видимому, заслуживает внимания, поскольку позволяет анализировать сущностные формы социальной жизни на базе наиболее общих категорий, – таких как производственные отношения и производительные силы, культура, способы жизнедеятельности индивидов, устойчивость и саморегуляция социальной системы, информации и др.

Кроме того социальная адаптация – это категория, работающая на различных уровнях социальной общности, от человечества в целом до личности, рассматривающая их как самореализующиеся социальные системы различного уровня, что позволяет говорить об общем механизме социальной адаптации, а следовательно и об управлении самим процессом адаптации.

Переходя от понимания социальной адаптации как родового понятия к более конкретизированному, видовому понятию трудовой адаптации, можно дать следующее определение.

Трудовая адаптация – процесс образования и развития взаимных связей и отношений работника со всеми сферами организации, основанной на взаимном обмене информацией и имеющей целью создание условий для всестороннего развития личности с одной стороны, и эффективной



реализации организацией своих функций – с другой.

Когда человек поступает на работу, он включается в систему внутриорганизационных отношений, занимая в ней одновременно несколько позиций. каждой позиции соответствует совокупность требований, норм, правил поведения, определяющих социальную роль человека в коллективе как работника, коллеги, подчиненного, руководителя, члена коллективного органа управления, общественной организации и т.п. от человека, занимающего каждую из названных позиций, ожидается соответствующее ей поведение. Поступая на работу в ту или иную организацию, человек имеет определенные цели, потребности, нормы поведения. В соответствии с ними сотрудник предъявляет определенные требования к организации: к условиям труда и его мотивации.

Процесс взаимного приспособления, или трудовой адаптации, сотрудника и организации будет тем успешнее, чем в большей степени нормы и ценности коллектива являются или становятся нормами и ценностями отдельного сотрудника, чем быстрее и лучше он принимает, усваивает свои социальные доли в коллективе.

Выделяют два направления адаптации:

1. **Первичная**, т.е. приспособление молодых сотрудников, имеющих опыт профессиональной деятельности (как правило речь идет в данном случае о выпускниках учебных заведений различного уровня);

2. **Вторичная**, т.е. приспособление сотрудников, имеющих опыт профессиональной деятельности, (как правило, меняющих объект деятельности или свою профессиональную роль, например переходящих в ранг руководителя)

Следует отметить, что в условиях формирования и функционирования рынка труда возрастает роль вторичной адаптации. С другой стороны, отечественным кадровым службам необходимо обратиться к опыту зарубежных организаций, которые уделяют традиционно повышенное внимание первичной адаптации молодых сотрудников. Эта категория работников нуждается в особой заботе о них социальной стороны администрации.

В теоретическом и практическом плане мы выделяем несколько **аспектов адаптации**:

- ✓ **психофизиологический** – приспособление к новым физическим и психологическим нагрузкам, физиологическим условиям труда;
- ✓ **социально-психологический** – приспособление к относительно новому социуму, нормам поведения и взаимоотношений в новом коллективе;
- ✓ **профессиональный** – постепенная доработка трудовых способностей (профессиональных навыков, дополнительных знаний, навыков сотрудничества и т.п.);
- ✓ **организационный** – усвоение роли и организационного статуса рабочего места и подразделения в общей организационной структуре, а также понимание особенностей





организационного и экономического механизма управления подразделением.

В процессе психофизиологической адаптации происходит освоение совокупности всех условий, оказывающих различное психофизиологическое воздействие на работника во время труда. К этим условиям следует отнести физические и психические нагрузки, уровень монотонности труда, санитарно-гигиенические нормы трудовой обстановки, ритм труда, удобство рабочего места, внешние факторы воздействия (шум, освещенность, вибрация и т.п.)

В процессе социально-психологической адаптации происходит включение работника в систему взаимоотношений коллектива с его трудящимися, нормами жизни, ценностными ориентациями. В ходе такой адаптации сотрудник получает информацию о системе деловых и личностных взаимоотношений в коллективе и отдельных формальных и неформальных группах, о социальных позициях отдельных членов группы. Эту информацию он воспринимает активно, соотнося ее социальной своим прошлым социальным опытом, социальной своими ценностными ориентациями. При принятии сотрудником групповых норм происходит процесс идентификации личности либо с коллективом в целом, либо с какой-либо формальной или неформальной группой.

Профессиональная адаптация характеризуется дополнительным освоением профессиональных возможностей (знаний и навыков), и также формированием профессионально необходимых качеств личности, положительного отношения к своей работе. Как правило, удовлетворенность трудом наступает при достижении определенных результатов, а последние приходят по мере освоения сотрудником специфики работы на конкретном рабочем месте.

В процессе организационной адаптации сотрудник знакомится с особенностями организационно-экономического механизма управления подразделением, местом своего подразделения и должности в общей системе целей в организационной структуре. При данной адаптации у сотрудника должно сформироваться понимание собственной роли в общем трудовом процессе. Следует выделить еще одну важную и специфическую сторону организационной адаптации – подготовленность сотрудника к восприятию и реализации нововведений (технического или организационно-экономического характера).

Несмотря на различие между аспектами трудовой адаптации, все они находятся в постоянном взаимодействии, поэтому процесс управления требует наличия единой системы инструментов воздействия, обеспечивающих быстроту и успешность адаптации.

Характеристика и этапы процесса адаптации

Трудовая адаптация представляет собой один из социальных процессов, через которые формируются связи между молодым работником и трудовым коллективом. Под процессом мы понимаем последовательную систему состояния адаптируемого объекта в целом или отдельных его структурных элементов. Процесс адаптации обладает устойчивым порядком





взаимодействия составляющих направленностью к конкретному результату и осуществляется подростком влиянием определенных внутренних и внешних условий.

При исследовании в процессе адаптации выделяют разное число элементов (от 1 до 5) в зависимости от главных сторон адаптации. К таким элементам относятся профессиональная, организационная, материально-бытовая, социально-психологическая адаптация и адаптация в сфере досуга.

Значительный диапазон элементов, обусловленный многогранностью деятельности, которую осваивает новичок, предполагает и многогранность процессов адаптации в каждой ее сфере, а следовательно, многообразие социальных ролей, которыми он должен овладеть. Понятно, что овладение этими ролями – процесс сложный. Он не только детерминирован потребностями общества, коллектива, но и зависит от активности индивида, направленной на самореализацию себя как личности, от того, насколько полно он сможет реализовать содержание адаптационного процесса.

Некоторые авторы рассматривают содержание процесса адаптации в деформировании единых установок поведения членов коллектива через подражание и идентификацию с товарищами по работе. По нашему мнению, установки формируются в ходе адаптации, но они не могут полностью охватить этот процесс. Кроме того, идентификация не отражает такой важной стороны процесса адаптации, как его нацеленность на всестороннее гармоничное развитие личности, заинтересованность в успешной адаптации личности, так производства и общества в целом.

Вряд ли можно считать правильным и узкое понимание содержания адаптации, т.е. обеспечивающей только ограниченную общественную деятельность (преимущественно как подчинение нормам), низкий уровень деловых, организационных и моральных качеств. В этом случае такие показатели успешной адаптации личности, как единство ценностных ориентаций и поведения, высокая трудовая и социальная активность, многогранность интересов и творческое освоение социальных ролей, определяются как интегрированность. Думается, что понимание адаптации как пассивного приспособления к социальной среде и ее требованиям вряд ли соответствует прогрессивным тенденциям в исследовании данного процесса.

Можно согласиться с тем, что молодому работнику чрезвычайно сложно адаптироваться одинаково успешно во всех сферах производства, достигнуть высоких успехов в каждой из них. Однако ведущие стороны производства, например профессиональная, организационная, требуют глубокой адаптации.

Заслуживает внимания процесс адаптации социальной системы к окружающей социальной среде, описанный И.И.Ляховым. процесс протекает как возникновение адаптивной потребности, состоящей из информационных и контактно-экстравертных потребностей и постепенное удовлетворение этих потребностей через поиск и селекцию информации и





установление в социальной системе положительных связей.

Трудовая адаптация представляет собой параллельный процесс приобретения работником информации об организации и возникновение положительных связей между рабочими и организацией в разных сферах их взаимодействия.

Интенсивность обмена информацией и связями в каждой сфере может быть различной для молодого работника, хотя возможности их освоения в целом одинаковы. Как показывают исследования, причина этого кроется в мотиве поступления работника на работу, который является определяющим для его адаптации.

А.А.Ухтомский писал, что “доминанта создается односторонним накоплением возбуждения в определенной группе центров, как бы за счет работы других центров. Это – как бы принципиальное нарушение равновесия между центрами”. Вследствие такого смещения равновесия больше сил и энергии работник затрачивает именно на адаптацию в сфере, соответствующей доминирующему мотиву. При этом может оказаться, что влияние данного мотива остается основным независимо от того, как развивается сам мотив.

Однако доминирующая сфера адаптации не может развиваться изолировано от остальных сфер – происходит наложение ее на другие сферы. В то же время нет гарантии, что доминирующая роль данной сферы не изменится с течением времени, поскольку молодым работникам свойственно увлекаться и менять увлечения. По-видимому, в зависимости от изменений глубины процесса адаптации в результате смены доминант и привлечение новых субдоминант (т.е. зависимых, ведомых, подключаемых доминантой) он разделяется на определенные этапы.

В литературе по адаптации отсутствует однозначное мнение об основаниях периодизации процесса адаптации.

Так, Л.Ананич и Л.Бляхман называют три этапа адаптации молодого рабочего:

1. Вхождение (1-й год)
2. Овладение (2-3-й гг.)
3. Утверждение (3-4-й гг.)

А.И.Ходаков также определяет три этапа – вхождение, преодоление и утверждение – и ограничивает их тремя годами.

Выдвинутую А.И.Свиридовым идею о делении адаптационного процесса на два периода – предадаптационный и непосредственной адаптации поддерживает А.М.Шибамес, который делит адаптацию на первичную, соответствующему первоначальному этапу включения личности в коллектив и вторичную, связанную с последующими изменениями производственной ситуации.

Полагаем, что последняя периодизация носит несколько размытый, нечеткий характер.

М.Будянина и А.Русалинова связывают полную адаптацию с высоким уровнем овладения специальностью в сочетании с положительной установкой на работу по ней и с удовлетворенностью личности своей позицией в коллективе. Неполная же



адаптация, считают они, не может сформировать положительное отношение к работе и специальности или ведет к отсутствию социально-психологической адаптации, т.е. достаточно теснят связи новичка с производственной группой.

Установив в качестве основных объективных показателей адаптации успехи в производственной деятельности, а субъективных – удовлетворенность молодых рабочих основными сферами производства А.В.Задонский выделяет в динамике трудовой адаптации два уровня: минимальный и нормальный и три этапа – начальный, средний и конечный.

В.И.Шувалов в основу периодизации кладет включенности личности в микросферу и уровень преобразовательной деятельности. При этом он называет **пять этапов адаптивного процесса**:

1. **Ознакомительный**;

2. **Оценочный** (на этих этапах коллективные и личностные интересы совпадают незначительно, уровень удовлетворенности и идентификации в основном низкий, иногда – средний);

3. **Критический** (1-2 года) – между интересами коллектива и личности могут возникать противоречия;

4. Характеризуется **совместимостью личности и коллектива**, здесь заканчивается обязательный (нормативный) период адаптации (до 3-х лет), личность становится полноправным членом коллектива;

5. **Творчески преобразовательный**, характеризуется преимущественно обратным влиянием личности на коллектив путем повышения ее социальной активности во всех сферах деятельности.

Привлекательная активными критериями, выбранными для выделения этапов, структура процесса адаптации, предложенная В.И.Шуваловым, несколько схематична, в ней недостает динамизма. Получается, что до 5-го этапа процесс протекает в одном направлении – личность адаптируется к коллективу, в результате чего достигается совместимость, а затем личность становится активной и воздействует на коллектив, адаптируя его к себе.

Вряд ли приведенная периодизация адекватно отражает реальный процесс адаптации личности в трудовом коллективе.

Плодотворным, по нашему мнению, является рассмотрение процесса адаптации имеющего при этом две структуры – синхронную и дихронную, осуществленное А.П.Синюком, в первые автор включает такие ее компоненты, как психофизиологическая, профессиональная, социально – психологическая, социальная (в узком смысле слова) адаптации. В дихронной же (временной) структуре он выделяет три этапа (периода):

1. **Начальный (около года)**;

2. **Основной (от 3 до 5 лет)**;

3. **Заключительный (3-5 лет)**.

Начальный этап социально-профессиональной адаптации молодого рабочего на предприятии – это период включения его в социотехническую организацию предприятия; основной – период освоения и закрепления в этой организации (достижение средней степени адаптированности); на заключительном этапе двуединая цель



адаптации (высокая степень адаптации). Продолжительность полного цикла социально-психологической адаптации молодых специалистов на предприятии составляет, как считает А.П.Синюк в общем случае 5 лет.

Мы придерживаемся позиции тех авторов, которые считают, что адаптация – прежде всего процесс качественных изменений, происходящих в психике молодого работника в зависимости от степени прочности и развития адапционных связей. Здесь с большей долей сомнения можно говорить о сроках, характеризующих полноту и глубину адаптации. Исследования свидетельствуют, что дезадаптационные явления практически в одинаковой мере присущей лицам всех возрастов и имеющим разный стаж работы – разница только в типах дезадаптационных процессов, их доминирующих свойствах. По тому, что человек проработал на предприятии 5-10 лет, трудно судить, адаптирован он или нет. Он может проработать и значительно больше, но все время ждет подходящего случая уйти с предприятия.

Так, Н.М.Токарская считает, что первый пик текучести обусловлен недостатками работы по профориентации и отбору (1-2-й год).

Прав В.С.Панюков, утверждающий, что стаж работы в организации не может быть критерием адаптации и то, что такими критериями должны служить качественные показатели ее глубины. При этом он выделяет **четыре этапа процесса адаптации**, которые целесообразно изложить подробнее.

1. Начальная адаптация характеризуется :

а) в организационной сфере – оформлением на работу, ознакомлением с организационными требованиями, их усвоением. Низкое усвоение организационных требований на этом уровне адаптации может выражаться в частых строгих и нестрогих показателях. Данный уровень адаптации свойственен как тем, кто начинает работать на предприятии, так и тем, кто работает более или менее продолжительно, но осознанно нарушает организацию требования.

б) в профессиональной сфере: овладением навыками работы ученика, с низким, приемлемым и высоким качеством и объемом выполнения самостоятельных работ.

2. Приемлемая адаптация – уровень глубины адаптации работников, который в принципе устраивает предприятие (средний эталон работника) и характеризуется редкими строгими и нестрогими наказаниями, отсутствием нарушений дисциплины и других организационных требований.

3. Высокая адаптация – характеризуется очень редкими наказаниями частыми и поощрениями, награждением правительственными наградами, высокое качество работы.

4. Лидерство – наивысший этап и уровень глубины адаптации. Лидерами становятся те, которые являются носителями коллективных норм и ценностей, примером для подражания, символом коллектива, его гордостью, активно воздействуют на все дела в коллективе, организуют и ведут за собой других. Лидер должен в высшей степени соответствовать социальной природе своей группы,



специфическим потребностям ее членов, а также организационным, экономическим, политическим и нравственным потребностям коллектива.

Все этапы трудовой адаптации характеризуются определенным уровнем информированности молодого работника в каждой ее сфере. Это позволяет судить о глубине трудовой адаптации не только на “глазок”, но и на основе количественных и качественных показателей.

Удовлетворенность – как объективный фактор трудовой адаптации

Применительно к адаптации;

- Во-первых можно заключить, что удовлетворенность как наиболее общая субъективная характеристика личности лежит в основе побудительных мотивов к ее взаимосвязью социальной средой, а следовательно является фактором адаптации в каждой ее сфере удовлетворению молодых работников этими сферами предприятия. Чем значительней уровень адаптации, тем выше уровень удовлетворенности. Очевидно, что удовлетворенность может служить и субъективным критерием успешной профадаптации. Действительно, если молодому рабочему работа нравится, он стремится ее освоить, т.е. более глубоко адаптируется. И, наоборот, неудовлетворенность работой ведет к его дезадаптации.
- Во-вторых, адаптационный процесс как бы дает возможность индивиду реализовать стремление повысить уровень удовлетворенности за счет упрочнения связей с производством. Однако, по-видимому, при достаточно низком уровне удовлетворенности этот процесс может протекать и в обратном направлении, т.е. принять форму дезадаптации.

В то же время связь между удовлетворенностью как духовным состоянием индивида и его адаптацией – как деятельностью процессом не является непосредственной. Связующим элементом выступает удовлетворение притязаний индивида в его реальном проявлении. Именно в последнем отражается показатель глубины адаптации, который фиксирует реальное продвижение индивида по пути удовлетворения его притязаний.

Близкую к нашей позицию занимает М.Г.Кухсанян, который относит удовлетворенность личности условиями адаптации к важной составляющей “социальной адаптивной потребности” – основной побудительной силы адаптации. В связи с изложенным, необходимо исследовать удовлетворенность молодых рабочих различными сторонами трудовой деятельности, прежде всего с позиции реализации их притязаний.

Уровень притязаний молодого работника во многом определяется социальным положением его родителей. Работник, воспитанный в семье с высоким уровнем притязаний, одну и ту же работу, равные достижения будет оценивать ниже, чем выросший в семье с меньшим уровнем притязаний (и более высокой обеспеченностью) меньше необходимости и меньше возможностей для формирования адаптационных качеств детей.

Поэтому процесс адаптации молодых рабочих





выросших в семьях с более высоким уровнем притязаний проходит сложнее и более длительно.

Если пройденный путь адаптации отражает достижения удовлетворенности притязаний, которую может достичь индивид. В данном случае удовлетворенность является фактором адаптации и речь идет главным образом о характеристике процесса в целом, в общих чертах, поскольку отклонения и особенности соотношений притязаний, удовлетворенности и адаптации столь же многочисленны и разнообразны, как многочисленны и разнообразны масса адаптируемых индивидов. И в каждом конкретном случае на первый план могут выходить те или иные притязания.

Наличие связей между адаптацией, удовлетворенностью и притязаниями подтверждают многие исследования других авторов.

В частности В.Г.Позмарков считает, что удовлетворенность трудом как мера адаптации индивида связана главным образом с удовлетворением его притязаний.

Здесь замечена прямая зависимость: чем выше удовлетворенность, тем более высокая степень адаптации, поскольку рост удовлетворенности означает насыщение притязаний.

В отдельных сферах адаптации объективным показателем может служить удовлетворенность молодого работника профессией, квалификацией, степенью производственных достижений, организацией и условиями труда, уровнем материального вознаграждения, системой премирования, наказаний и поощрений, состоянием общественной работы и собственными достижениями в ней, личным статусом в коллективе, характером личностных отношений с работниками и руководителями.

В сочетании с объективными субъективные показатели позволяют судить о качественных сторонах процесса. Для примера приведем сочетание объективных и субъективных показателей адаптации молодого работника на различных адаптационных сферах.

Объективными показателями профессиональной адаптации молодого работника в первую очередь являются выполнение им заданий, повышение производительности труда, улучшение качества работы, достижение высокой квалификации, достижение в ходе рабочего процесса взаимодействия и согласованности с товарищами по работе, т.е. проявление трудовой и творческой активности в производственной сфере.

Субъективными показателями данного вида адаптации могут выступать уровень удовлетворенности молодого работника своей работой, ее условиями и организацией, специальностью и возможностями повышения квалификации, уровень удовлетворенности материальным и моральным вознаграждением за труд, культурно-бытовыми условиями.

Объективные показатели социально-психологической адаптации – социометрический статус работника в трудовой группе, характер взаимоотношений с товарищами по работе, руководителями коллектива и подчиненными; уровень оценки коллективом качеств работника.

Субъективные показатели этого вида адаптации – степень удовлетворенности рабочего своим статусом в коллективе, уровень оценки работником качеств коллектива и т.д.

К объективным показателям адаптации в сфере досуга можно отнести заинтересованное участие молодых рабочих в работе различных общественных организаций.

Субъективными показателями здесь можно считать повышение чувства собственной значимости молодого рабочего в коллективе, усиление ответственности за свои дела и поступки, общая удовлетворенность своим положением в коллективе, организацией и проведением свободного времени.

Организационную адаптацию можно характеризовать такими объективными показателями, как степень соблюдения трудовой дисциплины, уровень сознания ее необходимости, меры выполнения режима работы и распорядка дня, наличие поощрений и наказаний за труд, уровень оценки отношения к труду социальной стороны товарищей по работе.

Субъективными показателями адаптированности в организационной сфере выступают уровень оценки состояния организационной сферы, соответствие этой оценки действительности, удовлетворенность молодого рабочего своими отношениями в организационной сфере.

Объективные показатели материально-бытовой сферы адаптации – уровень зарплаты молодого рабочего, доход на одного члена семьи, обеспеченность предметами быта и культуры, наличие жилья.

Субъективные показатели данной сферы адаптации – удовлетворенность зарплатой и жильем, оценка личной материально-бытовой обеспеченности, а также обеспеченности своих товарищей, оценка возможностей материально-бытового обеспечения организации и др.

При анализе объективных и субъективных показателей различных видов адаптации нужно учитывать и такой интегративный показатель, как объективное состояние социальной справедливости в данном трудовом коллективе.

В.Г.Позмарков выделяет три основных уровня удовлетворенности трудом:

1. **Высокий;**
2. **Средний;**
3. **Низкий.**

Они соответствуют нашей классификации трудовой адаптации в зависимости от ее глубины.

➤ Высокий уровень удовлетворенности означает: молодой работник доволен основными условиями своей деятельности, что может соответствовать показателям высокой глубины адаптации и этапа лидерства.

➤ Средний уровень удовлетворенности возникает тогда, когда работник доволен одними и не доволен

другими условиями деятельности (например, доволен профессией и не доволен отдаленностью работы от жилья). Это показатель приемлемой трудовой адаптации.

- Низкий уровень удовлетворенности наблюдается в случаях, когда условия работы не соответствуют реальной действительности или когда работа не отвечает интересам развития личности, (ослабление или разрыв). Он свидетельствует о начальном этапе адаптации или дезадаптации.

Дезадаптация – как ослабление адаптационных связей личности

Если рассмотреть процесс адаптации с точки зрения реализации, разрешения лежащего в его основе противоречия между уровнем притязаний молодого работника, с одной стороны, и условиями труда – с другой, то становится ясно, что этот процесс может протекать как в прямом, так и в обратном направлении. В первом случае речь идет о достижении все большего соответствия между притязаниями работника и возможностями рабочего места, а следовательно, и расширении положительных связей между ними, т.е. о собственно адаптации.

Во втором же случае можно говорить о том, что даже если соответствие достигнуто, возможности рабочего места могут измениться и нарушить его. Кроме того, и если работник, уровень его притязаний не остаются неизменными, что, естественно, может привести к ослаблению адаптационных связей и их разрыву. Такое направление взаимодействия работника с разными сферами труда, которое носит затухающий характер и ведет к ослаблению адаптационных связей, и в конечном счете – к их разрыву, принято называть дезадаптацией.

Так, Б.Гурней указывает на противоречивый характер адаптационного процесса, проявляющийся в наличии у молодого работника двух ориентаций, которые на первый взгляд могут показаться взаимоисключающими: он хочет интегрироваться и в то же время противиться этому. И если первая ориентация реализуется в стремлении познать ожидания организации по отношению к нему и слиться социальной своей ролью, то вторая реализуется в противоположных процессах и заключается в известном отказе от адаптации. Опыт молодого работника, его знания, склонности неизбежно отличаются от аналогичных характеристик коллег. Он испытывает некоторую неудовлетворенность строем мыслей, нормами поведения, мечтает о крупных изменениях в окружающей его среде. В зависимости от индивидуальных качеств, отмечает Б.Гурней, в поведении работника возобладает одна из рассмотренных тенденций. Однако чаще всего они сосуществуют.

Подобное сосуществование в условиях несовпадения интересов личности работника и общества приводит к тому, что он либо полностью ассимилируется, отказавшись от прежних устремлений, либо так и не адаптируется (полностью или частично). В последнем случае работник должен выбирать – либо покинуть прежнее место работы, либо жить как бы раздваиваясь:

- ✓ внешне – конформизм,

✓ внутренне – глубокий скептицизм.

О том, что большинство адаптирующихся притерпевают воздействие дезадаптации, свидетельствуют исследования С.Роберта и И.Мертон. они выделяют пять способов приспособления или адаптации личности в обществе или группе в зависимости от соответствия их целей средством их достижения:

1. Подчинение;
2. Инновация – стремление к целям без отказа от институционализированных средств достижения;
3. Ритуализм – цель отбрасывается как недостижимая, а нравам подчиняются;
4. Ретретизм – (уход от жизни), отрицание целей и средств: (алкоголизм, наркомания, психические расстройства);
5. Мятёж – ориентация на новые средства для достижений новых целей.

При всем своеобразии и данной классификации, вызывающей определенный интерес, очевидно, что из приведенных видов адаптации три протекают с преобладанием дезадаптационных тенденций – это подчинение, ритуализм, ретретизм.

Было бы неправильным представить процесс адаптации в нашем обществе как явление бесконфликтное, не содержащее в своей основе противоречий. М.Г.Куясанян видит одно из таких противоречий в несоответствии между требованиями жизнедеятельности, с одной стороны, и ожиданиями, возможностями личности – с другой.

Однако автор справедливо отмечает, что подобное несоответствие, не носящее неразрешимый характер, в обществе, созданном для всестороннего развития человека труда, снимается в ходе совершенствования условий жизни и самого человека. Именно в установлении указанного заключается реальный смысл социальной адаптации личности. В то же время ее функционирование в условиях, не отвечающих индивидуальным потребностям, стесняющих обстоятельства жизнедеятельности, несет в себе возможность дезадаптации.

Удачное объяснение связи адаптации и дезадаптации предлагает В.А.Халмык. рассматривая процесс адаптации как обеспечение соответствия между изменениями рабочего места, с одной стороны, и рабочей силы индивида – с другой, он полагает, что такое соответствие отвечает состоянию полной адаптации (интеграции). Если изменения рабочего места сопровождаются соответствующими изменениями рабочей силы (например, внедрение автоматических линий, соответствующим переучиванием рабочих), то процесс адаптации продолжается. Аналогичным образом протекает он и в случае приведения рабочего места, условий труда в соответствие с изменившимися потребностями, притязаниями работника. Если же изменение одного из элементов процесса адаптации не сопровождается изменениями другого, наблюдается нарастание противоречий между ними. Адаптивные связи, которые поначалу несколько ослабев, восстанавливались затем в процессе



обеспечения соответствия элементов, теперь могут настолько ослабнуть, что восстановление станет невозможным. Наступает разрыв адаптационных связей, т.е. дезадаптация.

Среди различных точек зрения на сущность дезадаптации, подходов к ее исследованию наиболее перспективными, представляются анализ связей этого процесса с мобильностью работника в современном обществе, изучение их взаимозависимостей.

Под мобильностью обычно понимают то или иное изменение социальной позиции личности (группы, кассы) переход из одной позиции в другую. Такое определение применимо для характеристики передвижения работника, как в рамках конкретного организма, так и за его пределами.

При исследовании мобильности принято выделять два типа: потенциальную и фактическую (реальную). Они тесно связаны между собой и отражают объективные процессы, протекающие в обществе, в конкретной организации. Например, внедрение робототехники может стать для определенной группы работников с невысоким уровнем образования основанием для возникновения установок на переход в другой отдел или даже в другую организацию. Возникающее при этом состояние готовности сменить рабочее место, – составляет сущность самой мобильности, и в свою очередь является основанием для фактической мобильности, т.е. для реальной смены рабочего места. Между потенциальной и реальной мобильностью трудно провести четкую линию раздела – достижение определенного критического уровня потенциальной мобильности является в то же время началом реальной мобильности.

Мобильность – понятие, близкое к текучести, однако его содержание значительно шире. Оно охватывает не только передвижение кадров за пределами организации, но и совокупность внутриорганизационных перемещений: повышение квалификации иди продвижение в должности, переход в другой отдел, улучшение условий труда, быта и т.п.

Практика свидетельствует, что потенциальная мобильность в той или иной степени присуща многим работникам. И это вполне объяснимо: рост потребностей личности, в том числе в содержательной работе, как правило, обгоняет возможности удовлетворения их в рамках современного общества. В силу этого многие притязания работника к своему рабочему месту превышают возможности организации их учесть. Однако одни работники стараются разрешить данное несоответствие путем усовершенствования трудового процесса, создания дополнительных условий для реализации своих притязаний. Полагаем, здесь налицо один из вариантов активной трудовой адаптации, связанной с творческим преобразованием самой адаптационной сферы.

В то же время другие работники, включая активных, но не видящих возможностей для реализации притязаний, усматривают пути снятия несоответствия в перемене места работы, и составляет содержание потенциальной мобильности.

Появление такой неудовлетворенности у молодого работника говорит о начале перехода процесса адаптации в свою противоположность – дезадаптационный процесс, т.е. процесс



формирования и укрепления связей новичка с процессом труда уступает место ослаблению и постепенному разрыву этих связей. Вместе с тем исследования не выявили принципиальных различий в протекании дезадаптации в зависимости от сознания (или несознания) работникам своей потенциальной мобильности. Общей остается основа дезадаптации – неудовлетворенность. Дезадаптация может завершиться разрывом адаптационных связей и в случае неудовлетворенности администрации, коллектива, несоответствия работника рабочему месту. Однако при одновременном проявлении как той, так и другой неудовлетворенности процесс дезадаптации ускоряется и может выйти из-под контроля.

Таким образом, сущность потенциальной мобильности заключается в превращении взаимных адаптационных процессов между работником и организацией в процесс дезадаптационный, образовавшийся вследствие обоюдной или односторонней неудовлетворенности.

В то же время не следует подходить к пониманию сущности потенциальной мобильности упрощенно, основываясь только на высказываемых работниками намерениях сменить место работы, а также на фактах несовпадения в большинстве исследований величин потенциальной и мобильности. Думается, что такое несовпадение может быть вызвано рядом причин, прежде всего для смены места работы недостаточно, чтобы новое рабочее место обладало не меньшими дополнительными возможностями для удовлетворения притязаний работника. Оно должно быть свободным, что не всегда совпадает по времени с намерениями уволиться. Нельзя не учитывать и тот факт, что процесс дезадаптации в силу изменения обстоятельств тоже может приостановиться и изменить свое направление вновь на адаптацию, которая в этом случае называется уже реадаптацией. Кроме этого, вследствие ряда причин, прежде всего элементов уравниловки в в оплате труда, низкой эффективности его стимулирования, работники чрезвычайно резко осознают свое несоответствие а тем более высказывают намерения сменить работу.

Гипертрофированное представление о своей значимости для организации весьма часто встречается у молодых работников, особенно пришедших в организацию после ВУЗов. Трудно не согласиться с выводами И.С. Кона о том, что “у многих юношей и девушек завышенный уровень притязаний к профессии и в смысле оценки своей способности овладеть сложной профессией и относительно предъявленных к ней ожиданий. Это чревато разочарованием и травмами, иногда болезненными” с позиции адаптации, в данном явлении заложены не только предпосылки к дезадаптации. При неблагоприятном стечении обстоятельств и неустойчивой психике возможно возникновение и закрепление механизма торможения процесса адаптации, серьезно затрудняющего вхождение в трудовой процесс.

Острота такого несоответствия возрастает в условиях освоения нового механизма хозяйствования и управления. При этом “рабочее место” в лице администрации, коллектива и т.д. не может оставаться “безразличным” к неполноценности работника. Каждое рабочее место – это стоимость. Оно должно “окупать” себя путем производства

новой стоимости и прибыли, т.е. быть рентабельным, выгодным для организации. Поэтому на работника, не выполняющего предъявленных к нему требований, оказывается явное или неявное давление как выражение неудовлетворенности им, чтобы он улучшил свои качества или же, когда это не дает результата, сменил рабочее место. Эффективным средством устранения подобного несоответствия должна быть аттестация рабочих мест. Действительно, приведение рабочего места в соответствие с требованиями научно-технического прогресса – только одна сторона аттестации. Другая не менее важная – обеспечение такого уровня квалификации работника, который соответствовал бы этой аттестационной технике. Здесь важно использовать тот широкий диапазон возможностей, который скрыт во внутриорганизационной мобильности.

Таким образом, дезадаптация как процесс ослабления адаптационных связей, который может их привести к разрыву, определяется уровнем потенциальной мобильности молодых работников. Потенциальная же мобильность, которая в той или иной мере присуща всем работникам, практически не зависит от социально-демографических характеристик молодых работников или характеристик трудовой ситуации (хотя некоторое опосредованное влияние их, видимо, существует). Определяющими факторами потенциальной мобильности выступают уровень притязаний работников к организации и возможности последней удовлетворить их. Поэтому причины высокой потенциальной мобильности нужно искать не только в молодых работниках, и в способности организации выявить уровень их притязаний и удовлетворить их.



Профессиональная адаптация

Термин “адаптация” заимствован из биологии. В естественных науках этим термином характеризуют приспособляемость живых организмов к условиям своего обитания. В отношении человека адаптация означает особую способность выживать, включаться в новые для него условия общественной жизни, сознательно овладевать новыми приемами взаимодействия с людьми. Приспособляемость к общественной среде не является врожденной, она приобретается каждым человеком индивидуально.

Адаптацию не следует трактовать односторонне, как полное уподобление среде. Приспособление к социальной среде не снимает с человека ответственности перед обществом. В процессе адаптации происходит не только приспособление, привыкание к условиям и образу жизни, но и преобразование социальной среды.

Адаптация означает включение, вращение в социальную среду, освоение признаков этой среды, активное взаимодействие адаптирующейся личности и групп с социальной средой. Для совершенствования социальной среды необходимо обеспечивать благоприятные условия адаптации. Общество



создает необходимые способы и средства, включающие личность или группы в общественные отношения, – традиции, систему воспитания и образования, систему обучения труду, средства общественной информации и контроля, образность, т.е. все то, что принято называть механизмом социальной адаптации.

В процессе адаптации нередко пересекаются различные ее виды: социально-профессиональная, социально-политическая, бытовая, социально-культурная, социально-психологическая.

Социально-профессиональная адаптация понимается как процесс постепенного приспособления, привыкания человека к требованиям производства, режиму работы, рабочему месту, выполнению профессиональных обязанностей и т.п.

Задача коллектива – помочь новым работникам найти себя в труде и профессии. Особенность адаптации в том, что через вхождение в социально-профессиональные группы работники адаптируются к труду, а на основе конкретной трудовой деятельности они постигают содержание и назначение профессии и специальности.

Социально-профессиональная адаптация включает не только усвоение знаний, умений и навыков по избранной профессии, но и овладение конкретными трудовыми операциями на рабочем месте.

В ходе социально-профессиональной адаптации работники включаются в те внутренние и внешние связи, которые характерны для людей, объединенных профессией. Ведь каждая профессиональная группа имеет общие цели, свой профессиональный интерес, обладает групповым сознанием. Социально-психологическая устойчивость профессиональной группы проявляется в ее нормах, ценностях, традициях, установках и др. средствах воспитательного воздействия на отдельных работников.

Сущность и факторы профессиональной адаптации

Профессиональная адаптация является завершающим этапом процесса профессионального самоопределения человека. На этом этапе оцениваются, корректируются и уточняются правильность и обоснованность принятых ранее человеком решений относительно выбора профессии. В то же время профессиональную адаптацию следует рассматривать как самостоятельную форму профессионально-ориентационной работы, поскольку профадаптационные мероприятия призваны в новых условиях и, в известном смысле новыми средствами способствовать обеспечению соответствия особенностей человека требованиям профессии.

В зарубежной экономической и социологической литературе вопросам профессиональной адаптации работников уделяется большое внимание. Эти вопросы обычно анализируются односторонне – в аспекте мотивации трудовой активности. Так, Дж. Гелбрейт по мотивационному критерию выделяет **четыре типа профессиональной адаптации**.

1. Первый тип профадаптации определяется чувством страха: человек, опасаясь физического наказания, вынужден подчиниться воле и требованиям группы, в составе которой он трудится;





2. Второй тип профадаптации – это мотив подчинения за деньги;

3. Третий тип профадаптации характеризуется тем, что человек осознает общественную важность целей производственной группы и благодаря этому с энтузиазмом включается в работу, рассматривая оплату труда как одного из условия осуществления этих целей; только в этом случае происходит процесс отождествления человека и его работы.

4. Четвертый тип профадаптации – здесь определяющее значение имеет стремление лица, вошедшего в профессиональную группу, изменить характер и направленность ее усилий, т.е. как бы преобразовать группу по своему образцу и подобию.

В отечественной литературе профадаптация понимается как активное приспособление человека к профессиональным и социально-психологическим требованиям, традициям трудового коллектива, в процессе которого осуществляется освоение новым работником, в оптимальные сроки профессиональных навыков и умений, развитие и укрепление отношений сотрудничества в коллективе, активное его включение в рационализаторскую и изобретательскую деятельность, повышение уровня знаний по специальности, углубление удовлетворенности трудом.

Профадаптация не сводится к пассивному восприятию человеком внешних воздействий и его оценочным суждениям типа “нравится – не нравится”, “хорошо – плохо”, “доволен-не доволен”. Она проявляется в активных реакциях и поступках человека, который исходя из социальных норм и требований, стремится изменить или ослабить не удовлетворяющие его внешние воздействия, усилить благоприятные. Поэтому при анализе процессов профадаптации важно установить не только то, чем удовлетворен или неудовлетворен новый работник, но почему конкретно и какие действия он намерен предпринять для устранения или ослабления причин, вызывающих то или иное его состояние.

Профадаптация зависит от производственных и в какой-то мере, прямо или косвенно, от непроизводственных факторов – наличия жилья, качества работы предприятий общественного питания, транспорта и т.д.

Регулирование процессов профадаптации является одной из главных задач воспитательной работы. Общественные организации, должностные лица, учебные и трудовые коллективы признаны воздействовать на этот процесс, управлять им. Важная роль в этом принадлежит работникам органов по использованию трудовых ресурсов. Они изучают в организациях условия и факторы, определяющие ход и исход процесса профадаптации, в пределах своей компетенции и полномочий принимают меры для предупреждения и устранения причин, затрудняющих освоение профессии, решение процессов быта и т.п.

Профадаптация, как завершающее звено в системе мероприятий по производственному самоопределению человека, имеет значение своеобразного “канала” обратной связи для всех предшествующих его этапов и форм профориентационной работы. Если профессия избрана или рекомендована в соответствии с профпригодностью человека, то при



прочих равных условиях, успешнее осуществляется его адаптация.

В условиях научно-технического прогресса вопросы организации и совершенствования профадаптации приобретают возрастающее значение. Это объясняется тем, что в процессе изменений содержания тех или иных видов труда должен изменяться и сам человек, в некоторых случаях по ряду элементов как бы наново осваивал свою же профессию. В результате сокращения численности работников по некоторым профессиям, ликвидации отдельных из них возникает проблема переобучения и трудоустройства лиц, подвергшихся сокращению.

Эти люди могут отрицательно относиться к вынужденной перемене профессии, месте работы, что требует дифференцированного подхода к каждому из них, учета их состояния здоровья, половозрастных особенностей, семейного положения и т.д.

Профессиональная адаптация является процессом, который осуществляется по отношению к тем, кто впервые поступает на работу, и тем, кто меняет место работы в одной и той же организации: переходит в другое подразделение (службу) и т.п.

В этом смысле процесс профадаптации имеет широкую сферу действия. Однако наибольшее значение профадаптация имеет для молодежи, поскольку эта возрастная категория работников больше других подвержена текучести, проявляет повышенную требовательность к содержанию и условиям труда и поэтому нуждается во внимательном и дифференцированном подходе при решении конкретных вопросов освоения профессии, повышения квалификации и т.п.

В профессиональной адаптации молодого работника велика роль первых впечатлений о месте работы и рабочем месте. Эти впечатления формируются у него в определенную и довольно устойчивую позицию в оценке всех последующих факторов и событий его трудовой жизни. Молодой работник обнаруживает повышенную, иногда чрезмерную восприимчивость к трудовым условиям, в том числе и к таким их сторонам, которые кадровым рабочим представляются незначительными, второстепенными. У него, как правило, уже созрели планы профессионального роста: молодой работник рассчитывает на нечто большее по сравнению с той работой, которую выполняет. Актуальной задачей профадаптации является конкретизация и согласование личных планов молодого рабочего с реальными возможностями и перспективами развития. Раскрытие перед новичком последовательных этапов его продвижения в избранной области труда, определение системы целей, которые глубоко осознаются и переживаются человеком, стимулируют его трудовую и творческую активность.

Коллективы многих предприятий относят проблемы привлечения к труду и закрепления молодых специалистов к числу наиболее важных. С учетом психологических особенностей молодежи разрабатываются системы и методы ее профессиональной и социальной адаптации.

Вошло в традицию поручать новичкам задания возрастающей сложности, при выполнении которых они совершенствуют свое мастерство, ощущают напряжение и ритм





хорошо организованного трудового процесса, полнее и глубже раскрывают свои способности. Этой же цели служит привлечение молодых рабочих к участию в рационализаторской и изобретательской работе, соревновании, выполнении или общественных поручений и т.п.

Интерес к труду, сознание и чувство долга формируются и углубляются по мере включения молодого работника в трудовые и общественные будни. Перед ним открываются новые творческие возможности, увеличивая его энергию. В связи с этим очень важно определить меру возможностей каждого человека, помочь ему найти такое дело, такие методы работы, такой стиль служебных взаимоотношений, которые способствовали бы его трудовым успехам, сохранению здоровья, углублению чувства удовлетворенности профессией.

В ряде организаций создаются молодежные коллективы. Объединение работников по возрастному признаку позволяет более эффективно организовать трудовой процесс и воспитательную работу. Этот результат обеспечивается благодаря общности интересов юношей и девушек, налаживанию между ними взаимопонимания и сотрудничества, что является важным моральным стимулом трудовой активности.

При адаптации молодых специалистов, правильно избравших профессию, следует учитывать особенности, выявленные у них на стадии профессиональной консультации или профессионального отбора. Преемственность здесь необходимо в связи с тем, что уровень и структура фактической профпригодности индивида далеко не всегда полностью и по всем элементам совпадает с нормативной. Иначе говоря, у юноши или девушки могут быть все требуемые профессиограммой психофизиологические предпосылки к успешной учебе или труду, кроме одной, которая к моменту обследования развита недостаточно, но относится к категории формируемых в сравнительно сжатые сроки. Однако задача формирования недостаточно развитого качества разрешима при условии, что внимание ее решению, разрабатываются и используются соответствующие методы и средства].

Проадаптация связана с профессиональной консультацией и профотбором через такое звено организационной работы, как перестановка кадров в организации. Как правило, это делается в тех случаях, когда вследствие механизации или автоматизации высвобождаются работники. Между тем перемещения работников требующие перемены профессии, должны практиковаться в целях повышения эффективности труда, снижения и профилактики утомляемости, неудовлетворенности трудом.

В процессе проадаптации выявляются такие качественные изменения в профессионально-трудовых намерениях работников, знание и учет которых способствует более эффективной организации и регулированию процессов перераспределения трудовых ресурсов. Не преувеличивая роли и значения перераспределительного механизма исследования кадров, в частности, не считая возможным оценивать его как более важный, чем механизм распределительный, следует отметить, что резервы рационального перераспределения явно недооцениваются в теории и особенно – в практике работы с кадрами.

Одним из условий более полного использования перераспределительного механизма следует считать углубленное изучение процессов профадаптации, в частности, мотивов перемены профессии – структуры конкретных причин так называемой потенциальной текучести кадров (назревающая неудовлетворенность различными характеристиками содержания, оплаты труда, организации культурно-бытового обслуживания, отдыха и т.д.). Такого рода информация позволяет, как показывает опыт, определить и применить индивидуальный подход к каждому работнику с целью закрепления по приобретенной профессии на своем рабочем месте или его обоснованного перемещения.

Знание и учет мотивов выбора профессии, равно как и профессионального труда, являются важной предпосылкой воспитания учащейся и работающей молодежи, снижение отсева и текучести. При решении рассмотренных вопросов необходимо принимать во внимание и возрастные особенности молодежи. Исследования показывают, что мотивы выбора профессии и особенно самостоятельного труда существенно зависят от возраста молодежи. Так у юношей и девушек в возрасте 17-19 лет важнейшими мотивами, формирующими отношение к труду, их закреплённость на работе, являются условия труда, отношения в коллективе и перспективы профессионального квалификационного роста. У рабочих старше 23 лет заметно возрастает значение оплаты труда.

Отношение молодежи к учебе, труду существенно зависит от выполнения администрацией тех обещаний и заверений, которые были даны новичку при поступлении на учебу или принятии на работу.

Даже при полном соответствии человека требованиям профессии и хорошей организации труда неизбежны временные затруднения, спады активности и т.п.

Следует разъяснять молодым работникам, что самый интересный творческий труд, соответствующий способностям, требует проявления воли и настойчивости, особенно при выполнении отдельных неинтересных заданий, воспитания требовательности к себе – самоконтроля и “самоприказа”. Сознание необходимости труда, требовательности к себе, выраженное в понятии “нужно”, как своеобразный резервный механизм вводится в действие именно в тот момент, когда интерес, увлеченность на время ослабевают.

При условии правильного и своевременного определения профпригодности человека, установления его оптимального соответствия содержанию и характеру труда, поиск и совершенствование индивидуального стиля для каждого работника весьма важны как дополнительный резерв роста эффективности труда, развития удовлетворенностью профессией.

Индивидуальные особенности человека при обучении трудовым навыкам, повышении квалификации проявляются не только в некоторой специфичности применяемых методов и способов труда, но и в характере, темпах формирования мастерства. Практика показывает, что по этому критерию можно выделить **три наиболее типичные схемы профадаптации:**



1. Быстро и хорошо адаптирующиеся к условиям и требованиям осваиваемой ими деятельности (за короткое время овладевают знаниями, навыками при высоком качестве освоения)

2. Процесс освоения профессии протекает достаточно быстро, но качество знаний и практических навыков ниже установленного нормативного уровня

3. На первых порах учеба или работа идут очень медленно с большими затруднениями, результаты по количественным и качественным показателям низкие, но через некоторое время происходит значительный скачок в успеваемости учащегося или формировании профессионального мастерства работника.

Эффективность и сроки профадаптации зависят не только от условий, оплаты, организации труда по избранной профессии, но и от ее престижа – оценки в общественном сознании, которая сказывается и на отношении работника к своему труду, его планах о продолжительности времени, в течение которого он намерен работать по данной профессии.

Непривлекательность тех или иных профессий в первую очередь и в основном объясняется объективными причинами (малосодержательный, ручной, однообразный труд), но в какой-то мере и действием социально-психологических факторов.

С учетом конкретных причин привлекательности профессий необходимо разработать и использовать систему мероприятий, в том числе и организационных, которые способствовали бы решению важной проблемы заполнения имеющихся профессиональных вакансий.

В настоящее время широко используются экономические методы заполнения вакансий, при этом направленность труда компенсируется повышенной зарплатой, дополнительными поощрениями и льготами. Если такая система комплектования кадрами осуществляется с учетом медицинских, психофизиологических и других показаний трудоустраивающихся к названным видам работ, то она в современных условиях оправдана; однако вместе с тем ее нельзя назвать единственно возможной.

В связи с тем, что эффективность профадаптации зависит не только от производственных, но и от непроизводственных факторов, необходимо перед работниками раскрывать перспективы удовлетворения их потребностей и улучшения жилищных условий, повышения уровня общего и специального образования, более широкого участия в различных видах творчества. Решение этой задачи успешнее может быть обеспечено в процессе реализации планов социального развития не только предприятия, но и района, города, области, отрасли.

Социально-экономические факторы профадаптации определяют ее эффективность через систему организационных мероприятий, которые должны планироваться и осуществляться с учетом возрастных особенностей людей, прежде всего молодежи, проявляющихся главным образом в структуре и уровне сформированности психофизиологических свойств, мотивации поведения и деятельности. Профадаптация, будучи экономически и социально обусловленным





процессом, должна иметь и соответствующее организационно-педагогическое обеспечение.



Виды профессиональной адаптации

При принятии на работу молодому работнику предоставляется рабочее место. Оно определяет круг операций, которые ему придется выполнять; навыков, которые ему необходимо освоить; уровень мастерства, которым ему придется владеть. Чтобы хорошо выполнить работу в новой для него обстановке, молодой работник вынужден частично или полностью изменить свои привычки, представления, устанавливать деловые и личные контакты с новыми людьми разного возраста, обладающими по отношению к нему различной мерой прав и обязанностей.

Сказанное позволяет выделить два вида профессиональной адаптации:

- ✓ собственно профессиональную, которая заключается в приспособлении человека к профессии;
- ✓ социально-психологическую.

Собственно профессиональная и социально-психологическая профадаптации активны по своему характеру и взаимосвязаны функционально. Однако между ними имеются и значительные различия. В процессе социальной-психологической адаптации осуществляется развитие сознания и перестройка поведения человека, который становится работником данного предприятия, учреждения и членом данного коллектива, что требует усвоения новых образцов поведения, корректировки, а иногда и изменения представлений о нормах поведения.

Польские социологи при рассматривании вопросов приспособления личности (более широкая проблема), и профадаптации в частности, неизменно подчеркивают ее обусловленность требованиями и ценностями “ближайшего” коллектива, т.е. тех людей, с которыми новый работник непосредственно общается и сотрудничает. Так, Ян Щепаньский определяет профадаптацию как процесс сознательной и несознательной социальной модификации приобретенных человеком свойств и черт в соответствии с принятой в данной среде ценностями, что способствует предупреждению и устранению конфликтных ситуаций в жизни данного коллектива. М.Яросиньская справедливо отмечала, что профадаптация является динамическим процессом, который характеризуется изменениями как в условиях труда, учебы, общения людей, так и в них самих как членах коллектива, индивидах.

В зависимости от степени подготовки к труду и условий, созданных в организации для новичков, молодежь затрачивает больше или меньше времени на адаптацию в новой для них рабочей и социальной среде. Приспособление к труду – это процесс приобретения определенной трудовой культуры, освоения соответствующих норм поведения в конкретных ситуациях труда.





Наше общество заинтересовано в том, чтобы максимально облегчить адаптацию к труду. Это отвечает как интересам молодежи, вступающей в самостоятельную жизнь, так и интересам развития организации.

Адаптация молодых и не только молодых работников к труду в организации складывается под воздействием множества факторов, различающихся по происхождению, по сложности, по степени направленности влияния на этот процесс. Мы рассмотрим наиболее важные из них.

Фактором, влияющим на процесс профадаптации, являются половые и возрастные особенности работников. Установлено, что такие показатели труда работников, как выполнение возложенных заданий, количество невыходов по болезни и другим причинам, устойчивость закрепления на работе по данной специальности, у женщин оказываются иными, чем у мужчин. В связи с этим возможности использования труда женщин на отдельных рабочих местах ограничены, следовательно, в этих случаях и их адаптация к труду осложняется.

Другим фактором, влияющим на процесс профадаптации – это все в большей мере становится общеобразовательная подготовка. Работники, имеющие высшее образование, значительно успешнее адаптируются к новой профессии, осваивают сложные профессии, быстрее проходят путь от низкой квалификации к более высокой.

Образование более эффективно способствует профадаптации в тех случаях, когда между его уровнем и характером выполняемой работы имеется соответствие. Установление меры этого соответствия весьма затруднено тем обстоятельством, что применительно к процессу адаптации преимущественное значение имеет не сама величина разрыва, а отношение к ней работника. Но наличие высшего образования у большинства работников увеличивает уровень социальных притязаний и ожиданий, что в дальнейшем может привести к разочарованию работника в выбранной им профессии и его увольнению, если эти притязания не находят реального подтверждения в характере и условиях труда.

Большое значение для профадаптации имеет наличие у молодежи мотивации на выбор профессии. При выборе профессии у человека появляется не один, а группа мотивов. К главным из них относятся: содержание труда по избранной профессии, возможность творческого роста и продвижения, размер заработной платы.

Например, по влиянию на эффективность обучения и деятельность будущего менеджера безопасности можно выделить **четыре группы мотивов:**

1. Устойчивый интерес к профессии. Как правило, молодые люди, испытывающие такой интерес, еще в средней школе участвовали в работе дружины, милиции и тому подобное. Исключением могут быть лишь лица, для которых служба может быть полем применения их патологического стремления к власти, применения силы и т.п.

2. Намерение стать менеджером безопасности под влиянием родственников. Эта категория молодых людей также наиболее профессионально устойчива. Традиции семьи,



например по отношению к закону, правовой этике поддерживают в кандидате устойчивый интерес к профессии. Конечно и в данном случае могут быть исключения, когда кандидат надеется на покровительство родственников, занимающих определенное положение в данной системе, хотя сам не обладает достаточными способностями к службе.

3. Намерение стать менеджером безопасности под влиянием книг и кинофильмов. Эта категория кандидатов – одна из неустойчивых в профессиональном отношении. Часто молодые люди испытывают разочарование в профессии – вместо романтической и красивой службы приходится заниматься рутинными, будничными делами.

4. Лица с так называемой короткой мотивацией, мечтавшие о другой специальности, но в силу ряда обстоятельств идущие на работу менеджером безопасности. (“Куда-то надо устраиваться на работу”)

В последнее время выявляются группы работников, мотивом поступления на службу которых является использование служебного положения в корыстных целях.

Состояние разочарования, неудовлетворенности, вызванное необходимостью корректировки “на ходу” жизненных планов вследствие неправильной мотивации на труд, недостаточного трудолюбия, существенно замедляет и усложняет процесс адаптации.

Для устранения источников таких разочарований, которые нередко являются причиной перемены профессии и места работы, необходимо обеспечить совершенствование системы профессионального образования.

Выбрав профессию, молодой человек еще не становится специалистом. Ему предстоит овладеть этой профессией. Анализ форм профессиональной подготовки работников, как фактора, влияющего на адаптацию, приводит к выводу, что наиболее рациональными являются формы и методы обучения, способствующие возникновению и развитию интереса к профессии.

Следует выделить и такой фактор профадаптации, как размер заработной платы по данной профессии. У нас еще довольно часто встречаются случаи, когда работники одной и той же профессии и квалификации получают в разных организациях разную заработную плату. Независимо от величины этой разницы в абсолютном и относительном выражении, она затрудняет профадаптацию. Поэтому необходимо всемерно совершенствовать формы и системы оплаты труда, а также морального поощрения работников в наше время приобретают особую значимость.

При всем разнообразии рассмотренных выше факторов, их влияние на процесс адаптации обнаруживает общую закономерность, их значение и влияние возрастают с увеличением образования работников. Учитывая высокие темпы повышения общеобразовательного уровня работников, этим факторам следует придавать особое значение.

Многочисленными исследованиями причин текучести кадров установлено, что одной из основных причин вынуждающих работников менять место работы, является недостаточный уровень организации труда.

Отмечено, что с повышением уровня





образования работников, увеличивается их степень требовательности к условиям организации труда.

Приведенные факторы адаптации находятся в тесной взаимосвязи, обуславливают и дополняют друг друга. Поэтому создание для профадаптации благоприятных условий возможно лишь при воздействии на систему факторов в целом, комплексном подходе к их регулированию и решению.

Следует различать факторы по времени их проявления и влияния на процесс адаптации. Одни из них начинают действовать на процесс до начала работы, другие – с момента поступления на работу. Следовательно, формирование этих факторов происходит в разное время и при участии многих общественных институтов.

Для более глубокого изучения, познания и подготовки практических рекомендаций по управлению профадаптацией – целесообразно разработать социально-математическую модель этого сложного процесса. Предполагается, что моделирование процесса профадаптации по указанным “позициям” с применением методов распознавания образов позволит установить параметры порога профадаптированности, выявить среди рассматриваемой совокупности рабочих адаптировавшихся и не адаптировавшихся, установит характер связи между производственными показателями и типологическими характеристиками работников, разработать методы определения степени адаптированности каждого работника на данный отрезок времени.

Метод моделирования позволит также определить информативность признаков и, таким образом, установить минимум характеристик, с помощью которых может быть получена достаточно адекватная модель исследуемого процесса, что послужит одной из предпосылок совершенствования управления им.

Специфика социально – профессиональной адаптации личности

Для более широкого познания вопросов социально-профессиональной адаптации молодых специалистов, (по окончании Вузов) и пришедших на производство для самостоятельной работы, мы продолжим изложения материала по данной теме с учетом специфики работы в органах внутренних дел, что более приемлемо для студентов и слушателей “Менеджмента безопасности” нашего института.

Степень профессиональной адаптации молодых специалистов может быть измерена социологическими и психологическими методами. В социологическом анализе используются показатели, которые характеризуют качественные и количественные результаты труда, отношения работника к характеру содержания и условий трудовой деятельности, его включённость в службу или подразделения, ориентацию смену места работы, профессии, должности, повышения квалификации и т.п.

Понятие “профессиональная адаптация” можно трактовать в широком и узком смысле. В широком смысле профессиональная адаптация – это система мероприятий по оказании помощи лицу, только что поступившему на службу в



ОВД, в быстрейшем приспособлении к условиям труда, в успешном овладении профессией и специальностью, в установлении разнообразных связей с организацией и коллективом. В данной трактовке профессиональная адаптация сливается с трудовой адаптацией.

В узком смысле профессиональная адаптация – это получение знаний, навыков, умений, необходимых для осуществления профессиональной деятельности, а также приспособление к требованиям профессии.

Специфика адаптации молодых сотрудников в подразделениях ОВД обусловлена характером деятельности милиции, а также условиями, в которых профессиональный коллектив органов внутренних дел эту деятельность осуществляет. У молодого сотрудника появляется большой объем самостоятельной профессиональной работы, ему необходимо освоить нормы и ценности коллектива, войти в сложную систему межличностных взаимоотношений, занять свое место в общественной жизни подразделения и самоутвердиться, проявить свои склонности, интересы и способности.

Профессиональная адаптация включает в себя ряд этапов:

1) – в первые дни службы у молодого работника происходит ознакомление с его профессиональной деятельностью. На этапе он должен усвоить основные нормативные акты, должностные инструкции, получить информацию обо всех элементах своей деятельности, быть способным охарактеризовать основные требования к своей работе.

2) – на втором этапе работник должен перейти к самостоятельной деятельности в полном смысле этого слова. Появляются элементы творчества. Работник эффективно осуществляет свои функциональные обязанности, способен заменить другого работника по смежной специальности.

3) – третий этап профессионального мастерства – это высокая степень общественной деятельности, превышения установленных норм. Работники, достигшие высокого уровня профессионального мастерства, составляют профессиональное ядро подразделения.

Как уже отмечалось ранее, кроме “вхождения” в профессию, молодой работник проходит одновременно и социальную адаптацию, т.е. “вхождения” в коллектив с его морально-психологическим климатом, традициями, неписаными, но установившимися нормами. Трудовому коллективу органов внутренних дел присущи все признаки, свойственные трудовым коллективам иных организаций. Вместе с тем характер труда работников милиции обуславливает наличие определенных социально-психологических особенностей коллективов органов внутренних дел.

➤ Во-первых, результат труда органов внутренних дел отличается от результатов труда многих других коллективов. Целью деятельности органов внутренних дел являются поддержание общественного порядка и борьба с преступностью, осуществляемые при помощи специфических средств и методов. Органы внутренних дел – это одно из немногих учреждений, результат труда



которых, как правило, непосредственно не ощущается сразу после окончания каждой трудовой операции, их эффективность может быть выявлена лишь спустя некоторое время. Очевидно также, что решение следственных, оперативно-розыскных, воспитательных, экспертных и других поисковых задач требует определенного интеллектуального настроя как отдельных работников так и всего коллектива. Отсюда в коллективе должна поддерживаться и преобладать психологическая атмосфера, способствующая наиболее отчетливому проявлению поисковых стимулов, стимулов творческого роста и соревнования.

- Во-вторых, органы внутренних дел, являясь элементом особой системы управления, должны отвечать требованиям значительной централизации, единоначалия, субординации, строгой дисциплины. Неисполнение приказов, либо халатное отношение к служебным обязанностям влечет за собой не только моральное осуждение, но и строгую ответственность.
- В-третьих, особенности служебной деятельности работников органов внутренних дел требуют во многих случаях весьма значительных ежедневных затрат времени, физического напряжения и усиленных эмоциональных нагрузок и перегрузок, сокращения своего свободного времени, отдачи всех физических сил и способностей. Более того, от каждого члена коллектива требуется подчас смелость, мужество, способность и готовность пойти на риск и пожертвовать своим здоровьем и даже жизнью для выполнения служебного долга. Это, в свою очередь, требует от всего коллектива большой сплоченности, а от каждого его члена – готовности к взаимовыручке и взаимопомощи.
- В-четвертых, подразделения органов внутренних дел владеют особыми социально-психологическими характеристиками. В социологии и социальной психологии разделяют общности людей на гомогенные (однородные) и гетерогенные (разнородные). Некоторые коллективы гомогенные: например, по половозрастным характеристикам (военный коллектив), другие – по одинаковому уровню образования (студенческая группа), третьи – по профессиональной характеристике (бригады строителей).

Любое подразделение органов внутренних дел гетерогенно по своим признакам. В нем работают люди разного возраста, образования, разных профессий и специальностей, люди с разными социально-психологическими особенностями характера и способностями. Гетерогенность подразделения органов внутренних дел – обязательное условие его эффективной работы. Задача управления органов внутренних дел заключается в том, чтобы в процессе охраны общественного порядка и борьбы с преступностью обеспечить проявление групповой солидарности в условиях его социальной неоднородности.



Содержание социально профессиональной адаптации

В отличие от большинства других трудовых коллективов органы внутренних дел предъявляют более формализованные и жесткие требования к поведению в быту, проведению досуга, связям и знакомствам своих членов семьи, причем во многих коллективах эта сторона жизни подвергается весьма значительному контролю и неформальной регламентации.

Коллектив, требуя от своих членов конформного поведения, тем самым оказывает на них воспитательное воздействие и превращается в сплоченную общность, в которой осознается необходимость товарищеского сотрудничества и взаимопомощи. Однако при этом следует иметь в виду, что именно требует от личности коллектив, добиваясь по определенным параметрам от индивида конформного поведения.

В ряде случаев, если ориентация личности и группы расходятся, коллектив не принимает установок своего члена, заставляет его принимать установки и ценностные ориентации коллектива. Как правило, эти ориентации и установки носят положительный характер. В то же время в коллективе могут быть и ложные установки, отсталые традиции. В подобном роде случаях молодой работник, стремящийся провести в жизнь свои положительные установки, может столкнуться с равнодушием, а подчас и враждебным отношением ряда членов коллектива. Работник в этом случае либо остается на своей позиции, либо вынужден принять негативные установки группового мнения, в чем заключается отрицательный эффект личной комфортности и группового мнения. Исследования различных коллективов органов внутренних дел показывают, что нередко социальная активность личности тормозится неофициальным мнением, существующим в той или иной группе, которая, например, расценивает активность как стремление “выслужиться” и т.п. Так, в отдельных ОВД иногда бытует мнение, что не все заявления граждан о правонарушениях, особенно незначительных, следует рассматривать, так как это снизит процент раскрываемости, а попытки противодействовать этому со стороны добросовестных членов этих коллективов наталкиваются на сопротивление и давление группы.

В результате далеко не всегда добросовестный сотрудник милиции (особенно новичок) может найти в себе силы, чтобы противостоять такому воздействию. Поэтому далеко не всякая сплоченность является положительным явлением, а лишь та, которая формируется на основе правильно понимаемых интересов службы и общественно-полезных целей.

Однако следует рассмотреть и обратную сторону ситуации, когда личность молодого сотрудника ориентирована отрицательно по отношению к целям коллектива, который ориентирован положительно к общественно-значимым целям. В данном случае, на первых порах, наблюдается адаптация молодого сотрудника к наиболее отсталым членам коллектива, направленность которых не совпадает с направленностью коллектива в целом. При этом часто существенно не имеет значения, совпадают или не совпадают у молодого специалиста, по своим ценностям сама направленность молодого сотрудника и



отсталых членов коллектива. Объединяющим фактором в этом случае выступает именно несогласие, расхождение во мнениях, различие в оценках между коллективом и отсталыми членами этого коллектива.

Для молодого сотрудника наибольшее значение имеет не сам факт различия в направленности его и коллектива. Он не сомневается в правильности тех ценностей, на которые ориентирован. В большей мере он страдает от непонимания со стороны коллектива, от неприятия его ценностей. Именно, выражение неприятия, часто в форме насмешки или даже вражды по отношению к молодому сотруднику и вызывают отношение симпатии к другой личности, находящейся в подобной ситуации.

В этих условиях предметом адаптации становится собственно, направленность личности и коллектива. Необходимо изменять именно направленность адаптирующихся подсистем. Таким образом, развитие личности в коллективе должно быть связано с развитием ее направленности в целях адаптации к коллективу.

Социально-психологическая адаптация предполагает также, что молодой работник в короткое время войдет в систему социальных ролей органа или подразделения внутренних дел.

Каждый человек “играет”, выполняет несколько ролей (сотрудник уголовного розыска, глава семьи, капитан волейбольной команды и т.д), каждая роль имеет определенное значение в связи с социальными притязаниями личности. Так, если человек ставит перед собой цели роста по службе, то соответственно роль, “играемая” им на службе, будет для него главной. Среди разнообразных отношений, связывающих членов любого коллектива, можно выделить две наиболее важные системы отношений: деловые, т.е отношения, которые возникают между людьми как носителями определенных общественных функций, и личные – отношения, связывающиеся на основе симпатии и антисимпатии, притяжений и отталкиваний. в любой из этих систем отношений каждый человек в данный период занимает определенное место. В ОВД такими системами могут быть положение в иерархии органа, положение в общественных организациях, положение в квалифицированной структуре работников, в системе личных взаимоотношений.

Самооценка человека – своеобразный “фасад личности”

Положение работника в формальной структуре известно всем членам коллектива, в том числе и самому работнику, по многим показателям (благодарности, выговоры, моральное и материальное стимулирование, возможность продвижения по службе и т.п.). Положение человека в системе неформальных и, соответственно, нигде не фиксированных отношений самому человеку (особенно молодому сотруднику), как правило, не известно, и он оценивается исключительно субъективно. При этом вступает в силу парадокс социальной психологии: чем выше неформальное положение сотрудника, тем ниже он оценивает свое место в системе межличностных взаимоотношений, а личность, которая переоценивает свое положение в системе



межличностных взаимоотношений, как правило, фактически находится в неприятном положении в этой системе.

Самооценка человека нередко выступает как своеобразный “фасад личности”. Она специально акцентирует черты, которые присущи им на основе стереотипов (социальных ролей), другие “отделяются от него”. Социальная роль человека, а также и впечатления, которые он оказывает на окружающих (внешнее выражение социального статуса), состоит из двух компонентов.

1. Во-первых, эта та внешняя информация, которую сам человек о себе сообщает (то, что считается “фасадом” личности – слова, мимика и жесты, и т.п.);

2. Во-вторых, та информация, которую он дает бессознательно. Уровень социальных притязаний личности, т.е. совокупность ее интересов, отношений также могут быть за этим “фасадом”, и человек не раскрывает себя. Однако внимательное наблюдение за его поведением, беседы, деятельность могут помочь в раскрытии личности. Знание социальных ожиданий и ступень их реализации необходима для решения многих вопросов работы с личным составом ОВД.

Кроме адаптации к профессии и коллективу молодой работник, как правило, проходит адаптацию и к новому месту жительства. Адаптация молодых работников, которые приехали с другой местности, осложняется многими обстоятельствами. Во-первых, люди, которые недавно приехали в большой город, во многом не понимают образ жизни города, не могут приспособиться к его ритму, не совсем уверенно чувствуют себя в связи с отсутствием родных или друзей. Во-вторых, эта категория работников тяжело идет на взаимодействие путем участия в художественной самодельности, спортивных соревнованиях и в выходные дни стремится поехать к родным. В-третьих они болезненно воспринимают минимальную несправедливость в служебных взаимоотношениях: некоторым из них кажется, что им дают более важные посты, что нередко отвечает действительности. Все это заставляет руководителей ОВД принимать на службу преимущественно местных жителей, что облегчает их профессиональную адаптацию.

В то же время в больших городах прием на службу в большинстве подразделений в ОВД осуществляется за счет иногородних. Большая часть руководителей охотнее берут на работу представителей сельской местности, так как они проявляют себя более дисциплинированными.

У многих работников ОВД проявляется повышенный уровень социальных притязаний: они более уверены, у них есть жилье, семья, возможность поступить на работу в другие организации.

Составляющие элементы профессиональной адаптации

Эмоциональное самочувствие человека в коллективе, уровень своеобразного психологического комфорта складываются у него из неудовлетворенности в этой системе ролей, системе отношений в коллективе. Это эмоциональное состояние определяется не только характером и темпераментом, оно во многом зависит и от общественного и коллективного



мнения о данном человеке, от соответствия его реальной доли уровню его социальных притязаний.

В целом только что принятых молодых рабочих с позиции профессиональной адаптации можно условно подразделить на несколько групп:

- работники, которые легко овладевают специальностью и быстро входят в коллектив органа или подразделения внутренних дел (бывшие дружинники, внештатные сотрудники, члены семей работников ОВД). Они и до поступления на службу знали основные элементы профессии;
- работники, легко овладевающие профессией (например выпускники ВУЗов МВД, специальных факультетов, менеджеров безопасности и т.д.), но для которых требуется социальная адаптация;
- работники, для которых необходимы все виды адаптации к профессии, к коллективу. Это самая трудная категория работников с позиции адаптации.

Важную роль в этой своеобразной социализации молодого работника играет руководитель. Для только что поступившего молодого работника безразлично, кто проводит с ним первую беседу – руководитель или исполнитель. Здесь же сила воздействия увеличивается с возрастанием формального авторитета (должностного положения) лица, проводящего беседу.

Первая беседа руководителя о профессии, подразделении, его традициях, истории запоминается молодому человеку на всю жизнь. Психологи отмечают, что именно первые впечатления о работе во многом определяют и отношения к профессии в дальнейшем, они, может быть не самые глубокие, но самые яркие.

Также на всю жизнь сотрудник запомнит того, кто первый вводил его в круг занятий, знакомил с коллегами, характеризовал начальника.

Интервью с молодыми работниками милиции показывает, что именно первые дни на работе определяют и трудовое настроение и планы. Именно в эти дни необходимо уделить повышенное внимание молодому работнику – как в его трудовой, деятельности так и в трудовом устройстве. Это покажет ему его нужность милиции, ОВД, заинтересованность руководителя и коллектива в нем как личности.

Одной из важнейших составляющих профессиональной адаптации молодых сотрудников в ОВД, является их **начальная подготовка**, которая проводится последовательно в **два этапа**:

1. Ознакомительный период (обучение на месте службы) под руководством непосредственных начальников и наставников социальной времени назначения сотрудника на должность до направления его на курсы начальной подготовки;

2. Курсовое обучение в учебных заведениях МВД Украины или училищах профессиональной подготовки УВД.

Ответственность за организацию обучения в ознакомительный период возлагается на начальника ОВД. Временно за

впервые принятым на работу сотрудником закрепляется наставник. Наставничество в ОВД является составной частью системы профессиональной подготовки и морально-психологического воспитания лиц рядового и начальствующего состава. Цель наставничества – ускорение процесса становления молодого сотрудника как специалиста своего дела, формирование у него морально-психологических и волевых качеств, необходимых для исполнения задач, которые стали перед ОВД.

Порядок организации наставничества в ОВД определяется приказом МВД Украины №367 от 12 июня, 1993г., которым утверждается Положение о наставничестве в ОВД Украины. Ответственность за организацию наставничества несут начальники ОВД и их помощники по работе с кадрами.

Однако, на практике, институт наставничества не играет значительной роли в становлении молодого сотрудника как профессионала. Зачастую выполнение наставниками своих функций носит чисто формальный характер. Это может быть вызвано рядом причин.

1. Во-первых, наставники не заинтересованы в выполнении своих наставнических функций в связи с отсутствием материального стимулирования этой деятельности.

2. Во-вторых, загруженность на своем рабочем месте просто не позволяет наставнику уделять должное внимание молодому сотруднику. И, наконец, даже у наиболее опытных и подготовленных сотрудников могут просто отсутствовать навыки воспитательной работы. В связи с вышесказанным представляет интерес опыт ряда региональных управлений МВД Российской Федерации, где наставничество поставлено на профессиональную основу. Кандидаты в наставники отбираются из наиболее подготовленных и опытных сотрудников. Для того, чтобы данные кандидаты получили право именовать себя наставниками они должны сдать ряд квалификационных экзаменов, которые включают в себя служебную и боевую подготовку, знание нормативных актов, основы воспитательной работы. Среди наставников проводятся конкурсы на звание “лучший наставник”, разыгрываются ценные призы. Для повышения профессионализма наставники проходят периодическое повышение квалификации, слушают лекции по основам психологии, педагогики, логики, социологии, правовой культуры – читаемые профессорско-преподавательским составом различных ВУЗов.

Зачастую для выполнения наставнических функций приглашаются ветераны МВД, СБУ.

Об уровне адаптированности молодого работника можно судить по ряду объективных и субъективных показателей.

К общим объективным показателям относят: производительность труда, рост квалификации, количество раскрытых преступлений, трудовая дисциплина, нормы и ценности коллектива, статус личности в данном коллективе.

К общим субъективным показателям можно отнести: удовлетворенность трудом, ощущение своего роста и перспективы, “тяга” к



своему коллективу, сознание социальной значимости своего труда, легкость общения и т.д.

Однако, профессиональная адаптация не для всех молодых рабочих заканчивается успешно. Порой неудовлетворенность работой приводит их к разочарованию, желанию сменить место работы, а то и вовсе уволиться из ОВД.

Факторы, вызывающие текучесть, можно условно разделить на несколько групп:

- **Условия труда.** Так некоторые работники согласны на любую работу, при условии, что после 24 часов им будет предоставлено личное время; другие стремятся перейти из подразделений, в которых они должны работать только ночью; третьи согласны работать в любом режиме, но только в помещении и т.д.
- **Характер решаемых задач.** Для некоторых работников таким важным, подчас отрицательным фактором может быть необходимость систематически принимать ответственные решения. К этой группе факторов следует отнести привлекательность и перспективность специальности, престижность службы в разных подразделениях.

Среди группы молодых работников уровень потенциальной текучести на 37-40% выше, чем у лиц, прослуживших три года и более. Показатели неудовлетворенности здесь особенно высокие у работников первого года службы. Причем ко всем другим причинам неудовлетворенности прибавляется и такая, как отсутствие профессионального призвания. И если в других отраслях народного хозяйства молодой работник имеет право перейти на другую работу, то в системе ОВД он обязан прослужить не менее 3-х лет. В связи с вышесказанным было бы целесообразным введение испытательного срока для молодых сотрудников, когда служба в милиции могла бы быть прекращена по профессиональным мотивам.

Изучение кадровой документации, интервью с руководителями органов, подразделений, работникам кадровых аппаратов позволило сделать некоторые выводы:

- Существуют факторы, которые препятствуют успешной работе некоторой части работников ОВД;
- Некоторые из этих причин (например, неумение или нежелание работать с людьми, исключительно слабая нервная система) не могут быть компенсированы другими качествами в процессе обучения или тренировки;
- Большинство недовольных работников не хотят работать на конкретном месте, в конкретном подразделении.

Таким образом, для определения факторов влияющих на процесс профессиональной адаптации было проведено теоретическое и практическое исследование данной проблемы.



Факторы влияющие на процесс профессиональной адаптации

С целью изучения факторов, влияющих на процесс профессиональной адаптации личности к деятельности в органах внутренних дел, было проведено исследование методом социологической беседы с сотрудниками различных подразделений органов внутренних дел УМВС Украины в Кировоградской области.

На основе полученных данных были сделаны **следующие выводы:**

- ✓ у основной массы опрошенных сотрудников органов внутренних дел процесс профессиональной адаптации прошел легко (70%),
- ✓ однако 55% респондентов отметили, что в процессе адаптации столкнулись с такими трудностями, как тяжелые условия труда, низкая и несвоевременная оплата труда, невозможность решения жилищной проблемы, ненормированный рабочий день;
- ✓ 70% респондентов в проведенном исследовании отметили, что на легкость процесса адаптации в большей степени повлияли, такие факторы, как интерес к работе, возможность знакомства с новыми людьми, и в меньшей степени – поддержка, сплоченность коллектива и высокий уровень профессиональной квалификации.
- ✓ На вопрос: “Что привлекает Вас в Вашей работе?” 75% респондентов отметили, такие факторы, как расширение сферы полезных контактов и связей, характер и содержание работы. Это свидетельствует об ориентации сотрудников органов внутренних дел на возможность использования служебного положения в личных корыстных целях. В заключении можно отметить, что у 30% респондентов лишь отчасти совпали представления о будущей профессии с реальностью, результатом чего может стать нежелание дальнейшего продолжения службы в органах внутренних дел.

Адаптация работника в органах внутренних дел в значительной степени зависит от удовлетворенности своей работой. Если проанализировать влияние степени удовлетворенности какими-либо сторонами работы на меру удовлетворенности работой в целом, то нельзя выделить какие-то ведущие факторы. Общая удовлетворенность – некий комплексный показатель, на который накладываются отпечатки как условия работы, так и ее содержание.

В общем выявляется следующая тенденция: если респонденты в значительной мере удовлетворены какой-либо стороной работы, то они высказывают высокую степень удовлетворенности работой в целом: с понижением уровня удовлетворенности этой стороной понижается и уровень общей удовлетворенности, однако у большинства респондентов он колеблется от 25 до 50%.





Опрашивание показало, что в большинстве случаев работники склонны оценить удовлетворенность как работой вообще, так и различными ее сторонами на 40-60%.

О степени удовлетворенности работой косвенно свидетельствует и ответ на вопрос “Представьте себе, что Вы должны выбрать будущую работу. Пошли бы Вы снова на службу в ОВД?”. Согласно данным исследования свой выбор повторило бы 60% опрошенных. Причем с увеличением стажа работы, количество людей, которые пошли бы на службу в ОВД снова уменьшается.

Еще одним показателем, дающим представление о степени удовлетворенности опрошенных лиц, своей работой является согласие на возможную работу их детей в милиции. Так, на вопрос “Хотели бы Вы видеть своих детей на службе в ОВД” в среднем около 25% ответили утвердительно. Причем, даже по отношению к наиболее престижным, по мнению респондентов, подразделениям (УБОП, ГСБЭП, ГАИ) это количество вырастает максимум до 30%(УБОП), примерно столько же опрошенных затрудняются ответить, а остальные относятся к работе своих детей в милиции негативно.

Таким образом, высокая степень удовлетворенности профессией способствует удовлетворенности работой, и как следствие, профессиональной адаптацией в целом.

На уровень адаптированности работников к оперативно-служебной деятельности оказывает влияние система мотивации в органах внутренних дел. Мы хотим вас ознакомить с авторами ранее проводимых исследований. В 1994 году было проведено исследование среди сотрудников, которые находятся на “переднем фронте” борьбы с преступностью. Как тип выборки использовался метод основного массива.

Среди опрошенных 8% представители начальствующего состава, 15% – следователи, 13% – оперуполномоченные. По определенным категориям опрошенных разделили на три группы:

1-ая группа содержит тех, кто твердо согласен с правильностью выбора профессии и нежеланием оставить службу (эта группа составляет около 50% опрошенных);

2-ая группа – охватывает тех сотрудников, которые относятся в той или иной мере критически к своему положению, но не декларируют свой уход их органов внутренних дел или их данного коллектива (около 30%);

3-я группа – содержит тех, кто на момент опроса составляет группу “потенциальной текучести”(около 20%).

Твердо декларируют о своем желании оставить службу в органах внутренних дел около 6,5% (1994г.) и 7%(1997г.). Но в той или иной мере разочарованы в выборе профессии 14%(1994г.) и 18%(1997г.), приблизительно столько же опрошенных затрудняются с ответом на поставленные вопросы, а 11,5% – хотели бы перейти в другие службы не изменяя специальности. Комбинация этих составных позволяет “выйти” на показатель потенциальной неадаптированности к профессиональной деятельности или подразделению в среднем – 20%. Адаптационные процессы могут быть объектом управления



путем влияния на мотивацию работников. Перед респондентами был поставлен вопрос “Если у Вас возникает желание оставить службу в органах внутренних дел, то укажите мотивы”. Получены были такие распределение ответов (в %):

1.	У меня нет желания оставить службу в ОВД	54,5
2.	Низкий заработок	47,5
3.	Ненормированный рабочий день	20,3
4.	Плохое отношение окружающих к милиции	17,2
5.	Другие причины	14,2
6.	Работа не вызывает удовлетворения	6,1
7.	Разочарования в профессии	4,6
8.	Проблемы социальной здоровьем	2,7
9.	Наличие опасности, риска	2,3
10.	Не нравится служебная дисциплина	1,9
11.	Не сработались с личным составом	0,0

Жалобы на низкую заработную плату определяются условиями резкого падения жизненного уровня государственных служащих. Интерес представляют такие три позиции. Опрос показал, что весомым фактором, способствующим неудовлетворенностью службой в ОВД, является ненормированный рабочий день, сверхурочные работы. А также серьезного уважения заслуживает такой фактор, как плохое отношение окружающих к милиции. Это не новая проблема, ее корни в статусе и функция правоохранительных органов тоталитарной эпохи, а возможно, она имеет и более давние традиции, которые идут от времен царской империи. Однако в любом случае эта проблема требует специального углубленного изучения и разработки соответствующей политики, способной изменить в кратчайший срок имидж милиции.

Анализ роли мотивационной системы в адаптации работников органов внутренних дел к оперативно-служебной деятельности показывает о ее неразвитости. Опрос не выявил сильных институализированных мотивов.

Опираясь на данные других исследований, мы акцентируем внимание читателя на то, что

респондентам было предложено оценить по пяти-балльной шкале 11 факторов, которые гипотетически рассматривались как возможные мотивы службы в милиции.

✓ Позиции шкал: “очень сильно”, “сильно”, “менее сильно”, “совсем не влияет”, “трудно ответить”, числовое дополнение для расчета индекса соответственно +1, +0,5, -0,5, -1,0.

✓ Границы возможного варьирования индекса мотивов от -1 до +1. Крайнее значение индекса означает: -1 – полное отсутствие действий факторов, т.е. соответствующая позиция



“совсем не влияет”; +1 – максимально возможное действие факторов, т.е. мотив “очень сильно”.

В порядке уменьшения значений индексов мотивы службы в милиции расположились таким образом:

1.	Желание делать нужную, необходимую работу	+0,27
2.	Умение выполнять свою работу	+0,26
3.	Поддержка, сплоченность коллектива	+0,14
4.	Любовь к профессии	+0,13
5.	Уважительное отношение ко мне на службе	-0,06
6.	Стабильная заработная плата	-0,15
7.	Повышенная пенсия	-0,33
8.	Неумение зарабатывать деньги иначе	-0,41
9.	Льготы	-0,42
10.	Продовольственный паек	-0,43
11.	Авторитет милиции среди окружающих	-0,45

Анализ полученных данных показывает, что позиция “очень сильно” не в одном из одиннадцати мотивов не доминирует. По мере значимости мотивы можно свести в четыре группы.

- ✓ В первых двух, как видно, попадают факторы, которые по своему содержанию относятся или к духовным, или к социальным мотивам.
- ✓ Согласно с классической теорией мотивации такой порядок может иметь место в том случае, когда удовлетворены первичные, базисные потребности человека, реализована материальная заинтересованность, личность находится в безопасности и защищена от превратностей жизни.
- ✓ Однако такая ситуация не характерна для респондентов, проблема оплаты труда и поддержания минимально достаточного уровня жизни остается очень острой. Очевидно, мы сталкиваемся в парадоксальной, на первый взгляд, ситуацией: организация (органы внутренних дел) не могут удовлетворить материальные потребности своих членов, и тогда чисто субъективно на первый план выходят другие мотивы.

Классическая теория мотивации в этом случае не используется – система потребностей и мотивов респондентов остается иерархичной. Однако, если инструментальные мотивы расходятся с реальными интересами, то из этого часто может быть два выхода:

1 – во-первых, увеличивается вероятность увольнения из органов внутренних дел, растет нестабильность коллективов;

2 – во-вторых, работники обязательно будут искать альтернативные источники заработка и существования.

Проведенный опрос показывает, что такой мотив как “авторитет милиции” среди



окружающих занимает последнее место. Это говорит о низком социальном статусе работников милиции. Однако, хорошо известно, что авторитет правоохранительных органов является важнейшим показателем авторитета государства и эффективности исполнительной власти. Проблема в том, что чем ниже социальный статус сотрудника милиции и авторитет правоохранительных органов, тем меньше реальной помощи социальной стороны населения. Как видно, социальный статус сотрудника милиции, авторитет ОВД среди населения непосредственно влияют и на адаптацию работника к профессиональной и служебной деятельности.

Таким образом можно сказать, что результаты изложенного материала подтверждают данные ранее проделанных социологических исследований, следствием чего может выступать значимость изучения факторов, влияющих на процесс социально-профессиональной адаптации. Все это требует углубленного изучения причин, факторов, которые влияют на профессиональную адаптацию и их развитость особенно на первом году службы, поскольку, как свидетельствует мировая практика, именно на этот период приходится большинство увольнений работников.

Заключение

Подводя итоги, необходимо отметить, что авторы книги совместно со студентами Кировоградского института им. Святого Николая, МАУП – стационарной формы обучения “Менеджмент безопасности”, в результате проведенного исследования, на основе анализа социологических и социально-психологических работ уточнили понятия “адаптация” и “профессиональная адаптация” личности с учетом человеческого фактора. Следует отметить, что Кировоградский учёный Р.Н.Макаров, доктор педагогических наук, доктор психологических наук, профессор, академик, заведующий кафедрой авиационной педагогики и психологии Государственной летной академии Украины, Президент Международной академии проблем человека в авиации и космонавтики, уделял пристальное внимание психологическим проблемам человеческого фактора. Вызывают уважения его научные труды, статьи, методические пособия и специализированные учебники – человека, который посвятил всю свою жизнь науке. Один из авторов данной книги является учеником этого выдающего учёного.

Соответственно процесс адаптации рассмотрен как процесс приспособления, привыкания человека к требованиям профессии, усвоения им производственно-технических и социальных норм поведения, необходимых для выполнения трудовых функций. Элементы профессиональной адаптации начинают формироваться еще во время обучения профессии в ВУЗе, когда не только усваиваются знания, навыки, правила, нормы поведения, а и складывается характерный для представителей данной специальности стиль поведения. Общая продолжительность периода профессиональной адаптации зависит от индивидуальных особенностей личности, ее наклонностей и интересов.





Проведенный анализ материалов позволил рассмотреть сущность и структуру профессиональной адаптации, выделить основные элементы, проанализировать их специфику. И как следствие специфика адаптации молодых работников и сотрудников – обусловлена характером профессиональной деятельности, условиями, в которых коллектив эту деятельность осуществляет. У молодого работника, (сотрудника) появляется большой объем самостоятельной профессиональной работы, ему необходимо освоить нормы и ценности коллектива, войти в сложную систему межличностных взаимоотношений, занять свое место в общественной жизни предприятия, подразделения и самоутвердиться, проявить свои склонности, интересы и способности.

Кроме того, в результате исследования был проанализирован мотивационный комплекс молодых специалистов, как фактор, влияющий на процесс профессиональной адаптации. Из чего следует сделать один из выводов, что зависимость процесса адаптации от мотивационной сферы молодых специалистов, исходит от удовлетворенности тех или иных потребностей.

В результате проведенного исследования была определена специфика профессиональной деятельности в системе на примере УМВС Украины в Кировоградской области и выявлена особенность профессиональной адаптации к данному виду деятельности. Вывод второй, что коллективу органов внутренних дел присущи все признаки, свойственные трудовым коллективам. Вместе с тем характер труда работников милиции обуславливает наличие определенных социально-психологических особенностей коллективов данной системы. Мы выделяем следующее;

Во-первых, целью деятельности ОВД является поддержание общественного порядка и борьба с преступностью. Отсюда в коллективе должна поддерживаться и преобладать психологическая атмосфера, способствующая наиболее отчетливому проявлению поисковых стимулов, творческого роста и соревнования.

Во-вторых, ОВД, являясь элементом особой системы управления, и должен отвечать требованиям значительной централизации, единоначалия, субординации, строгой дисциплины.

В-третьих, особенности трудовой деятельности работников ОВД требуют во многих случаях весьма значительных затрат времени, физического напряжения, отдачи всех физических сил и способностей, усиленных эмоциональных нагрузок и перегрузок.

В отличие от большинства трудовых коллективов органы внутренних дел предъявляют более формализованные и жесткие требования к поведению в быту, проведения досуга, связям и знакомствам своих членов, причем во многих коллективах эта сторона жизни подвергается весьма значительному контролю и неформальной регламентации.

Специфика профессиональной адаптации в ОВД как системы закрытого типа, заключается;

- ✓ в тесной связи данного феномена с освоением должностных и организационных особенностей места работы;

- ✓ строго регламентированном характере профессиональных ролей;
- ✓ высокой степени их эмоциональной сдержанности, направленности на общественные интересы. Последнее является одной из причин возникновения межролевых конфликтов, которые усложняют адаптацию к профессии и снижают эффективность работы кадрового состава.

Основные результаты проведенных конкретно-социологических исследований свидетельствуют о том, что специфика нашего общества, не слишком способствует адаптации к профессиональным статусам и ролям в рамках милиции. Низкая степень доверия к милиции, негативный образ ОВД в глазах общественности, подкрепляющийся недостаточно активной работой органов охраны правопорядка с населением, низкий уровень дисциплины и законности в органах являются препятствием для превращения профессий, связанных с милицией в объект адаптации.

Низкая оценка ОВД обществом свидетельствует о невысоком социальном статусе данного института и, соответственно это отражается на работающих в нем лиц. Этот факт отмечают и сами работники милиции, две трети которых против возможной работы своих детей в органах внутренних дел, а около половины не пошли бы на работу в ОВД в случае повторного выбора профессии.

В системе ценностных ориентаций работников милиции обнаруживается эгоцентрическая несправедливость. При этом работа выступает как источник материнского обеспечения и поле для реализации, а общественная важность труда отходит на второй план.

Основные мотивы, побуждающие к работе в органах охраны правопорядка расположились следующим образом: материальная заинтересованность, профессиональные знания и умения, коллективизм, стремление к самореализации, общественная значимость работы. Большинство респондентов отметили привлекательность профессии, связанную с расширением сферы полезных связей и контактов, характером и содержанием работы.

Таким образом, ценностные ориентации и стремление в трудовой сфере, которые отмечаются значительной противоречивостью, могут привести к малоэффективной работе, нарушениям законности и уходу из органов внутренних дел молодых специалистов.

Неблагоприятные условия адаптации, проявляющиеся в ценностях и мотивах респондентов, сказываются на процессе овладения специальностью, вхождении в новую сферу профессиональной деятельности.

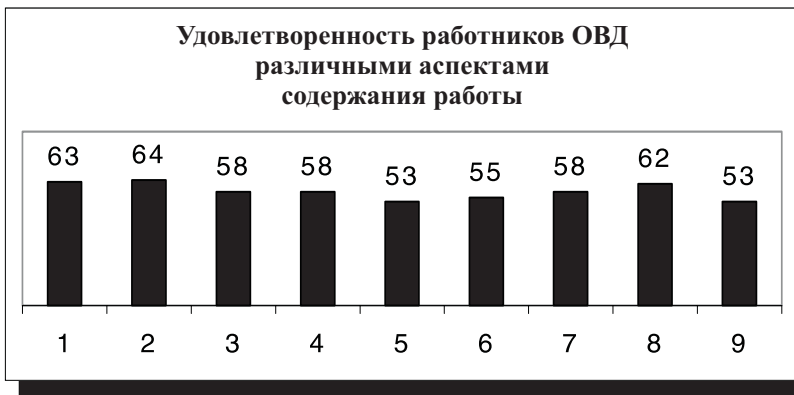
Выявленные особенности функционирования механизма адаптации в органах внутренних дел и глубина профессиональной адаптации сотрудников позволяют дать следующие рекомендации для оптимизации процесса социализации в данной структуре, повышения эффективности работы сотрудников:



- Необходимо принять меры по стабилизации общеправовой ситуации в стране, формирование четкой законодательной системы, равной ответственности перед законом;
- Проведение мероприятий, направленных на формирование благоприятного имиджа ОВД, повышение их престижа, налаживание связей с населением с помощью расширения социальной работы, оказания дополнительных правовых услуг;
- Совершенствование технологии подбора кадров путем учета не только физической и психологической пригодности, но и общей направленности личности;
- Расширение социально-психологической работы для ускорения и облегчения процесса адаптации работников к деятельности в органах внутренних дел;
- Выделение соответствующего подразделения по управлению в оргструктуре системы управления персоналом;
- Развитие наставничества, которое в последние годы незаслуженно забыто в отечественных организациях;
- Увеличение степени реализации ценностей и мотивов в целях повышения удовлетворенности профессией.



Приложения

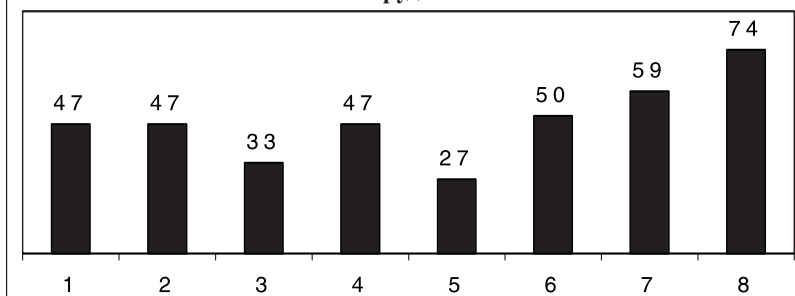
“Профессиональная адаптация молодых специалистов”**Удовлетворенность работников ОВД различными аспектами содержания работы:**

1. Степень удовлетворенности уровнем разнообразия работы
2. Ее сложностью
3. Уровнем самостоятельности
4. Возможностью реализовать свой талант
5. Объемом властных полномочий
6. Возможностью проявить творчество
7. Возможностью интеллектуального роста
8. Уровнем престижа работы
9. Возможностью быть организатором



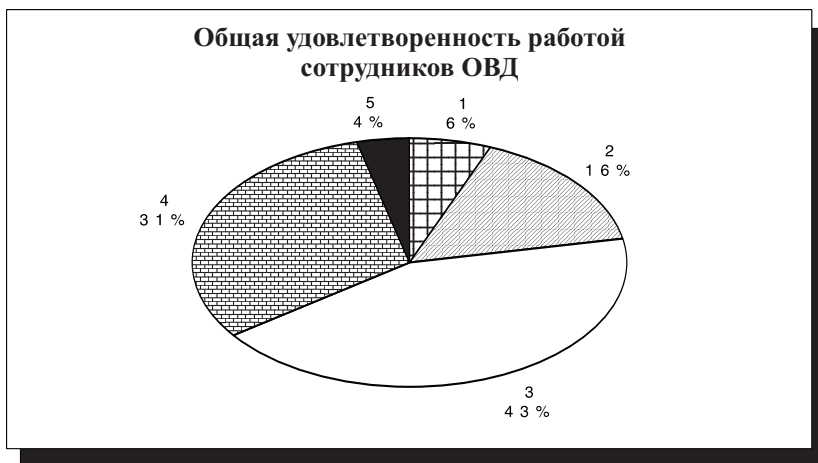


**Удовлетворенность работников ОВД
различными аспектами
труда**



**Удовлетворенность работников ОВД различными аспектами
труда:**

1. Степень удовлетворенности режимом работы
2. Степень удовлетворенности льготами
3. Зарботной платой
4. Возможностью сделать карьеру
5. Возможностью улучшить жилищные условия
6. Непосредственным рабочим местом
7. Отношениями с руководством
8. Отношениями с сотрудниками



Общая удовлетворенность работой сотрудников ОВД.

1. Удовлетворены полностью – 6 %
2. Удовлетворены в значительной мере – 16 %
3. Средняя степень удовлетворенности – 43 %
4. Не удовлетворены в значительной мере – 31 %
5. Не удовлетворены вообще – 5 %





Использованная литература

1. Антонов Н.А. *Работники хорошие и плохие.* –М.:Прогресс.-1965г.
2. Асеев В.Г. *Адаптация учащихся и молодежи к трудовой и учебной деятельности.*–Л.:ЛГУ.-1986г.
3. Балл Г.А. *Понятие адаптации и его значение для психологии личности.*//Вопр. психологии.-1989г.
4. Будякина М.П. *Некоторые вопросы адаптации новичков на производстве*//Человек и общество. 1971.
5. Волкова Н.А. *Значение профессиональных качеств в процессе адаптации к трудовой деятельности.*//Экспериментальная и прикладная психология.-1987г.-вып.12.
6. Вершинина Т.Н. *Социологические аспекты адаптации рабочих кадров.*–Л.:ЛГУ.-1978г.
7. Вережягин В.Ю. *Философские проблемы теории адаптации человека.* Влад-к: изд. Д- унив.-1988г.
8. Дудченко О.М. *Социальная идентификация и адаптация личности*//Социол. Иссл.-1995г.-№6.
9. Зеер Э.Ф. *Кризисы профессионального становления личности*//Психол. журн.-1997г.-№6
10. Кузнецова С.В. *Выбор профессии: мотивы и их реализация.* –М. Наука.-1986г.
11. Ковалев В.И. *Мотивы труда и адаптация рабочих.*//психологический журнал.-1985г.
12. Кряжева И.К. *Социально-психологические факторы адаптации рабочего на производстве* // Прикладные проблемы социальной психологии.М.:Наука.-1983г.
13. Кджанян М.Д. *Проблемы социальной адаптации личности: автор.дис.канд. философских наук: 09.00.01/ ЕГУ.-Ереван.-1982г.*
14. Лукашевич Н.П. *Молодежь и труд: проблемы производственной адаптации.* Хар. гос. Ун-т.-1987г.
15. Матусевич В.А.,Ассовский В.Л. *Социальная микросреда и выбор профессии.*–К.:Н-ва думка.-1982г.
16. Матусевич В.А.,Ассовский В.Л. *Социально-психологические предпосылки выбора профессии*// Философская мысль.-1978г.-№4.
17. Милославова И.А. *Социальная адаптация: анализ понятия*//принципы, категории (опыт философских и социально-психологических исследований).–Л.:ЛГПИ.-1975г.
18. Назимов И.Н. *Профориентация и профотбор как фактор рационального исследования кадров.* 1974г.
19. Пономарев Р.А. *Социально-психологические проблемы профессионального становления личности.*– К.:Общество Знание, УССР-1983г.
20. Немченко В.С., и др. *Профессиональная адаптация молодежи.* –М.:изд. Московского ун-та.-1969г.
21. Риган В.А. *Психологический анализ проблемы удовлетворенности выбранной профессией.* 1988г.№1





22. Свиридов Н.А. Социальная адаптация личности в трудовом коллективе. -Л.:Наука.-1974г.
23. Кабанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник М.:ИНФРА-М.-1997г.
24. Шпак Л.Л. Становление рабочего: адаптация и воспитание рабочих кадров. -М. Проф.-1987г.
25. Карпов В.Е. Аффiliation и власть. Кир-д. 2006.
26. Карпов В.Е. Воспитание самосознания. Кир-д. 2007.
27. Карпов В.Е. Закревский П.Ф. Менеджмент безопасности. 1 и 2 том. Учебное пособие. Кир-д. 2007.
28. Карпов В.Е. Закревский П.Ф. Служба безопасности. 1 и 2 том. Учебное пособие. Кир-д. 2008.
29. Карпов В.Е. Лебедева Н.Р. Наука совершенствования. Научно-популярное издание. Львов. 2008.





КОНФЛИКТОЛОГИЯ – КАК САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ НАУКА

Содержание

Предпосылки формирования конфликтологических идей

Эволюция научных воззрений на конфликт

Периодизация истории отечественной конфликтологии

Проблема и понятие конфликта

Происхождение конфликтов

Психологические структуры конфликта

Психологические составляющие социального конфликта

Типология социальных конфликтов и оценка их роли

Основные типы социальных конфликтов

Социальные конфликты “богатые–бедные”

Причины возникновения социальных конфликтов

Организационно-управленческие причины конфликтов

Личностные причины конфликта

Стадии социально-политических конфликтов

Методы профилактики и пути конструктивного разрешения конфликтов

Способы саморазрешения конфликтных ситуаций

Способы разрешения социально-политических конфликтов

В конфликтах нет победителей

Задачи руководителя при разрешении конфликта

Конфликтология – как самостоятельная наука

Философский анализ конфликтов

Заключение

Список литературы





Люди – загальний знаменник прогресу. Ми маємо багаті людські ресурси, при ефективному використанні яких наш успіх буде необмежним.

Історично, існували різні погляди на конфлікти і шляхи їх розв'язання. Конфлікти природні та неминучі, більш того навіть необхідні явища нашого суспільства.

В.Е.Карпов.



Предпосылки формирования конфликтологических идей

Возможно, XXI век поставит человечество перед альтернативой: либо он станет веком конфликтологии, либо он будет последним веком в истории цивилизации. Конфликты в XX в. стали основной причиной гибели людей. Две мировые войны, более 200 крупномасштабных войн, локальные военные конфликты, террор тоталитарных режимов, вооруженная борьба за власть, убийства, самоубийства, – все эти виды конфликтов по самой приближенной оценке унесли в нынешнем столетии до 300 млн. человеческих жизней. Медленное, и неудержимое совершенствование и распространение оружия массового поражения, испытание ядерного оружия Индией и Пакистаном свидетельствуют о возрастании опасности войны с применением этого оружия. Внутриполитическая борьба – один из решающих факторов развития большинства государств.

В земной атмосфере в соответствующих пропорциях содержатся элементы, необходимые для жизни и нормального функционирования организмов. Эти элементы окружают нас и проникают внутрь каждого организма. Подобную роль в социальной жизни людей играют межличностные отношения. Недостаток или избыток отдельных элементов атмосферы межличностного общения затрудняет, а порой делает невозможной нормальную, приносящую чувство удовлетворения жизнь. Атмосферу межличностных отношений создают сами люди. Своими поступками они могут загрязнить эту атмосферу, нарушить оптимальную пропорцию составляющих ее элементов. Но люди же, могут изменить ее так, чтобы установился климат, благоприятствующий личностному развитию и равноправному существованию целых сообществ.

Конфликты в организациях нередко оказывают определяющее влияние на качество их деятельности, согласие в семье и с самим собой выступает важнейшим условием счастливой жизни каждого человека. [4, 5] Все это говорит о решающей роли конфликтов в жизни отдельного человека, семьи, организации, государства,





общества и человечества в целом. Например, по итогам XX в. Россия, скорее всего, является бесспорным и недостижимым мировым лидером не только по людским потерям в конфликтах, но и по другим их разрушительным последствиям: материальным и моральным.

Столкновение – это чаще всего описываемая и встречающаяся форма контактов между людьми. Проявления этой формы весьма многообразны. В одних случаях столкновение проявляется исключительно в борьбе, в попытках противников обезоружить друг друга. Примером этого может быть ситуация, когда кого-то пытаются дискредитировать с помощью интриг, преследований, ложных обвинений и т.п. Другие формы столкновения больше похожи на поединки боксеров или фехтовальщиков – главное, к чему стремятся партнеры, – это доказать свое преимущество над другим. Иногда основной целью является установление господства над другими людьми, с тем чтобы подчинить их своим интересам или использовать их ради собственной выгоды.

Среди различных форм столкновения можно найти и такие, которые содержат конструктивные и ценные начала как для участников столкновений, так и для других людей и даже целых сообществ. Конструктивные интеллектуальные споры, конфронтации разных позиций могут приносить определенную пользу и удовлетворение, могут помочь улучшить ситуацию в мире. Общения в форме столкновений является результатом индивидуальных различий между людьми и возникает тогда, когда поступки индивидов – участников одной ситуации имеют аналогичную направленность. Столкновение бывает следствием несовпадения установок, чувств, стремлений, целей, моделей поведения и способов мышления

Естественно, что в жизни нельзя избежать разногласий, противоречий и конфликтов. Однако в действительности чаще всего не сами конфликты разрушительно действуют на людей и затрудняют их совместную жизнь, а следствия некоторых форм поведения в конфликтной ситуации: страх. Враждебность, угрозы. Если эти переживания чрезмерно интенсивны и длительны, у людей может возникнуть и закрепиться оборонительная реакция, т.е. поведение, которое вплетается в структуру личности и искажает характер мышления, поступков и чувств

Негативные последствия страха, враждебности и чувства опасности распространяются и на другие ситуации, участником которых становится данный субъект. Таким образом, возникает нечто вроде цепной реакции, которая охватывает все более широкие области межличностных отношений. Например, человек, воспитанный в атмосфере страха и опасности, сам впоследствии может стать источником этой атмосферы, воспитывая своих детей или руководя подчиненными. При этом он действует не вполне осознанно, не руководствуясь так называемым злым умыслом. Он всего лишь воспроизводит некоторый стереотип межличностных контактов, который когда-то в прошлом был закреплён на нем как часть его личности.

Оборонительная реакция в ответ на чувство страха и угрозы может появляться в различных формах поведения.





Иногда под влиянием страха человек старается стать “маленьким и незаметным”, чтобы не попадаться на глаза тем, кто является для него источником угрозы. Нередко встречаются такие люди, которые когда-то в прошлом избрали для себя подобный стиль реагирования и поведения и ведут себя так, хотя изначального источника опасности уже не существует.

Другой вид оборонительного поведения заключается в постоянной готовности к нападению, к уничтожению или обезвреживанию источника опасности. Часто для того, чтобы избежать потенциальной угрозы со стороны других людей, прибегают к попыткам подчинить их своей власти или постоянно контролировать их. Такое поведение не продиктовано злыми намерениями. Люди, часто поступающие подобным образом, заботятся исключительно о том, чтобы чувствовать себя уверенно и безопасно.

Еще одним способом справиться с собственным чувством страха и надвигающейся угрозы является овладение набором уловок, игр и манипуляций, с помощью которых можно удерживать другого человека на безопасной дистанции. Постоянная готовность к оборонительно-наступательным и манипуляциям требует смены различных “масок” и “костюмов”, которые должны обмануть противника. Однако часто происходит так, что тот, кто слишком часто играет или притворяется перед другими людьми, сам перестает понимать, что в нем истинно и аутентично, а что – искусственно.

Иногда столкновение преобразуется в другую форму контактов, которую можно назвать отчуждением. Отчуждение может рассматриваться как конкретная форма самообороны в виде перемирия, часто связанная с ощущением собственного бессилия или усталости, наступающая в результате предшествующей борьбы. Отчуждение может быть характерно не только для отношений между людьми, мало знающими друг друга и имеющими мало общих интересов, но и для отношений между теми, кто объединен общей работой, совместной научной деятельностью, принадлежностью к одной семье или группе. Такие отношения отличаются дистантностью, равнодушием или чувством отчужденности.

Несколько более смягченной формой отчужденности является так называемая **конвенциональная корректность**. Она основана на соблюдении некоторых жестко заданных границ, в рамках которых следует удерживать собственное поведение и поведение другого человека. Эти границы устанавливаются под влиянием конвенционных норм, присущих данной среде или в результате действия неписаных законов при выполнении социальных ролей.

Таким образом, можно сделать вывод, что каждый человек обладает личностными качествами, своими привычками и предубеждениями, которые с неизбежностью влияют на характер контактов с другими людьми. Поэтому общение в форме столкновений является результатом индивидуальных различий между людьми и возникают тогда, когда поступки участников одной ситуации имеют антагонистическую направленность.





В ранних трудах по управлению, как правило, подчеркивается важность гармоничного функционирования организации. По мнению их авторов, если найти правильную формулу, то организация будет действовать как хорошо смазанный механизм. Конфликты, возникающие внутри организации, рассматривались как весьма негативные явления. Сегодняшние теоретики управления признают, что полное отсутствие внутри организации конфликта – условие не только невозможное, но и нежелательное. В данной работе авторы попытаются раскрыть природу конфликтов в организациях, а также описать методы управления им. Большинство людей видят в конфликтах вещь неприятную, часть проклятия рода человеческого. Но можно отнестись к конфликтам по-другому – увидеть в них потенциально сознательный прогресс.

Каждому человеку, руководителю на любом уровне, включая государственный, сегодня срочно необходимы знания о способах предупреждения и конструктивного разрешения конфликтов различных уровней. Такие знания трудно получить, опираясь только на здравый смысл. Нельзя их целиком позаимствовать и у зарубежных специалистов, так как отечественные конфликты слишком специфичны. Научить конструктивно вести себя в конфликтах можно опытным путем. Но опыт либо слишком дорог стоит, либо приходит поздно. Для быстрого получения практических знаний о конфликтах необходимо энергетическое формирование и развитие науки – **конфликтологии**.

Традиции накопления конфликтологических идей имеют многовековую историю. Первые целостные концепции конфликта появились на рубеже XIX—XX вв., однако, и в предшествующие столетия лучшие умы человечества предлагали свое видение природы этого феномена, путей предотвращения и разрешения конфликтов. Идеи согласия и конфликта, мира и насилия всегда были одними из центральных в различных религиозных течениях. Тема борьбы добра со злом представлена в значительном числе произведений культуры и искусства. Обыденное сознание также является мощным источником конфликтологических идей, отражением отношения людей к конфликтам разного уровня.

В психологической литературе по проблемам конфликта выделяют несколько направлений. Первая попытка их систематизации изложена в работе **Р.А. Кричевского и Е.Н. Дубовского**. Исходя из схемы анализа межличностного конфликта «организационный контекст – совместная реализуемая деятельность – целеполагание – когнитивные процессы», выделяют четыре направления:

1 – организационное; 2 – деятельностное; 3 – мотивационное; 4 – когнитивное. Мотивационное направление представлено работами только западных психологов (**Д. Скотт, Т. Лири, Р. Снайдер, М. Дойча, Д. Бернарда** и другие). Удачным является выделение таких направлений, как организационная деятельность, что касается мотивационного и когнитивного, то в отечественной психологии они являются, несмотря на различия, подходами одного направления – личностного. Личность в нем рассматривается как центральное звено



конфликтного взаимодействия. Что касается конфликтов в деятельности правоохранительных органов, то этой проблемой занимались **А.М. Бандурка, В.А. Друзь, А.Я. Анцупов, В.Н. Филлимонов**. Западными социологами и философами конфликты признаются важнейшими факторами социального развития. Английский философ и социолог **Г. Спенсер** (1820-1903) считал конфликт “неизбежным явлением в истории человеческого общества и стимулом социального развития”. Конфликт чаще всего ассоциируется с агрессией, угрозами, спорами, враждебностью. В результате бытует мнение, что конфликт – явление всегда нежелательное, что его необходимо, по мере возможности, избегать, и что его следует немедленно разрешать, как только он возникает. Такое отношение часто прослеживается в трудах **Уорда, Веблена, Росса, Смолла, Левина**, авторов, принадлежащих к школе научного управления, административной школе и разделяющих концепцию бюрократии по Веберу. Считалось, что эффективность организации в большей степени опирается на определение задач, процедур, правил, взаимодействия должностных лиц и разработку рациональной организационной структуры.

Такие механизмы, в основном, устраняют условия, способствующие появлению конфликта, и могут быть использованы для решения возникающих проблем. Немецкий философ-идеалист и социолог **Г. Зиммель**, называя конфликт “спором”, считал его психологически обусловленным явлением и одной из форм социализации.

Авторы, принадлежащие к школе “человеческих отношений”, тоже были склонны считать, что конфликта можно и нужно избежать. Они признавали возможность появления противоречий между различными группами руководителей. Однако они обычно рассматривали конфликт как признак неэффективности деятельности организации и плохого управления. По их мнению, хорошие взаимоотношения в организации могут предотвратить возникновение конфликта. Один из основателей чикагской школы социальной психологии **Р. Парк** включил конфликт в число четырех основных видов социального взаимодействия наряду с соревнованием, приспособлением и ассимиляцией (от лат. *видоизменять*). С его точки зрения, соревнование, являющееся социальной формой борьбы за существование, будучи осознанным, превращается в конфликт, который благодаря ассимиляции призван привести к прочным взаимным контактам, к сотрудничеству и способствовать лучшему приспособлению.

Американский социолог **Л. Козер** определяет конфликт как идеологическое явление, отражающее устремление и чувства индивидов и социальных групп в борьбе за объективные цели: власть, изменение статуса, перераспределение доходов, переоценку ценностей и т.п. Ценность конфликтов состоит в том, что они предотвращают окостенение системы, скрывают дорогу инновациям.

Конфликт как социальное действие дает, без сомнения, известный ярко окрашенный негативный эффект. Но он выполняет важную позитивную функцию. Конфликт служит выражению неудовлетворенности или протеста, информированию конфликтующих сторон об их интересах и потребностях. В определенных ситуациях,





когда негативные взаимоотношения между людьми контролируемые, и, по крайней мере, одна из сторон отстаивает не только личные, но и организационные интересы в целом, конфликты помогают сплотиться окружающим, мобилизовать волю, ум на решение принципиально важных вопросов, улучшить морально-психологический климат в коллективе. Более того, бывают ситуации, когда столкновение между членами коллектива, открытый и принципиальный спор желательней: лучше вовремя предупредить, осудить и не допустить неправильное поведение коллеги по работе, чем попустительствовать ему, не реагировать, опасаясь испортить отношения.

Как выразился **М. Вебер**, “конфликт очищает”. Такой конфликт позитивно влияет на структуру, динамику и результативность социально-психологических процессов и служащих источником самоусовершенствования и саморазвития личности, называют продуктивным (конструктивным) конфликтом. Таким образом, следует отметить, что проблема конфликтов в профессиональной деятельности в настоящее время исследована но возникает настоятельная потребность в дальнейших разработках данной тематики.

Эволюция научных воззрений на конфликт

Появившись с первыми человеческими сообществами, конфликты представляли собой повседневные явления и длительное время не были объектом научного исследования, хотя отдельные гениальные мысли о них имеются в самых древних источниках, дошедших до нас. Со временем менялись условия жизни, видоизменялись и конфликты. Иными становились их физические, экономические и социальные последствия. Не оставалось неизменным и отношение к ним общественной мысли. Античная эпоха оставила нам детальное описание войн и первые оценки конфликтов подобного рода. В Средние века и в Новое время были попытки осмысления этого явления.

Древнее время

Первые дошедшие до нас исследования рассматриваемой проблемы относятся к VII VI в”, до н. э. Китайские мыслители того времени полагали, что источник развития всего существующего — во взаимоотношениях присущих материи положительных (янь) и отрицательных (инь) сторон, находящихся в постоянном противоборстве и приводящих к конфронтации их носителей.

В Древней Греции возникает философское учение о противоположностях и их роли и возникновении вещей. **Анаксимандр** (ок. 610 — 547 до н. э.) утверждал, что вещи возникают из постоянного движения “апейрона” — единого материального начала, приводящего к выделению из него противоположностей. **Гераклит** (кон. 6 – нач.5 вв. до н. э.) сделал попытку вскрыть причину движения, представить движение вещей и явлений как необходимый, закономерный процесс, порождаемый борьбой противоположностей. Борьба всеобща и “все происходит через борьбу и по необходимости, – писал он.

К этому периоду относятся первые обобщения, касающиеся роли такого социального конфликта, как война. Гераклит считал войну отцом и царем всего сущего, а **Платон** (около 428 — 348 до н. э.) рассматривал ее как величайшее зло. По его мнению, некогда существовал “золотой век”, когда “люди любили друг друга и относились друг к другу доброжелательно”. Тем не менее в “идеальном государстве” Платона имеются воины, готовые выступить в поход в любое время.

Гераклиту противоречил и **Геродот** (ок. 490—425 до н.э.). Он утверждал, что “никто настолько не безрассуден, чтобы предпочесть войну миру. Ведь во время войны отцы хоронят детей, во время же мира – дети отцов”. Философ-материалист **Эпикур** (341—270 до н.э.) также считал, что негативные последствия столкновений вынудят когда-то людей жить в состоянии мира.

Мыслители прошлого, осознавая неизбежность конфронтации в общественной жизни, уже тогда пытались определить критерии

“справедливого” и “несправедливого” насилия. В частности, **Цицерон** (106—43 до н. э.) выдвинул тезис о “справедливой и благочестивой войне”, которая могла вестись для отмщения за причиненное зло, для изгнания из страны вторгшегося врага (“О государстве”). **Аврелий Августин Гиппонский Блаженный** (345—430) добавил к условиям Цицерона “справедливость намерений” ведущего войну. Его рассуждения о войне и мире, изложенные в работе “О граде божьем”, звучат вполне современно:

...Те, которые нарушают мир, не ненавидят его как таковой, а хотят лишь другого мира, который отвечал бы их желаниям.

Средние века

Фома Аквинский (1225—1274), развивая мысли о допустимости войн в жизни общества, определил еще одно условие справедливой войны: для нее должна быть “авторизованная компетенция”, т. е. санкция со стороны государственной власти. Хотя в целом, по его мнению, “война и насилие являются всегда грехом”.

Одну из первых попыток системного анализа социальных конфликтов предпринял флорентийский теоретик и государственный деятель **Пикколо Макиавелли** (1469—1527). Ценность его концепции заключается в отходе от господствовавших тогда божественных взглядов на источники общественного развития. Великий теоретик средневековья считал конфликт универсальным и непрерывающимся состоянием общества ввиду порочной природы человека, стремления различных групп людей к постоянному и неограниченному материальному обогащению. Н. Макиавелли одним из источников социального конфликта считал знать, сосредоточивающую в своих руках всю полноту государственной власти. Он отрицательно относился к дворянству. Тем не менее, Макиавелли видел в конфликте не только разрушительную, но и созидательную функцию. Чтобы уменьшить негативную роль конфликта, нужно уметь правильно воздействовать на него. Выполнять эту миссию призвано государство, считал мыслитель.



Эразм Роттердамский (1469—1536) отмечал, что “война сладка для тех, кто ее не знает” и указывал на наличие собственной логики начавшегося конфликта, который разрастается подобно цепной реакции, вовлекая и орбиту своего влияния все новые слои населения и страны. Анализируя причины войн, Э. Роттердамский подчеркивал, что часто низменные и корыстные качества правителей ввергают народы в войны.

Они ощущают и видят свое могущество, лишь разрушая согласие в народе, а когда это согласие нарушено, они втягивают и вовлекают народ в войну, чтобы еще свободнее и легче грабить и истязать несчастных людей.

Гуго Граций (1583—1645) допускал возможность войны между суверенными государствами, в которой обе стороны убеждены в собственной правоте. Его рассуждения заложили теоретическую основу для позднейшего понятия нейтралитета.

Интересны идеи относительно природы конфликтов, высказанные английским философом **Фрэнсисом Бэконом** (1561 – 1626). Он впервые подверг основательному теоретическому анализу систему причин социальных конфликтов внутри страны. Среди них ключевую роль играет бедственное материальное положение народа. Возникновению конфликтов способствует пренебрежение государями мнений сената и сословий, политические ошибки в управлении, распространение слухов и кривотолков, а также “пасквили и крамольные речи”.

Томас Гоббс (1588—1679) обосновал в “Левиафане” концепцию “войны всех против всех” как естественного состояния. Он считал главной причиной конфликта стремление к равенству, которое приводит к возникновению у людей одинаковых надежд, желание завладеть теми же объектами, необходимыми для самосохранения или получения удовольствия, а это пре- вращает людей во врагов, порождает соперничество, недоверие и честолюбие.

Новое время

В данный период были популярны идеи **Жан-Жака Руссо** (1712—1778) об этапности всемирно-исторического процесса. Вначале существует “естественное состояние”, когда люди свободны и равны, затем развитие цивилизации приводит к утрате состояния равенства, свободы и счастья и, наконец, заключив “общественный договора, люди вновь обретут утраченную гармонию общественных отношений, “вечный мир” и согласие. По мнению Ж.-Ж. Руссо, общественный договор возможен под жестким контролем народа, так как войны министрам нужны и добрую волю они не проявят. Поэтому “дело уже не в увещании, а в принуждении”.

Впервые конфликт как многоуровневое социальное явление был изучен в работе **Адама Смита** (1723—1790) “Исследования о природе и причинах богатства народов”. В основе конфликта лежат деление общества на классы (капиталисты, земельные собственники, наемные рабочие) и экономическое соперничество. Противоборство между классами А. Смит рассматривал как источник поступательного развития общества, а



социальный конфликт, следовательно, как определенное благо человечества.

Немецкий философ **Иммануил Кант** (1724-1804) считал, что состояние мира между людьми, живущими по соседству, не есть естественное состояние ... последнее, наоборот, есть состояние войны, т.е. если и не непрерывные враждебные действия, то постоянная угроза. Следовательно, состояние мира должно быть установлено.

Здесь просматривается связь с идеями Ж.-Ж. Руссо об “общественном договоре”.

По мнению немецкого философа **Георга Гегеля** (1770—1831), главная причина конфликта кроется в социальной поляризации между “накоплением богатства”, с одной стороны, и “привязанного к труду класса”, – с другой. Будучи сторонником сильной государственной власти, Гегель выступал против смут и беспорядков внутри страны, расшатывающих государственное единство. Он считал, что государство представляет интересы всего общества и обязано регулировать конфликты.

Прусский военный теоретик **Карл Клаузевиц** (1780—1831) в труде “О войне” определил природу международного военного конфликта, предложив знаменитую формулу: “Война есть продолжение политики другими средствами”. На протяжении всей истории международные военные конфликты являлись не биологической неизбежностью, не отклонением от нормы в курсе той или иной державы или проявлением своенравности монарха, а закономерным развитием тех процессов, которые шли внутри государств и на мировой арене до перерастания их в конфликт.

Проблема борьбы за существование занимала центральное место в учении английского биолога **Чарльза Дарвина** (1809—1902). Содержание его теории биологической эволюции изложено в книге “Происхождение видов путем естественного отбора, или сохранение благоприятствуемых пород в борьбе за жизнь”, изданной в 1859 г. Главная идея этой работы сформулирована в самом названии – развитие живой природы осуществляется в условиях постоянной борьбы за выживание, что и составляет естественный механизм отбора наиболее приспособленных видов. В дальнейшем взгляды Ч. Дарвина получили развитие в некоторых социологических и психологических теориях конфликта.

Периодизация истории отечественной конфликтологии

На современном этапе развития конфликтологии трудно дать целостное и подробное изложение ее истории в силу молодости науки. Однако общий взгляд на историю конфликтологии может быть представлен в следующем виде

- ✓ Первый период до 1924 г.
- ✓ Второй период 1924-1990 г.г.
- ✓ Третий период 1990 – наше время

1 период — до 1924г. В течение этого периода конфликтологические идеи зарождаются и развиваются как практическое знание людьми принципов, правил и приемов поведения в реальных конфликтах. Проблема насилия и ненасилия, входящая в сферу





интересов конфликтологии, достаточно глубоко прорабатывается в религиозных учениях. Проблема конфликта находит отражение в искусстве и культуре. Уже на первых наскальных рисунках запечатлены различные конфликты, где участвовал человек. В последующем конфликты отражаются в литературе, монументальном искусстве, музыке, устном эпосе, живописи, кино и т.д.

В этот период начинают накапливаться и первые научные знания о конфликтах. Конфликт изучается в рамках философии, права, военных наук, психологии, но не выделяется как самостоятельное явление.

2 период -1924-1990 гг. Это период зарождения, становления и развития частных конфликтологических наук – отраслей конфликтологии. В это время конфликт начинает изучаться как самостоятельное явление в рамках сначала двух наук (правоведение, социология), а к концу периода – 11. Интенсивность исследования конфликта постоянно увеличивается, однако междисциплинарных работ практически нет.

Анализ публикаций в данный период позволил установить ее выраженный динамичный характер (рис.1), который определяется действием следующих четырех основных факторов:

- ✓ степенью конфликтности жизнедеятельности нашего общества на всех его уровнях;
- ✓ степенью зависимости гуманитарных наук, заинтересованных в разработке проблемы конфликта, от политической обстановки в стране, идеологических установок, состояния демократизации общества;
- ✓ уровнем развития, возможностями самих наук, объектом изучения которых может быть конфликт, разработанностью методологических, теоретических и методических предпосылок исследования этого сложного социального явления;
- ✓ характером связи с мировой наукой, возможностью изучения и использования результатов исследования конфликта учеными других стран.

Дополнительно второй период в истории развития отечественной конфликтологии включает **четыре основных этапа**.

Первый этап — 1924—1934 гг. Охватывает первую “волну” публикаций. Появляются работы по проблеме конфликта в правоведении, социологии, психологии, математике, социобиологии.

Второй этап — 1935-1948 гг. Характеризуется практически полным отсутствием публикаций. Это связано с Великой Отечественной войной и обстановкой в стране в целом.

Третий этап — 1949— 1972гг. Ежегодно публикуются работы по проблеме конфликта, защищаются первые 25 кандидатских диссертации, исследования конфликта как самостоятельного явления начинаются в философии, педагогике, исторических и политических науках.

Четвертый этап —1973—1989 гг. Ежегодно публикуется не менее 35 работ по проблеме конфликта, защищаются первые докторские диссертации, из них три — по



искусствоведению и по одной — в математике, педагогике, правоведении, психологии, политологии и философии.

Выделяем последний **3 период** от 1990 год — настоящее время. Появляются первые междисциплинарные исследования, конфликтология начинает выделяться в самостоятельную науку, наблюдается резкое увеличение ежегодного количества публикаций (от 60 до 250), ежегодно защищается от 1 до 4 докторских диссертаций, общее количество защищаемых диссертаций колеблется от 13 до 25 в год, создаются центры, группы по исследованию и регулированию конфликтов. В этом более детально будет изложено в последней главе данного издания.

В 1990-х гг. в нашу страну вошла и практика медиаторства. Большую роль в этом сыграла *Российско-Американская программа по конфликтологии*, в рамках которой было организовано обучение конфликтологов-медиаторов. На этой основе в Санкт-Петербурге в 1993 г. был открыт первый *Центр разрешения конфликтов*, а в 1997г. создан *Клуб конфликтологов*, объединивший профессиональных конфликтологов-медиаторов.

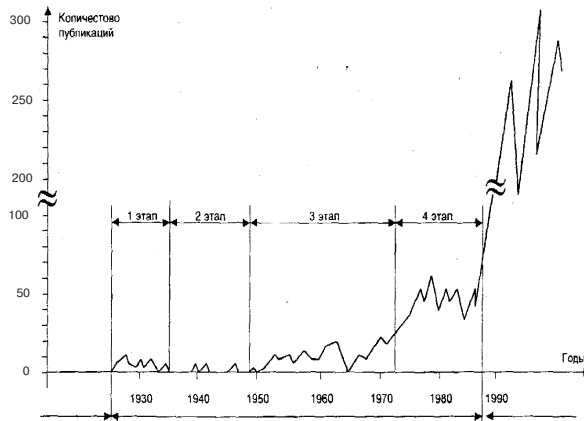


Рис.1 Динамика общего количества публикаций по проблеме конфликта



Проблема и понятие конфликта

Украинская конфликтология находится сегодня на завершающей стадии формирования в самостоятельную науку. В 1992 г. были намечены первые контуры междисциплинарной парадигмы конфликтологических знаний, в основе которой лежали системный и эволюционный подходы. За прошедшее время в конфликтологических науках, которые являются отраслями конфликтологии, проведено значительное количество интересных и важных исследований по проблемам конфликтов.

Слово конфликт пришло в русский и другие языки из латыни. Это одно из тех международных слов, которые радуют переводчиков, – они не нуждаются в переводе, поскольку понятны и так: и звучание и значение их во всех языках примерно одинаково. В русском языке слово конфликт стало употребляться с XIX века. В классическом “Толковом словаре живого великорусского языка” **Владимира Даля** его еще нет. А современный “Толковый словарь русского языка” **С. И. Ожегова** не только содержит это слово, но и поясняет его примерами, из которых видно, что в XX веке оно имеет очень широкую область применения: “семейный конфликт”, “вооруженный конфликт на границе”, “конфликт с сослуживцами”, “конфликтная комиссия”... В латинском языке *conflictus* означает буквально столкновение. В словаре Ожегова слово “конфликт” толкуется как “столкновение, серьезное разногласие, спор”.

Можно жить, обходясь без слова “конфликт”, но нельзя жить без конфликтов. Существенная сторона социального конфликта состоит в том, что эти субъекты действуют в рамках некоторой более широкой системы связей, которая модифицируется (укрепляется или разрушается) под воздействием конфликта.

Если интересы разнонаправлены и противоположны, то их противостояние будет обнаруживаться в массе самых разных оценок, они сами найдут для себя “поле столкновения”, при этом степень рациональности выдвигаемых притязаний будет весьма условной и ограниченной. Вполне вероятно, что на каждом из этапов развертывания конфликта он будет сосредоточен в определенной точке пересечения интересов.

Вряд ли среди нас найдется тот, кто никогда не попадал ни в какие конфликты. “Если в вашей жизни нет конфликтов, проверьте, есть ли у вас пульс”. **Конфликт – это норма жизни**

Противоречия пронизывают все сферы жизни общества – экономическую, политическую, социальную, духовную. Обострение тех или иных противоречий создает “зоны кризиса”. Кризис проявляется в резком усилении социальной напряженности, которая нередко перерастает в конфликт.

Конфликт связан с осознанием людьми противоречий своих интересов (как членов тех



или иных социальных групп) с интересами других субъектов. Обостренные противоречия порождают открытые или закрытые конфликты.

Однако хотим мы этого или нет, нравится ли нам или не нравится, но конфликты в нашей жизни неизбежны. А раз так, то остается лишь позаботиться о том, чтобы уменьшить вред, который они способны принести, и, если это возможно, извлечь из них хоть какую-то пользу. В конце концов, как гласит еще одна известная пословица, – нет худа без добра. Жить в мире и согласии – это замечательно, но все-таки совсем без всяких конфликтов было бы, наверное несколько скучновато. Конфликты, по крайней мере, вносят в нашу жизнь некую “перчинку”, которая позволяет лучше ощущать прелесть мира и согласия. Но, конечно, желательно, чтобы горечь такой “перчинки” не стала отравой. А для этого необходимо знать, что делать с конфликтом, чтобы он не портил нашу жизнь:

- Как предотвратить конфликт, грозящий погубить мир и добрые отношения между людьми, затянуть нас в бесконечную “череду дразг”, интриг и беспощадных битв, опасных для здоровья и жизни;
- Как вести себя в ходе конфликта, чтобы снизить его накал и сделать связанные с ним переживания менее болезненными;
- Как завершить конфликт с наименьшими потерями, а может быть, и с каким-то выигрышем от его удачного разрешения.

Это вопросы чисто практические. Но чтобы искать ответы на них, необходимо изучать конфликты. Этим занимается конфликтология. Она призвана изучать конфликты и искать способы их урегулирования.

Происхождение конфликтов

Конфликты разного рода пронизывают не только всю историю человечества и историю отдельных народов, но и жизнь каждого конкретного человека. Если говорить о самом общем определении конфликта, то его можно было бы дать следующим образом: конфликт представляет собой столкновение интересов различных групп, сообществ людей, отдельных индивидуумов. При этом само по себе столкновение интересов должно быть осознано обеими сторонами конфликта: люди, действующие лица, участники общественных движений, в самом развитии конфликта начинают понимать его содержание, приобщаются к тем целям, которые выдвигают конфликтующие стороны и воспринимают их как свои собственные. Разумеется, что конфликт может быть вызван существенными причинами, затрагивающими сами основы существования соответствующих конфликтующих групп, но он может быть и иллюзорным, воображаемым конфликтом, когда люди полагают, что их интересы несовместимы и взаимоисключают друг друга, а “на самом деле” можно не обострять конфликт, жить в мире и согласии.

В развитии конфликта, в переходе его в стадию крайнего обострения многое зависит от того, как именно воспринимаются самые исходные, начальные события, приводящие к развитию конфликта, какое значение придается конфликту в массовом сознании и в





сознании лидеров соответствующих общественных группировок. Для понимания природы конфликта и характера его развития особое значение имеет “**теорема Томаса**”, которая гласит: “Если люди воспринимают некоторую ситуацию в качестве реальной, то она будет реальной и по своим последствиям”. Применительно к конфликту это означает, что если есть несовпадение интересов между людьми или группами, но это несовпадение не воспринимается, не ощущается и не чувствуется ими, то такое несовпадение интересов не приводит к конфликту. И наоборот, если между людьми имеется общность интересов, но сами участники ощущают друг к другу враждебность, то отношения между ними будут обязательно развиваться по схеме конфликта, а не сотрудничества.

Сознание конфликта, ощущение враждебности намерений, реакция на воображаемую или реальную угрозу, состояние подавленности, угнетения порождают превентивные или защитные действия той стороны, которая чувствует ущемленность и связывает эту ущемленность с действиями некоторых иных групп или людей. Так воображаемое – превращается в действительное. Под конфликтом мы понимаем наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе социального взаимодействия, заключающийся в противодействии субъектов конфликта и обычно сопровождающийся негативными эмоциями и чувствами, переживаемыми ими по отношению друг к другу. Отметим важнейшие положения данного определения:

Первое. Конфликт всегда связан с наличием противоречия, столкновением несовместимых взглядов, интересов, потребностей, ценностей, мотивов. Однако сущность конфликта заключается не столько в возникновении противоречия, сколько в способе его разрешения. Ведь вышеизложенные социальные противоречия (например, рассогласование между интересами дела, которые выражает менеджер, и интересами отдельной микрогруппы; противоречия в стремлениях двух неофициальных лидеров различной ориентации; различие взглядов двух специалистов о путях модернизации производства и т.д.) возникают всегда и везде, но только часть из них разрешается путем конфликтов.

Второе. К конфликту приводит такое столкновение интересов, потребностей, взглядов, целей, мотивов, при котором появляется противодействие сторон. Социальное противодействие – это общение, поведение и деятельность, одной из основных целей, которых является нанесение или материального ущерба оппоненту или противнику. Именно противодействие составляет психологическое ядро социального конфликта.

Третье. В психологическом плане конфликт сопровождается для его участников негативными эмоциональными состояниями, отрицательными эмоциями по отношению друг к другу. Если субъекты конфликта противодействуют, но не переживают при этом негативных эмоций, или, наоборот, переживают отрицательные эмоции, но внешне не проявляют их, не противодействуют друг другу, то такие ситуации являются предконфликтными. Рассмотрим отдельные примеры.

Конфликт – трудно разрешимое противоречие, связанное с острыми эмоциональными переживаниями. Такое определение оставляет без внимания противоречия в целом, которые лежат до грани трудноразрешимых.

Конфликт – конфликтная ситуация плюс инцидент. В этом определении вводится дополнительное понятие, где инцидент понимается как действия со стороны участников конфликта, направленные на достижение их целей и подразделяется на четыре типа по характеру их возникновения: объективные целенаправленные, объективные нецеленаправленные, субъективные целенаправленные и субъективные нецеленаправленные. Усложнение этого понятия субъективными и объективными, целенаправленными и нецеленаправленными действиями порождает поле событий, в котором требуется введение меры по уровням значимости указанных характеристик.

Конфликт – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений субъектов взаимодействия.

Конфликт – это противоречие, возникающее между людьми в связи с решением тех или иных вопросов социальной и личной жизни.

Конфликт – психологическое противоборство сторон, имеющих несовместимые цели и интересы.

Конфликт проявляется, как стремление одной стороны утвердить свою позицию, а другая протестует против неверной оценки его деятельности или поступка.

Это небольшой перечень различной трактовки термина «конфликт», но именно как столкновение интересов сторон рассматривался он первоначально в философских трактатах древности. В последующем изучение этого процесса было направлено на детализацию понятия «столкновение» и содержания самого процесса столкновения.

В психологии при изучении конфликта как процесса существенное внимание обращают на характер его протекания, связывая с состоянием человека, вызванным не восприятием окружающих, направленным на самоутверждение и являющимся проявлением своего «Я» через внешний протест или внутренний «бунт» эмоций. Такое состояние человека получило в литературе определение – «**конфликтность**».

Оставаясь до настоящего времени неразрешенной проблемой, конфликт изучается в психологии в **трех формах**:

1) внутрличностного конфликта, представляющего собой столкновение между примерно равными по силе, но противоположно направленными интересами, потребностями, влечениями и т.п.;

2) форме межличностного конфликта, который определяется как ситуация, когда действующие лица либо группы преследуют несовместимые цели и реализуют противоречивые ценности, либо одновременно, в конкурентной борьбе стремятся к достижению одной и той же цели, которая может быть достигнута лишь одной из сторон;

3) межгруппового конфликта, когда конфликтующими сторонами выступают социальные группировки, преследующие несовместимые цели и препятствующие друг другу на пути их

осуществления. Фактически и в этом случае наблюдается стремление конкретизации поставленной задачи, и рассмотрения только части проблемы в конкретных условиях взаимодействия.

Итак, конфликту **присущи** следующие сущностные свойства:

- 1 – наличие противоречия между интересами, ценностями, потребностями, целями, взглядами, мотивами;
- 2 – противодействие, противоборство субъектов конфликта, стремление любыми способами нанести ущерб оппоненту;
- 3 – негативные эмоции и чувства по отношению друг к другу.

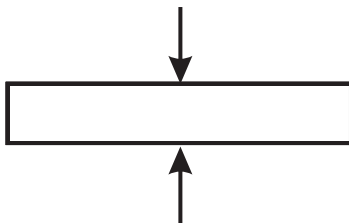
Психологические структуры конфликта

Психологическая структура конфликта может быть описана с помощью **двух** важнейших **понятий**: **1)** – конфликтной ситуации; **2)** – конфликтного взаимодействия.

1.) Конфликтная ситуация – это объективная основа конфликта, фиксирующая возникновение реального противоречия в интересах и потребностях сторон. Она включает: участников конфликта (стороны конфликта), которыми могут быть различные аспекты личности (внутриличностный конфликт), отдельные индивиды или разные по масштабам социальные группы; объект конфликта (реальный или идеальный); условия протекания (прежде всего, социально-психологическая среда); образы конфликтной ситуации (см. рис. 1).

Внутренняя позиция

Внешняя позиция



Внешняя позиция

Внутренняя позиция

Рис. 2. Структура конфликтной ситуации

Для сторон характерно наличие у них внешней и внутренней позиции в конфликте. Внешняя позиция – это та мотивировка участия в конфликте, которая открыто предъявляется сторонами друг другу в речевом поведении. Она может совпадать, а может и не совпадать с внутренней позицией, представляющей собой тех истинных интересов, мотивов и ценностей, которые принуждают человека или группу людей включаться в конфликт. Следует отметить, что внутренняя



позиция зачастую скрыта не только от другой стороны и наблюдателей, но и от самого субъекта. В качестве примера такого несовпадения внутренней и внешней позиции можно привести типичный конфликт подростка и взрослого, в котором за внешне агрессивной позицией, как правило, стоит потребность в признании, уважении, необходимость поддержания своего «Я».

Различие внешней и внутренней позиции участвующих в конфликте людей необходимо для того, чтобы зная об этом. Стараться увидеть за внешним, ситуативным – внутреннее, существенное. Образы конфликтной ситуации – это внутренние картины: представление участников конфликта о самих себе (своих мотивах, целях, возможностях и т.п.), представление о противостоящей стороне (ее мотивах, целях, возможностях и т.п.), представление каждого участника о том, как другой воспринимает его, представление о среде, в которой складываются конкретные отношения. Как видим, конфликты определяются либо через понятия «противоречие», «столкновение», либо через представления о реакциях людей на какие-то несоответствия, встречающиеся в их жизнедеятельности. Например, социально-психологический конфликт как предмет познания можно определить с личных сторон. Конфликт, даже внутриличностный – чаще всего явление межличностных и групповых отношений. Функциональная роль конфликта обусловлена необходимостью и целесообразностью изменений в межличностных отношениях, в их иерархической структуре, статусе личности, социально-психологическом климате группы, ценностных ориентациях членов группы и т.п.

С точки зрения сущности этих отношений, конфликт есть проявление противоборства, т.е. активного столкновения принципов, мотивов, установок, эталонов поведения. С точки зрения целей, конфликт отражает желание людей утвердить свою позицию, их поступки, т.е. самоутвердиться. С точки зрения состояния межличностных отношений, конфликт представляет собой деструкцию этих отношений на эмоциональном, когнитивном, поведенческом уровне. Деструкция будет носить временный (в случае разрешения конфликта) или длительный (в случае неразрешенности конфликта) характер.

Если рассматривать **субъекты конфликта**, то их можно определить как своеобразную форму коммуникации в системах:

- 1) человек – человек;
- 2) человек – группа;
- 3) человек – часть группы;
- 4) часть группы – часть группы;
- 5) группа – группа.

Если рассматривать конфликт с позиций эмоционально-мотивированных состояний конфликтующих личностей, то его можно определить как эмоционально насыщенную реакцию, одновременно защитную и ответную на неблагоприятные травмирующие личность ситуации, на препятствия в достижении каких-либо целей (фрустрацию), на стресс и т.п.





Развитие конфликта можно рассматривать как интеллектуальный процесс решения мыслительной задачи, так как он связан с возникновением проблемы, созданием проблемной ситуации, принятием решений, решением возникшей проблемы алгоритмизированным (по правилам) способом или в большей мере интуитивным.

С результативной стороны конфликт выступает как дезинтегрирующая сила человеческих отношений, а его преодоление – как интегрирующая. В тактическом плане регулирования межличностных отношений конфликт – одно из крайних средств изменения.

С этической стороны конфликт представляет собой социально нежелательный вариант проявления человеческих противоречий. Но внутриличностный конфликт, как противоречие между новыми сформированными потребностями и возможностями их удовлетворения, как противоречие между сложившейся системой ценностных ориентаций личности и новыми требованиями социальной среды, является движущей силой психологического развития личности (и в сторону прогресса, совершенствования, и в сторону регресса, девиаций, деликвентности личности).

Обращаясь к тому, что предлагает нам жизнь в современном обществе, попытаемся разобраться, как “устроен конфликт”. Предварительное расчленение этого вопроса предполагает необходимость выяснения трех исходных позиций:

1. Кто участники конфликта?
2. Кто ведет борьбу и с кем?
3. За что именно идет борьба?

Что является предметом спора и в какой мере предмет конфликта осмыслен его участниками?

Какие средства применяются для достижения своих целей той и другой стороной?

Углубляют ли эти средства конфликт или же они оставляют возможность умиротворения сторон?

Начнем с первого вопроса: кто ведет борьбу? В политике, коммерции, трудовых отношениях и повседневной жизни часто можно встретить ситуации, в которых участники конфликта подразделяются на тех, кто открыто выступает друг против друга, и тех, кто как бы смотрит со стороны, а подчас и стимулирует конфликт, надеясь получить от него прямую или косвенную выгоду.

В прямом конфликте сталкиваются интересы двух сторон: например, двух претендентов на одно место, двух национально-этнических сообществ или государств по поводу спорной территории, двух политических партий при голосовании проекта закона и т.д.

Однако при более внимательном изучении ситуации выясняется, что этот прямой конфликт или открытое столкновение интересов сопряжено с более сложной системой отношений. Так, претенденты на одно место оказываются не просто равновеликими личностями, обладающими одинаковыми правами и притязаниями на должность. Каждый из претендентов поддерживается определенной

группой людей. Если должность или позиция, по поводу которой разгорается конкуренция, имеет отношение к власти, к возможности распоряжаться другими людьми, то эта позиция является престижной, оцениваемой достаточно высоко со стороны общественного мнения. Поэтому не исключается, что открытое столкновение двух противоборствующих претендентов может быть инициировано третьей стороной или третьим участником, который до поры до времени остается в тени и ожидает.

Далее, рассматривая вопрос об участниках конфликта, необходимо заметить, что всякий конфликт так или иначе персонифицирован. У каждой из сторон конфликта имеются свои лидеры, вожди, руководители, идеологи, которые озвучивают и транслируют представления своей группы, формулируют “свои” позиции и представляют их в качестве интересов своей группы. При этом зачастую бывает трудно разобраться, выдвигает ли того или иного лидера сложившаяся конфликтная ситуация или он сам создаст эту ситуацию, поскольку он – благодаря определенному типу поведения занимает позицию лидера, вождя, “выразителя интересов” народа, этнической группы, класса, социальной прослойки, политической партии и т.д. Во всяком случае, в любом конфликте личностные особенности лидеров играют исключительную роль. В каждой конкретной ситуации они могут вести дело на обострение конфликта или находить средства для его урегулирования.

Как правило, лидер не одинок. Его поддерживает определенная группа, но эта поддержка почти всегда осуществляется на некоторых условиях. Определенные члены “группы поддержки” находятся одновременно в отношениях соперничества или конкуренции за позиции в лидировании. Следовательно, лидер вынужден считаться не только с противоположной стороной в конфликте, но и с тем, как он будет воспринят в своей собственной среде, насколько прочна его поддержка среди его собственных сторонников и единомышленников.

Перейдем теперь к вопросу об источниках конфликта: за что же, как правило, разворачивается борьба? Каково соотношение между декларируемыми позициями и реальными побуждениями или интересами в конфликте?

Прежде всего, следует отметить бесконечное разнообразие конфликтных ситуаций и невозможность свести их окончательно к какому-либо единому началу и общему знаменателю. И все же исторический опыт и социальная практика позволяют определить некоторое число тех проблем, по поводу которых формируются конфликтные ситуации, перерастающие в конфликты. Мы здесь остановимся лишь на четырех источниках конфликтов, достаточно распространенных во всех человеческих сообществах. Это богатство, власть, престиж и достоинство, т. е. те ценности и интересы, которые имеют значение во всяком обществе и придают смысл действиям конкретных лиц, участвующих в конфликтах. В разных исторических контекстах приоритетность соответствующих ценностей может модифицироваться, но



содержательная сторона дела от этого изменяется не очень существенно.

На первое место для нынешней украинской ситуации следовало бы поставить такую ценность, как “богатство”. Во-первых, обращение к идее социальной дифференциации позволяет каждому открыто стремиться к тому, чтобы избавиться от “бедности” и “стать богатым”. В массовом сознании и в практических жизненных отношениях богатство – это не просто некоторая сумма денежных средств или имущества, а возможность расширения пределов своей деятельности и влияния.

Вторым не менее важным **источником** конфликтов является борьба за власть. Она не менее притягательна, нежели богатство как таковое, хотя бы потому, что булат и злато постоянно ведут между собою спор. Эмпирическим выражением властных позиций являются государственные и негосударственные должности и позиции, позволяющие контролировать распределение ресурсов на основе права распоряжения, определять доступ к потокам значимой информации, участвовать в принятии решений. Поле власти создаст специфическую среду общения, вхождение в которую один из важнейших мотивов политической деятельности.

Здесь также; формируется чувство исключительности, приобщенности к чему-то более важному и значимому, чем повседневные интересы. В особенности эти чувства обостряются в тех ситуациях, когда человек получает возможность распоряжаться средствами насилия: отдавать распоряжения об аресте, определять движение войсковых соединений, давать приказы о применении оружия. Конфликты в политическом пространстве обладают столь же большой силой вовлечения, как и конфликты, связанные с богатством, но они, как правило, обрамляются более высокопарной фразеологией, связанной с декларациями относительно общих – национальных, государственных – интересов и интересов прогресса в целом.

Третий источник – престиж. Реальным воплощением престижа являются известность и популярность личности, ее репутация и авторитет, сила влияния на принятие решений, демонстрируемое уважение к данному человеку и его потенциал. Престиж в очень редких случаях может быть завоеван без поддержки власти и богатства, поэтому это в какой-то мере вторичный источник конфликта. Но дело в том, что и богатство, и власть как бы аккумулируются в престиже. Ни то, ни другое не может сохранить свое влияние, не получая поддержки со стороны общественного мнения. Борьба за власть и богатство может начинаться с конфликтов по поводу престижа – создания репутации, или наоборот, дискредитации той или иной персоны или группы людей в глазах общественного мнения. Отсюда и возникает представление о так называемой четвертой власти, которая сосредоточена в средствах массовой информации.

Рассматривая украинскую ситуацию, важно указать и на **четвертый источник** конфликтов в современной практике общественных отношений. Это человеческое достоинство. Речь идет о таких ценностях, как уважение и самоуважение, компетентность, профессионализм, представительность, признание, нравственные качества личности. Если все свести только к предыдущим трем источникам конфликтов, то





получается довольно безрадостная картина почти неперменного утверждения зла и порока, разрушения нравственного начала в обществе. Однако в борьбе за богатство, власть и славу человеку не стоит забывать о границах своего выбора, отделяющих человеческое, гуманное, культурное начало от бесчеловечного и безнравственного. И эти границы проходят внутри каждого конкретного индивида.

Тот, кто переходит эти границы, теряет прежде всего право на самоуважение, а вместе с тем подрывает свое личностное достоинство, свою гражданскую и профессиональную честь. Поэтому, кстати, в борьбе за власть и богатство, за социальный престиж особое место занимает стратегия либо на возвышение личности, либо на ее растаптывания, на унижение человеческого достоинства, на слом личности. С помощью стратегии второго типа создается криминальная среда, формируются сообщества “подонков”, действующих во имя интересов хозяина. Обычно мобилизационные механизмы создания такой среды сопряжены с формулами “деньги не пахнут” или “политика – грязное дело”. Однако нравственный конфликт, связанный с определением конечных ценностей или смысла человеческого существования, пронизывает все иные конфликты. Как правило, проблема нравственного конфликта сопряжена с выбором средств достижения своих целей в том или ином конкретном конфликте.

Источником обострения конфликтов между большими группами, как уже отмечалось, является накопление неудовлетворенности существующим положением дел, возрастанием притязаний, радикальное изменение самосознания и социального самочувствия. Как правило, сначала процесс накопления неудовлетворенности идет медленно и подспудно, пока не происходит некоторое событие, которое играет роль своего рода спускового механизма, выводящего наружу это чувство неудовлетворенности. Неудовлетворенность, приобретающая открытую форму, стимулирует возникновение социального движения, в ходе которого выдвигаются лидеры, отрабатываются программы и лозунги, формируется идеология защиты интересов. На этом этапе конфликт становится открытым и необратимым. Он либо превращается в самостоятельный и постоянный компонент общественной жизни, либо завершается победой иницирующей стороны, либо решается на основе взаимных уступок сторон.

Адекватный анализ конфликтной ситуации предполагает тщательное выделение обстоятельств созревания конфликта. Здесь могут действовать исторические, социально-экономические и культурные факторы, завершающиеся в действиях политических структур и институтов.

Следует подчеркнуть своеобразие возникновения каждого из **основных типов конфликта**.

1. Социально – экономический конфликт возникает на основе неудовлетворенности прежде всего экономическим положением, которое рассматривается либо как ухудшение в сравнении с привычным уровнем потребления и уровнем жизни (реальный конфликт потребностей), либо как



худшее положение в сравнении с другими социальными группами (конфликт интересов).

2. Во втором случае конфликт может возникнуть даже при условии некоторого улучшения условий жизни, если оно воспринимается как недостаточное или неадекватное.

Психологические составляющие социального конфликта

Важными психологическими составляющими социальной, конфликтной ситуации являются устремления сторон, стратегии и тактики их поведения, а также их восприятие конфликтной ситуации, т.е. те информационные модели конфликта, которые имеются у каждой из сторон и в соответствии с которыми оппоненты организуют свое поведение в конфликте.

1. Мотивы сторон. При объяснении активности и направленности действий оппонентов в конфликте речь идет о мотивах, целях, интересах, ценностях, потребностях отдельных лиц, социальных групп, государств или их сообществ.

Мотивы в конфликте – это побуждения к вступлению в конфликт, связанные с удовлетворением потребностей оппонента, совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих конфликтную активность субъекта. В конфликте часто сложно выявить истинные мотивы оппонентов, так как они в большинстве случаев скрывают их, предъявляя в позициях и декларируемых целях мотивировку участия в конфликте, которая отличается от первичных мотивов.

Базисным побудителем активности оппонента в конфликте являются его *потребности*. Они представляют собой состояния субъекта, создаваемые испытываемой оппонентом нуждой в объектах (ресурсы, власть, духовные ценности), необходимых для его существования и развития, выступающих источником его активности

Анализ причин поведения сторон в конфликтах показывает, что они сводятся к стремлению удовлетворить свои *интересы*. Интересы оппонента представляют собой осознанные потребности, которые обеспечивают его направленность на объект конфликта, и способствует реализации его конфликтного поведения.

Близки к интересам оппонентов и ценности, которые они могут отстаивать в конфликте. Это могут быть общечеловеческие ценности (например, истинность суждения, идеи, справедливость решения), ценности, выраженные в каком-то конкретном произведении культуры, а также личностные ценности (чувство собственного достоинства, честь, самооценка)

Мотивы индивида, группы не возникают сами по себе и часто определяются ситуацией, условиями, в которых он находится. Зачастую протекающие в обществе социально-дезорганизирующие процессы деформируют общественное сознание, которое реализуется и преломляется через потребности, интересы и следовательно, через цели, поступки и действия конкретных людей и групп. Мотивы противодействующих сторон конкретизируются в их целях.

Цель – это осознанный образ предвосхищаемого результата, на достижение которого направлены действия человека. Целью субъекта в конфликте является его представление о конечном результате конфликта, его предвосхищаемый полезный (с точки зрения личности или общественной, групповой значимости) результат. В конфликте можно выделить стратегические и тактические цели оппонентов. Основная цель оппонента – овладение объектом конфликта, ей подчинены тактические цели. Однако в зависимости от развития конфликта это основная цель может быть заменена на другую (нанесение максимального ущерба – материального, морального, психологического – оппоненту), которая в начале конфликта выступала как цель – **средство**.

Последним элементом, самой видимой частью устремлений человека, социальной группы в конфликте, который обычно анализируется и берется в расчет, является **позиция**. Это система отношений оппонента к элементам конфликтной ситуации, проявляющаяся в соответствующем поведении и поступках. Другими словами, это совокупность фактических прав, обязанностей и возможностей оппонента, реализующихся в конкретной конфликтной ситуации посредством общения, поведения и деятельности. Позиция характеризуется, с одной стороны, динамичностью и гибкостью, с другой – относительной устойчивостью.

2. Конфликтное поведение. Состоит из противоположно направленных действий участников конфликта. Этими действиями скрытые от внешнего восприятия процессы в мыслительной, эмоциональной и волевой сферах оппонентов. Чередование взаимных реакций, направленных на реализацию интересов каждой стороны и ограничение интересов оппонента, составляет видимую социальную реальность конфликта. Поскольку действия оппонентов в большей степени влияют друг на друга, вытекают из предыдущих действий другого, т.е. взаимообуславливаются, то в любом конфликте они приобретают характер взаимодействия

Социальные конфликты выполняют самые разные функции, как **позитивные**, так и **негативные**.

К позитивным функциям относятся:

- ✓ Развитие и изменение в организации, так как открывают недостатки в организации, выявляют противоречия. Они помогают снизить сопротивление изменениям.
- ✓ Конфликты способствуют поддержанию динамического равновесия и общественной стабильности. Причины вскрываются, а не уходят вглубь, где еще более усиливаются и разрушающее действуют на организацию.
- ✓ Конфликты могут также уменьшить возможности группового мышления и синдрома покорности, когда подчиненные не высказывают идеи, которые, как они считают, противоречат идеям руководителей. Это может улучшить качество процесса принятия решений, так как дополнительные идеи и «диагноз» ситуации ведут к лучшему ее пониманию; симптомы



отделяются от причин и разрабатываются добавочные альтернативы и критерии их оценки. Через конфликт члены группы могут проработать возможные проблемы в исполнении еще до того, как решение начинает выполняться.

- ✓ Конфликты способствуют становлению групповой солидарности, что позволяет искоренить причины внутреннего разобщения и восстановить единство. Но необходимо отметить, что такое воздействие оказывают конфликты, затрагивающие только такие цели, ценности и интересы, которые не противоречат основам *внутригрупповых* отношений. В тенденции такие конфликты содействуют изменению *внутригрупповых* норм и отношений в соответствие с насущными потребностями отдельных индивидов или подгрупп.
- ✓ В процессе конфликта проблема может быть, решена путем, который приемлем для всех сторон, и в результате люди больше будут чувствовать свою причастность к решению этой проблемы. Это, в свою очередь, сводит к минимуму или вовсе устраняет трудности в осуществлении решений – враждебность, несправедливость и вынужденность поступать против воли.
- ✓ Вследствие конфликта стороны будут больше расположены к сотрудничеству, а не к антагонизму в будущих ситуациях, возможно, чреватых конфликтом.
- ✓ Конфликт вносит вклад в структурирование организации, определяя положение различных подгрупп внутри системы, их функции и распределяя позиции власти между ними.

К негативным функциям относят:

- ✓ Если не найти эффективного способа управления конфликтом, могут образоваться следующие дисфункциональные последствия, т. е. условия, мешающие достижению целей.
- ✓ Повышение эмоциональной и психологической напряженности в коллективе.
- ✓ Неудовлетворенность, плохое состояние духа и, как результат, рост текучести кадров и снижение производительности.
- ✓ Меньшая степень сотрудничества в будущем.
- ✓ Препятствие осуществлению перемен и внедрению нового.
- ✓ Высокая преданность своей группе и больше непродуктивной конкуренции с другими группами организации.
- ✓ Представление о другой стороне как о «враге», представление о своих целях как о положительных, а о целях другой стороны – как об отрицательных.
- ✓ Сворачивание взаимодействия и общения между конфликтующими сторонами. Увеличение враждебности между конфликтующими сторонами по мере уменьшения и взаимодействия и общения.



- ✓ Конфликт часто настолько меняет приоритеты, что ставит под угрозу истинные интересы сторон.

В основе любого социального конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому либо поводу, либо несовпадающие интересы, желания, влечения оппонентов. Чтобы конфликт начал разрастаться, необходим инцидент (повод), когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя (пусть даже неумышленно) интересы другой стороны: Конфликт = конфликтная ситуация + инцидент. Инцидент приводит к конфликту только при наличии противоречий, ждущих своего разрешения. Большое значение для конфликта имеет фактор времени, так как конфликт чреват разрастанием.

Рассмотрим наиболее существенные **функции конфликтов**:

1) – информативная функция. Эта функция имеет две стороны, сигнализирующую и коммуникативную. **Сигнализирующая** сторона заключается в том, что администрация начинает обращать внимание на нетерпимые условия труда, произвол, различного рода злоупотребления. Стремясь не допустить эскалации конфликта, она принимает меры для смягчения создавшейся ситуации.

Коммуникативная сторона определяется таким образом: для конфликтующих сторон необходимо располагать информацией, позволяющей сделать выводы о стратегии и тактике своего противника, ресурсах, которыми он располагает. Расширяя информационный потенциал, стороны усиливают коммуникативный объем информации о факторах и причинах, интересах и целях, позициях и программах выхода из конфликта.

2) – интегративная функция. Производственный конфликт влияет на соотношение индивидуальных, групповых, коллективных интересов, способствует группообразованию, установлению и поддержанию нормативных и физических границ группы. Эта функция связана с процессами внутри конфликтующих сторон и взаимодействием между ними. Это явление получило наименование **эффект группового фаворизма**. Суть его заключается в тенденции каким-либо образом благоприятствовать членам собственной группы в против-вес членам другой группы. Этот эффект может действовать в самых разных ситуациях социального взаимодействия, как бы устанавливая в любом случае «демаркационную» линию между теми людьми, которые по каким-либо критериям интерпретируются как «свои» или «чужие».

3) – инновационная функция. С помощью конфликта можно преодолеть препятствия на пути экономического, социального или духовного развития коллектива. Под влиянием противоборства или в результате его прекращения происходит известная трансформация состояния межличностных отношений. Правильно урегулированный конфликт улучшает психологические характеристики коллектива и вызывает усиление социальной активности за счет изменения всех важнейших характеристик, сплоченности, авторитета, уровня идентификации с общими целями и удовлетворенности членством в организации, взаимного доверия и уважения.





К отмеченным выше функциям не следует подходить с оценочными категориями. Их ценность ситуативна. Все трансформации, происходящие во время социального конфликта, единовременны и взаимосвязаны. Только послеконфликтный анализ может вывести реальную направленность конфликта.



Типология социальных конфликтов и оценка их роли

Классификация социальных конфликтов неотделима от типологии общественных отношений, поскольку конфликт представляет собою экстремальное их состояние и возникает во всех сферах общественной жизни. Одна из возможных схем классификации социального конфликта продолжает существование введенное Марксом деление общественных отношений на экономические, политические, идеологические. Соответственно различают конфликты экономические, политические и в области идеологии (в широком смысле этого понятия – в области идей). Выше нами была отмечена известная условность такого разделения, объясняемая тем, что все эти сферы тесно связаны между собой: политический имеет своей основой различие и противоположность экономических интересов, которые, прежде чем воплотиться в практическое действие, проходят через сознание и захватывают область идей, проявляются в конфликте мировоззрений, мыслей, чувств. Однако относительная самостоятельность и собственная логика развития отличает каждую из этих сфер общественной жизни, и потому данная классификация в определенных границах “работает”. Важной задачей любой науки является упорядочение, приведение в систему знаний о той совокупности явлений, которые выступают объектом ее изучения. Обоснованность и детальность классификаций могут быть одним из критериев степени развития науки. Разработка проблемы классификации конфликтов — необходимый элемент системного подхода в конфликтологии.

Проблема классификации в конфликтологии

Классификация — научный метод, заключающийся в разьединении всего множества объектов и последующем их объединении в группы на основе какого-либо признака. Признак, наличие, отсутствие или степень выраженности которого выступает критерием отнесения объекта к той или иной группе, называется основанием классификации. Классификация конфликтов необходима для сравнительного изучения их существенных признаков, связей, функций, отношений, уровней организации и т.п.

Классификация — это не только приведение в систему понятий, характеризующих объект науки. Классификация — это получение новых знаний об объекте науки, расширение



понятийно-категориального аппарата конфликтологии, приведение его в более полное соответствие объективным законам развития конфликтов. Основная задача классификации — выявить те системные признаки, которые уже объективно существуют во всем множестве конфликтов.

Один из существенных признаков конфликта составляют характер и особенности участвующих в нем сторон. От того, кем представлены конфликтующие стороны, решающим образом зависят характеристики конфликта.

Важнейшей особенностью конфликта является характер потребности человека, за удовлетворение которой он борется. Согласно теории А. Маслоу, потребности можно сгруппировать, выделив в них пять иерархически связанных уровней. К ним относятся потребности: физиологические; в безопасности и защищенности; социальные; потребности в уважении; потребности самовыражения. В случае неудовлетворения любой из этих потребностей человек может идти на конфликт. В результате можно выделить пять типов конфликтов.

В зависимости от типа противоречия конфликты можно делить на возникшие как результат антагонистического противоречия и вследствие неантагонистического противоречия.

Важной характеристикой конфликта является острота противодействия участвующих в нем сторон. В западной конфликтологии эта характеристика называется **интенсивностью конфликта**.

По этому основанию выделяют конфликты низкой, средней и высокой интенсивности. Конфликт низкой интенсивности протекает в форме спора между оппонентами. Конфликт наивысшей интенсивности завершается физическим уничтожением одной из сторон. В зависимости от сфер жизнедеятельности человека, в которой происходят конфликты, их делят на семейные, бытовые, производственные, трудовые, политические и др.

Каждый социальный конфликт имеет конструктивные и деструктивные функции. В зависимости от соотношения позитивных и негативных элементов в конфликтах их делят на конструктивные — имеющие позитивные и негативные последствия одновременно и деструктивные. Американские конфликтологи (Р. Даль и др.) классифицируют социальные конфликты в обществе по количеству сторон, участвующих в конфликте, и их последствиям.

Социальные конфликты можно классифицировать в зависимости от степени разработанности нормативных способов их разрешения. Существуют конфликты, для разрешения которых не разработано никаких нормативных механизмов. Примером такого конфликта может быть ссора двух пассажиров в общественном транспорте. Можно выделить полностью институционализированные конфликты. Например, дуэль. Между этими крайними полюсами существует много видов конфликтов, нормативное урегулирование которых осуществляется частично. Помимо общих классификаций конфликтов может быть дано большое количество частных типологий. Они охватывают не все объектное поле социальной конфликтологии, а только его часть, связанную с одним из видов или типов конфликтов.





Разнообразие конфликтов во многом определяется заложенными в них причинно-мотивационными связями. Учитывая это, Н.В. Гришина в результате изучения социальных конфликтов выделила конфликты, возникающие как реакция на: препятствие к достижению первичных, т.е. основных, целей трудовой деятельности; препятствие к достижению вторичных, имеющих личный характер целей совместной трудовой деятельности; поведение, не соответствующее принятым нормам отношений, и поведение людей в совместной трудовой деятельности, не отвечающее их ожиданиям; личные конфликты, возникающие в силу личных особенностей членов трудового коллектива.

В результате изучения производственных конфликтов **Н.В.Гришина выделяет:**

- 1) – конфликты, возникающие как реакция на препятствие к достижению основных целей трудовой деятельности;
- 2) – конфликты, возникающие как реакция на препятствие к достижению личных целей в совместной работе;
- 3) – конфликты, возникающие как реакция на поведение, не соответствующее принятым нормам отношений людей в совместной трудовой деятельности, не отвечающим их ожиданиям;
- 4) – конфликты, возникающие в силу личных особенностей членов трудового коллектива.

Межличностные социальные конфликты в зависимости от характера отношений подчиненности между оппонентами **можно классифицировать** на конфликты «по вертикали», «по горизонтали» и «по диагонали» — когда оппоненты находятся в отношениях косвенной подчиненности.

Охарактеризованные типологии не исчерпывают все многообразие возможных классификаций конфликтов. В основе классификации может в принципе лежать любой признак конфликта.

- наличие препятствия, которое воздвигает один из оппонентов на пути к достижению целей другими участниками (даже если это субъективное восприятие, а не реальность);
- превышение личной или групповой терпимости к возникшему препятствию хотя бы у одной из сторон.

Можно сформулировать **основные признаки социального конфликта:**

- наличие ситуации, воспринимаемой участниками как конфликтная;
- неделимость объекта конфликта, т.е. его предмет не может быть поделен справедливо между участниками конфликтного взаимодействия;
- желание участников продолжить конфликт.

В связи с тем, что возникновение конфликтов неразрывно связано с самыми различными сторонами деятельности человека, количество и разнообразие конфликтов достаточно велико. Для того, чтобы легче ориентироваться в многообразии конфликтов

и иметь возможность выбрать адекватный метод реагирования, диагностики и управления, проводят их классификацию.

По **способу разрешения** социальные конфликты делятся на:

1) — антагонистические — представляют собой способы разрешения противоречия в виде разрушения структур всех конфликтующих сторон или отказа всех сторон, кроме одной, от участия в конфликте. Эта сторона и выигрывает (война до победы, полное поражение противника в споре);

2) — компромиссные — допускают несколько вариантов их разрешения за счет взаимного изменения целей участников конфликта, сроков, условий взаимодействия. Например, заводу-изготовителю поставщик не доставляет заказанное изделие в срок из-за отсутствия средств у последнего на транспортировку груза. Завод вправе требовать выполнения графика поставок потому, что у него не выполняется социальная программа, но у смежника изменились условия. Возможно при взаимной заинтересованности достичь компромисса: изменить сроки поставки, помочь с кредитом, вступить в переговоры, при этом будут изменены свои сроки по выполнению социальных вопросов

В зависимости от природы возникновения **выделяют** социальные конфликты:

1) — социальные — высшая стадия развития противоречия в системе отношений людей, социальных групп, институтов. Они характеризуются усилением противоположных тенденций и интересов социальных общностей, коллективов, индивидов. Среди них выделяются такие конфликты как: межнациональные, национальные, этнические. Подобные конфликты предполагают наличие значительного промежутка времени между объективными причинами, породившими эти конфликты, от самих конфликтов и их последствий

2) — организационные — их особенность в том, что они являются следствием организационного регламентирования деятельности личности: применения должностных инструкций, внедрения формальных структур управления организацией и другие;

3) — эмоциональные или личностные — характеризуются тем, что неудовлетворение интересов отдельной личности сразу же приводит к ее столкновению с окружающими. Эти конфликты обычно вызываются чувствами зависти, враждебности, антипатии и являются реакцией индивида на ущемление его интересов. Происходит совмещение препятствия к достижению целей и личности, которая, по мнению индивида, мешает ему эту цель достичь. Пример: столкновения в очередях, в домашних условиях, внешне не всегда мотивированные.

С учетом **направленности воздействия** социальные конфликты могут быть:

1) — вертикальные — которые предполагают распределение власти по вертикали сверху вниз, что и определяет стартовые условия у участников конфликта: начальник—подчиненный, вышестоящая организация—предприятие, малое предприятие—учредитель;

2) — горизонтальные — предполагается взаимодействие равных по объему располагаемой власти или

иерархическому уровню субъектов: руководители одного уровня, специалисты между собой, поставщики—потребители.

По **степени выраженности** социальные конфликты различают:

1) — открытые — характеризуются явно выраженным столкновением оппонентов: ссоры, споры, военные столкновения. Взаимодействие регулируется нормами, соответствующими ситуации и уровню участников конфликта: международными, правовыми, социальными, этическими;

2) — скрытые — отсутствуют внешние агрессивные действия между конфликтующими сторонами, но при этом используются косвенные способы воздействия. Это происходит при условии, что один из участников конфликтного взаимодействия опасается другого, либо у него нет достаточной власти и сил для открытой борьбы.

Основные типы социальных конфликтов

Существует четыре основных типа социальных конфликтов:

1 – внутриличностный, **2** – межличностный, **3** – между личностью и группой, **4** – межгрупповой.

1). Внутриличностный конфликт. Здесь участниками являются не люди, а различные психологические факторы внутреннего мира личности, часто кажущиеся или являющиеся несовместимыми: потребности, мотивы, ценности, чувства и т.п. И этот конфликт может быть функциональным или дисфункциональным в зависимости от того, как и какое решение примет человек и примет ли его вообще. Например, гр.Буранов – осел, так и не смог выбрать одну из двух совершенно одинаковых охапок сена, чем обрек себя на голодную смерть. Порой в жизни, не решаясь сделать выбор, не умея решать внутриличностные конфликты, мы уподобляемся буранову ослу. Внутриличностный конфликт чаще всего бывает тогда, когда одному человеку предъявляются противоречивые требования по поводу того, каким должен быть результат его работы.

Внутриличностные конфликты, связанные с работой в организации, могут принимать различные формы. Одна из наиболее распространенных — это ролевой конфликт, когда различные роли человека предъявляют к нему противоречивые требования. Например, будучи хорошим семьянином, человек должен вечера проводить дома с семьей, а положение руководителя может обязывать его нередко задерживаться на работе. Причиной такого конфликта является рассогласование личных потребностей и требований производства. Внутренние конфликты могут возникать на производстве вследствие перегруженности работой или, напротив, отсутствия работы при необходимости находиться на рабочем месте.

2). Межличностный конфликт. Это один из самых распространенных типов конфликта. Межличностный конфликт чаще всего проявляется в борьбе руководителей за ресурсы, капитал или рабочую силу, время использования или одобрение проекта. Межличностный конфликт может также проявиться в столкновении различных типов характера, темперамента. Иногда люди просто не в состоянии ладить друг с другом. Например,



два начальника, имеющих холерический темперамент, будут часто конфликтовать друг с другом.

С трудом согласовывают свои действия два лидера в одном коллективе.

3). Конфликт между личностью и группой. Неформальные группы устанавливают свои собственные нормы поведения, характер общения. Каждый член такой группы обязан их соблюдать (отступление от принятых норм группа рассматривает как негативное явление, возникает конфликт между личностью и группой). Сошлемся на конфликты адаптационные: между теми правилами и нормами внутреннего общения, которые сложились в данной организации, и новичками, не осведомленными о существовании таких правил. Можно выделить конфликты между группой и личностью — не членом группы, а также внутригрупповые конфликты — между группой и одним из ее членов.

Другой распространенный конфликт этого типа — конфликт между группой и руководителем. Здесь следует различать конфликты между менеджером и подчиненным ему подразделением, подразделением и руководителем другой группы, между менеджерами различных подразделений, если в конфликт вовлекаются члены разных групп. В последних двух случаях конфликт может перерасти в межгрупповой. Наиболее тяжело такие конфликты протекают при авторитарном стиле руководства.

4). Межгрупповой конфликт. Организация состоит из множества формальных и неформальных групп, между которыми могут возникать конфликты. Например, между руководством и исполнителями, между работниками различных подразделений, между неформальными группами внутри подразделений, между администрацией и профсоюзом.

Заслуживает внимания классификация межличностных и межгрупповых конфликтов, предложенная **А.Г.Ковалевым** в его работе «Коллектив и социально-психологические проблемы руководства». Автор считает наиболее приемлемым критерием для группировки конфликтов содержание противоречий, которые приводят к социальному конфликту.

Это противоречие:

- поиска (новаторство и консерватизм);
- групповых интересов (ведомственность, местничество);
- нравственного характера (борьба честных и бесчестных, не порядочных людей);
- несостоявшихся ожиданий и др.

К ранее рассмотренным признакам классификации социальным конфликтов **добавим следующие:**

- 1- объем конфликта (локальный или широкий);
- 2- длительность течения (кратковременный или затяжной);
- 3- сила воздействия на участников конфликта (затрагивающий ролевой статус личности или не затрагивающий коренные интересы личности);

Внедрилось новое понятие, как **социально-политический конфликт** — это область социально-политических отношений, в которой различные субъекты ведут борьбу за утверждение





нужных им ценностей и определенный статус, политическую власть и ресурсы на основе нейтрализации нанесения ущерба или поражения противника. Есть и другие определения социально-политического конфликта. Но авторы придерживаются мнения о том, что сутью этого конфликта является несоответствие между тем, что есть и тем, что должно быть по предоставлению участников конфликта, субъективно воспринимающим свое место в обществе и свое отношение к социально-политическим институтам, различным слоям общества.

Социально-политические конфликты в самом обществе делятся на **три типа**: между обществами; между этническими группами и конфликты между социальными группами внутри данного общества.

Понятие “общество” употребляется для обозначения как человечества, так и данной конкретной общности, которая в разные эпохи истории представлена в виде племени, затем народности (народа), современной нации, и обычно оформленной политически в виде государства. Процесс складывания наций-государств во многих регионах мира далек от завершения, и этнические группы нередко претендуют не только на территориальную либо культурно-языковую автономию, но и на отделение и образование собственного государства. Противоречие между принципом нерушимости границ государств и правом народностей этнических групп на самоопределение, рассматривается как право на отделение, пронизывает современное общество и является источником многочисленных конфликтов. В нашей стране это противоречие даёт о себе знать с особой силой.

Таким образом социально-политический конфликт – это и есть борьба, поведение и взаимодействие людей при столкновении их представлений и суждений. Наряду с перечисленными социальными конфликтами существует не мало важный в данной время такой тип конфликта – как “богатые и бедные”.

Социальный конфликт “богатые – бедные”

Либерализация цен, ограничение роста оплаты труда и замораживание роста социальных выплат вызвали резкое падение реальной стоимости денежных доходов украинцев. Наряду с этим, по расчетам Министерства труда и занятости, в Украине действует достаточно большой слой богатых граждан, насчитывающий около 3 млн. человек. В недавнем прошлом наиболее многочисленным был средний слой, представленный квалифицированными рабочими, различными группами интеллигенции, управленцами нижнего и среднего звена. В настоящее время его уд. вес сократился до 10-15%. Кратко очерченные выше социально-экономические параметры сложившейся ситуации свидетельствуют о том, что в украинском обществе нарастающими темпами происходит небывалый ранее процесс форсированного обогащения немногочисленного слоя населения страны за счет массового обнищания всех остальных.

К настоящему времени прослойка “новых русских”, людей с высокими доходами, при внешнем благополучии



находится в хронической конфликтной ситуации. С одной стороны, эта группа подвергается постоянному давлению властей и каждодневно ожидает от них очередного экономико-правового ущемления интересов. В то же время она испытывает неоднозначное отношение к себе со стороны больших масс обедневшего населения.

Можно выделить несколько **типов** такого **отношения**:

- **“Коммерсант-эксплуататор”**. Носителями этого типа являются в основном малоимущие, потерявшие социальную перспективу слои населения. Именно они образуют ударный отряд экстремистических идеологий и движений;
- **Потребитель** – этот тип постепенно приспосабливается к реалиям новой жизни. Данному типу свойственна примирительная ориентация, попытка сосуществовать мирно;
- **Рационально-оптимальный тип**. Принадлежащие к этому типу люди стремятся использовать новую экономическую ситуацию с целью перераспределения тех капиталов, которые зарабатывают толстосумы, в интересах малообеспеченных групп.

Типология отношения населения к прослойке предпринимателей **может быть такова:**

Образ “врага-коммерсанта” в глазах малоимущего населения с которым соотносится образ “врага массового потребителя” в лице малообеспеченной категории населения. Основная стратегия бизнесмена в такой ситуации – как бы половчее обмануть покупателя, что свидетельствует о дикости нецивилизованного отечественного рынка и его “героев”. Это самый жесткий, наиболее конфликтогенный тип расхождения представления сторон в целях, замыслах, мотивах поступков по отношению друг к другу.

Образ “врага-коммерсанта”, когда бизнесменов считают “мироедами”, а они напротив, видят в массе малоимущего населения своего партнера по процессу “продажа-купля”. На одной стороне конфронтация, на другой – стратегия сглаживания острых углов, щадящих цен. Здесь складываются отношения средней степени конфликтности, развитие или нормализация которых будет зависеть от последовательной “позиции терпимости” со стороны бизнесмена.

Образ “цивилизованного коммерсанта” у населения и образ “цивилизованного покупателя” в среде бизнесменов. Здесь тоже существуют определенные расхождения в представлении, но они существуют в силу различия социально-профессиональных субъектов рынка, а также воспитанного коммунистической идеологией предрассудка, что “частник всегда жулик и обманщик”.

Задача бизнесменов в этой ситуации для снятия ее напряженности состоит в профессионально грамотной коммерческой деятельности и внесении корректив в групповое сознание массового потребителя путем преодоления негативных стереотипов.

Образ “цивилизованного коммерсанта” среди той части населения, которая понимает необходимость развития





рыночной экономики. Этой позиции противостоит образ потребителя как источника максимальной прибыли. Конфликтогенность подобного соотношения установок заключается в том, что оно не может быть устойчиво, ибо строится не на “правилах честной игры”, а на примитивном обмане, который уже привел к серьезной дискредитации имиджа украинских коммерсантов в глазах “покупающего” народа.

С учетом данной типологии возникает задача определения степени распространенности выделенных типов взаимодействия “малоимущее население – бизнесмены” в реальных социальных группах потребителей. Массивная социальная группа потребителей поддается содержательной дифференциации.

“Бывшие осужденные”, недавно вышедшие из мест заключения, склонны решать жизненные проблемы преимущественно путем насилия, испытывают отвращение к труду. “Городские люмпены”, не имеющие определенной профессии и специального образования, не хотят или не умеют преодолевать трудности, требующие значительных усилий, многие болеют алкоголизмом, наркоманией. Члены этой общности крайне враждебно относятся к преуспевшим бизнесменам, основную часть которых в промышленных центрах страны составляют так называемые “лимитчики”. Далеко не все из них обеспечили себе и семье желательный уровень материального благосостояния, а в переходный период к рыночной экономике над ними серьезно нависла угроза безработицы.

Наряду с этими группами сформировался слой “**социальных оптимистов**”, которые вложили свои ресурсы, прибыли, профессиональный потенциал, политическую веру в те властные структуры, которые взяли на себя ответственность за осуществление “демократического прорыва Украины”.

Исходя из выше сказанного, реальные **стратегии поведения субъектов частного сектора** экономики в современных условиях могут быть **классифицированы** как:

1. Стратегия, направленная на преодоление агрессивного, конфронтационного настроя, который присущ сегодня многим бизнесменам.

2. Компромиссно – консенсусная стратегия.

3. Стратегия избегания конфликтов. Она основывается на уклонении от тех конфликтов, в которых вообще не нужно участвовать, и на поиске разумного выхода из имеющихся конфликтов.

4. Наиболее эффективна и в самой малой степени задействована стратегия сотрудничества.

Украинским капиталистам уже сейчас необходимо начать создание новой системы профессионализации, которая дает возможность получения перспективной профессии, повышая конкурентоспособность индивида на рынке рабочей силы. Такая система предполагает не только формирование нового профессионального работника, но и целенаправленное развитие “чувства собственника”, которое совершенно отсутствовало у всех предыдущих советских людей.



Причины возникновения социальных конфликтов

Проблема выявления причин возникновения любых конфликтов занимает ключевое место в поиске путей их предупреждения и конструктивного разрешения. Без знания движущих сил развития конфликтов трудно оказать на них сколь-нибудь эффективное регулирующее воздействие. На основе только описательных моделей конфликта нецелесообразно решительно вмешиваться в его естественное развитие. Такое вмешательство оправдано тогда, когда мы не только знаем, что происходит во время конфликта, но и можем ответить на вопрос, почему события развиваются именно так, а не иначе. Построение объяснительных моделей является результатом системно-генетического анализа конфликтов. Он позволяет определить причины возникновения конфликтов, вскрыть движущие силы их развития. Возникновение и развитие конфликтов обусловлено действием **четырех групп факторов и причин:**

- 1) – объективных,
- 2) – организационно-управленческих,
- 3) – социально-психологических,
- 4) – личностных.

Первая и вторая группы факторов носят, **объективный характер**, а третья и четвертая – **субъективный**.

1.) Понимание объективно-субъективного характера причин социальных конфликтов окажется весьма полезным в дальнейшем при определении способов предупреждения межличностных конфликтов, выработке оптимальных стратегий поведения людей в типичных конфликтах. К числу объективных причин таких конфликтов можно отнести главным образом те обстоятельства социального взаимодействия людей, которые привели к столкновению их интересов, мнений, установок и т.п. Объективные причины приводят к созданию предконфликтной обстановки – объективного компонента предконфликтной ситуации. Например, в цехе освобождается должность его начальника, на которую могут претендовать несколько инженеров, работающих в данном цехе. Поскольку должность одна, а претендентов несколько, интересы последних объективно, т.е. независимо от желания инженеров, сталкиваются. Такое столкновение может привести, а может и не привести к конфликту. Однако если бы на эту должность был один претендент, то столкновения интересов двух или нескольких инженеров, связанного с назначением на данную должность, не было бы. В такой ситуации был бы исключен и конфликт, связанный с назначением на освободившуюся должность, так как не было бы объективной основы для него.

2.) Субъективные причины конфликтов в основном связаны с теми индивидуальными психологическими особенностями оппонентов, которые приводят к тому, что они выбирают именно





конфликтный, а не какой-либо другой способ разрешения создавшегося объективного противоречия. Человек не идет на компромиссное решение проблемы, не уступает, не избегает конфликта, не пытается обсудить и совместно с оппонентом обоюдовыгодно разрешить возникшее противоречие, а выбирает стратегию противодействия.

Практически в любой предконфликтной ситуации есть возможность выбора конфликтного или одного из неконфликтных способов ее разрешения. Причины, в силу действия которых человек выбирает конфликт, в контексте сказанного выше носят главным образом субъективный характер. При кратком рассмотрении характера взаимосвязей между объективными и субъективными причинами конфликтов можно отметить следующее.

Во-первых, жесткое разделение объективных и субъективных причин конфликтов, а тем более их противопоставление, по-видимому, неправомерно. Любая объективная причина играет свою роль в возникновении конкретной конфликтной ситуации, в том числе по причине действия субъективных факторов. Например, если бы на заводе была разработана и коллективно одобрена нормативная процедура замещения вакантных руководящих должностей, то количество конфликтов, связанных с борьбой за продвижение по службе, стало бы заметно меньше. Но разработка такой процедуры зависит от личностных качеств руководителей завода, т.е. от субъективного фактора. Поэтому большинство объективных причин в известной степени субъективны. В свою очередь субъективные причины конфликтов часто, в конечном счете, объективно детерминированы. Предположим, человек начал конфликт из-за собственной повышенной агрессивности, казалось бы, по чисто субъективной причине. Однако не исключено, что одной из главных причин повышенной агрессивности человека является повышенная социально-экономической среды, в которой он родился, вырос и живет. Таким образом, в основе, казалось бы, чисто субъективной причины конфликта может, в конечном счете, лежать фактор, от человека мало зависящий, т.е. объективный фактор.

Во-вторых, пожалуй, нет ни одного социального конфликта, который в той или иной степени не был бы обусловлен помимо субъективных и объективными причинами. В то же время трудно найти предконфликтную ситуацию, возникшую в силу объективных обстоятельств, которую нельзя было бы разрешить неконфликтным способом. В любом межличностном конфликте всегда ту или иную роль играет субъективный фактор. Если человек субъективно не примет решение о начале конфликтного противодействия, конфликта не будет. Поэтому практически у любого конфликта существует комплекс объективно-субъективных причин.

Организационно-управленческие причины конфликтов

Вторая группа объективных причин конфликтов носит организационно-управленческий характер. Этим причинам элемент субъективизма присущ в несколько большей степени по сравнению с объективными причинами.



Организационно-управленческие причины конфликтов связаны с созданием и функционированием организаций, коллективов, групп.

Структурно-организационные причины социальных конфликтов заключаются в несоответствии структуры организации требованиям деятельности, которой она занимается. Структура организации должна определяться задачами, которые эта организация будет решать или решает, структура создается под задачи. Однако добиться идеального соответствия структуры организации решаемым задачам практически невозможно. Чем больше структура организации не соответствует требованиям деятельности, которой она занимается, тем менее эффективно функционирование организации, тем больше межличностных и межгрупповых конфликтов возникает в ее коллективах. Несоответствие структуры организации решаемым задачам возникает по двум причинам.

1) – допускаются ошибки при проектировании структуры организации. Трудно точно прогнозировать все задачи, которые будут решать создаваемая организация. Трудно создать структуру, которая до деталей отражала бы требования будущей деятельности;

2) - задачи и деятельность организации непрерывно изменяются. Поскольку структура организации изменяется каждую неделю, возникает ее несоответствие деятельности. Чем менее гибко руководство организации приспосабливает ее структуру к изменившимся требованиям деятельности, тем больше в организации возникает конфликтов.

Функционально-организационные причины социальных конфликтов вызваны не оптимальностью функциональных связей организации с внешней средой; между структурными элементами организации; между отдельными работниками. Внешние функциональные связи организации должны максимально соответствовать решаемым задачам и обеспечивать их выполнение. Любая организация является элементом системы более высокого порядка. Эффективная работа организации невозможна без отлаженных функциональных связей с внешней средой. Нарушение этих связей приводит к конфликтам. Функциональные связи между структурными подразделениями организации должны соответствовать требованиям деятельности и объективным законам функционирования самой организации. Этим же требованиям должны соответствовать функциональные взаимосвязи между отдельными работниками коллектива.

Личностно-функциональные причины социальных конфликтов связаны с неполным соответствием работника по профессиональным, нравственным и другим качествам требованиям занимаемой должности. Любая работа требует определенных профессиональных знаний и опыта, иногда весьма значительных. Существенные требования к личностным качествам работника предъявляют деятельность и необходимость взаимодействия с окружающими. Если человек не соответствует этим требованиям, то возможны конфликты между ним и руководителями, подчиненными, сослуживцами. Они будут вызваны тем, что ошибки, допускаемые этим работником, затрагивают интересы всех, кто с ним взаимодействует.





Ситуативно-управленческие причины социальных конфликтов обусловлены ошибками, допускаемыми руководителями и подчиненными в процессе решения управленческих и других задач. Принятие ошибочного управленческого решения объективно создает возможность конфликтов между авторами решения и его исполнителями. Невыполнение работниками задач, поставленных руководством, также вызывает опасность конфликта по этому поводу.

В результате исследования производственных конфликтов установлено, что по вине руководителей, из-за их ошибочности, конфликтогенных решений возникает 52% конфликтных ситуаций, по причине несовместимости – 33%, из-за неправильного подбора кадров – 15% (В.Рубахин, А.Филлипов). Полученные данные показывают, что организационно-управленческие факторы могут выступать причиной 67% конфликтов в трудовых коллективах.

Социально-психологические причины конфликтов

Существуют различные точки зрения на роль социально-психологических причин в возникновении конфликтов. Одна из них заключается в том, что конфликт обусловлен в первую очередь объективными социально-экономическими детерминантами. Вместе с тем очевидно, с одной стороны, присутствие вторичных социально-психологических аспектов сторон во всяком конфликте, а с другой – наличие частного класса конфликтов, порожденных социально-психологическими факторами. К числу социально-психологических относятся те причины конфликтов, которые обусловлены непосредственным взаимодействием людей, фактором их включения в социальные группы.

Четкие границы между четырьмя группами причин конфликтов пока не определены. Не существует строгого разграничения между социально-психологическими и организационно-управленческими причинами, с одной стороны, а также между социально-психологическим причинами и личностными – с другой. Тем не менее изучение конфликтов позволило выявить несколько типичных причин, носящих социально-психологический характер.

Первой причиной являются возможные значительные потери и искажения информации в процессе межличностной и межгрупповой коммуникации. Человек в принципе не может в процессе общения передать без нередкого существенных искажений всю информацию, которая содержится в его психике проблемы, обсуждаемой с партнером. Значительная часть информации содержится на уровне бессознательного и словами вообще не выражается. Часть информации теряется из-за ограниченности словарного запаса конкретного человека. Из-за недостатка времени не высказывается многое из того, что могло быть сказано. Часть информации утаивается говорящим, если ему сообщать эту информацию невыгодно. Из того, что сказано, многое не усваивается собственником в силу невнимательности или трудностей быстрого понимания. Услышанное человек обычно не воспринимает на веру, а



оценивает, делая выводы, отличающиеся (а иногда противоположные) из того, что сказал собеседник. Неправильное понимание людьми друг друга может быть основной причиной конфликтов, либо усложняет разрешение социальных противоречий, возникших по иным причинам.

Второй типичной социально-психологической **причиной** межличностных конфликтов является:

несбалансированное ролевое взаимодействие двух людей. В ситуации межличностного общения человек или оба человека могут играть не те роли, которые ожидает от каждого из них партнер по взаимодействию, теоретической основой анализа данной причины межличностных конфликтов в значительной степени явились теория американского психолога Э.Берна.

Каждый человек в процессе взаимодействия с окружающими играет более десятка типичных ролей. Это роли начальника, подчиненного, сослуживца, отца, мужа, сына, брата, пассажира, покупателя, знакомого, друга и т.п. Эти роли мы не всегда играем одинаково успешно. В отношении опасности возникновения межличностного конфликта наиболее значимы роли, которые обобщенно можно назвать ролью старшего по психологическому статусу партнера по взаимодействию, ролью равного партнера младшего.

Когда руководитель общается, например, с подчиненным или собственным сыном, то обычно в такой ситуации он считает себя старшим, а подчиненного или сына – младшим. Если подчиненный так же оценивает распределение ролей в данной ситуации, т.е. считает себя младшим, а общающегося с ним руководителя – старшим, то такое взаимодействие с точки зрения сбалансированности ролей будет длиться бесконфликтно сколь угодно долго.

Взаимодействие начальника с подчиненными осложняется тем. Что оно осуществляется на двух ролевых уровнях: как старшего с младшим при решении служебных вопросов и как равного с равным, поскольку подчиненный и начальник как граждане равны между собой.

Третей социально-психологической причиной межличностных конфликтов является непонимание людьми того, что при обсуждении проблемы, особенно сложной, несовпадение позиций часто может быть вызвано не действительным расхождением во взглядах на одно и то же, а подходом к проблеме с различных сторон. Но с различных сторон одна и та же проблема может выглядеть совершенно по-разному.

Четвертой социально-психологической причиной конфликтов во взаимодействии людей является выбор ими различных способов оценки результатов деятельности и личности друг друга. В основе любой оценки лежит сравнение. Существует пять основных способов оценки. Это сравнение с возможным идеальным положением дел; требованиями к данной деятельности нормативных документов; степенью достижения цели деятельности; результатами, достигнутыми другими людьми, выполнявшими аналогичную работу; положением дел в начале деятельности. Анализ конфликтов показал, что оценивая людей, человек за основу оценки чаще берет то, что им не





удалось сделать по сравнению с идеалом, нормой, целью деятельности и другими людьми, выполнявшими аналогичную работу отлично. Сам же работник обычно оценивает свои результаты по сделанному, т.е. сравнивая их с началом деятельности и другими людьми, выполнявшими аналогичную работу похуже. В итоге одна и та же работа в зависимости от способов оценки может быть оценена не только по-разному, но даже противоположно. Это приводит к конфликтам.

Дополнительно существует еще ряд социально-психологических причин межличностных и межгрупповых конфликтов. К ним относятся:

- ✓ внутри групповой **фаворитизм**, т.е. предпочтение членов своей группы представителям других социальных групп;
- ✓ присущий человеку **конкурентный характер** взаимодействия с другими людьми и группами;
- ✓ ограниченные способности человека к **децентрации**, т.е. изменению собственной позиции в результате сопоставления ее с позициями других людей;
- ✓ нередко свойственное человеку осознанное или неосознанное желание **получать** от окружающих **больше**, чем отдавать им; стремление к власти;
- ✓ источником конфликтов иногда выступает **психологическая несовместимость** людей;
- ✓ другие причины.

Личностные причины конфликтов

Отметим, что из всей типологии конфликтов те, что проходят на социально – психологическом и отчасти индивидуально-психологическом (личностном) уровне. В **первом случае** исследуются психологические механизмы осознания противоречивых ценностей, норм, ориентаций, целей индивидов и групп в процессе их совместной деятельности, а также формы взаимодействия и разрешения конфликтных ситуаций социальными объектами. Во **втором случае** изучаются психофизиологические особенности и характеристики отдельной личности, и их влияние на возникновение конфликта, динамику поведения личности в конфликте и обратное влияние опыта конфликтных отношений на формирование личностных особенностей.

У всех конфликтов есть несколько причин. Основными из них являются ограниченность ресурсов, которые нужно делить, взаимозависимость заданий, различия в целях, различия в представленных ценностях, различия в манере поведения, в уровне образования, а также плохие коммуникации, несбалансированность рабочих мест, недостаточная мотивация и т. д.

Распределение ресурсов. В организации ресурсы всегда ограничены. Руководство должно решить, как распределить материалы, информацию, людские ресурсы и финансы между разными группами, чтобы наиболее эффективным образом достигнуть целей организации. Люди, как правило, ближе принимают свою проблему и всегда



желают получить большего, а не меньшее. Необходимость делить ресурсы почти неизбежно ведет к различного рода конфликтам.

Различия в целях. Специализированные подразделения организации и даже подгруппы формируют свои цели, несут ответственность за их достижение, получают плату за конечный результат. Поэтому подразделения могут уделить больше внимания их достижению, чем целям всей организации. Различия в целях часто просматриваются между личностью и группой.

Взаимозависимость задач. Возможность конфликта существует везде, где один человек или группа зависят в выполнении задачи от другого человека или группы. Причиной конфликта, как правило, является и то, что ни функции, ни средства, ни обязанности, ни власть, ни ответственность не распределены четко по подразделениям и рабочим местам.

Различия в представлениях и ценностях. Различия в ценностях – очень распространенная причина конфликта. Вместо того, чтобы объективно оценивать ситуацию, люди акцентируются на тех взглядах, альтернативах и аспектах ситуации, которые, по их мнению, благоприятны для группы и личных потребностей.

Неудовлетворительная коммуникация. Плохая передача информации является как причиной, так и следствием конфликта. Она может действовать как катализатор конфликта, мешая отдельным работникам или группе понять ситуацию или точки зрения других. Распространенные проблемы передачи информации, вызывающие конфликт, – это неоднозначные критерии качества, неспособность точно определить должностные обязанности и функции всех сотрудников и подразделений, а также предъявление взаимоисключающих требований к работе. Эти проблемы могут возникать или углубляться из-за неспособности руководителей разработать и довести до сведения подчиненных точное описание должностных обязанностей.

Плохая передача информации является и следствием конфликта. Так, между его участниками снижается уровень коммуникаций, начинают формироваться неверные представления друг о друге, развиваются враждебные отношения – все это приводит к усилению и продолжению конфликта.

Несбалансированность рабочих мест. Частый источник конфликтов в организации. Имеет место, когда должностная функция не подкреплена в полной мере средствами и соответственно – правами и властью.

Неправильный контроль. Контроль при управлении не должен диктоваться подозрительностью. Циничная власть использует неопределенный, тотальный контроль: каждый в любое время находится под подозрением и поэтому уже на половину виновен. При такой ситуации человек, в конце концов, теряет самообладание и из-за нервозности действительно станет хуже работать.

Различия в манере поведения и жизненном опыте. Человек не ощущает идентичности и настраивается сразу на то, что он не будет понят другим человеком. Возникает барьер в общении.





Отсутствие уважения к руководству. Если у большинства сотрудников возникает ощущение, что стиль и методы управления не отвечают практическим потребностям, то это может послужить причиной возникновения конфликтной ситуации. Неудовлетворенность уровнем деловой или управленческой компетенции руководителя имеет большой демотивационный потенциал. Очевидно, важно знать, чего ждет персонал от своих руководителей, и делать из этого надлежащие выводы.

Недостаточная мотивация. Если удастся добиться совпадения потребностей индивидов с потребностями организации, очевидно, что персонал будет выкладываться ради удовлетворения этих потребностей, чего не обеспечит никакое принуждение.

Личностные причины конфликтов связаны, прежде всего, с индивидуально-психологическими проблемами его участников. Они обусловлены спецификой процессов, происходящих в психике человека в ходе его взаимодействия с другими людьми и окружающей средой. Если говорить о причинах конфликтов, которые в большей степени можно отнести к психологическим, то важной среди них будет следующая. В процессе социального взаимодействия у человека существует определенный диапазон вариантов ожидаемого поведения, общения, деятельности со стороны другого человека, являющегося партнером по взаимодействию. Варианты ожидаемого поведения могут быть желательными, допустимыми, нежелательными и недопустимыми. Характер поведения зависит от индивидуально-психологических особенностей человека, его психического состояния, отношения к конкретному партнеру по взаимодействию, особенностей актуальной ситуации взаимодействия. Если реальное поведение партнера укладывается в рамки желательного или допустимого, то взаимодействие продолжается бесконфликтно.

Нежелательное поведение может привести к созданию предконфликтной ситуации, а недопустимое – к конфликту. Некоторые конфликты происходят в силу того. Что рамки допустимого поведения со стороны партнера у человека заужены в результате его эгоистической ориентации, склонности к лидерству и т.п. Рамки допустимого поведения бывают различными по отношению к различным партнерам. То, что позволяют одному, могут не позволить другому. Наконец, эти рамки зависят от актуального психического состояния человека. Если он раздражен, то он может посчитать недопустимой обычную шутку в свой адрес.

На содержание каждого из четырех видов поведения влияют устойчивые и ситуативные факторы. В конкретной ситуации человек должен понимать или чувствовать. Какое поведение с его стороны партнер может посчитать недопустимым и учитывать это на входе взаимодействия. Конфликтная ситуация – это трудная для человека ситуация социального взаимодействия. К конфликту приводит сама неподготовленность человека к эффективным действиям в подобных ситуациях. Он может не знать о том, что существует несколько способов и десятки приемов бесконфликтного выхода из предконфликтных ситуаций без





ущерба для собственных интересов. Человек может иметь представление об этих приемах и способах, но не иметь навыков и умений их применения на практике.

Кроме того, он может не обладать достаточной **психологической устойчивостью** к отрицательному воздействию на психику стрессовых факторов социального взаимодействия. Поэтому важнейшим направлением разрешения межличностных конфликтов является содержательная и психологическая подготовка людей к оптимальным действиям в предконфликтных и конфликтных ситуациях. Помимо низкой конфликтостойчивости типичной личностной причиной конфликтов выступает плохо развитая у человека способность к **эмпатии**, т.е. пониманию эмоционального состояния другого человека, сопереживанию и сочувствию ему. Недостаточность эмпатийных личностных качеств приводит к тому, что человек ведет себя неадекватно ситуации социального взаимодействия, поступает не так, как этого ожидают партнеры по общению. Оценка поведения человека, который не понимает эмоций и чувств партнера по взаимодействию, как нежелательного или недопустимого может вызвать конфликтную реакцию.

Завышенный или заниженный **уровень притязаний** также способствует возникновению межличностных и внутриличностных конфликтов. Уровень притязаний характеризует:

- **во-первых**, уровень трудности, достижение которого является общей целью серии будущих действий (идеальная перспективная цель);
- **во-вторых, выбор** субъектом цели очередного действия, формирующейся в результате успеха или неудачи прошлых действий;
- **в-третьих**, желаемый уровень самооценки личности.

Человек нередко переживает внутриличностные конфликты, связанные с завышенными желаниями и недостаточными возможностями для их удовлетворения. Завышенная самооценка обычно вызывает негативную реакцию со стороны окружающих. Заниженная оценка имеет следствием повышенную тревожность, неуверенность в своих силах, тенденцию ответственности и т.д.

Одной из наиболее часто встречающихся личностных причин конфликтов являются различные **акцентуации характера**. Они проявляются в чрезмерной выраженности отдельных черт характера или их сочетаний у конкретного человека и представляют крайние варианты нормы, граничащие с психопатиями. Кроме того, исследования показывают, что всех работников по приверженности к конфликтам можно подразделить на три группы:

- Устойчивые к конфликтам
- Удерживающиеся от конфликтов
- Конфликтные

Численность последней группы составляет где-то около 6-7% всего персонала. По мнению английского исследователя Роберта Брамсона, для того, чтобы обеспечить в подразделении благоприятный психологический климат, нужно прилагать главные усилия лишь



к десятой части персонала – трудным субъектам. Остальные 9/10 сами стремятся к упорядоченности. Среди “трудных” Р.Брамсон выделяет **пять типов возмутителей спокойствия**. Коротко охарактеризуем их:

✓ **Агрессивные.** Подразделяются на три подтипа: 1) – *танки*, 2) – *снайперы*, 3) – *взрывники*.

Танки абсолютно уверены в том, что их советы самые компетентные. Единственное, чего они не любят – агрессивных реакций со стороны тех, с кем они общаются. Чтобы добиться в споре с *танками* каких-либо успехов, надо дать им возможность “выпустить пар”, и тогда, они не редко становятся даже ручными.

Снайперы стреляют в людей различными колкостями и остротами и тем самым вносят расстройство в коллективные действия персонала. Самый эффективный прием воздействия на них – это потребовать подробно объяснить, что он мыслит под той или иной своей остротой. Но при этом снайпер не должен терять своего лица, иначе он “взрывается” или затаивается “с камнем за пазухой”.

Взрывники – типы, которые обрушиваются на оппонентов с бранью, при этом так артистично выходят из себя, что создается впечатление у окружающих, будто их, сильно обидели. Им нужно дать выплеснуть из себя накопившиеся эмоции.

✓ **Жалобщики.** Эти типы так красочно описывают свои “беды”, что у слушателя нередко складывается мнение в их пользу. Лучшее, что можно сделать в таких случаях, – это перефразировать жалобы своими словами, дав понять, что их переживание замечено.

✓ **Нерешительные.** Подобного типа люди делают так много пробных шагов перед тем, как что-либо сделать, что вызывают раздражение у окружающих. Нерешительные сторонятся тех, кто на них оказывает давление. Навязанные им предписания они выполняют без энтузиазма.

✓ **Безответственные.** В какой-то степени – это тревожные личности, однако тревоги порождают у них не уход от конфликта, а агрессию. Если они почувствуют к себе теплоту отношения, поведение их как бы само собой войдет в рамки.

✓ **Всезнайки.** Они в сущности, являются ценными работниками, но ведут себя так вызывающе, что вызывают у окружающих чувство неполноценности. Следует помнить, что они редко соглашаются на то, чтобы признать свои ошибки.



Стадии социально-политических конфликтов

Рассматривая вопрос о стадии, на которой находится конфликт, мы вновь должны обратиться к исходному определению социального конфликта. Это определение по необходимости носит весьма общий характер. В нем присутствуют такие элементы, как указание на связь конфликта с социальной напряженностью, с противостоянием социальных сил, с источниками социальных изменений.

Итак, конфликт – это важнейшая сторона взаимодействия людей в обществе, своего рода клеточка социального бытия. Это форма отношений между потенциальными или актуальными субъектами социального действия, мотивация которых обусловлена противостоящими ценностями и нормами, интересами и потребностями. Существенная сторона социального конфликта состоит в том, что эти субъекты действуют в рамках некоторой более широкой системы связей, которая модифицируется (укрепляется или разрушается) под воздействием конфликта.

Сложнее обстоит дело с национально-этническими конфликтами. В разных регионах бывшего СССР эти конфликты имели разный механизм возникновения. Для Прибалтики особое значение имела проблема государственного суверенитета, для армяно-азербайджанского конфликта территориальный статусный вопрос Нагорного Карабаха, для Таджикистана – межклановые отношения.

Политический конфликт означает переход на более высокий уровень сложности. Его возникновение связано с сознательно формулируемыми целями, направленными на перераспределение власти. Для этого необходимо выделение на основе общей неудовлетворенности социального или национально-этнического слоя особой группы людей – представителей нового поколения политической элиты. Зародыши этого слоя формировались в последние десятилетия в виде незначительных, но весьма, активных и целеустремленных, диссидентских и правозащитных групп, открыто выступавших против сложившегося политического режима и становившихся на путь самопожертвования ради общественно значимой идеи и новой системы ценностей. В условиях перестройки прошлая правозащитная деятельность стада своего рода политическим капиталом, позволившим ускорить процесс формирования новой политической элиты.

В развитии политического конфликта на макроуровне особое значение имело переплетение источников этих трех конфликтов, установление связей между движениями разного рода. Так, важнейшим элементом поражения горбачевского курса стало выдвижение бастующими шахтерами и их руководителями требования об отставке Президента СССР, которая и будет представляться конфликтующими сторонами главным предметом столкновения.



Каждая из сторон воспринимает конфликтную ситуацию в виде некоторой проблемы, в разрешении которой преобладающее значение имеют **три главных момента**:

1 – во-первых, степень значимости более широкой системы связей, преимущества и потери, вытекающие из предшествующего состояния и его дестабилизации, – все это может быть обозначено как оценка до конфликтной ситуации;

2 – во-вторых, степень осознания собственных интересов и готовность пойти на риск ради их осуществления;

3 – в-третьих, восприятие противостоящими сторонами друг друга, способность учитывать интересы оппонента.

Нормальное развитие конфликта предполагает, что каждая из сторон способна учитывать интересы противостоящей стороны. Такой подход создаст возможность сравнительно мирного развертывания конфликта с помощью переговорного процесса и внесения корректив в предшествующую систему отношений в направлении и масштабах, приемлемых для каждой из сторон.

Однако в переживаемой нами ситуации чаще бывает так, что сторона, иницирующая конфликт, исходит из негативной оценки предшествующего положения дел и декларирует лишь свои собственные интересы, не принимая во внимание интересы противоположной стороны. Противостоящая сторона вынуждена в этом случае предпринимать особые меры для защиты своих интересов, которые воспринимаются и интерпретируются инициатором конфликта как стремление защитить status quo. В результате этого обе стороны могут претерпеть определенный ущерб, который относится на счет противостоящей стороны в конфликте.

Такая ситуация чревата применением насилия: уже на начальной стадии конфликта каждая из сторон начинает демонстрировать силу или угрозу ее применения. В этом случае конфликт углубляется, так как силовое воздействие обязательно встречает противодействие, связанное с мобилизацией ресурсов сопротивления силе.

Чем большее стремление к применению силы наблюдается в конфликте, тем сложнее его разрешение, т.е. выход на новые параметры социальных отношений. Насилие создает вторичные и третичные факторы углубления конфликтной ситуации, которые подчас вытесняют из сознания сторон исходную причину конфликта.

Каждая из сторон вырабатывает на этой фазе свою интерпретацию конфликта, неизменными элементами которой являются представление о правомерности и обоснованности собственных интересов и предпринятых в их защиту действий и обвинение противоположной стороны, т.е. создание образа врага. На этом этапе создается, следовательно, идеологическое оформление конфликта, которое для каждого из его участников выступает в виде определенной суммы критериев, разделяющих весь социальный мир на своих и чужих, на тех, кто либо поддерживает, либо не поддерживает именно эту сторону. Силы нейтральные, настроенные примиренчески, воспринимаются при этом как союзники противоположной или враждебной стороны.

Таков путь к возникновению новой фазы конфликта – **тупиковой ситуации**. Она означает практически паралич действий, неэффективность принимаемых решений, так как каждая из сторон воспринимает предложения и действия, направленные на выход из кризиса, в качестве одностороннего выигрыша противоположной стороны.

Тупиковая ситуация имеет тенденции к саморазрушению. Выход из нее может быть найден только на путях радикального пересмотра сложившейся ситуации и отказа от тактики борьбы по принципу “все или ничего”. Как правило, такой пересмотр связан со сменой лидеров вначале одной, а затем и другой конфликтующей стороны, которые пересматривают сложившиеся на предыдущих этапах идеологические обоснования конфликтов, выявляя их мифологическое содержание и отсутствие социологического реализма.

Здесь открываются новые возможности для переговорного процесса, которые должны опираться на переопределение, новое осознание собственных интересов, основанное на опыте развертывания конфликтной ситуации и осмыслении общих потерь, понесенных сторонами на стадии обострения конфликта, его идеологизации и тупика.

Таким образом, **основные этапы** или фазы конфликта могут быть резюмированы следующим образом:

1. Исходное положение дел; интересы сторон, участвующих в конфликте, степень их взаимопонимания.
2. Иницилирующая сторона – причины и характер ее действий.
3. Ответные меры; степень готовности к переговорному процессу; возможность нормального развития и разрешения конфликта – изменения исходного положения дел.
4. Отсутствие взаимопонимания, т.е. понимания интересов противоположной стороны.
5. Мобилизация ресурсов в отстаивании своих интересов.
6. Использование силы или угрозы силой (демонстрации силы) в ходе отстаивания своих интересов; жертвы насилия.



Методы профилактики и пути конструктивного разрешения конфликтов

Управление конфликтом осуществляется путем решения двух основных проблем: **предупреждения возникновения** конфликтов и их **конструктивного разрешения**, если предконфликтную ситуацию неконфликтным способом разрешить все же не удалось.

Главным объектом управления является не конфликт, а противоречие, его породившее. Поэтому наиболее эффективным способом воздействия на конфликт можно считать такое разрешение лежащего в его основе противоречия, которое устраивало бы обе



стороны. Если главные усилия направляются на выявление противоречия, из-за которого возник конфликт, и его разрешение, то, в случае успеха, конфликт разрешается как устранение его причины. Если же главная цель — прекратить конфликтное взаимодействие людей, то при желании этого можно добиться, и, не разрешив противоречие, которое породило конфликт. В этом случае конфликт оказывается как бы “загнанным внутрь”, создается иллюзия его разрешения. Довольно велика вероятность того, что неразрешенное противоречие через какое-то время в другой форме снова приведет к противодействию сторон, каждая из которых отстаивает свои, значимые для нее интересы.

Существует, по крайней мере, **две причины**, затрудняющие сегодня четкое разграничение способов профилактики и способов разрешения конфликтов.

Первая из них связана с тем, что в основе и предконфликтного, и конфликтного взаимодействия лежит одно и то же противоречие, способы разрешения которого хотя и различаются на разных его стадиях, но все же имеют много общего.

Вторая причина заключена в том, что конфликтология — только зарождающаяся наука, многие проблемы которой далеки от полного решения. К числу таких проблем относится и проблема способов конструктивного разрешения конфликтов.

Способы саморазрешения конфликтных ситуаций

Способы саморазрешения конфликтов относятся к случаям, когда Вы сами являетесь участником конфликта. Если отсутствует возможность предотвратить конфликт, то, прежде всего надо постараться подавить порождаемые трудной ситуацией собственные отрицательные эмоции, актуализировать свой интеллектуальный потенциал и жизненный опыт. Можно использовать при этом следующие **способы действий**.

1. Минимизация взаимодействия с другой стороной. Если Вы сведете к минимуму общение с человеком, который в данный момент является Вашим противником, совместную деятельность с ним, минимизируете визуальный контакт с этим индивидом, то это будет способствовать снижению остроты конфликта. Последнее может оказаться условием или предпосылкой последующего разрешения конфликта.

Психологический смысл минимизации взаимодействия с другой стороной заключается в том, что заметное уменьшение непосредственного воздействия на психику человека объекта, вызывающего у него раздражение, приводит к постепенному снижению интенсивности негативных эмоций, переживаемых по отношению к противнику. Сведение же к минимуму негативных эмоций является важнейшим условием конструктивного решения любых конфликтов.

В крайнем случае, в наиболее длительных и острых конфликтах они разрешаются путем разведения сторон: или Вы, или другая сторона по собственному желанию переходит в другой отдел, цех, лабораторию (а иногда и на другое предприятие) с тем, чтобы не взаимодействовать со



своим противником. Это радикальная мера, ее нужно использовать осторожно, но чаще всего она бывает эффективной.

2. Открытый разговор с другой стороной является одним из сравнительно редких, но весьма эффективных способов снятия напряженности в отношениях между людьми и разрешения конфликта. Здесь видятся **две основные причины**.

Во-первых, сложность грамотного построения такого разговора, неумение, к сожалению, многих руководителей избрать психологически оправданную тактику ведения нелицеприятного диалога.

Во-вторых, достаточно низкая общая культура общения людей, их социального взаимодействия. Мешает, бесспорно, и та установка, которая сформировалась у большинства советских людей: открытым путем ничего не добьешься.

Для того, чтобы открытый разговор с участником конфликта — Вашим оппонентом — с целью его разрешения оказался результативным, целесообразно построить диалог по определенной логике, учитывающей психологию общения и особенности состояния людей в процессе конфликтного взаимодействия, (что ждет от Вас оппонент, на что надеется, что может ослабить его негативные эмоции).

Один из вариантов логики построения открытой беседы предлагается ниже. В нем формируется основное содержание каждого этапа разговора, его главный смысл. Конкретная же форма словесного выражения этого смысла выбирается Вами самостоятельно в зависимости от характера конфликтной ситуации, индивидуально-психологических особенностей собеседника, других обстоятельств. Итак, последовательность разговора может быть следующей.

а). Этот конфликт нам обоим не выгоден (это действительно так, ибо длительные и интенсивные конфликты деструктивной направленности, как правило, никому не выгодны, даже если Ваша позиция в конфликтной ситуации достаточно сильна).

б). Я предлагаю данный конфликт прекратить (после такого заявления Ваш собеседник может и не поверить в Ваши благородные намерения. Для того, чтобы убедить его, что Вы действительно хотите разрешить конфликт, необходимо сделать два следующих шага).

в). Признайте свои ошибки, уже допущенные в конфликте (они наверняка есть, и признать их для Вас ничего не стоит). Скажите, в чем Вы себя считаете неправым. Косвенно или прямо продемонстрируйте свое раскаяние.

г). Сделайте уступки оппоненту, где это возможно, т.е. в том, что в данном конфликте не является для Вас главным (в любом конфликте всегда возможно найти несколько второстепенных моментов, отдельных мелочей, в которых ничего не стоит уступить. Можно порой уступить и в серьезных, но не принципиальных для Вас вещах).

д). Выскажите Ваши пожелания об уступках, необходимых со стороны оппонента (они, естественно, касаются Ваших основных интересов в данном конфликте).





е). Спокойно, без отрицательных эмоций обсудите взаимные уступки, при необходимости и возможности скорректируйте их.

ж). Если Вам удалось договориться, то скажите, что считаете конфликт исчерпанным. В противном случае не создавайте психологический тупик, оценив разговор как неудачный. Даже в этом случае не расставайтесь с собеседником как с врагом, всегда оставляйте шанс продолжить разговор. Скажите примерно так: “Ну что ж, пока мы не пришли к согласию. Но я думаю, что теперь каждый из нас лучше понимает суть противоречий, позицию сторон. Давайте еще подумаем, как решить проблему, и вернемся к разговору через 2-3 дня. Вы ведь прекрасно понимаете, что безвыходных ситуаций не бывает. Если мы оба захотим, то мы решим проблему”.

К достоинствам открытого разговора как способа разрешения конфликта следует отнести его экономичность (минимальные затраты), оперативность и достаточную результативность. Даже в том случае, если с его помощью не удастся разрешить конфликт, он помогает уяснить позиции другой стороны, понять его интересы в конфликте.

Важным условием полезности такого разговора является исключение каких-либо проявлений сторонами негативных эмоций по отношению друг к другу. Не сердитесь, не раздражайтесь во время разговора по отношению к оппоненту, если Вы действительно хотите конструктивно разрешить возникшее противоречие. **Помните изречение:** “Человек, который не способен сердиться — дурак, а который не позволяет себе сердиться — мудрец”.

3. Односторонняя уступка не в главном для Вас как предложение разрешить конфликт. Уступка может быть либо вынужденной, если в процессе борьбы проявилось явное превосходство Вашего оппонента в силе, либо добровольной. Вынужденное прекращение противоборства, основанное на понимании ее бесперспективности, часто приводит к разрешению конфликта в пользу более сильной стороны или к снижению его интенсивности.

Добровольная односторонняя уступка другой стороне в том, что Вы не считаете для себя главным, но предполагаете, что это имеет значение для оппонента, несет в себе следующий психологический смысл. Обычно каждый воспитанный человек осознанно или неосознанно стремится поддерживать во взаимоотношениях с партнером баланс услуг. И если Вы оказали партнеру по взаимодействию значимую для него услугу, то он постарается в ответ тоже сделать что-то хорошее для Вас, даже если Вы его об этом не попросите. Поэтому в ответ на Вашу уступку в конфликте оппонент может сделать уступку Вам, и это положит начало разрешению конфликтной ситуации. Делая уступку, важно добиться правильного понимания ее смысла другой стороной. Она должна понимать, что данная уступка — не проявление Вашей слабости, а предложение разрешить конфликт.

4. Предание конфликта гласности, обращение за помощью к обществу и вышестоящему руководству.

В каких случаях и как можно использовать данный способ разрешения конфликта? (Два направления).



Первое. Обращаться за помощью к общественности и вышестоящему руководству можно только тогда, когда Вы полностью уверены в том, что Ваша позиция в конфликте, требования к другой стороне и Ваше поведение справедливы.

Второе. Ваше обращение к общественности и вышестоящему руководству корректно как по содержанию, так и по форме. Рассмотрим более подробно это положение.

Основная опасность подобного способа разрешения конфликта связана с тем, что обращаясь за помощью к общественности и руководству, человек обычно просит наказать другую сторону, принять меры против его оппонента, который поступил неправильно (лучшим подтверждением сказанному являются письма граждан в различные органы власти: основная мысль подавляющего числа писем – наказать другую сторону в конфликте за отказ удовлетворить законное требование человека, за некорректное и даже хамское поведение и т.п.).

Однако часто такая просьба не находит немедленного отклика у лица, к которому адресовано обращение, воспринимается им достаточно настороженно. Это связано с тем, что каждый понимает предвзятость оценки сути конфликта, которую дает одна из его сторон. Кроме того, жалоба одного из сотрудников на другого традиционно не получает одобрения в коллективе даже в том случае, если она справедлива.

Поэтому, обращаясь за помощью к руководству или коллективному мнению, **необходимо:**

1) – не жаловаться на оппонента, а охарактеризовать проблему, изложить свою позицию, так и позицию другой стороны;

2) – не давать при этом никаких негативных эмоциональных оценок ни позиции другой стороны, ни тем более ее личности. Наоборот, психологически грамотно будет подчеркнуть свое уважительное отношение к мнению и личности оппонента, отметить, какие сильные стороны Вы видите в его подходе;

3) – просить о помощи в разрешении создавшейся ситуации, а не о наказании другой стороны.

С учетом указанных требований, как показывает практика, данный способ разрешения конфликта может дать хороший результат.

5. “Сотрудничество” — наиболее эффективный, но одновременно и наиболее сложный способ разрешения конфликта. Суть его заключается в том, что одна сторона рассматривает другую не как препятствие в достижении своих целей, а как человека, с которым можно договориться и общими усилиями решить возникшее разногласие в интересах, целях и ценностях сторон. Стратегия разрешения конфликта, в результате которой один из участников выигрывает, а другой проигрывает (win to lose) в случае сотрудничества изменяется на принципиально иную: в результате разрешения противоречия в выигрыше оказываются оба (win to win). В работе Х.Корнелиус и Ш.Фейер это положение звучит так: “Вместо: “Я должен выиграть и поэтому я должен помешать выиграть тебе», – попробуйте: «Я хочу выиграть и хочу, чтобы ты тоже выиграл!» Вместо: «Они больше и сильнее меня, и поэтому я



должен либо перехитрить их, либо сдаться», – попробуйте: « Не я против них, но я с ними»

Что нужно для того, чтобы сработал данный способ разрешения конфликтов? Вот несколько полезных рекомендаций:

1) – определите потребности другой стороны. Узнайте, почему другая сторона хочет того, чего она хочет?

2) – признайте ценности другой стороны, равно как и Ваши собственные;

3) – старайтесь быть во всем объективными: ищите совместно творческие и неординарные решения. Вы можете в одиночку проанализировать потребности участника конфликта и продумать варианты решений. Однако этот процесс будет гораздо эффективнее, если действовать совместно. Вы покажете этим, что рассматриваете своего оппонента не как противника, а как партнера;

4) – используйте в начальной фазе разговора с оппонентом фразы типа: «Я хочу справедливого исхода для нас обоих» (кто может возражать против принципа справедливости!), «Посмотрим, как мы оба можем получить то, что мы хотим» (фраза означает, что Вы не рветесь в бой и не стремитесь к подавлению другой стороны), «Я пришел к Вам, чтобы вместе решить возникшую в наших делах проблему» (вряд ли оппонент ответит отказом) и т.п.

Способ “сотрудничество” требует большого терпения и упорства, дипломатии и искусства общаться с людьми. Подлинные преимущества данного подхода к разрешению конфликта — более приемлемые решения для обеих сторон, взаимоуважение, добрая воля.

Однако “сотрудничество” как способ разрешения конфликтной ситуации или конфликтного поведения входит в известное противоречие с традиционной нацеленностью нашего человека на решение возникающих проблем межличностного взаимодействия путем борьбы. Повседневная жизнь убедительно подтверждает, что, к сожалению, чаще всего в наших условиях стороны прибегают к тактике “выиграть (проиграть)”: я должен победить за счет поражения оппонента. В пользу этого, увы, неприятного вывода, свидетельствуют конфликты между сотрудниками на предприятиях и в научных учреждениях, между людьми в школах и дома... Поведение одной или обеих сторон характеризуется при этом стремлением: — доказать, что другой человек не прав;

1) – перекричать партнера по социальному взаимодействию, используя в том числе оскорбительные слова;

2) – требовать безоговорочного послушания;

3) – перехитрить в чем-либо участника конфликта;

4) – применить физическое насилие и т.п.

Тактика “выиграть (проиграть)” редко приносит долгосрочный результат — проигравшая сторона может не поддержать решение, принятое вопреки ее воле; тот, кто проиграл сегодня, может завтра отказаться от выполнения решения и т.п.

Характеризуя “сотрудничество” как способ разрешения конфликта, необходимо отметить: он наиболее



эффективен не на стадии инцидента, а либо как способ разрешения предконфликтной ситуации, либо как способ разрешения затянувшегося конфликта, когда стороны, имея примерно равную силу, уже достаточно измотали друг друга длительной, но безрезультатной борьбой.

6. Избегание активных действий в конфликте, как это ни парадоксально, также может привести его к разрешению. Многие процессы и явления в природе и обществе развиваются и тогда, когда человек не вмешивается в их естественный ход. Конфликт в этом смысле не является исключением. Если во взаимодействии двух человек возникло противоречие, которое они пытались разрешить путем конфликта, но неудачно, то, предоставив возможность развиваться событиям в дальнейшем естественным образом, без их вмешательства, они могут разрешить конфликт. Например, руководитель фирмы отдал распоряжение начальнику отдела снабжения и сбыта направить одного сотрудника в командировку, связанную с “выбиванием” необходимых комплектующих деталей для производства. Начальник отдела снабжения и сбыта принял решение о командировании опытного специалиста Р. Когда он сообщил ему о своем решении, то в ответ услышал просьбу сотрудника Р. не посылать его в командировку в связи с семейными обстоятельствами. Начальник отдела посчитал причину убедительной и веской и изменил свое решение. На общем собрании отдела он сообщил, что в командировку поедет сотрудник К. После собрания сотрудник К. обвинил коллегу по работе Р. в том, что это он “подставил” его вместо себя в крайне нежелательную поездку. Между ними состоялся чрезмерно бурный разговор, в ходе которого каждый пытался доказать свою правду, используя при этом обвинения и оскорбления в адрес друг друга. После этой ссоры оба сотрудника перестали активно влиять на ситуацию, предоставив возможность принимать окончательное решение руководству фирмы. Этот конфликт был разрешен через 4 дня. В командировку решили послать сотрудника Д., который не только не возражал против поездки, но и проявил заинтересованность в ней.

7. Выбор разумной последовательности собственных действий. Для практического разрешения своих собственных конфликтов, помимо отдельных способов, желательно знать и некоторые алгоритмы их применения.

Проблема алгоритмов саморазрешения межличностных конфликтов разработана пока недостаточно. Есть ряд работ зарубежных авторов, посвященных данному вопросу.

В частности, американские конфликтологи Р.Фишер и У.Юри предлагают универсальный, по их оценке, метод ведения переговоров и разрешения конфликтов, который состоит из **четырёх базисных** положений.

Отделить людей от проблемы. Сделайте разграничение между участниками и предметом переговоров. Надо учитывать тот факт, что каждый человек имеет свое восприятие проблемы, обладает сильными эмоциями, имеет определенные, только ему присущие навыки и манеру общения. Поэтому прежде чем начать



обсуждать существо проблемы переговоров, надо отделить ее от людей и разбираться с ней отдельно. Если не прямо, то косвенно участники переговорного процесса должны прийти к пониманию того, что им необходимо бок о бок работать и разбираться с проблемой, а не друг с другом.

Сосредоточиться на интересах сторон, а не на позициях. Данное положение нацелено на преодоление недостатков, которые проистекают из концентрации внимания на позициях, в то время как цель переговоров — удовлетворение интересов. Принятая стороной позиция часто скрывает ее истинные интересы, во-первых. За противоположными позициями наряду с противоречиями находятся разделяемые сторонами и приемлемые интересы, во-вторых. Взвешивая интересы обеих сторон, найдя подходящие и полезные для обоих партнеров, можно прийти к разумному соглашению, которое выгодно участникам переговорного процесса, в-третьих.

Искать взаимовыгодные варианты. Стремление отыскать единственно правильное решение сужает поле Вашего зрения, ограничивает способность к созиданию. Как образно отмечают авторы, в этом стремлении Вы делаете нечто вроде короткого замыкания в разумном процессе принятия решения на переговорах. Поэтому прежде чем решить, что делать, выделите круг возможностей, обдумайте различные варианты решений, которые учитывали бы интересы обеих сторон.

Настаивать на применении объективных критериев. Когда интересам участника переговоров что-либо прямо противопоставляется, он может добиться результата упрямством, волевым усилием, настойчивостью. Вы можете противостоять такому нажиму, настаивая на том, что соглашение должно отображать какие-то справедливые нормы, а не зависеть от голой воли. Это не значит, что соглашение должно основываться на нормах, которые предлагаете Вы. Подразумевается наличие каких-то справедливых критериев, которые подходят для обеих сторон.

Анализ банка конфликтных ситуаций, изучение результатов других исследований межличностных конфликтов позволяет предложить один из вариантов последовательности действия при разрешении конфликта, в котором Вы являетесь одним из его участников. Он включает в себя следующие шаги:

а) — четко осознать необходимость и возможность неконфликтного разрешения имеющегося противоречия. Это — исходный момент разрешения любого конфликта. Вы должны ясно осознать, что конфликт деструктивной направленности, как правило, не выгоден ни Вам, ни другой стороне хотя бы потому, что отвлекает от основного дела, отрицательно сказывается на настроении и психическом состоянии человека, влияет на его здоровье, не добавляет авторитета в коллективе. Следует быть убежденным в том, что большинство конфликтов между людьми вполне можно разрешить и неконфликтными способами;

б) — свести к минимуму свои собственные негативные эмоции, связанные с конфликтом. До тех пор, пока

нашей психикой владеют негативные эмоции, мы не можем оценить конфликтную ситуацию достаточно глубоко, а самое главное — объективно. Но без глубокой и в целом объективной оценки конфликтной ситуации за ее разрешение не стоит и браться. Оно, скорее всего, окончится неудачей. Уменьшить свои негативные эмоции можно, используя приемы аутотренинга. Каждый последующий шаг в разрешении конфликта необходимо начинать с самоконтроля своего эмоционального состояния. Обнаружив, что Вы злитесь на оппонента, необходимо сначала избавиться от этих эмоций и только после этого пытаться продвигаться дальше в разрешении конфликта;

в) — *глубоко и беспристрастно оценить, из-за чего на самом деле возник конфликт.* Одним из приемов, который может помочь Вам сделать это, является “анализ со стороны”. Для этого Вы должны как бы “выйти из конфликта”, мысленно поставить на свое место абстрактного незнакомого человека и попытаться определить, в чем он прав, а в чем не прав в данном конфликте. Затем такую же процедуру необходимо проделать и с другим участником конфликта, мысленно поместив на его место человека, лишённого индивидуально-психологических особенностей Вашего оппонента. На этом этапе важно отделить проблему от людей и увидеть за демонстрируемыми оппонентом мотивами конфликта их истинные, часто не провозглашаемые открыто интересы, которые иногда могут не осознаваться даже самим оппонентом. После этого следует еще раз оценить ту систему истинных противоречий между участниками конфликта, выделить среди них основное противоречие, определить, есть ли смысл попытаться разрешить или смягчить это противоречие путем открытого разговора с оппонентом;

г) — *продумать несколько вариантов разрешения основного противоречия.* Предположим, что в процессе разговора с оппонентом Вы предлагаете ему единственный компромиссный вариант разрешения конфликта, а он не соглашается, разговор сразу же заходит в тупик. Если же у Вас есть четыре варианта решения проблемы, то, получив отказ в одном, Вы тут же предлагаете второй, третий и т.д. Знайте, что Вашему оппоненту психологически трудно четыре раза подряд сказать: “Нет”. В этом случае он оказывается в роли упрямого человека, который ни на что не соглашается. Поэтому он либо примет одно из Ваших предложений, либо его позиция в глазах окружающих будет выглядеть слишком жесткой и неразумной. Если он соглашается, то, разрешив конфликт, Вы защищаете свои основные интересы, так как они были заранее заложены в продуманных Вами вариантах решения проблемы. Если оппонент отказывается от всех Ваших предложений, то считать, что Вы проиграли, нельзя: Вы уточнили его позицию, выявили его подспудные интересы, продемонстрировали более конструктивную по сравнению с оппонентом позицию в глазах свидетелей конфликта;

д) — *выбрать критерий справедливости того или иного решения.* Теперь необходимо продумать, к каким критериям справедливости предлагаемых Вами решений Вы будете обращаться. Как Вы докажете оппоненту, что предлагаемый путь решения



проблемы учитывает и его, и Ваши основные интересы? Как может быть проконтролировано соблюдение соглашения о разрешении конфликта в случае его достижения совместно с оппонентом? Какие штрафные санкции ждут того, кто соглашение нарушит?

е) – *минимизировать негативные эмоции оппонента по отношению к Вам.* Без этого предстоящий разговор может не дать желаемого результата. Для воздействия на эмоциональное отношение к Вам со стороны оппонента можно использовать следующие приемы;

*— в присутствии друзей оппонента, но без него самого, дайте сдержанно положительную оценку какому-то результату его работы или поступку, заслуживающему этого. Кто-то из друзей, скорее всего, передаст ему Вашу оценку, т.к. для конфликтных взаимоотношений она будет необычной;

*— в неофициальной обстановке среди сотрудников, но без оппонента, выскажите свое огорчение по поводу конфликта с ним, подчеркните при этом (без излишнего пафоса), что Вы переживаете напряженность во взаимоотношениях с этим человеком;

*— позвоните оппоненту и в коротком разговоре дайте понять, что Вы готовы пойти на разрешение конфликта, подготовив его тем самым к дальнейшему развитию событий. Одним словом, надо найти способ сделать так, чтобы не только Вы, но и Ваш оппонент к моменту разговора по поводу разрешения конфликта пришли с минимальными негативными эмоциями по отношению друг к другу;

ж) – *провести открытый разговор*, логика которого была рассмотрена выше. При подготовке плана разговора, манеры поведения, естественно, важно учитывать как специфику конкретной конфликтной ситуации, так и индивидуально-психологические особенности Вашего оппонента.

Способы разрешения социально-политических конфликтов

Анализируя способы разрешения конфликтов, следует учитывать Ваш личностный стиль. Вашу predisposedность реагирования на конфликтные ситуации. Бесспорно, очень полезно знать о том, каковы способы реагирования на конфликт Ваших сотрудников. Сам стиль решения проблемных ситуаций, на который в большей мере ориентированы Вы или Ваши сотрудники, можно оценить с помощью теста К.Томаса. [4, 35, 38] Для разрешения социально-политических конфликтов предлагаются проблемно-ориентированные аналитические методы, авторы предлагают **5 основных подходов**:

- Дисциплинарный подход

Этот подход строится на гипотезах, что все люди имеют ряд универсальных потребностей, которые в принципе неустраняемы. К таким потребностям обычно относятся:

1) – потребность в пище, воде;

2) – потребность в своей самобытности или национально-этнической идентичности;

3) – потребность в независимости принятия решений; потребность в участии и признании;

4) – потребность в самореализации и развитии собственного социокультурного потенциала. Если люди и группы не удовлетворяют свои потребности социального существования в рамках существующих социальных институтов, то они будут искать их удовлетворения вне этих рамок. Это и есть глобальная причина всех конфликтов и нестабильности в обществе.

– **Гражданская дипломатия**

Широко известен подход, основанный на положении, что конфликты между общностями и группами главным образом возникают из-за взаимного непонимания и ошибочного восприятия друг друга, возможно из-за культурных различий. Поэтому рекомендуется организация и проведение различных неформальных контактов на междугороднем и региональном уровнях для улучшения взаимопонимания и формирования доверия друг к другу.

– **“Т – групповой подход”**

Другой подход основан на положении, что для достижения взаимопонимания и более эффективного разрешения проблем необходим более глубокий научно обоснованный опыт с примерами практического применения. Процедурно Т – групповые методы представляют из себя серии семинаров для представителей конфликтующих сторон, которые проводятся на нейтральной территории группами посредников, состоящими из психологов, социологов и политологов.

– **Дипломатия второго пути**

Дальнейшее развитие практики разрешения конфликтов связано с методами получившими название “дипломатии второго пути”. Он основан на положении, что многие ограничения, накладываемые на процесс официальных переговоров, могут быть сняты при неформальном взаимодействии между конфликтующими сторонами при помощи авторитетных посредников. Как правило, этот процесс осуществляется параллельно с официальными переговорами.

– **Проблемно-ориентированный подход к разрешению конфликтов**

Процессы аналитического проблемно-ориентированного разрешения конфликтов опираются на общие теории поведения и стремятся вобрать в себя любые общие достижения, способствующие проникновению в понимание первопричин явления и проблем. Это в определенной мере “точка прорыва” в изучении проблемы разрешения конфликта – на первое место ставится объяснительный потенциал человеческих потребностей. Но в этом подходе при учете психологических перемен признается, что существуют и другие источники возникновения проблем, (например):

- проблемы окружающей среды,
- социальные, экономические, политические и институциональные и другие проблемы.



В конфликтах нет победителей

С Вашего позволения, рассмотрим несколько практических советов из процесса: “Уладим это дело”.

Шаг № 1. Снимая маски.

Как мы уже выяснили, никакой конфликт не может быть улажен, пока в нем не проявятся истинные мотивы людей, а не их претензии. Честность – вот идеальная основа для улаживания конфликта. Случается, что в конкретной ситуации быть честным трудно или вообще невозможно. Нелегко настроиться на честность, когда человек находится в наступательной или оборонительной позиции (что и происходит с большинством из нас в экстремальных ситуациях). Если нам не хватает духу быть честными, мы, по крайней мере, должны стремиться к искренности, то есть не прятаться за маской, а быть самим собой. Во время конфликта мы иногда даже сами не понимаем, кто мы. Бывает так, что под давлением обстоятельств мы длительное время не живем своей настоящей жизнью, играя различные роли на работе и дома. При таких обстоятельствах нелегко найти свое **истинное “Я”**, так что нам может даже потребоваться посторонняя помощь например, беседа с другом, совет близких или консультация у специалиста. Чтобы извлечь, максимальную пользу из всего процесса: “Уладим это дело”, и особенно из первого его шага, вы должны быть готовы сделать все, чтобы стать самим собой, в том числе и обратиться за помощью к окружающим, если возникнет такая необходимость.

Шаг № 2. Выявляем подлинную проблему.

Конфликты проявляются по-разному. Они могут принимать много обликов. Чтобы узнать, в чем на самом деле у нас проблема, иногда приходится разбираться во многом. Итак, на втором шаге вам нужно выяснить, в чем состоит реальная проблема. В этом месте вы опять можете подумать: “Сказать-то легко, а как это сделать?” Мы расскажем вам о том, как сделать этот шаг в более-менее обыденной ситуации принятия решения, и подробнее опишем как это выполнить во время кризиса. Вот, например, как выглядит ситуация, когда “то случившееся, что кажется проблемой”, на самом деле к реальным проблемам не относится.

Вам кажется, что у вас с женой (мужем) конфликт из-за того, в какое время ребенку пора ложиться спать. Если вы постараетесь взглянуть в корень проблемы, вы, может быть, *обнаружите*, что ваша реальная проблема – конфликт с ребенком кто главный – вы или он.

Вам кажется, что у вас конфликт с начальством из-за того, что вы считаете необходимым съездить в командировку и посмотреть на клиента лично, а ваш начальник предлагает просто позвонить ему по телефону. Заглянув глубже, вы, может быть, поймете, что реальная проблема – ваша неудовлетворенность размером зарплаты (вы уверены, что должны платить больше). А командировки с обедами в ресторанах, хорошими отелями и



арендованными машинами – хоть какое-то возмещение за то, что вам недоплачивают.

Вам кажется, что у вас с мужем (женой) конфликт из-за распределения *обязанностей* в домашнем хозяйстве. А реальная проблема, если заглянуть поглубже, окажется в том, что вы недовольны, что не работаете на полную ставку на хорошо оплачиваемой работе.

В каждом из этих случаев реальная проблема скрывается за многими кажущимися. Но ведь нельзя уладить конфликт, пока вы не займетесь “всамделишной проблемой”. Иногда выявить истинную проблему довольно трудно. Но если вы действительно хотите решить ее, вам надо, (как с *луковицы*), снимать с конфликтной ситуации шелуху слой за слоем, чтобы за ненужным мусором отыскать реальную проблему. К **сожалению**, люди часто не могут или не хотят понять, в чем у них на самом деле проблема. Умение снять шелуху, чтобы добраться до реальной проблемы, *необходимо* для успешного решения проблем и является важнейшим шагом в процессе “Уладим это дело”. Разве можно решить проблему, если вы даже **не видите**, в чем ее суть?

Шаг № 3. Отказываемся от установки “Победа любой ценой”

Установка “победа любой ценой” – это позиция людей, которые по-настоящему никогда не выигрывают. Они могут воображать себя победителями, а иногда даже казаться таковыми, но на самом деле, когда на них не помотришь – они все время в борьбе, а жизнь проходит мимо. Когда дела принимают жесткий оборот и возникают проблемы и конфликты, люди с установкой “победа любой ценой” становятся игроками с “позицией”. Они готовы пробить головной стену, отстаивая свою позицию, они готовы пойти на дно и постараются захватить с собой столько людей, сколько смогут.

Решить конфликт, вбив себе в голову лозунг “победа любой ценой”, практически невозможно. Лишь при конфликте с **“нейтралами”** такая установка может принести иллюзорный успех. Конфликт с нейтралами, по сути, никогда не решить, потому что злопамятные по своей природе нейтралы таят обиды и никогда не прощают победителям своего *поражения*. Будьте настороже, общаясь с нейтралами: они в один прекрасный день постараются свести счеты. С **“борцами”** также сложно иметь дело, так как и они идут в бой, ведомые установкой “победа любой ценой”. Но все-таки они способны пойти на уступки. Победа в конфликте – такая же нелепость, как добро с кулаками. В конфликтах не побеждают! Их улаживают.

По согласовании с Вами, мы разберем несколько практических примеров, а адвоката который умело выступал в суде, и был, что называется, победителем – назовём Женя Шутак. Следует сказать, что Женя работал на фирму, защищавшую интересы медицинских страховых компаний в случае предъявления пациентами исков за неправильное лечение. Основными его клиентами были врачи и больницы. В одном деле Жени пришлось противостоять другому адвокату, клиентка которого была не удовлетворена своим лечением в больнице. Страховая компания уже согласилась оплатить ее иск к





двум врачам, предъявленный за то, что они довольно неуместно во время операции использовали экспериментальную *медицинскую* процедуру. Женя был уверен, что сможет победить в этом деле. По его мнению, невозможно было найти свидетелей того, что в больнице не было комиссии, которую в соответствии с правилами *Международной* ассоциации необходимо создавать, если применяются экспериментальные методы лечения. Женя прекрасно знал, что в больнице действительно не было такой комиссии и что руководство нарушило правила, но это ни чуть его не тревожило. Хотя фирма Жени пришла к мировому соглашению по делу с иском к врачам, по делу с иском к больнице возможность такого соглашения даже не обсуждалась: в фирме были уверены в победе.

Позиция Жени основывалась на том, что истица не сможет доказать свою правоту. Женю не волновало ни то, что были нарушены правила, ни то, пострадала ли пациентка из-за не информированности о возможных последствиях хирургического вмешательства. Для него была важна победа на основе позиции “нет доказательств”. Прошло уже три недели заседаний, председательствовал судья, который, как знал Женя, обычно принимал сторону страховых компаний, но истица тоже “сдаваться” не собиралась. К удивлению Жени, в суде выступило много экспертов, поддерживающих обвинение против *больницы*. Женя почувствовал, что, если решение предоставлять суду присяжных, дело будет проиграно, однако, когда адвокат *истницы* предложил уладить дело полюбовно, до того как защита *больницы* начнет приводить свои доказательства, Женя остался непреклонен. Вскоре Женя предложил прямой вердикт, и, к его удивлению, судья одобрил это предложение. В иске было отказано, и Женя победил. То, что он занял жесткую позицию и отстаивал ее без колебаний, до конца себя оправдало. Прошло время. Примерно через год тот же адвокат противостоял Жени Шутак и его фирме в деле с иском к другой больнице. Речь шла о согласии на операцию. Истцом в этот раз был 70- летний старик, которому сделали вазэктомию – хирургическую стерилизацию. В больнице считали, что отдельного согласия на эту операцию не требуется, так как пациенту была назначена операция на предстательной железе, которая *предусматривает* вазэктомию. Кроме того, врачи больницы полагали, что для 70- летнего старика это не имеет значения. Когда адвокат истца обратился к Жени с предложением уладить дело миром, Женя – победитель снова занял позицию “у истца нет доказательств”. После нескольких лет проволочек и всяческих тревожлений для истца дело дошло до суда. Женя, уже однажды победив этого адвоката в деле с иском к больнице, *полагал*, что присяжные посмеются над всеми претензиями.

Женя оставался на позиции “у истца нет доказательств”, хотя знал, что в больнице *сделали* вазэктомию без согласия *пациента*, чем нарушили не только общепринятые нормы, но и собственные больничные правила. После месяца заседаний присяжные удалились на совещание. Женя по-прежнему не уступал и не шел ни на какие соглашения. Истец готов был отказаться от претензий на 50 000 грн. Но Женя держался твердой позиции: “Ни единой копейки!” В результате присяжные постановили возместить ущерб в 180 000 грн. И даже тогда Женя –



победитель не отступил. Он обжаловал решение; и через год с лишним, после дополнительных расходов в несколько тысяч грн., выплаченных больницей и страховой компанией – фирме, верховный суд подтвердил прежний приговор. Теперь клиенты Жени вынуждены были выплатить первоначальную сумму плюс проценты и судебные издержки.

Вопрос к нашим читателям. **обдумайте** этот случай и ответьте самому себе на следующие вопросы.

* Выиграл ли Женья первое дело?

* *Выиграл* ли Женья второе дело?

* Чьи интересы защищал Женья – своего клиента или свои собственные?

* Мог ли Женья изменить свою позицию в каждом из этих дел и как бы тогда изменился результат?

* Если вы были бы адвокатом больницы и получили в свое распоряжение указанные факты, как бы вы повели себя в первом и во втором делах?

Не считаете ли вы, что, заняв позицию “победа любой ценой”, Женья исключил всякую возможность уладить конфликт и сослужил своему клиенту плохую службу?

Не кажется ли вам, что даже в первом случае, когда Женья выиграл дело в суде, его совесть не осталась спокойной? Фактически Женья **не был победителем**. Он был **проигравшим**. Всякий раз, когда в споре проявляется установка “победа любой ценой”, неизбежны потери того или иного рода. То, что внешне выглядит победой, нередко оборачивается поражением или сохранением нежелательного “статус-кво”. Дело должно быть улажено, а не выиграно. Альтернативы традиционным способам решения конфликта проявляются все чаще, даже в юриспруденции. Так в чем же разница между решением дела и победой? **Решение** означает, что дело улажено. Стороны могут быть не слишком довольны результатом, но все согласны, что дело окончено. **Победа** – вещь более зыбкая, она может оставлять более неприятный осадок. Нередко так называемые победители бывают внутренне недовольны результатом – они стараются думать, что удовлетворены своей победой, но ее им все-таки недостаточно. Кроме того, при улаживании **отношения** зачастую сохраняются, а при победе от них остаются только воспоминания.

Шаг № 4. Находим несколько возможных решений.

Если бы жизнь была стабильна и события ее каким-то образом были предопределены, то каждый конфликт имел бы лишь одно возможное решение. Но действительность такова, что большинство ситуаций могут развиваться в самых разных направлениях, а конфликтующим приходится выбирать из нескольких возможностей. Игнорируя проблему, уступая противнику или сопротивляясь его нападкам, вы исключаете возможность мирного улаживания конфликта. Процесс “Уладим это дело” требует найти несколько вариантов решения.

Существует школа мышления, **чрезвычайно популярная** в наши дни, которая утверждает, что вы должны выбрать себе цель, **сосредоточиться** на ней и всеми силами к ней стремиться. Такая





философия нередко рассматривает создание **запасных** вариантов или позиций как нечто, отвлекающее от основной решимости добиться своего. Хотя решимость и непреклонность бывают необходимы в жизни и определенно полезны при решении конфликта, некоторые нюансы конкретного решения должны быть результатом выбора. Противостоит стремлению рассмотреть несколько вариантов настроя: “все или ничего”. Игроки во “все или ничего” гораздо чаще получают “ничего”, чем “все”. Четвертый шаг в процессе “Уладим это дело” основан на понимании того, что желательно иметь различные варианты решения конфликта.

Шаг № 5. Оцениваем варианты и выбираем лучший.

Поскольку настрой “все или ничего” может *провоцировать* конфронтацию и препятствовать улаживанию конфликта, очевидно, что необходим другой подход, при котором рассматриваются возможные варианты. Воплотив в жизнь варианты, разработанные в качестве возможных при решении проблемы, можно кардинально изменить конфликтную ситуацию. Какие конкретно варианты вы выбираете, зависит от характера самого конфликта. Разрабатывать варианты должны вы сами. Чем определяется, какой из возможных вариантов решений при данных обстоятельствах окажется наилучшим? Ответ может показаться слишком простым: “Выбирайте лучший работающий вариант из всех, которые вам удалось придумать”. Обратите внимание, что в ответе содержится два ключевых слова: “**лучший**” и “**работающий**”. Нередко лучшее для вас решение не годится – оно просто не будет принято другой стороной. А наиболее реальное решение часто ничего хорошего не дает вам. Таким образом, ваша цель – выбрать вариант, который как можно больше дает каждой из сторон и при этом реален. Под словом “реален” подразумевается нечто большее, чем просто “приемлемый для другой стороны”. Реальный в данном случае означает способный сдвинуть дело с мертвой точки. Решение, к которому вы придете, должно позволить перейти от конфликтной ситуации к улаживанию конфликта. Разработка нескольких вариантов потенциального решения конфликта будет способствовать реальному его разрешению, и вот почему:

Когда вы не “**заикливаетесь**” на установке о едином правильном решении, вы **прорабатываете** различные возможности, что увеличиваете шансы на их успешное воплощение в жизнь. Не забудьте: то, к чему вы стремитесь, – это **улаживание, а не победа**.

Благодаря нескольким возможным вариантам у противной стороны появляется выбор, и вероятность разрешения конфликта повышается.

Чем больше возможных вариантов, тем выше ваши шансы найти общую почву для примирения. Поиск различных подходов помогает отказаться от “позиционного” мышления, когда решению нет никакой альтернативы. Попробуйте мыслить по-другому, и вероятность благоприятного выхода из конфликта автоматически возрастает.

Сам процесс выработки нескольких возможных решений является проверкой искренности намерений сторон. На самом деле стороны, искренние в своем намерении уладить конфликт, постараются найти больше чем одно возможное решение.

Шаг № 6. Говорим так, чтобы нас наверняка услышали.

Не нужно большого ума, чтобы понять: ни от какой самой гениальной идеи не будет пользы, если не сообщить о ней кому-нибудь. **Общение** – это главный инструмент при улаживании конфликтов. Без информирования другой стороны о ваших намерениях и предложениях по разрешению конфликта ваша борьба никогда не завершиться.

Ваши тяжкие труды по проработке вариантов, отказу от отстаивания позиции, выяснению, что поставлено на карту, снятию масок (в том числе и своих) будут напрасными, если вы не захотите или не сможете использовать результаты выполненной работы и сообщить, как обстоит дело, супругу или супруге, близким, начальству, вашим детям и прочим участникам вашего конфликта. Так что, хотя общение и появляется у нас лишь к шестому шагу, в жизни оно стоит на первом месте, потому что с его помощью каждое ваше действие доводится до сведения противоположной стороны.

Общение означает передачу сообщения другому лицу или группе лиц, устно, письменно или любыми другими средствами. При улаживании конфликтов и решении проблем общение всегда имеет место, но нередко его эффективность страдает из-за гнева участников, отсутствия ясности или из-за нежелания перейти от слов к поступкам.

Чтобы эффективно общаться, нужно уметь слушать. Вы не достигнете до оппонента, которого сами не слушаете и не понимаете. Поэтому умение активно слушать становится ключевым элементом в процесс общения. Фактически, как вы вскоре убедитесь, активно слушать – это часть функций третьей, посреднической стороны в конфликте. Только тогда, когда человек почувствует, что его сообщение дошло до адресата, он сможет выслушать ваше сообщение. Такова природа человека. Вы просто неспособны слушать другого, если чувствуете, что он не слышит вас. Наоборот, если у вас появляется уверенность, что вас выслушали до конца, вы чувствуете удовлетворение и позволяет себе открыться и выслушать другого.

Большинство из нас слушает, обыгрывая в мозгу свою интерпретацию того, что говорит (или пишет) другой человек. Что это, общение или наша собственная интеллектуальная игра, которая не позволяет окружающим докричаться до нас? Большинство исследований на эту тему подсказывают, что по-настоящему слушать умеют лишь немногие люди: во время разговора “слуховой” анализатор человека исправно воспринимает колебания воздуха, но задумавшийся человек не слышит. Вместо этого он интерпретирует, судит, подготавливает свою позицию или вообще думает совсем о другом.

Такого рода “общение” не может помочь при улаживании конфликтов. Поэтому нам сначала нужно определить, что такое общение, а потом применять это определение в процессе: “Уладим это дело”.

Договоримся считать общением – это такое поведение людей, которые используют слова, звуки и язык тела, при этом:

- а) -привлекают внимание других людей;



б) -дают возможность изложить сюжет (каков бы он ни был);

в) -позволяют окружающим воспринять и понять сказанное.

Это простое определение придает нам силу, необходимую для процессов улаживания конфликтов.

Прежде всего привлечь внимание слушателей. Никто ничего не услышит, если будет невнимателен. Поэтому убедитесь, что вы привлекли внимание, прежде чем даже попытаетесь рассказать о своих чувствах или предложениях по улаживанию конфликта. Как можно это понять? Просто спросите в начале своей речи, (а то и во время ее): “Вы меня понимаете?” или “Вы не позволите мне объяснить?”

Изложить сюжет. Ваши чувства, позицию или факты, как вы их понимаете, следует изложить другой стороне самым ясным, точным и понятным образом. По возможности постарайтесь, рассказывая о своем, избегать эмоций, своих интерпретаций и суждений. Это не всегда легко, а иногда и просто невозможно, но чем больше вы высказываетесь только и исключительно по делу, тем больше шансов, что ваше сообщение будет воспринято. Все другое может вызвать у слушателя такие реакции, которые лишь заблокируют то, что вы пытаетесь до него донести.

Убедиться, что вас услышали. Необходимо, чтобы ваше предложение было понято и послужило стимулом к действию. Существует разница между тем, что было услышано, особенно если другая сторона тоже пытается говорить с вами (или с кем-то еще). В последнем случае истинное понимание, по-видимому, недостижимо, поскольку человек просто не услышит, что же было сказано. Сопутствующая реакция слушателя будет соответствовать тому, что он услышал.

Как вам узнать, что ваше сообщение понято? Как уже указывалось, взять и спросить. Нередко вы сможете судить, поняли вас или нет, по реакции: если она бурная и эмоциональная, вероятней всего, ваше сообщение не дошло до сознания слушателей. Если то, что происходит дальше, не соответствует вашему предложению, скорее всего, вас не поняли. Что ж, попытайтесь еще раз. Собственно говоря, если уж вы хотите уладить конфликт, вы должны быть готовы обращаться к оппоненту снова и снова, пока не почувствуете, что он вас понял.

Все эти приемы хороши для внешних конфликтов. А что если конфликт у вас внутренний? В этом случае главное, что бы сообщение было послано, а получите вы ответ или нет, уже не так важно. Итак, если вы страдаете от внутреннего конфликта, напишите об этом что-нибудь. Напишите письмо, страничку в дневник или в газету, поговорите с кем-нибудь или даже с самим собой. При внутренних конфликтах такое общение считается его завершением.

Шаг № 7. Признаем и бережем ценность отношений.

Удалить конфликт означает почти наверняка сохранить взаимоотношения. Если бы это было не так, люди не пытались бы улаживать конфликты.

Уладить конфликт – значит сохранить взаимоотношения.

Конечно, признанный, серьезный, глубоко переживаемый конфликт берет свое, но, если есть намерение его



уладить, вероятность того, что удастся сохранить взаимоотношения в их внутреннем, глубоком проявлении, очень велика.

Последний шаг нашего процесса “Уладим это дело” мы делаем по направлению к тому, чтобы стороны объективно оценили друг друга и предприняли возможные усилия для признания ценности и важности своих взаимоотношений, даже при их нынешнем конфликте. Этот шаг одинаково пригоден для споров между работниками и администрацией, между поставщиками и потребителями, между матерью и детьми, между мужем и женой.

Итак, для улаживания конфликта необходимо, чтобы все участники признали:

- что каждый из них ценен сам по себе как личность,
- что в позициях оппонентов могут быть свои достоинства,
- что каждого волнуют свои (иногда одинаковые) проблемы и что у каждого из них где-то глубоко внутри скрыто одно желание – уладить конфликт и сохранить взаимоотношения.

Если же вы не видите смысла в том, чтобы сохранить взаимоотношения при конфликте или раздоре, вы не заинтересованы в его улаживании. Даже если вы хотите прекратить затянувшуюся склоку, без внимания к проблеме взаимоотношений уладить конфликт вам не удастся.

Этот шаг – последний из семи шагов процесса, но это не значит, что признать существование друг друга и ценность попытке примериться обязательно нужно в самом конце. Может быть, в конце, а может быть, и в самом начале.

Задачи руководителя при разрешении конфликта

Большое значение, по мнению психологов, в разрешении конфликтных ситуаций имеет общение участников, центральным моментом которого является переговоры. Предполагая провести беседу со своим оппонентом, руководитель (если он сам является одной из сторон конфликта) должен предварительно, по возможности полно проанализировать сложившуюся ситуацию. Задачи руководителя по разрешению конфликта состоят в следующем:

- 1) – необходимо выяснить причину конфликта,
- 2) – определить цели конфликтующих сторон,
- 3) – наметить сферы сближения точек зрения конфликтующих сторон и уточнить поведенческие особенности субъектов конфликта.

Проведенное таким образом исследование дает возможность составить общее представление обо всех аспектах конфликтной ситуации. Для этого следует проанализировать обстановку путем подстановки следующих вопросов:

Причина конфликта. Осознают ли конфликтующие стороны причину конфликта? Нужна ли помощь для выхода из конфликта? Где находится причина конфликта? Обращались ли конфликтующие за помощью?

Цель конфликтующих. В чем конкретно заключаются цели конфликтующих? Все ли одинаково стремятся





к этим целям? Насколько эти цели сочетаются с общими целями организации? Есть ли общая цель, которая могла бы объединить усилия конфликтующих? Разногласия сторон касаются цели деятельности или средств для ее достижения?

Сферы сближения. По каким проблемам конфликтующие могли бы выработать общие взгляды? Это, конечно, проблемы деловой и эмоциональной атмосферы, способствующей установлению благоприятного психологического климата в организации.

Субъекты конфликта. Кто является лидером? Как относятся люди друг к другу? Каковы особенности языковых и неязыковых факторов общения? Действуют ли среди конфликтующих общепринятые нормы поведения?

Предварительный анализ ситуации является необходимым компонентом эффективного проведения беседы. Проводя беседу, руководитель должен сохранить контроль над ситуацией, т. е. Направить ход разговора в нужное русло, в соответствие со сформулированной целью беседы. Переговоры должны протекать динамично. Анализ ситуации, обдуманный выбор линии поведения, эффективно проведенное обсуждение ситуации с ее участниками, способы превратить зарождающийся конфликт в инструмент эффективного решения проблемы, поиска наилучшего решения и даже в средство улучшения отношений людей.



Конфликтология – как самостоятельная наука

Социальные науки всегда отражают (адекватно или не совсем) состояние общества, его потребности. Конфликтный характер современного общества и связанное с этим стремление людей к сотрудничеству, согласию, потребность в цивилизованных формах разрешения возникающих напряженностей и противоречий вызвали к жизни такую новую отрасль знания, каковой является конфликтология.

Конфликтология как отдельная дисциплина сложилась в пятидесятых – шестидесятых годах нынешнего столетия в недрах западной социологии и политологии. Ее предметом стало объяснение процессов жизни, функционирования и развития общественных и систем и подсистем посредством категории конфликта, обозначающей столкновение, противоборство субъектов, преследующих противоположные интересы и цели.

Конфликтология – теоретико – прикладная дисциплина. Существенной особенностью конфликтологии является ее комплексный характер.

В теории и практике конфликтологических исследований сложился комплекс понятий и проблем, с которыми связано изучение конфликтов. Проанализировав литературу возможно выделить следующие вопросы, постановка и решение которых в настоящее время уже более или менее вошла в традицию у конфликтологов и **образует** область их интересов:

- ✓ Сущность социального конфликта.
- ✓ Классификация конфликтов.
- ✓ Эволюция конфликтов.
- ✓ Генезис конфликтов.
- ✓ Структура конфликтов.
- ✓ Функции конфликтов.
- ✓ Информация в конфликте.
- ✓ Динамика конфликта.
- ✓ Диагностика конфликта.
- ✓ Предупреждение конфликта.
- ✓ Завершение конфликта.

Относительно первого из этих вопросов – сущности социальных конфликтов — существует множество разнообразных точек зрения. В основном, расхождение между ними сводится к различию в словесном определении того, что такое социальный конфликт.

Конфликтология в системе наук

Считать ли конфликтологию отдельной, самостоятельной наукой, образовавшейся на стыке социологии, психологии и других наук, или же комплексной научной дисциплиной, – это вопрос, на который можно ответить по принципу: “и то, и другое”. Авторы книги высказываются в пользу конфликтологии как уже определившейся, самостоятельной науки. Другие авторы – акцентируют на том, что конфликтология как наука в настоящее время должна постепенно, “пройти” статус самостоятельной научной дисциплины.

Однако самостоятельность конфликтологии – относительна. Она пользуется данными, теоретическими моделями, методами и приемами любых других наук, если это помогает ей в изучении конфликтов. Особенно тесно она связана с теми областями знаний, от “древа” которых она, собственно, и “отпочковывается”, – социологией и психологией. Многие другие отрасли науки – история, культурология, экономические науки, правоведение, педагогика, политология, военная наука – дают ей фактический материал и служат полем приложения ее концепций. Из философии она заимствует общие принципы понимания конфликта как разновидности противоречия, столкновения и взаимодействия противоположностей.

Соотношение конфликтологии с другими отраслями науки можно представить схематически так:

- Социология и психология,

- Философия и математика,

- Педагогика и история,
- Политология и менеджмент, а так же многие другие науки, где присутствует человеческий фактор.

Качество конфликтологических исследований во многом зависит от характера междисциплинарных связей одиннадцати наук, изучающих конфликт. Именно в результате междисциплинарных исследований можно выявить не частные, а общие закономерности возникновения, развития и завершения конфликтов. Объективно и разносторонне оценить характер междисциплинарных связей между частными конфликтологическими науками достаточно сложно. Ряд исследований в 1993— 1996 гг. позволил сделать вывод, что *междисциплинарные связи между отраслями конфликтологии пока не усиливаются*. Подобная тенденция может быть оценена, скорее всего, как негативная.

Обобщенные данные о характере парных междисциплинарных связей наук, исследующих конфликт, на данном этапе изложены в трудах многих отечественных авторов.

Анализ этих данных, (других авторов), позволяет оценить характер парных междисциплинарных связей любой науки, изучающей конфликт. Относительно широкие междисциплинарные связи существуют у философов и социологов, которые используют при изучении конфликта работы представителей всех других наук, за исключением социобиологии. Относительно часто обращаются к результатам исследований конфликта в других областях знаний психологи, политологи, правоведы. В то же время социобиологи и математики сегодня работают полностью изолированно, опираясь только на знания, имеющиеся в своих науках.

Опираясь на труды других авторов, мы можем сделать выводы, что в настоящее время важнейшей задачей является существенное усиление междисциплинарных связей и внутридисциплинарного взаимодействия у конфликтологов. Интеграция отраслей конфликтологии должна осуществляться на основе *принципа равенства всех частных конфликтологических наук*. Вместе с тем роль системообразующей науки в настоящее время объективно играет психология. Это определяется следующим:

- психология является единственной наукой, изучающей все типы конфликтов;
- объектом психологии выступает реальный человек, являющийся центральным звеном конфликтов всех уровней;
- психологи занимают выраженное лидирующее положение по объему исследований конфликтов;
- только в психологии в 1992 г. поставлена, а затем проработана проблема формирования конфликтологии на стыке одиннадцати отраслей знаний.

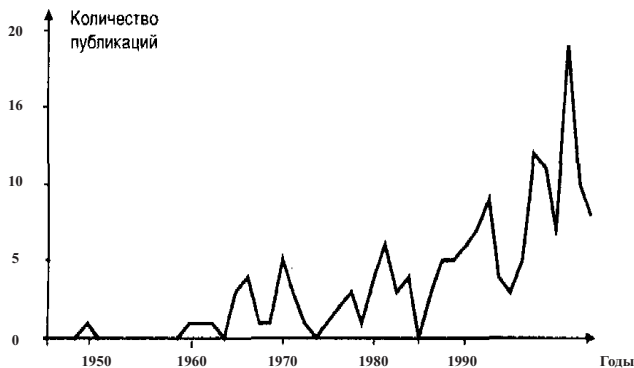
Авторы книги в качестве примера, предлагают рассмотреть динамику роста публикаций по вопросам конфликтологии с позиции философии.

Философский анализ конфликтов

Может показаться странным, что проблема конфликта не является одной из разработанных в философии. Однако при внимательном рассмотрении такое положение вещей оказывается закономерным. Традиционно советскими философами исследовалась проблема противоречия. Считалось, что в социалистическом обществе есть только неантагонистические противоречия. Такая форма их разрешения, как конфликт, — явление очень редкое и обычно имеет место в виде внутрличностного или межличностного конфликтов, иногда в виде конфликта “личность — группа”. В работах, посвященных противоречиям, категория конфликта либо вообще не упоминается, либо ее раскрытию уделено всего несколько страниц.

Философия — пожалуй, единственная наука, где первой публикацией по проблеме конфликта является диссертация — выполнена И.Ф. Смольяниновым в 1951 г. Затем до 1960 г. публикации практически отсутствуют, (см. графический рисунок 3).

В начале 60-х годов появляются работы, посвященные философскому анализу конфликта. В этот период наиболее полное изложение подходов философов к проблеме конфликта, было сделано в выступлении Г.М. Штракса на совещании заведующих кафедр общественных наук вузов РСФСР в 1960 г. Его идеи на протяжении почти тридцати лет были основой изучения конфликта в философии. Конфликт трактовался как макросоциальное явление, характерное для некоторых конфликтных ситуаций, возникающих между отдельными личностями или внутри коллектива. Причины конфликтов отождествлялись с отклонениями от “нормального” хода развития, с пережитками прошлого.



Граф. рис.3. Динамика количества публикации по проблеме конфликта по философии



1). С 60-х до начала 80-х годов для философии было характерно скорее эпизодическое обращение к проблеме конфликта.

2). В 1966, 1967, 1970, 1972, 1975 гг. было опубликовано по одной работе.

3). В 1963, 1971, 1980 гг. работы не издавались, но были первые защиты 25 кандидатских диссертаций исследования конфликта.

4) В период 1980-1990 гг. изначально конфликты изучаются в рамках двух наук, (правоведение и социология), в конце периода – в рамках 11 наук. Ежегодно публикуется 25-35 работ по проблемам конфликта. Защищаются первые докторские диссертации, (3 – по искусствоведению, и по 1- в математике,

педагогике, правоведении, психологии, политологии и философии).

5). С 1990 и до нашего времени печатаются первые междисциплинарные исследования, ежегодные публикации составляют от 60 до 250 количеств изданий, от 1 до 4 количеств докторских диссертаций, создаются центры и группы по исследованию конфликтов.

В современном обществе, изучение конфликта в философии идет по следующим направлениям.

- ✓ **Моральный конфликт в современном обществе.** Это наиболее разработанное направление представлено работами общего содержания и по конкретным областям человеческой деятельности: нравственные конфликты в педагогическом процессе; причины нравственных конфликтов в трудовых коллективах; моральные конфликты в воинских коллективах; профессионально-нравственные конфликты.
- ✓ **Методологические аспекты этнических конфликтов.** В связи с возникновением и обострением межнациональных противоречий и конфликтов на территории бывшего СССР активно разрабатываются в последние десять лет.
- ✓ **Художественный конфликт как эстетическая категория.** В работах этого направления основное внимание уделяется выявлению эстетической природы художественного конфликта, раскрытию противоречия в диалектическом развитии процесса художественного мышления.
- ✓ **Критика современных взглядов западных философов** на социальные конфликты в условиях капиталистического общества.
- ✓ **Разработка собственно философской концепции социального конфликта.** Это наиболее перспективное направление с точки зрения научного и практического интереса. Несмотря на имеющиеся здесь исследования, по признанию самих философов, в данном направлении выработаны пока только общие подходы и принципы.

Заключение

Традиции накопления конфликтологических идей имеют многовековую историю. Первые целостные концепции конфликта появились на рубеже XIX—XX вв., однако, и в предшествующие столетия лучшие умы человечества предлагали свое видение природы этого феномена, путей предотвращения и разрешения конфликтов. Идеи согласия и конфликта, мира и насилия всегда были одними из центральных в различных религиозных течениях. Тема борьбы добра со злом представлена в значительном числе произведений культуры и искусства. Обыденное сознание также является мощным источником конфликтологических идей, отражением отношения людей к конфликтам разного уровня.

Изменить отношение к конфликтам практически означает изменить взгляд на жизнь. Попробуйте по-новому взглянуть на конфликты, и вы сможете уверенно и даже творчески находить из них выход.

Столкнувшись со сложной ситуацией, мы иногда проявляем себя не с лучшей стороны – начинаем лелеять свои трудности вместо того, чтобы попытаться с ними справиться. “Одна из причин, почему мы такие, – говорит доктор Майкл Мэхони, – в том, что в трудные времена мы становимся чрезвычайно самокритичны”. Он считает, что все отрицательные оценки и критика, начиная с самого детства, во время кризиса берут вверх. “К тому времени, когда мы становимся взрослыми, мы достигаем мастерства в искусстве самокритики и почти полностью убеждены, что наша негативная самооценка – единственно верная”, отмечает Мэхони.

В трудных ситуациях не всегда нужно искать безупречное решение. Такой поиск не только может поставить нас в безвыходное положение, но и сам по себе может оказаться нецелесообразным. Нам нужно искать работающее решение, которое “изменит конкретную ситуацию, поведение и мышление”.

Взгляд на проблемы, в том числе и на конфликт, как на нечто позитивное может оказаться полезным: он способен преобразить ваше мышление и помочь найти решение.

Конфликт связан с осознанием людьми противоречий своих интересов (как членов тех или иных социальных групп) с интересами других субъектов. Обостренные противоречия порождают открытые или закрытые конфликты.

Однако хотим мы этого или нет, нравится ли нам или не нравится, но конфликты в нашей жизни неизбежны. А раз так, то остается лишь позаботиться о том, чтобы уменьшить вред, который они способны принести, и, если это возможно, извлечь из них хоть какую-то пользу. В конце концов, как гласит еще одна известная пословица, – нет худа без добра. Жить в мире и согласии – это замечательно, но все-таки совсем без всяких конфликтов было бы, наверное несколько скучновато. Конфликты, по крайней мере, вносят в нашу жизнь некую «перчинку», которая позволяет лучше ощущать прелесть мира и согласия. Но, конечно,



желательно, чтобы горечь такой «перчинки» не стала отравой.

Считать ли конфликтологию отдельной, самостоятельной наукой, образовавшейся на стыке социологии, психологии и других наук, или же комплексной научной дисциплиной, – это вопрос, на который можно ответить по принципу: «и то, и другое». Своё личное мнение по вопросу конфликтологии как самостоятельной науки, авторы книги высказались выше на страницах данного издания.

Однако самостоятельность конфликтологии в данный момент – относительна. Она пользуется данными, теоретическими моделями, методами и приемами любых наук, если это помогает ей в изучении конфликтов. Особенно тесно она связана с теми областями знаний, от древа которых она, собственно, и «отпочковывается», – социологией и психологией. Многие другие отрасли науки – история, культурология, экономические науки, правоведение, педагогика, политология, военная наука – дают ей фактический материал и служат полем приложения ее концепций. Из философии она заимствует общие принципы понимания конфликта как разновидности противоречия, столкновения и взаимодействия противоположностей.

Список литературы

1. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 551 с.
2. Диксон Ч. Конфликт. СПб., 1997
3. Дмитриев А., Кудрявцев В. Введение в общую теорию конфликта. М.: Изд-во РАН, 1993.
4. Зеркин Д. П. Основы конфликтологии: Курс лекций. Ростов – на – Дону: «Феникс», 1998. – 480 с.
5. Кармин А.С. Конфликтология. Издательство «Лань», 1999. – 448 с.
6. Радугин А. А., Радугин К. А. Социология. М.: «Центр», 1997
7. Руткевич М. Социальный конфликт: философское измерение. Вестн.Рос.Акад.. Н., 1994, т.64, с.481
8. Ряд авторов. Социология. Учебное пособие. М.: «Знание», 1997
9. Фролов С. С. Социология. М.: «Логос», 1996
10. Ряд авторов. Фрагменты ранних греческих философов. Ч.1. М.,1989
11. Щекин Г.В. Теория и практика управления персоналом. Киев. 2003.
12. Головатый М.Ф. Управленские аспекты социальной работы. Киев. 2004.
13. Карпов В.Е. Аффiliation и власть. Монография. 240с. Кир-д. 2006.
14. Карпов В.Е. Воспитание самосознания. Научно-познават. Пособие. 420 с. Кир-д. 2007.
15. Карпов В.Е. Закревский П.Ф. Менеджмент безопасности. 1 и 2 том. Учеб. пособ. 760с. Кир-д. 2007.
16. Карпов В.Е. Лебедева Н.Р. Наука совершенствования. Научно-практич. пособ. 440с. Львов. 2008.
17. Карпов В.Е. Закревский П.Ф. Служба безопасности 1 и 2 том. Учеб.посobie. 680с. Кир-д. 2008.





ПСИХОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕКОМ

Понятие о душевном состоянии здоровья

- Цель человека
- Аналитический ум
- Реактивный ум
- Соматический ум
- Саентология – как улучшение понимания

Психологический стиль профессионального общения

- Структура организаторских способностей менеджера

Ваш личный стиль общения

- Язык мимики и жестов – как способ общения
- Способы помогающие заслужить любовь и уважение коллег
- Авторитетное лидерство в своей команде

Сохраняйте спокойствие

- Умейте снимать раздражение
- Укрепление морального климата в коллективе

Стратегические методы разрешения конфликтов

- Как поладить с трудными коллегами
- Научитесь подстраиваться под стиль разговора вашего начальника
- Стратегии помогающие занять перспективное карьерное положение

Как побеждать в спорах, не наживая врагов

- Стратегии помогающие одолеть аргументацию оппонента
- Умейте сохранять спокойствие во время спора

Литература





Понятие о душевном состоянии здоровья

Наши авторы решили подойти к психологии управления человеком с «противоположной» стороны. Дать общие понятия о дианетике и саентологии, рассказать о душевном состоянии человека и шкале эмоциональных тонов, ознакомить любознательного читателя с работами Л.Рона Хаббарда и Дона Гейбора, Эмили Пост и Эмиля Крипелина, кодексом (свод) правил Одитора и вернуться к современному стилю профессионального общения людей.

Как ни странно, но нашей цивилизации необходима фундаментальная наука о разуме – которая увлекла бы тысячи поколений людей. Армии, династии и целые цивилизации – исчезали с лица Земли из-за отсутствия этой науки. Древний Рим превратился в пыль, потому что ее не было. Китай, или другая страна будет утопать в крови по этой же причине. В арсенале человечества хранятся атомные бомбы, готовые к действию, из-за пренебрежения науки о разуме. Л.Рон Хаббард, в начале 1937 г. впервые попытался изложить свои взгляды, (науке о разуме) в философском труде «Экскалибур», и в 1950 г. научно обоснованная работа о разуме получила название «Динамика жизни», а затем ее назвали – дианетикой. Мы должны заметить, что очень многое, полезное извлекли из эти трудов, и они актуальны и для сегодняшнего дня. Мы согласны с тем, что правильная формулировка дианетики – это современная наука о душевном состоянии здоровья человека.

С древних времен и до наших дней, от самых примитивных племен, и к наиболее развитым цивилизациям, люди приходили в состояние испуганной беспомощности, сталкиваясь с феноменами странных состояний человеческой психики, заболеваний или аберраций, (отклонение от рационального поведения. Их безнадежные попытки вылечить человека, приводило к тому, что лишь слегка изменялись на протяжении всей истории. И до нашего времени процентное соотношение «выздоровевших» постоянное количество как для психиатра, так и для шамана, которые сталкиваются с одинаковыми проблемами психики человека. По словам одного современного писателя, единственным шагом вперед в психиатрии являются чистые комнаты для душевнобольных. С точки зрения жестокости лечения сумасшедших, методы шамана или больницы Святой Марии – «Бедлама» оставлены далеко позади, «цивилизованной технологией» уничтожения нервных клеток.

Сегодня продолжают применять шоковую терапию и хирургическое вмешательство – методы, которые не оправдываются полученными результатами и которых не потеряли бы даже в самом жестоком первобытном обществе, потому что эти приемы низводят жертву до уровня “зомби”, уничтожая ее как личность, лишая высоких стремлений, превращая в послушное животное. Мы далеки от обвинения практики «нейрохирурга» с его методами лечения сумасшедших, эти примеры приведены здесь

исключительно для демонстрации глубины отчаяния, которое человек может ощутить, когда он встречается с проблемой умственных отклонений, которая кажется ему неразрешимой.

В более широких кругах обществ и наций недостаток науки о разуме никогда не был столь очевиден. Точные науки, стихийно развиваясь, ушли далеко вперед по сравнению со способностью людей понимать друг друга и вооружили нас ужасным оружием, которое только и ждет следующей истерической вспышки войны.

Это непростые проблемы, их встречает на своем пути каждый. Пока человек понимает, что его единственное превосходство над царством животных – разум, пока он понимает, что только разум – его единственное оружие, он исследует, размышляет и строит постулаты, пытаясь найти правильное решение.

Подобно мозаике, разбросанной беззаботной рукой, уравнения, которые могли бы привести к созданию науки о разуме и поднять ее до уровня самой главной научной дисциплины Вселенной, в очередной раз все перемешивались снова и снова. Иногда два фрагмента соединялись; иногда, как это было в золотой век Древней Греции, выстраивалась целая секция. Философ, шаман, знахарь, математик – каждый смотрел на свои кусочки мозаики. Некоторые думали, что это кусочки разных мозаик. Другие уверяли, что все они – часть одной мозаики. Некоторые предполагали, что всего существовало шесть мозаик, другие уверяли, что только две. А войны продолжались, общества приходили в упадок и исчезали, и множество ученых томов было написано о постоянно увеличивающихся ордах безумцев.

С методами Бэкона и с математикой Ньютона точные науки продвигались вперед, расширяя свою территорию и укрепляя рубежи. И только изучение разума плелось далеко позади, как батальон дезертиров, не заботящихся о том, сколько флангов союзников они обнажают для нападения противника.

Но в конце концов, в каждой мозаике существует ограниченное число кусочков. До и после Фрэнсиса Бэкона, Герберта Спенсера и горстки других ученых, маленькие секции были собраны воедино и замечено множество достойных внимания фактов.

Для того, чтобы не заблудиться в тысячах вариаций, из которых состояла эта мозаика, нужно было всего-навсего уметь отличать добро от зла, правду от лжи и использовать людей и природу как лабораторию Вселенной.

Наука о разуме, которая действительно достойна этого названия, должна быть сравнима с химией и физикой в степени своей экспериментальной точности. В ее законах не должно быть исключений. Не должно также возникать необходимости ссылаться на авторитеты. Ведь атомные бомбы взрываются без разрешения Эйнштейна – это происходит по законам природы. При помощи технологии, выработанной на основе законов природы, специалисты могут сделать одну или миллион атомных бомб, и все они будут одинаковыми.

После того, как аксиомы и технология были бы сформулированы и работали бы как целостная наука о разуме на том же уровне точности, что и точные науки, можно было бы обнаружить пункты соприкосновения почти с каждой школой мышления о познании мира, которая когда-либо существовала. Это опять-таки достоинство, а не недостаток науки о разуме.

Цель человека

Человечество всегда стремилось найти цель жизни, простейший общий знаменатель всей своей деятельности, динамический принцип существования. Если бы он был открыт, появились бы ответы на многие другие вопросы. Например, был бы объяснен феномен поведения человека, и это привело бы к разрешению основных проблем человечества; и самое главное – эти ответы стали бы действенной помощью в решении конкретных жизненных задач.

Представьте, что все знания человечества разделены демаркационной линией. Все, что находится выше нее, не столь необходимо для разрешения проблемы aberrаций, (отклонений) и общих недостатков человека. Эта сфера мышления включила бы в себя такие области, как метафизика и мистицизм. Под демаркационной линией разместилась бы ограниченная, имеющая пределы Вселенная, уже исследованная или еще неизвестная, в которой абсолютно все можно ощутить, пережить или измерить. Уже известную информацию об этой Вселенной можно классифицировать как научную истину – в то время, когда она была воспринята чувствами, пережита или измерена. Все факторы, необходимые для создания науки о разуме, были найдены именно в ограниченной Вселенной, прочувствованы, измерены и пережиты и стали научной истиной. Ограниченная Вселенная содержит *время, пространство, энергию и жизнь*. Ни в каких других факторах нет необходимости для нашего уравнения.

Время, пространство, энергия и жизнь обладают одним общим знаменателем. Для аналогии можно представить, что *время, пространство, энергия и жизнь* родились в одной общей точке, где им было приказано продолжать свое существование до каких-то почти бесконечных пределов в будущем. Им было сказано только то, *что* делать. Единственной командой, которой они подчиняются, стал призыв «Выживай!».

Цель жизни – бесконечное выживание. Человек – одна из форм жизни. Во всех своих действиях и целях он подчиняется одной команде: «Выживай!» То, что человек стремится к выживанию, мысль не новая. Однако то, что все действия человека мотивируются исключительно стремлением выжить, является «новой» мыслью для современного общества. Тот факт, что единственная цель человека – это выживание, не значит, что он сам является самым лучшим механизмом выживания, который был или когда-нибудь будет создан жизнью. Целью динозавров тоже было выживание, однако их давно нет.

Подчинение команде «Выживай!» не значит, что все попытки выжить будут одинаково успешны. Изменения окружающей среды, мутации и многие другие условия мешают организму достичь совершенной технологии или формы, которая была бы

безупречной с точки зрения выживания. Формы жизни изменяются и умирают, возникают новые, точно так же, как любой живой организм, который не бессмертен, создает подобные себе организмы, а потом умирает сам. Превосходным способом выживания на протяжении длительного периода была бы способность жизни принимать различные формы, где сама смерть становилась бы необходимой для увеличения жизнестойкости. Ведь смерть убирает с дороги старые формы, и тогда новые изменения в окружающей среде помогают созданию новых форм жизни. Жизнь как сила, существующая практически в бесконечности, нуждалась бы в циклическом проявлении в каждом отдельном организме и форме.

Каковы были бы характеристики различных форм жизни, обеспечивающие им наилучшее выживание? Эти формы должны были бы иметь различные основные характеристики, отличающиеся у разных видов так же, как отличается среда их обитания. Это важно понять, потому что набор характеристик для выживания одного вида организма не подходит для другого, что, к сожалению, раньше мало привлекало внимание наблюдателей.

Методы выживания можно обобщить так:

- А) – питание;
- Б) – безопасность, (защита и нападение);
- В) – размножение.

Не существует ни одной формы жизни, которая бы испытывала недостаток в решении этих проблем. Любая форма жизни может ошибаться, придерживаясь одной характеристики слишком долго или вырабатывая некоторые свойства, которые приводят к вымиранию целого вида. Приспособления, обеспечивающие успех вида, гораздо более поражают, чем просчеты этого вида. Натуралисты и биологи познают разные характеристики той или иной формы жизни, обнаруживая, что именно необходимость, а не прихоть является причиной возникновения этих приспособлений. Створки на раковине моллюска и устрашающий рисунок на крыльях бабочки – одинаково ценны для их выживания.

Как только выяснилось, что выживание – единственная динамика форм жизни, которая объясняет все действия, возникла необходимость продолжать изучение действия выживания. Было обнаружено, что только **боль и наслаждение** являются единственно необходимыми в действиях, которые предпринимаются всем живым в стремлении выжить в этом мире.

Дерзкий, умный и практически неистребимый человек шел путем, очень далеким от примитивной борьбы за существование с помощью когтей и клыков. Но так же делают акулы и «красное» дерево – секвойя. Как вид, человек живет в симбиозе с другими видами. Жизнь есть групповое усилие, (выживание). Лишайник, планктон и водоросли могут жить и в состоянии процветать исключительно за счет солнечного света и определенных минеральных веществ, но это всего лишь отдельные строительные блоки. Выше такого существования, по мере усложнения форм, существует огромная зависимость разных видов друг от друга.

Лесник может поверить в то, что некоторые деревья нарочно убивают другие виды деревьев вокруг себя, и тогда он

будет считать, что у этих деревьев есть какое-то свое «намерение». Но пусть лесник еще раз внимательно посмотрит, кто и что создало почву, кто и что дает возможность природе поддерживать баланс кислорода и т.д.? Это те деревья, которые намеренно убивают других своих собратьев. К примеру, белки не ведая – сажают деревья. И человек сажает деревья. И деревья защищают другие деревья. И животные удобряют почву под ними. И деревья укрывают животных. И деревья сохраняют почву, чтобы другие более слабые растения тоже могли существовать. Везде и повсюду жизнь помогает жизни. Множество сложных зависимостей в природе отнюдь не драматичны. Но они становятся той постоянной и важной причиной, благодаря которой жизнь продолжает существовать. Поэтому динамика любой формы жизни нуждается в помощи для многих других динамик и стягивает общие силы для своей борьбы. *Никто не выживает в одиночку.* Необходимость – толкает на определенные действия.

«Необходимость» считается прекрасным понятием. Однако она часто принимается без доказательств. Что такое «необходимость»? Кроме того, что она – «мать открытий», является ли необходимость драматической внезапностью, оправдывающей войны и убийства, касающейся человека только тогда, когда он умирает от голода? Или же в это понятие входит более кроткая и менее драматичная величина? «Необходимость толкает все на свете», – сказал Леципий. Это лейтмотив большого количества теорий, возникших в течение веков. «Толкает» – вот ключ к ошибке. Всем нужно управлять, все нужно толкать. *Необходимость толкает.* Боль толкает. Необходимость и боль, боль и необходимость. Стремление к цели, удовольствию, но этими процессами нужно уметь управлять.

Вспоминая все драматическое, (не обращая внимание на другие события), человек порой видел себя лишь объектом такого управления со стороны необходимости чего то, получение боли или удовольствия. Можно сказать, что эта концепция ошибочна просто потому, что она не даст никаких других ответов.

Какой бы ни была необходимость, она все время находится *внутри* человека. Ничто им не управляет, кроме его врожденного импульса к выживанию, присущего и ему, и группам, к которым он принадлежит. В себе человек несет силу, с помощью которой отталкивает боль и привлекает удовольствие.

Вряд ли является бесспорным научным фактом то, что человек представляет собой полностью самоопределяемый организм, как и любая другая форма жизни. Ведь он зависит от других форм жизни и от среды его обитания. Но он все-таки самоопределяемый. Сейчас только нужно указать, что человек «врожден», но не определен в том смысле, что его побуждает к действию раздражительно-ответный механизм. Этот механизм хорошо описан в учебниках, но совершенно не работает в мире людей. Чем сложнее организм, тем менее надежно работают уравнения рефлекторного механизма. И когда речь идет о самом сложном организме – человеке, мы достигаем очень тонких различий в раздражительно-ответном механизме. Мы должны сказать, что чем более разумен и рационален организм, тем больше он самоопределяем.



Самоопределение, как и все в мире, относительно. Это научный факт, который очень просто доказать.

Чем более разумен человек, тем меньше он напоминает инструмент с кнопками, которые нужно нажимать для его управления. Аберрированный, (отклонения от рационального мышления), он может, конечно, до какой-то степени вести себя, как марионетка; но здесь опять нужно понять, что чем больше аберрирован человек, тем он по своему интеллекту ближе к животному.

Интересно посмотреть, как человек использует самоопределение. Он не может обойти уравнение, «не знал, что ружье заряжено», когда речь идет о катастрофах или неожиданных победах других форм жизни, он действует с высоким потенциалом для выживания. Но вот перед нами самоопределяемый, рациональный человек, имеющий величайшее оружие – ум в прекрасном рабочем состоянии. Каковы его инстинкты, связанные с необходимостью?

Необходимостью, как утверждает насыщенный знаниями словарь, является: «состояние, когда что-то обязательно нужно, то, что неизбежно». Словарь также добавляет, что необходимость – это «крайняя бедность», но нам не нужно *этого определения*. Мы сейчас говорим о выживании. Необходимость, упомянутая выше, может быть пересмотрена с точки зрения динамики выживания. Она присутствует в каждом организме или расе. Следовательно, существует необходимость удовольствия, работы, и это может быть названо счастьем; человек идет к цели, преодолевая познанные препятствия. Необходимость удовольствия настолько сильна, что человек готов вытерпеть сильную боль, лишь бы его получить. Удовольствие – полезная вещь. Это может быть:

- наслаждение проведенной работой, воспоминание о прошлых заслугах;

- это хорошая книга и хороший друг;
- это содранная с колена кожа и достижение поставленной цели;
- это голос ребенка, впервые выговорившего слово «папа»;
- это шумная детская подтасовка или первая любовь в подворотне;
- это приключение и надежда на будущее;
- энтузиазм и мечта «когда-нибудь я научусь писать картины»;
- это хороший обед, поцелуй красивой девушки или «блефовая игра»

на бирже и прочее.

Это занятие тем, что человеку нравится делать; это занятие тем, о чем человеку нравится вспоминать; это может быть просто разговор о том, чего человек никогда не сделает, и он знает об этом. Человек согласен терпеть большую боль ради получения маленького удовольствия. В лаборатории жизни на доказательство этого, не уйдет много времени. Человек выживает в тесной близости с другими людьми, и это выживание в философском понятии можно назвать – **удовольствие**.

Аналитический ум

Мы должны сказать, что ум человека состоит из трех основных частей:

Первая – аналитический ум.





Вторая – реактивный.

Третья – соматический.

Представьте, или давайте договоримся, что аналитический ум – это компьютер. Это всего лишь аналогия, так как аналитический ум, работающий как компьютер, обладает гораздо большими способностями и несравненно более сложен, чем любая машина. Его можно назвать «вычислительный ум» или как угодно. Но для наших целей достаточно определение «аналитический ум» поскольку оно дает описание такого понятия, как информация:

- ✓ иметь ощущения (информацию);
- ✓ память (информацию);
- ✓ воображение (опять-таки информацию).

Наряду с этим существует другой информационный банк и другая часть разума, которая содержит отклонения и становится источником психических расстройств. Не нужно путать эту часть ума с аналитической или со стандартными банками памяти. Чего бы вы хотели от компьютера? Правильного действия аналитического ума это все, чего мы могли бы желать от самой лучшей вычислительной машины. Этот ум способен совершать и (действительно совершает) все виды работы компьютера. И сверх того, он сам управляет созданием компьютеров, он всегда абсолютно прав, впрочем, как и любой компьютер. Аналитический ум не просто хороший компьютер, он – компьютер безукоризненный. Он никогда не ошибается. Не совершает ошибок до тех пор, пока организм остается неповрежденным, (то есть до тех пор, пока что-то не лишило его части мыслительного приспособления).

Аналитический ум настолько уверен в своей непогрешимости, что считает, будто в своей работе вообще никогда не ошибается. Когда человек говорит: «Я не умею складывать числа», он подразумевает, что он либо еще не научился арифметике, либо у него есть аберрация, (отклонения) на предмет сложения. Это не означает, что его аналитический ум не в порядке.

В то время, как человек с отклонениями, способен на большие ошибки, его аналитический ум все равно на них не способен, потому что компьютер хорош настолько, насколько хороша информация, заложенная в него. Абберрационные отклонения возникают от неправильной информации, предложенной аналитическому уму в виде проблемы, которую нужно разрешить. Аналитический ум имеет свои стандартные банки памяти. Где они расположены структурно, нас в данный момент не должно волновать, (это совсем другая тема).

Каждое ощущение, будь то зрительный образ, звук, запах, вкус, органические ощущения, боль, ритм, кинестетика, (вес и мышечные движения), эмоции – все полностью и аккуратно подшито в стандартных банках нашей памяти. Независимо от того, насколько сильны отклонения, физически полноценный человек в состоянии, (или не в состоянии) сохранить или вспомнить информацию, там все равно находится нужный «файл» со всеми информационными данными. С точки зрения каждого отдельного действия, или ощущения, все





содержимое банка правильно. Могут возникнуть отклонения в органах чувств, как, например, слепота или глухота (если они существуют по физическим причинам, а не аберрационным), которые оставляют пробелы в банках; и могут возникнуть в следствии органических недостатков (предположим, частичная органическая глухота), которые могут дать частичные пробелы. Но это не ошибки стандартных банков памяти, а элементарное отсутствие информации. Как и компьютер, стандартные банки памяти непогрешимы. Они записывают сведения точно и достоверно.

Важнейший источник ошибок в «рациональных» расчетах – недостаточная и неправильная информация и последующие действия. Человек, каждый день, сталкиваясь с новыми ситуациями, и не всегда обладает всей информацией, которая требуется для того, чтобы принять решение. Возможно, он получил какие-то сведения со ссылкой на «авторитет», которые оказались ложными, но в его банках не нашлось доказательств этому.

Между стандартными банками, которые абсолютно точны и заслуживают доверия, и компьютером – аналитическим умом, который тоже непогрешим и заслуживает доверия, существуют только рациональные отношения. Ответ всегда верен настолько, насколько верна данная информация, и это все, что можно ожидать от вычислительной или записывающей машины.

В своем стремлении быть правым, аналитический ум идет дальше, чем можно было бы предположить. Он постоянно проверяет и взвешивает новый опыт в свете старого, формулирует новые выводы в свете старой информации, изменяет старые выводы, в общем, очень занят тем, чтобы всегда оставаться правым. Можно считать, что аналитический ум получил высокий пост доверия со стороны нервных клеток с целью защиты всей колонии, и он делает все, что в его силах, чтобы успешно справиться с этой миссией. Он содержит в высшей степени точную и правдивую информацию; на основании ее делает правильные расчеты, настолько правильные, насколько это возможно. Для примера, подумайте о том громадном количестве факторов, с которыми ему приходится сталкиваться – во время управления автомобилем, Вы можете оценить, до чего же он занят и на скольких уровнях и его работа должна быть безукоризненна.

Но существуют насмешки над человеческой натурой, (психикой) которые часто приходится слышать, (они порождены тем), что люди не в состоянии отличить нерациональное поведение, вызванное некачественной информацией, от рационального поведения, имеющего другие, гораздо более серьезные истоки. Если дьявол когда-либо существовал, то это он сконструировал реактивный ум.

Реактивный ум

Реактивным умом наделен каждый человек. Нигде не нашлось ни одного человека, о котором можно было бы сказать, что он лишен реактивного ума или что в его инграммном банке, (умственные картины) – резервуаре информации, который





обслуживает реактивный ум – нет отклоняющего содержания. Чем занимается этот ум? Он выключает звуковой прикол – воскрешение ощущения из памяти. Он устанавливает в уме звуковые контакты. Он делает людей глухими к звуковым тональностям. Он может заставить людей заикаться. Он вызывает то, что можно обнаружить в любом списке психических заболеваний: психозы, неврозы, компульсии (нерациональные действия), репрессии... и т.д.

Что он может делать? Он может наделить человека артритом, бурситом, астмой, аллергией, гайморитом, сосудистыми заболеваниями, повышенным давлением и так далее по всему списку психосоматических заболеваний с добавлением тех, которые находятся за пределами этого списка, как например, обычная простуда.

Реактивный ум – единственный источник всего перечисленного. Это та часть сознания, которая внушала Сократу, что у него есть «демон», дающий ему ответы на поставленные вопросы. Та часть, которая заставила Калигулу назначить своего коня на государственную должность. Это тот самый ум, который заставил Цезаря отрубить правые руки тысячам галлов, а Наполеона – на дюйм уменьшить рост французов.

Это сознание «подпытывает» военную опасность, толкает к неразумной политике, заставляет генералитет рычать, а маленьких детей плакать от страха в темноте. Это под его воздействием человек хоронит надежды и влачит свои дни в апатии, нерешительный, когда необходимо действовать, и обреченный на смерть, прежде чем он начал жить. Это он толкает людей на необдуманные поступки. Повторяясь, мы скажем еще раз, если когда-либо существовал дьявол, то он изобрел все это, что названо реактивным умом.

Разрядите содержимое банка этого ума, и исчезает артрит, улучшается зрение, ослабевают сердечные заболевания, отступает астма, желудок начинает функционировать нормально и целый список болезней остается в прошлом. Разрядите реактивный банк раздражителей, и шизофреник, наконец, видит реальность, больной маниакальной депрессией принимается за обычные дела и начинает добиваться успеха, невrastеник перестает цепляться за книги, которые твердят ему, как он нуждается в своих неврозах, а женщина больше не кричит на своих детей, и алкоголик может выпить, когда ему захочется, и остановиться, когда это нужно.

Это научные факты, они неизменно подтверждаются практикой наблюдений. Реактивный ум – это единственный источник aberrации, (отклонения). Можно доказать, и было доказано неоднократно, что другого источника не существует. Как только банк раздражителей разгружен, все нежелательные симптомы исчезают и человек начинает действовать в оптимальном режиме.

Почему человеку не нравится его начальник, хотя тот вполне приятный человек? Как получается, что случаи самоубийства превращают в «ничто» – человеческие тела? Почему человек действует разрушительно, нерационально, ведя войны, убивая, уничтожая целые народы? Что является источником всех неврозов, психозов, сумасшествий? Мы должны сказать любопытному читателю, что время,





когда действует аналитический ум, плюс время, когда в действии находится реактивный ум – это длинная нить последовательной записи (действий) всей жизни.

В те моменты, когда аналитический ум частично или полностью отключается из цепи, реактивный ум частично или полностью подключается. Другими словами, если аналитический ум наполовину отключен, то реактивный ум наполовину включен. Конечно, это расклад лишь приблизительный, точный вообще вряд ли возможен. Шок, полученный при травме, наркоз, использованный при операции, болевые ощущения при несчастных случаях, лихорадка, которая сопровождает болезнь, являются основными источниками того, что мы называем «бессознательностью», которыми защищен аналитический ум. Как только он отключается, стандартные банки памяти отключаются тоже. Периоды «бессознательности» являются пробелами в стандартных банках памяти. Эти пробелы составляют то, что мы называем банком реактивного ума.

Реактивный ум устроен очень грубо. Он должен быть таким для того, чтобы противостоять тем волнам боли, которые отключают все остальное сознание в теле. Его не назовешь утонченным. Но он чрезвычайно точен. Он способен вычислять раздражитель на очень низком, (идиотском) уровне. Но иного и нельзя требовать от ума, который работает, когда тело живого организма сокрушают или поджаривают. Реактивный банк не сохраняет воспоминаний в том виде, как мы их себе представляем. Он записывает картины умственного происхождения, раздражители. Это полные, вплоть до мельчайших деталей, записи каждого ощущения, имевшего место в момент полной или частичной «бессознательности». Эти записи так же аккуратны, как и любые другие в организме. Но они обладают своей собственной силой. Они похожи на долгоиграющие пластинки или кинофильм, содержащие все ощущения света, звука, запаха, вкуса и т.д. перенимает управление человеком в «бессознательном» состоянии. Вся оставшаяся аналитическая сила может уйти на изменение модели поведения организма. Поэтому она может сама создать похожую драматизацию.

Раздражитель, (картинка) вступает в силу, обходя рациональность и стандартные банки памяти. Теперь она в организме, но организм еще не осознал этого. Включение было вызвано происшествием на сознательном уровне. Потом раздражитель, (картинка) может быть драматизирована. Чем больше она драматизируется, тем больше затвердевают ее впечатляющие контакты, которым должны подчиняться мышцы и нервы живого организма.

Реактивный ум глух к совету «быть самим собой». Его схема действий такова. Каждый раз, когда организм наказан жизнью, и аналитический ум, (с точки зрения реактивного ума), ошибся. Тогда реактивный ум отключает аналитический – пропорционально существующему количеству опасности, которые получили название – ре стимуляции, и заставляет тело реагировать так, как будто оно принадлежит тому человеку, который уже победил (побывал) ранее в подобной ситуации, когда организм испытал боль. Понаблюдайте сами за подобными нюансами поведения. Если бы кто-то задался целью разрешить проблему





абerrационных отклонений, составив таблицу своих наблюдений, но не зная их источника, он бы получил множество видов сумасшествий, неврозов, психозов, нерациональных действий, репрессий, навязчивых идей и бессилия – столько, сколько существует комбинаций слов в нашем языке. Разработка основных принципов, путем классификации, никогда не будет хорошим исследованием. Бесконечная череда сложностей, возможных в умственных картинках, раздражителях (и самые строгие, тщательно выверенные эксперименты показали, что они способны на такие сложности) – это целый каталог (абerrированного) отклоняющегося поведения.

Существуют другие основные действия умственных картин и раздражителей. У них свои собственные названия: паразитические контакты, эмоциональный шок, психосоматические заболевания и прочее. Учитывая эти основные понятия и действия, проблему отклоняющегося поведения можно решить. Эти основные действия и понятия – простые, но они послужили причиной всех неприятностей, которые испытали не только люди, но и государства. Сумасшедшие дома, тюрьмы, накопленное странами оружие, даже пыль, которая когда-то сама была цивилизацией прошлого, существуют из-за того, что эти основы не были поняты людьми.

Соматическое состояние, (соматический ум) Для начала, давайте рассмотрим психосоматические заболевания – это те органические заболевания, причиной которых является разум. Существуют два вида заболеваний:

- ✓ первый может быть назван **аутогенным**, оно начинается в организме и вызывается самим организмом;
- ✓ второй – **экзогенным**, что значит, что источник заболевания находится вне организма.

Хотя слово – «психо», конечно, относится к разуму, а «соматическое» – к телу, «соматическое» – подразумевает, что разум делает тело больным или что физическое заболевание вызвано разладом работы разума. Естественно, когда проблемы человека решены, такие болезни всегда излечиваются. Физическое состояние организма может опуститься ниже оптимального уровня из-за наличия раздражителя, врожденных отклонений, несчастных случаев и даже микробов. Многие состояния, которые считались «врожденными отклонениями», на самом деле инграммные раздражители. Которые predisполагают людей к несчастным случаям, а также могут predisположить к бактериальным инфекциям и затянуть сам процесс болезни. Поэтому список заболеваний, с которыми имеет дело современная наука душевного здоровья человека, очень велик.

Лекарственные препараты против психосоматических состояний – не всегда эффективны, потому, что реактивный ум содержащий инграммные раздражители, (умственные картинки) которые «необходимы для выживания», это как дырка в голове, этот ум управляет регулятором жизненных функций, якобы на «благо» самого человека. Но это не так, представьте, что вдруг происходит некое

вмешательство врача и предпринимается попытка прекратить болезнь, (эти действия «нужны для выживания» человека), но реактивный ум с упорством идиота, пытается быстро подавить эффект лекарств и возобновить болезнь. Попробуйте уговорить реактивный ум при помощи шприца, или таблеток – это так же сложно, как успокоить обезумевшего наркомана, решившего перестрелять всех в баре. Ему что-то померещилось. Он тоже пытается «выжить». А теперь на минутку представьте, что нашим руководителем, или в вашем отделе работает человек с подобными, но скрытыми отклонениями. Задумайтесь о том, как вам необходимо действовать.

Существует **пять классов** психосоматических заболеваний:

1) – заболевания, вызванные умственным воздействием, при которых нарушается циркуляция физиологических жидкостей в организме. Этот класс подразделяется на: а) уменьшение потока жидкостей; б) усиление потока жидкостей;

2) – заболевания, вызванные умственными отклонениями, влияющими на физический рост. Этот класс подразделяется на: а) торможение роста; б) усиление роста;

3) – заболевания, которые происходят от предрасположенности к болезням из-за хронической психосоматической боли в какой-то отдельной части тела;

4) – болезни, являющиеся результатом заболевания, которое не прекращается вследствие хронической боли в каком-то месте;

5) – заболевания, вызванные словесными командами, (в инграммных картинках умственного раздражителя), поведением, условными рефлексам, ложным психическим состоянием и т.д..

Аберрационные отклонения разума и тела – ведут не только к психосоматическим заболеваниям, но и к настоящей патологии, которая до сих пор считалась более или менее независимой от умственного состояния. Как было доказано клиническими исследованиями, устранение раздражителя дает больше, чем простое устранение самих психосоматических заболеваний: потенциальных, острых и хронических. Иметь психосоматические заболевания – это вовсе не то же самое, что быть ненормально-отклоняющимся или мнительным человеком. Мнительный человек думает, что он болен, но это может не соответствовать действительности.

Отклонения четко разделяются на **две категории**:

✓ **умственные** отклонения – любые нерациональные состояния, которые мы называем аберрацией для того, чтобы избежать постоянного классифицирования тысяч, миллионов проявлений, присущих нерациональности.

✓ **соматическое**, оно относится исключительно к физическому состоянию, физическим способностям и здоровью.

Оба эти вида отклонений присутствуют в каждой умственной картинке, отклонениях и ощущениях. Но инграммные отклонения способны проявить себя хронически в виде



ощущений или отклонений, или в том и другом виде одновременно. Слово «соматические ощущения» употребляется как существительное, чтобы избежать слова «боль», которое может рестимулировать человека, к тому же «боль» не отражает полного понятия ощущения.

Существует, однако, некая странность в хронических психосоматических заболеваниях: реактивный ум отклоняющегося человека пользуется свободой выбора таким образом, что только картинки-раздражители, помогающие выживанию, становятся хроническими. Можно сказать, что на реактивном уровне отклоняющийся человек не позволяет себе страдать от болезни из области картинок-раздражителей, если болезнь не имеет ценности для «выживания». Этот момент очень важен в терапии. Хронические психосоматические заболевания, которые проявляются в пациенте, имеют фон сочувствия и они помогают выживанию.

Мы считаем, что невозможно «испортить» ребенка любовью и лаской. Тот, кто утверждает противоположное, просто исходит из неверной информации или отсутствия наблюдений. Ребенку нужна вся любовь и ласка, какую он только может получить. В одной больнице было проведено исследование, которое показало, что у младенцев, оставленных без присмотра – поднималась температура. Как только им уделяли внимание, температура немедленно пропадала. Авторы не участвовали в этом эксперименте, но, судя по отчетам, эксперимент был корректным. Если это так, то есть основание для утверждения, что в человеке существует механизм, который использует заболевания, (болезни) для получения ласки.

Во время драматизации картинных раздражителей, отклоняющийся человек всегда перенимает методы и позы чей то личности, которую называют – вэйлансом, и этот вэйланс, естественно, не является его собственным. Если всего один человек присутствует и говорит вяло и безразлично, то апатия становится тоном этого инграммного поведения. При наличии подобного раздражителя – апатии, человек становится апатичным, и этот тон становится весьма опасным для человека. Эмоция ярости, проявленная при «бессознательности», дает картину ярости, которая будет им драматизирована. Это особенно опасно для общества. Если наблюдается просто враждебный тон рядом с человеком с «бессознательным поведением» – то это дает просто враждебную (скрытую) картину. Рядом с двумя людьми в разном настроении, такой человек получает картину раздражения с двумя разными раздражителями, кроме своего собственного. Когда такое происходит, сначала драматизируется раздражитель с победной личности, и с его настроением, а если он вынужден выйти из этого состояния, то будет драматизирован второй раздражитель личности с его настроением. Опасность заключается в том, что вытесненный из последней вэйлансовской личности – в хронические раздражители, человек сходит с ума. Эмоции – идут впереди разума.

Эмоциональная оценка ситуации на клеточном уровне зависит от любого присутствующего раздражителя.





Существует другое состояние эмоции, которое представляет собой большой практический интерес для терапевта, так как это первое, с чем он столкнется во время проведения курса лечения. Мы не намерены обсуждать здесь механизмы терапии, но дадим только описание необходимой части эмоционального состояния.

Люди, старея, переживают одну потерю за другой, и каждая отбирает у них частицу жизненной величины, которая может быть самой силой жизни. Скованная и накопленная внутри них эмоциональная сила, никак им не помогает и даже выступает против них. Их можно разделить на отдельные эмоциональные блоки, (капсулы).

Только эти эмоциональные капсулы в состоянии разделить на отделения весь разум человека или того, который не обладает способностью слышать и видеть свое прошлое. Аналитический ум находится под воздействием реактивного банка, пытается справиться с бесконечными потерями, пока, наконец, силы его не иссякнут. Тогда человек умирает. Таким образом, мы могли бы сказать, что эмоция, или то, что называется эмоцией, состоит из **двух частей**:

- ✓ **первая** – это эндокринная система, управляемая или аналитическим умом в двух верхних зонах, или реактивным в двух нижних зонах, которая производит эмоциональные реакции страха, энтузиазма, апатии и так далее;
- ✓ **вторая** – это сама сила жизни, она раскладывается инграммными картинками раздражения – по отделениям и постепенно запечатывается в реактивном банке.

Наверное, каждый человек на земле имеет собственное определение каждого эмоционального состояния с точки зрения инграммных команд – раздражителей. Команды плюс ощущения и восприятие создают то, что называется «эмоциональным состоянием».

Проблема эмоций как жизненной силы и эндокринного баланса имеет еще и ту особенность, что физическая боль в инграммных картинках – раздражителях, часто ошибочно принимается за определенные эмоции. Например, говорится, что человек «сексуально возбужден» и как болевое содержание – имеет боль в ногах, а как действительное эмоциональное содержание, (который утверждает: «Я был сексуально возбужден»), и в итоге получил – злость. Для такого человека, важнейшие стороны этого факта отражены в каждой отдельной болевой реакции. Любая запись, (боль) бессознательного – может содержать эмоциональные заряды, эмоции передаются от находящихся вокруг субъектов, (людей), превращаются в убеждения самого человека.

Человеческий ум – это очень точный прибор, это единое целое, его нельзя разобрать по отдельным частям, не нарушая работы всего механизма. Процесс улучшения должен исходить из золотого правила – не навредить. И тогда Вы откроете единственный источник всех человеческих проблем – конфликтов, причины депрессии, несчастий и разрушения семейных отношений, поймете психоэмоциональное состояние человека,

Вам откроется – многое другое.





Саентология – как улучшение понимания.

Основанная и разработанная Л. Роном Хаббардом, **саентология** – это прикладная философия, предлагающая точный путь, следуя которому каждый может обрести истину и простоту своего социально-психологического, психического и духовного состояния и отношения с людьми. Эта обширная область знаний имеет три сферы практического применения:

- **первая** – технология совершенствования духовного самосознания человека и обретения им свободы, что являлось целью многих великих философских учений;
- **вторая** сфера – множество фундаментальных принципов, которые люди могут использовать для улучшения своей жизни, своего психологического и психического состояния.
- **третья** сфера – практическое применение и улучшение взаимоотношений между людьми. Эта сфера применения саентологии действительно содержит методы улучшения каждого из аспектов нашего существования, способы создания совершенно нового образа жизни.

Другими авторами собранные отдельные фрагменты из работ Л. Рона Хаббарда, эти данные, являются лишь одним из тех средств улучшения жизни, которые могут быть найдены в многих справочниках и использованы для улучшения понимания между людьми во многих сферах жизни. Миллионы людей, которые действительно хотят изменить окружающие их условия, применяют эту науку. Эти люди знают, что жизнь может быть лучше.

Л. Рон Хаббард разработал шкалу тонов, – которая показывает эмоциональное состояние человека, от высшего до низшего состояния, по которой мы можем понимать его психическое состояние:

- 1.) Полное душевное спокойствие.
- 2.) Энтузиазм.
- 3.) Консерватизм.
- 4.) Скука.
- 5.) Антагонизм.
- 6.) Гнев.
- 7.) Скрытая враждебность.
- 8.) Страх.
- 9.) Горе.
- 10.) Апатия..
- 11.) Смерть.

....Работник, который находится в очень плохом состоянии и по существу является обузой для своей организации, может быть он неспособен испытывать боль или какие-либо эмоции торможения – по отношению к чему бы то ни было. Он ниже апатии. Мы видели рабочих, которые могли серьезно повредить себе руку, не обратив на это никакого внимания, и продолжать работать, даже несмотря на то, что рука очень сильно болела и кровоточила. Этот человек находится в данный момент в состоянии угрозы для своей жизни. Работники





медпунктов на промышленных предприятиях иногда удивляются тому, как мало внимания обращают некоторые рабочие на свои собственные травмы. Приходится с крайним сожалением констатировать тот факт, что люди, которые не обращают внимания на свои травмы и которые даже не чувствуют боли от этих травм, неэффективны в жизни и никогда не будут эффективны без некоторой помощи со стороны. Они представляют собой угрозу для окружающих. Они не в состоянии надлежащим образом отреагировать на происходящее. Если такой человек управляет подъёмным краном и кран вдруг теряет управление, причём возникает угроза падения груза на группу людей, стоящих внизу, этот крановщик, пребывающий в состоянии ниже апатии, просто позволит крану сбросить груз, не задумываясь о последствиях. Другими словами, он потенциальный убийца. Он не может остановить свои действия, ничего не желает изменить, не может и не хочет ничего начинать новое, действует словно автомат, временами он умудряется справляться с работой. Однако, когда наступает в работе чрезвычайный или умственный момент, он скорее всего не отреагирует должным образом, и произойдёт несчастный случай.

Мы должны четко понять, что причиной несчастных случаев на производстве являются люди, которые находятся ниже уровня апатии. Когда в учреждениях совершаются грубые ошибки, которые стоят фирмам огромных денег, потерянного времени и приводят к прочим трудностям с персоналом, то «авторами» этих ошибок, как правило, оказываются именно люди, находящиеся ниже уровня апатии. Поэтому необходимо считать, что хотя бы одно из этих состояний, от 4 (скука) и по 10 (апатия) – когда человек не способен ничего чувствовать, находится в состоянии оцепенения, не способен испытывать боль или радость, горе или апатию и может привести к 11 (смерти) – пограничное состояние. Человек в таком состоянии не может ничего контролировать и, на самом деле, *не присутствует* в достаточной мере, чтобы его мог контролировать кто-либо другой; он совершает странные и непредсказуемые поступки.

Так же, как человек может постоянно хронически пребывать ниже уровня апатии, он может находиться и в другом состоянии. Это достаточно опасно, но, по крайней мере, это выражено в нем самом и мы должны об этом знать. Не следует ожидать, что наше общение с ним, должно исходить от него самого. Люди могут хронически долго быть в горе, страхе, гневе, антагонизме, скуке, или даже могут «застрять в энтузиазме». Человек, по-настоящему способный, обычно ведет себя довольно безмятежно. Он может, однако, проявлять и другие эмоции. Ошибочно полагать, что полная безмятежность имеет какую-то реальную ценность. Если человек не может плакать, когда того требуют обстоятельства, то безмятежность – это не его хронический тон. За безмятежность может быть легко принято состояние человека ниже апатии, но только очень, неискушённым наблюдателем, или плохим менеджером. Одного взгляда на физическое состояние человека достаточно, чтобы понять разницу. Люди, находящиеся ниже апатии, обычно очень больны душевно.

Каждой эмоции присущ свой уровень общения. Человек, находящийся ниже апатии, по-настоящему вообще не





общается. Общение осуществляет за него какая-то социально-ответная реакция или заученная схема, или, как мы говорим, «контур человека». Похоже, что сам человек не присутствует и по-настоящему не говорит. Поэтому его общение иногда создаёт странное впечатление, чтобы не сказать больше. Он делает не то, что нужно, в неподходящее время, он «не себе». Он говорит не то, что нужно и когда не следует вообще говорить, или когда спрашивают – отвечает не «впопад».

Естественно, если человек застрял в одной из зон шкалы тонов – ниже апатии, в горе, страхе, гневе, антагонизме, скуке, энтузиазме или безмятежности, – то и его речь будет соответствовать этому эмоциональному тону. Человек, который всегда злится на что-то, застрял в гневе на долго. Его состояние не настолько плохое, как у кого-то ниже апатии, но всё же быть с ним рядом довольно опасно, так как он обязательно создаст неприятности вокруг себя. Разгневанный человек также не может хорошо контролировать предметы в своём окружении. Характеристики общения людей на разных уровнях шкалы тонов – потрясающе интересны. Люди говорят и общаются в точности так, как характерно для каждого уровня по шкале тонов. Каждому уровню на шкале тонов соответствует некоторый уровень реальности. Реальность – исключительно интересный предмет, поскольку она, в основном, касается относительной твёрдости предметов. Другими словами, существует чёткая связь между твёрдостью предметов и эмоциональным тоном человека. Люди на низких уровнях шкалы тонов не переносят твёрдые тела. Они их не могут терпеть. Такие вещи нереальны для них, другими словами, людям на различных уровнях шкалы тонов присуща конкретная реакция на массу предметов. Вещи им представляются яркими или очень-очень тусклыми. Если бы вам удалось взглянуть на мир глазами человека, который находится ниже уровня апатии, вы бы увидели очень бледный, тонкий, распылчатый, туманный, нереальный мир. Если бы вы взглянули на жизнь глазами сердитого человека, вы бы увидели угрожающе твёрдый мир, в котором все твёрдые тела для него представляли бы угрозу жестокости и насилия, но всё же они были бы не столь твёрдыми и не столь реальными или видимыми, как для человека в хорошем состоянии. Человек на уровне безмятежности может видеть твёрдые тела такими, какие они есть и такими яркими, как они есть и может выдерживать огромную тяжесть или твёрдость, никак на них не реагируя. Другими словами, когда мы поднимаемся по шкале тонов от низшего уровня до высшего, вещи могут становиться всё более и более твёрдыми и всё более и более реальными.

Наблюдение очевидного

Использование шкалы тонов очень помогает предсказывать характерные черты и управлять поведением человека. Чтобы сделать это успешно, вы должны уметь с одного взгляда определять положение этого человека на шкале тонов. Шкалу тонов очень легко применять в повседневной жизни для определения мгновенного тона как на работе, так и дома. Например, «мальчик Дима был в тоне – (способен на разрушительные действия), прошлым





вечером». Конечно, ведь он вчера покраснел как рак и запустил книгой сестре в голову. Теперь Маша всхлипывает и комкает в руках носовой платок. Нам здесь нетрудно распознать горе. Но как определить «хронический тон» человека? Этот тон может скрываться под тонким налётом образования и общепринятых ответных реакций. Это называется «психологично-социальным тоном». Такой тон не является ни хроническим, ни мгновенным, он просто отражает приобретённые человеком социально-психологические навыки и манеры, по которым люди составляют впечатление друг о друге, линию поведения, морально-психологическое состояние друг-друга и пр... Насколько пронизательно и с какой степенью точности вы можете определить тон? Возьмите, к примеру, человека, которого вы хорошо знаете. Самостоятельно определите, каков его точный хронический тон? Существует слово «набоч», которое составлено из фразы «наблюдение очевидного». В нашем обществе искусством наблюдать – очевидно усердно пренебрегают. А жаль. Единственный способ увидеть что-либо – увидеть очевидное. Вы смотрите на реальность какого-то предмета, на то, что действительно перед вами. К счастью, способность к «набочу» ни в коем случае не является врождённой, и в ней нет ничего мистического, хотя далёкие от саентологии люди учат других, что это именно так.

Способность распознавать (тональность) человека с первого взгляда, его характеристику психического состояния и психологического поведения, даёт грандиозные преимущества в отношениях с людьми.

Приобретенные навыки пригодятся вам в практической деятельности – управление поведением человека.



Психологический стиль профессионального общения

Определяя структуру способностей личности к организационной деятельности, Л.Уманский выделил следующие моменты:

- ✓ организаторское чувство, (понимание);
- ✓ способность влияния руководителя на подчиненных;
- ✓ волевые способности менеджера – как личности.

Мы хотим добавить к этому: психологические моменты выборочности, практическо-психологический ум будущего менеджера и психологический такт общения.

Интересный опыт подготовки менеджеров приобретены в Японии. Как правило, кандидаты на управленческие должности выбираются в пределах самой фирмы из молодых специалистов, которые проработали несколько лет в этой фирме и проявили склонность к организационной деятельности. Подготовка полноценного менеджера по месту работы длится 8-10 лет. Каждый из будущих управленцев японских фирм изучает





несколько специальных курсов из профессиональных знаний, тратя на это до 15 часов на неделю.

Другой пример. На решающее значение профессиональной подготовки будущих менеджеров указывает известный директор финского акционерного банка Э. Оллила. Он утверждает, что возможности финнов выжить в условиях международной конкуренции ближайшими годами существенным образом зависят от того, насколько успешно они смогут обеспечить приток доброго и компетентного человеческого материала на должности директоров-менеджеров в различные предпринимательские структуры.

Во многих зарубежных странах созданы специальные оценочные центры, в которых работают специалисты, которые решают вопросы относительно профессиональной пригодности кандидатов на руководящую должность. Например, в США при отборе менеджеров используется метод психологического анализа, который предусматривает изучение фотографий по специальным физиогномическим таблицам, которые насчитывают 198 признаков; графологический анализ анкеты претендент – за 238 пунктами; изучение анкеты – за 14 параметрами личности, (анкета содержит 140 вопросов – по 10 на каждый параметр). От кандидатов требуют профессиональной компетентности, подготовки в области вычислительной техники, знание иностранного языка, юридического и психологической подготовки.

“Золотое правило” психологии управления утверждает, что лучше всего оценить специалиста может лишь специалист высшей квалификации. Рыночное будущее Украины тесно связано с проблемой подготовки высококвалифицированных кадров в области менеджмента и психологии управления. К сожалению, часто люди заканчивают краткосрочные курсы, (от нескольких недель до нескольких месяцев) и получают сертификат специалиста-менеджера. Это вызывает лишь печальную улыбку. Потребность в научно-психологическом обосновании человеческой деятельности особенно ощущается сегодня, в период перестройки хозяйственного механизма и общественных изменений, которые касаются самой сердцевины человеческих взаимоотношений. Путь к психологическим знаниям – это огромный труд. Психология управления постепенно превращается из сугубо академического знания – на научно-практическую дисциплину, жизненно важную и нужную многим управленским структурам и организациям.

Для человека не может быть важнейшей науки, чем наука о человеке. Научное изучение психики имеет важное теоретическое значение. Оно является необходимой составляющей познания человека, его жизненной деятельности. Знание психологии нужно для всех областей общественной практики, везде, где живут и работают люди. В каждой из них надо знать психологию людей, учитывать, изменять и развивать соответственно направления и нуждам общества. Знание людей в условиях производственной деятельности помогает распределять функциональные обязанности, организовывать их работу, повышать производительность.

Структура организационных способностей менеджера

Психологическая избирательность – это способность менеджера быстро и глубоко вникать в психологию другого человека и “отображать” ее, умело изменяя средства и методы влияния. Организатор точно подмечает психологию членов группы, их межличностные отношения, психологические особенности группы в целом, проявляет выборочное отображение психологических феноменов. Его индикаторами можно считать: избирательность, внимания к психологическим объектам, повышенную наблюдательность к ним, их лучшее запоминание, психологическую любознательность и способность к анализу психологических фактов. Профессионал всегда имеет интерес к работе с людьми, к общению с ними, замечает наименьшие изменения во взаимоотношениях. Ведь руководитель должен не только сам грамотно строить личностные взаимоотношения с людьми, а и оценивать все виды отношений, которые возникают в организации, умело гармонизировать их. Для него должны быть характерные особая память на людей, их имена, лицо, дела и поступки.

Например, бывшая, министром иностранных дел Швеции Л. Ельм-Валлен победила в необыкновенном конкурсе, который был проведено среди членов правительства стокгольмской газетой. Только она практически безошибочно назвала имена и фамилии своих 11 коллег из стран – членов Европейского Союза. Идею конкурса выдвинул премьер-министр Швеции – Й. Перссон. Он не раз подчеркивал, что члены кабинета министров должны знать своих коллег не только по фамилии, а и по именам, так как это помогает вести с ними переговоры, налаживать контакты.

Опытный менеджер способный быстро составить точную психологическую характеристику подчиненному, дать точную словесную, а иногда и мимическую “фотографию”. У него развита склонность к психологическому анализу поступков других людей. Для развития психологической наблюдательности – менеджер должен постоянно общаться с людьми, глубоко изучать их проблемы, которые касаются как самого производства, так и отдыха, социально-бытовых условий жизни подчиненных и др. В инструкции мастера, на японском предприятии конкретно указано, что рядом с выполнением своих непосредственных производственных обязанностей, менеджер должен знать полное имя работника, здороваться с ним за руку, обязательно один раз поинтересоваться его здоровьем, а вторично – здоровьем жены и детей.

Психологическая избирательность предусматривает глубокие знания мотивационной сферы личности рабочего, стимулов, которые побуждают его к активной трудовой деятельности. Итак, добрый организатор должен знать все о всех и рассматривать эту информацию сквозь призму психологических знаний и задач производства.

Практически-психологический ум – это свойство личности, которая определяется способностью применять соответственно практическим требованиям деятельности – к психологическим особенностям людей. Это свойство проявляется в способности



руководителя эффективно распределять функциональные обязанности участников коллективной деятельности за учетом их индивидуальных и вековых особенностей.

У доброго организатора, хорошо развитое чувство хозяина относительно к своим людям. Он умеет определить, на что способен тот или другой человек, на котором участке производства эффективность его работы и отдача будут наибольшими. При группировании людей для выполнения общей производственной деятельности, менеджер должен оптимально учитывать особенности их взаимоотношений и взаимосвязей, групповую совместимость и профессиональную пригодность к тому или другого вида работы. Практически-психологический ум наиболее проявляется в ситуациях, в которых необходимо применение знаний психологии людей. Прежде всего – это решение конфликтных ситуаций. Опытный организатор не избегает конфликтов, обходя “острые углы”, не прекращает их, используя административные влияния, а решает. У подрывников есть такое правило: во время взрыва, во избежание повреждений и травм, следует бежать к эпицентру взрыва, иначе на периферии тебя засыплет камнями. При возникновении конфликта так же следует идти ему навстречу, выяснять объективные и субъективные причины возникновения и быстро решать, иницилируя при этом более быстрый, но меньший по силе – “конфликтный взрыв”.

Практически-психологический ум предусматривает эффективную работу менеджера с персоналом. На практике существует своеобразный закон работы с кадрами – “эффект самоорганизации” управленческой системы, который утверждает:

1.) Сильный руководитель, руководствуется первичными критериями, правильно их применяет и подбирает себе сильных подчиненных.

2.) Слабый руководитель или пользуется вторичными критериями, или не умеет применять апробированные критерии и подбирает себе слабых подчиненных.

Таким образом, сильный руководитель со временем улучшает, а слабый – ухудшает кадровую структуру производственного подразделения, который возглавляет.

С “эффектом самоорганизации” тесно связанный критерий “управляемости”: подчиненные должны быть управляемыми. Одни директора мыслят, конкурентноспособный подчиненный рано или поздно может стать не плохим управляющим и сможет быть моим конкурентом. Исходя из этих мыслей, руководитель подбирает себе более слабых заместителей, потому что они менее конкурентноспособные. Заместители директора, руководствуясь этим самым критерием, в свою очередь подбирают – слабых руководителей низшего ранга и т.п.. Бывают частые случаи, когда руководитель старается назначить заместителями неперспективных с точки зрения дальнейшего профессионального роста, (например, по возрасту, состоянию здоровья, без соответствующего образования, квалификации и т.п.). Тогда создается благоприятная для руководителя ситуация: на фоне





неконкурентноспособных заместителей – сам руководитель воспринимается как незаменимый. Это очень большая ошибка, во все времена – сильная команда, это залог будущих успехов.

Психологический такт – это мера подхода к людям при установлении с ними взаимоотношений и взаимодействия, которое сказывается в способностях быстро найти целесообразную форму общения, в зависимости от психического состояния и индивидуальных особенностей окружающих, (подчиненных) .

Античный философ Теофаст еще в III ст., в трактате “Характеры” дал определение понятия нетактичности: **“Нетактичность** – это неумение выбрать благоприятный момент в беседе, из-за чего происходит непонимание и отталкивания людей в общениих ”.

Проявление психологического такта во взаимоотношениях – это способность и умение человека безошибочно предоставить другим то, что они хотят от нас услышать или увидеть. Нетактичность – это, наоборот, деструкция ожиданий в процессе общения.

Чуткость, уважение к другим, простота и естественность в общении, справедливость, объективный подход – вот составные части психологического такта. Уважать достоинство другого человека так, как свое, – дело трудное, особенно при постоянном общении, но оно крайне необходимо. Неудачная шутка, очень резкая критика, «чванство», проявления нетактичности – это те составные части негативного общения людей. Народная мудрость говорит: “Обидеть – что ударить, а словом приласкать – не каждый умеет”. Нетактичность характеризует людей злопыхательских, придирчивых, часто смеющихся над своими подчиненными. Эти люди могут быть сообразительными, при этом умеют говорить лучше от других. Они радуются от того, что умеют развеселить и рассмешить общество, высмеивая то с одного, то другого человека, а потом еще и испытывают удивление, почему эти люди их сторонятся. Особенно плохо, когда на должность руководителя, (менеджера) поставлен человек с очень низкими нравственно-моральными качествами. “Хотеть” и “быть” руководителем, это два разных понятия с полной противоположностью.

Некоторые люди обнаруживают нетактичность через неумение выслушать собеседника, не проявляют интерес к нуждам и переживаниям других. Анализируя свои взаимоотношения с подчиненными, руководитель время от времени должен ставить перед собой такие вопросы: «Не требую ли я от людей больше, чем сам им даю? Помогаю ли людям, когда они нуждаются в? Приносит ли людям, польза общения со мной?» и т.п. Проанализировав свое положение в системе коллективных взаимоотношений, руководитель должен решить, как изменить свое поведение, чтобы люди желали и искали его общества. Психологический такт руководителя – это умение оставаться самим собой, сохраняя качества при этом качества доверия. Следует помнить, что наименьшие проявления «чванства», поучающе-менторский тон вызывают отрицательную реакцию, как со стороны подчиненных, так и окружающих людей.





Ваш личный стиль общения

Наш любознательный читатель, или менеджер любого предприятия, должен понять, что даже обычный разговор с людьми – это своеобразная наука, которая требует немало напряжения сил и умения. Помните, люди практически на бессознательном уровне учатся даже тогда, когда общаются друг с другом, например, стиль общения – и хорошему, и плохому. Большинство собеседников отреагируют положительно на ваши слова, если вы проявите искренний интерес к тому, что они говорят. Постарайтесь быть самим собой, проявляйте уважение, повышайте свою коммуникабельность, и вы сможете достичь высоких результатов в профессии. Ваш стиль общения — то, как вы разговариваете и влияете на людей, — всегда выиграет тот, который придает своему выступлению (общению) – некий лоск. Берите пример с политиков, которые придают особое значение мельчайшим деталям своих выступлений и предложений; совершенствуйте стиль общения, и это поможет вам выбирать и употреблять нужные слова в диалоге. Каждому приходилось выслушивать коллег или начальников, которые все говорят и говорят, но так и не добираются до сути дела. Ваша способность выражать мысли, впечатления, мнения и чувства выделит вас из докучливого племени говорунов, которые нескончаемо мелют вздор, прежде, чем наконец смогут, (если им вообще удастся это сделать) четко выразить свою мысль.

Если вы изложите свои предложения в нескольких лаконичных фразах, коллеги не только запомнят то, что вы сказали, но и отнесутся с уважением к вашим идеям. Мы постараемся помочь вам выработать в вашей речи, определенный стиль, с помощью тщательно продуманных и подобранных слов.

1.) На вопрос о чем идет речь, ответ должен быть в нескольких фразах. Возьмите себе за правило сообщать коллегам и клиентам главные мысли, почерпнутые из прочитанных вами книг и статей или вынесенные из посещаемых вами семинаров, которые могли бы их заинтересовать. Тема ваших высказываний может быть связана с работой, юмористической телевизионной программой или с чем бы то ни было еще, что кажется подходящим для данной ситуации и человека. Можно воспользоваться пятью вопросами: — кто? что? когда? где? почему? — которые, помогут вам добиться кратких и четких определений.

Если вы, к примеру, болтаете с коллегой или клиентом перед собранием, то можно сказать: «Вчера вечером я присутствовал на интересном семинаре, где обсуждалось искусство публичных выступлений. Преподаватель — настоящий профессионал; у каждого была возможность встать перед группой и в течение трех минут говорить о чем угодно».

Если ваш коллега проявит интерес, кратко поведайте о том, что узнали, или о том, что происходило на семинаре. Если позволит время, припомните



пару-тройку красочных подробностей, касающихся понравив-шегося вам выступления, которую вы нашли интересной.

2.) Используйте простоту и точность в выражениях. Приходилось ли вам когда-нибудь беседовать с человеком, который старался произвести на вас впечатление учеными словечками или заумными речами? Был ли случай, когда вас поразили сложные слова, будто заимствованные из какой-то докторской диссертации или работы? Скорее всего нет, поскольку вы все силы тратили на то, чтобы понять, о чем вообще речь.

Богатый словарный запас, безусловно, производит впечатление, но только в том случае, если говорящий подбирает нужные слова, хорошо передающие смысл. Вместо того чтобы «вворачивать заковыристые словечки», употребляйте яркие существительные и точные глаголы, которые помогут вам нарисовать «красочную картину». И тогда окружающие хорошо вас поймут и запомнят ваши слова.

3.) Используйте короткие и четкие фразы. Длинная и бессвязная речь, способна напрочь сбить с толку собеседника. Можно очень просто избежать многословных выражений, если поставить в предложении подлежащее, (то есть существительные, обозначающие людей, места и предметы) как можно ближе к глаголам, выражающим действие. Есть еще один способ стать более кратким, точным и немногословным. Для этого исключите из своего обихода бесполезные выражения. Составляя фразы, избегайте частицы «не», и тогда наши высказывания приобретут большую ударную силу. Вот несколько примеров:

Вялый слог в общении.

неправильный
неплохой
недорогой
неинтересный
не запомнил

Энергичный стиль общения

ошибочный, ложный
средний
дешевый
скучный
забыл

Не знаю, как вы, а мы испытываем отвращение к не «выразительным» фразам вроде: «не так уж плохо», или «могло бы быть и лучше», когда при этом говорящий подразумевает слова: «плохо», «бездарно» или «неутешительно». Если вы хотите выработать стиль речи уверенного человека, то называйте вещи своими именами, обрисовывая таким образом реальную картину происходящего.

4.) Срочно уберите словесный мусор Словесный мусор — это постоянные повторения слов или фраз, таких как: «е-е-е», «ну», «видишь ли», «все в порядке?», «да», «вы понимаете, о чем я говорю?», «угу», «так сказать», «как бы». Эти пустые слова засоряют речь и не сообщают слушателям никаких дополнительных подробностей, на которые они могли бы отреагировать. В ответ на это можно услышать лишь эхо: « Мгу», « О-о-о», «Да-а, я понимаю, что вы имеете в виду». Исключив словесный





мусор, вы приведете в порядок свою речь и привлечете больше внимания к тому, что именно вы говорите.

Оттачивая стиль речи, вы тем самым заставите людей обращать больше внимания на смысл ваших слов, на содержание беседы. Однако вы сможете усилить свое влияние, если будете пользоваться в своей речи убедительными словами и фразами. Словарный запас ударного действия помогает вам быстро реагировать и с ходу отвечать на вопросы во время беседы, собраний, презентаций или интервью. Однако такой словарный запас — не просто большое количество слов или необычное их употребление, чтобы поразить клиентов, инспекторов или собеседника, выработайте умение выбрать *правильное* слово.

Помните, что при общении с разными людьми, надо употреблять разные, подходящие только данному человеку слова и выражения. Например, вы произведете благоприятное впечатление на компьютерщиков, руководителей производства или торговых работников, если станете пользоваться профессиональной терминологией, принятой в их кругу.

Существует несколько быстрых способов составить действенную терминологию, чтобы суметь подобрать нужное слово в любой момент, в любом месте и при общении с любым человеком:

А.) Слушайте и запоминайте слова, которые они говорят. Никогда не игнорируйте слова, которых вы не знаете, а лучше постарайтесь понять их смысл по контексту. Если же нет полной уверенности, что вы точно поняли значение какого-то термина, следует задать такой вопрос: «А что вы подразумеваете под?..»

Б.) Следите за отраслевыми новинками.

Читайте газеты, журналы и книги, трактующие темы, которые интересуют вас или ваших клиентов. Чем больше вы будете читать о каком-нибудь предмете, тем быстрее расширится ваш словарный запас, и тем свободнее вы будете ориентироваться при обсуждении конкретной темы.

В.) Владейте промышленным языком. Если вы незнакомы с конкретным делом или отраслью промышленности, читайте отраслевые журналы, чтобы усвоить специальную терминологию, которой пользуются профессионалы.

Г.) Выясняйте значение неизвестных слов. Держите под рукой словарь и сразу же ищите в нем незнакомые слова. Найдя, обведите их кружочком, чтобы в следующий раз, когда они вам снова попадутся, вы могли бы уточнить их значение.

Д.) Заведите походный блокнот для записи слов. Записывайте новые слова в журнал и чаще проверяйте их значение, формируйте свою терминологию, пользуйтесь звукозаписями, видеозаписями и программами расширения словарного запаса. Сосредоточивайте внимание на словах, которые вы считаете полезными.

Е.) Ежедневно практикуйтесь в употреблении новых слов.

Практикуйте смешанное употребление новых и старых слов в беседах, разговорах по телефону, в сообщениях,



посылаемых по электронной почте, в памятных записках и письмах. Иными словами, расширяйте словарный запас всякий раз, когда разговариваете или пишете.

Помните, что самое сильное впечатление на собеседника, (клиентов) и коллег вы производите, когда «разговариваете на их языке» и можете обратиться к ним с подходящими словами. Теперь, когда вы знаете *что* сказать, давайте мы с вами рассмотрим – *как* сказать. И в этом решающая роль принадлежит жестикуляции и мимике — языку тела. **Язык мимики и жестов – как способ общения.**

Язык мимики и жестов — или способ бессловесного общения — играет решающую роль в том, как вас воспринимают окружающие, как оценивают вашу компетентность. Действенный язык тела — то есть обыкновение смотреть собеседнику в глаза, улыбаться, обмениваться рукопожатием, сидеть или стоять прямо, не скрещивая руки на груди, — свидетельствует об уверенности в себе и побуждает людей охотно общаться с вами.

С другой стороны, привычки: все время поправлять волосы, вертеть ручку, скрещивать руки на груди, жевать жвачку, сутулиться, садиться в дальнем конце стола для совещаний, или избегать смотреть в глаза собеседнику косвенно свидетельствуют о том, что человек вы нервный, индифферентный, не умеющий слушать, и к тому же вам недостает уверенности.

Давайте запомним приведенные ниже правила, которые помогут вам усилить действенность языка тела и дать понять окружающим, что вы — уравновешенный и уверенный в себе человек:

1.) Правильно выбранная позиция

Когда вы находитесь в конференц-зале, ожидая начала собрания, ваши жестикуляция и мимика воспринимаются как сигналы всеми людьми вокруг, а не только теми, с кем вы непринужденно разговариваете. То, где вы стоите или сидите и как держите себя, может улучшить или ухудшить ваш имидж.

Если хотите, чтобы на вас обратили внимание, станьте или сядьте рядом с влиятельными клиентами или коллегами, причем достаточно близко, чтобы вступить в разговор. Исследования показывают, что на совещаниях лидеры предпочитают места во главе или по углам стола, так что чем ближе к указанным позициям вы окажетесь, тем больший авторитет и уверенность будете собой олицетворять. Старайтесь стоять не слишком близко, но и не слишком далеко от тех людей, с которыми беседуете. Если же будете стоять слишком близко к новому деловому знакомому, это может вызвать у него, (у нее) ощущение опасности или неудобства. Однако слишком большое расстояние между вами может показаться демонстрацией отпора или неприятия.

Обратите внимание: если речь идет о небольших группах, большинство людей чувствуют себя удобно, находясь во время разговора на расстоянии 60—90 см. В больших группах – обычное расстояние между стоящими собеседниками составляет 90—120 см. Помните, что в разных культурах приняты различные «зоны





комфорта», так что наблюдайте за своими собеседниками и держитесь на соответствующем расстоянии.

2.) Сделайте открытую позицию. Под открытой позицией подразумевается, что вы держите руки разжатыми. Скрещивание рук на груди — одна из самых значимых ошибок в языке жестов и мимики. Сложив руки на груди, вы олицетворяете собой образ человека скрытного, настороженного и скованного, то есть от вас идут те несловесные сигналы, которые вряд ли произведут благоприятное впечатление на клиентов, коллег или руководящих работников.

Вы, конечно, можете сказать: «Но мне удобно скрещивать руки на груди, к тому же я не знаю, куда мне их девать».

Несмотря на то, что вы чувствуете себя комфортно, скрещивая руки на груди, этот жест воспринимается окружающими как негативный сигнал, так , что разожмите руки. Что вам с ними делать? Сложите их на коленях или перед собой, делайте заметки или жесты, подчеркивающие значимость высказываемой мысли.

3.) Взаимное общение Мы советуем людям, устанавливая контакты с коллегами и клиентами до начала беседы, (собраний), поскольку молчание может произвести нежелательный эффект. Чем дольше вы будете пребывать в молчаливом ожидании, тем большую неловкость станут испытывать окружающие вас люди. Сразу наладив взаимное общение, вы тем самым продемонстрируете, что уверены в себе и расположены к беседе. Кроме того, таким поведением вы сразу заявите себя весьма «влиятельным человеком», который помогает другим завязывать знакомства.

Часто новые сотрудники опасаются участвовать в общей беседе, дабы их не сочли навязчивыми, или считают, что коллеги привержены некой «клановости в общении». В такой ситуации вы опять же можете проявить уверенность и профессионализм, дружески пригласив новичков присоединиться к вашей компании.

Итак, **первым делом**, пользуясь языком мимики и жестов, постарайтесь всячески выказать коллегам дружеское расположение. Смотрите собеседнику в глаза, улыбайтесь, не скрещивайте руки на груди, не обхватывайте себя за плечи и поворачивайтесь в сторону человека, который, как вы полагаете, хочет быть в вашей компании. Затем попытайтесь создать достаточный разрыв в вашем кружке, чтобы рядом с вами мог свободно и удобно устроиться новый сотрудник. Вы можете даже сделать ему приглашающий жест рукой или кивнуть, как бы говоря: «Давайте к нам». А когда новичок присоединится к вашей компании, обязательно представьте его (или ее) остальным собеседникам.

4.) Обязательное рукопожатие. Рукопожатие — древний ритуал, восходящий к временам Римской империи. В те дни рукопожатие означало, что у двух человек, протягивающих друг другу руки, нет оружия. Сегодня это традиционное деловое приветствие, но не менее важное: крепкое рукопожатие — знак взаимного уважения, доверия и расположения.

Однако в вопросе о том, кто должен первым протягивать руку — мужчина или женщина, — до сих пор сохраняется неясность. Мы уже слышим, как кто-то цитирует правило Эмили



Пост: «Мужчинам следует ждать, пока женщина первой протянет им руку». Наши авторы утверждают, что это особое мнение женщины, (которые хотят, что бы так было). Мы согласны, что именно так надлежало вести себя *пятьдесят лет назад*, но не сегодня, и особенно в деловом мире общения.

Сегодня многие женщины ждут, когда мужчина сделает первый шаг, внося тем самым некую разрядку напряжению. Если ни мужчина, ни женщина не протягивают руку для рукопожатия, то оба испытывают неловкость. Поэтому мы рекомендуем и тем и другим обмениваться рукопожатиями, как в бытовой, так и в деловой обстановке, при этом все будет выглядеть естественно. Не забывайте о прежних силах «привычек», которые еще не один год будут вас преследовать, но требования сегодняшнего дня – все должно быть естественным.

5.) Постоянный зрительный контакт.

Постоянный зрительный контакт свидетельствует об интересе друг к другу, способствует доверительному разговору и, самое важное, показывает, что вы внимательно слушаете собеседника. Уклонение от зрительного контакта, отведение взгляда в сторону или опускание век, даже на несколько секунд, производят негативное впечатление. Некоторым людям бывает труднее всего овладеть языком взглядов. Если вы испытываете дискомфорт при зрительном контакте, воспользуйтесь такими советами:

- Зрительный контакт вовсе не обязательно превращать в школьную игру «в гляделки» до победного конца. Когда вы говорите и слушаете, естественно смотрите собеседнику прямо в лицо.
- Во время беседы ваш взгляд может время от времени отвлекаться на что угодно. Но лишь на мгновение. А затем посмотрите в глаза собеседнику и улыбнитесь.
- Беседуя в небольшой группе, не останавливайте взгляд на одном человеке. Позаботьтесь об установлении зрительного контакта со всеми участниками разговора.

Если вы будете общаться, применяя на практике вышеизложенные указания — правильный выбор позиции, сохранение открытой позиции, налаживание взаимного общения, обмен рукопожатиями и зрительный контакт, — люди, разговаривая с вами, будут чувствовать себя комфортно. Вдобавок, если вы примете уверенную позу, это действительно поможет вам произвести соответствующее впечатление.

Вот теперь вы готовы перейти к общению, которые заставят других людей любить и уважать вас.

Способы помогающие заслужить любовь и уважение коллег

Прочное уважение среди равных вам по положению создается и поддерживается в процессе компетентного и честного выполнения вами своих профессиональных обязанностей. Воспользуйтесь следующими советами, и уверяем вас, что ваши коллеги будут любить и уважать вас:





относитесь ко всем с одинаковым уважением;
 будьте компетентными, но не самодовольными;
 находите то, что человек делает хорошо, и хвалите его;
 проявляйте активный интерес к окружающим.

Чтобы общение было на должном уровне, говорите отчетливо и уберите из своего лексикона невыразительные фразы, жаргонные словечки и прочий словесный мусор. Расширяя словарный запас, и уверенно пользуясь языком мимики и жестов, вы будете олицетворять собой силу, уверенность и компетентность. Каждый жаждет уважения равных, но как этого добиться? В свое время Дейл Карнеги советовал: «Заставьте людей хорошо относиться к самим себе, и они будут хорошо относиться к вам».

Создавайте свою команду

Задача подыскать нужного человека для своей команды может обрушиться на вас кучу обескураживающих вопросов. Какие люди нужны вашей команде? Откуда придут новички? Каковы их потребности и квалификация? Поладят ли новые люди с ветеранами? Сколько времени потребуется «вводить их за ручку», пока они не научатся работать самостоятельно? Сумеют ли они адаптироваться к стилю работы вашей команды, или столкновение индивидуальностей расстроит ваши разработанные планы? Получить ответы на эти вопросы до того, как новый работник войдет в вашу команду, скорее всего не удастся, но у вас есть возможность многое узнать о стиле работы кандидата, задав ему следующие вопросы.

Способы разрешения проблем

Задавая вопросы, можно приводить примеры из реальной жизни или рисовать некие гипотетические ситуации, что позволит выяснить, как потенциальный член коллектива:

- ✓ подходит к решению проблем;
- ✓ мыслит в затруднительных обстоятельствах;
- ✓ выясняет подробности;
- ✓ обращается за разъяснениями;
- ✓ собирает данные;
- ✓ обрабатывает информацию;
- ✓ выстраивает стратегию решения той или иной проблемы.

Вот несколько вопросов, которые рекомендуется подготовить к собеседованию:

А.) «Проблема состоит в следующем, а факты таковы..... Какую стратегию ее решения вы предлагаете?»

Б.) «Представьте себе такую ситуацию: ваш инспектор отсутствует, а клиент требует немедленного решения его вопроса. Каковы ваши действия?»

В.) «Что бы вы стали делать в такой непредвиденной ситуации, когда...»

Г.) «Как вы поступили бы со своим коллегой, который...»

Моделируйте поведение своих коллег.

Вопросы, связанные с поведением в той или иной ситуации, предоставляют человеку возможность объяснить, как он, (она) будет справляться со сложными задачами в конкретных ситуациях. Зная, как вел себя человек в прошлом, вы сможете более или менее точно определить, как он, (она) будет действовать в аналогичной ситуации в будущем. Задавая подобные вопросы, вы сможете сделать вывод относительно некоторых его (ее) качеств, в частности:

- ✓ обучаемость в процессе работы и наличие практического опыта;
- ✓ квалификация;
- ✓ главные черты характера;
- ✓ прежние достижения и неудачи;
- ✓ отношение к проблемам, возникающим в современной промышленности;
- ✓ уровень профессионализма.

Вот несколько примерных вопросов:

А.) «Расскажите о каком-нибудь случае, когда вам приходилось общаться с рассерженным клиентом или коллегой».

Б.) «Опишите ситуацию, связанную с необходимостью решать некую проблему прямо на рабочем месте».

В.) «Расскажите, как вы вели себя, когда не согласились с заключением инспектора».

Г.) «Скажите, как вы восприняли серьезный недостаток в проекте?»

Д.) «Приведите конкретный пример, как вы справлялись с трудной проблемой в сложных обстоятельствах».

Ваш стиль работы

Всем хорошо известно, что столкновение индивидуальностей и приводящий к конфликтам, разный стиль работы может разрушить здоровый моральный климат и воспрепятствовать плодотворной деятельности команды. Задав потенциальному члену вашей команды, вопрос относительно индивидуального стиля работы, вы сумеете выявить его (ее) достоинства и недостатки.

Эти вопросы помогут вам узнать, совместим ли психологически, этот кандидат с вашим стилем руководства и методами работы вашей команды. Большие коллективы часто распадаются на более мелкие группы или пары — и все должны уметь хорошо ладить друг с другом. Поэтому вопросы о стиле работы весьма актуальны — вы больше узнаете о потенциальном члене вашей команды, в частности:

- ✓ как он предпочитает работать: в крупном и/или небольшом коллективе;
- ✓ как он строит отношения с руководством;
- ✓ какое общение ему больше по душе: официальное или простое, непринужденное;



- ✓ каких партнеров в работе он предпочитает;
- ✓ способен ли он устанавливать приоритеты в работе;
- ✓ охотно ли обращается за помощью.

Несколько примерных вопросов, связанных со стилем вашей работы:

А.) «Как вы предпочитаете работать: в одиночку, вдвоем с кем—то или в группе?»

Б.) «С людьми какого склада вы предпочитаете работать?»

В.) «Какие отношения на работе вы считаете наилучшими: официальные или неофициальные?»

Итак, ваша команда сформирована. Далее следует определить приоритетность заданий и распределить их между сотрудниками.

Четко определяйте задания

Чтобы наилучшим образом распределить работу, задайте членам команды следующие вопросы:

1.) «Не помешает ли вам новое задание вовремя закончить прежнее?» Если работник сочтет, что мешает, тогда вам надо определиться: дать ему больше времени или помочь закончить уже имеющиеся у него задания. Наваливать еще одну работу на незаконченную другую без взаимного согласования — значит провоцировать напряженность и вражду в вашей команде.

2.) «Есть ли у вас вопросы по поводу задания, которое я вам поручаю, и сроков его завершения?» Если точно определите свои цели и составите график работы, то, несомненно, получите нужные результаты. Распределяя задания, имейте при себе образцы, или спецификации, чтобы на конкретном примере объяснить сотруднику, что именно от него требуется. При этом обязательно задайте такие вопросы: «Все ли понятно в задании, которое я прошу вас выполнить?» и «Приемлем ли этот график с учетом других ваших обязанностей?»

3.) «Что вам необходимо, чтобы успешно выполнить это задание? Нуждаетесь ли вы в моем содействии, чтобы уложиться в срок?» Позаботьтесь о том, чтобы ваши коллеги имели нужные пособия и оборудование, средства и время для выполнения заданий. В противном случае вряд ли они сумеют сделать все правильно и вовремя закончить работу. Не забывайте время от времени произносить слова одобрения. Например, можно сказать так: «Спасибо, я, право, очень вам благодарен за то, что беретесь за эту работу».

И когда команда заработает в нужном темпе, вам потребуется лишь поддерживать заинтересованность сотрудников и, умело согласовывая все усилия, направлять их в надлежащее русло. Но известно ли вам, как, используя похвалу, достичь желаемой цели?

Повышение мотивации и улучшение результатов

Недавно мы спросили одного управляющего производством, почему он всегда только критикует работу своих сотрудников, и услышал в ответ: «Меня учили находить ошибки, поэтому я их выискиваю и нацелен только на это». Тогда мы задали ему еще один вопрос:

«Почему же не отметить то, что ваши сотрудники делают правильно? Разве их старания не заслуживают похвалы?» Ответ был таков: «По сути, нет. Они обязаны все делать правильно. Это их работа!»

Надлежащее выполнение задания — вот к чему стремится большинство компетентных сотрудников и чего ожидают от них руководители, однако своевременная похвала начальника всегда получит достойный отклик и порой деньги не самый важный стимул в работе. Мы предлагаем воспользоваться приведенными ниже способами обратной связи, и результаты не заставят себя ждать:

А.) Не скупитесь на похвалу.

Сказать: «Хорошая работа!» — недостаточно. Начните с точного описания задачи и продолжите так: «Нам особенно нравится, как вы... Полагаем, это поможет нам решить проблему с...».

Б.) Обязательно расспросите о проделанной работе.

Спросите: «Как вы это делали?» Такой вопрос руководителя заставит человека, ощутившего положительную обратную реакцию, вспомнить пройденные этапы и четко описать процедуры, которые привели к желаемым результатам. При этом сотрудник буквально сияет от удовольствия. Кроме того, вы вместе сумеете выявить удачные находки в производственном процессе, дабы использовать их вновь. В подобной ситуации скажите так:

- ✓ «Пожалуйста, расскажите, как вы добились этих результатов».
- ✓ «Мне хотелось бы, чтобы впредь вы действовали точно так же».

В.) Умело делайте критические замечания.

Как и в случае с положительной обратной связью, главное в конструктивной критике — быть точным. Однако, поскольку большинство людей крайне чувствительны к критике, постарайтесь быть тактичным, высказывая замечания. Основывайте критику на общепринятых критериях или целях и никогда не унижайте достоинство человека.

Вот несколько способов тактично сообщить работнику, что вы не удовлетворены результатом:

Слова, которые не приносят победы

- «Это все неправильно».
- «Вы всегда все делаете по-своему»
- «Вы что, глухой?»
- «Вы не годитесь для этой работы».
- «Лучше бы я сделал это сам».

Слова-победители

- «Над этим стоит еще поработать»
- «Я полагал, мы договорились, что...»
- «Пожалуйста, слушайте внимательно».
- «Мне кажется, вам нужна помощь в этой работе».
- «А вот как я бы сделал эту работу».

Никогда не делайте замечаний вроде: «Я не знаю... Мне это просто не нравится». «Я буду знать, когда посмотрю». «Это ужасно!». «Только кретин может так поступить» и т.д.

Г.) Ищите сообща, где допущена ошибка. Попросите работника объяснить его подход и попытайтесь вместе выяснить, где допущена ошибка: «Ясно, что где-то мы допустили ошибку. Расскажите, что вы делали, тогда мы сможем понять, что было неправильно». Обращайте особое внимание на такие проблемы:

- ✓ недостаточный инструктаж;
- ✓ ошибочные допущения;
- ✓ недоразумения;
- ✓ отсутствие сведений или неверная информация;
- ✓ недостаточное обучение;
- ✓ отсутствие поддержки;
- ✓ неисправное оборудование.

Затем скажите: «После вашего сообщения у меня создается впечатление, что вам необходимо... Как вы думаете?» Будьте также готовы взять *на себя* ответственность за какие-то ошибки или упущения. Вы можете заметить: «Теперь, когда вы объяснили, что делали, мне кажется, я понимаю, в чем тут проблема. Прошу прощения, это была моя ошибка. Я был не прав, предположив, что вам известно о.....», или «Теперь мне ясно — у вас не было нужной информации. Это моя ошибка. В следующий раз, прежде чем давать задание, я обязательно прослежу, чтобы у вас было все необходимое».

Д.) Выработайте свой метод улучшения результатов.

Если вы распространите на свою команду, работающую над проектом, метод «постоянного улучшения», сотрудники получат возможность вовремя устранять недостатки, избегая таким образом потенциальных проблем. Конечно, во время работы всегда возникают какие-то проблемы, однако, используя конструктивный метод доброжелательной критики и обратной связи, вы добьетесь максимального эффекта.

Теперь вы знаете, как формировать и сохранять стабильно работающую команду. Но следует подумать и о том, что бы все члены команды стали вашими единомышленниками. А для этого необходимо обеспечить себе лидерство и повысить свой авторитет.

Авторитетное лидерство в своей команде Часто ставят вопрос. Как руководить людьми разных поколений? Конкретного ответа нет. Наши авторы обращают внимание на то, что в свое время, не только Дон Гейбор, Росе Л., Нисбет Р., Хардинг М., но и другие авторы – Сидоренко В.Г. в «Тренинг влияния и противостояние влиянию», Татенко В.О. «Лидер XXI века», а так же Брюс Талган в книге «Руководство поколением X: как выявить лучшее в молодом таланте», советуют руководителям предприятий по всему миру, как добиться того, чтобы люди разных



поколений могли работать вместе более результативно.

Например Брюс Талган указывает, что в современном, быстро меняющемся мире перемены на рабочем месте нередко становятся главным источником конфликтов между молодыми и пожилыми сотрудниками. «Чем старше работник, — замечает он, — тем меньше вероятность, что он (она) с удовольствием воспримет перемены. Чем моложе работник, тем охотнее и даже с восторгом он (она) примет перемены и постарается их ускорить». Что же советует Б.Талган пожилым работникам, которые считают молодых руководителей слишком неопытными, чтобы возглавлять проекты? «Сегодня главным далеко не всегда является то, насколько обширны знания руководителя, гораздо большее значение имеет, насколько быстро он (она) способен овладевать новыми знаниями, а также его (ее) умение управлять командой. Теперь в руководителе более всего ценится не опыт, а инициативность и энергия, ощущение сопричастности к большому делу и быстрота реакции».

А как насчет молодых руководителей, полагающих, что сотрудники старшего возраста слишком закоснели и привержены устаревшим методам работы? По этому поводу Б.Талган заявляет: «Единственное, чего нельзя достичь ускоренными темпами на кривой обучения, — мудрости и жизненного опыта. Пожилые работники уже насмотрелись на успехи и провалы новых инициатив. Они много видели, много сделали и много знают».

Мы хотим еще сказать о самом важном; что могут предпринять люди разных поколений, чтобы улучшить работу команды? «Без сомнения, следует дать им время выслушать друг друга и усвоить лучшее, что есть в каждом из них». Вам наверняка приходилось наблюдать, как некоторые энергичные люди, едва войдя в зал заседаний, сразу же обращают на себя всеобщее внимание. Такие преуспевающие лидеры буквально излучают уверенность и самодостаточность, выглядят обаятельными и привлекательными — то есть обладают теми качествами, которые покоряют и притягивают людей. Не только знаменитые бизнесмены, актеры, модели, политики и спортсмены отличаются шармом и притягательной силой — все это доступно и вам. Мы предлагаем вам несколько способов, как стать авторитетным лидером своей команды:

1. Рассказывайте членам возглавляемой вами команды о своих планах и целях.
2. Будьте всегда исполнены оптимизма и выражайте готовность с улыбкой отнестись к критикам и пессимистам.
3. Постоянно демонстрируйте собственную убежденность в достижении цели.
4. Обеспечивайте поддержку своим идеям, побуждая других стать вашими единомышленниками.
5. Облекайте свои идеи или концепции в форму простого и запоминающегося сообщения.
6. Преподносите смысл своих идей, что называется, «крупным планом».





7. Воодушевляйте сотрудников, показывая им преимущества работы с вами.

8. Ведите беседу оживленно и не забывайте пользоваться языком мимики и жестов.

9. Постарайтесь включать в свою речь яркие слова и эффектные сравнения.

10. Для придания речи большей выразительности меняйте высоту и окраску голоса — от задушевно-мягкого до уверенно-громкого — соответственно времени и обстоятельствам.

11. Смейтесь над рассказами и шутками других.

12. Старайтесь хорошо справляться со своим делом, но не воспринимайте собственную персону слишком серьезно.

13. Демонстрируйте уверенность тоном голоса и языком жестов и мимики.

14. Старайтесь протиснуться через толпу, чтобы встретиться и познакомиться с возможно большим числом людей.

15. Не стесняйтесь самому вызваться, чтобы выступить на предстоящем совещании или мероприятии.

16. Дайте другим понять, что вы всерьез прониклись их заботами.

17. Заняв положение лидера, сделайте так, чтобы подчиненные почувствовали свою сопричастность общему делу.

18. При каждом удобном случае проводите групповые обсуждения.

19. Оказавшись в центре внимания, воспользуйтесь этой ситуацией в своих целях.

20. Не бойтесь рисковать и действуйте так, чтобы оказывать положительное влияние на жизнь людей.

21. Постоянно находите способы дипломатического улаживания служебных конфликтов.

Сохраняйте спокойствие



Нынешним менеджерам, как и директорам предприятия, приходится выбирать выражения, говоря с подчиненными. Даже самые опытные специалисты признают, что большую часть рабочего времени посвящают разбирательству «людских проблем». Если вы — ведущий менеджер, специалист или управляющий, то умение создать хорошую атмосферу в коллективе повышает доверие к вам. Если же вы не будете обращать внимания на конфликты, то страдать в коллективе будут всё вокруг вас, и вы в том числе.

С талантливыми работниками действительно бывает нелегко сотрудничать. Если вам придётся с ними спорить, сохраняйте спокойствие. И воспользуйтесь тремя приведенными ниже способами снятия напряжения, дабы не утратить самообладания и оставаться невозмутимым в ходе напряженных личных





дискуссий.

1.) Помолчите в течении 10 секунд.

Глубокое дыхание помогает ослабить напряжение, а молчание лучше, чем сказанные в запале слова, о которых вы впоследствии пожалеете. Используйте это время на обдумывание фраз, которые собираетесь произнести, и постарайтесь представить реакцию на них другого человека. Если вы предвидите негативную реакцию, храните молчание до тех пор, пока не сумеете найти подходящие слова, которые, по вашему мнению, вызовут более благоприятную реакцию.

2.) Объявляйте тайм-ауты

Прежде чем вы и ваш коллега дойдете до крайностей, постарайтесь прервать бурный разговор. Короткая прогулка поможет предотвратить обмен гневными словами, о которых вы оба позже будете сожалеть. Спокойно предложите: «Я полагаю, нам нужен небольшой перерыв. Давайте остановимся на этом и успокоимся». И сразу уходите, но не забудьте вернуться.

3.) Всегда сохраняйте спокойствие.

Вам не случалось во время напряженной дискуссии говорить себе: «Кажется, я сейчас ляпну что-то не то»? Если ваш внутренний голос будет бомбардировать вас такого рода негативными замечаниями, вы начнете сомневаться в самом себе. Чтобы сохранить самообладание, замените этот внутренний монолог каким-нибудь конструктивным высказыванием. Когда в следующий раз окажетесь втянутым в горячий спор с кем-нибудь из сотрудников, повторите про себя: «Я спокоен. Я сумею с этим справиться». Вы будете поражены, насколько эффективен этот способ. Вы действительно сможете контролировать свои эмоции, и словесная перепалка не перерастет в генеральное сражение.

4.) Походная фраза для пресечения ссоры коллег.

Вы не обязаны любить друг друга, и это нормальное состояние, но вы обязаны ладить друг с другом, если хотите и дальше здесь работать».

5.) Объясните, как поведение ссорящихся людей, влияет на коллектив.

Словесные перепалки у копировального аппарата и споры, возникающие на общих собраниях сотрудников, вызывают напряженность между коллегами, если их вовремя не пресечь. Враждующие между собой сослуживцы создают общую атмосферу неприязни, и задача начальника, (менеджера) — положить конец таким распрям.

Скажите так: «Когда вы двое спорите на улице, это ваше право, но когда устраиваете беспредметную ссору на общем собрании, то отнимаете время у всех остальных. Я не намерен впредь мириться с подобными явлениями». Не найдете общего понимания – ищите себе другую работу. Нормальная работа коллектива для меня дороже.

6.) Проявляйте твердость, сохраняйте нейтралитет.

Вы должны проявить твердость и сохранять нейтралитет. Старайтесь не поддерживать ничью сторону. Скажите так:



«Я не поддерживаю ни того, ни другого и никого из вас не виню». Проявите твердость и прямоту, для сохранения морально-психологического климата в коллективе, потребуйте прекратить препирательства: Скажите: «Я требую, чтобы вы прекратили враждовать, потому что когда вы спорите, то не работаете и отвлекаете других. Я понимаю, что вы никогда не станете лучшими друзьями, но ни вам, ни нам этого вовсе не нужно. При этом твердо укажите на неправильное поведение конкретного сотрудника. Скажите так: «Я больше не намерен терпеть брань, крики, препирательства и публичные издевательства друг над другом». Сделайте им предложения. Скажите так: «Если вы не согласны с тем, что говорит ваш коллега, изложите свои возражения на бумаге, передайте ее мне, а я выступлю в роли вашего третейского судьи». Ознакомившись с претензиями и причиной ссоры скажите так: «Политика нашей компании вам известна. Компания не потерпит ругани, угроз или создания неприязненной атмосферы в коллективе. И я должен сказать вам прямо: если вы оба не сделаете должных выводов, мне придется написать докладную записку директору, или принять решение об вашем увольнении. При этом предложите конфликтующим сделать над собой усилие и помириться. Скажите так: «Я готов содействовать урегулированию ваших разногласий, но при условии, что вы оба согласны пойти на компромисс». В качестве полумеры скажите так: « Для «охлаждения страстей» я назначаю вас на разные участки работы», или сделайте временную отсрочку, скажите так: «У вас есть три дня, чтобы обдумать мои слова. После этого мы встретимся с вами вместе и обсудим конфликт. Цель этой встречи — наладить спокойные рабочие отношения».

В обязательном порядке потребуйте от подчиненных ясного ответа — согласны ли они на примирение. Скажите так: «Прежде чем вы вернетесь на рабочие места, я хочу знать, готовы ли вы к примирению». В случае отказа враждующих сторон прекратить распри, прежде чем предпринимать какие-либо действия, проконсультируйтесь по поводу данной ситуации в своем отделе трудовых ресурсов со специалистами, разрабатывающими политику компании, или с инспектором по кадрам.

Прекращение затянувшейся вражды может оказаться нелегким делом, но в выигрыше окажутся все. Кроме того, ваша позиция покажет остальным членам команды, что межличностным конфликтам здесь нет места.



Умейте снимать раздражение

Во время одного «бурного» заседания, когда разговор шел на повышенных тонах, умный директор, перегнувшись через стол, обратился к разбушевавшемуся: «Простите великодушно, я кое-что не понял. Будьте любезны, прокричите это еще раз».

Порой некоторые подчиненные в раздражении ругаются, громко

жалуются, дубасят кулаком по столу или грозят уволиться. Другие работники, у которых раздражение проявляется не так явно, хандрят, выполняют обязанности неудовлетворительно, отпускают в адрес начальства ехидные замечания или демонстрируют равнодушие. Как только заметите ту или иную модель раздраженного поведения, знайте — пришло время действовать. Чем больше вы общаетесь со своим персоналом, тем скорее сумеете заметить любые признаки «неуместного поведения». Как утверждают специалисты, гнев и раздражение работников часто проявляются в таких типичных поступках:

- ✓ споры с коллегами;
- ✓ взрывы эмоций;
- ✓ прерывание собеседников;
- ✓ частые опоздания и прогулы;
- ✓ грубый или неуместный физический контакт;
- ✓ утаивание информации;
- ✓ неохотное взаимодействие;
- ✓ распространение ложных слухов;
- ✓ неопрятный внешний вид;
- ✓ снисходительные или саркастические замечания.

Психологи относят усилившуюся раздражительность на службе на счет: повышение рабочих нагрузок, неудовлетворенность своей работой, отсутствие элементарной этики поведения, психологические отклонения, раздвоенность личности, сжатых сроков для выполнения задания, тесных служебных помещений, неудовлетворительной экономики, или стремление «выжить», (занять) чье-то рабочее место. Список можно продолжить. Каковы бы ни были причины конфликта, большинство сходятся во мнении, что следует вмешаться как можно скорее. А что нужно сказать или сделать, чтобы унять гнев раздраженного сотрудника? Специалисты в области разрешения конфликтных ситуаций, посредничества с целью примирения и предотвращения конфликтов рекомендуют:

А.) Проявить доброжелательность.

Скажите: «Мне хотелось бы спросить вас кое о чем. Мы можем поговорить с глазу на глаз несколько минут?» Дав понять недовольному работнику, что хотите выяснить причину его (ее) раздражения, вы добьетесь тройного эффекта.

Во-первых, это послужит доказательством вашего интереса к его (ее) переживаниям.

Во-вторых, разговор будет способствовать взаимопониманию и доверию, что весьма существенно и необходимо для разрешения и предотвращения конфликта.

В-третьих, это послужит сигналом: вы намерены положить конец возникшей напряженности.

Б.) Начните обсуждение.

Это можно сделать так: «Вы, кажется, чем-то раздражены или расстроены. Что случилось? Уверю, все, что



вы скажете, останется между нами». Не ждите, что раздраженный человек будет полностью откровенен или честен с вами. Он, (она) может опасаться обидеть вас, сказать что-нибудь такое, что может быть использовано против него (нее).

В.) Расположите сердитого человека к себе.

Скажите: «Я понимаю, вам трудно говорить об этом, но я готов выслушать вас и хочу помочь, если смогу. Так что расскажите мне, пожалуйста, о том, что вас беспокоит». Если же он (она) все же откажется говорить, не торопите события и скажите: «Хорошо, подумайте об этом денек – другой. Чем скорее мы обсудим эту проблему, тем лучше справимся с ней».

Г.) Разговорите своего сотрудника.

Когда рассерженный сотрудник, наконец разговорится, займите позицию активного слушателя. Скажите: «Вы говорите о том, что вас задело... Верно?» Повторив высказывание этого человека, вы тем самым продемонстрируете, что слушали его внимательно. Он поймет, что вы осознаете наличие проблемы, и, надеясь на ее разрешение, несколько успокоится. Признание его переживаний часто оказывается самым важным шагом на пути к решению проблемы. Как только ваш подчиненный заговорит откровенно, постарайтесь выслушать его внимательно и вникнуть в смысл его проблемы. Кроме того, обратите особое внимание на жестикацию, мимику и тон голоса собеседника. Они могут выдать чувства, которые этот человек стесняется или не хочет проявлять.

Д.) Добивайтесь ясности.

Спросите: «Что вы имеете в виду, когда говорите?..» или «Почему же это стало такой проблемой?» Менее откровенная сотрудница может проявить нерешительность и ходить вокруг да около существа дела, пока не проникнется к вам достаточным доверием и не поделится тем, что у нее действительно на уме. Будьте готовы выслушать критические замечания в свой адрес, или в адрес ваших сотрудников, но при этом не спорьте и не обороняйтесь. Чтобы показать, что вы внимательно слушаете и воспринимаете ее слова, сохраняйте спокойствие и поддерживайте постоянный зрительный контакт, ни в коем случае не скрещивайте на груди руки и уберите от лица свои ладони.

Е.) Проявляйте готовность извиниться, если это уместно.

Говорите: «Простите, если что-либо из сказанного мной заставило вас так сильно переживать. Уверю, у меня и в мыслях не было обидеть вас». Или: «Приношу извинения за...» Простое извинение творит чудеса, особенно с уравновешенными работниками. Обратимся к примеру. Один из преклонного возраста работник, который до этого много лет проработал на руководящих должностях, в данной компании занимал «среднюю должность», его неудовольствие, раздражение и критика: «Все не так», часто обрушивались на подчиненных. Оказывается, причина была в том, что он по старой привычке, очень хотел быть директором, и все вокруг его раздражало.

Коллектив был возмущен и сбит с толку тем, что он так позволяет себя вести. Проведенная, откровенная беседа

привела к тому, что он извинился и сказал: «Простите меня. Я вел себя неподобающим образом. Просто никак не мог смириться, что мое время ушло. Необходимо дать дорогу молодым». Мы удивились, насколько быстро утихло наше неудовольствие после его слов, и ответили: «Извинения принимаются. Надеемся, что все пойдет хорошо, и вы будите мудрым наставником».

Ж.) Продемонстрируйте готовность помочь.

Спросите: «Могу ли я сделать что-нибудь, чтобы вам здесь стало лучше?» Как только человек заговорит откровенно, продолжайте выполнять взятую на себя миссию посредника и выясните, что он (она) в действительности хочет. Как правило, лучшим путем получения подобной информации является прямой вопрос. Заметьте себе, в отношении чего можно договориться. Например, скажите: «Я согласен, что вам необходим свободный день в качестве компенсации за сверхурочную работу». Лучший способ погасить раздражение недовольного работника — отреагировать на обоснованную жалобу. Однако *никогда* не давайте обещаний, которые не сможете выполнить, или не имеете права давать. Что вы можете сделать, если не согласны с решением разгневанного подчиненного, или не уполномочены что-либо предпринять в связи с этой проблемой?

Если вы не согласны, или не уверены в том, как следует реагировать, повторите высказывание собеседника, стараясь таким образом выиграть некоторое время для обдумывания убедительного ответа. Скажите: «Если я правильно понял, вы хотите?.. Позвольте мне подумать о том, что вы сказали, посоветоваться со своим начальником, а затем — через денек-другой — снова поговорим». Если ничего не можете сделать, или не считаете нужным удовлетворять просьбу этого работника, предложите альтернативное решение и проявите готовность продолжить обсуждение вопроса. Скажите: «Я подумал над вашими словами и обсудил эту проблему с начальником. Вынужден отказать вам, потому что... Однако я готов... Возможно, вы не считаете это идеальным решением, но я ничего не могу сделать в данный момент. Если у вас есть иной вариант решения проблемы, расскажите. Я готов его обсудить. Я хочу, чтобы вам здесь было хорошо».

3.) Научитесь просить сотрудника сделать что-либо в ответ.

Многие сотрудники любят, что бы их просили, или подчеркивали их значимость. Необходимо похвалить работника, и выразить уверенность, что только он сможет наилучшим образом сделать для предприятия..... Если нужно, скажите: «А теперь мне хотелось бы, чтобы и вы кое-что сделали для меня. В следующий раз сообщите, пожалуйста, если на работе случится нечто непредвиденное, тогда мы вместе сможем справиться с этим, *прежде чем* ситуация станет проблемной». Если этот человек никак не успокаивается, или противится вашей просьбе, не давите на него (нее), не требуйте немедленно взять на себя подобные обязательства. Советуем сказать: «Вам необходимо некоторое время подумать над тем, что мы обсуждали. Давайте вернемся к этому разговору через несколько дней...»

Потрудитесь довести дело до конца, чтобы

показать сотруднику, что считаете себя обязанным найти решение его проблемы.

Укрепление морального климата в коллективе

Однако «отсутствие внимания» на работе — это вовсе не повод для смеха. Тяжелое моральное состояние, напряженные отношения в трудовом коллективе, выговоры, критические отзывы начальства и увольнения из-за отсутствия работы — подобные факторы могут довести любого человека до депрессии. Вот несколько способов повысить моральный дух вашей команды и воодушевить ее на более продуктивный труд.

1.) Устанавливайте дружеские отношения

Постарайтесь установить хорошие, дружеские отношения в коллективе. Взяв на себя ответственность за совершенные ошибки и простив сотруднику его заблуждения, вы делаете верный шаг к достижению хороших взаимоотношений в коллективе. Скажите: «Я полагаю, мы оба могли бы лучше справиться с ситуацией, но, к счастью, она уже в прошлом. Я хотел бы, чтобы вы занялись новым проектом. А вы как думаете?»

2.) Всегда успокаивайте страсти

Конфликты с сотрудниками могут быть восприняты ими как удар по самолюбию. Прежде чем требовать от ваших работников, чтобы они восстановили обычный уровень производительности труда, попытайтесь их «умаслить». Заверьте сотрудников, что по-прежнему высоко цените их вклад в общее дело. Скажите: «Я считаю, что вы действительно замечательно работаете. Все правильно, у нас была проблема, но мы с ней справились. Так что давайте двигаться дальше. А теперь я хочу переменить тему. Какие свежие идеи для нашей новой программы вы можете предложить?»

3.) Выберите для работника задание по душе

Всегда помните, что люди с удовольствием выполняют ту работу, к которой у них есть предрасположенность. Один из способов улучшить моральное состояние членов вашей команды — предложить такое задание, которое соответствует их способностям и доставляет удовольствие. Поэтому, прежде чем раздавать задания, выясните, какие из них ваши сотрудники предпочитают, а какие им не нравятся. Есть и другой способ достижения той же цели: порекомендуйте сотрудникам обменяться заданиями, которые им не по вкусу, но только *с вашего согласия*. Скажите: «Я хочу, чтобы вы сначала посоветовались со мной, но если вы можете поменяться заданием, которое вам не нравится, с коллегой и получить в результате то, что для вас предпочтительней».

4.) Всегда будьте дружелюбны

Смотрите веселее, улыбайтесь, охотно разговаривайте и будьте дружелюбны. Конфликт нервнрует весь коллектив, и, если вы будете оставаться раздраженным или молчаливым, ваши сотрудники, вероятно, сочтут, что им следует действовать с большей осторожностью. И тогда малейшее раздражение может еще усугубить конфликт. Поскольку ваши подчиненные ждут от вас умелого



руководства, постарайтесь быстро восстановить благоприятную обстановку. Приложите некоторые усилия, чтобы выглядеть дружелюбным и даже слегка игривым. Улыбнитесь каждому и скажите бодрым тоном несколько дружеских слов — например, что вы ни на кого не сердитесь и хотите, как обычно, снова заняться делом. Не стоит дожидаться критической ситуации, чтобы продемонстрировать сотрудникам, что вы внимательны к ним. Секрет дипломатичного обхождения с персоналом состоит в умении избегать общих конфликтов и своевременно и быстро «пригладить чьи-то перышки», как только они начинают топорщиться. Зная, что не надо говорить, вы также сможете сохранить благоприятную атмосферу в коллективе. Утихомирив разгневанных сотрудников или сердитого подчиненного, вы тем самым проявите способности, необходимые руководителю. Если же вы надлежащим образом справитесь с не стандарт-ными ситуациями, это улучшит моральное состояние всего персонала.



Стратегические методы разрешения конфликтов

Нас часто спрашивают, как наладить отношения с трудными коллегами. Конфликт между сотрудниками обычно начинается с простого несогласия или грубого замечания, продолжается в виде отравительной ссоры и в конце концов оборачивается двумя яростно ороющими друг на друга противниками... но только в случае, если конфликт заходит слишком далеко.

Если вы разрешите конфликт до того, как он перерастет в тотальную войну, вы, несомненно, сумеете найти удачное решение проблемы и не потерять при этом самообладание... а возможно, и работу. Нередко конфликт являет собой некий элемент сотрудничества между людьми. И то, как вы и ваши коллеги справляетесь с разногласиями, помогает определить, как сложится ваша карьера — успешно или неудачно. Придерживаясь приведенных ниже стратегий, вы сумеете пресечь конфликт в самом начале и сохраните добрые отношения с коллегами.

1.) Обсуждайте проблему конфликта

Вступая в переговоры с коллегой, обязательно держите под контролем свои эмоции и речь, как бы ми было сильно желание отчитать его. Несмотря на вполне понятное раздражение, сохраняйте спокойствие, смотрите ему прямо в глаза и говорите, не повышая голоса. Если вы начнете кричать или устроите сцену, то, возможно, почувствуете некоторое облегчение, но в итоге обмен оскорблениями лишь усугубит ситуацию. Вместо этого возьмите инициативу в свои руки и скажите что-нибудь такое: «Нам, право, следует обсудить ситуацию и отношения, сложившиеся между нами здесь, на работе. Не согласились бы вы встретиться со мной перед или после работы, чтобы уладить недоразумение?» Или





такое: «Между нами, очевидно, возникло недоразумение, но, сдается мне, в наших общих интересах разрешить его как можно скорее. Я готов обсудить с вами эту проблему, если вы не против». Конфликт легко уладить, если обе стороны выражают готовность:

- ✓ спокойно выслушать друг друга;
- ✓ понять точку зрения другого;
- ✓ пойти на разумные уступки и компромисс;
- ✓ сдерживать эмоции и избегать личных выпадов.

2.) Точно определяйте проблему конфликта

Невозможно разрешить конфликт, не поняв, в чем, собственно, заключается проблема, причем это касается обеих сторон. Спросите себя, какое именно ваше действие послужило причиной конфликта, — ведь иногда, чтобы спровоцировать его, достаточно неразумного поступка, саркастического замечания или неудачно сказанного слова.

Прежде всего, вам следует уяснить для себя отношение к данной проблеме вашего коллеги. Приготовьтесь просто выслушать его, не защищаясь и не прерывая. Вы можете, к примеру, сказать ему: «Что вы думаете о возникшей у нас проблеме?» «Что именно в моих действиях создает для вас проблему?» Отвечать на критику лучше всего так: «Теперь мне понятно, почему возникли некоторые затруднения». Тем самым » вы признаете правомочность позиции своего коллеги, что уже способствует разрядке ситуации. Выслушав коллегу, вы можете сказать: «Что-нибудь еще?» или «Вы можете привести пример?»

Это заставит вашего сотрудника быть более конкретным и говорить по существу проблемы. Имейте в виду, что некоторые сослуживцы с трудным характером не решаются сразу сказать, как они на самом деле воспринимают все происходящее и что, собственно, их беспокоит. После того как он выскажется, наступит ваша очередь поделиться соображениями по поводу сложившейся ситуации. Вы должны говорить откровенно, но тактично, к примеру, так: «А вот как я представляю эту проблему». «Таков мой взгляд на сложившееся положение». «Возможно, вы со мной и не согласитесь, но мое мнение такое».

3.) Ищите реальное решение

Наилучший способ разрешить конфликт с человеком, обладающий трудным характером, — найти обоюдно приемлемое решение и твердо его придерживаться. Такой сотрудник, возможно, более охотно пойдет на компромисс, если ВЫ спросите его (ее), есть ли у него вариант разрешения конфликта, прежде чем предложить свой. Например, вы можете сказать: «Как, по вашему мнению, мы могли бы решить эту проблему?» Получив от него (от нее) ответ, не реагируйте сразу. Сначала спокойно обдумайте его (ее) слова, а затем скажите что-нибудь вроде: «Интересно, я подумаю над тем, что вы мне сказали». «Полагаю, я смогу это сделать». Попросите дать вам некоторые разъяснения, или предложите встречный вариант, чтобы найти приемлемое компромиссное решение. Если вы сумеете объединить ваши идеи, то шансы на достижение компромисса существенно возрастут. Обратитесь к коллеге, к примеру, так: «У меня





есть идея, которая, возможно, устроит нас обоих», или «Я подумаю, как объединить наши идеи на пользу нам обоим».

Не заставляйте своего коллегу принимать на себя какие-то обязательства и не навязывайте ему своих решений. Просто задайте ему такой вопрос: «Как вы полагаете, поможет ли это решить данную проблему?» Или: «Не хотите ли вы что-нибудь к этому добавить?» Продолжайте обсуждать проблему и искать подходящие решения, пока не достигнете соглашения. Еще раз сформулируйте вариант, на котором, как вам кажется, сошлись со своим коллегой, а затем договоритесь о его реализации: «Хорошо, насколько я понимаю, мы договорились, что... Верно? Вас устраивает такой вариант?» «Поскольку, судя по всему, мы поняли друг друга, скажите теперь вы, как вам видится дальнейшее развитие событий».

4.) Как высказать свое несогласие

Сотрудникам далеко не всегда требуется искать компромисс, чтобы разрешить конфликт, поскольку оба могут быть правы или не правы, говоря о том, как надо решить какой-то вопрос. Следовательно, бывает очень полезно, если вы:

- 1 – станете слушать, чтобы понять, а не убеждать другого человека;
- 2 – выясните, какие исходные положения приводят к неправильному пониманию.

Желая показать, что готовы принять точку зрения, отличную от вашей, вы можете сказать: «Если мы не сумеем достичь соглашения, то, возможно, хотя бы договоримся, оставаясь каждый при своем мнении, не обижаться друг на друга». «Я уважаю ваше мнение, но я с ним не согласен». Безусловно, вы не сумеете разрешить все свои конфликты, но эти стратегии, возможно, помогут снять остроту многих проблем с трудными сослуживцами, прежде чем непонимание перерастет в непримиримую вражду. Кроме того, вы можете выявить потенциальных склочников и с помощью особых методов не допустить возникновения конфликтов.

5.) Как избежать конфликтов с трудными коллегами

Как и большинство руководителей, вы, вероятно, имеете в своем коллективе полагающееся количество трудных коллег. И поскольку вам, скорее всего не удалось избавиться от них, лучшее, что вы можете предпринять в такой ситуации, — определить их пунктики и общаться с ними таким образом, чтобы свести к минимуму негативное влияние. И хотя каждый из трудных сослуживцев своеобразен, среди них можно выделить несколько общих типов и подобрать стратегию общения с ними, чтобы успешнее справляться с конфликтной ситуацией.

А.) Блокировщики

Эти агрессивные сотрудники возникают на вашем пути и сопротивляются всему, что вы намереваетесь сделать. У них собственная программа, свои способы выполнения заданий и свои цели. Поскольку у них нет возможности справиться с вами, их цель состоит в том, чтобы всячески мешать вашим действиям. Что следует делать:

- Не соглашайтесь с блокировщиками, но не вступайте с ними в спор.





- Попросите их не выступать с критикой во время бурных заседаний.
- Предложите им представить конструктивные идеи применительно к исходной концепции.

Чего делать не следует:

1. Не позволяйте блокировщикам вынуждать вас к защите. » Не давайте им возможности овладеть инициативой на переговорах.

2. Пресекайте их попытки помешать вашим действиям.

Если блокировщик говорит: «Это никогда не сработает», — вы можете ответить: «Я не согласен. Думаю, это будет работать». Если блокировщик говорит: «Это худшая идея из всех, что я знаю», — вы можете ответить: «А у вас есть идея получше?» Если блокировщик говорит: «Вы пожалеете, если сделаете это», — вы можете ответить: «Я готов пойти на риск».

Б.) Конкуренты

Для таких агрессивных сотрудников все — от простого разговора до собрания коллектива — бесконечное соревнование, где они всегда победители, а остальные — побежденные. Они любят насмехаться и поддразнивать людей, которых считают своими оппонентами. Их главная задача — подчинить себе окружающих и постараться выбиться в лидеры. Что следует делать:

- Поздравьте конкурента, если он (или она) добился успеха.
- Предложите конкуренту работать вместе для достижения общей цели.
- Предложите конкуренту принять участие в каком-нибудь спортивном соревновании после работы.

Чего делать не следует:

1. Принимать вызов от конкурента посоревноваться на работе по принципу «выиграл — проиграл». Вступать с конкурентом в игру под названием «Перешеголяем всех».

2. Хвастаться перед конкурентом своими служебными успехами.

Если конкурент говорит: «Давайте поспорим, кто сделает больше покупок в этот месяц», — вы можете ответить: «О чем речь? Ведь мы же в одной команде — действуйте». Если конкурент говорит: «Я определенно лучше в... чем вы», — вы можете ответить: «Возможно. Ну и что?» Если конкурент говорит: «Я считаю, нашему начальнику следовало бы именно мне поручить составление нового отчета. Думаю, вы к этому еще не готовы», — вы можете ответить: «Полагаю, это решение — прерогатива нашего начальника».

В.) Саботажники

Такого рода сотрудники препятствуют осуществлению ваших проектов, планов, встреч и целей, действуя у вас за спиной. Они, вполне возможно, никогда открыто не выступают против вас, но никогда не упустят шанса, чтобы помешать в чем-либо. Они подсовывают вам неверную информацию, распространяют сплетни или преуменьшают ваши успехи. Их задача — затруднить ваше продвижение к цели. Что следует делать:



Обращайтесь с саботажниками крайне осторожно, поскольку они могут оказаться злопамятными и мстительными. Всячески старайтесь заставить саботажника раскрыться, обозначить позицию.

Противодействуйте слухам, которые распространяют саботажники, разъясняя свою позицию по данному вопросу.

Чего делать не следует:

1. Спорить с саботажниками в присутствии других.
2. Рассчитывать на успешное сотрудничество с саботажниками, даже если они уверяют вас, что полностью на вашей стороне.
3. Позволять саботажникам мешать вам в достижении цели.

Если саботажник говорит: «Я слышал, с вашим проектом что-то неладно», — вы можете ответить: «Ничего подобного, и давайте сразу внесем в это дело ясность». Если саботажник говорит: «Ну... грандиозная идея», — вы можете ответить: «Что—то я не слышу в вашем голосе особого восторга. Но что именно вам не нравится в моей идее?» Если саботажник говорит: «Кое—кто считает вашу идею негодной чепухой», — вы можете ответить: «Каждый имеет право на собственное мнение, вы согласны?»

Г.) Манипуляторы

Манипуляторами обычно бывают пассивно-агрессивные сотрудники, которые используют других для достижения личных целей. Они подлизываются и льстят своим коллегам, чтобы заставить тех сделать их работу, а потом пожинаяют лавры, когда задание выполнено отлично. Вдобавок такие подхалимы избегают ответственности и сваливают на других вину за свои ошибки. Их стремление — заставить кого-то другого делать их работу. Что следует делать:

- Всегда будьте с манипуляторами вежливы и говорите только о профессиональных проблемах.
- Если вам приходится работать над общим проектом с манипулятором, постарайтесь четко разграничить обязанности каждого.
- Будьте бдительны. Манипуляторы настойчивы в своих действиях.

Чего делать не следует:

1. Позволять манипуляторам, пользуясь своим обаянием, завязывать с вами тесные отношения, дабы использовать вас в своих интересах.
2. Спорить с манипуляторами.
3. Соглашаться с ними, когда они винят других в своих ошибках.

Если манипулятор говорит: «Вы так хорошо проявили себя в... а у меня полная безнадежность. Не согласитесь ли вы помочь мне в этом деле?» — вы можете ответить: «Очень сожалею, но у меня срочная работа». Если манипулятор говорит: «Вам не кажется, что не в состоянии справиться с этим проектом?» — вы можете ответить: «Нет, напротив, я считаю, что она работает хорошо, и мне нравится работать вместе с ней». Если манипулятор говорит: «Я не виноват в этой путанице, обращайтесь к», — вы можете сказать: «А вас никто и не винит, я просто констатирую факт».

Г.) «Бомба замедленного действия»





«Бомбами замедленного действия» можно назвать тихих, иногда легко возбудимых, пассивно-агрессивных сотрудников, которые ведут себя так, будто могут в любой момент взорваться. Их настораживающее поведение заставляет вас ограничивать свое общение с ними, поменьше обращаться с просьбами и действовать с большой осторожностью, когда они оказываются поблизости. «Бомбы замедленного действия» знают: если они пару раз «устроят фейерверк» или хотя бы повысят голос, вы не потребуете от них сделать больший объем работы. Их цель — любым способом «увильнуть» от работы и ответственности, постоянно угрожая противостоянием. Что следует делать:

- Выказывайте готовность работать вместе с сотрудником — «бомбой замедленного действия».
- Будьте с ним терпеливым, тактичным и последовательным.
- Придерживайтесь золотой середины — будьте уступчивы, но настойчивы.

Чего делать не следует:

1. Позволять им вас шантажировать.
2. Быть чрезмерно услужливым и сговорчивым или, наоборот, агрессивным.
3. Нарушать обещания или принимать какие-то решения, не посоветовавшись с ними.

Когда «бомба» говорит: «Если я узнаю об этом еще раз, то устрою скандал», — вы можете произнести: «Вы, кажется, расстроены. Но в чем дело, вы считаете, что должен работать больше вас?» Если «бомба» говорит: «До чего же мне надоела вся эта ерунда», — вы можете спросить: «Может, вам помочь, или вы решили сменить работу?» Если «бомба» говорит: «Почему бы вам не оставить меня в покое», — вы можете ответить: «Простите, не хотел вас расстроить, но обстоятельства требуют

Д.) «Мотыльки»

Такие пассивно-агрессивные сотрудники постоянно говорят о том, как много они трудятся, хотя редко кто видит их за рабочим столом. Вместо того чтобы заняться делом, они болтают с коллегами, ведут бесконечные телефонные разговоры и сплетничают, стоя у емкостей с охлажденной водой или возле ксерокса. Они «попусту» тратят время, неуместной болтовней мешают работать коллегам, не давая им сосредоточиться. Их цель — как можно больше общаться, а в результате работа остается невыполненной. Что следует делать:

- Будьте дружелюбны, но ограничивайте время общения с ними.
- Попросите чересчур болтливых сотрудников удалиться.
- Пресекайте их попытки сплетничать о других.

Чего делать не следует:

1. Допускать, чтобы их разговоры с другими сотрудниками постоянно отвлекали вас от дела.
2. Раздражаться, обращаясь к ним с просьбой говорить потише. Бранить их за безделье — это дело начальника.



Если «мотылек» обращается к вам: «Вы слышали, что говорят о нашем новом управляющем производством? Это что—то!» — вы можете ответить: «Да, я слышал, что он выполняет большую работу, и потому дела нашего отдела явно пошли в гору». Если «мотылек» говорит: «Вы помните сотрудника? Послушайте, что я о ней узнал!» — вы можете ответить: «Очень интересно! Но только сейчас я очень занят. Кстати, не могли бы мне помочь?» Если «мотылек» говорит: «Прошлым вечером я встретил парня (девчонку), ну того (ту), что так шикарно выглядит, в клубе, где я частенько бываю. Короче говоря, мы разговорились и.....» — вы можете сказать: «Простите, что прерываю вас, но я вынужден вернуться к работе. Давайте поболтаем в перерыве или во время обеда. Я буду кушать, а вы мне будите рассказывать».

Е.) Бездельники

Эти пассивные сотрудники находят удовольствие в том, чтобы всячески уклониться от работы. Им обычно не нравится их занятие, и они выполняют задания формально, не заботясь о результатах. Они не предлагают новых идей, не проявляют инициативы, и их вклад в общее дело минимальный. У них в запасе всегда имеется масса отговорок, чтобы оправдать свое неучастие в деятельности коллектива. Их цель — работать как можно меньше. Что следует делать:

- Объясните бездельнику, как негативно отражается его (ее) работа на результатах всего коллектива.
- Напомните ему, что он, между прочим, является членом команды.
- Подчеркните, что его работа — часть общего дела.

Чего делать не следует:

1. Принимать у бездельника плохо сделанную работу.
2. Принимать его извинения за работу, несоответствующую требованиям стандарта.
3. Допускать, чтобы его плохие показатели снижали качество работы всей команды. Если бездельник говорит: «Никому ни до чего нет дела», — вы можете возразить: «Ну почему же, вот мне, например, есть до этого дело». Если бездельник говорит: «Я делаю все, что в моих силах... но это паршивое оборудование, на котором мне приходится работать», — вы можете сказать: «А может быть, вам стоит поговорить с начальником, чтобы вам поставили новый компьютер или заменили рабочее место?» Если бездельник говорит: «Почему я должен с этим возиться?» — вы можете ответить: «Если мы собираемся работать вместе, то постарайтесь сделать свою работу лучше».

Ж.) Жалобщики

К категории жалобщиков принадлежат те пассивные сотрудники, которые вечно ворчат и стонут по поводу того, что все плохо и почему-то никакие идеи не работают. Они, каждый на свой лад, целый день жалуются всем, кто готов их слушать. Эти люди отнимают у сотрудников время своим нытьем, ворчанием и критикой, вместо того чтобы выполнять свои обязанности. Жалобщики деморализуют своих коллег, низводя их





мотивацию, энтузиазм и производительность до уровня обычного зарабатывания денег. Что следует делать:

- Уделяйте жалобщикам определенное внимание, потому что именно этого им чаще всего и не хватает.
- Дайте им несколько советов, (но не удивляйтесь, если они им не последуют).
- Ограничивайте время непродуктивного общения с ними.

Чего делать не следует:

1. Принимать участие в долгих беседах с ворчунами и выслушивать бесконечные жалобы.

2. Позволять вовлекать себя в споры жалобщиков с другими сотрудниками. Игнорировать обоснованные жалобы или проблемы, если ваше вмешательство может быть позитивным. Если жалобщик говорит: «Мне эта работа опротивела», — вы можете заметить: «А вы никогда не думали о переходе на другую работу?» Если жалобщик говорит: «Вечно мне достается самая бесперспективная работа», — вы можете ему посоветовать: «Я слышал, что... ищут людей с вашим опытом, и там, насколько мне известно, больше преимуществ. Возможно, вам пора двигаться вперед». Если жалобщик говорит: «Надеюсь выиграть в лотерею и никогда больше не возвращаться в это паршивое место», — вы можете ответить: «Проще найти другую работу, которая больше понравится». Теперь вам известны некоторые способы распознавания особенностей личности трудных сослуживцев и стратегия общения с ними. Вы сумеете неплохо ладить с такими коллегами, если будете помнить старинную поговорку: «На мед всегда слетается больше мух, чем на».

Как поладить с трудными коллегами

Вы сами, как это ни покажется странным, можете предотвратить большинство конфликтов с трудными коллегами — всего несколькими добрыми словами или поступками. Попробуйте воспользоваться этими советами и наблюдайте за тем положительным воздействием, какое они окажут на ваших неуживчивых коллег:

1. Проявляйте искреннюю признательность коллеге с трудным характером за все, что он делает в ваших интересах.
2. Сделайте что-нибудь приятное своему трудному сослуживцу.
3. Не скупитесь на похвалы и почаще демонстрируйте свое одобрение коллеге с трудным характером.
4. Почаще говорите трудному коллеге комплименты.
5. Поболтайте о том о сем с трудным коллегой.
6. Спрашивайте у трудного коллеги его мнение или просите совета.
7. Окажите помощь такому человеку, если он попадет в сложную ситуацию.

Как вы понимаете, общение с трудными коллегами требует терпения, терпимости и некоторых навыков. Однако, даже хорошо усвоив эти советы и стратегию поведения, надо помнить, что бывают моменты, когда необходимо сказать жесткое: «Нет».



Как вежливо сказать «нет» в сложных ситуациях

Как-то двое сослуживцев заговорили о том, как важно быть вежливым со своими коллегами. При этом один заметил: «Каждому известно, что вежливость — это пустое сотрясение воздуха», и насмешливо ухмыльнулся. Другой по умнее заметил: «Однако в автомобильной шине, к примеру, нет ничего, кроме воздуха, — но она обеспечивает машине плавный и приятный ход». Думаю, у каждого случались скверные дни, испорченные назойливыми сослуживцами, требующими ответов на свои бесконечные вопросы. В такой день неизбежно наступал момент, когда вам приходилось проявить твердость и отказать одному из них в просьбе.

Известны множество типичных вариантов просьб и вопросов и соответственно столько же способов, как внятно и вежливо ответить «нет».

- ЕСЛИ кто-то попросит вас внести деньги в благотворительный фонд какой-то конторы, вы можете сказать нечтовроде: «Нет, я хочу сделать подарок лично от себя».
- ЕСЛИ сотрудник попросит вас дать ему займы некоторую сумму до получки, вы можете сказать ему: «Моя душа согласна, но моя банковская книжка отвечает «нет, нет и нет».
- ЕСЛИ коллега попросит вас остаться после работы и помочь ему, вы можете ответить: «К сожалению, сегодня вечером я очень занят. Возможно, Д..... сможет вас выручить».
- ЕСЛИ сослуживец попросит вас сказать начальнику «не винную маленькую ложку», вы можете заявить: «Знаете, это крайне неудачная идея, и я на это не пойду».
- ЕСЛИ коллега попросит вас подтвердить, что он (она) присутствовал на совещании в сторонней организации, следует возразить: «Ни в коем случае. Вы что, сошли с ума или хотите, чтобы нас уволили? Давайте не будем делать роковых ошибок».
- ЕСЛИ сотрудник попросит вас пожаловаться начальнику на одного из коллег, вы можете сказать: «Нет, лично у меня нет с ним никаких разногласий, и я не хочу принимать чью—либо сторону. Вам следует самому решить эту проблему или попросить начальника выступить в роли посредника».
- ЕСЛИ сотрудник настаивает, чтобы вы организовали вечеринку на работе, можете ответить так: «Нет, к сожалению, мне некогда — слишком много дел».
- ЕСЛИ кто-то из коллег приглашает вас на встречу, а вы не хотите принять его приглашение, можете сказать: «Я благодарю вас за приглашение, но не могу его принять».
- ЕСЛИ сотрудник просит вас взять на работу его приятеля вместо более знающего кандидата, можете дать такой ответ: «Нет, это было бы неэтично».



➤ ЕСЛИ сослуживец просит вас помочь ему с проектом, а у вас на это нет времени, можете ответить так: «К сожалению, не могу вам помочь. Советую попросить начальника дать кого-нибудь в помощь».

Возможно, не всегда легко отказать коллеге в неразумной или необоснованной просьбе. В таких ситуациях твердо стойте на своем, не забывая при этом сохранять вежливость и уверенность в себе. Помните, что у вас есть право в любом случае сказать «нет». *Важно не только что сказать, но и как сказать.*

Уладить конфликт с коллегой, обладающим трудным характером, — задача нелегкая, но вы сможете ее решить, если сумеете вовремя заметить признаки назревающего конфликта и выбрать нужную стратегию. Помните, что манера выражать несогласие или отказ может сыграть немалую роль в предотвращении конфликта, особенно с трудными людьми. Теперь, когда вы узнали, как вести разговор и решать проблемы в небольших группах, самое время обратиться к большой аудитории.

Научитесь подстраиваться под стиль разговора своего начальника

Помните пословицу: «Птица узнается по пению, а человек — по его речи». В понедельник утром вы приходите на работу и первое, что видите на своем письменном столе, — записку вашей начальницы, которая хочет видеть вас у себя в кабинете — **И КАК МОЖНО СКОРЕЕ!** В этот момент вы, возможно, не знаете, о чем пойдет речь, но, если сумеете правильно построить разговор, то это поможет вам подняться по карьерной лестнице.

У каждого начальника своя характерная манера общения с подчиненными. Одни любят немного поболтать, прежде чем начать деловое обсуждение, другие предпочитают сразу перейти к делу. Некоторым удобнее говорить один на один, а есть и такие, которым нравится обсуждать с кем-то проблемы в присутствии других коллег. Наблюдайте за своим начальником, чтобы уяснить, какой стиль разговора он (она) предпочитает. Разумеется, большинство людей в общении используют различные стили, но один из приведенных ниже вариантов, как правило, оказывается доминирующим:

- ✓ агрессивный;
- ✓ дружеский;
- ✓ наставительный;
- ✓ логический.

Начальник – агрессивный стиль разговора

«Мыслитель-стратег», «идеолог и инициатор», «требовательный», «резкий» — все эти определения подходят начальнику, предпочитающему агрессивный стиль разговора. Будучи энергичными людьми, они сразу переходят к существу дела, но в разговоре часто перебивают собеседника. Громкий голос и выразительная мимика могут вызвать у собеседника страх, особенно в те моменты, когда они настаивают на своем, или отдают распоряжения. Они не терпят слов вроде





«нет», «я попробую» или «это нельзя сделать».

Такой начальник любит обсуждать варианты, но решения принимает самостоятельно, а затем распределяет задания и объясняет другим подробности. Как следует вести себя при такой манере общения? Во время обсуждения постарайтесь не сдавать позиций, внятно изложите свои взгляды, но никогда не вступайте с ним в спор, потому что такие начальники всегда поступают по-своему. Волевой начальник требует результатов, а потом наслаждается успехом, в котором видит только свою заслугу.

В вашей карьере может произойти неожиданный взлет, если сумеете стать «второй скрипкой» в «оркестре» начальника. Убедите такого начальника, что его (ее) цели находятся в центре вашего внимания. Очень убедительно прозвучит такая фраза: «Только скажите, что вам нужно, а уж я обо всем позабочусь». Мы предлагаем вам некоторые советы, которые помогут вам произвести впечатление на начальника, предпочитающего агрессивный стиль в общении с подчиненными. В затруднительных обстоятельствах начальник с агрессивным стилем общения может кричать, отдавая приказания, начать к вам придираться или даже угрожать. Если такое вдруг случится, избегайте прямой конфронтации, потому, что все равно останетесь в проигрыше. Можете обратиться к нему с какими-нибудь успокоительными словами вроде: «Все идет к лучшему» или «О чем речь, я позабочусь об этом сам».

Однако лучше всего не попадаться разгневанному боссу под горячую руку; следуя принципу «нырнул и отсиделся», «пока» гроза, не минует. Если же начальник все же довел вас до «точки кипения», возможно, придется ему сказать: «Прошу вас понять, что я не могу решать проблему, когда вы на меня кричите», или «Я плохо понял вас, прошу прокричите еще раз». Придерживаетесь следующих правил:

Не заводите пустых разговоров, не задавайте личных вопросов прежде, чем обсудите все дела. Например: «Доброе утро, Я готов проверить наши счета за этот месяц».

Еще раз повторите ключевые слова вашего разговора, показав тем самым, что внимательно его слушали и представляете общую картину. Например: «Из вчерашнего нашего разговора я понял, что более всего вас беспокоит.....»

Обозначьте цель вашей встречи, к примеру, такой фразой: «Сегодня цель нашей встречи, как я понимаю, сводится к тому, чтобы обосновать полученные цифры».

Избегайте долгих объяснений или логических выкладок, лучше скажите так: «Короче говоря, ответом на ваш вопрос станет.....»

Оставляйте на потом подробности. Скажите: «Я не собираюсь копаться в деталях, но если вы хотите знать об этом более подробно, то.....»

Попросите у него совета, как, по его мнению, следует действовать дальше.

Начальник – дружеский стиль разговора

«Представительный», «полный энтузиазма», «увлеченный» и «оптимистичный» — вот определения, применимые к начальнику с дружеским стилем общения. Такой обаятельный руководитель оживлен, любит побеседовать с сотрудниками и проявляет интерес к их личным делам. Начальники этого типа поощряют



«мозговые атаки» и коллективные методы работы. Они стремятся наладить тесное сотрудничество и согласованность действий в своей команде и обычно добиваются высоких результатов.

Полный оптимизма начальник не «закичивается» на деталях и не расстраивается из-за мелких неудач. Он (она) сосредоточивается на общей картине, будучи требовательным, неразумным и спокойным руководителем. Такие начальники любят смеяться, шутить и быть в центре внимания.

Поддерживая непринужденную и одновременно рабочую атмосферу в коллективе, вы сумеете произвести выгодное впечатление на начальника. Вам следует выступать на собраниях, предлагать идеи и демонстрировать, что вы активный член команды. Скажите своему начальнику, что дорожите добрыми отношениями с ним (с ней), и всегда сможете рассчитывать на поддержку в нужный момент. Все, что от вас требуется, сказать: «Я счастлив работать с вами» или «При вас работать здесь стало интереснее».

Вот несколько советов, как построить беседу с оптимистичным и дружелюбно настроенным начальником:

- Прежде чем обсудить деловые вопросы, расспросите начальника о его семье, увлечениях и интересах. Например, начните вашу беседу так: «Прежде чем мы примемся за, расскажите о здоровье вашей дочери».
- Демонстрируйте энтузиазм, особенно во время собраний и при получении заданий. Например: «Преподносить идеи клиентам — что может быть интереснее!»
- Конкретизируйте высказывания начальника, например: «Вы требуете, чтобы я к завтрашнему утру сделал... правильно?»

Как вести себя с начальником, который игнорирует сотрудников с трудным характером. Дружелюбный начальник, возможно, постарается не замечать трудного работника, стараясь не вступать с ним в открытое противоборство по поводу какой-либо проблемы. Если такой начальник спустит бездельнику плохо сделанную работу, это скажется на деятельности всей команды. По мере обострения проблемы начнется ухудшение морального климата в коллективе, снизится качество его работы. И хотя, возможно, вы не намерены жаловаться на коллегу с трудным характером, все же следует сообщить начальнику о поведении этого человека и связанных с этим последствиях. Вы можете сказать ему следующее:

«У меня возникли некоторые трудности, о которых я хотел бы с вами поговорить оработает хорошо, но очень часто допускает в отчетах ошибки из-за невнимательности. Я больше не намерен, составляя общий отчет, попутно исправлять ее ошибки. Прошу вас поговорить с ней об улучшении качества ее работы».

- ✓ Внимательно слушайте и попросите дать вам необходимые разъяснения. Например: «Что именно вы имеете в виду, когда говорите, что рекламный материал должен «сразить их наповал?»»

- ✓ Будьте гибким и восприимчивым к идеям начальника. Скажите ему примерно так: «То, что вы предложили, мне как-то не приходило в голову. Но возможно это прекрасная идея!»
- ✓ В разговорах старайтесь избегать малозначащих подробностей или долгих разъяснений. Например: «Я не стану утомлять вас подробностями и долгими объяснениями. Наибольший интерес для вас, как мне кажется, представляет тот факт, что.....»
- ✓ Формулируйте самые важные мысли в одном или двух предложениях, например: «Попросту говоря, если мы хотим получить скидку от, следует принять решение о,».

Начальник – наставительный стиль разговора

«Воспитывающий», «опекающий», «менторский», «наставник и учитель», «добросовестный и честный» — определения, характеризующие начальника, предпочитающего в разговоре наставительный стиль. Такие руководители серьезно относятся к процессу обучения и охотно делятся знаниями. Они всегда по достоинству ценят работу высокого качества, предпочитают личные контакты и лояльные взаимоотношения.

Начальники-менторы на собраниях намеренно задают вопросы, чтобы облегчить дискуссию. Они распределяют задания только после того, как обеспечат сотрудников необходимой информацией, спецификациями и календарными планами. Будьте уверены, такой начальник тщательно проверит вашу работу и обязательно выскажет свое мнение — точь-в-точь как учитель средней школы.

Работая самостоятельно и прилагая максимум усилий для достижения высоких результатов, вы заставите начальника-ментора задуматься о вашем продвижении по службе. Такой начальник ценит личные отношения, а поэтому не преминете поблагодарить его за все, что он делает для вас. Примерно это может выглядеть так: «Я очень признателен вам за помощь».

Вот несколько советов по поводу общения с начальником-ментором:

- ✓ Выказывая стремление постоянно совершенствовать свои деловые качества, сообщите: «Я сейчас хожу на занятия по мастерству публичных выступлений, потому что хочу быть более активным на собраниях нашего коллектива».
- ✓ Без злобы реагируйте на критику, например: «Каким образом, по вашему мнению, я мог бы это сделать лучше?»
- ✓ Обращайтесь за разъяснениями: «Что вы понимаете под хорошо сделанной работой?»
- ✓ Выступайте на собраниях и предлагайте новые идеи: «Я хотел бы кое—что добавить к тому, что вы только что сказали».
- ✓ Спрашивайте мнение начальника, например: «Что, по вашему мнению, составляет главную проблему?»



✓ Не бойтесь обратиться к начальнику с просьбой расширить ваши обязанности, например: «Я хотел бы поработать над... когда вы сочтете, что я к этому буду готов».

Общение с начальником —ментором, обладающим властными манерами. Начальники-менторы, действуя из лучших побуждений, порой могут вести себя чересчур властно. Они с нажимом, но демонстративно ласково уговаривают вас сделать так, как они хотят. Если вы не соглашаетесь последовать их совету, напускают на себя вежливо равнодушный вид, смотрят на вас снисходительно, занимают оборонительную позицию, а подчас даже раздражаются и гnevаются.

Вам, конечно, следует максимально использовать в работе знания и опыт своего начальника, но при этом старайтесь всегда сохранять за собой право самостоятельно принимать решения по поводу собственной карьеры. Чтобы не создавать напряженности в отношениях, не реагируйте слишком остро на критику начальства или переизбыток советов. Скажите начальнику, что цените его (ее) отношение: «Я искренне благодарен вам за все. Возможно, я следовал не всем вашим советам, но большинство из них оказались для меня неоценимыми».

Начальник – логический стиль разговора

«Педантичный», «взыскательный», «точный» и «сосредоточенный на самом себе» — определения, как нельзя лучше характеризующие начальника, склонного придерживаться логического стиля в разговоре. Подобного рода руководители излагают свои идеи последовательно, от начала и до конца. Они любят обсуждать технические подробности, приемы и принципы действия разных вещей. Превыше всего ценят точность, аккуратность и систематический подход к решению деловых проблем.

Начальники-педанты избегают неофициального общения с сотрудниками до начала собраний или в перерывах. Они, как правило, не ведут легких светских бесед и предпочитают с глазу на глаз говорить о проблемах и методах их решения.

Добиться поддержки такого начальника вы сможете, если сумеете избежать ошибок в устной и письменной речи. Следует тщательно подбирать слова, говорить медленно и методично выстраивать разговор. Желая показать начальнику, что прилагаете максимум усилий, дабы избежать ошибок в работе, обратитесь к нему так: «Я хочу сделать эту работу наилучшим образом, поэтому скажите мне, нет ли здесь каких-нибудь моментов, которые вы не одобряете». *Общение с педантичным начальником, ставшим чересчур взыскательным.*

Оказавшись в трудном положении, начальник-педант становится менее общительным, но более придирчивым, чем обычно. Он переходит на резкий, а порой и грубоватый тон, проявляет нетерпимость и даже малейшие ошибки воспринимает как глобальные неудачи. Поэтому не впадайте в панику, если начальник, обнаружив небольшой ляп в вашей работе, сердито заметит: «Все неверно!»



Наилучшая стратегия общения с чересчур взыскательным начальником — стараться не упускать из поля зрения ни одной, даже мельчайшей детали. Не докучайте начальнику спорами по пустякам или бесконечными оправданиями — такое поведение только восстановит его против вас. Если он критикует вашу работу, не «отчаивайтесь». Лучше внимательно его выслушайте и скажите: «Я вас понял. Какие еще есть замечания?» Вот несколько советов относительно общения с взыскательным начальником:

- ✓ В начале вашей беседы сразу переходите к сути дела, на пример, так: «Привет, Я готов просмотреть технические условия к проекту».
- ✓ Проверяйте и перепроверяйте все детали и дополнительную документацию, прежде чем приступать к разговору с начальником. Например: «Я трижды проверил все цифры. В этом месяце наш отдел увеличил сбыт на десять процентов».
- ✓ Излагайте подробную информацию последовательно, на пример: «Вот все детали, от начала до конца. Итак, я начал с того, что... Затем я....., и продолжил..... В итоге закончил тем, что.....»
- ✓ Никогда не делайте замечаний и не давите ответов, которые не можете подкрепить фактами или примерами. Говорите так: «Я не знаю ответа на этот вопрос, но непременно найду его, и тогда мы вернемся к этой теме».

Поняв и приняв стиль разговора начальника, вы сможете легче ориентироваться в том, что сказать и как сказать. Далее следует упомянуть, что вы сделали для компании и как помогли начальнику достичь поставленной цели. И еще очень важно: говоря о своих достижениях, постарайтесь не выглядеть хвастуном.

Как, говоря о своих достоинствах, не выглядеть хвастуном

Не слишком громко, а то рискуете предстать чересчур важным и потерять все шансы на продвижение по службе. Если же хотите произвести выгодное впечатление на начальника, старайтесь, говоря о себе, избежать следующих трех ошибок:

1.) Излишнее многословие

Нет ничего плохого в саморекламе, но при этом следует быть кратким и выразительным. Сумейте в одной-двух фразах описать действия, которые вы предприняли, чтобы сберечь время вашего начальника и деньги компании или улучшить качество обслуживания заказчика. Например: «Представитель сообщил, что изделия, которые, пошли нарасхват». Не секрет, что большинство преуспевающих людей любят поговорить о своих достижениях. Хвалите себя грамотно: «Я только что подвел итоги; так вот, моя идея в и принятые меры в оперативном режиме сократили расходы нашей конторы на двадцать процентов!»

2.) Преувеличение своих достижений

Бывает, что, поддавшись искушению, вы в разговоре с начальником несколько преувеличите показатели сбыта, прибыли или положительные отзывы



заказчиков. Не исключено, однако, что однажды вы и ваш начальник окажетесь в неловком положении, если вдруг потребуются подкрепить ваши заявления – фактами. Завышенные цифры, возможно, и поразят начальника... на короткое время, но, в конце концов он (она) узнает правду, и тогда доверие к вам и ваши шансы на продвижение по службе будут потеряны.

Вместо того чтобы хвастать фиктивными показателями, лучше продемонстрируйте своему начальнику действительные достижения — например, как вам удалось потенциальную катастрофу – превратить в успех. Или объявите ему: «Хорошо, что я вызвал клиента и проверил прошлую поставку. Оказалось, они ее не получили. Тогда я позвонил на склад и велел отгрузить им еще один заказ», или: «Владелец фирмы «.....» позвонил мне по поводу нашей фактуры, но, когда я объяснил ему, почему нам пришлось ввести наценку, пообещал сегодня же оплатить счет».

3.) Неумение разделить успех с другими.

Представьте себе звезду спорта — к примеру, любого выдающего спортсмена— который приписывает только себе одному, победу всей команды. Такого человека можно назвать «зарвавшимся» хвастуном, открыто игнорирующим вклад своих товарищей в победу. Если вы будете поступать подобным образом, окружающие отнесутся к вам соответственно и тоже назовут хвастуном. Если же последуете примеру словоохотливых призеров, получивших «Оскара», и разделите успех между всеми участниками, начальник отметит, что вы достойный член команды, на которого можно положиться.

Вот несколько способов выразить признание коллегам: «Я не смог бы организовать без помощи сотрудников нашего отдела». «Подписание этого контракта состоялось благодаря усилиям всей команды. Я лишь поставил точку в этом деле».

Стратегии, помогающие занять перспективное карьерное положение

А.) Выбор позиции «дублирующего запасного». Вы можете занять позицию «дублирующего запасного игрока», другими словами — быть готовым в любую минуту встать в строй. Чтобы подобная роль оказалась вам по плечу:

- ✓ выясните, какие навыки и умения необходимы для ведущих позиций, на которые вы претендуете;
- ✓ оцените уровень собственной квалификации, а также свои достоинства и недостатки;
- ✓ повысьте свою квалификацию до нужного уровня.

Скажите своему начальнику: «Я занялся повышением квалификации, так что если потребуется кого-то подменить... я готов включиться в работу», или «Теперь, когда взял длительный отпуск, я вполне могу временно его заменить». «Сообщите мне, если вам потребуется доброволец, чтобы временно заменить.....»

Б.) Займите позицию «резерва». Наши авторы хотят обратить ваше внимание на действия лектора по вопросам

мотивации Энтони Роббинс, он по праву считается высоким специалистом в области тренинга способностей — он может убедить человека, что тот способен ходить босиком по горящим углям, не обжигая ступней. Э. Роббинса называют своеобразным «внутренним ресурсом» многие — спортсмены, участвующие в олимпиадах, главы исполнительной власти и даже президенты Соединенных Штатов, стремящиеся достичь максимальных результатов. За несколько лет Энтони Роббинс создал систему самосовершенствования, в основу которой положен принцип: «Каждый человек — бесценный и невосполнимый ресурс».

Вам совсем необязательно быть таким же притягательным или преуспевающим, как Энтони Роббинс, чтобы стать тем самым ресурсом. Все, что от вас требуется, — помочь начальнику, например, повысить прибыль и производительность, сократить расходы или увеличить конкурентное преимущество компании. Для начальника вы станете бесценным ресурсом, если он сможет располагать вашим мастерством, знаниями и профессиональными контактами. Мы предлагаем вам несколько других способов «превратить себя в ресурс»:

- ✓ В разговоре с начальником порекомендуйте ему компетентного сотрудника: «Я знаю специалиста, который вполне мог бы занять вакансию в нашем отделе».
- ✓ Налаживайте связи с людьми, полезными для вашего бизнеса, чтобы иметь возможность сказать начальнику: «Я могу вам порекомендовать дизайнера (программиста, составителя речей и т.д.), который, возможно, окажется нам полезен».
- ✓ Помогайте начальнику быть в курсе современных тенденций: «Я прочел в газете статью как раз на ту тему, которую мы с вами на днях обсуждали. Мне кажется, в ней есть много полезных нам сведений».

Отдельные советы для тех, кто хочет просить о повышении по службе

Намереваясь просить о повышении, помните, что соответствующая подготовка — ключ к успеху. Обязательно имейте при себе все нужные документы и, до того как встретиться с начальником, выполните всю необходимую домашнюю работу:

1. Кратко перечислите на одной странице все, что сделано вами для своего отдела и компании в целом, чтобы увеличить прибыль, эффективность и конкурентоспособность.

2. Узнайте все необходимое о должности, на которую претендуете. Будьте готовы объяснить начальнику, почему именно вы достойны занять эту должность.

3. Прежде чем заговаривать о повышении, выясните, какова зарплата на новой должности, и приготовьтесь обсудить другие виды вознаграждения, которые хотите получать.

4. Выберите подходящий момент для этого разговора. Не следует начинать его, если ваша отрасль, предприятие или начальник с трудом удерживаются на плаву.



- ✓ Посещайте организуемые и финансируемые семинары, форумы и конференции. Скажите начальнику: «Я встретил, который, по—видимому, предложит нам за этот проект...»
- ✓ Обсуждайте и сравнивайте с начальником информацию о тенденциях развития вашей отрасли и изменяющихся перспективах, к примеру, так: «В нескольких публикациях на эту тему я прочел, что примерно через год новое программное обеспечение под названием... якобы будет служить стандартом в нашей отрасли». Помните, чтобы занять ПОЗИЦИЮ, наиболее выгодную с точки зрения продвижения по службе, необходимо соблюдать главное условие, а именно: оказаться в нужном месте в нужное время, вооруженным нужными умениями и навыками. Но когда возможность подняться по карьерной лестнице становится вполне реальной, первостепенную важность приобретает вопрос, что *можно*, а чего *нельзя* говорить.

Необходимые правила для получения повышения по службе

Запомните на всю жизнь: «Старайся быть любезным с людьми на своем пути вверх, поскольку встретишься с ними, когда будешь спускаться вниз». Зная, что можно и чего нельзя говорить, вы значительно повысите свои шансы достичь желаемого. Придерживайтесь сути вопроса, будьте кратки, говоря о своих достоинствах, и помните: для вас главное — *получить(ваша цель)*. Итак, прежде, чем обратиться с просьбой о повышении, вы должны помнить, что ваша цель — организовать, а потом уверенно и умело провести пятиминутную «презентацию товара потенциальному покупателю», где товаром являетесь именно *вы*. Запишите главные пункты вашей речи и потренируйтесь, наговаривая ее на магнитофон или выступая перед видеокамерой, близким другом или инструктором по технике общения. Как звучит ваша речь? Достаточно ли тверд и спокоен голос? Сумели ли вы сформулировать главные мысли? Как вы выглядите? Выражает ли ваш облик уверенность в себе?

Собираясь просить о повышении, не забудьте учесть стиль разговора своего начальника. Вот несколько советов по этому поводу. Как следует говорить: «Я хотел бы несколько минут поговорить с вами о возможностях моего карьерного роста в этом отделе». (Такое прямое заявление обнаруживает инициативу и подчеркивает ваше стремление подняться по карьерной лестнице.

Как говорить не следует: «Вы, наверное, слишком заняты, чтобы обсуждать мое продвижение по службе». (Подобное высказывание обнаруживает недостаток уверенности и звучит претенциозно.) Как следует говорить: «Я сейчас повышаю свою квалификацию, так что, когда появится вакансия, хотел бы оказаться в числе кандидатов на эту должность». (Такое информативное сообщение указывает, что вы всерьез намерены занять это место.)

Как говорить не следует: «Мне надоело, что каждый раз коллеги обходят меня по службе». (Говоря обиженным тоном, вы выглядите нытиком и не компетентным работником.) Как следует говорить:



«Сообщите мне, когда и где я буду нужен». (Такое предложение косвенно свидетельствует, что вы человек способный и готовы взять на себя ответственность.)

Как говорить не следует: «Я сделаю все, что потребуется». (Хотя из подобного заявления можно сделать вывод, что вы — человек трудолюбивый, но можете пренебречь этической стороной дела.) Как следует говорить: «Прошу вас сообщить мне о любой возможности карьерного роста, если сочтете меня пригодным; я имею в виду даже те должности, которые потребуют от меня повышения квалификации». (Начальник поймет, что вам необходима его помощь в продвижении по карьерной лестнице.)

Бесспорно, определенную роль в продвижении по службе играет умение оказаться в нужном месте в нужное время, однако не менее важно знать, что можно, а чего нельзя говорить начальнику, обращаясь с такой просьбой. Не стесняйтесь говорить о себе в положительном смысле, но если не уверены, стоит ли говорить о новой должности с начальником, последуйте мудрому совету: «Если сомневаешься — воздержись».



Как побеждать в спорах, не наживая врагов

Всем случалось на работе уступать в споре относительно проекта или предложения. Но понимаете ли вы, почему победил ваш оппонент? А Вы, возможно, были даже более сведущи в своем деле, но не сумели доказать свою правоту. Так как же вам одолеть красноречивых оппонентов? Спросите преуспевающих адвокатов, торговцев и активных участников переговоров — и они расскажут вам об особой стратегии убедительной аргументации. Используя известные тактические приемы, вы сумеете выиграть любые дебаты.

- Четко определите свою точку зрения.
- Приведите убедительные факты в подтверждение своей позиции.
- Тщательно изучите факты и выводы, предлагаемые вашим оппонентом.
- Защищая свои взгляды, сохраняйте спокойствие.
- Еще раз убедительно сформулируйте свое мнение.

Как подбирать убедительные аргументы.

Когда же мы попросили одного старого и заслуженного учителя раскрыть секрет его успеха в спорах, он дал нам следующие советы. Мы их обобщили, и выделили три направления:

1. Умейте определять свою точку зрения.

Вы поддерживаете данное предложение или выступаете против? Это хорошая, или никуда не годная идея? Вы





уверены, что предложенное решение является правильным? Какова ваша позиция?

Чтобы одержать верх в дебатах, вы должны иметь свое мнение и уметь защищать определенную позицию. Формулируя свое мнение, принимайте во внимание состав аудитории. Понимание системы ценностей и особенностей восприятия данной аудитории поможет вам выстроить убедительную аргументацию и избежать «подстрекательских» замечаний. Чтобы стало ясно, какова ваша точка зрения, начинайте изложение ваших взглядов такими словами:

«По моему мнению...»

«Моя позиция в этом вопросе заключается в...»

«Я абсолютно убежден, что...»

«По моему твердому убеждению...»

2. Убедительная аргументация и четкая позиция взглядов Если

вы стремитесь одержать верх в дебатах, надо уметь подбирать факты, примеры и высказывания специалистов, которые подтверждают ваши выводы. Используйте любую доступную вам информацию.

А.) Обращайтесь к традиции

Люди обожают все надежное и давно знакомое. Поэтому, формулируя свои взгляды в рамках традиции, вы тем самым облегчаете задачу себе и усложняете работу своему оппоненту.

Предположим, вы считаете, что вашей компании следует финансировать какое-то прибыльное мероприятие, проводимое местным культурным учреждением. В этом случае вам следует объявить: «У компании Эй—би—си богатая история, она давно занимается повышением качества жизни нашего общества. Собрала деньги на строительство новой библиотеки и игровой площадки в парке. Это лишь немногие проекты, в которых мы участвовали и которыми можем гордиться. Поэтому я предлагаю продолжить эту традицию и устроить обед, чтобы помочь ей собрать деньги на новый музей»

Б.) Приводите факты и цифры

Наиболее действенный способ доказать свою правоту — приводить неопровержимые факты, отбирая их по принципу: Кто? Что? Где? Когда? Сколько? Но, сообщая факты и цифры, позаботьтесь о том, чтобы они были:

- ✓ точными и новейшими;
- ✓ из надежного и авторитетного источника;
- ✓ сформулированы просто и понятно.

В.) Ссылайтесь на признанные авторитеты в данной области

Сведения из авторитетных источников помогут вам построить систему доказательств и одержать победу в дебатах. Постарайтесь переговорить с несколькими крупными специалистами, чьи взгляды совпадают с вашими, однако не забудьте прежде убедиться, что каждый такой специалист:

- ✓ пользуется уважением вашей аудитории или оппонента;
- ✓ располагает протоколом результатов прогнозирования или реализации;
- ✓ имеет отчет о достижениях, касающихся обсуждаемой темы.

Можно сказать так:

«Чтобы не быть голословным, добавим: мое предложение поддерживает По его мнению..» *Простые способы придать убедительность фактам и статистическим данным.* Лучшее всех об этом высказался американский писатель, Рекс Стаут (1886—1975): «Статистические данные бывают двух видов: те, которые вы ищете, и те, которые вы придумываете». В любом случае вы выиграете в споре, если сумеете придать большую выразительность цифрам, фактам и статистическим данным.

- ✓ Опирайтесь на большие цифры. Они производят более сильное впечатление, чем маленькие числа, проценты или дроби. Можно сказать что-нибудь в таком роде: «При опросе более 10 000 выпускников средней школы, около 7300 человек, ищущих работу, заявили следующее.....»
- ✓ Говоря о деньгах и доходах, сопровождайте данные объемами в процентах и большими суммами денег: «Увеличение объема продаж на 10 процентов в неделю соответствует увеличению прибыли на 50000 долларов».
- ✓ Создавайте «имидж победителя», показывая тем, что большинство поддерживает вашу точку зрения: «Почти 900 человек из 1000 посетивших наш сайт в сети сообщили, что находят нашу информацию полезной».

Г.) Опишите аналогичную ситуацию

Преуспевающим адвокатам и коммивояжерам известно, что, используя в качестве примера похожие ситуации или прецеденты, они могут предоставить убедительные доказательства и тем самым подкрепить свою аргументацию или уговорить клиента. Главное — выбрать подходящий пример, который заинтересует слушателей и подтвердит вашу правоту.

Например, вы хотите предупредить клиента о проблеме, которая может возникнуть через полгода, поскольку уверены: «Кто предупрежден, тот вооружен». Ваш коллега с вами не согласен и утверждает: прежде чем сообщать клиенту о каких-то затруднениях, следует дождаться, когда проблема станет реальной. Он настаивает, что, может, все обойдется, а потому не стоит нарушать спокойствие клиента без серьезных оснований.

Чтобы одержать верх в споре, воспользуйтесь любым прецедентом и скажите: «Похожая ситуация сложилась в прошлом году, когда я работал над другим отчетом. И тогда мы поступили именно так».

Д.) Апеллируйте к высшим моральным ценностям

Обращение к высшим моральным ценностям окажет наибольшее воздействие,



если вы противопоставите факты обычным умозаключениям, свойственным человеку. Можно не сомневаться, что некоторые бездушные оппоненты с безразличным видом пожмут плечами, однако не исключено, что вы сумеете склонить их на свою сторону, с упреком заявив: «Да, прибыль играет важную роль, но я уверен, что необходимо позаботиться о безопасности сотрудников компании, даже если придется в связи с этим несколько сократить нашу прибыль. Полагаю, надо поступить по справедливости, не так ли?»

3. Будь всегда уверенным при изложении своего мнения

Чтобы одержать верх в дебатах, старайтесь излагать свои взгляды четко и ясно — тогда вам удастся склонить на свою сторону оппонента или аудиторию. Желая показать, что вы уверены в своей правоте, воспользуйтесь следующими оборотами: «Ясно, что верное решение заключается в...», или «Не подлежит никакому сомнению, что...», или «Вы, я убежден, согласитесь со мной...»

Четко и понятно изложить свои взгляды, представить убедительные доказательства и сделать твердые выводы — вот **три главных условия**, помогающих выиграть любые дебаты. Однако, если вы хотите полностью разгромить оппонента, вам необходимо нащупать слабые места в его позиции, не демонстрируя собственного превосходства.

Стратегии, помогающие одолеть аргументацию оппонента

МИЛЛИОНЫ телезрителей Украины следили затем, как уравновешенный и обладающий даром убеждения Виктор Ющенко методично разбивает в высшей степени неубедительные доводы В.Януковича на президентских выборах 2004 года. На его фоне В.Янукович выглядел напряженным — по утверждению некоторых, даже не заслуживающим доверия, — а его ответы оказались весьма банальными. В.Ющенко одержал верх в ходе дебатов и победил на выборах, потому, что воспользовался приведенными ниже стратегиями.

1.) Выявляйте слабые места в аргументации противника.

Внимательно слушайте, чтобы обнаружить слабые места в позиции другого человека. Затем сосредоточьтесь на них и задавайте вопросы, касающиеся непосредственно этих моментов. Одновременно преуменьшайте сильные стороны в аргументации оппонента, чтобы снизить производимое ими впечатление. Запомните **три правила** тактичного ведения дебатов с коллегами. Прежде всего советуем вам всегда сохранять равновесие между банальностью и неучтивостью. Конечно, вы хотите одержать победу в дебатах, но не унижая при этом своего коллегу. Ведь после окончания дискуссии вам, возможно, придется работать с ним и дальше.

А.) Никогда не делайте личных выпадов. Существует ряд причин, из-за которых никогда не следует переходить на личности:

Во-первых, личные нападки — обвинение коллеги в нечестности, некомпетентности или лицемерии — свидетельствуют о том, что у вас нет убедительных доводов;



Во-вторых, такого рода критика наводит на мысль, что вы находитесь в отчаянном положении и потому используете, что называется, «последнее средство».

В третьих, личные выпады часто превращают обычных оппонентов в споре в непримиримых противников.

Б.) Никогда не навешивайте ярлыков на своего коллегу.

Наклеивание ярлыков на оппонента и попытки представить его в ложном свете могут произвести определенный эффект в политической борьбе, однако в производственной ситуации это порой приводит к неожиданным и неприятным последствиям. У каждого есть свои предубеждения и мнения, и вполне правомерно ради победы в споре обозначить подобные различия. Однако, если вы во время дискуссии назовете своего коллегу, к примеру, женоненавистником, это может произвести на окружающих негативное впечатление.

В.) Никогда не извращайте позицию своего коллеги. Когда обсуждаете с коллегой какой-то вопрос, старайтесь не исказить его (ее) и не перевернуть его высказывания — это подорвет доверие к вам и превратит противостояние во вражду. «Я согласен с вами — нам действительно необходимо расширить производство *{сильная сторона}*», но предлагаемое вами решение — нанять временных рабочих — впоследствии создаст дополнительные проблемы (*слабая сторона*)».

2.) Требуйте указать источники информации и подвергайте сомнению интерпретацию фактов.

Во время выступления или дебатов порой трудно отличить подлинные факты от сфабрикованных. Поэтому если вы заявите, что сомневаетесь в правдивости и точности фактов, приводимых оппонентом, это значительно повысит ваши шансы на победу. Вот несколько способов ослабить воздействие фактов в ходе дискуссии:

- ✓ Скажите, что факты можно толковать по-разному. На пример: «Я расцениваю это сообщение совсем не так, как вы». «Позволю себе спросить, подкреплено ли это решение цифрами?»
- ✓ Скажите, что факты в том виде, в каком они преподнесены, создают ложное представление. Например: «Изложенные вами факты — лишь часть общей картины».
- ✓ Поставьте под сомнение надежность фактов — может, они устарели или не совсем точные? Например: «Приведенные Вами данные, вряд ли можно использовать в разговоре о нынешней ситуации».
- ✓ Скажите, что факты подобраны тенденциозно. Например: «Если эти показатели взяты только из одного отраслевого источника, то вряд ли мы можем быть уверены, что они объективны».
- ✓ Скажите, что был упущен один решающий факт. На пример: «Если в исследовании принимали участие только люди, занимающие одинаковую позицию, то как же вы можете утверждать, что оно точное?»





Оспаривая или подвергая сомнению факты, или выводы вашего оппонента, помните, что вы должны располагать собственной информацией, которая подтверждает вашу точку зрения.

3.) Оспаривайте доводы, основанные на популярных лозунгах

Вы можете снизить воздействие аргумента, основанного на популярном девизе, сравнив его с высшим моральным или научным критерием. Вы, к примеру, можете заявить: «Популярная точка зрения не всегда бывает верной. Вспомните, чтоИ хотя это общепринятое мнение, но мы не можем считать его справедливым».

4.) Сомневайтесь в уместности аргументации примерами

Никогда не позволяйте оппоненту вывернуться, сославшись на прецедент, не имеющий отношения к обсуждаемому вопросу. Существует два способа указать, что данный пример не годится в качестве аргумента: Заявите, что приведенный пример или ситуация – далеки от обсуждаемого предмета, а потому ничего не доказывают. Например: «Ситуация, о которой вы только что поведали, сложилась при совершенно других обстоятельствах, и я не понимаю, какое отношение она имеет к обсуждаемой проблеме».

Приведите свой пример, который подкрепляет вашу точку зрения. Например: «Я не согласен, что экономическая модель, которая была эффективна в 1980-е годы, сработает и в наши дни. Позвольте привести вам другой пример, когда мы справились с ситуацией, весьма похожей на ту, которую обсуждаем сегодня».

5.) Выскажите предположение, что коллега сделал поспешный вывод, (ошибку) Заявив, что оппонент, возможно, построил свои выводы на ошибочном умозаключении, вы можете нанести ему тот самый нокаутирующий удар, который необходим для победы в споре. Но никогда прямо не говорите ему (ей): «Вы не правы!» Вместо этого скажите: «За основу своей оценки вы взяли допущение, что в этом году мы продадим больше, чем в прошлом. А что, если объем продаж будет падать?»

Если же вы намерены одержать полную победу в споре, от вас потребуются нечто большее, чем просто оспорить факты и выводы. Необходимо быть сдержанным и не терять самообладания, особенно если оппонент упрямый.

Умейте сохранять спокойствие во время спора.

Во время дискуссий бывают моменты, когда кто-нибудь, оспаривая ваше мнение, заявляет, что вы ошибаетесь, или даже подвергает сомнению вашу компетентность. Возможно, он попытается увести разговор в сторону от существа вопроса или надеется, что вы потеряете самообладание. Какие бы нелестные замечания ни отпускал ваш оппонент, сделайте глубокий вдох-выдох и оставайтесь спокойным. Отвечая ему, не говорите слов, о которых позднее пожалеете. Ниже приводятся рекомендации, как, не теряя самообладания, вести дискуссию, оставаться уверенным в себе, в правильности своей позиции.

1.) Помните о своих слабых местах . Предугадайте их и будьте готовы защитить вашу точку зрения. Скажите:



«Меня не удивляет ваш вопрос, поскольку те, кто не понимает сущности проблемы, полагают, что именно это — ключевой момент».

2.) Допустив ошибку, не паникуй. Если коллега укажет на противоречия в вашей аргументации, рекомендуем ответить так: «Ваша точка зрения вполне оправдана, но при решении нашей проблемы она не влияет на конечный результат».

3.) Не спешите с ответами на поставленные вопросы. Не торопитесь и спокойно парируйте каждое возражение — пункт за пунктом. Повторяйте вопрос коллеги вслух, чтобы иметь еще несколько секунд на обдумывание ответа: «Я хотел бы отвечать на ваши вопросы строго последовательно».

4. Не реагируйте слишком бурно. Никогда не реагируйте на оскорбительные замечания, обвинения, или иные колкости оппонента, цель которых — вывести вас из себя. Скажите: «Мне кажется, вы не можете внести ничего конструктивного в нашу дискуссию».

5.) Сведите до минимума влияние вашего оппонента. Постарайтесь свести на нет критические замечания оппонента и повторите свой вывод. Скажите: «Ничто из того, что вы сказали, не отменит факты». Оставайтесь спокойным, когда кто-либо бросает вам вызов, вы показываете уверенность в своей правоте. Сдерживайте эмоции, это поможет вам чаще побеждать в спорах и дебатах, и не допускать ошибок, делающих оппонентов врагами.

Ошибки, которых надо избегать в споре с коллегой

ЕСЛИ ВЫ не согласны с какой-то идеей своего коллеги или его подходом к разработке проекта, то в этом случае речь идет не просто о победе или проигрыше в споре. Под угрозой могут оказаться также ваши личные и рабочие отношения. Поэтому, вступив в спор, постарайтесь избегать следующих ошибок. Запомните, **нельзя**:

1. Высмеивать или унижать коллегу в присутствии других сотрудников.

2. Напоминать о прошлых ошибках или оплошностях.

3. Говорить: «Вы изначально не правы!»

4. Повторять критические замечания, сделанные кем-то другим.

5. Намекать, что мнение коллеги мало вас интересует.

6. Превращать деловые дебаты в арену для сведения личных счетов.

7. Заканчивать дискуссию недружелюбными фразами и словами, сказанными раздраженным тоном.

8. Сердиться на коллегу после окончания дебатов.

Если вы забудете о тактичности, то из-за разногласий с коллегой могут возникнуть трения. И даже если вы будете уверены в собственной правоте, лучше просто высказывайте свое отношение к проблеме, свое видение ее, а не окончательное решение. Это поможет сохранить хорошие отношения с коллегой. Давайте посмотрим правде в глаза. Разговор с людьми — это задача, требующая немалого напряжения сил.

Помните, что не только коллеги по работе, но и Ваши дети тоже нуждаются в подбадривании и уважении.





Имейте в виду, что они практически всему учатся на вашем примере — и хорошему, и плохому. Так же внимательно выслушивая наставления родителей и родственников мужа (жены), вы сумеете ослабить их влияние на вашу жизнь. Стареющие родители хотят сохранять независимость, но при этом часто нуждаются в вашей помощи. Потому особенно важно не забывать о хороших манерах, когда разговариваете с родственниками.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Теперь в вашем багаже имеются необходимые слова, фразы, вооружившись ими, вы сумеете действовать адекватно времени и месту. Довольно скоро вы поймете, что, немного практики, и станете вести себя более уверенно и спокойно в любой ситуации. Имейте в виду, что большинство собеседников отреагируют положительно, если вы проявите искренний интерес к тому, что они говорят. Будьте самими собой, подходите ко всему с юмором и почаще вспоминайте мудрые слова : « Споры не продолжались бы так долго, если бы была виновата только одна сторона».

Литература

1. Авдеев В.В. Психотехнология решения проблемных ситуаций. — М.: Феникс, 1992. — 128 с.
2. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. — М.: Изд-во МГУ, 1990.
3. Андреева Г.М. Психология социального познания. М. 2000
4. Аникиева Н.П. Психологический климат в коллективе. — М.: Просвещение, 1989. — 224 с.
5. Аронсон Э. Общественное животное. — М., 1998.
6. Майерс Д. Социальная психология. СПб. 1997.
7. Пірен М.І. Деонтологія конфліктів та управління. — К., 2001.
10. Росе Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. М. 1999.
11. Авермат Э. Социальное влияние в малых группах. М. Изд. ЭКСМО-Пресс, 2001. С.504-547.
12. Белинская Е.П. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2001.
13. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. -СПб., 1907.
14. Бехтерев В.М. Объективное изучение личности. СПб. 1999.-288с.
15. Гуманитарные исследования в Интернете. М. 2000.
16. Хардинг М.З. Психическая энергия. — М.: Рафа-бук; К.: Ваклер, 2002.
17. Фрейд Э. Психология бессознательного. — М.: Прогресс, 1990.
18. Ле Бон Г. Психология толпы. (Психология толп). М. 1998. С. 15-257.
19. Смирнов И. и др.. авторы. Психотехнологии. - М.:, 1995, — 416 с.

20. Сидоренко Е.В. *Тренинг влияния и противостояние влиянию*-СПб: Речь, 2001.
21. Тард Г. *Законы подражания*. СПб. 1892.
22. Татенко В.О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. // *Соц. психол.* 2003. с.60.
23. Татенко В.О. *Лідер XXI. Соціально-психологічні студії*. К. Видавн. Дім: «Корпорація», 2004. 198с.
24. Янчук В.А. *Введение в современную социальную психологию: Учеб.пособ.* – Мн.: АСАР, 2005. С.445.
25. Дон Гейбор. *Управление человеком в конфликтных ситуациях*. М. 2006.
26. Василенко В.В. *Психологія соціального впливу*. К. 2007.
27. Л.Рон Хаббарт. *Дианетика. (Современная наука душевного состояния)*. М. 1995. 532с.
28. Варий М.Й. *Социальная психика наций: Научная монография.* – Львов. 2002.
29. Вичев В. *Мораль и социальная психика.* – Г. Прогресс. 1978.
30. Марищук В.Л. *Резервы человеческой психики: Введение.* – Г.: Политиздат, 1989.
31. Франкл В. *Человек в поисках смысла.* – М. 1990.
32. Дружинин В.Н. *Психология XXI века: Учеб. для вузов / – М. ПЕР СЗ, 2003.*
33. Рыбак В.В. *Теории личности в отечественной психологии: Учеб. пособ.* – К.: АПН Украины, 2006.
34. Сельченко К.В. *Тайны сознания и бессознательного: Хрестоматия / – Минск: Харвест, 1988.*
36. Карпов В.Е. *Воспитание самосознания. Кир-д.* 2007. 420 с.
37. Карпов В.Е. *Менеджмент безопасности. Теория – 1 том.* 2007. 380 с.
38. Карпов В.Е. *Менеджмент безопасности. Практика – 2 том.* 2007. 360 с.
39. Карпов В.Е. *Наука совершенствования. Кир-д.* 2008. 420 с.
40. Л.Рон Хаббарт. *Шкала эмоциональных тонов, (понимания людей).* М. 1997. 37с



Для засток





Для заметок





Для заметок



Научно-популярное издание

КАРПОВ Велентин Евгеньевич.
ДУДНИК Николай Александрович

НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ПОЗНАНИЕ

Рецензент: Н.А.Свирень, канд..тех.наук., профессор, академик.

Технический редактор: С.В.Лысенко

Издательство ООО «КОД»
Свидетельство государственного комитета информационной политики:
серия ДК № 995 от 24.07.2002 года.
25009, г. Кировоград, ул. 50 лет Октября, 7а,
тел./факс (0522) 322-326

Печать: ЧП Лысенко В.Ф. Тираж 1000. Зак. №36

Сдано в набор: 2.07.2008 г. Подписано к печати 5.08.2008 г.
Формат 60х84 1\16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman CYR. Авт.лист 30,1. Усл.печ.лист 28,7.