

**М. П. ШЕРСТНЁВ**

**ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ  
УПРАВЛЕНИЕ  
ЛЮДЬМИ**

# РУССКИЕ, СЛАВЯНЕ, СООТЕЧЕСТВЕННИКИ!

## ДРУЗЬЯ!

Издательская группа Русского Национально-Освободительного Движения «Русская Правда», занимающаяся изданием и распространением литературы по русскому и еврейскому вопросам, остро нуждается в материальной поддержке.

Ситуация в современной России заставляет нас обратиться к вам, наши уважаемые читатели, за помощью. Сегодня Русскому народу как никогда необходима **ПРАВДИВАЯ ИНФОРМАЦИЯ**, раскрывающая людям глаза на происходящее. Но нас нещадно душат непомерные налоги и непрекращающийся рост цен.

С 1994 года мы активно занимаемся просвещением нашего народа, за что постоянно испытываем террор со стороны оккупационных властей. **Мы не имеем спонсоров и надеемся только на вас!**

**Мы издаём литературу, по актуальности и смелости не имеющую аналогов!**

Каждый из вас может оказать посильную материальную помощь нашему издательству, защищающему **ваши** национальные интересы. Вы можете отправить денежный перевод по адресу редакции: **117556, Москва, а/я 40, Аратову Александру Михайловичу.**

С целью значительной экономии деньги можно также перечислить и безналичным платежом. О перечислении уведомляйте редакцию.

**Частные лица** могут перевести деньги на расчётный счёт № **42301810638030321514** в филиале № 7813/0770 Донского отделения АК Сберегательный Банк РФ в г. Москве: ИНН **7707083893**; корр/счёт: **30101810400000000225**; БИК **044525225**. Получатель: **Аратов Александр Михайлович.**

**Организации** могут перевести деньги на расчётный счёт № **40702810302300000055** в ОАО АБ «МБС Оргбанк», г. Москва: ИНН **7727215876**; КПП **772701001**; корр/счёт: **30101810800000000598**; БИК **044579598**. Без НДС. Получатель: **ООО «Русская Правда – пресс».**

На издания русских националистов – **«РУССКУЮ ПРАВДУ»** – можно подписаться в любом почтовом отделении на всей территории Российской Федерации и стран СНГ.

Индекс газеты «Русская Правда»: **32328**

Индекс журнала «Русская Правда»: **42784**

**«Русская Правда» – это издания Русских, о Русских и для Русских!**  
**ЧИТАЙТЕ «РУССКУЮ ПРАВДУ»! ВМЕСТЕ ПОБЕДИМ!**

Михаил ШЕРСТНЁВ

УПРАВЛЕНИЕ ЛЮДЬМИ

М. М. Шерстнев

Введение

Глава 1. Основы управления

# ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЛЮДЬМИ

Четвёртое издание

переработанное и дополненное

Москва

«Русская Правда»

2006



## ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЛЮДЬМИ

авт. М. Шерстнёв

**ШЕРСТНЁВ М.П.**

Психологическое управление людьми – М.:  
«Русская Правда», 2003 – 240 стр.

Индекс АПР: 42784

*В данной работе д.м.н. Михаила Шерстнёва раскрывается теория психологического управления людьми, изучение которой позволит Вам осознать своё место в структуре человеческих отношений, смягчить существующие конфликтные ситуации и даже предупредить назревающие.*

*Для руководителей всех рангов, психологов, философов и широкого круга читателей.*

*Рекомендовано для изучения студентам психологических и философских факультетов, а также студентам медицинских учебных заведений.*

Рег. св. серии ПИ № 77-5215 от 21.08.2000 г.  
Учредитель А.М.Аратов

- © М.П.Шерстнёв, автор
- © «Русская Правда»

# ОГЛАВЛЕНИЕ

	<i>Стр.</i>
Введение .....	6
Глава 1. Общая психология .....	7
1.1. Математические свойства событий в психологии ..	7
1.2. Познавательная деятельность .....	15
1.3. Первичные психические реакции .....	19
1.4. Психические состояния .....	23
1.5. Эмоциональная деятельность .....	27
1.6. Психологическая характеристика поведения .....	30
Глава 2. Личность .....	32
2.1. Генетика поведения .....	32
2.2. Воспитание .....	34
2.2. Психо-физиологическое неравенство .....	36
2.4. Духовный мир человека .....	37
2.5. Психогигиена .....	43
2.6. Психология собственного совершенствования ..	47
Глава 3. Практическая психология .....	51
3.1. Первичная оценка взаимоотношений .....	51
3.2. Управляемость .....	56
3.3. Контролируемость .....	60
3.4. Эффект интеллектуального превосходства .....	61
3.5. Корковый динамический стереотип .....	64
Глава 4. Психологическая диагностика .....	69
4.1. Основы психодиагностики .....	69
4.2. Экспресс-диагностика .....	72
4.3. Психологическая самооценка .....	73
4.4. Неактуализированные методы психодиагностики ..	74
4.5. Методы диагностического воздействия .....	83
Глава 5. Психологическое воздействие .....	90
5.1. Принципы психовоздействия .....	90
5.2. Эмоциональное давление .....	98
5.3. Основные методы психовоздействия .....	103
5.4. Сложные методы психовоздействия .....	108
5.5. Непреднамеренное психовоздействие .....	110
Глава 6. Психотехника .....	112
6.1. Целенаправленная деятельность .....	112
6.2. Психологическая структура деятельности человека .....	114
6.3. Подготовительные мероприятия психотехники ..	118
6.4. Прогнозирование .....	122
6.5. Действенные мероприятий психотехники .....	126

6.6. Контрмеры в психотехнике	131
Глава 7. Социальная психология	135
7.1. Организация группы	135
7.2. Психология группы	139
7.3. Поведение в группе	142
7.4. Психология протекционизма	144
7.5. Этническая психология	145
7.6. Психология русско-еврейских взаимоотношений	157
Глава 8. Специфическая психология межличностного общения	162
8.1. Профессиональная психология	162
8.2. Психология повседневного общения	166
8.3. Психология управления	172
8.4. Юридическая психология	178
8.5. Военная психология	183
8.6. Миграционные особенности психики	184
Глава 9. Сексуальное поведение	186
9.1. Половое влечение	187
9.2. Секс как лекарство	188
9.3. Возрастные взаимоотношения в сексе	191
9.4. Советы по сексуальному поведению	197
9.5. Техника секса	203
9.6. Супружеские взаимоотношения	204
Глава 10. Эзотерическая психология	209
10.1. Состояния сознания	209
10.2. Подсознание	215
10.3. Биополе	219
10.4. Ясновидение	222
10.5. Религия	227
Заключение	230
Литература	231

## СОКРАЩЕНИЯ:

- ЛСД – лизергиновая кислота  
 НМН – нравственно-моральные нормы  
 ПВ – психовоздействие  
 ПД – психодиагностика  
 ПМК – психолого-мировоззренческий комплекс  
 ПС – психологический статус  
 ПТ – психотехника  
 ПУЛ – психологическое управление людьми  
 СМИ – средства массовой информации  
 ЦД – целенаправленная деятельность  
 ЭС – эмоциональные состояния

## Предисловие

Автор благодарит за помощь в работе и поддержку в жизни Т.К.Азимбаева, А.М.Драгова, В.В.Астахова, Т.Б.Атанаева, А.М.Блок, Н.В.Владимирова, Е.А.Горелову, В.Н.Емельянова, С.А.Епифанцева, А.И.Журавлёва, А.К.Журавлёва, И.И.Иванова, О.А.Карпухину, Ю.И.Козловского, Е.А.Лавринову, Г.К.Лебедеву, В.Л.Матвеева, Т.И.Минакову, Л.А.Михайлову, Н.Д.Никифорова, А.Н.Панфилова, И.Н.Петрова, И.В.Петрову, А.П.Пирязева, Н.В.Романычеву, М.Л.Сибирцева, А.Н.Смирнова, В.В.Смирнова, В.И.Сорокового, М.С.Токарева, Б.Б.Торгашова, А.М.Ушакова, В.А.Федана, И.В.Шерстнёву (урожд. Малышеву), В.Н.Ширяева, Г.А.Школенко, а также всех, кем был любим. Автор выражает признательность руководителям различных рангов, знакомственное наблюдение за деятельностью которых помогло в выявлении и осмысливании концепций психологического управления людьми: О.А.Лзизовой, Ю.А.Владимирову, А.И.Долгалёву, Ю.М.Лопухину, Ю.М.Лужкову, В.В.Мажаровой, М.Н.Молодёнкову, А.М.Никонову, П.Р.Поповичу, И.Н.Родионову, В.И.Сальковскому, В.И.Сергиенко, Л.Г.Убожко, И.С.Царькову, Г.Е.Черникову.

## Введение

Интерес к психологии в последние годы увеличивается, что является следствием изменения среды существования людей [Бороздина Л.В., Спиридонова И.А., 1998; Лук А.Н., 1978; Осипова Г.Ф., 1985; Рубцов В.В., 1996; Селиванов Ю.Р., 1998].

Во-первых, в условиях ограниченного резерва социально-экономических методов управления основным источником повышения эффективности производства становится психологическое управление людьми. Например, использование психологии в разработке технологических линий повысило эффективность производства на 10-20% и снизило текучесть кадров на 5-10% [Забродин Ю.М., 1980]. В развитых капиталистических странах этому типу управления уделяется большое внимание. Так, психолого-психиатрическая служба США является самой мощной в мире [Барабаш В., 1997].

Во-вторых, возросла информационная нагрузка на человека за счёт: 1. Увеличения числа городских жителей и концентрации людей в ограниченном пространстве с возрастанием интенсивности межличностных контактов. 2. Увеличения воздействия на психику людей средств массовой информации. 3. Широкой политизации населения с навязыванием большой массе людей чуждой им идеологии. 4. Возросшего потока профессиональной информации. Всё это приводит к росту психического напряжения в обществе и созданию условий для возникновения конфликтных ситуаций.

Уменьшить негативные последствия перечисленных проблем может теория психологического управления людьми, изучение которой позволит осознать своё место в структуре человеческих отношений и смягчить существующие конфликтные ситуации и /или предупредить назревающие. Это даст возможность если не управлять психологически правильно другими людьми, то хотя бы понимать, как и зачем вами управляют. А это уже много значит в вашей борьбе за выживание.



# Глава 1. ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Общая психология изучает основные закономерности психической жизни человека.

В работе используются термины «оператор» и «объект управления». Оператор – это лицо, которое осуществляет управляющее действие. Объект управления – это лицо или группа лиц, над которыми осуществляет действие оператор.

## 1.1. Математические свойства событий в психологии

Идёт по улице девушка в мини-юбке. Молодой человек ненароком вдруг видит, что там нет трусиков. И тут он думает, с какой долей вероятности девушки ходят по улице без нижнего белья. А также он думает, что вся психология строится на статистически-вероятностном подходе. Поэтому у него появилось желание изучить математические свойства событий в психологии.

### 1.1.1. Вероятностная оценка в психологии

Все явления в психологии имеют вероятностный характер и соответствующим образом поддаются математическому описанию. Вероятность события ( $p$ ) равняется отношению ( $m/n$ ) числа произошедших событий ( $m$ ) к числу всех выполненных наблюдений или опытов ( $n$ ).

Например, мы изучаем реакцию девушек в возрасте 18 лет на просьбу мужчины в возрасте 29 лет поднять юбку. Вероятность поднимания юбки ( $p$ ) будет оцениваться отношением ( $m/n$ ) числа девушек, поднявших юбку ( $m$ ), к общему числу опрошенных девушек ( $n$ ).

Значение вероятности зависит от выбранной субпопуляции и для разных подгрупп девушек может значительно отличаться. Так, опрошены 100 девушек. Для них отношение

( $m/n$ ) составило 0,53. Это девушки в разной степени интенсивности изведавшие половую жизнь. Для девственниц указанное отношение составило 0,68. При обследовании ещё 100 особ, снятых в Москве на Тверской улице, отношение ( $m/n$ ) составило всего...0,37. Наглые, б... Мужиков в грош не ставят. Да и надосли они им.

К тому же следует учитывать и фактор самого экспериментатора. Попроси тех же девушек поднять юбку мужчина в возрасте 50-60 лет, вероятность для всей группы увеличится до 0,85-0,87. Жалко старичка. А если попросит мальчик в возрасте 10 лет, то снизится до 0,02-0,05. Да и то поднимут юбку исключительно из озорства.

Отгадайте, какова будет вероятность поднятия юбки, если попросит мужчина в возрасте 45 лет, держащий в руке 100-долларовую купюру?

### 1.1.2. Вероятностная оценка конкретного индивида

Во-первых, по сравнению с техникой в психологии числовое описание событий сложнее. Поэтому случайное событие описывают приблизительно. Говорят, что у этого человека хорошая-плохая память, высокий-низкий интеллект, сильная-слабая воля. Чтобы как-то оценить психологические характеристики человека вполне допустимо введение шкалы для оценки изучаемой характеристики, например, от 0 до 1. Соответственно предложенному допущению, если у человека совсем нет памяти, то значение на шкале будет равно 0, если у него самая лучшая в мире память, то - 1. Тогда случайные события в приложении к психологии могут быть описаны числами.

Во-вторых, при характеристике конкретного человека оценивается индивидуальная вероятность проявления его психических свойств. Например, если мы оценили данного человека как спокойного, то согласно вероятностному подходу в оп-

ределённой ситуации он может быть, наоборот, вспыльчивым. Но это бывает так редко, что мы говорим о нём, как о спокойном человеке. Спокойным он бывает в 9 ситуаций из 10 (вероятность 0,9) и мы говорим о нём, как о спокойном человеке.

### 1.1.3. Распределение индивидов в популяции

При общении с девицами лёгкого поведения можно обратить внимание на вероятностные законы в психологии. Вот 16-летняя девочка говорит: «Я лягу в постель хоть с 80-летним стариком. Лишь бы деньги давал». И это действительно так. Хотя сама она из обеспеченной, небедной семьи. Мама-папа с высшим образованием. Эта красотка отдаётся, правда, не 80-летним (где ж таких набраться), но вполне приличным 50-60-летним мужчинам. И хоть бы хны. Встала, отряхнула юбочку и пошла себе дальше. Ни в одном глазу. Ни тени сомнения, ни пяди упрёков и абсолютное отсутствие сожаления. Такой характер. А вот другая, и тоже девочка лёгкого поведения, говорит: «Могу отдаваться только мужчинам не старше 20 лет, чтобы был к тому же красив, строен, силен и, конечно, с деньгами». Хорошо, что ещё не требует, чтобы женился. Но ведь находит такого. И прекрасно живёт. Вот тоже характер.

Таким образом, мы видим, что на вкус и цвет товарища нет. Одна может любить только своих ровесников, другая – только молоденьких мальчиков, третья – мужчин всех возрастов и наций, а четвёртая (и это самая многочисленная категория) – мужчин старше себя. И от этого никуда не деться. Эмпирически выявленное наблюдение представляется в виде закона распределения людей в популяции в зависимости от выраженности их характеристик.

Все психические характеристики (память, ум, воля и т.д.) развиты в массе людей в разной степени. На рис. 1.1 в

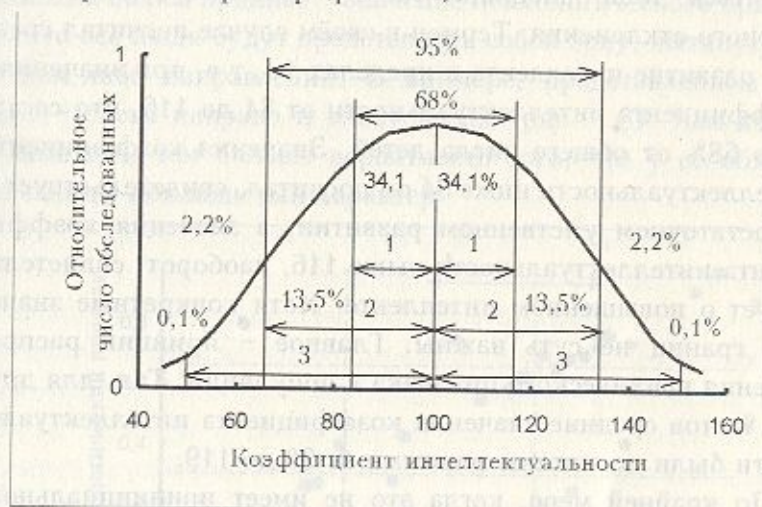
качестве примера представлено распределение людей в популяции в зависимости от произвольно выбранной характеристики: силы воли. Если измерение силы воли провести у большого числа людей, то окажется, что результаты группируются вокруг некоторого центрального значения. Получается кривая нормального распределения. Деление людей на четыре категории: волевые, средней воли, слабовольные и безвольные – условное. Мы не можем точно их разграничить, но правомерно используем объединяющие термины для ориентировочной повседневной характеристики людей.



**Рис. 1.1.** Кривая нормального распределения лиц в популяции с различной силой воли. Цифрами условно обозначаются: 1 – безвольные люди, 2 – слабовольные люди, 3 – основная масса людей со средней выраженностью силы воли, 4 – волевые люди.

Нормальное или близкое к нему распределение психических характеристик является универсальным законом психологии. Например, приводится распределение уровня интеллекта, который соответствует нормальному [Годфруа Ж.,

1992]. Автор ссылается на Термена, который в 1927 г. обследовал 2904 детей в возрасте от 2 до 18 лет. При статистической обработке результатов исследования значений коэффициента интеллектуальности оказалось, что зависимость числа детей от значений этого коэффициента имеет колоколообразный характер (рис. 1.2).



**Рис. 1.2.** Кривая нормального распределения интеллекта [Годфруа Ж., 1992]. Видно, что у 68% обследованных значения коэффициента интеллектуальности лежат в пределах от 84 до 116 баллов, т.е. в пределах одного стандартного отклонения  $\delta$  от среднего значения коэффициента интеллектуальности, равного 100. И лишь около 2% населения страдает умственной отсталостью. Цифрами 1, 2 и 2 обозначены величины стандартного отклонения: 1 $\delta$ , 2 $\delta$  и 3 $\delta$ .

При уменьшении или увеличении коэффициента интеллектуальности одновременно уменьшалось число детей с таким значением коэффициента. Индивидуальные показатели любой характеристики в пределах одного стандартного отклонения ( $1d$ ) составляют 68% от общего числа показателей этой характеристики. При этом 34% показателей

ниже среднего значения и 34% – выше среднего значения. Если удвоить стандартное отклонение ( $2d$ ), то индивидуальные показатели в этих пределах будут составлять 95% от общего числа обследованных. В зависимости от характера исследования и желания автора средними значениями могут считаться лица, входящие любые значения границ стандартного отклонения. Термен в своём случае посчитал средним развитие интеллекта в пределах  $1d$ , т.е. при значениях коэффициента интеллектуальности от 84 до 116, что составило 68% от общего числа детей. Значения коэффициента интеллектуальности ниже 84 он посчитал, свидетельствует о недостаточном умственном развитии, а значения коэффициента интеллектуальности выше 116, наоборот, свидетельствует о повышенном интеллекте. Хотя конкретные значения границ не суть важны. Главное – принцип распределения психического признака в популяции. Так, для других тестов средние значения коэффициента интеллектуальности были посчитаны равными от 90 до 119.

По крайней мере, когда это не имеет принципиального значения, мы будем пользоваться в качестве исходного нормальным распределением признака.

#### **1.1.4. Вероятностный характер взаимосвязи**

Существование генетической связи между характеристиками человека создаёт основу для возникновения вероятностной зависимости между анатомическими и психологическими признаками в психологии. Например, выраженностью анатомического признака и вероятностью наличия у данного человека психологического признака.

В частности, мы говорим, что пухлые губы – это покладистый характер. Но это вовсе не значит, что у всех людей с пухлыми губами такой характер. Говоря подобным образом, мы подразумеваем, что наш прогноз оправдывается в боль-

шинстве случаев, скажем, в 70% случаев (вероятность 0,7). Но следует помнить, что в 30% случаев, как условно выбрано в нашем примере, зависимость не подтверждается.

Если представить всех людей в координатах на плоскости, где по оси абсцисс отложено значение анатомического признака, а по оси ординат – значение психологического признака, то все люди будут представлять собой зону, вытянутую в каком-либо направлении. В примере, представленном выше, – слева направо и снизу вверх (рис. 1.3). Чем толще кайма губ, тем больше вероятность того, что у её обладательницы покладистый характер.



**Рис. 1.3.** Распределение популяции людей в зависимости от значений анатомического и психологического признаков. Обозначения: стрелкой отмечены средние значения анатомического признака; 1 – антонимические значения, 2 – индифферентные значения, 3 – позитивные значения психологического признака.

### 1.1.5. Предсказание события

Поведение человека с точки зрения стороннего наблюдателя подчас кажется трудно предсказуемым. «Дай», – и

красотка снимает трусики. «Дай», – эта же красотка снимает с себя драгоценности, кольца, серьги. «Дай», – и красотка снимает со стены пулемёт. Совершенно разная реакция на одно и то же слово «дай». И здесь нет ничего удивительного. Человек слишком сложная система и его поведение зависит от действия огромного числа факторов, большая часть из которых скрыта от наблюдателя.

Одно и то же психовоздействие может вызвать в 90% случаев, предположим, типичный эффект (вероятность 0,9), а в 10% случаев эффект может быть непредсказуемым. Ты ей предложил лечь в постель «от фонаря», а она и правда легла – это типичный эффект, а побежала жаловаться в милицию – эффект непредсказуемый.

Условно можно выделить: 1) вероятностные события, или непредсказуемые, предсказать которые сложно; и 2) детерминированные, или типичные, события. Абсолютно детерминированных событий бывает чрезвычайно мало, т.е. событий, вероятность предсказания которых равна 1,0. Всегда существует опасность, что это событие не произойдёт. Например, всю жизнь прожили с этим человеком, пуд соли с ним съели, казалось бы знаете его вдоль и поперек, а в пустяковой ситуации он не сделал то, о чём вы его просили. Поэтому точнее было бы говорить об относительно детерминированном, о типичном событии, вероятность предсказания которого составляет, предположим, 0,99-0,999.

Для предсказания какого-либо события необходимо знать комплекс условий, в которых возникнет это событие. Если удаётся указать такой комплекс условий или создать экспериментально, например, при моделировании ситуации или тестировании объекта, который определит, осуществится событие или нет, то такое событие приближается к детерминированному. Например, на свадьбе вы преподносите невесте букет роз, как будущей жене своего друга. Даже



если она вас терпеть не может, то ответит на стандартную ситуацию преподнесения цветов улыбкой. Не будет же она кричать на весь зал, что ты, мерзкая тварь, пыталась увести моего жениха, а сейчас с невинной мордой ещё и даришь мне цветы. А плала бы ты на..., а катись ты в... Ну и так далее. Это она вам скажет позже. А сейчас будет мило улыбаться. Что делать. В данном случае имеется детерминирующее событие.

Вероятностное событие будет, скажем, через месяц, когда вы встретитесь в тёмном переулке. Здесь не удаётся установить комплекс условий, который однозначно определял бы исход просьбы.

Необходимо стремиться к тому, чтобы для вас события всегда были детерминированными и полностью вами контролируемыми. Это позволит увеличить вероятность предсказания события в психодиагностике и психовоздействии. Например, опытные руководители вначале создают комплекс условий, максимально способствующих переходу вероятностного события в детерминированное. А затем уже осуществляют психовоздействие на объект.

## 1.2. Познавательная деятельность

Познавательная деятельность включает *восприятие, внимание, память, мышление, ум*. Познавательная деятельность осуществляется через познавательные процессы, представляющие собой последовательность психических явлений, направленных на познание окружающего мира [Орехов А.Н., Ильясов И.И., 1985].

В познавательной деятельности человека можно выделить два основных этапа:

Восприятие, которое включает: а) ощущения; и б) собственно восприятие.

Мышление.

### 1.2.1. Бессознательные познавательные процессы

К бессознательным познавательным процессам относятся ощущения [Зарудная А.А., 1970]. Любая информация смыслового (семантического) и эмоционального характера вызывает у человека те или иные ощущения. Ощущения вызываются через органы чувств, которые имеет человек, и соответственно им подразделяются на пять групп способов общения с внешним миром. Выделяют зрительные, слуховые, осязательные, вкусовые и обонятельные ощущения.

Бессознательность ощущений заключается в том, что мы получаем информацию независимо от осознания происходящего и понимания значения этой информации, получаемой через ощущения. Независимо от нашего сознания мы, например, слышим иностранную речь, хотя и не понимаем её сути.

Кроме того, ощущения возникают в нас вне зависимости от нашего сознания. Например, нам не нравится вид пьяного человека. Но от ощущений никуда не деться. Если только не уйдём или не заткнём уши и не закроем глаза.

### 1.2.2. Подсознательные познавательные процессы

Восприятие, представление, внимание и память относятся к сфере подсознательного [Зарудная А.А., 1970; Щербakov А.И., 1979]. На их протекание накладывает свой отпечаток индивидуальное сознание человека. Например, мы в общем запоминаем всё подряд, но те факты, которые мы хотим специально запомнить, помним значительно лучше.

Существуют различные виды *восприятия*. Например, восприятие последовательных действий. Развитие такого восприятия имеет значение в спорте. Восприятие пространственных соотношений включает оценку расстояния, глубины. Оно связано не только со зрением, но и с вестибулярным аппаратом и определяется свойствами оптико-моторно-вести-

булярной системы. Развитие восприятия пространственных соотношений необходимо художникам, летчикам, подводникам, парашютистам, десантникам. Скорость и точность восприятия поддаются развитию.

*Представление* – это образ какого-либо объекта или события.

*Внимание* определяет избирательность отношения к предметам и явлениям окружающей среды [Щербаков А.И., 1979]. В зависимости от выраженности концентрации внимания человек может находиться в состоянии внимательности или в состоянии рассеянности.

*Память* – это психический процесс, ответственный за закрепление, сохранение и воспроизведение информации. Существует несколько уровней памяти [Изюмова С.А., 1984]: 1. Следовый уровень. 2. Уровень единичных признаков. 3. Образный уровень. 4. Уровень классификации. 5. Алгоритмический уровень.

Человек, умеющий концентрировать внимание, запоминает больший объём информации, чем обычный человек. И срок хранения информации у него значительно больше. Концентрация внимания необходима для запоминания в процессе выполнения точной, требующей внимания работы.

### **1.2.3. Осознанные познавательные процессы**

К осознанным познавательным психическим процессам относятся мышление, речь и способности.

*Мышление* – это обобщение познавательных процессов окружающего мира. В общем смысле мышление является продуктом общественного развития. Но у каждого отдельного человека процесс формирования мышления в онтогенезе индивидуален. Это зависит от врождённого интеллекта, воздействий окружающей среды и особенностей организма. Основным качеством мышления является

логичность, последовательность переработки фактов с построением правильных, оправдывающихся на практике умозаключений.

Качество мышления проявляется в высказывании человеком своих мыслей, т.е. посредством речи. При снижении у человека способности восприятия смысловой связи слов снижается и эффективность его мышления.

*Речь* – это психический процесс приёма, переработки и передачи информации с помощью языка [Зарудная А.А., 1970]. Чем лучше развита у человека речь, тем интенсивнее и качественнее у него происходит переработка информации. Речь является конденсатом прошлого индивидуального опыта и опыта предшествующих поколений.

*Способность* – это успешность выполнения индивидуальных и социальных навыков в различной их взаимосвязи [Медведев В.И., 1980; Сапов И.А. и др., 1979].

Например, способности проявляются в виде мыслительной способности (интеллект) и умственной способности (ум).

*Интеллект* – это способность к умозаключениям, которая обеспечивает эффективное взаимодействие человека с окружающей средой. Люди с высоким интеллектом добиваются успехов в жизни и занимают высокие позиции в социальной иерархии [Годфруа Ж., 1992]. Но уровень интеллекта не связан напрямую с достижениями в творческом процессе, изобретениях, художественных произведениях. Для творческого процесса кроме интеллекта нужно ещё что-то, например, нестандартное мышление, талант, одарённость.

Умственная деятельность направлена на освоение и переработку новой информации об окружающей среде.

Ум зависит от: 1) интеллекта, 2) памяти, 3) умения пользоваться интеллектом и памятью, 4) объёма знаний, 5) умственной работоспособности, 6) жизненного опыта.

Высшими проявлениями положительного развития умственной способности являются *талант* и *гениальность*.

Для ряда способностей обнаруживается связь с некоторыми характеристиками обмена веществ. Так, у некоторых одарённых людей есть пристрастие к алкоголю. В эксперименте на крысах было выявлено увеличение скорости и эффективности обучения в сложном лабиринте у животных, предпочитающих этанол [Куликова О.Г. и др., 1984].

### 1.3. Психические состояния

Рассмотрим наиболее важные психические состояния [Зарудная А.А., 1970; Щербаков А.И., 1979].

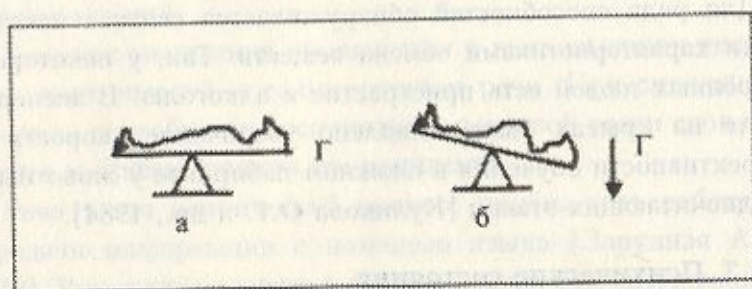
#### 1.3.1. Психическая энергия

*Психическая энергия* – это состояние выполнения человеком умственной деятельности. Это та часть энергии, появляющейся в результате обменных процессов в клетках мозга, которая идёт на обеспечение осмысленной умственной деятельности. В зависимости от уровня психической энергии у человека имеется состояние умственной активности или состояние умственной пассивности.

Другая часть энергии, образующейся в процессе обмена в клетках мозга, идёт на управление и контроль за сокращением сердца для обеспечения оптимального движения крови; расходуется, например, на управление и контроль за работой скелетных мышц. Эта энергия тратится не на осознанный мыслительный процесс, а на обеспечение регуляции жизнедеятельности организма, как физиологического объекта.

С психической энергией не следует путать *темперамент*. Человек-флегматик может сидеть целый день. На самом же деле его мозг активно работает, выдав в конце дня гениальное изобретение. Человек, находящийся в состоянии умственной пассивности, даже несмотря на то, что может совершать

интенсивную физическую работу, делает её большей частью неосмысленно.



**Рис. 1.4.** Положение качелей с человеком до начала мыслительной деятельности (а) и после начала мыслительной деятельности (б). Г – головной конец качелей.

Психическую энергию можно измерить. Вся психическая энергия, возникающая в результате деятельности мозга, может быть определена и выражена в единицах дополнительного притока крови – миллилитрах. Принцип измерения психической энергии основывается на том факте, что при интенсивной мыслительной деятельности, например, решении задачи, вычислении формулы, написании рассказа к мозгу интенсивно притекает кровь. Эта дополнительная кровь и служит для обеспечения психической энергии. Она и является её критерием оценки. В примитивном примере испытуемого кладут на доску качелей, у которой опорная точка расположена посередине (рис. 1.4). Уравновешивают лежащего на доске человека так, чтобы он лежал горизонтально. Как только испытуемый начинает решать задачу в результате притока крови к голове этот конец качелей опустится. Чем интенсивнее мыслительная деятельность человека, тем ниже будет опускаться этот конец качелей. Для определения психической энергии по притоку крови можно использовать

современные приборы: электроэнцефалограф, эхоэнцефалограф, реограф.

Психическая энергия определяет социальную активность, т.е. активность, направленную на управление обществом. Чем выше психическая энергия, тем выше социальная активность человека.

### 1.3.2. Агрессивность

Агрессивность является врождённой чертой человека, но это не значит, что только она лежит в основе конфликтов между людьми и социальными группами. На агрессивность накладывается множество социальных, культурных и воспитательных ограничений.

В природе нет ничего абсолютного. Всё имеет и отрицательный, и положительный смысл. Агрессивность – наглядный пример. Она несёт не только отрицательный смысл, но и положительный. К вам в дом ворвались грабители. А вы не агрессивны. Остались без добра и хорошо, если не стали инвалидом. А вот нарвались бы они на агрессивного. Сами бы ноги не унесли.

В одной из газет приводится такой пример. Грабитель подсел в автомобиль. За рулём сидел слесарь, который вечером подрабатывал извозом. Вытащил бандит автомат и приказал водителю выйти из машины. Не тут-то было. Агрессивный трудяга не только не уступил свой автомобиль, но и отобрал у бандита автомат, связал его и доставил в отделение милиции.

Выходом агрессивности может быть не только вступление в конфликт, но и интенсивный труд. Работает высунув язык и закатив глаза: «А ну, не подходи, а то задавлю». И правильно делает. Пусть из него выходит агрессивность. На пользу обществу.

### 1.3.3. Заинтересованность

Психическое состояние заинтересованности имеет две модальности: состояние заинтересованности в чём-либо, и состояние скуки. *Состояние заинтересованности* является производным и зависит от тех целей, которые стоят перед человеком. Это является специфической характеристикой взаимоотношений между официальным руководителем и вынужденными подчинёнными. Им на цель руководителя глубоко наплевать и при отсутствии даже каких-либо чувств к нему у подчинённых просто-напросто развивается *состояние скуки*.

### 1.3.4. Решительность

Решительность как психическое состояние имеет две модальности: состояние решительности и состояние нерешительности. Психическое *состояние решительности* во многом определяет успешность выполнения тех или иных планов, связанных с конкретными действиями. Особенно если эти действия направлены на преодоление сложного или опасного препятствия.

### 1.3.5. Утомление

*Утомление* – это временное снижение психической работоспособности мозга, наступающее в результате его деятельности и исчезающее после отдыха. В начале умственной деятельности эффективность работы мозга повышается в результате вработки, т.е. приспособления мозга к работе при заданных условиях. Если мозг находится в состоянии интенсивной умственной деятельности длительное время, то в какое-то время мозг непроизвольно начинает выключаться из этого процесса. Утомление мозга проявляется в более медленном протекании мыслительных процессов, увеличении времени между вопросом и ответом при



тестировании, увеличении числа ошибок ответов, снижением внимания.

## 1.4. Первичные психические реакции

### 1.4.1. Рефлексы

*Рефлекс* – это реакция организма на воздействие окружающей среды, опосредованная через нервную систему [Бабский Е.Б. и др., 1972]. Все рефлексы осуществляются подсознательно.

Рефлексы делятся на две большие группы: безусловные и условные. *Безусловный рефлекс* – это наследственно закреплённая реакция организма на воздействие окружающей среды. Эти рефлексы представляют собой генетически запрограммированные действия. Примеры безусловных рефлексов: сосательный, глотательный, чихательный, мигательный рефлексы, одёргивание руки в ответ на болевое воздействие, слюноотделение.

*Условный рефлекс* – это индивидуально приобретённая, возникшая в процессе жизни реакция организма на воздействие окружающей среды. Условный рефлекс возникает при научении.

Например, к вашей руке прикасаются булавкой. Вы отдёргиваете руку. Это безусловный рефлекс. Затем несколько раз перед прикосновением булавки включают лампочку. И если на какой-то раз лампочка мигнет, а булавка не уколет руку, то рука всё равно непроизвольно отдернется. Это и есть условный рефлекс на мигание лампочки. В основе его также лежит генетически запрограммированное действие – реакция на повреждение. Только опосредованное через дополнительный сигнал – мигание лампочки. Сигнал предупреждает о появлении возможной опасности. Это даёт дополнительный шанс живому организму избежать

опасности и в конечном счёте увеличить вероятность выживания.

Чем более выражена способность к формированию условных рефлексов, тем выше эффективность прогнозирования событий.

Адекватность рефлекса воздействию окружающей среды зависит от:

- качества психического процесса восприятия,
- качества переработки информации, определяемого свойствами межнейронных связей и
- качества исполнительной системы, т.е. качества системы ответных действий (свойств мышц, соединительной ткани, синаптического аппарата).

*Инстинкт* – это последовательное выполнение ряда безусловных рефлексов. Инстинкт осуществляется на подсознательном уровне. Рассмотрим ряд наиболее важных инстинктов.

Одним из важных животных инстинктов, который во многих случаях определяет поведение человека, является *половой инстинкт* или половое влечение (либидо) [Святоц А.М., 1974]. Разумеется, половое влечение у человека подчинено социальным правилам. Половое влечение, как инстинкт, по-разному выражено у разных людей и по-разному оказывает влияние на их поведение. У человека с низким уровнем полового влечения будут преобладать в поведении социальные моменты, а у человека с высоким уровнем полового влечения они будут довлеть над социальными.

*Материнский инстинкт*. Он особенно проявляет свою силу в экстремальных условиях. Мать за своего ребёнка может пойти на смерть не раздумывая, ради ребёнка она может нарушить подчас любые нормы морали и нравственности. Однако в некоторых случаях материнский инстинкт у женщины может ослабнуть, что проявляется в отказе от

своего ребёнка в пользу государственного дома или подбрасывании его чужим людям.

*Стадный инстинкт.* «Если все будут прыгать в колодец, и ты за ними вниз головой», «На миру и смерть красна», – эти и ряд других поговорок отражают тенденцию, что «за компанию и жид удавился». Страшным проявлением стадного инстинкта является эффект толпы при огромном скоплении народа. Куда все – туда и ты. В более лёгком варианте стадный инстинкт проявляется в небольших группах и коллективах людей, в частности, при преследовании, психологическом давлении на кого-либо из провинившихся, преимущественно слабых учеников, сокурсников, сотрудников.

#### 1.4.2. Потребности

Потребности лежат в основе многих видов деятельности человека. Поэтому рассмотрим сначала вкратце, что представляют из себя потребности как таковые.

К потребностям относятся потребности в пище, воде, сне, сохранении вида, собственной безопасности, познавательная потребность.

Существуют четыре уровня развития потребностей. Каждый уровень характеризуется тремя параметрами развития потребности: предметным содержанием, динамическими свойствами и связями с другими потребностями [Ильин В.С., 1971].

На примере познавательной потребности в шахматах эти параметры рассмотрим по уровням развития [Васюкова Е.Е., 1984]. 1-й уровень (низкий) имеет предметным содержанием эмпирический шахматный материал. Динамические свойства характеризуются тем, что потребность угасает по мере удовлетворения. Связь с потребностью в содержательном проведении досуга. 2-й уровень (средний) имеет предметным содержанием углубленные знания теории.

Динамические свойства характеризуются тем, что потребность средней продолжительности. Связь с потребностью в участии в соревнованиях на любительском уровне. 3-й уровень (высокий) имеет предметным содержанием глубокие знания отдельных подразделов шахмат. Динамические свойства характеризуются тем, что потребность регулярно воспроизводится. Связь с потребностью в профессиональном самоопределении в шахматах. 4-й уровень (очень высокий) имеет предметным содержанием собственные разработки в области теории шахмат. Динамические свойства характеризуются тем, что потребность является ненасыщаемой. Связь с потребностью в исследовательской деятельности в шахматах.

Потребность, относительно постоянно сконцентрированная на определённой области окружающей среды, называется интересом [Зарудная А.А., 1970; ПЦербаков А.И., 1979]. Биологические потребности присущи животным и человеку. Интересы свойственны только человеку и являются его индивидуальными характеристиками.

### 1.4.3. Мотивации

Если в основе рефлекса лежит реакция в ответ на внешнее воздействие, то в основе мотивации лежит реакция на внутреннее воздействие, определяемое потребностью.

Неудовлетворенная потребность порождает мотивацию.

*Мотивация* – это влечение, направленное на удовлетворение биологической потребности [Бабский Е.Б., 1972; Nuttin J., 1980]. К основным мотивациям относятся половое влечение, голод, жажда. Влечение, направленное на удовлетворение потребностей более высокого уровня, называется побуждением.

С мотивациями связаны *склонности*, которые представляет собой тенденцию проявлять постоянно один из видов

поведения для реализации биологических потребностей и интересов.

К склонностям приобретённого характера относятся привычки. Привычка – это жёстко закреплённая последовательность действий, не контролируемая сознанием индивида. Она возникает в основном произвольно при частом повторении каких-либо действий.

Привычкой можно объяснить исправление осуждённых в пенитенциарных учреждениях. Предлагают лозунг: «Много работай – быстрее освободишься». В воспитательную силу принудительного труда верят, как и в коммунизм, только идиоты. Сила указанного лозунга в другом. В процессе труда вырабатывается привычка. Через привычку лежит путь к исправлению уголовника. Пусть работает – может и привыкнет.

### 1.5. Эмоциональная деятельность

Под *эмоциональной деятельностью* понимают то, что составляет суть чувственной жизни человека: его эмоции, настроение, чувства [Дерябин В.С., 1974; Зарудная А.А., 1970]. Эмоции являются одним из способов оценки внутренних раздражителей и факторов окружающей среды. Эмоциональная деятельность окрашивает в различные чувственные цвета и эмоциональные оттенки остальную деятельность человека. Для части людей эмоциональная деятельность становится профессией: писатель, поэт, художник, композитор, музыкант, артист. Эмоциональная деятельность лежит в основе борьбы за добро, справедливость, поиска истины, а также в основе творения зла, несправедливости, создания теорий, направленных на духовное порабощение людей.

Эмоциональная сфера человека характеризуется наличием психических процессов и психических состояний. К психи-

ческим процессам относятся эмоциональное возбуждение, эмоциональные реакции. К психическим состояниям относятся эмоциональные состояния (ЭС). Эмоциональные состояния — это субъективные состояния, возникающие в ответ на воздействие внутренних и внешних факторов и проявляющиеся в виде переживаний удовольствия (положительные эмоции) или неудовольствия (отрицательные эмоции).

Отрицательные ЭС возникают как реакция напряжения на ситуации, обусловленные появлением угрозы существованию организма [Бабский Е.Б. и др., 1972]. Такая угроза может возникнуть в результате нападения врага, физического воздействия в виде ударов, при повреждениях, при болевых воздействиях. При ситуации опасности к ЭС в зависимости от волевых качеств человека относятся страх или ярость. Человек испытывает страх, который сковывает его, либо ярость, толкающую его на интенсивную деятельность в условиях сниженного страха за собственную жизнь.

Эмоциональные состояния характеризуются обширным возбуждением всей центральной нервной системы. Это может приводить к развитию интенсивной мышечной деятельности и во всех случаях сопровождается комплексом вегетативных реакций и сдвигов в эндокринной системе. Так, радость может характеризоваться покраснением лица в результате расширения кожных сосудов, ускорением ритма сердца. Страх, наоборот, может характеризоваться побледнением кожных покровов, потоотделением, позывами на дефекацию. Гнев может проявляться расширением зрачков.

Существуют два основных механизма развития эмоций. Во-первых, в результате появления мотиваций, модальность которых определяется удовлетворительным или неудовлетворительным состоянием внутренней среды организма. Во-вторых, соответствие или несоответствие коркового динамического стереотипа результатам поведения человека.

Эмоции лежат в основе развития настроения: положительные эмоции дают хорошее настроение, отрицательные — плохое.

К эмоциональным проявлениям жизнедеятельности человека относятся чувства, которые классифицируются на интеллектуальные чувства, эстетические чувства и моральные чувства [Петровский А.В., 1982; Щербаков А.И., 1979].

К *интеллектуальным чувствам* относятся чувство догадки, чувство любознательности, чувство любопытства, чувство удивления, чувство нового, чувство ясности мысли, чувство меры, чувство уверенности в истинности, чувство сомнения, чувство неудовлетворенности.

Наличие определённых чувств в человеке даёт возможность ему лучше приспособиваться к требованиям профессии. Например, чувство меры. Это чувство определяет черты характера, особенности личности, которые способствуют соблюдению человеком меры в своих поступках. Чувство меры в поступках людей оберегает их от экстремизма. Таких людей можно допускать к таким видам деятельности, где необходимо соблюдение жёстких норм поведения. Например, к управлению коллективом, государством, судебной работе, работе в правоохранительных органах.

К *эстетическим чувствам* относятся чувство возвышенного, чувство героического, чувство низменности, чувство трагического, чувство юмора.

К *моральным чувствам* относятся чувство гордости, чувство долга, чувство коллективизма, чувство патриотизма, чувство ответственности за порученное дело, чувство радости за свои успехи, чувство уважения, чувство презрения, чувство нетерпимости, чувство терпимости, чувство товарищества, чувство чести, чувство паники.

## 1.6. Психологическая характеристика поведения

К психологическим особенностям личности, определяющим поведение человека, относятся темперамент, воля, характер.

### 1.6.1. Темперамент

*Темперамент* – это характеристика динамики эмоциональности, общей двигательной и речевой активности психики индивида [Белоус В.В., 1984; Ломов Б.Ф. и др., 1985; Русалов В.М., 1985]. В зависимости от темперамента людей подразделяют на холериков, сангвиников, флегматиков и меланхоликов.

### 1.6.2. Волевые свойства

*Произвольная деятельность (воля)* – это свойство человека преодолевать препятствия на пути к удовлетворению потребностей. Воля обеспечивает реализацию волевых психических процессов, к которым относятся желания, стремления, намерения, решения. Волевые психические процессы лежат в основе формирования у человека тактических и оперативных целей.

Например, если у человека есть мотивация, то настойчивость в реализации этой мотивации будет зависеть от воли человека.

**Пример.** Два человека в пустыни. У обоих одна и та же мотивация – жажда. При прочих равных условиях мотивацию жажды реализует более волевой человек.

### 1.6.3. Характер

*Характер* – это совокупность психологических характеристик, определяющих качественный фон поведения человека. Характер классифицируют по преобладающей его черте. В зависимости от этого, например, говорят, что человек имеет



конфликтный или, наоборот, покладистый характер. Этот — замкнутый, а тот — общительный.

Позитивность или негативность оценки характера определяется ситуацией. Конфликтный характер для каждодневного общения плох [Замените мне..., 1995]. А когда он хорош? Например, в очереди. Обманывает всех продавец. И только человек с конфликтным характером возмущается. А польза для всех. Коммунисты интенсивно боролись с конфликтными людьми. Коммунистической номенклатуре они зачем? Им нужны были конформисты, покладистые рабы. Номенклатура получала всё из магазинов-распределителей. Хорошие продукты без очереди и в неограниченном количестве. Коммунизм, в самом деле. Простые коммунисты тоже боролись с конфликтными товарищами. Непонятно, им-то зачем это надо было. Боролись до застоя. На свою голову. Ничего в магазинах не стало. И некому стало возмущаться. Не берегли людей с конфликтным характером. Одобряли политику КПСС с пустыми прилавками.

Существуют характеры людей, на которых окружающие гасят своё недовольство, а также характеры, которые предпочитают гасить своё недовольство на других. Лицам с первым характером скучно друг с другом. Длительное нахождение во взаимодействии лиц со вторым типом характера способствует развитию конфликтной ситуации. Сочетание противоположных характеров, по-видимому, является оптимальным способом существования большинства людей.

## Глава 2. ЛИЧНОСТЬ

Чтобы управлять другими людьми, надо знать потенциальные возможности себя как личности. *Личность* – это организованное и организующее целое с относительно постоянными свойствами, развивающееся во времени из врождённых задатков во взаимодействии с окружающей средой [Конечный Р., Боухал М., 1974; Петленко В.П., Сержантов В.Ф., 1984]. Следовательно, личность определяется врождёнными и приобретёнными факторами.

### 2.1. Генетика поведения

Врождённые психические признаки создают тот фон, на базе которого формируется личность. Проявление врождённых качеств психики человека определяется действием наследственности и изменчивости [Булаева К.Б., Исайчев С.А., 1984; Дубинин Н.П., Шевченко Ю.Г., 1976; Шерстнёв М.П., Комаров О.С., 1990]. За счёт наследственности родитель передаёт наследственные особенности психики потомству. Таким образом обеспечивается преемственность психических признаков между поколениями.

Изменчивость психических признаков может быть обусловлена экспрессией генов и изменением самого генетического материала. Фенотипические особенности психики обеспечиваются ненаследственной изменчивостью, а наследственные изменения психики – изменением генетического материала [Журавлёв А.К., Шерстнёв М.П., 1984; Клебанов Г.И., Шерстнёв М.П., 1982; Шерстнёв М.П., Комаров О.С., 1990].

Ненаследственная изменчивость обеспечивает:

1. Изменение психического фенотипа под влиянием окружающей среды: не кормят – плохо растёт. Низкий рост формирует соответствующую психику. При индуцированной не-

наследственной изменчивости фенотип зависит от внешних условий, хотя и передаётся генетически. Психический признак под действием внешней среды изменяется в большей или меньшей степени. Изменение его характеризуется нормой реакции, которая представляет собой границы изменчивости признака, например, эмоциональности, под действием факторов окружающей среды. Норму реакции обуславливают гены, а от факторов окружающей среды зависит какой конкретный вариант реализуется в данном случае.

2. Изменение психического фенотипа в результате спонтанной изменчивости при развитии сложных структур. Например, образование межнейрональных связей настолько сложное явление, что практически невозможно строгое копирование их у другого человека в процессе формирования и роста мозга. Спонтанная ненаследственная изменчивость полностью зависит от сочетания генов в генотипе и не зависит от воздействия окружающей среды.

В обоих случаях фенотипические особенности психики не передаются следующему поколению.

Врождённые психические признаки связаны с генами, являющимися элементарными единицами наследственности и изменчивости. Формирование психики животных и человека зависит от комбинации генов. Гены локализованы в хромосомах ядер клеток. Каждый ген существует по крайней мере в двух формах – аллелях [Шерстнёв М.П., Комаров О.С., 1990]. Обычно аллелей бывает не две, а значительно больше. При передаче наследственной информации потомству один из аллелей происходит от материнского организма, другой – от отцовского. Проявление признака (экспрессия) будет осуществляться только в отношении доминантного аллеля.

Для пояснения приведем условный пример. Предположим, ген темперамента имеет четыре аллеля: флегматичес-

ти, меланхолии, сангвиничности и холеричности. Наверное, аллель холерического темперамента будет рецессивным и его экспрессия будет осуществляться только в случае совпадения двух аллелей в одном гене. Предположение о рецессивности аллеля, определяющего развитие холерического темперамента основывается на относительно редкой встречаемости этого темперамента в чистом виде.

Индивидуальное развитие психики зависит от взаимодействия всех генов в процессе их экспрессии. Психический признак формируется при экспрессии нескольких аллелей различных генов и передача его по наследству видна часто в неявном виде. Поэтому генетически обусловленные (наследственные) компоненты поведения человека с трудом поддаются анализу.

## 2.2. Воспитание

Человек с самого рождения подвергается воспитанию: семья, община (двор, соседи, друзья, знакомые), учебные заведения, трудовой коллектив, средства массовой информации. Воспитание необходимо как фактор максимального раскрытия потенциальных возможностей человека, которые он имеет от рождения [Тихонов Ю.С., Насинник В.С., 1979; Шевченко С.Д., 1984].

В психологии воспитания просматриваются два элемента: воспитатель и воспитуемый. И тот и другой элементы могут быть индивидуальными и групповыми.

Воспитание осуществляется с разными целями. Цели воспитания зависят от психологии воспитывающей группы и психологического климата в обществе в целом. Цели бывают позитивные и негативные. Например, негативная цель — воспитать из Пети вора.

Позитивные общечеловеческие цели воспитания направлены на развитие общей культуры в человеке. К таким целям

относятся духовность, нравственность, свобода, ответственность. К позитивным индивидуальным целям воспитания относятся честолюбие, предприимчивость, инициативность, стремление достижения успехов.

Воспитание осуществляется через выработку условных рефлексов в подкорковых центрах и коре головного мозга. Воспитание, например, эстетического вкуса может осуществляться через обучение простой ходьбе, умению пользоваться ножом. Воспитание абстрактным понятиям осуществляется путём развития разговорной речи, развития профессиональных навыков.

Воспитание проводится через обучение, целью которого является изменение в нужном направлении личности человека. Субъектом воспитательного психовоздействия является личность. Обучение включает прямые (сознательные) методы психовоздействия и косвенные (неосознаваемые). По способу воздействия воспитательное обучение проводится информационными, эмоциональными и поведенческими методами.

Остановимся на одном из главных направлений воспитания — на воспитании детей. Не следует бояться наказывать детей за непослушание, но не за провинности. Что это означает? Если ребёнок случайно разбил дорогую чашку, он это сделал случайно и сам уже раскаивается. Поэтому ваше наказание ничего не даст. Тем более, что виноваты вы сами, не научив его пользоваться чашкой и не предупредив о возможности её повреждения. А вот если вы приказали ребёнку не трогать чашку, а он всё равно её схватил, вот тут уже не жалейте для него розг. В данном случае у ребёнка имеется право выбора: либо вас послушаться и не трогать чашку и не быть наказанным, либо получить удовольствие подержаться за чашку и получить наказание. За удовольствие, естественно, нужно платить.

Воспитание девочек имеет особенности, обусловленные положением и ролью девочек и женщин в обществе. Одна из особенностей выражена афоризмом А.Н.Островского из драмы «Воспитанница»: «Где больше строгости, там и греха больше» [цит. по Сукиасова И.М., 1972].

Хотя это положение спорно. Здесь подменяется причина и следствие. Всё зависит от врождённых склонностей девочки и проявления ранней тяги к мужскому полу. Если девочка не проявляет ранней половой ориентации, то за ней особенно и не смотрят, не накладывают ограничений на её поведение. Если же у девочки ранняя тяга к мужчинам, то, чтобы её сдержать, к ней применяют различные строгости. Но что бы к ней ни применяли, она всё равно уйдёт к мужчине. Следовательно, мысль, высказанная в афоризме, является следствием ограничения поведения изначально существующего и ничем не сдерживаемого.

Нет числа примерам, когда отсутствие строгости в воспитании приводит девочку к загулам. Есть строгость – есть грех. Нет строгости – есть ещё больший грех. И это зависит в основном от внутреннего состояния, от психологического статуса (ПС) девочки. От степени выраженности её естественного стремления к мужчине.

### **2.3. Психологическое неравенство**

*Психологический статус* – это совокупность характеристик психолого-мировоззренческого комплекса (ПМК), необходимых для описания психического состояния человека и прогнозирования его поведения. Число этих характеристик может быть разным. Даже одна характеристика уже представляет собой ПС.

Психологический статус является динамическим понятием и постоянно меняется во времени. В каждый данный момент времени личность человека находится в одном из нескольких

психических состояний. Такие состояния называют субъективными, т.к. они определяются субъективным отношением оператора к объекту. В зависимости от отношения доминирования можно, например, выделить три вида психических состояний [Berne E., 1966]: состояние родителя, состояние взрослого, состояние ребёнка. Одно субъективное состояние может переходить в другое, иметь различные оттенки и значительно варьировать. Человек, находясь в одном субъективном состоянии, может совершать поступки совсем противоположные тем, которые он совершал, находясь в другом субъективном состоянии.

Кроме того, что особенно важно для понимания психологии человеческих взаимоотношений, психологический статус у разных людей разный.

Почему из тысяч, вроде бы равных людей, одни становятся вожаками, лидерами, руководителями, а другие подчинёнными? Хотя исходно к доминированию стремятся практически все. Почему из двух человек, попавших в равные социально-экономические условия, один доминирует над другим? Что помогает из двух внешне вроде бы равных людей, или тем паче из тысяч таких же равных, отдельным из них добиться высокого социального положения? И это имеет место в любых социальных формациях.

Ответом является их психо-физиологическое неравенство. Люди разные во всём, по всем психическим и физиологическим параметрам, варьирование которых показано на рис. 1.1. И естественно доминирование умного человека там, где лимитирующим фактором эффективной деятельности людей является ум. И также естественно доминирование сильного, предположим, человека, где лимитирующим фактором является сила.

## 2.4. Духовный мир человека

Духовный мир человека основан на его сознании, которое определяется деятельностью человека, и, в свою очередь, формирует его цели жизни. Сформированные цели жизни модифицируют его духовный облик. Поэтому имеет смысл рассмотреть духовный мир человека в интерпретации его целей жизни.

### 2.4.1. Сознание

Сознание – это идеальное отображение окружающей действительности в психике человека, характеризующее его духовную активность [Дубровский Д.И., Тиганов А.С., 1984].

Расстройства сознания сопровождаются нарушением целенаправленной деятельности человека. Нарушается чувственное познание и/или абстрактное познание. Чувственное познание является непосредственным отражением предметов и явлений реального мира. Абстрактное познание является отражением реального мира в его внутренней связи.

### 2.4.2. Психотехнические цели

*Стратегическая цель* определяет стратегию жизни человека, по крайней мере на значительном её этапе. Стратегической целью может быть:

- а) стремление к истине,
- б) стремление к славе,
- в) повышение собственной значительности,
- г) приобретение материальных благ,
- д) получение удовольствия.

*Тактическая цель* – это цель, которая конкретно ставится человеком в течение некоторого периода жизни для достижения стратегической цели и является её практической реализацией. Например, если стратегической целью является повышение собственной значимости, то так-



тической целью будет держать мужа под каблуком, либо стать хулиганом местного значения, либо помыкать престарелой матерью, выполняющей любой каприз держателя цели.

*Оперативная цель* – это управление другими людьми для достижения тактической цели. Она представляет собой цель проведения непосредственной операции психотехники.

### 2.4.3. Психологические цели

Психологической цели оператор добивается с использованием собственных и чужих психологических факторов. Психологическое управление другими людьми является лишь одной из составных частей сознательной деятельности человека, которая определяется его целью жизни. Целей жизни человек добивается с использованием не только психологических, но и социальных и экономических факторов. Психологические цели обеспечивают психологическую реализацию стратегических целей человека.

**Пример.** Для начальника цеха стратегической целью является заработать деньги (приобретение материальных благ). Следовательно, тактической целью является выполнение плана. А для этого нужно осуществить ПУЛ введенного ему коллектива цеха – создать им оптимальные психологические условия для выполнения плана, заставить людей работать. Тактическая цель начальника цеха конкретно воплотится в следующие психологические цели: вызвать у Иванова такие чувства, чтобы он хорошо работал, заставить Петрова дать план, оценить, что Сидоров и без него сделает план, не помешать Горюнову выполнить план.

Какие бывают психологические цели:

1. Повышение собственной значительности, которое может осуществляться позитивным и негативным спосо-

бами. Начальник может повысить собственную значительность давая ценные указания умного содержания (позитивный способ), а может повышать выговорами (негативный способ).

Повышение собственной значительности как самоцель свойственна мелким людям, для которых достаточно узурпировать власть даже над одним человеком, будь то ребёнок или жена, или ещё кто-нибудь, чтобы осознавать собственную значительность всю жизнь.

2. Стремление лидерствовать заключается в том, что оператор предпринимает активные действия, чтобы стать лидером в определённой группе (кругу друзей, соучеников, сослуживцев, просто знакомых).

При наличии психологического доминирования у оператора он быстро становится лидером и поддерживать это положение не требует от него больших затрат психической энергии. Чтобы быть лидером при отсутствии психологического доминирования необходимо постоянно вести напряжённую борьбу.

При дружеском подчинении лидеру подчиняются не в силу его психовоздействия, а по собственному желанию. Существуют два варианта дружеского подчинения:

1) Тактическая цель объекта не противоречит тактической цели оператора, т.е. бог с ним, пусть лидерствует, пока не мешает мне.

2) Тактическая цель объекта совпадает с тактической целью оператора, т.е. давай Вася, правь нами, только чтобы быстрее достигли цели... А там разберёмся. Но это уже дополнение к варианту.

**Противодействие.** Применяется в тех случаях, когда тактическая цель оператора (у кого стремление лидерствовать) находится в противоречии с тактической целью объекта. В этих случаях объект принимает контрмеры. Контрмеры могут

заключаться в удалении лидера или в его замене. Надо искать лидера, у которого тактические цели совпадают с вашими. Это может быть либо сторонний человек, либо член вашего же коллектива, но не вступивший в борьбу за лидерство по тем или иным причинам; например, не было достаточного числа сторонников.

3. Индукция дружбы. В отношении этой цели можно предложить две классификации: по времени и по объектам воздействия.

По времени. Цель завести друга может быть:

а) На короткий промежуток времени. Например, в пути следования, на курорте. При этом не требуется совпадения тактических целей вообще, не требуется глубокого совпадения убеждений, мировоззрения. Достаточно умения играть в карты.

б) На длительное время. Для этого необходимо глубокое сходство нравственно-моральных норм психолого-мировоззренческого комплекса.

Классификация по объектам воздействия определяет цель воздействия:

а) На индифферентного человека.

б) На врага. Однако, не всегда нужно врага превращать в друга, хотя и считается такое превращение большим искусством [Карнеги Д., 1976]. Иногда выгоднее иметь его врагом, чем делать другом: лучше глупый враг, чем глупый друг.

#### 2.4.4. Направленность целей

По направленности цели подразделяются на интравертные и экстравертные.

1. *Интравертная направленность цели* заключается в самосовершенствовании: какое ты хочешь воспитать в себе психологическое качество, то и воспитывай, какое ты хочешь в себе сформировать чувство, то и формируй.

2. Направлением действия *экстравертных целей* являются окружающие люди. Ими могут быть враги, друзья или индифферентные объекты.

Разницу между интравертными и экстравертными направленностями целей можно пояснить следующим примером. Нужно поднять балку весом 100 кг. Оператор этого не может сделать. Тогда интравертной направленностью цели является развитие физической силы у оператора: занятие штангой, подъёмом тяжестей, чтобы быть способным поднять балку. А экстравертная направленность цели заключается в том, что оператор собирает 4-5 человек, которые могут помочь ему поднять злосчастную балку.

Экстравертностью целей отличаются организаторы. Организатор всех окружающих привязывает к своей цели. Как только разные цели у вас с другом – прощайтесь с ним, и чем скорее, тем лучше. Любые два человека до тех пор друзья, пока у них есть общая цель. Не бывает предательств – просто у людей расходятся цели.

#### **2.4.5. Количественные характеристики целей**

К количественным характеристикам целей относятся целеустремлённость и продолжительность стремления к цели. Эти две характеристики не всегда коррелируют между собой. Например, у десятиклассника Васи цель – вызвать чувство любви у студентки 1-го курса Люси. Когда он увидел её на вечеринке, он воспылал чувствами, у него появилось сильное стремление вызвать ответную любовь. Через неделю Вася, поняв великий философский смысл жизни, влюбился в пятиклассницу Катю. Первая цель исчезла. И хотя стремление к ней было сильным, но оно оказалось непродолжительным.

## 2.5. Психогигиена

### 2.5.1. Культура умственного труда

*Культура умственного труда* – это такая его организация, которая при минимальной затрате психической энергии обеспечивает максимальную продуктивность умственной деятельности. Максимальная продуктивность умственной деятельности наблюдается при подъёме жизненных функций человека. Такой подъём жизненных функций наблюдается в дневное время.

Важным разделом культуры умственного труда преподавателей, научных сотрудников и людей других творческих профессий является подготовка лекций, докладов, основы которой изложены в работе Ю.А.Владимирова [Владимиров Ю.А., 1982].

### 2.5.2. Аутотренинг

Аутотренинг бывает прямой – психологический, и косвенный, когда психологическое совершенствование осуществляется посредством физических упражнений.

*Прямой аутотренинг* представляет собой метод психологической тренировки самого себя. Суть его заключается в том, что оператор внушает себе нужное чувство или психическое состояние, постоянно повторяя его в виде фраз.

Например, прямой аутотренинг можно применять в виде психологической тренировки преодоления стресса. Стрессовые ситуации могут надолго выбить из колеи физиологически за счёт повышения артериального давления, обострения хронических заболеваний, например, язвенной болезни, развития инфаркта миокарда и психологически. Чтобы преодолеть стресс надо:

1. Распознать и контролировать физиологические и психологические признаки стресса.

2. Анализировать своё поведение и поведение окружающих с целью уменьшения реакции на стресс.

3. Применять приёмы прямого аутотренинга, например, задержку мыслей [Рихтер-Гейнрих Е. и др., 1985].

К *косвенному аутотренингу* относится физическая тренировка. Например, тренировка красивой походки – это прежде всего приведение в оптимальное функциональное состояние отделов нервной системы, отвечающих за возникновение последовательности произвольных сложных движений. Принцип положительной обратной связи: красивая походка приводит к нормальному функционированию соответствующие отделы нервной системы.

Принцип йоги как раз основан на том, что психологическое совершенствование вызывается путём использования различных упражнений, поз и дыхания. Приведем некоторые примеры.

1. Упражнение, дисциплинирующее нервную систему и улучшающее сознание. В положении стоя, сидя или лёжа сосредоточиться на сердце. Выполняется задержка дыхания на вдохе на 8-22 секунды. Начинать надо с 8 секунд, прибавляя каждый день по секунде, пока не сможете безо всякого усилия задерживать дыхание на 22 секунды. Не следует задерживать дыхание больше 22 секунд до тех пор, пока сердце не сможет переносить эту нагрузку легко. Если во время увеличения времени задержки дыхания вы почувствуете какое-либо утомление сердца, вы должны остановиться на этом счёте задержки. По последним научным данным упражнение с задержкой дыхания способствует омоложению организма и может использоваться для профилактики и лечения атеросклероза и его осложнений.

2. Упражнение для возбуждения деятельности головного мозга и улучшения умственной деятельности. Сядьте прямо. Дышите, попеременно зажимая половинки носа. Например,

зажать большим пальцем левую половину носа, сделать вдох через правую. Затем зажать правую половину носа и выдохнуть через левую. Не меняя положения пальца, вдохнуть через левую половину носа и т.д. Особенно полезно для людей умственного труда; способствует отдыху после напряжённой работы.

### 2.5.3. Массаж

Массаж выполняет сторонний человек, либо осуществляется самомассаж. Существуют две основные разновидности массажа: классический, основанный на поглаживании и разминании кожи и подлежащих тканей, и точечный.

В психогигиеническом аспекте классический массаж и самомассаж применяются в основном для успокоения при нервном возбуждении. Самомассаж может заключаться в потирании кожных покровов в области висков. Этот же приём используется для концентрации внимания, особенно при вспоминании забытых сведений.

По выполнению точечного массажа можно выделить два основных его типа: японский точечный массаж [Намикоши Т., 1968] и европейский точечный массаж. По существу разница между ними заключается в том, что при японском точечном массаже производится простое надавливание пальцем на точку в течение 10-15 секунд, а при европейском – вибрационное надавливание. Точечный массаж снимает нервное напряжение, возбуждение, головную боль.

Надавливания на точку сонной артерии на шею вечером обеспечит хороший сон и снизит артериальное давление. Эта точка удобна для контроля – под пальцем чувствуется пульсация артерии. Является одним из эффективных мероприятий в комплексном лечении гипертонической болезни.

Для снятия возбуждения и концентрации мысли места точечного массажа в общем-то не нужно знать до тонкостей.

Достаточно надавливания указательным или средним пальцем в области виска и затем в пяти-шести точках области лба симметрично сближая пальцы обеих рук к срединной линии. Вы сразу же почувствуете внутреннюю собранность и сосредоточенность, спокойное отношение к окружающим.

#### 2.5.4. Концентрация психики

*Концентрация психики* – это сосредоточение внимания только на достижении поставленной цели, максимальная мобилизация всех его предельных возможностей. Человек забывает всё. Происходит отключение сознания и переход мышления на подсознательный уровень, возникает полная отрешённость человека от окружающего мира. Концентрация психики особенно удаётся людям с невысоким интеллектом. Она свойственна им от природы.

Концентрацию психики развивают спортсмены. Чем лучше они концентрируют психику, тем лучше спортивные результаты. Действительно, если вы хотите быстро пробежать, высоко прыгнуть или сильно ударить, то при всех прочих равных условиях, чем сильнее будет сконцентрирована психика в короткий промежуток времени, тем лучше это вам удастся.

Слабый, физически неразвитый мальчик, к которому придирается здоровый хулиган, может единым ударом опрокинуть его на землю. Если он сконцентрирует психику: полностью отключится от окружающего мира, забудет обо всём, кроме как о том, что должен ударить. Всё, что в нём есть, должно быть сконцентрировано в ударе. На практике такие случаи встречаются неоднократно и описываются они всегда с удивлением, что обусловлено непониманием их природы.

Концентрация психики представляет собой опасное оружие. На Востоке давно используют её для практических це-



лей в боевых видах единоборств. Интуитивно джиу-джитсу, дзю-до, каратэ обставляют таинственностью, ритуалами, чтобы оказать воздействие на психику человека в направлении её концентрации, т.к. многие приёмы этих видов борьбы основаны именно на эффекте концентрации психики. Европейцы, поражённые эффективностью таких приёмов и с энтузиазмом начинающие заниматься восточными единоборствами, в большинстве случаев терпят фиаско. И это обусловлено именно тем, что они не учитывают концентрацию психики, которая при этом необходима наряду с хорошим знанием техники приёмов. Все замечания относительно концентрации психики справедливы и для современного вида боевых искусств – рукопашного боя [Захаров Е. и др., 1992; Иванов С., Касьянов Т., 1990; Козак В.В., 1992].

## **2.6. Психология собственного совершенствования**

Преимуществом человека перед животными является то, что он может осознанно совершенствоваться. В любом направлении. Если ты хочешь стать гением – стань им. Совершенствование происходит для достижения поставленной цели.

Ты хочешь стать богатым и здоровым, знаменитым и всесильным? Ты хочешь, чтобы тебе повиновались полки и дивизии (женщин или мужчин), бригада в два человека и толпы незнакомых людей? А может быть, ты хочешь, чтобы тебе повиновалась твоя собственная жена (или муж)? Так знай: чтобы достичь повиновения других, нужно сначала научиться повиноваться самому себе. Вот это и является предметом собственного совершенствования.

Прежде чем приступить к рассмотрению процесса собственного психологического совершенствования следует рассмотреть факторы, которые оказывают на него влияние.

## 2.6.1. Факторы самосовершенствования

Факторы, влияющие на развитие человека, можно разделить на две группы: внутренние факторы, связанные с психофизиологическими особенностями личности и его здоровьем и внешние факторы (окружающая среда).

К внутренним факторам относятся желание самого индивида достичь той цели, которая обусловлена потребностью, и то здоровье, которое он имеет. Фактор желания имеет первостепенное значение в самосовершенствовании. Естественно, если нет желания напрягаться ради достижения цели, то бессмысленными становятся все рассуждения насчёт самосовершенствования. Будем лежать на диване и мечтать о стриптиз-шоу на дому.

На значении здоровья остановимся подробнее. Как оно сказывается на умственной деятельности?

Можно привести много примеров выдающихся людей, которые обладали хорошим физическим здоровьем: Леонардо да Винчи, М. Ломоносов, Пётр I, Л. Толстой. Однако, не следует проводить однозначное соответствие между физической силой и умственной деятельностью. Много физически крепких людей обладают невысокой умственной деятельностью: «Большой, да без гармошки», «Здоровый, да бестолковый». Вместе с тем истории известны физически слабо развитые гениальные люди: Н. Добролюбов, А. Суворов, А. Чехов, К. Циолковский. В чём же тогда дело?

Что понимают под хорошим физическим здоровьем? Физическое здоровье должно обеспечивать возможность мышления и исключить ограничения, создаваемые нездоровьем. Для осуществления эффективной умственной деятельности необходим некоторый пороговый уровень физического здоровья, ниже которого эта деятельность будет неэффективной. Ещё не было случая, когда тяжело больной человек сделал бы какое-нибудь открытие или изобретение.

Физическое здоровье и физическое развитие – это не одно и то же. *Физическое здоровье* – это не просто физическое развитие, а согласованное протекание биохимических и биофизических процессов в организме, обеспечивающих его оптимальную жизнедеятельность. Хорошее физическое развитие может быть следствием хорошего здоровья. Но не обязательно. Здоровыми могут быть и люди с обычным физическим развитием. Более того, есть понятие гигантизма как патологии. Человек – гигант, а на самом деле больной.

Следует различать физическое развитие как способность эффективно осуществлять физическую деятельность и не иметь косметических дефектов, и физическое развитие как скорость рефлекторных реакций, которые обеспечивают преимущество в физической деятельности перед другими индивидами.

Физическое здоровье и физическое развитие являются только предпосылками к осуществлению эффективной деятельности. На ринге побеждает спортсмен более физически развитый, но большую роль играют также опыт боев и мастерство. Здоровье и физическое развитие – это только необходимые условия победы. И обязательные. К 30 годам боксёр начинает стареть и его здоровье уже является лимитирующим фактором. И никакие опыт и мастерство не могут его восполнить.

### 2.6.2. Совершенствование психических качеств

Совершенствование психических качеств осуществляется за счёт самообучения и тренировки. Для того, чтобы что-то совершенствовать необходимо иметь врождённые задатки [Щербаков А.И., 1979]. Задатки можно развивать, хотя они и не в одинаковой степени поддаются развитию: одни плохо, другие хорошо. Плохо развиваются мануальные способнос-

ти, художественный талант. Последние задатки являются преимущественно врождёнными.

Поддаётся развитию стремление оказать посильную помощь окружающим [Рычнев В.Е. и др., 1983]. При этом у детей и подростков развивается чувство отзывчивости. Хорошо развиваются такие задатки как [Конечный Р., Боухал М., 1974; Щербаков А.И., 1979]:

- мышление понятиями,
- индуктивное суждение,
- пространственные способности,
- задатки памяти,
- мануальные способности - ловкость,
- задатки художественного таланта,
- задатки музыкального таланта.

Существует предрасположенность к наследованию интеллекта. Далее происходит его развитие. Чем выше задатки интеллекта, тем быстрее развиваются умственные способности. В процессе обучения уровень умственного развития человека повышается, но не выше предела, обусловленного наследственным фактором.

В некоторых случаях он может и понижаться. Посмотрим на умственно отсталых детей. В Советском Союзе все классы были ими заполнены. И что в результате? Основная масса нормальных детей по уровню умственного развития стала такой же, как у этих детей. Только и всего. Для чиновников было достигнуто упрощение управления образованием. С точки зрения национальных интересов - деградация народа.

Важной особенностью воли является то, что её можно развить и воспитать. Для этого можно использовать систему искусственных препятствий на пути у объекта при достижении им какой-нибудь цели. С каждым разом сложность препятствий должна повышаться. Однако недопустимо введения с самого начала непреодолимого препятствия.

## Глава 3. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

В этой главе обсуждаются психологические качества человека, которыми пользуются на практике постоянно и по большей части бессознательно. Знать их не менее полезно, если не более, чем классические психологические качества. Действительно, что важнее: иметь представление о контролируемости поведения этого человека или сведения о выраженности такого отвлечённого для многих практических приложений психическом процессе, как память?

### 3.1. Первичная оценка взаимоотношений

Обычно мы никогда не думаем и не оцениваем, особенно в экстренных случаях, человека по отдельным психическим свойствам, состояниям, процессам. Это не рентабельно, т.к. требует большого времени и напряжения умственной деятельности. Обычно мы оцениваем человека такими практическими категориями, как опасен он для нас или нет, хороший это вообще человек или нет и т.д.

#### 3.1.1. Критерий опасности

*Критерий опасности* – это представление, мнение о человеке, окрашенное опасением, мрачным предчувствием в отношении создания для вас психологического дискомфорта. Общим, объединяющим содержанием критерия опасности является возможность возникновения психологического дискомфорта. Согласно этому критерию мы отвечаем на вопрос: опасен или не опасен объект и определяем его положение на шкале «опасен-не опасен».

Поэтому первое, о чём вы должны подумать при первом контакте с человеком (не важно, знакомым или незнакомым):

опасен он или не опасен? Знакомый человек вчера был не опасен, а сегодня выпил водки – стал опасным. Затем уже проводить дальнейшую психологическую оценку, если это необходимо или имеет смысл.

Второе, понятие «опасен-не опасен» относительное. Оно наполняется содержанием конкретной ситуации. Опасен в отношении чего? Уведет жену, любовницу, украдет деньги, должность? Если этот человек пришёл к вам устраиваться на работу, то думайте о должности, если в гости – о жене и ложках.

В последнее время, в связи с развитием феминистского движения, для мужчин появилась опасность ненормальных женщин. Пользуясь своей сексуальной привлекательностью, они соблазняют мужчин и, добившись ответных чувств, использует его сексуальную ориентацию. Типичный пример – президент США Б.Клинтон, в отношении которого несколько девиц затеяли судебные тяжбы о якобы имевших место несколько лет назад изнасилованиях [Руки прочь от..., 1998].

Кроме того, существует опасность, исходящая от посредника секс-услуг. Посредник завлекает мужчину в интимное место: сауну, баню с девочками. Снимает это на видеоплёнку и использует для шантажа.

Каждый человек имеет право на личную сексуальную жизнь и никто не должен в неё вторгаться. Как он занимается сексом и с кем – это его личное дело. Если это не связано с государственными, экономическими преступлениями или преступлениями против личности (насилием, которое преследуется в обычном уголовном порядке). А то получается, что президенту, министру, начальнику нельзя сексом заниматься. Абсурд какой-то. Должно быть равенство перед законом. Что может позволить себе простой человек, то должен иметь возможность и высокий начальник. Работу чиновника надо

оценивать по его экономической и административной деятельности, а не по сексуальной [Руки прочь от..., 1998]. Пятидесятилетняя домохозяйка резонно заметила, что если бы Б.Ельцин сделал Россию процветающей, то пусть бы он перетрахал всех секретарш Кремля и Белого дома вместе взятых. Разумно, однако.

По мнению народа [Руки прочь от..., 1998] история с Б.Клинтоном является иллюстрацией того, как хорошую идею защиты женщин от сексуальных домогательств довели до полного маразма. Теперь надо защищать уже мужчин от не в меру предприимчивых дам. Это положение должно быть закреплено законодательно. И такой закон должны требовать женщины. Почему?

Осознавая опасность, мужчины будут бояться всех женщин подряд и в основном пострадают порядочные нормальные женщины. Если к вам (хорошему богатому мужчине) в кабинет входит девочка, раздеваясь на ходу, не подумайте плохого. Но всё же лучше купите проститутку: надёжно, выгодно, удобно. Поэтому борьбой за хорошую жизнь для психически нормальных женщин, по-видимому, должна быть теперь борьба против феминисток-гомосексуалисток.

### **3.1.2. Критерий позитивности**

Критерий позитивности определяет местоположение человека на шкале «хороший-плохой». Оценка «хороший-плохой» нужна, чтобы перспективно включать или не включать объект в круг своих друзей.

Категория «хороший-плохой», так же, как и категория «опасен-не опасен», относительная. Например, человек, который ворует, для нас плохой, а для соучастника-вора, наоборот, хороший. Таким образом, под категорией «хороший-плохой» имеется в виду совпадение нравственно-моральных норм поведения оператора и объекта.

### 3.1.3. Критерий полезности

Под критерий «полезен-не полезен» подпадает такая характеристика, как практическая значимость человека. Для руководителя, предпринимателя выявление таких людей является ценным качеством. Нам не нравится кто-нибудь и мы искушаемся быть к нему несправедливыми. Под любой личиной внешнего неприятия следует распознать ценность человека как личности, как объекта управления в соотношении его с тем местом, которое он может занимать при выполнении заданий в достижении оператором поставленной цели. Соответствующим образом воспринимать все его высказывания и поступки. Конечно, объект может оказаться чрезвычайно трудным. В этом случае существует предел между той пользой, которую может принести объект и тем вредом, который он причиняет своими высказываниями и поступками. Это и есть оценка полезности.

### 3.1.4. Конфликтность

Одним из наиболее опасных качеств человеческого характера с точки зрения контакта оператора с объектом является конфликтность. Конфликтный человек может найти причину или повод для конфликта даже там, где их нет и приведёт к тому, что:

а) Вместо работы в направлении достижения цели психическую энергию приходится расходовать на борьбу с конфликтным человеком.

б) Вытекающая из предыдущего пункта возможность истощения нервной системы оператора.

Нужны ли конфликтные, скандальные люди вообще? Философский вопрос. С точки зрения общения с оператором – не пущы. С точки зрения использования последствий их действия на окружающих людей – нужны. Иначе продавцы



будут обвешивать, повара недоваривать, в прачечной плохо стирать, таксисты будут перемножать счётчик. А так, будут остерегаться. Вдруг вы конфликтный человек, с кем уже была головная боль на прошлой неделе.

### 3.1.5. Критика

Бывает прямая критика в лоб и косвенная критика намёком (азиатский вариант). Критикуют в отношении себя (самокритика) и критикуют других в глаза (прямо) и за глаза (косвенно). Критика в защиту себя (аутокритика) и в защиту других – гетерокритика. Живёт человек сам хорошо, но за других волнуется. Критикует администрацию. Психология у него такая, гетерокритическая.

Косвенная критика может быть заложена в вопросе. В зависимости от этого мы выделяем людей с вопросной активностью. Например, спрашивающий руководитель является очень требовательным к сотрудникам: «Вы почему опоздали на 1 минуту?», «Вы почему не сходили за реактивами?» Он не устаёт задавать вопросы. Причём на вопросы он заранее знает ответ.

Спрашивающий индивид, находясь в роли подчинённого, всё равно спрашивает и может довести начальника до инфаркта: «Почему вы не обеспечили нас реактивами?» (это ваша обязанность), «Почему вы не проследили, чтобы вчера сделали плакат?» (хотя какое ей дело до плаката), «Почему вы опоздали на 1 минуту?» (а я хотела спросить вас о чём-то и поэтому не работала).

По отношению к оцениванию существуют люди оценивающие и оцениваемые. Первые оценивают окружающих, явления, события и все соглашаются с их оценкой. Это референтометрические лидеры [Петровский А.В., 1985]. Другая группа людей – референтометрические неизбираемые – более чувствительны к тому, как их оценят. Для них

это важно, и они хотят этого. Хотя часто оценивающие по сути ничего из себя не представляют, ни как специалисты, ни как личности.

### 3.2. Управляемость

*Управляемость* – это выполнение объектом указаний оператора в виде просьб, распоряжений, приказов. Понятие управляемости включает оценку соответствия человека одному из значений в шкале «управляем-не управляем».

Категория управляемости включает такие понятия как подчинение, убеждение, внушение, надёжность.

#### 3.2.1. Подчинение

*Подчинение* включает два основных понятия: доминирование и подчиняемость. Человек в отношении другого человека может либо доминировать, либо подчиняться.

*Доминирование* – это врождённая психическая особенность психологического преобладания одного индивида над другим. Доминирование обеспечивает успех в управлении группой и является одним из свойств лидера. И как бы окружающая среда ни изгалялась над доминирующей личностью, она всегда остаётся доминирующей.

Доминирование может суммироваться. Два друга правят группой, а каждый по отдельности править не смог бы. Но суммирование не является аддитивным, а идёт с убыванием. Например, если оценить величину доминирования одного человека как 0,51, а его друга – 0,28, то суммированное доминирование будет ориентировочно равняться максимальной величине доминирования + ,предположим, 10% от минимальной величины, что составит  $0,51+0,04=0,55$ .

*Подчиняемость* – это готовность подчиняться данному индивиду и реализация этой готовности.

### 3.2.2. Убеждение

*Убеждение* – это стойкая склонность придерживаться избранных интересов. Убеждённый в какой-либо идее человек следует её установкам всегда, независимо от того, контролируются его поведение или нет.

Эта характеристика определяется убеждаемостью человека и способностью его убеждать других. Указанные две стороны одной категории существуют в человеке в общем-то независимо друг от друга. Человек, который может хорошо убеждать других, одновременно может либо плохо, либо хорошо поддаваться убеждению другими людьми.

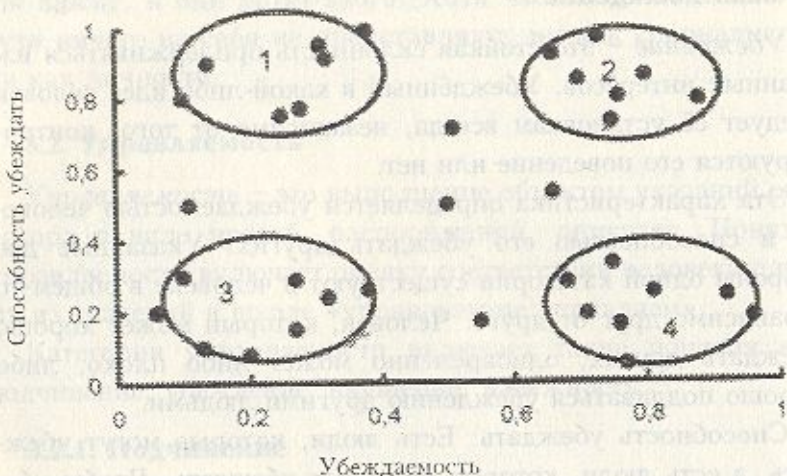
Способность убеждать. Есть люди, которые могут убеждать, а есть люди, которые не умеют убеждать. Чтобы убедить человека нужно обязательно иметь не только аргументированные доводы, но и уметь преподносить их соответствующим образом.

*Убеждаемость* – это способность воспринимать чужие мысли, идеи, взгляды, мировоззрение под действием логически аргументированных доводов после переработки их в собственном сознании.

Следует различать убеждаемость:

- вербальную, когда человек убеждает словами;
- визуальную – человек убеждается, только когда увидит;
- верифицированную – документально подтвержденные факты. Действует и на людей даже с низкой внушаемостью.

Высокая убеждаемость и высокая способность убеждать в сочетании с активностью и лабильностью мышления характерны для активных легкомысленных людей, которые на лету подхватывают новые, а подчас любые интересные им идеи вследствие лабильности мышления, и интенсивно пропагандируют эти идеи любым встречным людям (рис. 3.1). Особенно поддаются на их интенсивную пропаганду люди, которые плохо с ними знакомы и не знают их сущности.



**Рис. 3.1.** Распределение людей в зависимости от убеждаемости и способности убеждать. Цифры обозначают множества: 1 – людей, стремящихся навязать другим свои представления, своё мировоззрение, 2 – активных легкомысленных людей, 3 – неконтактных, замкнутых, малоразговорчивых людей, 4 – основной массы людей.

Низкой убеждаемостью и низкой способностью убеждать обладают неконтактные, замкнутые, малоразговорчивые люди, живущие в своём собственном мире.

### 3.2.3. Внушение

Эта категория включает понятия способности внушать и внушаемости.

Способность внушать. Существуют люди, которые обладают большой силой внушения, и есть люди, которые обладают малой силой внушения.

**Пример.** Вот подходит к вам неизвестный человек. Он может быть обманщиком, но так убедительно говорит, причём обязательно с серьёзным видом, не навязчиво, что вы

через некоторое время подпадаете под его влияние. И, наоборот, человек высоких моральных качеств может говорить вам вяло, с неохотой. Тут, естественно, он ничего вам не внушит кроме чувства неудовольствия.

*Внушаемость* – это свойство человека неосмысленно принимать точку зрения внушающего, менять свои воззрения, взгляды под действием логически не обоснованных доводов. Противоположное качество – недоверчивость.

Каждый человек в той или иной степени внушаем. Эта степень может варьировать в больших пределах. Внушаемый человек хорошо контролируется и управляется.

Повышенной внушаемостью обладают люди, определяющими чертами характера которых является психическая неустойчивость, повышенная нервная возбудимость. Характерным объективным признаком служит *гипергидроз* – повышенное потоотделение. Низкая внушаемость, недоверчивость характерны людям, у которых в поведении преобладают раздражительность, общее беспокойство. Естественно, что в таком состоянии всё кажется подозрительным. Тем более слова внушающего, которые объект раз десять пропустит через мозг, прежде чем примет ко вниманию.

Внушаемостью неосознанно или сознательно пользуются экстрасенсы. Например, они просят смотреть при слабом освещении между их пальцев, помещённых на фоне чёрной кожаной (поэтому блестящей) папки. При длительном напряжении зрения в полумраке блеск поверхности папки можно принять за свечение пальцев. Видят это свечение в основном внушаемые люди, которым априори сказали, что сейчас они увидят свечение биополя.

Любые слова, которые повторяют внушаемому человеку неоднократно, даже если они противоречат здравому смыслу и его интересам, в конце концов окажут на него внушающее воздействие. Внушаемый друг особенно опасен, если подпа-

дает под пропаганду вашего врага. Такому человеку трудно противостоять внешнему воздействию, даже если он осознает их полную бессмысленность.

### 3.2.4. Надёжность

Надёжность относится к важным характеристикам управляемости, т.к. оценивает возможность долговременного сотрудничества с объектом управления. Надёжными являются люди с положительным эффектом интеллектуального превосходства, выполняющие задания надёжно и добросовестно. Например, уравновешенный деревенский парень попал в незнакомую ситуацию и вы для него становитесь чем-то вроде учителя, старшего друга. Он всё будет для вас делать, пока сохранится этот ореол.

### 3.3. Контролируемость

*Контролируемость* – это возможность оператора прогнозировать поведение объекта в ответ на оказываемое психовоздействие. Соответственно объект может быть контролируемым или неконтролируемым.

*Контроль* – это проверка наличия, проверка того, что предусмотренное действие реально имеет место. Понятие контролируемости включает ответ на вопрос: контролируется ли поведение объекта оператором или нет. Как видно из определения, контролируемость предопределяет менее жёсткое подчинение объекта оператору, чем управляемость. Если объект управляем, он выполняет ваши предписания. Если объект контролируем, вы можете только прогнозировать с той или иной степенью точности его поведение, в том числе его реакцию на ваши предписания.

Объект может не подчиняться, но поведение его контролируется за счёт:

- 1) косвенных методов психовоздействия,

2) знаний особенностей его психики в такой степени, что предвидя последствия воздействия на него, можно с большой степенью достоверности прогнозировать поведение объекта.

Например, если вы приказали объекту выкопать яму и он её выкопал, то он управляем – объект в обязательном порядке выполняет приказания оператора. Если же вы заранее знаете, что объект не будет выполнять ваш приказ, или не будет выполнять его сразу, а сначала покурит, то он контролируем, т.е. вы можете предсказать его поведение, независимо от того, как он реагирует на ваш приказ. Если же в ответ на приказание объект вообще убежал, что вы и не предполагали, то он и не управляем, и не контролируем. Отсюда видно, что управляемость – это реальное выполнение приказаний, а контролируемость – знание наперёд оператором реакции объекта на приказание или какое-либо другое психологическое воздействие.

Можно выделить:

Контроль качества поведения.

Контроль количественных параметров поведения. Например, сколько раз подчинённая улыбнулась руководителю. Хотя неясно, искренняя это улыбка или нет.

### **3.4. Эффект интеллектуального превосходства**

Распределение людей в популяции в зависимости от умственной способности подчиняется нормальному распределению. У всех людей разный ум. Хотим мы того или нет, но есть люди обладающие: а) большим умом, б) средним умом и в) слабоумные.

Как относятся друг к другу люди с разным интеллектом? Можно сказать, что люди с низким интеллектом преклоняются перед людьми с высокоразвитым интеллектом, и этому есть множество примеров. Но можно также привести не меньшее число примеров, когда люди с низким интеллектом

лютой ненавистью ненавидят любого человека, интеллект которого даже пусть на чуточку выше. Таким образом, можно выделить две модальности эффекта интеллектуального превосходства: положительную и отрицательную.

### **3.4.1. Положительный эффект интеллектуального превосходства**

Ещё издревле людей с положительным эффектом интеллектуального превосходства выбирали в качестве телохранителей. В повседневной жизни это люди, которые гордятся знакомством с каким-либо выдающимся или знаменитым человеком. Он с любовью говорит, что помог поднести тяжёлую вещь участковому терапевту и тот теперь с ним здороваётся при встрече: «Вон, пошёл Иван Васильевич (участковый терапевт). Здравствуйте, Иван Васильевич».

Встречается немало девушек, которые мечтают расстаться с девственностью от любого артиста независимо от его возраста. Такие девушки бич кинематографа и эстрады. Они боготворят кумира. Согласны даже родить ему ребёнка, несмотря на протесты его жены и других любовниц. В таком поведении как раз повинен положительный эффект интеллектуального превосходства. По-видимому, он заложен на генетическом уровне в подсознании как стремление обеспечить потомству преимущественные черты родителя.

Люди с положительным эффектом являются хорошими помощниками, но только до тех пор, пока сохраняется ореол непорочности вокруг объекта почитания. Поэтому в отношении таких людей следует особо обращать внимание не только на нравственную чистоту поведения, но и на моральную его сторону.

Положительный эффект интеллектуального превосходства характерен для представителей народа. Они добросовестно трудятся, стараются освоить профессию. Любое обуче-



ние – это труд, и тяжёлый. Народ с уважением относится к труженикам. Это уважение перед любым трудом. Тем более перед тем, который в силу объективных причин требует чрезвычайного напряжения психической энергии, интеллектуальных сил. Не дал бог способностей. Ну и что. Закончил человек 8 классов, освоил профессию каменщика. И это тяжело ему далось. А вот кто-то инженер-электронщик. Ему ещё тяжелее. Но кому-то надо и электроникой заниматься. Я не могу, так хорошо, что кто-то может. Это же надо! Разбирается в хитроумных схемах.

Оценка, полученная от людей с положительным эффектом интеллектуального превосходства, приятна. Поэтому даже по этой простой причине следует беречь их. Если ты хочешь прогресса в достижении цели, опирайся на таких людей.

### **3.4.2. Отрицательный эффект интеллектуального превосходства**

Люди с отрицательным эффектом интеллектуального превосходства повышают свою значительность за счёт унижения людей, стоящих по интеллекту выше их. Он с удовольствием, например, при своих знакомых говорит развязным тоном проходящему участковому терапевту: «Здорово, Ванька». А затем поясняет: «Мы в детстве ходили в одну школу и я его время от времени колотил. Он меня до сих пор боится».

Люди с отрицательным эффектом интеллектуального превосходства в друзья не годятся. Они подвержены постоянному нарушению нравственно-моральных норм поведения. О таких людях в старые времена говорили, что раб ненавидит своего господина. Они ненавидят любое проявление интеллекта. Такие рабы душили и душат всё новое, необычное. Именно рабы, т.к. свободолюбие сочетается с уважением к

интеллекту. Большинство коммунистов — это люди с отрицательным эффектом интеллектуального превосходства. Как раз они делали революцию в 1917 г.

Человеку с высоким интеллектом в неблагоприятных условиях преимущества людей с отрицательным эффектом интеллектуального превосходства следует тщательно маскироваться.

### 3.5. Корковый динамический стереотип

*Корковый динамический стереотип* — это стереотипная реакция человека с устойчивым условнорефлекторным механизмом ответа на специфическое воздействие окружающей среды. К корковому динамическому стереотипу относятся игры, привычки, навыки, жизненный уклад, убеждения, верования.

#### 3.5.1. Игровое поведение

*Игра* — это стереотипная поведенческая реакция, осуществляемая по негласным правилам в ответ на специфическую ситуацию. Выделяют игры жизни, супружеские игры, игры на вечеринках, сексуальные игры, игры уголовного мира, хорошие игры [Verne E., 1966].

Примером игры жизни является **Должник**. Должник не чувствует дискомфорта от того, что он должник. Если вы дали деньги психологическому должнику, то вернуть их чрезвычайно трудно. Часто это сопровождается принудительными элементами: жалобами по месту работы, посещением должника на его квартире. Игра должника при этом переходит в стадию обиды. Он всем представляет кредитора, как жадного, корыстного человека, жестокого, не заслуживающего доверия (и это человека, который дал ему свои деньги, пойдя при этом, может быть, на собственные лишения ради должника).

К супружеским играм относятся **Тупик**, **Фригидная**, **Комплекс**.

**Тупик.** Что бы ни делала жена (или муж), всё плохо. Ругает, что делаешь, и ругает, если не делаешь. Эта игра может игратьсь всей семьёй, что вероятно оказывает большое влияние на развитие характера у детей. Такая игра встречается не только в супружеской жизни, но часто и в повседневной жизни.

**Фригидная.** Муж делает предложение своей жене и получает отказ. После повторных попыток ему говорят, что все мужчины животные, он её не любит. Или не любит её самое, и что ему от неё надо только постель. Некоторое время муж воздерживается. Потом опять делает попытки, но с тем же результатом. В конце концов, он примиряется и не делает больше предложений. Тогда жена начинает заигрывать. Но на радостное предложение воспрянувшего духом мужа снова отвечает отказом и оскорблениями типа, что все мужчины скоты.

Контрмеры: во-первых, провести психоанализ игры жены; во-вторых, занять любовницу; в-третьих, развестись.

**Комплекс.** «Если бы не ты, — говорит жена, — то я бы стала киноактрисой», «...я бы стала счастливой», «...я могла бы ходить на бальные танцы» и т.д. Женщина выходит замуж как бы специально, чтобы муж сдерживал её активность и тем самым не давал ей попасть в ситуации, которые её пугают. Так как она скрывает это, то пользуется данной игрой.

**Позор** относится к играм на вечеринке. Чтобы поднять собственную значительность игрок обвиняет других, чуть ли не сопровождая свои высказывания словом «позор». Позором может быть что угодно, начиная от тривиального «Позор — проплогодная шляпа» до циничного «Позор — не иметь 50000 рублей в сберегательном банке», злого «Не стопр-

центный ариец», специфического «Не читал Бунина», интимного «Не может владеть своей эрекцией» или усложнённого «Что он старается доказать?».

Сексуальные игры по существу являются извращениями половых инстинктов, когда удовлетворение получают не от полового акта, а в результате критических взаимодействий, которые возникают в процессе игры. К сексуальным играм относится **Обман**. Игра имеет три степени интенсивности.

Первая степень игры в принципе представляет собой лёгкий флирт. Женщина даёт понять мужчине, что она доступна и что его ухаживания доставляют ей удовольствие. Как только мужчина своим поведением выдаёт себя, игра окончена. Если женщина вежливая, она может откровенно сказать: «Я ценю Вашу любезность и очень Вам за это признательна», после чего перейти к следующей жертве. Если же она менее благородна, то может просто покинуть его.

Вторая степень. Основное удовольствие женщина получает не от ухаживаний мужчины, а от того, что отказывает ему. Она связывает мужчину более серьёзными обязательствами, чем в игре первой степени. И развлекается, наблюдая за тем, в какое неловкое положение она поставила его своим отказом. Если мужчина начнёт оскорбляться, то может оказаться вовлечённым в весьма неприятную историю.

Третья степень. Женщина вовлекает мужчину в компрометирующий физический контакт. А затем заявляет, что он нанёс ей преступное оскорбление. В наиболее циничной форме женщина может фактически позволить ему довести до конца половой акт, получить удовольствие и только затем устроить скандал. Конфронтация с мужчиной может быть немедленной, как, например, неправомерная жалоба на изна-

силование, или с большой задержкой, даже в виде самоубийства или убийства после длительной любовной связи. Если женщина играет по третьей степени, она может найти себе союзников, привлекаемых корыстными целями или нездоровым интересом, таких как милиция, адвокаты, пресса, родственники.

**Удачливый риск** – игра уголовного мира. Некоторые преступники от того, что им удаётся провести милицию получают не меньшее удовольствие, чем от той материальной пользы, ради которой они идут на преступление. Если не большее. Это игра, в которой они испытывают захватывающее ощущение от преследования.

**Кавалер** относится к хорошим играм. В эту игру играют люди, для которых секс не является проблемой. Чаще это пожилые люди, которые ведут моногамный образ жизни или пребывают в состоянии целибата (безбрачие мужчины). Имея дело с женщиной, которую он считает для себя подходящей, мужчина начинает её хвалить, ухаживать за ней, не нарушая при этом требований нравственно-моральных норм.

### 3.5.2. Ритуалы

*Ритуал* – это игра, закреплённая в историческом аспекте и лишённая индивидуальных черт поведения.

### 3.5.3. Персеверация

*Персеверация* – это свойство психики человека, проявляющееся в соскальзывании на проторенный путь психической и /или поведенческой деятельности. В каждой новой ситуации, когда требуется принципиально новый подход, человек использует уже знакомый корковый динамический стереотип, который неэффективен по конечному результату. Персеверация характерна для негибкого стандартного мыш-

ления. В норме персеверация в той или иной степени имеет место у каждого человека.

Примеры персевераций:

**Пример.** Вова решает задачу на сложение. Попросили вы его решить ещё одну задачу, где имеется умножение. Вова стал решать, складывая цифры многократно, хотя и знает о действии умножения.

Персеверация лежит в основе привычки.

## Глава 4. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА

*Психологическая диагностика (психодиагностика)* – это область психологии, предметом которой являются исследование и оценка психологических качеств человека [Акимова М.К. и др., 1984; Климов Е.А., 1984].

### 4.1. Основы психодиагностики

#### 4.1.1. Анализ отношений

Анализ отношений строится на соотнесении оцениваемых действий с действиями, входящими в структуру деятельности объекта [Кулагин Б.В., 1984], и проводится по четырём направлениям:

1. Исследование отношений объекта с оператором, т.е. вы должны ответить на вопрос: как объект относится к вам?
2. Исследование отношений объекта с окружающими людьми: друзьями, родственниками, знакомыми, незнакомыми, недоброжелателями, детьми, стариками, женщинами, аморальными, безнравственными людьми.
3. Исследование отношений объекта к неразумным существам и неодушевлённым предметам: животным, растениям, деревьям, неодушевлённым предметам личного пользования, чужим неодушевлённым предметам.

Вот Ваня. Он поднимается на площадку своего этажа. Вытирает ноги о свой коврик и идёт к маме. Вот Вася. Он тоже поднимается на площадку своего этажа. Вытирает ноги о коврик Вани и идёт домой. Отгадайте по отношению к коврикам, кто из них годится в ленинские пионеры?

По отношению к неодушевлённым предметам можно выявлять людей с психологией люмпенов. У них для поднятия собственной значительности есть потребность ударить по чему-нибудь, разбить, сломать. Сильного они боятся тронуть, чтобы не получить в ответ, а вещи можно ломать, они не могут дать сдачи. Если не заступится хозяин. Отсюда у них врождённая ненависть к частной собственности. И любовь к коммунистической идеологии.

Поломанные двери подъездов, исписанные мелом, краской и облитые мочой стены, сожжённые лифты, выбитые окна, вывешенные лампочки – всё это яркие свидетельства мотивированного психологией люмпенов варварства.

Подошёл к «Жигулям» маленький мальчик. С камнем в руке. И ударил по капоту. Водитель недоволен. А мама растопырила руки в защиту своего идиотика. Идиотом обозвал его водитель. Но мы тоже заступимся за ребёнка. Мальчик совсем не идиот. Сообразил же, что рукой против машины больно будет. Взял в руку камень. Значит, умный. Нормальные совковые люди – бывшие строители коммунизма – мама и ребёнок. Обычные люмпены.

4. Сравнение предыдущих отношений, которое даёт принципиально новую информацию.

#### 4.1.2. Динамический принцип

Согласно динамическому принципу психодиагностики психологический статус человека постоянно изменяется. В соответствии с этим ПД включает текущую психологическую оценку и динамическое наблюдение.

Текущая психологическая оценка справедлива только на данный момент времени. Но уже завтра она может быть другой. Причём в мелких частностях обязательно.

Динамическое наблюдение означает наблюдение за человеком в течение продолжительного времени. При динамическом



наблюдении обращают внимание в основном на изменение изучаемых признаков.

#### 4.1.3. Уровни воздействия психодиагностики

В зависимости от того, знает или не знает объект, что оператор осуществляет психодиагностику, методы ПД подразделяются на явные, неакцентируемые и скрытые.

К явным относятся методы психодиагностики, которые недвусмысленно видны объекту или, о которых ему по тем или иным причинам откровенно сообщают. Это явное наблюдение, опрос объекта, психологические тесты и экспериментальные воздействия.

При явном наблюдении оператор открыто наблюдает за объектом и объект это осознаёт. Он знает, что за ним проводится наблюдение.

Явные методы психодиагностики являются одновременно и психовоздействием. Например, вас заинтересовал вот этот мужчина лет двадцати пяти с орлиным взглядом. Вы начинаете за ним наблюдать. Либо время от времени, либо непрерывно, нахально и в упор. В любом случае он заметит ваше наблюдение, которого вы не скрываете, и оценит его по достоинству.

При явных методах ПД для оператора возникает ситуация неопределённости, связанная с эффектом присутствия. Эффект присутствия – это изменение поведения человека в присутствии других людей и, в частности, оператора, осуществляющего наблюдение.

Объект может с вами сотрудничать или, наоборот, препятствовать проведению ПД, в частности, дезинформировать. Если объект намерен сотрудничать, он будет искренне стараться предоставить вам достоверную информацию о себе. Если объект намеренно дезинформирует вас, то он будет стараться либо ухудшить представление о себе, либо улучшить.

Неакцентируемые методы ПД – это, прежде всего, наблюдение. Оператор не делает акцента на проведении наблюдения. Объект не знает, наблюдает за ним оператор, или тот занят своими делами и совсем не обращает на него внимания. При неакцентируемом наблюдении также следует учитывать эффект присутствия.

К скрытым методам ПД относятся все те методы, о проведении которых объект не знает, а в некоторых случаях даже и не подозревает о возможности психодиагностического исследования.

При скрытом наблюдении оператор не информирует объект о проведении наблюдения и маскирует его. Это в сущности является подсматриванием. Оператор остаётся незамеченным. Он либо тщательно маскируется, либо находится вне сферы внимания объекта. Является объективным методом психологической оценки, т.к. полностью исключается эффект присутствия.

#### **4.2. Экспресс-психодиагностика**

Мозг человека не способен вместить все психологические характеристики объекта, даже если он возьмёт в руки их список. Какой же существует выход из данной ситуации? Использовать схему оценки ПС. Она имеет два последовательных этапа:

1. Формирование общего представления о человеке на основании данных практической психологии.
2. Выбор направления дальнейшей подробной оценки этого человека.

К методам экспресс-психодиагностики относятся все способы и тесты для быстрой оценки ПС человека в течение нескольких минут, и которые позволяют составить хотя бы приблизительное представление о его ПМК.

Экспресс-психодиагностика проводится при первом знакомстве и в процессе повседневного общения в качестве текущей ПД.

При первом знакомстве человек проявляет себя как есть. Уже второй контакт требует от этого человека какого-то отношения к тебе. Он уже учитывает, что ты от него хочешь. Он учитывает твои ожидания и твои психические качества. Он уже примерно тебя знает и знает, как на тебя воздействовать.

Предлагается один из примеров психологической оценки при первом контакте. Сексуальное поведение женщины в определённой степени можно прогнозировать в зависимости от размера груди. Маленькая грудь – женщина с высокой сексуальной возбудимостью и легко идёт на половую близость. Женщина с большой грудью, по крайней мере, в возрасте до 25-30 лет имеет меньшую степень сексуальной возбудимости и если отдаётся легко и быстро, то только по расчёту. У таких женщин расчёт преобладает над половым влечением.

### 4.3. Психологическая самооценка

Как оценить, кто я такой: умный или дурак, способный или нет, талантлив я или все мои мысли – это фантазия болезненного воображения? Психологическая самооценка поможет ответить на все эти вопросы, создав ПС собственного я [Соколова Е.Т., Федотова Е.О., 1986]. Основные направления самооценки: 1) самоанализ, 2) анализ мнения окружающих и 3) самооценка с помощью тестов.

Самоанализ может быть критическим, некритическим и уничижительным.

1. Критический самоанализ в основном проводят люди уравновешенные, волевые.

2. Некритический самоанализ уже сам по себе предопределяет ошибочность суждений и обусловлен переоценкой своих качеств. Он свойственен людям с эгоистическими наклонностями, не способным добиться желаемого за счёт своих способностей и воли.

3. Уничижительный самоанализ также нельзя признать правильным, т.к. человек видит свои поступки только в неблагоприятном свете. Уничижительный самоанализ проводят неуверенные в себе люди, склонные к самокопанию и различного рода сомнениям.

Анализ мнения окружающих (анализ сторонней оценки) включает анализ высказываний 1) спонтанных и 2) специальных, которые могут быть: а) прямыми и б) завуалированными.

Сторонняя оценка может быть: 1) истинной и 2) ложной. Последняя делается: а) желая возвысить вас; или б) желая унижить вас.

Важным качеством человека для самооценки является способность его критически прислушиваться к мнению других людей. В этой способности ведущую роль играет идентификация отношения оценивающего к оператору (доброжелательное, негативное, индифферентное).

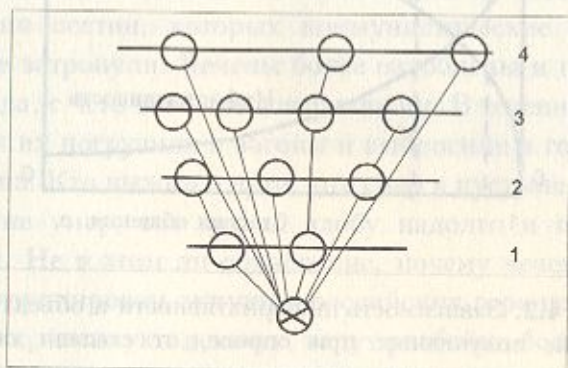
## **4.4. Неактуализированные методы психодиагностики**

### **4.4.1. Сбор информации**

Сбор информации включает опрос и беседу [Васюкова Е.Е., 1984; Климов Е.А., 1984]. Опрос в отличие от беседы предопределяет краткий и чёткий ответ на такой же по форме вопрос.

Опрос объекта управления даёт субъективную информацию. Опрос окружающих объект людей даёт более объективную информацию. Исходя из схемы уровней окружения

объекта (рис. 4.1) наибольшей объективностью обладают опрашиваемые больших степеней общения. Наибольшей полнотой информации обладают опрашиваемые минимальных степеней общения.

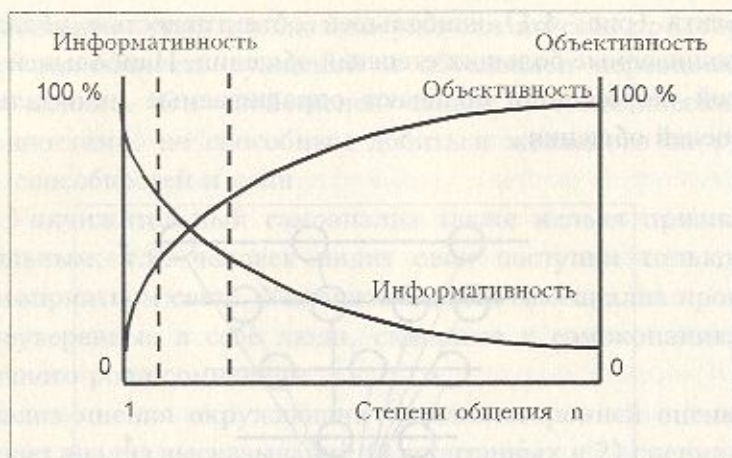


**Рис. 4.1.** Схема степеней общения окружения объекта управления (обозначен крестиком). Прямыми линиями обозначены потоки перемещения информации. Информация передаётся непосредственно члену окружения, когда имеется прямая связь объекта с членом окружения, или опосредованно, когда нет прямой связи между объектом и членом окружения.

Отсюда следует, что существует некая оптимальная зона степеней общения для получения истинной и полной информации (рис. 4.2).

При сборе информации имеет значение достоверность общения с объектом. Это повышает достоверность получаемой информации.

Учитывают исторический аспект формирования личности. Проследите историю жизни объекта, историю его семьи и национальности, и вы будете иметь полное представление о его ЦМК. Многие его тайны будут раскрыты, а поведение станет понятным.



**Рис. 4.2.** Зависимость информативности и объективности сведений, полученных при опросе, от степени общения. Пунктирными линиями выделена зона оптимального опроса.

Поэтому при сборе информации выясняют:

1. Индивидуальную историю жизни объекта.

Здесь входит информация не только о жизненных этапах объекта управления, но и сведения о болезнях, которыми он болел или болеет. Обычные болезни не относятся к психической сфере. Но они оказывают влияние на состояние психики человека и формирование психологического отношения со стороны окружающих.

Например, основным нарушением органа зрения является близорукость (миопия), с наличием которой связаны изменения в поведении, обусловленные как маскировкой этого недостатка, так и комплексом неполноценности из-за него. Человек даже с сильной миопией может отказываться от ношения очков. Но миопия не даёт возможности ему без очков увидеть знакомого даже с близкого расстояния. Если этот знакомый не знает о миопии, то неузнавание может послужить поводом для обиды.

2. Историю жизни его семьи.

3. Историю национальности. Для некоторых народов это имеет ключевое значение.

Например, национальная психология чеченов, ингушей, депортированных в 1944 г., отличается от национальной психологии осетин, которых коммунистические репрессии сильно не затронули. Чечены более озлоблены и недоверчивы. Правда, с чего им быть доверчивыми. В течение нескольких суток их погрузили в вагоны и выбросили в голые степи Казахстана. Кто выжил в пути, тот умер в пустыне. А кто и в пустыне не умер, тот затаил злобу надолго и передал её потомкам. Не в этом ли объяснение, почему чеченские преступные группировки лютуют в российских городах. Избивают русских, насилуют девочек, ведут разбойно-боевые действия против русских чуть ли не на государственном уровне.

Конечно, историческое формирование психологии не обязательно идёт верным путём. И если у чеченов сформирована антирусская психология, это можно объяснить, но не принять и не оправдать. Русские страдают от чеченов фактически ни за что. Почему?

1. В депортации чеченов виноват не русский народ, а коммунисты, которыми руководили евреи.

Вспомни, глубокоуважаемый чечен, что вашей депортацией непосредственно руководил 1-й секретарь ЦК компартии Чечено-Ингушской АССР, чечен. Все непосредственные руководители были коммунистической номенклатурой из чеченов, которые и показывали солдатам места проживания своих сородичей. Они что русские? Они не русские и не чечены – они коммунисты.

Сколько миллионов русских вместе с чеченами были выброшены в степях Казахстана? И уничтожали их не русские и не чечены, а коммунисты (шабес-гой) под руководством евреев.

2. Русские по складу характера и этнической психологии не способны к активно-агрессивным действиям. У них снижен национальный протекционизм и поэтому они хорошо относятся вообще к любым национальностям, независимо от причинённой обиды. До сих пор в России нет антисемитизма. Несмотря на беспрецедентный геноцид русского народа, организованный евреями. И срывать на русских мстительную злобу просто бессмысленно.

Национальная психология формируется под действием двух основных факторов: естественного отбора и эпоса.

Под эпосом в широком смысле слова понимается передача информации из поколения в поколение об истории народа. Почему эпос, а не исторические хроники, например? Дело в том, что исторические хроники контролируются официальными властями и могут ими искажаться в выгодном направлении. Эпический рассказ циркулирует в массе населения и в значительной степени формирует национальную психологию.

Например, исторические хроники в Советском Союзе трубили о светлой жизни при светлом социализме (развитом и недоразвитом). А эпические рассказы взрослых поражают ужасающей правдой о жизни крестьян в 1920-40-х гг., когда российские крестьяне от голода ели хлеб из лебеды пополам с землёй. Вымирали целые деревни [Яковлев А.Н., 1994]. Уничтожали лучших крестьян, обзывая их кулаками и подкулачниками.

#### 4.4.2. Внешний вид

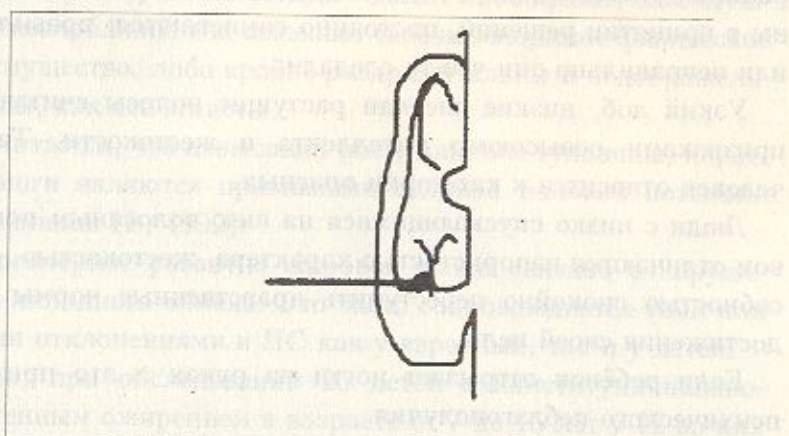
Выражение лица является высокоинформативным, но вместе с тем не объективным показателем. Глуповатое выражение лица может скрывать хитрый ум и трезвый расчёт. И, наоборот, благородный джентльмен с лицом мыслителя оказывается набитым дураком.



Пухлые губы в сочетании с длинными волосами у женщины свидетельствуют о хорошем характере – на такой девушке можно жениться.

Если видны две глубокие вертикальные складки у рта, то можно сделать вывод, что их обладатель психастеник.

При атеросклерозе на мочке уха видна диагональная складка (рис. 4.3). Чем выраженнее складка, тем сильнее атеросклеротические изменения в организме человека. Наличие же атеросклероза в значительной мере определяет скверный, конфликтный характера.



**Рис. 4.3.** Диагональная складка мочки уха (отмечена стрелкой).

При повышенной возбудимости вегетативной нервной системы отмечается *гипергидроз* – повышенное потоотделение. Повышение возбудимости вегетативной нервной системы обычно характеризуется быстрой утомляемостью, общей мышечной слабостью, снижением полового влечения, общим беспокойством, повышенной нервной возбудимостью, раздражительностью, психической неустойчивостью [Михеев В.В., 1974]. При пониженной возбудимости вегетативной

нервной системы наблюдается *гипогидроз* – уменьшение потоотделения. Понижение возбудимости вегетативной нервной системы сопровождается так же быстрой утомляемостью, медлительностью и является характерной чертой старческого возраста.

Аллопеция (облысение) у мужчин говорит в пользу хорошего характера. В большинстве случаев такие люди хорошо управляемы и контролируемы. В принципе с ними можно договориться по любому вопросу. Мужчины с аллопецией и женщины, имеющие редкие волосы, легко психологически ранимы, эмоциональны, склонны к самокопанию, неуверенны в принятии решений, постоянно сомневаются: правильно или неправильно они что-то сделали.

Узкий лоб, низкие спереди растущие волосы считаются признаками невысокого интеллекта и жестокости. Такой человек относится к категории опасных.

Люди с низко спускающимися на шею волосатым покровом отличаются напористостью характера, жестокостью, способностью спокойно переступить нравственные нормы для достижения своей цели.

Если ребёнок отгрызает ногти на руках – это признак психического неблагополучия.

Длинные пальцы в общем являются показателем художественного типа мышления и артистического характера.

Молочные железы больших размеров (более 2-го номера бюстгалтера) свидетельствуют о том, что у их обладательницы снижено половое влечение. И, наоборот, женщины с небольшой грудью (0-1-е номера бюстгалтера) имеют повышенное половое влечение и легко и быстро вступают в половую связь даже без материального стимула. По всей видимости, это связано с секрецией гормонов. Мужские половые гормоны ответственны за половое влечение и сдерживают развитие женских вторичных половых признаков. Поэтому

грудь маленькая, а влечение высокое. Женские половые гормоны, развивая женские вторичные половые признаки, одновременно подавляют влечение. По-видимому, в первом случае женские половые гормоны остаются на нормальном уровне, ибо при их снижении на фоне повышенного содержания мужских половых гормонов должны были бы развиваться признаки маскулинизации.

Конечно, нужно помнить, что такая классификация имеет вероятностный характер. Указанное правило выполняется, по-видимому, в 80% случаев.

Физически развитые люди бывают либо крайне благодушны и незлобливы, т.к. осознают своё неоспоримое физическое преимущество, либо крайне раздражительны и недоброжелательны, как все эгоисты.

Считается, что невысокий рост, длинное туловище, короткие ноги являются признаками сильной половой потенции [Олейников Н., 1992].

Чрезмерное развитие жировой ткани связано с нарушением липидного обмена. Это часто сопровождается теми или иными отклонениями в ПС как у взрослых, так и у детей.

Так, при обследовании 25 детей с конституционально-экзогенным ожирением в возрасте от 7 до 15 лет у 12 из них (27%) выявлен ангиохолецистит [Кудрявцева Т.В. и др., 1982]. Известно, что ангиохолецистит в большинстве случаев сочетается с ипохондрией. Следовательно, примерно одна треть полных детей имеет ипохондрическое поведение, в некоторых ситуациях являющееся наиболее благоприятным для управления ими. У детей с ожирением отмечаются повышенная утомляемость, гипергидроз, указывающие на нарушение вегетативной нервной системы, что психологически означает недостаточную устойчивость нервной системы к внешним воздействиям. Поведенчески это часто проявляется в виде трусости. Обычно такие дети являются подчинёнными,

доминирование над ними бывает лёгким. У девочек с ожирением регистрировалось раннее половое развитие, а у мальчиков – задержка полового созревания. Такие особенности важно учитывать при общении с подростками, особенно с девочками, в поведении которых в большей степени играет половой компонент.

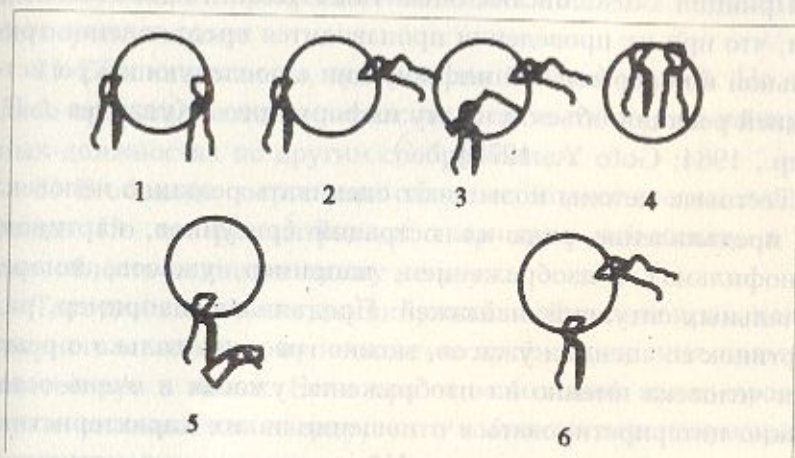
К физиологическим особенностям фигуры женщины относится беременность. Она сопровождается изменением психики женщины. В 2-14% случаев у беременных наблюдаются психозы, т.е. каждая 7-20 беременная женщина имеет выраженное расстройство психики [Савельева Г.М. и др., 1976]. Это характеризуется пониженным настроением, сопровождающимся плаксивостью, раздражительностью или вялостью. Во второй половине беременности имеют место неглубокая депрессия с тревожным настроением, в основном с опасениями за исход родов.

*Манеры поведения* – это типичные элементы стандартного поведения человека. По манере поведения видно, что этот человек легкомысленный, а тот нахальный. Подчас манеры поведения являются единственным определяющим критерием в психологической оценке человека. Хотя следует помнить, что манеры поведения можно изменить.

По манере поведения мужчины можно определить его половую конституцию. Например, скромные, нерешительные мужчины в интимной жизни являются неугомными, ласковыми, изобретательными любовниками, а крутые ребята, которые в жизни ничего не боятся, постоянно испытывают страх неудачи в постели [Олейников Н., 1992].

Манера держать руки также может представлять интерес с точки зрения психодиагностики. Так, неуверенность в себе проявляется чаще в том, что человек не знает, куда деть руки в присутственном месте.

По положению рук водителя за рулем можно с определённой степенью вероятности судить о психологических качествах человека (рис. 4.4).



**Рис. 4.4.** Схема расположения рук водителя в зависимости от его психических характеристик: 1 – самоуверен, дисциплинирован, хладнокровен, 2 – не хватает уверенности в себе, гложет мысль о возможной аварии, 3 – достаточно уверен в себе, весёлый и вежливый водитель, 4 – лихой, упрямый и смелый человек, 5 – очень самоуверен, вполне вероятно спортсмен, 6 – мечтательный человек, неспособный надолго сконцентрироваться.

#### 4.5. Методы диагностического воздействия

При диагностическом воздействии объект сознательно или неосознанно участвует в оценке собственного ПС. Эти методы косвенным образом как бы зондируют сознание человека [Климов Е.А., 1984].

##### 4.5.1. Тестовые методы

Существует огромное количество психологических тестов. В качестве тестов предлагается ответить на несколько десят-

ков вопросов. Затем полученные ответы обсчитывают по сложным или не очень алгоритмам нередко с использованием ЭВМ.

Принцип большинства оценочных тестов заключается в том, что при их проведении производится предъявление зрительной или вербальной информации с последующей регистрацией реакции объекта на эту информацию [Кулаичев А. П. и др., 1984; Goto Y., 1978].

Тестовые методы позволяют оценивать реакцию человека на предъявление ряда иллюстраций (рисунков, картинок, кинофильма) с изображением, например, ужасов, юмора, печальных ситуаций, пейзажей. Предъявляя, например, ряд картинок со сценами ужасов, можно говорить только о реакции человека именно на изображение ужасов и очень осторожно интерпретировать в отношении таких характеристик, как «доброта», «жестокость». Ибо между этими понятиями и реакцией человека на изображение представленных на картинках сцен лежит множество модифицирующих факторов психической и социальной природы.

При просмотре последовательной серии рисунков или фотографий человек может разбираться в их деталях, но не в состоянии уловить общий смысл всей серии.

Оценка быстроты реакции на предъявление тестов. Чем быстрее реакция, тем менее выражено аналитическое мышление. Недаром среди выдающихся спортсменов, как правило, редко встречаются люди, добившиеся чего-либо серьёзного, например, в науке. Конечно, здесь могут быть три возражения:

1) Низкий интеллектуальный уровень спортсменов может являться следствием временного ограничения развития интеллекта. У человека всё время занято тренировками и связанными с ними проблемами и ему некогда развивать интеллект. Конечно, фактор временного ограничения играет роль.

Но дело в том, что первоначально человек с хорошими спортивными задатками от природы уже хорошо, например, бегает. А умный мальчик с неразвитыми реакциями остаётся далеко позади и прекращает заниматься бегом, т.к. оказался бесперспективным.

2) Есть спортсмены, которые занимаются наукой. Но это либо пропагандистская подтасовка, либо его держат на научных должностях по другим соображениям.

3) В обиходе спортсмены обычные, нормально мыслящие люди. Но мы рассматриваем творческое мышление, а не способность поднести ложку ко рту.

Тест для выявления доминирования лево- или правополушарного мышления производится путём сцепления пальцев кистей рук в замок. Если при этом большой палец правой руки оказывается вверху, то у объекта левополушарное мышление, а если левый палец, то правополушарное мышление.

Правополушарный, художественный тип мышления, характеризуется наличием у данного индивида музыкальных способностей. Этот человек или сам хорошо играет, или чувствителен к воздействию музыкальных образов, произведений, или имеет склонность к сочинению музыки. Люди с правополушарным типом мышления могут хорошо рисовать, сочинять стихи.

Левополушарный, аналитический тип мышления, характеризуется способностями в точных науках, склонностью к анализу.

#### **4.5.2. Экспериментальные методы**

Экспериментальные методы изучения психологического статуса человека заключаются в регистрации психологической реакции человека на экспериментальное воздействие [Craplicki S. et al., 1978].

Нарушение вегетативной нервной системы можно оценить и с помощью глазо-сердечного рефлекса Ашнера. Заключается он в следующем. У лежащего на спине человека считают пульс. Затем в течение 30 секунд надавливают пальцем на оба глазных яблока и, не прекращая надавливать, снова считают пульс. В норме должно наблюдаться уменьшение числа сердечных сокращений на 4-8 ударов в минуту. При повышенной возбудимости парасимпатической нервной системы наблюдается замедление пульса на большую величину [Михеев В.В., 1974]. При повышенной возбудимости симпатической нервной системы замедления может не наблюдаться и даже, наоборот, будет отмечаться ускорение пульса.

К экспериментальным методам относится и оценка вегетативного рефлекса положения, который состоит из двух частей: измеряют число сердечных сокращений у обследуемого при вставании и при перемещении из положения стоя в положение лёжа. В норме в первом случае происходит ускорение пульса до 12 ударов в минуту, а во втором – замедление пульса до 10 ударов в минуту. Увеличение пульса при вставании указывает на повышение возбудимости симпатической нервной системы. Чрезмерное замедление пульса при переходе в положение лёжа указывает на повышенную возбудимость парасимпатической нервной системы.

Оценить состояние вегетативной нервной системы позволяет и исследование дермографизма. *Дермографизм* – изменение просвета кожных капилляров и цвета кожи в месте действия механического раздражителя. От нормального расширения капилляров существуют два основных отклонения, каждое из которых свидетельствует о нарушении вегетативной нервной системы у данного человека. Одно из них заключается в стойком побледнении кожи – белый дермографизм. Белый дермографизм говорит о спазме капилляров в



результате повышенной возбудимости симпатической нервной системы. Длительно сохраняющееся и выраженное покраснение кожи в месте раздражения – красный дермографизм. Красный дермографизм наблюдается при склонности капилляров к расширению, что часто сопровождается наличием у объекта вегето-сосудистой дистонии. Индивид, имеющий красный дермографизм, характеризуется высокой управляемостью. Он не представляет опасности для оператора, особенно если оператор не предпринимает агрессивных действий против объекта.

Нарушение вегетативной нервной системы чаще всего бывает следствием каких-либо переживаний в прошлом, нарушения взаимоотношений с окружающими, состояния психологического дискомфорта.

К экспериментальным методам химического воздействия, наиболее доступным и распространённым, относится употребление алкоголя. Здесь существуют два направления анализа:

- 1) Анализ поведения других людей в ответ на приём ими алкоголя; и
- 2) Самоанализ.

### **4.5.3. Метод модельных экспериментов**

Метод модельных экспериментов имеет функциональный характер. Предположим, хорошего бегуна косвенно можно отобрать по ряду признаков: длинные ноги, сильные мышцы живота, ног. А можно непосредственно пустить на дистанцию, пусть даже 30 метров и сразу станет ясно, кто хорошо бежит. Также и в психологической оценке. Нужно смоделировать ситуацию, в которой проявляется изучаемая психологическая характеристика, и в ней проверить испытуемого.

Метод модельных экспериментов может быть индивидуальным и групповым.

Индивидуальный метод моделирует поведение одного человека в созданной ситуации. Оценивают реакцию человека на внезапно появившийся неопределённый раздражитель. Например, на внезапное появление звука, дополнительного светового источника.

Оценивают реакцию человека на внезапно появившийся определённый раздражитель. Выполняют то же самое, что и в предыдущем тесте, но предварительно испытуемого предупреждают о возможности появления раздражителя.

По разнице в значениях, полученных при проведении этих двух испытаний, можно измерить ещё один интересный показатель: информационную неопределённость. В данном случае информационная неопределённость оценивается как вклад в реакцию человека неопределённости ситуации. Изучение реакции человека на информационную неопределённость представляет интерес, в частности, при подготовке пограничников, десантников, сотрудников спецслужб.

Групповой модельный эксперимент служит для оценки коллективного поведения отдельных испытуемых и всей группы в целом. В результате наблюдения в условиях группового модельного эксперимента можно оценить доминирование личности, выявить лидера и изучить качества человека, характеризующие его интерперсональное поведение. Например, посадить нескольких испытуемых вместе и зарегистрировать, через какое время они начнут ссориться и кто первый начнёт конфликтовать и будут ли они выяснять отношения с интенсивностью скорпионов в банке.

Модификацией является групповой эксперимент с подговором. Всю группу подговаривают заранее относиться к новому члену негативно, либо доброжелательно, либо высокомерно и т.д. Затем наблюдают, как будет реагировать новый член группы, который не информирован о подговоре. А если его проинформировать тайком от группы, то тогда можно

наблюдать, как будут вести себя члены устоявшейся группы, привыкшие к стереотипной реакции предыдущих жертв на их поведение.

#### 4.5.4. Провокационные методы

Например, для выяснения раздражительности объекта каким-либо образом обижают объект, совершая провокационное воздействие. Либо словом, либо физическим действием, к примеру, уронив гирию ему (объекту) на ногу. Затем по реакции судят, примерно, конечно, о раздражительности объекта. Ответ может быть либо физическим, либо теоретическим. Если успеете убежать.

## Глава 5. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

*Психологическое воздействие (психовоздействие – ПВ)* – это совокупность психологических мероприятий, направленных на перестройку поведения объекта в нужном оператору направлении. Психовоздействие направлено на формирование нужных оператору психологических качеств объекта, на индукцию чувств и эмоций у окружающих.

Психовоздействие имеет характер:

1. Пускового сигнала: «Ваня, сходи за водкой»; и
2. Задерживающего сигнала: «Ваня, не целуй меня в губы».

При осуществлении ПВ необходимо учитывать соотношение личностных качеств оператора и объекта управления.

В процессе ПВ различают личностное достижение цели и коллективное достижение цели, когда психовоздействие осуществляется коллективом для достижения цели оператора или общей для всех цели. При осуществлении ПВ на члена группы принимают во внимание психологические характеристики как самого объекта управления, так и группы в целом, куда он входит.

Различают психовоздействие:

- 1) Направленное – непосредственно на объект управления; и
- 2) Способствующее – опосредованно направленное на окружающих, чтобы они воздействовали на объект управления.

### 5.1. Принципы психовоздействия

Принципы психовоздействия лежат в основе всей деятельности оператора при его управлении другими людьми.

### 5.1.1. Принцип постоянного внимания

Общение с людьми требует постоянного внимания, постоянного напряжения умственных и духовных сил. С близкими людьми тоже не следует полностью расслабляться и необходимо в той или иной мере следить за своими словами и поступками. Даже за выражением лица. Только наедине с собой позволительно отдохнуть. Наверное, поэтому люди лучше всего отдыхают в полном одиночестве.

Можно возразить, мол, я не слежу за своим поведением и живу без напряжения. Но, во-первых, это не совсем точно. Человек подсознательно в какой-то степени всё равно следит за собой. Во-вторых, каков эффект от такого расхлябанного поведения – вот в чём вопрос. Если вам эффект не очень нужен, то и не соблюдайте этот принцип.

У принципа постоянного внимания есть два аспекта: внимание за собственным поведением в отношении объекта и внимание в смысле постоянного психовоздействия на объект.

Первый аспект принципа связан с тем, что люди чувствительно воспринимают слова и поступки окружающих. Их можно больно задеть при неловком поведении. У человека нежная душа. Не плюй в неё и не дыши. Перегаром. Это не забывай, когда оказываешь ПВ независимо от кажущейся жёсткости объекта. Иногда достаточно одной неудачной попытки контакта и в последующем вы уже никогда не подступитесь к этому человеку.

Другим аспектом принципа постоянного внимания является постоянное ПВ на интересующего вас человека. Если вы добились какого-то эффекта в психовоздействии на объект управления, то прекращать психовоздействие нельзя. Не бросай достигнутого. Уровень положительного эффекта будет снижаться, если ПВ не будет продолжено и дальше. Можно встретить таких людей, которые при первом знакомстве чуть ли не бросаются вам на шею, а в последующем

не обращают на вас никакого внимания. У таких людей нет старых друзей, способных помочь в трудное время, у них нет прочных дружеских связей.

Итак, мало завести друга – важно его сохранить. Став другом этого человека ценой подчас огромных усилий и жертв, затем перестают совсем оказывать на него ПВ. Это равносильно тому, что разжечь костёр, повесить котелок с водой и перестать подбрасывать в костёр дрова, надеясь, что вода закипит сама. Вода не закипит. Огонь погаснет. Дружба выгорит.

**Пример.** На приобретение друга Васи было затрачено в условном выражении 100 условных единиц психической энергии, а также времени, материальных затрат, в том числе денег. Вася стал другом и начал приносить ежемесячно доход по 15 усл. ед. в виде психологического комфорта. Для того, чтобы поддерживать Васю в роли друга, ему нужно оказывать постоянное внимание с затратой времени, энергии и прочего, предположим, на 5 усл. ед. Итого 10 усл. ед. чистой прибыли ежемесячно. Через год первоначальные расходы на приобретение друга Васи полностью окупаются. Если же вы, после того как израсходовали на приобретение друга Васи круглую сумму, бросите его на произвол судьбы, то вместо получения прибыли вы разоритесь. В прямом выражении это означает, что попусту потратили время. Времени жалко.

У человека, общающегося с большим числом людей, возникают временные и информационные трудности контактирования с друзьями. Когда друзей 20-25, их можно всех даже пригласить в гости и уделить каждому внимание, хотя и в течение ограниченного времени. А если друзей 100 и больше? Это только в поговорке хорошо иметь 100 друзей. А на практике, чтобы одному осуществлять контакты со

100 друзьями, нужно бросить работу и только то и делать, что общаться с ними. Какой выход из тупика?

Чтобы разгрузить собственное внимание и высвободить время существуют такие пути переключения друзей:

Во-первых, переключить друзей на родственников, чаще жену, иными словами, своего друга мужского или женского пола сделать другом жены. Лучше женского пола. Друга мужского пола тоже можно. Если не жалко потерять и жену и друга.

Во-вторых, переключить новых друзей на старых испытанных друзей.

В-третьих, объединить несколько друзей в группу и самому осуществлять контакты только непосредственно с лидером группы. Но здесь необходимо ваше неоспоримое доминирование над лидером. Иначе он может выйти из-под контроля и увести с собой созданную вами группу.

### **5.1.2. Принцип платы за активность**

*Активное поведение* – это поведение наступления. Общая закономерность гласит, что потери при наступлении в несколько раз больше, чем при обороне. Чем они обусловлены в психологическом управлении людьми?

Принцип платы за активность имеет два аспекта. Во-первых, оператор должен платить (в психологическом понимании) всем окружающим за то, что он включил их в орбиту своей деятельности. В психологическом смысле ты должен вызвать у объекта чувство безопасности с тобой, сочувствие, дружбу. И именно тебе первому нужно и проявить активность в ПВ, направленном на установление доброжелательного контакта с объектом. Если же ты в достижении своих целей будешь при этом хотеть, чтобы окружающие ещё и сами раскрывали себя перед тобой, то в конечном счёте ты ничего не добьёшься. Недаром большинство высокопоставленных

начальников считаются в обиходе простыми и контактными людьми. Они интуитивно воспринимают этот принцип.

Результат платы может быть двояким: либо тебе ответят тем же (благоприятный вариант), либо ответят отказом (неблагоприятный вариант). Талант оператора заключается в том, что он получает благоприятный вариант. Для повышения вероятности благоприятного варианта вначале проводят ПД объекта и оценивают возможность такого варианта. Иначе сам виноват, с кем связался.

Во-вторых, за проявление социальной активности оператор должен приготовиться к негативному психологическому сопротивлению окружающих. Существует консерватизм мышления, который лежит в основе этого феномена.

Активное поведение может быть обусловлено и необходимостью обороняться. В этом случае человек предвосхищает ход событий. Например, в конторе среди прочих есть две девушки: одна хорошо работает, а другая работать не хочет (умная). Лентяйка понимает, что выделяться в плохом свете перед начальством и /или коллективом нельзя и начинает активно воздействовать. Даже может быть после того, как начальник начнёт делать ей замечания. Но против начальника она боится осуществлять психовоздействие. По отношению к начальнику в этом аспекте у неё пассивное поведение. Хотя в ответ на замечания она может огрызаться. А что же активное поведение? Активное поведение она направит против своей коллеги, осуществляя негативное или позитивное ПВ, чтобы либо изжить трудяжку, либо сделать эту девушку таким же лодырем, как и она сама. Тогда не будет прецедента хорошей работы.

На этом была основана психология многих трудящихся при коммунизме. Меншали работать тем, кто давал высокие трудовые показатели. «Нас подставляешь, негодяй! На, тебе, за это шпильки в колеса».



### 5.1.3. Принцип ожидания

Ожидание может быть пассивным и активным:

1. При пассивном ожидании не предпринимают никаких усилий, направленных на изменение повстречавшегося препятствия, либо условий окружающей среды.

2. Активное ожидание предопределяет информационный поиск, направленный на сбор информации о:

а) препятствию; и

б) условиях окружающей среды.

**Пример.** Вот гудит как улей родной завод. А меня не зовут на этот праздник жизни. Начальник отдела кадров помнит, как я раньше здесь прогуливал. Мне же до зарезу нужно попасть снова именно сюда и никуда больше. Тогда приходится ждать и временно идти работать в любую артель, например, по покраске гробов. Ожидая смерти начальника отдела кадров. Это пассивное ожидание. Человек же не берёт в руки кирпич с явно выраженной целью.

Активное ожидание: 1) Информационный поиск в отношении препятствия. Хожу в гости к приятелям с завода или просто к проходной попить пивка и спрашиваю, не умер ли (сшил, как и я, перешёл на другое предприятие, ушёл на пенсию) начальник отдела кадров?

Информационный поиск в отношении окружающей среды. Регулярно читаю газеты, сидя в различных местах, например, в туалете, об отмене репрессий за прогулы, либо слежу за объявлениями на доске приказов любимого завода, в которых будут строки о том, что заводу срочно (и, следовательно, без всяких ограничений) требуются рабочие моей специальности.

Информационный поиск может быть комбинированным, т.е. проводится в отношении препятствий и условий одновременно. Что чаще и бывает.

Умение ждать обеспечивает неостановимое продвижение вперёд к поставленной цели. Этот принцип работает во многих случаях. Понравилась девушка, а она любит другого. Терпеливо жди, когда она его разлюбит или он от неё сбежит. И одновременно оказывай постоянно ей знаки внимания.

Хочешь перевоспитать человека – непрерывно действуй на него, а эффекта терпеливо жди. Он появится не сразу.

Ожидание предопределяет пассивное созерцание происходящего действия с выявлением нужного момента, ситуации, положения для выхода из ожидания. Что важно в умении ждать? Вовремя выйти из состояния ожидания. Подчас люди долго ждут и, в конце концов, так и остаются в состоянии постоянного ожидания. Ожидая чего-то необычного, они свыкаются со своим положением. Даже когда это необычное и появляется, они уже не могут предпринять никаких действий.

В процессе ожидания может смениться и движущая вами цель. Вы уже не рвётесь на родной завод: гори он синим пламенем. На станции техобслуживания частных автомобилей лучше.

В зависимости от эмоциональной окраски это психическое состояние бывает в виде тревожного ожидания и радостного ожидания. Такое подразделение оправдано в связи с существенным отличием в проявлениях, протекании, последствиях и комбинации сопровождающих эти психические состояния психических процессов. Состояние тревожного ожидания характеризуется подавленностью настроения, пессимистическим взглядом на окружающую среду, своё будущее. Это способствует снижению продуктивности деятельности человека, находящегося в таком психическом состоянии. И, наоборот, состояние радостного ожидания характеризуется оптимистическим взглядом на жизнь, будущее, приподнятым настроением, что

проявляется в повышенной эффективности деятельности человека.

#### 5.1.4. Значение престижа

Если хочешь эффективно управлять человеком – подними его престиж, его значительность. Человек без престижа обманет, как только представится возможность, откажется от обещанного, не сдержит своё слово. Если у человека есть престиж, он боится его потерять. А тому, у кого ничего нет, терять нечего. Человек с престижем прилагает все усилия, чтобы его поддержать.

Не общайся с человеком, у которого нет престижа. Крайний вариант – нищие, бомжи. С ними не то что общаться, к ним подходить греботно. И уж никакой эффективной деятельности от них ждать не приходится. Обманут, украдут, обругают.

Авторитарные личности и при этом не умные подавляют подчинённых, бьют по их престижу. После чего удивляются на предательство казалось бы полностью подавленных и управляемых людей. А чему удивляться. Престижа нет. И как только волчья хватка начальника ослабевает, ему перестают подчиняться. Потому что другого фактора контроля поведения нет. Хороший пример – все Генсеки ЦК КПСС. Кто только из их любимых подчинённых не топтался у них на могиле. Опять же, только шакалы пинают дохлого льва.

#### 5.1.5. Наглядность

Методы психологического воздействия бывают явными, косвенными и скрытыми:

1. Явные методы – объект видит и знает, какие методы применены и для чего их к нему применяют. Применяются, когда нужно не только не маскировать своё отношение к человеку, но, наоборот, подчеркнуть своё отношение к нему.

2. Косвенные методы – объект видит, какие методы к нему применены, но не знает (только может догадываться), для чего их применили.

3. Скрытые методы – объект не знает и даже не догадывается ни о том, что к нему применены методы психовоздействия, ни естественно, об их предназначении.

В зависимости от обстоятельств косвенные и скрытые методы могут переходить в явные.

## 5.2. Эмоциональное давление

*Эмоциональное давление* – это целенаправленное психовоздействие на эмоциональный фон человека путём изменения его в ту или иную сторону. Одним из последствий эмоционального давления является возникновение у объекта соответствующего настроения: как плохого, так и хорошего.

Хорошее или плохое настроение оказывает огромное влияние на поведение человека. Скажете, например, объекту, что он сегодня прекрасно выглядит, и он будет весь день улыбаться и продуктивно работать. Скажете, что он выглядит больным, и человек весь день будет ходить как в воду опущенный. Ну не весь день, положим, но значительную его часть.

Психологический фон, на котором осуществляется вся психическая деятельность человека, подчас определяет вид поведения человека. Он как бы включает тот или иной вид реагирования человека на внешние и внутренние раздражители, определяя субъективные состояния на данный отрезок времени.

Настроение является как бы модулятором типа высшей нервной деятельности. Каждый человек является не только, например, сангвиником, меланхоликом, флегматиком или холериком. Он несёт в себе качества каждого из типов в той или иной пропорции.

Пример. Володя на 50% меланхолик, на 30% холерик, на 15% флегматик и на 5% сангвиник. При плохом настроении у него будут преобладать меланхоло-холерические черты, а при хорошем – флегмато-сангвинические. Создание хорошего настроения у самого себя, например, за счёт аутотренинга позволит Володе чаще проявлять флегмато-сангвиническое поведение.

### **5.2.1. Позитивное психологическое воздействие**

Позитивное психологическое воздействие оказывается для создания хорошего настроения у объекта управления. Хорошее настроение вызывается словами, поступками, часто имеющими даже совсем небольшой смысл. В свою очередь, хорошее настроение создаёт общий благоприятный фон для проведения психовоздействия.

Хорошее настроение в зависимости от темперамента включает сангвинический или флегматический тип поведения. Чаще человек в хорошем настроении обладает сангвиническим типом поведения. Сядьте ему на шляпу, наступите ему на ногу – он только улыбнётся в ответ на ваше извинение. В плохом настроении у этого же человека может быть холерический тип поведения. Вы ему наступили на ногу и не успели извиниться, как уже выслушали град оскорблений. В подавленном настроении этот человек, после того как вы уселись на его коробку, может ответить меланхолическим поведением – попросту заплакать.

### **5.2.2. Негативное психологическое воздействие**

Негативное психовоздействие на человека оказывают, чтобы, например, выжить его с места работы. Объектом чаще бывает конкурент. Но может быть и индифферентный человек, если он попал в сферу тактических целей оператора. Под негативное психовоздействие может попасть даже друг.

Негативный эмоциональный фон характеризуется чувством страха, напряжения, тоски, склонностью к депрессивным реакциям.

Общий негативный фон создаётся высказыванием обидных слов объекту и /или его окружающим. С помощью намёков, имеющих двойной смысл. Создание общего негативного фона связано с формированием плохого настроения у человека. Плохое настроение в зависимости от преобладающего темперамента, включает холерический или меланхолический тип поведения. Оно может создаваться целенаправленно и случайно.

Причинами плохого настроения являются:

- а) нарушение динамического коркового стереотипа,
- б) невыполнимость выработанного человеком плана или расхождение его с реальной действительностью.

Во всех этих случаях возникает общий негативный эмоциональный фон.

**Контрмеры.** Аутотренинг: при вербальной обиде – развитие плохой памяти на обидные слова.

Негативное психовоздействие в виде психологической агрессии формирует состояние стресса у объекта. Создаётся, например, конфликтная ситуация.

Стресс ухудшает психологическое состояние человека. При психологической агрессии происходит выброс стрессовых гормонов, т.е. развивается стрессовая реакция. Установлено, что хронический эмоционально-болевой стресс приводит к развитию у крыс неврозоподобного состояния. Оно характеризуется нарушением регуляции вегетативных процессов, в частности, системы сердечно-сосудистой регуляции, поведения, условно-рефлекторной деятельности. По-видимому, за счёт усиления процессов перекисного окисления липидов [Гуляева Н.В. и др., 1984].

Стрессовая реакция потенцирует некоторые заболевания: гипертоническую болезнь, ишемическую болезнь сердца, язвенную болезнь. Показано, что у больных, у которых в период лечения имели место стрессовые жизненные ситуации, язвы 12-перстной кишки заживали труднее, чем у больных, у которых таких ситуаций не было [Mason J.V. et al., 1981]. Причём, стрессовые ситуации, связанные с неурядицами в семье, имеют наибольшее значение. Развитие и обострение этих болезней в свою очередь усугубляет ПС человека.

Методическим подходом в развитии конфликтной ситуации является создание ссоры. Ссора инициируется созданием для объекта неприемлемых для него условий совместного существования. Тогда, несмотря на вашу инициацию, он вынужден будет сам поссориться с вами. В будущем это даст вам преимущества в маневрировании. Когда вам нужно, вы можете с объектом помириться, да ещё и обвинить его в том, что он (нехороший) затеял ссору.

Этот метод особенно хорошо применяется, когда сосуществование диктуется внешними условиями и люди должны жить вместе в силу независимых или мало зависящих от них обстоятельств. Например, муж и жена.

На фоне настроения можно применять и другие, соответствующие целям, методы ПВ. Не зря, прежде чем заставить объект что-либо сделать или сделать ему замечание, сначала нагнетают вокруг него негативную атмосферу, делают нервную обстановку, подготавливают его. И только затем осуществляют основное психовоздействие.

### **5.2.3. Социальная оценка эмоционального давления**

Эмоциональное давление может проводиться по-разному в зависимости от морально-нравственной интерпретации оператора.

1. Аморальное психовоздействие идёт вразрез с моральными нормами общества. Нормы морального поведения устанавливаются данным обществом и поэтому в зависимости от общества могут меняться. Например, заплатить врачу за работу в капиталистических странах не осуждается моралью, а в Советском Союзе было аморальным поступком, осуждаемым обществом официально. Но аморальный поступок не обязательно является при этом безнравственным. Например, аморальный поступок врача, берущего вознаграждение за лечение больного, может быть нравственным (если сам больной благодарит) и безнравственным (если врач требует вознаграждения).

2. Безнравственное психовоздействие. От безнравственных методов, к сожалению, нельзя отмахнуться, т.к. они встречаются в обыденной жизни. Использование их в любом случае и без каких-либо оправданий должно быть подвергнуто осуждению. Но знать их необходимо для выявления безнравственных людей и той опасности, которую они представляют для окружающих и оператора, в частности.

*Безнравственные методы* — это когда человека оскорбляют так, что формально к этому подлещу никаких претензий предъявить нельзя. Он не сквернословит, не грубит, он не ударил. Но он сделал так, что другой человек начинает корчиться от душевной боли, не имея возможности каким-либо эффективным способом защитить себя.

Пример безнравственного метода психовоздействия. Девушка пригласила к себе домой, ну, допустим, на чай приличного мужчинку. А этот мужчинка на следующий день во всеуслышание рассказал об этом. Да ещё многозначительно ухмылялся с намёками. Тогда, этот поступок является моральным (ведь это правда и ничего особенного нет в том, что девушка пригласила его в гости. Это же не показ порно-



графических открыток, что осуждается обществом), но безнравственным.

Обижая девушку, молодой человек, например, может преступить мораль, но при этом сохранить нравственность. Он может сказать, что перестал с ней встречаться из-за того, что она грязнуля, но безнравственно говорить всем, что он был близок с ней.

К безнравственным методам ПВ относится деперсонализация. *Деперсонализация* – это подавление личности человека. Деперсонализированный человек становится покорным, послушным воле хозяина. Для деперсонализации его отрываю от прежней жизни, лишают контактов с окружающим миром, с родственниками, друзьями, отбирают документы, деньги.

Деперсонализацию используют секты, отчасти армия, сутенёры при поточном секс-бизнесе. Например, чтобы заставить проститутку работать, сутенёрские организации грозят расправой, изготавливают компрометирующие материалы в виде фотографий, видеофильмов, грозят опубликовать эти материалы [Сиснев В., 1994]. Особенно этот метод действен в отношении девушек из семей с консервативным сексуальным мышлением. Родители думают, что их дочь работает в приличном месте, и не подозревают о том, чем она занимается на самом деле.

### **5.3. Основные методы психовоздействия**

#### **5.3.1. Визуальные методы**

К *визуальным* относятся все методы, когда объект подвергается воздействию через орган зрения. Объект видит оператора. Воздействие посредством письменной информации мы относим не к визуальным методам, т.к. информация получается за счёт содержания письма, а не за счёт красоты букв.

Красивый мужчина, красивая женщина в достижении цели имеют преимущества перед некрасивыми людьми. Но мало иметь красоту. Ей нужно уметь пользоваться, преподнести так, чтобы не уменьшить эффекта, по крайней мере. Психология человека важнее его внешних данных. Личностные качества мужчины могут быть ответом на вопрос: почему молодая красивая жена любит старого некрасивого мужа.

Визуальное воздействие через выражение лица включает использование мимических мышц и бровей.

1) Мимика. Например, презрительное выражение лица, складывающееся за счёт опускания уголков губ и приподнимания центральной части губ кверху.

2) Брови. Нахмурить, например, брови означает крайнюю степень рассерженности.

Внешний вид имеет значение для оказания ПВ на окружающих при первом контакте с ними. Люди недаром, особенно общаясь в высоких сферах, придают большое значение своей одежде.

Однако, если имеется информация, что человек (есть такие люди), к которому вы должны обратиться, любит, так сказать, простоту, то необходимо постараться так и одеться. Старушки-преподавательницы на вступительных экзаменах в институт любят изучать длину юбок у абитуриенток. В мини-юбке никто не получит выше трёх баллов. Одеть длинную юбку на экзамен – вот тебе и психовоздействие.

Часто можно наблюдать, как дурак с благородной осанкой добивается большего, чем умный человек, но не владеющий в достаточной мере своими движениями, своим телом. Особенно много добиваются дураки с благородной осанкой на любовном поприще. В деловой атмосфере люди быстро разбираются, что за фрукт перед ними. В любви же с первого взгляда и на добрачном этапе, когда ещё не проявляется во всём объёме ПМК любимого, на первый план выступают

осанка, поза. Тем более, что у части женщин имеется склонность к предпочтению внешнего эффекта. Потом уже, когда в повседневной жизни носом об стол, начинают смотреть, что же это за человек. Правда, только обычно поздно бывает исправить последствия контакта.

### 5.3.2. Вербальные методы

*Вербальный* означает устный, словесный. Сюда объединяются все методы, связанные с передачей и приёмом человеческой речи. Словом можно ранить, словом можно убить, словом можно излечить.

К вербальным воздействиям относятся произнесение доброжелательных высказываний, колкостей, информирование о приятных или неприятных событиях, дезинформация.

В зависимости от смыслового содержания вербальные методы могут быть семантическими и аурикулярными.

*Семантика* – это значение, смысл речи. Семантические методы ПВ определяют воздействие на человека за счёт содержательного состава речи, её смысла.

Одним из эффективных методов массового семантического воздействия является лекция [Владимиров Ю.А., 1982]. Люди, которые хорошо читают лекции, обладают следующими чертами характера: общительностью, артистизмом, живостью ума, тактом. Эти качества необходимы для хорошего проведения лекции. Если вы обладаете этими качествами, вы обязательно должны использовать лекции для ПВ на людей. В то же время, если вы хотите использовать лекции, вы должны вырабатывать в себе указанные психологические качества.

Аурикулярные методы основаны на восприятии звука как такового. У слова «ого» около двух десятков оттенков. Всё зависит от интонации, с которой оно произнесено. Его можно произнести с удивлением, изумлением, восторгом, разочаро-

ванно, злобно, пренебрежительно... Разными оттенками можно наградить и любое другое слово. Таким образом, акустическое воздействие – это тот тон, тембр, громкость, с которыми произносятся слова. Эти же звуковые параметры речи отражают и внутреннее состояние человека.

При осуществлении ПВ необходимо принимать во внимание личностные качества как объекта управления, так и оператора. Например, одной из ведущих формальных характеристик оператора является его голос.

Во-первых, вы должны учитывать, что ваш голос может иметь неприятный, раздражающий характер. И даже если информация по содержанию имеет благоприятный смысл, влияющие голоса будут снижать её эффективность.

Во-вторых, при психовоздействии всегда следует иметь в виду, что информация по содержанию положительная и голос ваш приятен, но ваш объект может воспринимать его как раздражающий. Это может быть следствием двух причин:

1. Плохого настроения объекта.
2. Гиперакузии, когда вследствие заболевания органа слуха человек воспринимает обычные звуки неприятными, раздражающими.

Формальное построение речи также может быть средством ПВ. Поясним это на конкретном примере. Так, в логике существует понятие двойного отрицания, которое в принципе усиливает мысль и в психологическом смысле не эквивалентно прямому утверждению. Поэтому в двух предложениях, имеющих одинаковое смысловое значение, информация заложена неравнозначная. Прямое выражение «Иванов может выдержать экзамен на отлично» несёт информацию о том, что Иванов может сдать экзамены на отлично и неважно, как эта информация воспринимается [Кондаков Н.И., 1976]. Выражение с помощью двойного отрицания «Иванов не может не выдержать экзамен на отлично» усиливает

мысль о том, что Иванов обязательно сдаст экзамен на отлично.

### **5.3.3. Тактильные методы**

Тактильные методы включают прикосновение, дружеское похлопывание, ласкание, а также массаж. К тактильным методам относится и рукопожатие, которое может быть вялым, крепким, безвольным. В большинстве случаев отражает внутренний мир человека или его отношение к вам, например, пренебрежительное рукопожатие. Тактильные методы применимы в основном к хорошо знакомым людям.

### **5.3.4. Обонятельные методы**

Когда от человека дурно пахнет, он может вызвать к себе крайнюю неприязнь. Обязательно заботиться о личной гигиене — мыть подмышки, ноги и стирать носки. Санировать рот или принимать карамель.

Для женщин, а в некоторых случаях и для мужчин, желательно использовать одеколон и духи. Женщина может привести мужчину в необыкновенный восторг и вызвать неукротимую любовную страсть сочетанием запаха чистого женского тела и правильно подобранных духов.

### **5.3.5. Методы вкусовой чувствительности**

Хорошо приготовленная, вкусная пища поднимает настроение, повышает благожелательность, доброе отношение к людям. По-видимому, это следствие хорошего усвоения питательных веществ. Эффективное усвоение пищи способствует правильному обмену веществ в организме и эффективному функционированию центральной нервной системы. Нарушение пищеварения проявляется в изменении психики в сторону повышения раздражительности, недовольства, язви-

тельности, желчности. Не зря существуют такие определения как «желчный человек», «человек-язва».

## **5.4. Сложные методы психовоздействия**

### **5.4.1. Поведенческое воздействие**

Поведенческое воздействие заключается в том, что оператор примером своего поведения воздействует на объект управления. Является наиболее распространённым видом психовоздействия. Используется повседневно и проявляется в виде действий, поступков.

Суть личного примера – вызывать у окружающих людей чувство сопричастности. Оператор делает так, что его цель становится целью других (подчинённых, окружающих). Берёшь лопату и копаешь, хотя другие только смотрят. Цель оператора становится целью других: подчинённых, окружающих. Это приносит гораздо большую пользу. Ты их зажёг и можешь отойти к следующим делам. Они уже работают сами, а ты в это время других агитируешь.

### **5.4.2. Демонстрационный метод**

*Демонстрационный метод* представляет собой демонстрацию каких-либо наглядных пособий и часто сочетается с вербальным методом, с помощью которого объясняется значение представленных экспонатов.

К демонстрационным методам диагностического воздействия относится показ кинофильмов, пьес, картин, иллюстраций, рисунков, скульптур и других наглядных пособий, например, орудий пыток. С целью психовоздействия определённая категория людей (воры, грабители, бандиты) часто демонстрируют оружие. Например, чтобы запугать, показывают нож из кармана.

Демонстрационный метод может преднамеренно выполняться не самим оператором, а другими лицами по замыслу оператора. Это даёт большую убедительность представляемого материала.

Демонстрации бывают истинными и ложными:

1. Истинные демонстрации отражают объективную реальность.

2. Ложные демонстрации являются подтасовкой. Поэтому при рассматривании компрометирующих материалов (фото-, кино-) следует по возможности не забывать афоризм: «Не верь глазам своим». Ловкий фотомонтаж вашего друга, например, с вашей женой, может ввести в заблуждение не только судей.

#### **5.4.3. Технические методы**

К техническим методам психовоздействия относятся факторы окружающей среды, в той или иной степени оказывающие влияние на психику человека. К ним относятся воздействия светом, шумом, гипоксией, психотропными газами, электромагнитными полями, ультразвуком, инфразвуком.

#### **5.4.4. Физическое воздействие**

К физическим методам воздействия относятся пощёчина, удар, борьба, драка, избиение.

В чём заключается психологическое значение физического воздействия? Драка в зависимости от исхода вызывает различный эффект. Если проиграл – пассивное поведение, понижение интеллектуальной активности. У волевой личности появляются мстительные чувства в дополнение к этому. Если выиграл – активно-агрессивное поведение.

Восприятие боли и реагирование на неё зависит от опыта побед и поражений в межличностных конфликтах [Игнатов Ю.Д. и др., 1984]. Известно, что в ситуациях сильных

переживаний, конфронтаций, борьбы, драки ощущение боли снижается. Специально созданное искусственное эмоциональное напряжение также снижает ощущение боли, что учитывается при подготовке бойцов рукопашного боя.

По всей видимости, в отдельных случаях непостоянное и строго индивидуальное физическое воздействие может оказывать благоприятное влияние на формирование психики объекта. С чувством благодарности вспоминает один из героев романа [Лазутин И.Г., 1962, с.159]: «Однажды с вагагой ребятишек он залез в огород к Ионовым, и его поймали. Стянув с Дмитрия штаны, он [дед Ионов – Ш.М.] до тех пор стегал его крапивой, пока на истошный крик не сбежались соседи и не вырвали мальчишку из цепких рук. Дня три ходил Митька с волдырями на лодыжках, ел стоя. С тех пор больше никогда не лазил по чужим огородам». И никто не пожаловался в милицию за избиение ребёнка, и родители не начали вражду. В результате ребёнок перестал воровать. Осознал в прямом смысле на своей шкуре, что чужое брать нельзя. Получил народный урок философской истины, что частная собственность священна и посягать на неё нельзя. Став взрослым, получил высшее образование юриста. Урок на пользу.

### 5.5. Непреднамеренное психовоздействие

Непреднамеренным называется психовоздействие, осуществляемое оператором на объект управления без определённой цели. Бывает фоновым и случайным. *Фоновое непреднамеренное психовоздействие* происходит в результате нахождения оператора на виду у объекта. Здесь уж шкуда не денешься. Не хочешь никак воздействовать, но не спрячешься же.

При *случайном ПВ* оно осуществляется случайным образом. Например, проходил мимо и случайно задел человека.



Если он глупый и мстительный – затаит злобу. Ты забудешь уже давно о его существовании, а он будет всё помнить, что ты его толкнул.

**Контрмеры.** Человечество давно уже выработало на этот счёт массу извинений. Случайно задел – искренне извинился. Даже если этот человек того не стоит. Или маленький по положению человек. Но маленький человек может иногда отомстить более яростно, чем человек во власти.

И вообще: жизнь – это не посудная лавка, а ты в ней не слон. Старайся жить аккуратно.

## Глава 6. ПСИХОТЕХНИКА

*Психотехника* (ПТ) – это совокупность элементов поведения и правил их реализации в процессе целенаправленной деятельности (ЦД) человека.

### 6.1. Целенаправленная деятельность

*Целенаправленная деятельность* – это поведение человека, направленное на реализацию системы целей: стратегической, тактических, оперативных. Целенаправленная деятельность проводится через целенаправленное управление.

#### 6.1.1. Целенаправленное управление

Выбор управленческого ПВ из множества возможных происходит на основе информации о свойствах: 1) психологического статуса объекта и 2) самого ПВ.

Существует несколько общих правил управления:

1. **Миром правят секс и голод.** Под голодом в афоризме выступает более широкое понятие материального фактора, стремления к комфортной жизни.

2. **Любовь / дружба – прочны тогда, когда объединены общей целью.** Исчезает общая цель – всё кончается.

3. **Принцип взаимного управления:** не только ты, начальник, управляешь подчинёнными, но и они управляют тобой.

4. **Принцип платы:** за истинные чувства к вам надо платить ответными истинными чувствами.

5. **Принцип психологического отбора:** чтобы эффективно осуществить управление необходимо провести психологический отбор нужного тебе человека. Тогда на управление им тебе потребуется минимальное время. В противном случае может быть так, что тебе некогда будет даже поесть. Всё

время только и будешь осуществлять психовоздействие. Зачем тебе нужен такой объект управления?

### 6.1.2. Направленность деятельности

Из предметного анализа понятий деятельности и активности следует, что понятие социальной активности выражает меру деятельности, тем самым выступая специфически социальным качеством [Бурлацкий Ф.М., 1977; Водошнянов В.И., 1983]. Специфика социальной активности состоит в том, что она характеризует одну сторону – активную деятельность в отличие от пассивной.

В зависимости от соотношения между целями ПТ и действительностью можно выделить прогрессивную направленность деятельности и регрессивную её направленность.

1. Прогрессивная направленность деятельности включает два типа:

1) Позитивную направленность мыслей в сочетании с активным поведением,

2) Негативную направленность мыслей в сочетании с пассивным поведением.

2. Регрессивная направленность деятельности также включает два типа:

1) Позитивную направленность мыслей в сочетании с пассивным поведением.

**Пример.** Человек хочет сделать что-то хорошее. У него есть желание и он может быть начинает это даже делать. Но не делает. Желание есть, а лень. Или ему другие не дают делать. Другие люди активно мешают сделать что-либо хорошее.

2) Негативную направленность мыслей в сочетании с активным поведением.

**Пример.** Человек хочет своровать колготки, которые сушатся на верёвке, чтобы продать и выпить. Жажда выпить

придаёт активность тщедушному телу. В конце концов, негативная направленность мысли реализуется посредством стимулирующей направленности действий.

### **6.1.3. Пограничная психопатология**

*Пограничная психопатология* включает скрытые формы психических болезней и психические состояния, которые не относятся к болезням, но тем не менее вносят отклонения в нормальное поведение человека. Необходимость учёта пограничной психопатологии у объекта связано с тем, что объект сам может не знать о ней или может скрывать отклонения в психике. Поэтому в объяснении поведения объекта, его ошибок или его кажущихся хитростей следует иметь в виду, что он маскирует или обходит неудобные моменты, обусловленные наличием пограничной психопатологии.

Подчас поведение человека становится понятным только после того, как окажется, что данный человек страдает какой-либо скрытой формой психической болезни, например, шизофрениии, невроза навязчивых состояний либо какого другого психического заболевания.

К вам пришёл человек с не совсем обычными мыслями, с новыми идеями. Как оценить: не шизофреник ли он? А может быть он непризнанный гений? Для такого случая существуют два направления проверки: 1. Проверка практикой. 2. Отсутствие навязчивости. Как правило, гений никому не мешает жить, в то время как человек с нарушенной психикой настойчиво домогается признания своих несуществующих заслуг.

## **6.2. Психологическая структура деятельности человека**

К актам деятельности относятся: движение, реакция, действие, поступок, операция, общение.

### 6.2.1. Движение

Является элементарным актом деятельности и присутствует во всех других её компонентах. Одни и те же движения могут означать различные действия. И, наоборот, одинаковое действие может выражаться через различные движения.

### 6.2.2. Реакция

*Реакция* – это ответ, направленный на раздражитель. Реакция может быть в виде физического действия или информационной. Реакция в виде физического действия рассматривается в психо-физиологическом смысле. Прикоснулся человек к горячей плите – отдернул руку.

В психо-деятельностном смысле понятие реакции несколько шире. Например, живёт Ваня и не тужит. Тацит через забор с завода телевизор. Идёт мимо индифферентный человек. Видит, Ваню. Сделал замечание. Психо-деятельностная реакция Вани: обиделся Ваня, достал из кармана пистолет и застрелил обидчика.

### 6.2.3. Действие

*Действие* – это активная деятельность, направленная на объект, а не на раздражитель. Если реакция определяется самим раздражителем и направлена на него, то действие определяется отношением оператора к объекту. Если начальник конструкторского бюро назвал вас дураком и вы его ударили – это реакция, а если устроили взрыв возле его кабинета – это действие.

Или другой пример. Прикоснулись рукой к горячей плите: реакция – отдернул руку, действие – выключил плиту.

### 6.2.4. Поступок

*Поступок* – это действие, которое регулируется осознаваемыми общественными отношениями к объекту. Действие

контролируется индивидуальным сознанием, а поступок – общественным сознанием.

Таким образом, в ряду реакция-действие-поступок (которые все являются актами деятельности) всё больше проявляется контроль общества.

### 6.2.5. Операция

*Операция психотехники* представляет совокупность нескольких законченных действий и поступков, объединённых общей целью решения какой-либо конкретной задачи.

Каждое действие может существовать само по себе. Но если множество действий взаимозависимо, т.е. осуществление следующего действия зависит от того, какое было предыдущее действие и, если каждое действие произведено для достижения цели, поставленной перед операцией, то это множество действий и есть операция [Ackoff R.L., 1960].

Операция может проводиться спонтанно и как реакция в ответ на чьё-либо действие или операцию. Оперативная реакция может быть как простой, так и сложной. Простая реакция – она тебе глазки состроила, ты её сразу в постель. Сложная реакция – он дураком тебя назвал, ты ему сложную комбинацию по выживанию из конструкторского бюро.

Примером операции может служить разрыв отношений с объектом. При этом существуют два варианта ухода: 1) мягкий; и 2) открытый.

Мягкий вариант заключается в том, что вы не говорите объекту открыто, что не хотите с ним общаться, а просто избегаете его. При активном обращении объекта к вам общаете сами ему позвонить или найти его при необходимости. И, естественно, не звоните и не находите его.

Открытый вариант заключается в том, что вы честно и прямо, как пионер, говорите объекту всё, что о нём думаете и просите его больше вас не беспокоить. Предупреждаете

объект о разрыве взаимоотношений, а не бросает его в неизвестности. Открытый вариант используют в двух случаях:

1. Абсолютно безнадежный объект управления, от которого лучше уйти, и чем дальше, тем лучше.

2. Существует опасность, что объект будет домогаться разъяснений по поводу разрыва отношений. Эта настойчивость может навлечь на оператора неприятности.

Например, жена решила бросить любовника. Она может это сделать по мягкому варианту. Но существует вероятность, что недоумевающий любовник в ярости от ревности начнет требовать разъяснений, может потерять голову и прийти под дверь любимой. Вот будет находка для мужа. Знакомство брошенного любовника с мужем может чуть-чуть осложнить супружескую жизнь молодой красивой женщины. В этом случае лучше заранее выяснить все вопросы с любовником. Предпочтительнее по телефону или в присутствии подруги. На крайний случай в присутствии нового любовника.

#### **6.2.6. Общение**

*Общение* – это совокупность поведенческих элементов, которые выполняются в процессе поиска оптимального взаимоотношения между оператором и окружающей средой в сочетании с обменом информацией [Ломов Б.Ф., 1980]. Общение представляет собой интегративную форму поведения, в которой проблема поиска оптимума существования сводится к поиску рациональных взаимоотношений между оператором и окружающей средой.

В процессе общения человек использует все возможные предыдущие акты деятельности для достижения поставленной цели, опосредованного взаимодействием с окружающими людьми. В этом взаимодействии бывает разная интенсивность общения, которая определяет уровни общения (рис. 4.1).

Интенсивность общения с окружающими людьми определяется совместным нахождением в замкнутом пространстве, а также частотой взаимодействия.

Для общения характерны следующие формы поведения:

1. *Экстравертная форма поведения* – характеризуется стремлением всех подчинить своей воле, направить окружающих на достижение вашей собственной цели.
2. *Интравертная форма поведения* – характеризуется уходом в себя, осмысливанием своих собственных поступков, своего поведения.

Общение, направленное на создание собственного психологического комфорта, включает:

1. Контроль соответствия ваших нравственно-моральных норм общечеловеческим НМН.

2. Обеспечение оптимального окружения: чтобы все вокруг были твои друзья. Естественно, что это относится к людям, соблюдающим нравственно-моральные нормы, соответствующие вашим.

3. Отношение к людям несходных нравственно-моральных норм:

- а) оценка возможности трансформации НМН объекта,
- б) попытка перевоспитать других людей под ваши НМН,
- в) отказ от перевоспитания:

- отойти от человека, не поддающегося перевоспитанию,
- если у объекта отрицательные НМН поведения и он причиняет вред другим людям, то следует принять соответствующие меры: подать сигнал тревоги, привлечь на помощь административных лиц, самому оказать воздействие на объект. Не будете же вы стоять, если у вас на глазах убивают человека.

### **6.3. Подготовительные мероприятия психотехники**

Мероприятия психотехники включают подготовительную часть, прогнозирование и действенные мероприятия психо-



техники. К подготовительным мероприятиям относятся: выбор цели, сбор информации, принятие решения, моделирование, планирование и программирование мероприятий ПТ.

Вначале выбираем цель и оцениваем возможность её достижения. Цель соотносим с ПС объекта и оператора. Такое соотношение даёт возможность оценить, соответствует ли ПС человека тем целям, которые он ставит перед собой, и каков будет ожидаемый прогноз. Так, если слабовольный, болезненный человек вдруг поставит перед собой цель психологически подчинить волевого, физически крепкого человека, то у него вряд ли что получится. Прогноз в отношении этой цели будет неблагоприятным.

Видно, что уже на этапе выбора цели неразрывно присутствует прогнозирование. На основе прогнозирования осуществляется выбор цели. Прогнозирование тем более эффективно, чем выраженнее развито абстрактное мышление. Но не надо бояться, что оно у вас недостаточно развито. Это вовсе не значит, что вы не умны. Умственные способности и абстрактное мышление – это разные вещи. Единственно, что выраженность абстрактного мышления нужно учитывать.

При выборе цели осуществляется принятие решения о необходимости достижения цели. Существуют как бы три круга информационной проработки в процессе ПТ. Малый круг при выборе цели: информация-прогнозирование-принятие решения. Большой круг при принятии решения о проведении психотехнических мероприятий: информация-принятие решения-планирование-прогнозирование. И заключительный при осуществлении мероприятий психотехники: психотехника-информация обратной связи-коррекция.

Анализ деятельности объекта управления включает два обязательных этапа:

- а) сбор информации об объекте управления; и
- б) обработка и обобщение полученной информации.

Сбор информации в данном случае является активным. Он необходим для принятия решения о выполнении мероприятий психотехники. Сбор информации базируется на принципах ПД.

Решение принимается трижды: 1) на этапе выбора цели, 2) после сбора информации принимается решение о способе психотехнического воздействия и 3) окончательно решение о выполнении мероприятий психотехники принимается после планирования и прогнозирования.

*Принятие решения* – это разработка параметров и граничных значений для построения модели. Создание этих параметров может быть мгновенным (доли секунды) или длиться часами и годами в зависимости от решаемой задачи и условий окружающей среды.

Модель окружающей среды, включая модель психологического статуса окружающих людей и собственного внутреннего состояния, строится для выработки плана действий. В начале ПВ оператор должен представлять себе модель того, что он хочет получить в будущем. Конструируется модель будущего состояния окружающей среды или внутреннего состояния человека, которое в идеале хотелось бы добиться. Должна быть создана модель результатов деятельности, нарисованная на бумаге или пусть даже набросанная в виде мечты. Голубой, предположим.

Приняли решение, построили модель, теперь построим план её реализации, т.е. стратегию взаимодействия между оператором и объектом управления.

Плохая стратегия взаимодействия хозяин-работник стала одной из причин провала целого политического направления. Поясним сопоставлением стратегии поведения животных и людей. Сначала приведём пример стратегии поведения животных. Известно, что во всех парах животных (включая человека), в которых устанавливаются стабильные взаимо-

отношения, одно является доминирующей особью, а другое выступает в роли подчинённого. Был поставлен эксперимент на свиньях [Докина Р., 1993]. В одном конце свинарника был расположен рычаг, при надавливании на который в противоположном конце свинарника в кормушку поступала пища. Оказалось, что работником, выполнявшим работу по надавливанию на рычаг, была доминирующая свинья. Можно было бы подумать, что хозяином, поедающим большую часть корма будет доминирующая свинья, а роль работника много работающего и почти не получающего пищи, достанется подчинённой свинье. Парадокс, но стратегия «Если ты доминируешь, то сиди возле кормушки с едой, если подчиняешься – управляй рычагом» звучит разумно, но она не будет стабильной. Подчинённая свинья, нажав на рычаг, побежит к кормушке, где обнаружит доминирующую свинью, которая уперлась копытами так, что её невозможно сдвинуть. Подчинённая свинья скоро перестала бы нажимать на рычаг, поскольку это поведение никогда не вознаграждается (прямо модель коммунизма!). Естественно, что доминирующая свинья выбрала другую стратегию: «Если доминируешь – управляй рычагом, если подчиняешься – сиди у кормушки».

При коммунизме партийная верхушка похожа на доминирующих свиней, сидящих у кормушки, в которую народ поставляет корм и которого к этой кормушке они не пускают. Биология. Кто сказал, что за каких-то 5000 лет цивилизации человек намного отошёл от животных?

Если провести аналогию стратегии трудовой деятельности при коммунистах в России (да и везде в мире – принцип же один и тот же), то можно прийти к заключению, что свинья умнее коммуниста. Может, это клевета? Давайте посмотрим.

Во-первых, в концлагерях, куда десятками миллионов загоняли народы Советского Союза коммунисты под руководством евреев, заставляли работать совсем бесплатно, а

корма (в день 300 г хлеба и 1 л затирки из отрубей) не хватало даже на жизнь и люди умирали от истощения через 2-3 месяца [Солженицын А.И., 1991а; 1991б; 1991в].

Во-вторых, народ заставляли работать практически бесплатно. Вспомните о палочках-трудоднях в колхозах, на которые ничего не давали и люди гибли от голода десятками миллионов, или о нищенской зарплате рабочих и служащих. Сами же коммунисты пользовались неограниченными привилегиями и никого не подпускали к кормушке. Понемногу становилось всё меньше дураков, желающих работать на жиреющих свиней. Производительность труда быстро падала.

Результат оказался закономерен, как все законы Природы. Везде, на любом рабочем месте и на боевом посту каждый уважающий себя советский человек всё делал, чтобы только не работать. Была создана целая система имитации бурной деятельности. Коммунисты встретились с законом биологии. Конец такой стратегии хорошо известен. Коммунистическая система развалилась в одночасье.

*Программирование* – это подробное составление в последовательно-параллельном временном пространстве выполнения конкретных действий оператора и членов его команды.

#### **6.4. Прогнозирование**

В результате сопоставления моделей объекта управления, окружающей среды и оператора прогнозируется поведение объекта управления и результаты психовоздействия.

Прогнозирование бывает спонтанное и реактивное. Спонтанное – это прогнозирование поведения человека в отсутствии воздействия на него, реактивное – прогнозирование поведения человека в ответ на предполагаемое психовоздействие.

Практически все наши действия, связанные с психодиагностикой, направлены на прогнозирование поведения окружающих. Важность прогнозирования подтверждают много-

численные, подчас трагические, примеры из жизни. Разводы, предательство, обман, мошенничество – это далеко не полный перечень явлений, связанных с неудачным прогнозированием.

Прогноз поведения и взаимоотношений между людьми связан с определёнными психологическими качествами личности. Во всех случаях попытайтесь ответить на вопрос: что из этого общения выйдет?

В эффективности прогнозирования заключается отличие человека с развитым абстрактным мышлением от человека с низким уровнем абстрактного мышления. Человек с абстрактным мышлением прогнозирует наперёд результаты своих действий. Человек с низким уровнем абстрактного мышления живёт не думая.

Введём впервые такое понятие как *презумпция виновности*. *Презумпция виновности* – это признание факта виновности доминирующего субъекта юридически достоверным, пока не будет доказано обратное. Психологический принцип, лежащий в основе презумпции виновности: сильный у слабого всегда виноват.

Что это значит? В филогенезе выживали только те животные, которые боялись каждого куста. Произошёл естественный отбор особей с прогнозированием превалирования негативизма событий. Действительно, если животное не прогнозировало худшего из возможных вариантов, то его быстро съедали, т.к. оно не боялось ни кустов, ни темноты. Если животное за любым кустом видело врага и боялось его, оно выживало.

У человека это проявляется в виде психического состояния презумпции виновности сильного. Выживает только тот, кто прогнозирует неблагоприятный исход психотехники в общении с сильным субъектом. Тогда он успеет принять какие-то защитные меры. Презумпцию виновности пред-

определяет прогнозирование превалирования негативизма в событиях.

Он сильный и говорит нам, что потратил наши деньги на сироток. Естественно, мы не верим. Даже если он действительно купил сироткам панталоны. Он сильный, попробуй проверь. Либо он должен доказательно объяснить нам, либо стать слабым, чтобы мы могли проверить его карманы. Только тогда он снимет с себя вину и мы будем ему верить. Таков удел сильного.

Презумпция виновности при активно-агрессивном поведении сильного предопределяет развитие двойной морали. Его мы боимся и говорим, что верим ему и поддерживаем, а за спиной обзываем всякими словами, из которых жулик самое мягкое.

Сочетание двойной морали с презумпцией виновности – вот что получает сильная мафия.

Например, евреи запугали всех. Чудовищный монстр. Один мой знакомый боится произносить слово «еврей» в замкнутом пространстве. Подслушивают, наверное. Многие предпочитают вовсе не общаться с евреями. И не потому, что презирают или ненавидят. А потому, что боятся. От них можно ждать любой подлости и в любое время. И с ними никак не справиться, потому что против мафии бороться в одиночку невозможно. Отчаянные патриоты пишут в публикациях любые кодовые слова типа: «малый народ», «та национальность» или «картавая национальность» и т.д., но только не «еврей». Маскируются.

Несчастный А.Солженицын только произнёс слово «еврей», как его тотчас обвинили в антисемитизме [Бондаренко В., 1990]. А одна «бедная» еврейка грозно напомнила А.Солженицыну, что ему ещё предстоит ответить за своё высказывание. Угрожает. Слабая. И не простому журналисту, а лауреату Нобелевской премии. Она-то слабая, да мафия

сильная. Жестокая. Беспощадная. Уничтожающая любое инакомыслие.

Мы боимся евреев и этого не скрываем. Народ пособия даже пишет, как от них защититься: «как русскому человеку уберечься от евреев» [Королёв А., 1998]. В виде интерпретации основ безопасности жизнедеятельности народа.

Запугали вы нас, ребята. Тогда чего удивляетесь серьёзным утверждениям людей, что евреи совершают ритуальные убийства младенцев и пьют их кровь [Даль В.И., 1995; Достоевский Ф.М., 1994] и прочие страшилки не для слабонервных. Сильные вы, страшные и ужасные. Поэтому получите презумпцию виновности в комплексе с двойной моралью.

Что ни скажут про еврея плохого – верю сразу, что ни скажут хорошего – не поверю никогда. В оккупированной России они все «уважаемые бизнесмены», а как только приедут в свой Израиль, даже там – мошенники и негодяи [Схвачена вдова..., 1997], которых несмотря ни на какие деньги из тюрьмы не выпускают [Каледин Д., 1997]. Настолько они опасны. Это не Россия, где холуйские спецслужбы и правоохранительные органы боятся к ним прикоснуться.

В будущем для объяснения некоторых психологических феноменов нам понадобится ещё одно понятие – нигилизм прогностических знаний. Это психическое состояние, которое характеризуется негативным отношением к профессиональному прогнозу и личности прогнозирующего. И тесно связано с негативным эффектом интеллектуального превосходства. Человек с негативизмом прогностических знаний не слушает того, кто обладает способностью прогнозировать. Характерно для русских.

В своё время поверили в абсолютно популистские лозунги еврея В.Ленина-Бланка: «землю – крестьянам (которых он,

вдобавок, люто ненавидел), фабрики – габочим, миг – нагодам». Национальная элита – белогвардейцы, националисты-черносотенцы-антисемиты – 100 лет назад предсказывали, к чему приведёт правление евреев. Не послушались их, расстреляли. По-научному – проявили нигилизм прогностических знаний. За что поплатились. Не обижайте науку.

Кто расстреливал антисемитов – тот расстрелял своё будущее.

### **6.5. Действенные мероприятия психотехники**

Включает подготовку, выполнение основных мероприятий и завершающие действия.

Прежде чем применить направленное психовоздействие, следует предварительно произвести подготовку. Например, при негативном направленном ПВ следует у объекта сначала создать отрицательный эмоциональный фон, сопровождающийся чувствами страха, тоски, психическим напряжением.

Основные мероприятия включают акты деятельности, которые реализуют направленное психовоздействие, сконструированное поведение, общение. Осуществление мероприятий психотехники зависит от того, какая принята стратегия: наступление, защита, равновесие.

Можно хорошо начать, можно прекрасно выполнить ПВ, но, не учтя этапа завершения провалить всё дело, неправильно выйдя из игры. Операции ПТ заканчиваются целесообразным выходом из них.

Любая деятельность человека приводит к двум результатам: успеху или неудаче. С необходимостью преодолевать воздействие успеха и неудачи постоянно сталкиваются практически все люди в процессе их деятельности [Батурин Н.А., 1984; Батурин Н.А., Курганский Н.А., 1980; Allen D.W., 1979].



Для максимального достижения успеха проводится постоянный контроль, который включает обратную связь и контроль деятельности.

Что такое обратная связь? Это информация о результатах действия оператора. Почему необходима обратная связь? Управление действиями человека основано на наличии обратных связей, сигнализирующих об эффекте действия и позволяющих, учитывая этот эффект, осуществлять и вносить поправки при выявлении каких-либо нарушений в деятельности. Вы применили психовоздействие. Для эффективной его реализации нужно постоянное сравнение получаемого результата с ожидаемым – совпадают ли они?

Обратная связь сигнализирует об эффективности действия. При разлаживании механизма обратной связи не может быть осуществлено подчас даже пустяковое задание.

Ошибки, о которых сигнализирует обратная связь, могут быть такими:

- 1) ошибки в направлении действия,
- 2) ошибки в силе действия. Последние бывают двух видов:
  - а) чрезмерная сила действия,
  - б) недостаточная сила действия.

Например, плохо как недостаточная, так и избыточная жалость. От первого варианта обычно страдают хорошие люди, от второго получают преимущества плохие люди. Более того, следует учитывать воспитательное значение этих двух видов неразумной жалости. В первом варианте человек будет воспитываться жестоким и коварным, а во втором – избалованным эгоистом.

Оценка реального результата операции или поведения в целом может быть плохой, ожидаемой или хорошей.

**Пример.** Вы убедили Васю не обижать Лену. По крайней мере, он это обещал. Однако реальный результат вашей работы может быть оценён, если произвести сравнение того,

что вы хотели с реальным поведением Васи по отношению к Лене. Реальный результат может быть: 1) плохим – Вася обидел Лену; 2) ожидаемым – Вася не обижал Лену; 3) хорошим – Вася сделал Лене предложение и признался в любви. Хороший результат можно также назвать неожиданным.

Информация о результате деятельности может быть дискретной и непрерывной. В случае дискретной обратной связи информация поступает через определённые интервалы времени, называемые шагом дискретной обратной связи. С увеличением шага дискретной обратной связи возрастает информационная неопределённость. В первом приближении информационная неопределённость увеличивается прямо пропорционально с увеличением шага. Но зависимость может принимать и нелинейный характер.

*Информационная неопределённость* – это равная вероятность наступления любого события из числа возможных. Например, информационная неопределённость при бросании монеты равна единице до её бросания. Это означает, что с равной вероятностью может выпасть орёл или решка. После бросания монеты информационная неопределённость равна нулю, т.е. достоверно известно, что выпало.

**Пример.** Вы приглядываете за детьми. В том случае, когда вы выглядываете из окна через каждые полчаса и окликаете их, дети не станут далеко убегать. Если вы осуществляете контроль, предположим, через 60 минут и более, то увеличивается вероятность того, что дети забудут о вас. В этом случае информационная неопределённость выше, чем в предыдущем случае в 2 и, возможно, большее число раз.

**Пример.** Ситуация: Ваня поссорился с Петей. Вы хотите помирить их и оказываете психовоздействие на Ваню. Независимо от его реакции, вы будете находиться в состоянии информационной неопределённости до тех пор, пока не полу-

чите информацию о результате встречи Ваши и Пети. Если после психовоздействия прошёл 1 час, то существует большая вероятность того, что Ваня и Петя не помирились потому, что ещё попросту не повстречались друг другу. Поэтому через один час информационная неопределённость низка. Но на следующий день, когда вы знаете, что Ваня и Петя могли встретиться в институте, а информация о встрече не поступала, то информационная неопределённость резко возрастает, т.к. Петя и Ваня могли помириться, а могли и не помириться.

Непрерывная обратная связь имеет одно существенное преимущество по сравнению с дискретной. Это преимущество заключается в резком уменьшении информационной неопределённости.

Зато непрерывная обратная связь имеет и существенные недостатки по сравнению с дискретной обратной связью. Недостатками непрерывной обратной связи являются:

- 1) Сложная система оповещения и ограничение маневренности оператора.
- 2) Перегруженность избыточной информацией канала связи.

*Контроль деятельности* – это оценка собственно самой целенаправленной деятельности в процессе её протекания, т.е. оценка правильности, адекватности протекания процесса ЦД.

Механизм контроля деятельности основывается на принципе обратной связи, но отличие контроля деятельности от оценки результатов деятельности заключается в том, что если оценка результатов сравнивает модель цели с реальными результатами деятельности, то контроль деятельности сравнивает модель процесса деятельности с самим процессом. Следовательно, отличительной особенностью является то, что контроль деятельности оценивает сам

процесс, а оценка результатов оценивает уже полученный результат.

Таким образом, оценка результатов психовоздействия – это оценка степени достижения цели, а оценка процесса деятельности (контроль деятельности) – это оценка эффективности средств достижения цели. Контроль деятельности не интересуется конечной целью. Его интересует то, с каким качеством выполняется действие, направленное на достижение этой цели. Пусть покрыт плесенью хлеб, который вы хотите съесть. Но всё равно рука должна сделать правильное движение, чтобы его достать.

Эффективность контроля зависит от скорости выполнения ЦД. Чем быстрее совершается деятельность, тем менее точны результаты, прогноз, предвидение, т.к. её сложнее контролировать.

Результат сравнения при оценке деятельности и её результатов может быть:

1) Плохим – плохое выполнение запрограммированных действий – реальные результаты хуже ожидаемых.

2) Хорошим – успешное выполнение запрограммированных действий.

Успешное действие также можно подразделить на два вида:

а) Удовлетворительное – реальные результаты соответствуют запрограммированным.

б) Хорошее – реальные результаты лучше запрограммированных.

В жизни в ответ на ваше психовоздействие может появиться негативная реакция. Мы видим, что причин бывает несколько. Некоторые следует осмыслить:

– подводные течения, о которых вы не знаете и которые направлены против вас,

– личностное неприятие, испытываемое к вам объектом управления,

– болезнь или предболезненное состояние.

После осмысливания и принятия решения вновь осуществляют психовоздействие.

## **6.6. Контрмеры в психотехнике**

Подчас бывает необходимым по тем или иным причинам скрывать свой ПС, мысли, душевное состояние от других людей. Тогда принимаются контрмеры, направленные на предотвращение правильного понимания окружающими, в том числе объектом управления ПМК оператора. Контрмеры включают выявление объекта, оценивающего оператора, и воздействие на этот выявленный объект с целью ограничения истинной информации об операторе. Ограничение истинной информации может быть направлено не только против объекта, но и профилактически против всех окружающих.

### **6.6.1. Распознавание скрытых методов психодиагностики**

Распознаются скрытые методы психодиагностики путём анализа данных наблюдения, а если возникло подозрение, то и данных диагностического воздействия, к которым относятся провокации и открытое ПВ.

Наблюдение может быть общим и специальным. При общем наблюдении, не зная о том, что за вами наблюдают, наблюдать за каждым человеком, попавшем в ваше поле зрения. И только если вдруг оператор замечает что-то подозрительное, тогда он осуществляет специальное наблюдение, задачей которого является либо подтвердить, либо опровергнуть подозрение.

Провокации обычно используют, чтобы убедиться в том, действительно ли за оператором проводится скрытое наблю-

ление при наличии подозрений, возникших в результате собственного общего или специального наблюдения.

Разница в наблюдении и провокации заключается во времени. При проведении наблюдения нужно ждать, иногда длительное время, чтобы объект каким-либо образом выдал своё поведение. На провокацию же он почти всегда реагирует сразу. Недостатком провокации является снижение объективности информации. Объект, например, и не думал проводить наблюдение за оператором, но поддался на провокацию. Следовательно, появился ложно положительный результат, который может дезинформировать оператора.

Как и наблюдение, провокация бывает общей и специальной. В общем случае провокация проводится время от времени на всякий случай, чтобы выявить возможное скрытое наблюдение.

Специальную провокацию проводят, когда есть подозрения в отношении проведения скрытого наблюдения. Таким образом, можно построить последовательность мероприятий по распознаванию скрытых методов оценки ПС: общее наблюдение – специальное наблюдение – общие провокации – специальные провокации.

### **6.6.2. Дезинформация**

*Дезинформация* является активным методом, направленным на то, чтобы окружающие и, в частности, объект управления, получили в обязательном порядке заведомо ложную информацию об операторе. В этом заключается отличие от маскировки, когда объект только натолкнувшись на оператора, получает ложную информацию. При дезинформации оператор находит объект сам и тем или иным образом представляет ему ложную информацию.

Дезинформация бывает общей и целенаправленной. При общей дезинформации объект вводят в заблуждение отно-

сительно любых свойств оператора, которые не может проверить объект. При целенаправленной дезинформации дают заведомо ложную информацию только об одной какой-либо стороне психолого-мировоззренческого комплекса оператора.

### 6.6.3. Маскировка

*Маскировка* является пассивным способом дезинформации и направлена на сокрытие информации об операторе. Например, будь ты сто раз трус, но если ты умешь маскироваться, никто об этом не догадается. Обычно маскируют отрицательные черты характера. Например, скрывают трусость, жадность, расхлябанность, безволие. Так, трусливый рвётся в драку только тогда, когда его держат друзья. Если отпускают, он сразу же перестаёт рваться. Ведь побить могут.

Но иногда маскируют и положительные черты. Например, чтобы не раздражать начальника умом в ряде случаев следует прикинуться дураком и тихо-спокойно делать своё дело. Потом в удобный момент оставить всех в изумлении от неожиданного хода.

Маскируют черты характера, психодиагностические мероприятия, психовоздействие. Маскировка ПВ может быть явной, косвенной и скрытой.

**Пример.** В коллективе руководитель не должен внешне выказывать своего расположения фавориту. Выделение фаворитов чревато неблагоприятными последствиями двух видов: во-первых, распадом коллектива, во-вторых, отрицательным отношением коллектива к любимчику. Поэтому для маскировки необходимо относиться к фавориту, как ко всем. Например, вместо того, чтобы открыто похвалить, скажем, за усердие, отметить это, в виде усмешки.

#### 6.6.4. Контрмеры против направленного психовоздействия

В основе лежат два принципа: принцип борьбы – прямой и более тяжёлый, и принцип отвлечения – связан с меньшими затратами психической энергии, гибок и дипломатичен. Хотя умный объект его сразу раскусит и в некоторых случаях этот принцип на него подействует более негативно, чем даже принцип борьбы.

Предпосылкой использования принципа борьбы является эмоциональная стойкость, т.е. способность индивида противостоять психологическому давлению.

Принцип отвлечения часто используют демагоги. Например, в споре это отвлечение от существа спора. Предположим, что объект говорит, что в огне горят дрова. Оператор, чтобы дискредитировать объект, начинает цепляться к формальностям и второстепенным деталям, а не к сути вопроса. Он начинает выдумывать, что горят-де не дрова, а древесина. И вообще происходит окисление углерода (входящего в состав дров) кислородом.

Третий принцип контрмер заключается в выяснении и по возможности исключении причины конфликтной ситуации. Следует избегать общения с конфликтными людьми. Лучше его обойти стороной, если не слишком нужен. Также следует воздерживаться от споров вообще с кем бы то ни было.

Нужно стараться избегать прочных отношений с людьми, не входящими в круг друзей. Чем прочнее связь, тем с большим трудом она рвётся. Лёгкость связей позволяет больше маневрировать и рвать их безболезненно. Лёгкие связи ни к чему не обязывают и у окружающих вызывают меньше поводов для обиды вследствие кажущегося недостатка внимания.



# Глава 7. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Для выяснения особенностей социальной психологии рассмотрим вначале основной её структурный элемент – группу людей.

## 7.1. Организация группы

*Группа* – это система межличностных взаимоотношений. Группой считается объединение из двух и более человек, вступивших между собой в различного рода связи. Она представляет собой организационно и психологически единое целое.

Адекватная организация деятельности людей обеспечивает существование группы и гибкое приспособление к меняющимся условиям окружающей среды. Как для любой сложной системы [Уемов А.И., 1970; Hall A.D., Fagen R.E., 1956; Klir J., 1965; Sengupta S.S., Ackoff R.L., 1965; Toda M., Shuford E.H., 1965], бывает: 1) внешняя организация; и 2) самоорганизация группы людей.

### 7.1.1. Структура группы

Действующим элементом группы является индивид, который определённым образом зависит от других индивидов и определённым образом воздействует на другие индивиды.

Функционирование группы зависит от состояния её действующих элементов. Неоднократно наблюдается, например, в спорте, что команда, состоящая из психологически более подготовленных игроков, побеждает другую команду, в которой игроки психологически подготовлены недостаточно. И пример из другой области. Нельзя ставить научную проблему перед лабораторией, если большинство сотрудников ставит

перед собой задачу как бы меньше поработать, а не как получить Нобелевскую премию.

Если мы знаем о каждом действующем элементе в отдельности, то следующим логическим шагом будет узнать о том, как они будут взаимодействовать, если их объединить вместе. Что появится нового, что исчезнет? Новое заключается в появлении связей между отдельными действующими элементами и новых свойств, присущих только группе. Поэтому, при рассмотрении группы в целом изучают её структуру (какие связи существуют между людьми) и функционирование (правила реализации связей).

Для группы характерны три признака: целевое опосредование связей, управление группой соответственно целям и регулирование внутри группы – внутреннее управление.

Внутреннее управление группой необходимо для стабилизации структуры группы и обеспечения необходимой надёжности её функционирования.

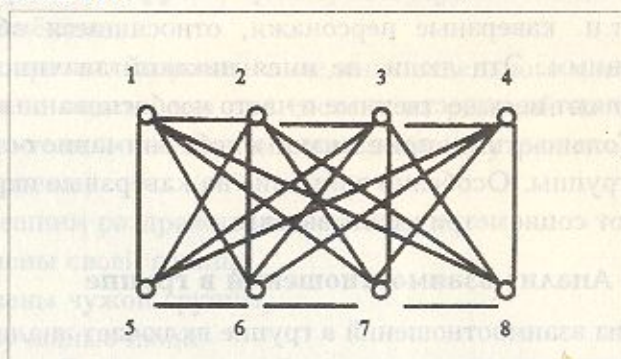
Объём решаемых задач и устойчивость к внешним воздействиям зависят от величины группы. Естественно, коллектив в 20 человек выполнит больший объём работы и будет более устойчив к внешним воздействиям, чем предположим, коллектив в 4 человека. При всех прочих равных условиях.

Связи между отдельными людьми в группе опосредуются целями, которые каждая из сторон ставит перед собой. Цели человека определяют количество и качество его связей с другими людьми. Если, например, поведение членов группы соответствует целям оператора, у него с ними устанавливаются дружеские отношения, дружеские связи. Если поведение окружающих людей не соответствует целям оператора, то могут возникнуть и негативные связи.

Рассмотрим отношение оператора к структуре группы в двух плоскостях. Во-первых, это отношение оператора к каждому из членов группы непосредственно. Во-вторых,

изучение оператором отношений между другими людьми в структуре группы.

При проведении анализа систем людей за основу берут решётку противостояния позиций в группе [Петровский А. В., 1985]. Решётка противостояния позиций строится следующим образом. Вся группа разбивается на два горизонтальных уровня: верхний, доминирующий, и нижний, подчиняющийся (рис. 7.1). Между этими уровнями производится сравнение. Сравнивают уровни по четырём вертикалям и по различным диагоналям.



**Рис. 7.1.** Решётка противостояния позиций. Обозначения:

- 1 – руководитель, 2 – старожил группы, 3 – социометрическая звезда, 4 – референтометрический лидер, 5 – подчинённый, 6 – новичок, 7 – социометрический отверженный, 8 – референтометрический неизбираемый.

В структуре решётки противостояния позиций большую роль играет референтометрический лидер. *Референтометрический лидер* – это член группы, мнение которого является важным для большинства других членов группы. Лидер является наиболее авторитетным членом группы, за которым признаётся право давать значимые для всех оценки о событиях и лицах и признаётся право принимать решения [Петровский А. В., 1985]. Его признают неофициальным руководите-

лем, авторитетом в группе. Человеком, который всех оценивает, хотя сам может и ничего не делать и ничего не представлять из себя.

Психологическое рассмотрение элементов группы позволяет заметить, что часть из них является аллопатическими. Аллопатические люди не могут длительно общаться друг с другом без возникновения конфликтной ситуации, но имеют потребность периодического общения между собой.

Из общего психологического фона группы могут выделяться т.н. каверзные персонажи, относящиеся обычно к отверженным. Эти люди, не имея никакой значимой цели, предъявляют несущественные и часто необоснованные притязания. Только этим и привлекают к себе внимание остальных членов группы. Особенно внимание на каверзные персонажи обращают социометрические звезды.

### **7.1.2. Анализ взаимоотношений в группе**

Анализ взаимоотношений в группе включает анализ собственно элементов группы и связей между ними. Это означает, какова сама личность и её поведение, как таковой, и каково поведение личности в составе группы.

При анализе взаимоотношений в группе вначале, например, изучаются связи по вертикалям, по горизонталям и затем по диагоналям. При анализе по горизонталям учитывают взаимоотношения между, предположим, руководителем и лидером, т.е. отношение официального руководителя к неофициальному руководителю (рис. 7.1). Сравнение по диагоналям необходимо для более полного представления о группе и избежания случайных ошибок. Например, личной симпатии существующей, предположим, между двумя какими-нибудь обследуемыми [Петровский А.В., 1985].

Исходя из анализа служебного положения, представители группы могут находиться в различных отношениях подчинения к оператору:

- 1) руководители,
- 2) равные по служебному положению,
- 3) подчинённые.

Исходя из психологической иерархии, выделяются следующие отношения:

- доминирующие люди,
- близкие по психологическому статусу,
- подчинённые.

Если проанализировать поведение отдельного члена группы, можно видеть, что оно состоит из реакций на внешние раздражители и последствия изменения внутреннего состояния человека.

К внешним раздражителям относятся:

- 1) члены своей группы,
- 2) члены чужой группы,
- 3) случайные люди.

При анализе взаимоотношений в группе следует учитывать динамику группы. Концепция динамики группы включает такие характеристики группы как:

- 1) размер группы,
- 2) время существования,
- 3) композиция,
- 4) чувство принадлежности,
- 5) удовлетворенность.

## **7.2. Психология группы**

Групповое поведение отличается рядом особенностей, которые характеризуют её как самостоятельную психологическую структуру. Психология личности, входящей в состав группы, значительно отличается от психологии изоли-

рованного человека. Человек ощущает единство с членами группы, в которую он входит. Если он не соответствует духу группы, то выбрасывается из неё как чужеродный элемент.

В зависимости от внутренних и/или внешних целей в группе развиваются и совершенствуются соответствующие психологические качества составных её элементов через формирование психологии группы. Например, психология группы формирует соответствующие качества в психологии её членов.

### **7.2.1. Уровень развития группы**

Группа в целом характеризуется таким обобщающим параметром, как уровень развития группы [Петровский А.В., 1982; 1984]. Уровень развития группы – это уровень развития межличностных отношений опосредованных через нравственно-моральные нормы поведения в процессе совместной деятельности и действий в группе.

Уровень развития группы оценивается по степени выраженности параметров группового развития, основными из которых являются ценностно-ориентационное единство и коллективное доверие. Иными словами, уровень развития группы определяется по степени, в какой ценностные категории, официально признанные в данной группе, определяют реальное поведение членов группы. Например, формально группа выступает против пьянства, а на самом деле часть её членов устраивает регулярные пьянки. Тогда уровень развития данной группы считается низким. Существуют как бы два уровня поведения.

В соседней группе преобладающим ценностным критерием является, например, честность, и все её члены всегда остаются во всем честными. Уровень развития этой группы высокий.

Одним из характерных явлений, сопровождающих высокий уровень развития группы, является внутригрупповой фаворитизм [Агеев В.С., 1983; Петровский А.В., 1985]. Под *внутригрупповым фаворитизмом* понимается стремление благоприятствовать во всём членам своей группы в противовес представителям чужой группы.

### 7.2.2. Типы групп

Критерием для классификации групп на типы является представление об уровне развития группы [Петровский А.В., 1985]. Выделяются следующие типы групп различного уровня развития: корпорация, коллектив, просоциальная и асоциальная ассоциация.

1. *Корпорация* – совокупность людей, межличностные отношения которых опосредованы предметным содержанием учебно-трудовой деятельности и социально значимыми нормами психолого-мировоззренческого комплекса. Например, корпоративное объединение нравственных людей в цехе, или корпоративное объединение людей в институте.

2. *Коллектив* – совокупность людей, межличностные отношения которых опосредованы предметным содержанием деятельности при отсутствии общих нравственных ценностей. Например, разрозненные люди, не общающиеся между собой, кроме как только по работе. Таким образом, корпорация и коллектив относятся к производственно-учебным группам с различным уровнем развития, который выше в корпорации.

3. *Просоциальная ассоциация* – совокупность людей, межличностные отношения которых опосредованы наличием общего психолого-мировоззренческого комплекса при отсутствии совместной учебно-трудовой деятельности. Например, группа друзей, не объединённых совместной трудовой деятельностью.

4. *Асоциальная ассоциация* – совокупность людей, на межличностные отношения которых не оказывают влияния общие для данной совокупности социально значимые нравственно-моральные нормы. Например, толпа незнакомых друг другу людей.

### 7.3. Поведение в группе

Основой группового поведения являются установление иерархии доминирования или соподчинения. Поведение в группе нестабильное, пока идёт установление иерархии доминирования, и оно становится стабильным, когда такая иерархия установлена. Доминирующий и подчинённый тип поведения относительно – человек доминирует над нижестоящими в иерархии и подчиняется вышестоящим. Доминирующий и подчинённый типы поведения в группе универсальны – они наблюдаются как у людей, так и у животных [Василенко А.М. и др., 1984]. Доминирование или подчинение определяются психологией индивида. Рассмотрим различия в психологии на примере животных.

У котов были выявлены два типа поведения [Хомуло П.С., Грицкевич Н.Л., 1984]. I тип характеризовался лидирующим или потенциально-лидирующим поведением котов. Для II типа поведения характерным было то, что коты занимали подчинённое положение и не склонны были к проявлению положительных эмоций. В эксперименте коты с I типом поведения хорошо справлялись с предложенными заданиями. У них быстро выработывался условный рефлекс. Например, включали звуковой сигнал и через некоторое время пропускали ток через решётку, на которой сидел кот. Кот мог прыгнуть после сигнала на полку и избежать удара током. У котов с I типом поведения условный рефлекс развивался через 2-3 раза после сочетанного действия звука и тока. У котов со II типом поведения



условный рефлекс развивался через гораздо большее число сочетаний.

Природа не зря установила иерархию доминирования. Лидером должен быть тот, кто лучше прогнозирует события, в данном случае, у кого быстрее развивается условный рефлекс – научение прогнозированию. Звуковой сигнал – прогнозирование удара током – избегание удара током.

Нормальное поведение в группе бывает типичным и атипичным. Типичное поведение – это стандартное поведение: стандартные поступки, действия, стандартные фразы. Одно и то же изо дня в день. Всё прогнозируемо, а потому психологически комфортно.

*Атипичное поведение* характеризуется тремя вариантами: экспрессивным, депрессивным, эйфорическим.

*Экспрессивный вариант* – это возбужденное и возбуждающее других поведение. Для объекта характерны повышенная раздражительность, взрывчатость.

*Депрессивный вариант* – это угнетенное поведение. Для объекта характерны подавленность, апатия, чрезмерная истощаемость. Что ни скажешь ему – всё плохо, сразу в слёзы.

Люди с экспрессивной и депрессивной формами поведения легко подчиняются. Доминирование над ними осуществляется без труда, особенно если они чувствуют себя защищёнными от неблагоприятных факторов.

*Эйфорический вариант* отличается немотивированно повышенным настроением, смешливостью, игривостью. Если человек переоценивает свои возможности, игнорирует физический дефект, если он имеется, то это не значит, что такой человек лгун. Он может находиться в состоянии эйфории и быть искренним.

Лица с атипичными формами поведения обладают повышенной внушаемостью, у них обычно настороженное отношение к себе и своему здоровью.

Человек с явлениями атипичного поведения хорошо контролируется, его поведение можно прогнозировать. Вы от него ожидаете любых выпадов и:

1) либо можете подготовиться к его возможному атипичному поведению;

2) либо не информируете его настолько о положении своих дел, чтобы он не смог предпринять что-либо, что вам может хотя бы случайно повредить.

#### **7.4. Психология протекционизма**

В основе психологии протекционизма лежит внутригрупповой фаворитизм. *Протекционизм* – это защита представителя своей группы от воздействия неблагоприятных факторов окружающей среды.

Соответственно категории группы бывает групповой протекционизм (группа), коллективный (производственно-учебный коллектив), местный (территориальная целостность) и национальный (национальность).

В основе местного протекционизма лежит территория проживания популяции людей. Это деревня, район, город, область, страна. Местный протекционизм в условиях удаления членов территориальной группы от территории проживания проявляется через формирование землячества.

Национальный протекционизм в условиях удаления членов национального образования от места их компактного проживания и /или преобладания в окружающей среде представителей других национальностей проявляется через формирование национальных общин. В некоторых случаях происходит наложение землячества и национальной общины, когда, например, лица одной национальности из одного территориального образования мигрируют в другое территориальное образование, населенное представителями других национальностей. В этом случае формируется национально-

этническая община. Землячества, национальные и национально-этнические общины представляют собой замкнутые группы.

Мигрирующие народы, например, евреи, цыгане формируют только национальные общины.

При выраженном развитии психологии протекционизма замкнутые группы формируют мафии. Это означает, что замкнутая группа защищает своего члена независимо от того, какое бы преступление он ни совершил. Не все представители замкнутой группы (землячества / общины) входят в состав мафии. Но в соответствии с психологией протекционизма они, не нарушая формально закон, поддерживают членов земляческо-общинной мафии. Он его (члена мафии) знает с детства, родственники – по дальней линии. Мамы-папы – друзья. Как же он может предать Мойшу-бандита.

Поэтому, когда говорят евреи, то подразумевают еврейскую мафию, как национальную общину, проявляющую национальный протекционизм ко всем своим членам. Если еврей Б.Березовский ограбил россиян на несколько млрд. долларов [Крутаков Л., 1997], а еврей Я.Уринсон развалил военно-промышленный комплекс России и заработал на этом больше 1 млрд. долларов [Ряжский Ю., 1998], то это не значит, что они поделились с каким-нибудь евреем Лейбой Брошштейном. Но всё равно этот еврей будет доказывать, что Б.Березовский «умница». Даже из могилы.

## 7.5. Этническая психология

Этническая психология рассматривает характерные психологические черты, свойственные основной массе данной этнической группы. Ясно, что психология чукчей, которые в принципе не способны убить другого человека, в корне отличается от психологии, например, чеченов, для которых похищение людей и работорговля являются нормой поведения.

Рассмотрим наиболее важные для России две национальности: русских и евреев.

### 7.5.1. Психология русских

**Русские являются психологически слабым народом.** И хотя они обзывают себя разными хорошими словами, но факт остаётся фактом – во II в. до н.э. часть славянских племён северян под ударами сарматов была оттеснена с плодородных южных земель в суровые места на север по реке Оке и её притоку реке Москве [Журавлёв А.И., 1997]. Они и являются пранародом русских.

Подобное оттеснение на север в суровые места проживания в древности не было единичным случаем. Либо племя было агрессивно-активным, злобным и жестоким и удерживало пригодные для комфортного проживания земли, либо оно мигрировало в трудные для проживания места, куда захватчики просто не шли. Таким образом, кстати, выжили все северные народы, которые характеризуются отсутствием немотивированной жестокости. Они просто не способны за себя постоять.

Конечно, русские – это не северные народы. Но они не столь агрессивно-активны и жестоки, как многие другие нации. Экспансия русских на юг и восток носила чисто протекционистский характер. На всех захваченных территориях сохранились национальные образования. Чего не скажешь о других. Англичане и французы полностью уничтожили коренных жителей Северной Америки. Испанцы и португальцы в значительной степени уничтожили индейцев Центральной и Южной Америки. Турки полностью вырезали армян на своей территории. Арабы освободили себе жизненное пространство от посторонних на Ближнем Востоке и на севере Африки.

Русские не вырезали даже те народы, которые относились к ним крайне агрессивно. Пример – та же Чечня.

Невысокая активная агрессивность русских позволила евреям победить в 1917 г. в еврейско-русской войне. Расстрелял царь Николай II 10-20 тыс. революционеров и не было бы 40-60 млн. невинно погубленных лучших людей России [Емельянов В.Н., 1979]. Царь пожалел не способных к труду и не приносящих народу никакой пользы негодяев-революционеров [Платонов О., 1990]. Пострадал весь народ. Вопрос, посвященный канонизации Николая II: зачем превращать в святого человека, который не пожалел умных, трудолюбивых русских крестьян, рабочих, предпринимателей? Когда после 1917 г. эти революционеры – «бешеные собаки» (любимое выражение прокурора Вышинского о своих бывших соратниках) – уничтожали народ в лагерях.

Не злопамятны русские – в этом их беда. Евреи их били-били, душили-душили, терзали-терзали, а даже по признанию проеврейских исследовательских центров уровень антисемитизма в России ниже, чем в Европе и США. Поэтому плохо и живём.

Уничтожать русских при такой психологии – это аналогично уничтожению безвинных младенцев. Что они и делают [Даль В.И., 1995]. Но это уже к вопросу о потрясающей безнравственности евреев. Уничтожать тех, кто их кормит.

Но почему незлопамятность является плохой чертой характера. Это доказано с генетически-поведенческой точки зрения [Докинз Р., 1993]. Автор наблюдал за птицами. По поведенческому признаку были выбраны альтруисты – помогали добывать пищу всем без разбора; эгоисты – никому не помогали, а только пользовались плодами помощи; и злопамятные – помогали только тем, кто перед этим помог им, и не помогали тем, кто отказывал в помощи самим злопамятным. В результате преимущество в выживании оказалось

у тех, кто был злопамятным. Действительно, зачем же помогать птице, которая только тебя и грабит. На неё тратятся силы и время, которые можно потратить на себя и своё потомство. По этой же причине вымирали альтруисты. **Русские по поведению похожи на альтруистов. К сожалению. Это приведёт нацию к вырождению.** Потому что Природа не прощает нарушения своих законов. Даже людям.

Хотя не всё так просто в царстве животных. В годы еврейско-немецкой войны\*, которую они сами обзывают 2-й мировой или Великой Отечественной, ещё непонятно с какой стороны воевало больше нашего народа. Только в действующих частях немецкой армии в качестве солдат служили несколько сотен тысяч русских [Солженицын А.И., 1991а]. Но это же наши братья. Это не они нам не платят зарплату и не выдают пенсии. А немцы, кстати, не создавали концлагерей для невинных жителей и не морили голодом по 30 млн. человек. И в основной массе население лояльно относилось к немцам, вступали в полицаи. Поэтому приплюсуем к указанной цифре не меньше миллиона полицаев. И около 100 тысяч в двух дивизиях собственно армии генерала А.Власова. Хотя, как отмечают очевидцы, желающих в ней служить было более 10 млн. человек [Калужный Г., 1990]. Пусть даже эта цифра сильно преувеличена, но всё равно впечатляет. Из всех погибших и не вернувшихся в СССР не менее половины были на стороне немцев. А ведь все эти люди – наш народ. Белогвардейцев уже всех перебили к тому времени. Это были как раз те самые «габочие и кустьяне», ради которых старалась на словах шайка картавого злодея еврея В.Ленина-Бланка. Немцы это наш братский народ. И тяга русских

---

\*Издатель не разделяет мнение автора о ВОВ.

к немцам естественна. Мы объединены сходством психологии оседлого образа жизни. Если ещё вспомнить, что в Курске немцев встречали с хлебом-солью. Но много ли таких? Есть надежда, что мы выживем?

Российский народ начал страдать в 1917 г. и продолжает мучиться по сей день. Все плачут: мы живём плохо. Зарплату не платят. Денег нет. Дети голодные. А почему вы должны жить хорошо? Ничего не бывает беспричинного во Вселенной. Вы убивали белогвардейцев и националистов-черносотенцев-антисемитов и их безвинных детей. Лучших людей, которые жизни свои не жалели ради вас. Убивали своё будущее. Убивали тех, кто обладал абстрактным мышлением и способностью прогнозировать события. Прогнозировать суровую, тяжёлую правду. Более 80 лет назад они уже предвидели перестройку. Вы их не слушали. Вы их убивали. Теперь не обижайтесь, что получаете полноценную расплату. Расплату за вашу безнравственность. За предательство своей элиты: националистов-черносотенцев-антисемитов.

Сочетание двух психических качеств – отсутствие способности прогнозировать и нигилизм прогностических знаний называют ещё глупостью. За всё в жизни приходится платить. За глупость тоже. Не верили своим националистам-антисемитам. Стали рабами евреев. И пока вы не покаетесь перед националистами-антисемитами, не возвеличите их, у вас никогда не будет хорошей жизни.

### **7.5.2. Психология евреев**

За более чем два тысячелетия существования в виде обособленной общины в среде народов обитания без государственной организации сформировалась космополитическая психология евреев мафиозного типа. Она предопределяет жёсткую иерархию с максимальным концентрированием усилий общины на благо её руководства.

Для евреев характерна двойная мораль. Они считают себя богоизбранными. Всех других – низшими. А следовательно, в отношении низших возможны обман (вспомните обещания еврея В. Лещина-Бланка), жестокость (еврей-чекисты), геноцид (один только еврей Л. Каганович повинен в умерщвлении более 10 млн. украинцев) и беспощадную эксплуатацию (многочисленные руководители строек социализма-коммунизма заставляли гоев почти бесплатно работать в жесточайших условиях труда).

Для евреев характерна безжалостная жестокость. Руководимые евреями большевики до 1917 г., в годы революции и после неё самозабвенно уничтожали людей, признавая за собой право убивать и грабить [Платонов О., 1990]. Считалось возможным применение к врагу любых, самых жестоких методов. А врагом была вся национальная Россия. Для такой борьбы широко привлекались уголовники или, как их ещё называли коммунисты, социально близкие. Ну, здесь они не правы. Не социально близкие, а родные.

Свою бессмысленную жестокость после прихода к власти в 1917 г. евреи оправдывают местью за погромы, которые якобы были до революции. Существуют свидетельства, где показано, что без всяких погромов евреи проявляли садистскую жестокость [Платонов О., 1990]. Убивали невинных, женщин и детей. Причём, размах этих преступлений был таков, что в любом обществе наказание было бы неминуемым и адекватным. Но только не в России с психологически слабым народом. За что русские и пострадали.

Не имея численного преимущества, евреи в достижении поставленных целей используют диверсионные методы ведения войны. Одним из главных таких методов является подкуп верхушки руководства народа обитания. Этот метод они используют и в повседневной жизни для личного обогащения.



Рассмотрим на примере типичного представителя еврея Б.Березовского. На методе подкупа основаны два принципа: принцип приватизации по Б.Березовскому и принцип перекачки денег [Крутаков Л., 1997]. Вместо того, чтобы покупать предприятие, Б.Березовский покупает за гораздо меньшую сумму его руководство. Вместе с купленным руководством Б.Березовский быстро разоряет предприятие и затем нищую компанию покупает за копейки. Как отмечает автор статьи, Б.Березовский, зам. секретаря Совета безопасности России (ставший потом исполнительным секретарём СНГ), такой специалист, что мог бы написать лучшее в мире пособие для коррупционеров. Б.Березовского открыто обвиняют в мошенничестве. Но, тем не менее, в правительстве его выдвигают на всё более высокие и ответственные посты. Если бы он не входил в состав еврейской мафии, было бы это возможно?

Одновременно Б.Березовский использует и принцип перекачки денег из выбранного предприятия на свои личные счета в Швейцарии за счёт подставных компаний. Например, первым ходом в личном обогащении бедного еврея Б.Березовского было разорение «ВАЗа» вместе с соучастниками – купленными им руководителями и директором В.Каданниковым. На разворованные этими двумя жуликами деньги можно было бы не только провести реорганизацию завода, но построить два новых по производству качественных автомобилей. В результате деятельности трудящегося еврея Б.Березовского «Жигули» с конвейера сразу можно сдавать в капремонт. Парадокс. Капиталистические отношения возрастают, а автомобили «ВАЗа» становятся всё хуже и хуже. Чего удивляться – еврей Б.Березовский потрудился. Вместе с холуём шабес-гоем В.Каданниковым. В поте лица. На благо народа. Чьего – понятно.

Теперь Б.Березовский стал социалистом. Евреи ведь все социалисты-коммунисты. Когда нужно чужое отобрать. Кстати, я за свою жизнь не встречал ни одного еврея, который был бы противником социализма-коммунизма. В России.

Евреи загнали российский народ, как стадо баранов, в загон между двух огней: откровенно жульнической открытой еврейской властью и закамуфлированным режимом своих холоуёв-коммунистов. И гоняют это стадо от одной к другой. Недаром же все они запрещают националистические организации. Знает кошка, чьё мясо съела.

Поэтому-то евреи пограбили-пограбили российские народы, а затем опять в социалистов-коммунистов превратились. Чтобы лучше руководить коммунистической властью. А через некоторое время опять перестройку устроят. И так далее до бесконечности.

Посмотрим, как работают еврей-социалисты. Как, к примеру, делают гарантийный ремонт «Жигулей» по методу социалиста Б.Березовского. Спускают, так сказать, социалистический подряд в массы. Подкупают директоров станций техобслуживания и те тормозят гарантийный ремонт. Это дешевле. Для шайки. Сломалось что-то – жди полгода. Водителю проще оплатить ремонт за свой счёт. А это наши с вами деньги. Б.Березовский, отдай наши деньги.

Ещё пример выкачивания денег у народов России еврейской мафией. Приватизация «Аэрофлота» по Б.Березовскому [Крутаков Л., 1997]. Купив руководство государственной компании и включив в его состав дополнительно своих людей – евреев, азиатов (своих союзников) и русских – шабесгоев – Б.Березовский переводит всю прибыль компании через заграничные офшорные подставные фирмы на свои личные счета в Швейцарии, где живёт вся его семья. Бывший зам. секретаря Совета безопасности России! И ведь ни один высший чиновник, ни один прокурор или ФСБешник не

подал в отставку. Позорники. Безопасностью России руководил гражданин Израиля, с местом жительства в Швейцарии. Который вывозит за границу национальные богатства. Будущее наших детей и внуков. А эти со своими регалиями только народ безоружный умеют уничтожать. Засуньте вы, ребята, свои погоны и регалии куда-нибудь. Холуй вы еврейской мафии. Были и остаётесь.

Ну так вернёмся опять к Б.Березовскому. Который ничего не боится. Так вот, все расходы по содержанию «Аэрофлота» и все долги, которые сделала компания по вине Б.Березовского, выплачивает государственный (!) воздушный флот России, который содержится за счёт наших налогов. Наши налоги – в карман еврею Б.Березовскому. Налоговая полиция с нас сдирает три шкуры. А собранные шкуры прямым ходом поступают на личные счета Б.Березовского в швейцарские банки [Крутаков Л., 1997]. Спрашивается, зачем нам с вами тогда платить налоги? Чтобы кормить Б.Березовского? «Бедного еврея».

Над фразой «Евреи продали Россию», помню, в период застоя смеялись. Посмейтесь, ребята, теперь лучше над собой. Работники «Аэрофлота» без зарплаты, а счета Б.Березовский ломятся от долларов. Действительно, смеётся тот, кто смеётся последним. Ваши дети голодают, а евреи не знают, куда девать деньги.

Интересно, а сколько же денег ворует у российских народов Б.Березовский? Всего ничего. Только за счёт «Аэрофлота» ежегодно Б.Березовский перекачивал наших с вами денег на сумму 300-400 млн. долларов [Крутаков Л., 1997]. Отнимает у нас и наших детей. Б.Березовский, отдай наши деньги.

Обычный обман. Который может сделать любой жулик. А почему это удаётся только еврею Б.Березовскому? Снова кто-то в своё время смеялся над словами о всемирном еврейском заговоре, еврейской мафии. Кто смеялся, тот сидит без

зарплаты и платит налоги. Которые прямым путём идут в карман Б.Березовскому и другим евреям. Кстати, деньги твоих детей. Кто смеётся последним? Вот евреи и смеются. Над тобой и твоими детьми.

Автор статьи о мошеннических переводах государственных денег на личный счёт еврея Б.Березовского официально обращается в прокуратуру [Крутаков Л., 1997, 2]. Официально! Ну, как, ответили? То-то. Еврейская мафия, потенциалом которой пользуется Б.Березовский, не только позволяет ему проделывать любые мошенничества и воровство богатств народов России, но и надёжно защищает от правосудия. Отнимают у нас деньги и наши же деньги затем пускают против нас.

Ещё один наглядный пример работы еврейской мафии. Бывший министр экономики России еврей Яков Моисеевич Уринсон – инициатор развала военно-промышленного комплекса России [Ряжский Ю., 1998]. И это открыто утверждают не национал-патриоты (их и так уже замордовали спецслужбы и суды), а официальная пресса. Вопрос стоит в заглавии статьи: Кто хочет уничтожить ВПК России? Понятно, кто. При этом еврей Я.Уринсон вместе с братом нанесли ущерб России в размере 1 млрд. (миллиарда) долларов, положив их себе в карман. Я.Уринсон, отдай наши деньги.

Есть, правда, и другой путь – вычесть эти деньги из зарплаты российских спецслужб. Потому что еврей Я.Уринсон не просто жулик. Это вредитель-диверсант. Жучок-королёк. И им должны заниматься спецслужбы. Почему они им не занимаются? Холуи еврейской мафии?

И теневой руководитель развала экономики в России бывший министр финансов России еврей Александр Яковлевич Лившиц, деятельность которого даже у окружения вызвала неудовольствие своим непрофессионализмом [Будберг А., Ростовский М., 1997]. «...Бюджетное упражнение Лившица бы-

ло... признано дешёвым несерьёзным трюком...» [Александров В., Майоров Н., 1996]. Но ясно, что это не профессиональная безграмотность, а злой корыстный умысел в пользу еврейской мафии.

Кто скажет, что это не еврейская мафия, пусть сначала ответит на все вышперечисленные вопросы.

Итак, к чему ведёт правление евреев в России? Представьте, что вы живёте в своей квартире и работаете не покладая рук, чтобы был достаток. А тут маленький бедный еврей (типа мультимиллиардера Б.Березовского) начинает всё из неё выносить. Выносит шкаф, стол, посуду, телевизор. Вынимает оконные стёкла и тоже выносит. Бедному еврею всё в хозяйстве пригодится. Причём скорость выноса вещей превышает скорость их вноса. Что будет в результате? Ответит даже школьник. Вы останетесь без вещей и дома, а еврей будет прекрасно жить в Швейцарии и смеяться над вами. Но уедет он только тогда, когда всё выкачает. И ждёт такого хозяина нищета. Как бы он ни напрягался. Такая система как раз и создана в России [Крутаков Л., 1998]. Смешно смотреть на напрягающихся на трудовом фронте граждан. Граждане и господа, существуют макроэкономические процессы, которые уже обрекли вас на голод, разруху, нищету и вымирание. Всё дело только во времени. Фантастическая картина?

Тогда спустимся к цифрам и документам. Наши национальные богатства вывозятся из страны начиная с 1917 г. [Лавров В.В., 1994]. В России создана система выкачивания денег [Крутаков Л., 1998]. За счёт евреев-банкиров только в 1997 г. прямые финансовые потери России составили 18 млрд. долларов. Причём Международный валютный фонд выдавал нам ежегодно 3 млрд. долларов кредитов, которые придётся выплачивать нашим с вами детям и внукам. Еврейские дети будут жить в Швейцарии.

Таким образом, доход от деятельности российского народа меньше, чем вывоз суммарного национального богатства. Правительство всё делает, чтобы нас разорить. А кто был в правительстве? Всё те же лица: А. Лившиц, Я. Уринсон, Б. Березовский, А. Чубайс. Почему «рыночное» правительство антирыночно (!) [Крутаков Л., 1998] назначило сверхвысокие проценты выплат банкирам-евреям? Их ублажают за счёт российской науки и здравоохранения. Действительно, банкиры-евреи – кровопийцы, поедающие людей.

Мы без будущего. В России сформирована экономика, состоящая из экспортной трубы, наркобизнеса, индустрии развлечений и импорта ширпотреба [Крутаков Л., 1998]. С 1991 г. евреи уже вывезли невосполнимых национальных богатств на 200 млрд. долларов. Мы под властью мирового правительства, кучки негодяев-олигархов. Известна национальность этого мирового правительства. У этих злодеев, действительно, воплотилась в жизнь идея мирового господства.

Коммунисты не способны им противостоять – это холуи еврейской мафии. Коллаборационисты, 70 лет уничтожавшие свой народ. Есть ли какая сила, способная спасти Россию от еврейской мафии? **Вся надежда на русских националистов.** Нам просто отступить уже некуда.

Теперь похвалим евреев. Действительно, они классные мастера пропаганды и агитации. В 1920-30-х гг. вся страна купалась в крови, а они сочиняли: «Как хорошо в стране советской жить». И когда сообщают, что взорвали синагогу я не верю (презумпция виновности сильных), что это сделали не евреи. Даже если виновного представят. Еврейская мафия настолько сильна и ужасна, что для неё найти (или купить) сознавшегося не составляет труда и приказать несчастному признать себя виновным нацистом.

## 7.6. Психология русско-еврейских взаимоотношений

При столкновении в исторически-территориальном пространстве двух абсолютно разных по духовно-воспитательным и психологическим характеристикам народов русские потерпели сокрушительное поражение. Психологически слабые, способные только к импульсивным, непродолжительным действиям в открытом бою, русские оказались раздавлены жестокими, беспощадными и коварными евреями в тайной диверсионно-террористической войне. Уничтожение русских продолжается и сейчас. Русские, а вместе с ними и другие народы России, обречены на вымирание.

В связи с создавшейся ситуацией первоочередная задача выживания русского народа – это создание русской общины внутри России. Мы на оккупированной с 1917 г. территории и община отгородит русских от эксплуататоров-евреев. Русские должны жить друг с другом. Они нам ничего не смогут сделать хуже того, что уже сделали. Пусть холоуи-коммунисты живут с хозяевами-евреями. Холоуи работать не хотят и не умеют. Хозяева паразитируют и вывозят национальные богатства России в свои логова в Швейцарию, США, Израиль. Вместе им будет интересно психологически.

*Сформулируем принципы выживания русского народа (украинского, белорусского и т.д.) в условиях еврейской оккупации:*

**1. Чтобы выжить, нужно стать националистом.**

**2. Только тот русский, кто националист.**

Коммунисты отказались от своих родителей, от своего народа. В 1920-40-е годы проклинали на коммунистических собраниях (шабашах бесов) своих родителей, отреклись от них. Они предали своих родителей. Они предали свой

народ. И прокляты народом. Нельзя жить с человеком, на котором проклятье народа. Бог не велит.

**3. Русский против русского не воюет.**

**4. Русский русскому помогает.**

Вот такие, возможно, основы психологии выживания русского народа в еврейском окружении.

Тактика русских включает два этапа: сначала вместе с евреями покончить с коммунистическим мракобесием. Коммунисты – холуи еврейской мафии. Холуи всегда более злобны, жестоки и подлы, чем хозяева. Первый этап будет пройден, когда полностью исчезнет угроза коммунистической реставрации.

И надо, глядя правде в глаза, представлять себе, что евреи и националисты имеют общую задачу: борьба с коммунизмом. Это временные союзники, у которых разные цели: евреи – для личного обогащения, националисты – для народной свободы. Без евреев народы России не могут сбросить иго коммунизма. А за всё в жизни надо платить.

Исходя из такого горестного заключения оценивается роль наших вождей: М.Горбачёва и Б.Ельцина. М.Горбачёв начал, плохо или хорошо, движение к обретению советским народом свободы. В этом и состоит его личная заслуга. За что ему полагаются почести.

Б.Ельцин играет другую роль в истории России. Даже если бы Б.Ельцин ничего не делал, а только защищал нас от коммунистов, ему надо уже построить памятник при жизни. А в обиденной жизни он ничего и не делает.

Царь Николай II преступник, который не уничтожил несколько революционеров и принёс им в жертву десятки миллионов лучших людей России. Б.Ельцин в октябре 1993 г. уничтожил несколько коммунистов-извергов и спас Россию от нового кровавого коммунистического геноцида. Прочувствовали аналогию. Но, кажется, слабо. В коммунистических



лагерях не сидели. А если прочувствовали, тогда земной поклон Б.Ельцину и всем, кто участвовал в расстреле Белого дома в октябре 1993 г. Особенно П.Грачёву и его танкистам. Не будем мы испытывать к ним чувство благодарности, некому будет в следующий раз защитить нас от красной напасти. Ибо сами мы на это не способны.

Особенно пресловутая русская интеллигенция, которая лизала коммунистам всё, что придётся, а потом на кухне при закрытой форточке отмывала свой язык шлетнями.

Это сейчас уже забыли, особенно вновь народившиеся люди, что за лозунг «Долой антинародный режим» «народная советская власть» давала 10 лет лагерей без права переписки. Нормальный человек с нормальной психикой имеет чувство благодарности. Вот это чувство должно быть направлено к М.Горбачёву и Б.Ельцину.

Конечно, М.Горбачёв и Б.Ельцин разные люди. Если М.Горбачёв это живое воплощение Провидения на земле, то Б.Ельцин чистый прагматик. Он вовремя уловил неприятие всеми слоями советского общества коммунизма и использовал это в своих политических целях. Что отнюдь не умаляет его прогрессивной роли в развитии России.

На втором этапе в результате национально-освободительного движения выйти из-под еврейского рабства в составе всей России или в результате образования русского государства с русским правительством. Со столицей в каком-нибудь городе русской части России, предположим, в городе Алексине Тульской области. Пусть порадуетса местный народ.

Создание национального правительства – первейшая задача Русского Национально-Освободительного Движения. Действительно, у всех национальное правительство: у французов и англичан, у киргизов и украинцев; в России – у всех народов без исключения, не говоря уж о Чечне. Не хотят,

чтобы ими правили инородцы. Только у русских нет национального правительства. Почему мы даём править нами евреям?

Абсурдно воевать в Чечне, если тебя предаёт собственное правительство. А оно может быть непродажным только в одном единственном случае – там должны быть только националисты. Солдат – это твоё спасение. Только тогда ты можешь живым выйти из боя. Иначе о какой войне можно говорить. Когда за твоей спиной торгуются, за какую цену тебя продать.

В Чечне уничтожали красивых молодых русских ребят – их уже заранее продали и предали. Надо не в чеченов стрелять, а сначала разобраться с собственным правительством и его холоуями. Ещё Ш.Басаев советовал: «Вы сначала у себя наведите порядок, а потом приходите восстанавливать его в Чечне». Он-то знает, что говорит. В борьбе против Советского Союза евреи широко использовали нацменов, в том числе чеченов [Подлесских Г., Терешонок А., 1994]. Поэтому с повадками еврейской мафии они знакомы и их в свои правительства не допустят. Дико представить, что Б.Березовский являлся членом Совета безопасности Чечни и вывозил из неё на личный счёт в Швейцарию по 300-400 млн. долларов. Да он давно бы уже сидел у чеченов в помойной яме и перечислял деньги на её благоустройство. Я не призываю российские спецслужбы посадить Б.Березовского в помойную яму. Я только спрашиваю, когда они собираются вернуть наворованное Б.Березовским обратно в Россию? Чтобы тем старикам, которым они затыкали рты в течение 70 лет, выплатить пенсии. Может быть, им съездить в Чечню? К Ш.Басаеву. На обучение.

И пока к власти в России не придут националисты-антисемиты, никогда российский народ, и в том числе

**русские, не будут хорошо жить.** Ни-ког-да. Это я вам прогнозирую на всю вашу оставшуюся жизнь.

И обязательно потребовать через международный суд, или чеченским вариантом, возврата всех награбленных евреями средств, начиная с 1917 г. Международные еврейские банки должны вернуть нам наши деньги. Они должны нам по примерным подсчётам более 800 триллионов долларов. Евреи, верните наши деньги.

У нас моральное право взять эти деньги себе. Любым путём. В любом еврейском банке мира. За нашей спиной десятки миллионов уничтоженных, которых раскулачивали за одну корову, за одну лошадь. А теперь эти деньги лежат на счетах евреев-банкиров. Они раскулачивали за одну корову. Сколько раз можно раскулачить евреев-банкиров, организовавших переворот в октябре 1917 г. и разжиревших на эти деньги?

# Глава 8. СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

Существуют специальные вопросы ПУД, которые имеют значение для профессионального и бытового общения. Неучёт этих вопросов может ухудшить результаты психотехники, даже блестяще проведённой на основании общих представлений психологии.

## 8.1. Профессиональная психология

Профессиональная психология рассматривает профессиональную ПД и влияние профессии на формирование личности [Кулагин Б.В., 1984]. Остановимся на ключевых разделах профессиональной психологии.

### 8.1.1. Профессиональная деформация

Важным разделом профессиональной психологии является профессиональная деформация. В её основе лежит то положение, что любая профессия накладывает свой отпечаток на человека. Профессия сама по себе формирует, шлифует ПМК оператора. Есть профессии, которые делают человека дисциплинированным, а есть профессии, которые вырабатывают привычку ездить по магазинам на персональном государственном автомобиле.

Вглядитесь внимательно в лица окружающих. Даже по их выражению уже можно приблизительно сказать о профессии человека. Вот замкнуто-настороженное с оттенком базарной вспыльчивости лицо женщины-врача. Ну как же. Больному надо доказать, что он здоров. А он, негодяй, требует больничный лист, лимит по которым давно исчерпан. Вот нагло-

ватая разухабистость продавца мясного отдела. Напористо-нахрапистое лицо таксиста.

Конечно, встречается несоответствие ПМК человека требованиям выбранной профессии. Но работа в таком случае длится обычно недолго. Либо оператор начинает приспосабливаться к своей профессии, психологически соответствовать ей, либо продолжительность его работы не превышает года-двух. Оператор сам не выдерживает, либо его «уходят».

Таким образом, существуют два основных варианта взаимодействия психолого-мировоззренческого комплекса оператора и профессии:

1. Исходный ПМК оператора соответствует данной профессии, и человек хорошо себя в ней чувствует. Происходит более быстрое наведение профессионального лоска на грани характера. В данном случае профессиональная деформация заключается в том, что воздействие на психику человека за счёт преувеличения важных для профессии психических качеств доводит задействованные психические качества до состояния гротеска.

2. Если профессия не соответствует ПМК оператора, то он либо расстанется с работой, либо мучается всю жизнь. В данном случае профессиональная деформация осуществляется через ломку психолого-мировоззренческого комплекса оператора. Его психика меняется под воздействием профессии.

Кроме того, при несовпадении ПМК оператора и профессии происходит и деформация существа профессии. Психолого-мировоззренческий комплекс оператора меняет содержание профессии. Например, был грузчиком, стал директором. Все привычки (психологию) грузчика перенёс в директорское кресло. На этом психологическом эффекте произошла люмпенизация системы управления государством после октября 1917 г. Если сделать директором того, «кто был

ничем», то ничего и получится. Что убедительно доказала история. На крови 70 лет строили «светлое будущее», а оказались у разбитого корыта.

Взаимодействие указанных выше процессов даёт в конце концов тип специалиста, который может быть плохим, посредственным или хорошим. Плохой – психолого-мировоззренческий комплекс оператора отличается от ПМК профессии, посредственный – наблюдается эквилибристика, т.е. постоянное лавирование подчас с большой изворотливостью для удержания профессиональных позиций, хороший – наступает соответствие ПМК оператора психолого-мировоззренческому комплексу профессии.

### 8.1.2. Психология отчуждения собственности

Коммунистическая номенклатура является коллективным собственником средств производства и сырьевых ресурсов стран с коммунистическим режимом. В результате захвата власти коммунистами происходит отчуждение частной собственности в пользу коммунистической номенклатуры. Люди работают на чуждых им предприятиях и в учреждениях. Это деформирует психику в трёх основных направлениях:

1. *Терпимость воровства.* Воровство перестаёт быть аморальным, если ты украл у государства. Такие люди, например, в СССР даже ворами не звались. Их индифферентно называли *несунами*.

2. *Трудовая пассивность.* Гори всё синим пламенем. Автор сам был свидетелем, как совершенно новый экскаватор бросили на берегу реки и скорее засыпали песком, чтобы никто не вспоминал.

3. *Психологический конфликт достижимости,* который возникает в результате несоответствия между желанием приобретения в личное пользование вещи и возможностью её

приобретения. Например, захотел человек купить бульдозер. При коммунистах его не разрешалось продавать в частные руки. Гору денег можно было скопить, но никто его вам не продаст. Плакать будешь, горючими слезами обливаться — напрасный труд, всё принадлежало коммунистической номенклатуре.

### 8.1.3. Психология интерперсональных профессий

В чём заключается специфика интерперсональных профессий?

Во-первых, это большая скорость вхождения в контакт и, следовательно, стремительная и напряженная работа мозга по переработке информации: психодиагностика, прогноз, психовоздействие. От этого подчас зависит здоровье не только окружающих, например, в профессии врача, но и собственная жизнь (сотрудники правоохранительных органов, военные).

Во-вторых, постоянное нахождение на виду у большого числа людей, что требует внимательного отношения к своей внешности и поведению, включая причёску, одежду, правильность речи.

В-третьих, ответственность за людей, с которыми оператор вступает в контакт. В этой связи возникает проблема недопустимости ошибок или сведения их к минимуму. Если ошибется слесарь, токарь, инженер, механик, то деталь, станок, пусть даже со слезами на глазах, но можно выбросить. Ошибка специалиста интерперсональной профессии дорого стоит и подчас взрывается цепью непредсказуемых негативных событий.

В-четвёртых, большая психологическая нагрузка, связанная с невозможностью «разрядиться» на объект (врач), или с ограниченными возможностями разрядки (продавцы, таксисты).

Всё это вместе взятое ложится тяжёлым грузом на плечи лиц интерперсональных профессий. Действительно: работа с людьми – самая тяжёлая работа.

## **8.2. Психология повседневного общения**

### **8.2.1. Психология бытового обслуживания**

Приведём некоторые примеры использования психологии бытового обслуживания в повседневном общении.

Если опытный продавец оценивает покупателя как конфликтного, он никогда такого покупателя обвешивать не станет, а если тот будет спорить, то и добавит ему от себя. Себе дороже. Недовес он восполнит на следующем, покладистом покупателе, который даже если и заметит, что его обвешивают, всё равно не станет поднимать шума.

При общении с секретарями и мелкими клерками следует помнить несколько правил:

1. Вежливость несмотря ни на что.
2. Постоянство в достижении цели. В зависимости от силы воли это либо постоянный напор, либо спокойное ожидание. Даже железное сердце сломят вежливость и терпение.

### **8.2.2. Медицинская психология**

Формирование врача – это процесс, в котором профессиональное совершенствование тесно связано с воспитанием его как личности [Рычнев В.Е. и др., 1983; Beales J.G., 1983]. Нужна высокая личная сознательность, чтобы проникнуться сопереживанием к больному, избегать бездушного отношения к чужим страданиям.

Советские врачи (а они и сейчас в России советские по духу) как раз обладают всеми этими качествами с прямо противоположным знаком. Один мой однокурсник по медицинскому институту сказал: «Всех советских врачей надо



расстрелять». Представьте, это говорит не простой смертный, не разбирающийся в медицине, а врач-профессионал, доктор медицинских наук. Но я с ним не согласен. Нужно расстрелять всего лишь 90% (Это, конечно, шутка). В чём же тогда заключается изюминка профессиональной психологии советских врачей, что коллеги так злобно к ним относятся?

Как-то, отстаивая интересы несчастной пациентки, я в сердцах сказал акушерке-гинекологу, что она не врач. Какова была её реакция? Думаете, она обиделась и в суд побежала? Напрасно вы так. Заулыбалась от радости. Чем хуже она врач, тем меньше у неё будет работы и тем большее время она проведёт за любимым вязанием. Простенькая психология простого советского врача. Цуцай на неё клеветуют, ей только лучше.

Основной проблемой, которая возникает при взаимодействии между врачом и больным, является возникновение состояния доверия больного к врачу. Целью больного является так воздействовать на медицинскую среду, чтобы получить максимальную пользу от неё.

Отбросив демагогическую риторику, давайте разберёмся в реальном содержании бесплатной коммунистической медицины.

Кому нужно доверие больного в платной медицине? Врачу. Если ему больные доверяют, у него будет высокий заработок. Кому нужно доверие больного в бесплатной медицине? Врачу? Во-первых, зачем ему это?

А, во-вторых, каким таким сверхчудесным способом можно получить доверие больного, если в поликлинике на приём больного к терапевту, согласно нормам рабочего времени на одно посещение, утвержденным Минздравом СССР, отпущено 15 минут, а хирургу и того меньше – всего 6,67 минуты (Приказ министра МЗ № 321) [Хромов Б.М., 1973]? За

7 минут врач не то что доверие больного завоевать, в карточку запись не всегда успевает сделать.

Почему же конвейерная система не вызывает возмущение врачей? Одной из причин является то, что они совсем не заинтересованы в качестве обслуживания пациентов, у них «недостаточная увлечённость медициной» [Тареев Е.М., 1980]. И это мягко сказано. Заработок врача зависит не от качества обслуживания больных, а от времени, проведённого на работе. Чем меньше он уделит внимания больному, тем легче ему жить при том же окладе. Следовательно, у него останется ещё сил отработать на полставки в другом месте. Не зря существует медицинский анекдот: «Почему советские врачи работают на полторы ставки? Потому что, если работать на одну, то есть нечего, а если на две, то некогда».

Соответственно и качество. В некоей компании молодой врач-терапевт делился горестными мыслями. Как только заканчивается приём, приходит какая-нибудь старая карга и начинает жаловаться на беспокойный живот, жидкий стул и примесь тёмного цвета в кале. А ему надо уже бежать в другое место, где у него полставки. «Так, — говорит, — у меня такая ненависть к ней возникает, что я уже ничего не слышу, а взял бы фонендоскоп, да стукнул бы им ей по голове». Что тут ещё добавить?.. Не ходите лечиться к советским врачам. Знаете же их психологию.

В таких условиях в обеспечении доверия больного к врачу заинтересован сам больной. Часто это доверие заслуживается дачей всевозможных взяток загодя, до лечения. Больной тогда доверяет, когда врач взял от него, например, деньги. Пациенты мотивируют это тем, что они делают это в первую очередь не для врача, а для самих себя. Чтобы увереннее чувствовать, что врач с вниманием отнесётся к ним.

В условиях бесплатной советской медицины существовала и другая проблема, связанная с доверием. Это, наоборот,

доверие врача к больному. Приём денег и других материальных ценностей преследовался по закону. Автору встречались случаи, когда пожилые люди со слезами на глазах жаловались, что врачи не берут у них деньги: «И денег не берут, и лечить не лечат».

Первое наблюдение верно. Денег не берут. Потому что боятся. А насчёт того, что врачи не лечат – это не совсем так. Они лечат так, как это положено делать исходя из требований бесплатной медицины и времени, официально отпущенного на лечение. Врач добросовестно выполняет все предписания. Другое дело, что такое лечение лечением назвать нельзя. Во врачебных кругах бытует поговорка: «Лечиться даром – даром лечиться». Деньги же за лечение врачи принимали только от тех больных, которым доверяли. Ошибка была чревата уголовным наказанием.

### 8.2.3. Психология героических профессий

К героическим относятся профессии, при выполнении которых люди рискуют здоровьем и жизнью ради общественно значимых целей: коллективных или общечеловеческих.

В первую очередь это журналистика и наука. Журналисты, рискуя жизнью, добывают фактологическую информацию у других людей. Учёные, рискуя жизнью, создают принципиально новую информацию, раскрывая природу. Сразу оговоримся, что имеются в виду настоящие профессионалы, которые добросовестно исполняют свой профессиональный долг.

Отличие героических профессий от других заключается в постоянном риске. Машинист ведёт тепловоз. Прыгнул на рельсы – спас человека. Герой. Раз в жизни. Журналист и учёный – герои каждый день.

Не завидуйте популярности журналистов. Представьте, сколько человек разорвали бы их на куски. Даже не убивая.

Вы можете сказать министру, что он вор? Во всеуслышанье, на всю страну. Я не могу. А журналист может. Психология у него такая. В клетку к тигру войдёт. Ради интервью. Скажем им спасибо за это. Да, журналисты — такие-сякие. Но они могут то, что не можем мы.

В связи с общественной наглядностью профессии журналиста общество отчасти берёт на себя их защиту. С учёными сложнее. Их труд и борьба за выживание не видны наглядно. А также существуют психологические трудности восприятия учёных как личностей и оценки их труда. Поэтому остановимся на профессии учёного подробнее.

Учёные находятся на переднем крае фронта в борьбе человечества за выживание. Каковы особенности их существования?

1. Учёный всегда один выступает против всего мира. В противовес консерватизму мышления окружающих. Только он один знает истину. Один во всём мире. Один на один в противодействии к нему.

Существует отличие труда учёного от труда журналиста. Это отличие заключается в том, что журналист добывает, даже если и сенсационную и убийственную для высшего руководства, но информацию, которая всё же является реально уже существующей и психологически приемлемой другими людьми. Окружающие психологически готовы её воспринять.

Учёный же добывает принципиально новую информацию, ломает стереотипы мышления и отталкивается в своём убеждении других не от апелляции к другим источникам информации, а выдвигая собственные знания на передний план. Психологически для консервативного мышления окружающих это не аргумент. И третируют его в открытую, как, например, в средние века, когда сожгли Д.Бруно или уничтожают скрытно, как сейчас.

2. Человек слаб, а истина ужасна. Истина – страшная вещь. Окружающим она не нравится, и они убивают (не обязательно физически) того, кто её говорит. Думая, что она исчезнет вместе с говорящим. Напрасно, ребята.

При коммунистическом режиме тяжесть жизни учёных усугублялась многократно. Одной из основных причин являлось то, что коммунизму внутреннее присуще выдвижение на руководящие посты неумных чиновников. В науке тоже. Руководители должны были не столько работать, сколько прислуживать. Что представляли собой советские академики? Образно говоря, это бандиты от науки. Советские академики высиживали свои жалкие докторские диссертации, в которых, особенно в общественных науках, не было ни единого правильного слова [Скобелев Э., 1990]. За средне-статистического советского академика на Западе не дадут ни одного цента [Дорошенко Н., 1990]. Ни одного! Лучше не скажешь. Вместо того, чтобы заниматься наукой, они занимаются удержанием своего кресла и улучшением своего благосостояния. Правда, есть и исключения. Из всех академиков, кого я знаю, только два настоящих. Это Ю.А.Владимиров и Ю.М.Лопухин.

Чем же занимается советско-коммунистическая серость в руководстве наукой? Отбирают результаты работы учёных. Причём, понятно, что в составе мафии (особенно известной этнической) это делать проще.

Поэтому во времена застоя была система противодействия: на рабочем месте имитировали бурную трудовую деятельность. Ничего не делали, либо поставляли третьесортную информацию или откровенную ложь. Либо скрывали полученные результаты исследований до лучших времен – работали в стол.

Крайнее неприятие результатов труда учёного из-за консерватизма мышления окружающих и присвоение восприя-

той информации этими же окружающими формирует у учёного соответствующую ответную реакцию в виде эгоистического нигилизма. Формируется психика критиканствующего злодея. А что вы хотите? Попробуйте-ка, порассказывать перед хохочущей толпой о похоронах своего папы. Чтобы понять чувства учёного к своим оппонентам. Вот такая вот особенность психологии учёных. С одной стороны, – герой, а с другой стороны – злодей. И всё в одном человеке.

### 8.3. Психология управления

#### 8.3.1. Психология чиновника

Основное положение психологии управления: чиновник – враг народа. Существует зависимость: чем больше чиновников в стране, тем хуже живёт в ней народ. В чём причина такой закономерности? Их две: объективная и субъективная.

*Объективной предпосылкой враждебного действия чиновника является несоответствие профессиональных психологий.* Профессиональная деформация происходит в сторону гиперболизации канцелярской работы. Суть работы чиновника заключается в манипулировании бумагами: отчётами, справками, циркулярами, постановлениями. Он не знает, как растёт хлеб или выплавляется сталь. Тем более не представляет сложных технологических и научных процессов. Отсюда формируется и его психология. Естественно, что чиновник начинает ценить в других людях то, в чём он сам разбирается. А он разбирается в работе с бумагами. Это специфика его работы. И, следовательно, свою психологию навязывает всем, в том числе производителям и реформаторам производства (учёным и изобретателям), у которых совершенно другая профессиональная психология. И чиновник даже искренне злится, что его не понимают.

В результате возникает конфликтная ситуация на профессионально-психологической основе. Но чиновник входит в государственную систему со всеми атрибутами силовых подходов. Это даёт ему неограниченные возможности по торможению работы производителей и реформаторов и даже ликвидации их. Чем чиновники и пользуются.

Чиновники используют два варианта выхода из создавшегося психологического кризиса: либо подавляют личность профессионала, либо заменяют его на руководящем месте психологически близким назначенцем. Например, для своего удобства чиновники назначают директором научного института такого же чиновника и обзывают его академиком. Тот, в свою очередь, подстраивает всю управленческую иерархию под свою чиновничью психологию. А потом все они дружно удивляются: чем это загадочным занимаются их научные сотрудники? И вместе мы уже удивляемся Чернобыльским катастрофам. Почему они происходят? Какие руководители, такие и последствия. Изготовление из чиновника учёного такой же абсурд, как изготовление из гуталина яичницы.

И винить никого нельзя. Чиновник искренне верит в полезность своей работы. Но польза на самом деле будет только тогда, когда чиновничество будет уничтожено, как класс. Вывод: чтобы лучше жить, чиновников — к стенке. Естественно, в шутку.

*Субъективные предпосылки враждебности чиновников.* Например, зачем предпринимателям, так называемому малому бизнесу (среднему классу), о котором так «заботятся» чиновники, нужна регулярно проводимая перерегистрация предприятий? Предпринимателям ни к чему, ибо:

1. Напрасная трата драгоценного времени на хождение по инстанциям.
2. Напрасная трата денег.

Ответ прост, как яблоко Ньютона. Перерегистрация нужна чиновникам для пополнения казны для своей зарплаты и получения прямых и косвенных взяток. Перерегистрация нужна чиновникам, а оплачивают её предприниматели. И как же после этого не говорить, что чиновники враги народа. Именно и есть враги всех, кто работает. Сидят на нашей шее, да ещё и вредят.

Один маленький серенький чиновник может разработать и издать такую маленькую-маленькую справочку, которая парализует работу половины государства. Зачем он это сделал? Опять враг народа? Нет. Каюсь. Он просто... заработал себе маленькую премию дополнительно к окладу. Только и всего. Обычный чиновник, который может принести бедствий не меньше, чем атомная бомба.

Таким образом, вся официальная деятельность чиновников направлена на повышения их собственного благосостояния за счёт обирания народа. В дополнение это обирание сопровождается развалом социально-экономических структур государства, которое они теоретически должны защищать.

### **8.3.2. Психология партийной работы**

Психология партийной работы включает некоторые специфические принципы психотехники:

1. Использование законов больших групп (толпы). Один из них заключается в том, что в большинстве случаев человек не может противостоять давлению психологии большой массы людей.

2. Другой закон заключается в том, что для контролируемого управления психикой больших масс людей нужно исключить из управляемой группы возбуждающие элементы. С массой народа можно делать всё, что хочешь, если в ней нет возбуждающих элементов, людей, настроенных критически и



способных организовать противодействие. Для оператора они вредны, т.к. нарушают монолит психики группы. Во все времена власти в первую очередь устраняли зачинщиков. Поэтому тактической целью группы (народной массы) является защита этих возбуждающих элементов – своих организаторов.

Пример из нашей истории. Русский народ позволил евреям и спецслужбистам шабес-гоям совершить ритуальное убийство героя Русского Национально-Освободительного Движения К.Осташвили-Смирнова. Сразу же после этого стали повышать цены, перестали выплачивать пенсии и зарплаты. Допустили казнь возбуждающего элемента – получили своё собственное вымирание.

3. Использование партийных святых. ореол мученика за народ К.Осташвили-Смирнова разгорается всё ярче. Действительно, он пострадал за всех нас. Это святой. К.Осташвили-Смирнов – защитник угнетённых, невинно убиенный евреями и их холоуями. Кто из партий привлечёт его к себе, к той из них потянутся люди. Поэтому для партии можно поставить, например, одной из задач переименование Ленинградской или Свердловской областей в области имени К.Осташвили. Та религия, включая языческую, будет истинной, которая причислит К.Осташвили-Смирнова к лику святых.

4. Обязательным атрибутом практики любой ненациональной партии является популизм. *Популизм* – это заявление народу заведомо невыполнимых обещаний. Евреи, беря власть в 1917 г. обещали народам России мир, землю, свободу. Ничего не дали – это мягко сказано. Дали бесконечные войны, ограбление и рабство для них. Но красивые лозунги помогли примитивной «шпане» - еврею В.Ленину-Бланку прийти к власти. Не гений. А примитивно уголовная психология негодяя, заведомо обманувшего всех.

5. Если ты заставил человека замолчать, ты его не передал. Без обратной связи вы не знаете изначальной установки человека и результата его пропагандистской обработки. Коммунисты заставили народ замолчать – получили двойную мораль. На собраниях говорили одно, дома – другое.

Особое значение и сейчас для российского общества имеют коммунисты. Поэтому рассмотрим их психологию подробнее.

Их характеризует абсолютная безнравственность [Яковлев А.Н., 1994]. Приведу типичный пример. Во времена застоя они преследовали баптистов за веру, были гонения. И вот вызывает в 1970-х гг. прокурор г.Алексина (Тульская обл.) местного активиста брата Данилу (Д.Колбнева). Стращает. А брат Данила удивляется, мол, работаем на вас, не курим, не пьем. Рассвирепел прокурор: «Лучше бы ты пил, чем молился». Интересно, что он сейчас говорит. Наверное, в церковь ходит. Баптистскую. И вот такие прокуроры-коммунисты превратили наш народ в народ пьяниц и лентяев. Забивая репрессиями тех людей, которые, действительно, хорошо работали. Доруководились до полного развала. Не верь в бога – лучше пей водку. Вот вся суть управленческих воздействий коммунистов. Теперь выкорыши КПСС говорят: мы за религию, мы верующие. Оказывается. Вы бы сначала хоть покайтесь. Религиозные вы наши.

Память о преступлениях коммунистов играет, наверное, не последнюю роль на выборах в различные органы власти. Голосуют не за демократов, а против коммунистов. Даже хуже будут жить, а за коммунистов голосовать не будут. В своей массе. Партия власти это понимает и специально подкармливает коммунистов. Коммунисты находятся на содержании ельцинистов и используются ими для двух целей:

1) Пугало для народа: «Если к власти придут коммунисты, они снова загонят вас в концлагерь». Ельцинистам

достаточно показать коммунистов народу и народ опрометью мчится голосовать за Б.Ельцина. Даже без всякой пропаганды.

2) Для принятия нужных решений в парламенте. Не было бы коммунистов, ельцинисты не посмели бы так третировать народ. Без них мы бы жили лучше. А так, для Ельцинской команды нет стимула хорошо работать. Ведь есть карманная коммунистическая оппозиция, которая всё прикроет.

Если кого не убедили аргументы, что коммунисты – холоуи еврейской мафии, приведём яркое доказательство. В 1920-30-х гг. еврей-комиссары присылали циркуляр сельским коммунистам, что нужно, например, раскулачить 100 семей. Местные коммунисты принимали встречный план и не уменьшали это число (своих соотечественников!), а... увеличивали в 1,5-2 раза. И после этого они называют себя русскими. Так поступают холоуи, господа товарищи.

Уничтожали национальных предпринимателей и крестьян под видом борьбы за народное счастье. «Ваши дети будут жить при коммунизме!» – кричали бешеные собаки. Живут. В 1990-х гг. пенсионерам по несколько месяцев не выплачивают пенсии. «Трудящиеся» на заводах и фабриках («заводы – рабочим»), в колхозах («землю – крестьянам») по несколько месяцев не получают зарплату. Построили коммунизм. Работающим не платят за работу. Впервые в истории цивилизации. Ради чего раскулачивали? Чтобы потом через 70 лет отдать национальные богатства в руки кучки евреев-банкиров? Ради чего расстреливали? Бегают с красными тряпками. И не стыдно. Это же ненормальные люди. Ни стыда, ни совести – психология коммунистов.

И никто не понёс наказания за раскулачивание. За уничтожение десятков миллионов лучших людей России. Это несправедливо. Природа этого не простит.

## 8.4. Юридическая психология

### 8.4.1. Специальные службы

*Специальные службы* (спецслужбы) – это тайные государственные организации, предназначенные для защиты государственных интересов нации, составляющей это государство. Они необходимы для любого государства. Какова же психология этих защитников и каково восприятие их деятельности защищаемым ими народом?

Психология любого спецслужбиста включает стремление защитить члена государства, где бы он ни находился и каковы бы ни были его политические взгляды. Советские спецслужбы тоже защищали государство. Но руководящей нацией в этом государстве были евреи. Поэтому основной задачей советских спецслужб была не защита российского народа, а защита евреев. Чекисты в течение 70 лет истребляли русских и другие народы СССР. Мы никогда не должны забывать об этом.

Советские спецслужбы – кровавое орудие в руках еврейской мафии. Если это не так, ответьте на два вопроса:

1. Почему советские спецслужбы уничтожили несколько десятков миллионов советских людей? Нет преступления, которое бы не совершили чекисты против советского народа [Платонов О., 1990; Солженицын А.И., 1991а; 1991б; 1991в]. За безумную идею? Дураков в правителях страны не бывает. Тогда почему уничтожали? Можно рассуждать, что они (чекисты) плохие, душегубы, садисты и негодяи. С этим никто и не спорит. Но в спецслужбах других государств такие же люди. Почему они не воюют против своего народа?

Захват евреями власти в России в 1917 г. [Дикий А., 1995; Корчагин В.И., 1996; Списки палачей...] не остановил запущенный механизм еврейско-русской войны, а только усилил её [Платонов О., 1990]. Придя к власти, евреи создали

специальный карающий орган, который должен был уничтожать лучших русских людей – ЧК. Для войны с собственным народом в ЧК, естественно, набирали самые отбросы, уголовников [Платонов О., 1990]. Людей без стыда и совести; палачей, бесов. Только они могли грабить, насиловать, расстреливать без суда невинных людей, детей-заложников. Посмотрите на того спецслужбиста, который кичится, что он чекист. У него хвост торчит сзади.

2. Почему КГБ допустил развал СССР? Гитлеровцы не смогли развалить СССР. А ведь как старались. Под контролем пресловутого КГБ СССР (поясняю – комитет **государственной** безопасности) его развалили за три дня. Некоторая критика КГБ в этой книге, это отчасти хоть какая-то дань погибшим на фронтах Великой отечественной войны на стороне Советской Армии и их семьям. Чекисты получали зарплату за сохранение безопасности Советского Союза. Ребята, отдайте деньги обратно.

Российские спецслужбы работают на евреев? Как так? Разве не существует отдел (подотдел) по борьбе с Моссадом? Да, существует. Ему даже иногда подбрасывают шпионов, от которых хотят избавиться.

Но, во-первых, еврейская мафия – это не только израильяне. И судя по ряду процессов над еврейскими уголовниками российского происхождения, Израиль менее криминальное государство, чем Россия.

Во-вторых, и это самое главное. Начальник этого отдела всего-навсего бездумная пешка. Он ничего не решает. Всю информацию он обязан поставлять высшему руководству. А вот те-то и являются агентами еврейской мафии. Только ленивый сейчас не пишет, что высший генералитет спецслужб России взяточники [Хинштейн А., 1998]. Куплены на корню. Даже слово «позор» как-то неудобно говорить. Кто им даёт взятки? Бедный крестьянин? Это излюбленный метод работы

евреев: лучше купить верхушку структуры, чем всех КГБ-ФСБшников. Дешевле обходится. А за что дают такие деньги? Почему мне их никто не предлагает?

Не слишком ли автор ругает чекистов? Ай-яй-яй. Нехорошо. Садистски уничтожили около 100 млн. советских людей [Солженицын А.И., 1991а; 1991б; 1991в], а теперь их ещё и ругают. Ведь обидятся (а миллионы наших погибших не обижаются). Как будто они обидятся и начнут вредить российскому народу. Не волнуйтесь. Они и так вредят. Изо всех сил. Соразмерно величине полученных денег [Хинштейн А., 1998].

Три категории населения уничтожали чекисты под руководством евреев: в революцию и гражданскую войну национальных предпринимателей, во время раскулачивания крестьянство. И во все периоды своей антинародной деятельности уничтожали третью категорию – цвет нации, её трудно восполнимый золотой фонд: учёных – носителей высшей информации, определяющей прогресс и выживание народа. Только за одно это чекистов надо судить 25 лет не переставая. Сотни тысяч были замучены в застенках ЧК-КГБ. Практически все руководители программ по освоению космоса сидели, как урки, в лагерях.

К периоду застоя (1965-1985) были полностью подавлены национальные предприниматели и крестьянство. Поэтому КГБ СССР сконцентрировал свою деятельность на терроре учёных. Они избирательно уничтожали лучших учёных и изобретателей [Константинова С., 1990; Кушнер Г., 1990; Смирнов В., 1990]. Безграмотные ребята. Куда вы лезли в то, в чём не разбирались? Это другая сфера деятельности. Вы лучше бы страну охраняли. Вы не справились со своей работой, а лезли в чужую. Но для холоуёв это пожелание только риторическое.

А что, все спецслужбисты – негодяи? И сейчас нельзя исключить (презумпция виновности), что российская

ФСБ защищает только евреев. Поэтому русские (и все россияне) никогда и ни при каких условиях не должны сотрудничать со спецслужбами России. Это карающий орган оккупантов. Можно сотрудничать только со спецслужбистами-антисемитами. Только им мы можем доверить защищать себя. Перед ними весь русский народ, все народы России и бывшего СССР обнажает голову и кланяются в ноги. Вы – истинные борцы за нашу свободу. **В российских спецслужбах должны работать только националисты.**

#### 8.4.2. Неспециальные правоохранительные органы

*К неспециальным правоохранительным органам относятся милиция, прокуратура, суд.*

Что можно хорошего сказать о людях, которые в течение 70 лет в России являлись придатком спецслужб в борьбе с инакомыслием, в том числе, национальным. Российской милиции попадешь в руки – ноги не унесешь. В них даже и не воспитывали психологические качества, направленные на защиту своего народа.

Поэтому не удивительно, что во время очередного великого ограбления россиян-вкладчиков в 1994-1996 гг. евреями-банкирами (негодяи, отдайте наши деньги) правоохранительные органы встали на сторону грабителей. Как же могут холуи против хозяев. Примечательно, что потом эти же органы обвинили вкладчиков в том, что вкладчики сами виноваты, что их обманули.

И это говорят профессионалы, которые получают от нас деньги (из наших налогов) за обязательство охранять нас от жуликов. Абсурд. Гнать надо поганой метлой таких защитников. Не нужна нам непрофессиональная милиция.

Вкладчик не обязан разбираться в банковско-финансовых делах. Для этого есть правоохранительные органы. Так во

всём мире. Попробовали бы еврей-банкиры отобрать деньги вкладчиков в США. Сотрудники ЦРУ и ФБР устроили бы им третью мировую войну.

Существует разделение труда. Это я просвещаю безграмотных милиционеров, прокуроров и судей. Вкладчик он профессионал в другом. Мы должны хорошо водить автобусы, стоять у мартеновской печи и у операционного стола. Здесь мы зарабатываем деньги. А вы их получаете за то, чтобы заработанное у нас не отняли. Это вы глухие (или «обманутые»), либо преступники.

Но давайте продолжим логику наших правоохранителей и некоторых журналистов. Вот вырежет хирург какой-нибудь не тот орган у милицейского генерала, а потом скажет: «Что же ты, обманутый больной (как они нам говорят: обманутый вкладчик), лёг на операционный стол. Думать надо, куда ложишься». Я не призываю вырезать у милицейских чинуш всё подряд или сажать пассажирский самолёт с ними торчком в гору. Но психологически мы должны сдерживать мерзость людей, которые за наши деньги не только нас не защищают, но и обвиняют нас из-за своей же профессиональной непригодности.

Хотя не исключено, что милицейские начальники просто куплены еврейской мафией. И разговор с ними должен быть другим. Нужно конфисковать всё имущество у милицейских генералов. Я думаю, что это будет достаточной суммой, чтобы понять на кого они работают.

### 8.4.3. Психология преступного мира

Цель преступника максимально эффективно совершить преступление и максимально эффективно избежать наказания за совершенное преступление.

Психология преступного мира характеризуется отсутствием понятий долга, чести, жалости. Все взаимоотношения дер-



жаты исключительно на хитрости и страхе перед физической силой.

Непреднамеренные преступления чаще совершают люди, черты характера которых этому способствуют. Так, среди водителей, которые совершили наезд на пешехода на переходе, чаще отмечаются лица, имеющие недоброжелательность к окружающим, эгоизм, стремление выделиться среди других участников дорожного движения, стремление получить неправомерное преимущество [Управление ГАИ..., 1985].

### 8.5. Военная психология

Следует различать психологию военного воспитания мирного времени и психологию военного воспитания военного времени.

Психология военного воспитания учитывает, что исход войны во многом зависит от духовного состояния солдат, которые будут воевать. Это духовное состояние нужно готовить загодя уже в мирной обстановке. Пока есть время.

В условиях мирного времени основное направление психологии — это психологическая подготовка солдат, офицеров и генералов к войне. Для этого существует много способов.

Например, обкатывание солдат, находящихся в окопе, танками. Солдат сидит в окопе. На него едет танк. Солдат должен присесть на дно окопа и, пропустив его над своей головой, кинуть вслед гранату. Вроде бы всё очень просто на бумаге. Но представьте себе на минуту, что вы один (эффект покинутости) и на вас грозно ползёт ревущее, скрежещущее чудовище, извергающее дым и снопы пламени. Не от хороших чувств при первом таком испытании значительное число солдат не выдерживает и выбегает из окопа. И это в мирной обстановке.

Психология военного воспитания военного времени применяется в агитационно-массовой и пропагандистской работе. Чувства, которые вызывает в людях война – это, с одной стороны, любовь к Родине, ненависть к врагу и, с другой стороны, отчаяние, панику. Задачей военной психологии является как можно сильнее развить первую группу чувств. Дать возможность духовно перестроиться людям на военный лад, вселить уверенность к победе, повысить стремление выполнять приказы начальника и ликвидировать, или как можно сильнее подавить вторую группу чувств [Барабанщиков А.В., 1985].

Целью боевой военной психологии является разрешение различных вопросов, возникающих в зоне боевых действий, с учётом психологического фактора.

Первой задачей боевой военной психологии является осуществление мероприятий, направленных на эффективное уничтожение врага. Здесь существуют два направления: 1) как, используя психологию врага, его убить; и 2) как, используя психологию своих солдат, повысить эффективность уничтожения врага.

Психология контактов с противником включает психологию военнослужащего, находящегося в плену, и психологию общения с военнопленным.

Главная тенденция общения с военнопленными определяется проводимой правительством глобальной политикой. Психотехника направлена только на то, чтобы максимально эффективно реализовать эту политику.

### **8.6. Миграционные особенности психики**

Локальные и междугородние перемещения в пределах государственной границы относятся к внутренним перемещениям.

Внутренние перемещения могут быть кратковременными (до 30 суток), на временное жительство и постоянное жительство. Например, цель такая у человека: остаться здесь навсегда.

При внутренних перемещениях следует учитывать такие виды общения:

- 1) с попутчиками,
- 2) с персоналом, обслуживающим транспортные средства,
- 3) с местными жителями,
- 4) с официальными властями, в частности, с администрацией, сотрудниками МВД (милиция, ГИБДД).

При внешних перемещениях за границу следует учитывать психологию обычного общения с иностранцами и психологию официальных контактов. Как мы относимся к иностранцам и как они относятся к нам.

В настоящее время происходит интенсификация межгосударственных перемещений людей. В разных государствах разные традиции, обычаи, социально-экономический уровень и идеологическая подготовка. Психологическое несоответствие является неблагоприятным явлением и его следует исключить или свести к минимуму путём изучения исторических и социально-экономических пособий о той стране, куда вы намереваетесь отправиться.

## Глава 9. СЕКСУАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Вопрос о сексуальных взаимоотношениях вынесен в отдельную главу в связи с его особой жизненной важностью и повсеместным распространением. Психология сексуального поведения лежит как в основе позитивных проявлений жизнедеятельности человека (любовь, счастье, творчество – в постели тоже), так и негативных (болезни, самоубийства, преступления) [Gagnon J.H., Simon W., 1973].

Вначале, как врач и мужчина, хочу поклясться в любви. Проституткам, шлюхам, гетерам, гейшам, б..., потаскухам и прочим девицам лёгкого поведения. Автор становится перед вами на колени. Благодарит вас за все те радости, которые вы приносите мужчинам. Вы – умницы, вы – утешительницы, вы – лекарство от старости и всех болезней, вы – стимул творчества и двигатель прогресса. Вы скрашивали нам тяжёлую жизнь при коммунизме, вы поддерживали нас в минуты отчаяния, вы отдавались нашим палачам, чтобы у них было меньше злобы и этим спасали нам жизнь. Своим телом вы творили чудеса и действительно заслужили всех слов благодарности. От лица всех мужчин примите искреннее восхищение вашим героическим трудом.

Это касается незамужних женщин – любовниц. Верные жены тоже заслуживают благодарности. Но благодарить их должны мужья. А мы к ним присоединимся.

Отношение к неверным женам сложнее и зависит от позиции мужа. Если это трагедия для мужа, мы не можем относиться к ней благосклонно. Трагедия одного человека не может компенсировать радость других. Если муж смотрит на это спокойно, мы не имеем права вмешиваться. Описаны неоднократно семейные пары, где с благословения мужа

жена занималась проституцией. В данной ситуации эта женщина подпадает под категорию свободных женщин.

### **9.1. Половое влечение**

В основе существования вида лежит стремление к продолжению рода, что выражается в половом влечении. *Половое влечение* – это одна из основных мотиваций человека.

#### **9.1.1. Сексуальная возбудимость**

*Сексуальная возбудимость* представляет собой степень податливости и готовности к возникновению сексуального возбуждения у человека, а также скорость протекания цикла сексуальных реакций, т.е. скорость наступления оргазма с момента появления сексуального возбуждения. Сексуальная возбудимость тем больше, чем легче наступает сексуальное возбуждение и чем быстрее наступает оргазм.

Сексуальная возбудимость у мужчин выше, чем у женщин. У мужчин легче возникает сексуальное возбуждение под действием внешних раздражителей. У женщины сексуальное возбуждение наступает не так быстро. Если раздражители искусственные (картинки, фотографии), то сексуальное возбуждение у женщины проявляется просто обычным хорошим настроением.

Есть ещё такая интересная характеристика, как сексуальность. Сексуальность включает совокупность таких показателей, как сила полового возбуждения, его длительность и периодичность [Васильченко Г.С., 1974].

#### **9.1.2. Нормы половой жизни**

В отношении половой жизни всё является нормой, если не причиняет неприятности и проблем другим людям. Цивилизованная жизнь в половых отношениях никаких ограничений не признаёт. Живите, как хотите, любите друг друга и не

мешайте жить другим. Это и есть норма сексуального поведения. Как, впрочем, и любое другое нормальное несексуальное поведение.

Хотите групповой секс. Пожалуйста. Если все согласны. Только не забудьте при этом о правилах профилактики венерических заболеваний, которые наиболее часто передаются при групповом сексе.

Хотите две пары на две пары. Пожалуйста.

Есть девочки (около 10% в возрасте 16-17 лет), которым нравится (любительницы они), когда совершается половой акт одновременно тремя мальчиками сразу в разные анатомические образования. Одна моя пациентка призналась, что только в таком случае получает оргазм. Поэтому сама покупала бутылку вина ребятам. Благо мама в торговле работала и деньги у дочери практически были не ограничены. Ну хочется ей этого и никому она не мешает. И пусть живёт себе в радость. Это самый основной общий совет в сексе.

Безусловно, нельзя заниматься сексом прямо у входа в подъезд на глазах завистливых людей. При таком открытом сексуальном поведении мы нарушаем нравственно-моральные нормы поведения. А это нехорошо. Ненужные советы начнут давать. «Ой, вы немножко не так трахаетесь. Наклонись-наклонись пониже». Или какая-нибудь пенсионерка не то подскажет под руку. Чего со старой возьмёшь. Кому-нибудь вообще всё это может не понравиться. А кто-то, наоборот, захочет присоединиться.

## 9.2. Секс как лекарство

Вы заболели. Приходите в аптеку и покупаете лекарство. Вас это шокирует? Нет. А вашу жену? Тоже нет. А почему тогда должен шокировать платный секс. Это тоже лекарство.

**Здоровый секс — лекарство от всех болезней.** В основе этого положения лежат два основных момента. Во-первых,

психологически человек ощущает подъём сил, повышение настроения, приток положительных эмоций.

Во-вторых, в результате занятий любовью у обоих партнёров происходит выработка и выброс в организм эндорфинов, т.н. гормонов счастья, ответственных за нормализацию обмена в клетках всего организма и его омоложение. Повышение уровня эндорфинов в организме это элементарная его физиологическая реакция в ответ на занятия любовью.

Подчёркиваем, что только здоровый секс способен дать положительный лечебный эффект. Здоровый секс — это секс добровольный и осознанный. Не в состоянии алкогольного или наркотического беспамьятства, не изнурительный в результате длительной пьянки.

Всё остальное допускается. По обоюдному желанию допускается любая экзотика, включая занятия любовью на крыше, в подъезде, поезде, под водой, в кустах, на поляне, в 5 метрах от входа в метро (если не мешаете пассажирам), на панели, в недостроенном доме и прочих аналогичных местах, если просит душа.

Рассмотрим теперь психологическую подошлеку жизненной необходимости платного секса.

Стукнуло мужичку 40 лет. Конец жизни, душевная трагедия. Ну кто его уже полюбит. А вокруг красавицы, упругие бедра, стоячая грудь, взгляд с поволокой. И никаких перспектив покорить её. Хоть в петлю лезь. Лезет в бутылку. Крах карьеры, крах семьи. И вдруг фея восемнадцати лет ложится с ним в постель. Пусть за деньги. Он-то и забывает об этом. А если красотка вдобавок и умна, то может сказать, получив предварительно 100 рублей, что влюбилась в него, что такого, как он, раньше не встречала, что он необыкновенный. Он единственный.

Кстати, так и делают девицы высокого полёта. Она имеет таких «единственных» человек 5-7, объезжает их регулярно раза два в месяц и живёт себе с радостью и безбедно.

А у мужичка (они же глупые до ужаса) голова сразу идёт кругом, плечи расправляются, грудь вперёд. Он уже счастлив. Он уже забыл, что доктор прописал ходить в калошах и обвязывать горло тёплым шарфом. Лучше бы доктора любовниц прописывали. От счастья у мужчины вырастают крылья и он уже летает весь срок до новой встречи. Сделать человека счастливым может только женщина. Если ты сделала счастливым хоть одного мужчину в своей жизни, то попадёшь в рай. А если сделала счастливыми десяток или сотню? Наверное, памятник ей поставить нужно.

Действительно, если бы памятники ставили не полководцам и императорам, а проституткам и б..., то не было бы войн на планете. Вот чем ООН должна заниматься с миротворческой целью. Заодно и денег заработали бы.

К лекарственному действию секса примыкает его действие в качестве творческого стимула. Молодая красивая любовница (жена или не жена – без разницы) – стимул в труде и молодого предпринимателя, и старого учёного. Они стимул к созданию шедевров и грандиозных сооружений, к поиску истины и золота. Они вдохновляли (поистине соавторы) великих поэтов и писателей, сторбленных алхимиков и боевых директоров, нахальных брокеров и забитых изобретателей.

И чем гениальнее мужчина, тем в большей зависимости он находится от женской сексуальности. Для творческих людей секс-поддержка – профессиональная необходимость. Гарем из молодых красивых девок – норма для талантливого мужчины.

Коснёмся теперь вопроса платных мужчин. Им также большой поклон от общества и автора тоже. Вот женщина 50 лет. Ушла былая красота. Увяла кожа, стала дряблой. Уже



никто не смотрит на неё. Ни пожилые, ни молодые. Даже те, кто спит со всем, что шевелится. Трагедия в жизни. Хочется проглотиться таблеток и умереть. Но вот подружка подала идею. Неважно через знакомство или через звонок в секс-фирму, устраивающую «досуг», купить себе мальчика. Одна из причин популярности газеты «Московский комсомолец» связана как раз с объявлениями этих фирм, организующих «досуг» и завязывающих «знакомство». По-моему, даже если из этой газеты выбросить весь остальной материал, то её стоит читать. Ребята заботятся о нашем здоровье.

Итак, перед вами, глубокоуважаемая дама, предстаёт молодой красавец (и бог с ним, что за деньги), а то и несколько на выбор. Он исполнит любые ваши прихоти. А затем уйдёт и не будет надоедать вам, не будет сбивать привычный ритм вашей одинокой жизни. Это лучшее лекарство. Долой капли, долой примочки и банки с горчичниками. Часы и минуты счастья скрасят жизнь на недели и месяцы. Не понравился этот, развернулась, вызвонила другого. Ты хозяйка, а он твой любовник. Вот и пусть делает, что ты хочешь.

Слава богу, что он изобрёл платный секс. В жизни за всё приходится платить. Идёт обмен чувств на всеобщий эквивалент труда – деньги. И если такой обмен идёт, несмотря на запреты, значит, он нужен всем.

### **9.3. Возрастные взаимоотношения в сексе**

С какого возраста начинать половую жизнь девочке? Как и с кем? В этих вопросах сам чёрт ногу сломит. Половое созревание девочки может быть в огромном интервале от 8 до 18 лет. Вот в этом и проблема как для неё самой, так и для окружающих.

На каждом возрастном этапе жизненного цикла человека психологические закономерности сексуальности зависят от наследственных и врождённых характеристик, а также от

окружающей среды, включая воспитание, структуру семьи (полная или неполная) [Васильченко Г.С., 1974].

Девочка может начинать жить половой жизнью с любого возраста. Было бы желание. Если у неё непреодолимая тяга, например. По согласию и без насилия. Соглашаемся ли мы с этим положением или нет, оно так и будет происходить в жизни. Единственное, что неприятие обществом, официальной моралью этого положения накладывает негативный отпечаток на светлое действо любви и приносит как девочке, так и её партнёру душевные страдания, извращает сексуальное поведение.

Но всё же, мне кажется, что возраст вступления в половую жизнь, несмотря на современную акселерацию, должен быть не менее 13 лет.

Ну а дальше, если уж невтерпёж, лучше отдаться мужчине за 30, который будет тебя на руках носить, чем 15-17-летнему, но с подвальным сексом. Всем ли законщикам знаком подвальный (от слова подвал) секс? Это когда стакан водки, кулаком по голове и в постель. Заводят в «качалку», подвал с матрацами, и спят с ней по кругу. Конечно, бывают исключения. Но всё же, если ты хочешь быть всю жизнь чувственной и получать максимальное удовлетворение от секса, то потерять невинность лучше всего с опытным зрелым мужчиной. Это даст максимум удовольствия и максимум пользы при минимуме неприятных ощущений.

Возрастные взаимоотношения в сексе сопровождаются иногда печальными событиями подчас с драматическим исходом. В основном это связано с проблемой рано и поздно созревающих подростков. Возраст совершеннолетия в 18 лет установлен абсолютно произвольно. Для защиты минимального числа девушек, которые созревают после 18 лет. Действительно, можно найти девственницу и в 25 лет. Всякое случается. Но большинство начинает половую жизнь в 14-16

лет и моложе. И ничего вы с этим не поделаете. Непреодолимое желание общения с противоположным полом, которое природа заложила в нас под видом полового влечения, нельзя подавить. Если девочка в 14 лет (как, кстати, Джульетта) хочет любить мужчину, бессмысленно ей это запрещать. Жажда любви уйдёт в подполье и примет трагический характер. На данный момент надо признать, что наше общество загоняет таких девочек по подвалам и чердакам в руки подонков-уголовников.

Почему? Предположим, полюбила 14-летняя девочка (наиболее часто встречающийся возраст первого полового контакта) мужчину в возрасте 30-40 (и даже 60) лет. Ей 14 лет, а ему за 30, это развратные действия с несовершеннолетней? И ему статья? Мужчина с положением, с деньгами, добрый. Будет ли он с ней спать? Конечно, нет. Вдруг всё всплывёт. Совершенно случайно. А для него это конец карьеры, конец комфортной, устроенной жизни. Не пойдёт он к ней на близкие отношения. Таскайся по милициям и тюрьмам. Вопрос: если ей 14, а ему 17 и он тупорылый качок, это чистая любовь?

Но жажда общения с мужским полом непреодолима и всё равно будет управлять девочкой. В чьи руки она попадёт? Естественно, в руки крутых ребят, которым плевать на законы, плевать на милицию. И ничего не бояться. Ни общественного мнения, ни краха карьеры, ни законников-обличителей. Добропорядочная милиция к ним близко не подходит. Она сама их боится. И безусловным концом общения с крутыми ребятами является подвальный секс. Если не продолжится алкоголизмом и наркоманией.

Получается, что приличного мужчину от девчонки отогнали (общественным мнением, страхом уголовного наказания) и она прямиком попадет в руки уголовных или полуголовных подонков, которые превращают её сексуальную жизнь в

муку. Которым никто не указ. Не работают, не учатся. Зачем? Общество обеспечило им все условия для клёвой жизни. Воруют, угоняют автомобили, грабят, насилуют. Полный набор удовольствий.

Одно время в газетах запестрели заметки, что некий негодяй за 300 долларов США с разрешения матери спал с её 10-летней дочерью [Глава издательского..., 1995]. Милиция его арестовала. Арестовали и мать девочки. А куда ребёнка? Тут возникает больше вопросов, чем ответов. Конечно, 10 лет – это слишком маленький возраст и этот мужчина, действительно, заслуживает всяческого осуждения. Но взглянем на проблему с другой стороны. В этих же газетах до и после указанного происшествия публиковали и публикуют типичные заметки о жизни беспризорных детей, где авторы в общем-то спокойно описывают, что в Московский, к примеру, приют-ночлежку на 3-4 дня приходит почевать детвора и среди них проститутки в возрасте 12 лет. Ну, а где же здесь милиция? Что же они не ловят уголовников, которые насилуют 10-11-летних девочек? Которые ими пользуются не под присмотром матери за 300 долларов, а за стакан вина и кулаком в лицо.

А зачем милиционерам ловить насильников-бандитов? С них ничего не возьмёшь. Поймать же мужчину с положением выгодно. С него можно между делом поиметь себе в карман несколько сотен, а то и тысяч долларов.

Автор негативно относится к «герою» в приведённом выше примере, но посмотрим, что дальше. Мужчине дали срок, посадили и мать девочки, а ребёнка сдали в детдом. Советский детдом. И 10-летняя девочка (о которой так беспокоилась милиция) стала работать проституткой на вокзале за пачку сигарет. Клиентами её стали безногие грязные бомжи, урки, бандиты, громилы-рэкетиры и всякая уголовная мразь. Какие 300 долларов? Когда можно за пачку сига-

рет или за плитку шоколада. Ребёнку и плитки шоколада много.

Ещё один вопрос к радетелям нравственности в милицейской форме. Везде пестрят объявления о секс-услугах. А они сажают выборочно. Почему? Потому что чиновнику в милицейской форме даётся возможность взять взятку. Не откупился от милиции, пошёл в тюрьму. Таким образом, существует система воспитания преступных правоохранительных органов. Кому это выгодно? Преступникам у власти. С октября 1917 г. и до сих пор у власти находятся люмпен-коммунисты – примитивные уголовники. Но хитрые. Ведь совсем просто в нашем случае либо легализовать проституцию, либо арестовать сразу все секс-фирмы, которые, как мы видим по газетным объявлениям, даже не скрываются. Однако, если иметь честные правоохранительные органы, то чего доброго они займутся уголовниками у власти. Поэтому и надо сделать их такими же преступниками, как и сама коммунистическая номенклатура.

Вернёмся снова к любимому вопросу. Замечено, что лучшие психологические взаимоотношения в сексуальном поведении наблюдаются, когда между партнёрами существует большая возрастная разница. Причём, не важно, кто старше. Мужчина или женщина.

Вся сексуальная наука утверждает, что мужчина в возрасте должен спать с молодой девушкой. А женщина в возрасте в свою очередь должна отдаваться молодому мужчине. При этом достигается наибольшая гармония. По-видимому, так оно и есть. И причин для этого несколько.

Во-первых, в любви присутствуют:

- чувственно-эротическая компонента; и
- духовно-нравственная компонента.

У разных людей существуют различия в интенсивности и силе выраженности этих компонент. В частности, у мужчин

в возрасте до 30-35 лет наиболее выражена чувственно-эротическая компонента. У женщин, наоборот, чувственно-эротическая компонента начинает преобладать с 25-30 лет. Возрастная разница нивелирует различия в выраженности компонент любви, приводя их в соответствие и снимая психологическую напряженность, возможную при их диссонансе.

Во-вторых, партнёр в возрасте психологически доминирует, как бы берёт под своё покровительство молодого партнёра, что облегчает последнему жизнь. Например, советует в чём-то.

В-третьих, возраст даёт опыт сексуального общения, что немаловажно для ранимых чувств молодых людей. Неправильная, грубая техника секса может больно ранить неустойчивую психику девушки, оставив след на долгие годы. Обучение, которое может осуществить опытный партнёр, всегда полезно и приятно. Что-то новое всегда интригует и вызывает сладкие чувственные образы.

В-четвёртых, более старшие обычно имеют материальный достаток и могут поддержать начинающего жить партнёра, помогая материально.

Учитывая вероятностные законы психологии, следует иметь в виду, что какой-то процент девушек может отдаваться только своим ровесникам. Так же как и некий процент молодых людей может спать только со своими сверстницами и более молодыми женщинами. Ну и на здоровье. Пусть каждый занимается тем, чем хочет и с тем, с кем хочет. Согласно тем же вероятностным законам психологии найдутся миллионы девочек, которые с радостью будут любить 60-летнего старика. И ничего страшного в этом нет. Обычная жизнь. Те же законы вероятности касаются и молодых мужчин.

## 9.4. Советы по сексуальному поведению

Существуют два условно выделяемых типа женщин: восточный и европейский. Женщина восточного типа управления (интравертная, как правило) соблюдает традиции верности мужу, а женщина европейского типа (экстравертная) сохраняет верность только данному мужчине независимо от традиций. Последний тип очень нравится мужчинам, т.к. льстит их самолюбию. Исходя из традиций, восточная женщина будет любить в равной мере любого, и ты это прекрасно знаешь. А по европейскому типу ты понимаешь, что она всё же за что-то любит именно тебя или хотя бы ты ей нравишься. Поэтому женщиной восточного типа управлять легко – ей управляют традиции и нравы. Но она ему не интересна из-за этого. Женщиной европейского типа управлять приходится постоянно. Тяжело и хлопотно, пыльно и в поту. Но она ему этим интересна.

### 9.4.1. Общие советы

1. Главное во взаимоотношениях это подобрать себе партнёра соответствующей психологии. При этом не играет абсолютно никакой роли возраст, размер полового члена, сексуальные способности и прочее. Основа любви это психологическое соответствие.

2. Если вы хотите доминировать над партнёром, создайте дефицит информации, окружите себя таинственностью, возбуждающей чувство. Чем больше продержите ореол таинственности, тем дольше партнёр вас будет любить. Меньше говорите о себе, своих взглядах, суждениях. Не раскрывай себя всю. Пусть в тебе будет таинственность. Если ты всё о себе рассказала, он уже тебя не любит. Любят женщин, которые как морская волна – и всё та же, и каждый раз новая. Таинственное: а) чрезвычайно интригует; и б) включает в действие закон распространения своего идеала на партнёра.

Распространение своего идеала на партнёра заключается в том, что вы его представляете идеальным, хотя это может быть и не так. А он своим молчанием не разрушает этого идеального представления. Откуда у человека любовь к собакам, кошкам и другим животным? Человек может говорить всё в присутствии животных. Они всё стерпят и промолчат. Они не перебивают стройный логический ход мыслей человека. Не противоречат ему, не дерзят. За это их и любят. Они лучшие слушатели. Вот в чём один из секретов любви к животным. Да и люди подчас бывают без ума от другого человека, умеющего слушать. Можно красиво говорить 10 минут, но лучше красиво слушать 2 часа.

3. Необходимо учитывать закон индивидуальности. Что это значит? Партнёр индивидуален. Для одного хорошо это, а для другого совсем наоборот. Одному нравятся поцелуи в губы, другому – в интимные места. А третий от поцелуев в этом месте пойдёт вас куда подальше. Пока вы его не образуете.

4. При половых взаимоотношениях не забывайте учитывать сексуальность, которая может быть разной у мужчины и женщины. Приспосабливайте эти показатели друг для друга, но помните, что они в общем не так важны, как психологическое соответствие между вами и вашим избранником или избранницей.

#### 9.4.2. Советы женщинам

1. Не следует стремиться к получению оргазма. Женщина должна от полового контакта получать приятность и удовольствие без всплесков. **Не нужен женщине оргазм.** Практика показывает, что женщины, которые испытывают оргазм, хуже чувствуют себя в жизни и становятся зависимыми от прихотей избранных мужчин. В психологическом отношении



для женщины лучше, когда она получает ровное удовольствие от полового акта, от занятия любовью. Такое ровное чувство нормализует её психическую деятельность, делает её уравновешенной, устойчивой к стрессовым воздействиям окружающей среды.

2. Старайся не хвастать перед мужчиной своими увлечениями или достижениями и достижениями своих родителей. Его интересует другое, в большинстве случаев, элементарный секс. Такое похваление только унижает тебя в его глазах. Будь выше его. Смотри на него с чувством превосходства. И с этим чувством отдайся. От этого больше выигрыш. Всё равно ты ему уступишь, так уж сделай это эффектно. Женщина должна относиться к мужчине с некоторым внешним равнодушием, тогда он будет её ещё как-то любить.

3. Больше молчи. Дай мужчине похвастать, он тебя за это будет больше любить. Любят не ту женщину, которая хорошо говорит, а ту, которая хорошо слушает. Мужчины это же дети и ему хочется перед кем-нибудь выговориться. Женщину он считает не опасной и может перед ней раскрыться, раскрыть душу. А ты нежно вошла в неё.

4. Если хочешь приручить избранника надолго, не отдавайся ему сразу. Этот эффект основан на возникновении чувства привязанности, переходящей в любовь-дружбу при длительном контакте партнёров в состоянии идеализации. Если не хочешь его привязанности, наоборот, сразу же ему уступи.

5. Ревнуй в меру. Конкуrentку не обижай. Быть может, она твоя спасительница.

6. Чтобы самой его разлюбить, признайся избраннику в своей пылкой любви к нему. Этот эффект основан на том, что в рассказе своих мыслей они немного оношляются и накал

чувств значительно спадает. Призналась ему в любви, а через 5 минут удивляешься – о чём это я?

Простенькие советы девушкам по завоеванию мужчины:

1. Главный закон: завоевать мужика можно низом, а удержать головой.

2. Будь активной и податливой. Покажи избраннику, что он тебе интересен. Теперь жди. Рано или поздно он придёт к тебе. Не спеши торопить события.

3. Властного и самоуверенного мужчину время от времени сдерживай холодом отношений. С интеллектуальным мужчиной будь постоянно податливой и руководи с помощью ласки. Такие люди холода не переносят.

Каждый человек в сексе помимо прочего стремится завладеть доминирующим индивидом. Особенно женщины. Они хотят, чтобы доминирующий мужчина подчинялся им, чтобы им можно было управлять. По крайней мере, психологически. Для этого они идут на многое: отдаются до свадьбы, выходят замуж, даже если видят, что мужчину в этом браке интересуют только деньги. В ряде случаев при реализации намерения приобрести доминирующего человека последствия могут быть плачевными. Надо реально представлять себе, что доминирующая личность всё равно не будет подчиняться. Он либо уйдёт, не женившись, либо будет терзать вас вплоть до развода (или до смерти). Хотела получить доминирующего мужчину, терпи, что регулярно будут бить носом о стол.

Как выйти замуж? Любовью заниматься с женщиной и замуж – разная стратегия и тактика поведения. Любовью заниматься – удовольствие получать и деньги. А замужем детей воспитывай, пелёнки стирай, обед готовь, мужа ублажай. А он тебе: «Поганка, – говорит, – твоим обедом можно весь микрорайон отравить». Сам при этом читает газету «Советская культура», лёжа на диване.

Поэтому:

1. Сначала определи – зачем? Зачем тебе нужно замуж? Что, тебе мужиков не хватает? Да только подмигни. И, тем не менее, причин, чтобы выйти замуж, существует несколько: 1) Повышенное сексуальное влечение. 2) Внешние качества (красавец, спортсмен). 3) Душевные качества. 4) Деньги (материальные блага). 5) Непонятная любовь. 6) Различные сочетания вышеперечисленного.

2. Затем оцени, какие положительные качества из перечисленных выше имеет претендент и какие он имеет недостатки или отрицательные качества, т.е. проводится психологический анализ претендента. Например, эмоциональными мужчинами легче управлять, особенно уравновешенным, целеустремлённым женщинам.

3. Третьим этапом является соотнесение психологических статусов претендента и невесты:

- а) Личностных качеств.
- б) Психологических качеств.
- в) Физических качеств.

Анализ социально-экономических характеристик претендента и невесты выходит за рамки рассмотрения теории психологического управления людьми.

4. Теперь выполняй мероприятия психотехники, чтобы заставить претендента жениться. Здесь уместно упомянуть о следующих правилах поведения: 1) Не отдавайся ему сразу. 2) Если уж отдалась до свадьбы, то вложи в постель всю свою любовь, всё своё умение, как всё равно что прощаешься с жизнью.

Если претендент замедлил со свадьбой, не спи с ним. Если он не против жениться на тебе, это его подхлестнёт. Если он не собирался или уже раздумал жениться, это никак ничего не изменит. Кроме того, подобный поступок может изменить его мнение в вашу пользу, т.к. есть вероят-

ность, что претендент вспомнит приятные минуты, проведённые с вами, и особенно на фоне других относительно холодных женщин. Воспоминания о вас могут побудить пересмотреть его своё поведение и вернуться к вам навсегда.

**Ценный совет.** Если была в данном коллективе мужчин половая связь хотя бы с одним из них, то мужа следует выбирать вне сферы деятельности этого коллектива. Причины такого поведения:

1. Может быть утечка информации: а) случайная; б) с целью причинения вреда; в) с целью шантажа.

2. Психологическая скованность вследствие необходимости скрывать информацию и возможности психологического давления.

3. Возможная попытка вступления снова в половую связь и даже давление, оказываемое в этом направлении.

#### 9.4.3. Советы мужчинам

Основное правило: Если вы хотите сэкономить на сексуальных расходах и рискнуть жениться, надо уяснить: как в руководители, так и в жёны надо выдвигать только тех, кто на это место просится.

Встречается такое сексуальное поведение, когда женщина не претендует на мужчину, кроме как на любовника. Они оба об этом знают и живут вместе по причинам, далеким от платонической любви. Ошибка мужчины может заключаться в том, что он обратится за помощью к любовнице с просьбой найти ему жену или оценить претендентку в жёны. Такая просьба может разрушить идиллию или создаст конфликтную ситуацию. Какие ни были между ними взаимоотношения, но чувство ревности вынудит её пойти на некоторые негативные поступки:

1. Разрыв отношений.
2. Проведение негативных информационных операций:
  - а) интриги; б) клевета; в) оглашение информации.
3. Экономические санкции.
4. Давление по каналам протезе.

### 9.5. Техника секса

Одним из разделов сексуального поведения людей является техника секса. По технике секса существует огромное количество руководств и пособий. На этом фоне несколько выделяется т.н. *дао любви*. Учение, которое строится на получении сексуального удовлетворения без мужского оргазма [Чжан Й., 1979].

Единственное, на чем мы остановимся подробнее, это такой волнующий многих вопрос, как *минет* – взятие полового члена в рот. Как к нему относиться? Он весьма нравится мужчинам и некоторым женщинам. Вообще можно порекомендовать начинать любовь в постели с минета, а затем уже продолжать классическим половым актом. При расширенном варианте можно глотать сперму, что оздоравливает организм. Нанесение её на кожу приводит к омолаживанию последней, придаёт здоровый цвет, повышает тургор. Действительно, это так и есть.

Но следует соблюдать одно условие. Минет не должен вызывать отвращение у девушки. Правда, для начала можно немного и напрячь себя. Если мужчина вам привлекателен и очень просит. Здесь нужно запомнить следующее. Главное – постепенность. Сначала, целуя, проведите губами по внутренней поверхности бедер от колен вверх, постепенно приближаясь к интимному месту. Затем, в очередной раз делая проводку издалека задержите дыхание и прикоснитесь губами к половому члену. Прделайте так несколько раз и, когда привыкните, то уже

на следующем этапе делайте минет соразмерно вашей фантазии.

## **9.6. Супружеские взаимоотношения**

Между мужем и женой могут быть отношения официального и гражданского брака. Независимо от этого основами хороших взаимоотношений между супругами являются:

1. Соответствие нравственно-моральных норм и /или психолого-мировозренческих комплексов.

2. Различие характеристик психологического статуса, например, темпераментов: один вспыльчив, а другой спокоен. Противоположное сочетание признаков психологического показателя наиболее благоприятно для устойчивости семьи.

В этой закономерности есть биологический смысл. У людей генетически заложено притяжение к отличному. Действительно, представьте, что генетически было бы заложено притяжение к сходному. Сходное бывает чаще у близких родственников. Как следствие, участились бы близкородственные браки и популяция вымерла бы.

### **9.6.1. Общие правила поведения в семье**

В повседневной супружеской жизни используйте некоторые правила:

1. Правило попеременного облегчения. Когда один вспылит и в повышенном тоне обращается к другому, этот супруг должен молчать. Зато в другой раз этот выступает, а первый молчит. И так попеременно. При этом ни один из супругов не должен обижаться длительное время.

2. Правило приоритета начавшего первым. Кто первый начал ссориться, за тем и право до конца критиковать супруга. Но только через значительный отрезок времени пострадавший супруг может начать облегчать свою душу. Желательно, чтобы разговор в этом случае шёл на другую

тому. Вернуться к первоначальной теме можно в следующий раз.

Правило приоритета должно соблюдаться неукоснительно. Иначе получится скандал без какого-либо облегчения. Взаимные обвинения не облегчат душу никого из супругов, а только усугубят обстановку взаимной неприязни.

Секрет правила приоритета заключается в парадоксе, что тот, кто обвиняет бессловесного партнёра, через какое-то время испытывает даже не удовлетворение, а жгучее чувство раскаяния. Особенно свойственно возбудимым личностям. Вначале она готова разорвать на куски, а когда выскажет что-то обидное, то становится стыдно и жалко обиженного. Хотя, может быть, и слова были справедливыми. А так как мы все в подавляющей массе время от времени бываем возбудимыми, то это правило универсально.

3. Правило самопожертвования. Не следует в семейной жизни пытаться получить выгоду за счёт другого супруга. Сделай больше. Выполни ту работу, которая тебе интересна и не высказывай по этому поводу претензий к супругу. «Я отдала тебе молодость!» А он отдал тебе своё здоровье. «Я вымыла посуду!» Велико достижение. А он в это время не ругался на тебя. Правило самопожертвования исключает такие высказывания. Ты для него что-то сделала, а взамен (за всё приходится платить) получила состояние душевного комфорта. Это и есть плата. За это ты и отдала молодость. И вымыла посуду.

4. Правило непринуждения. Не заставляй супруга стирать, варить и т.д., если он сам не хочет. Вспомни о психофизиологическом неравенстве. Нельзя же заставлять мужа рожать. Вспомни о том, зачем ты вышла замуж. Не хочешь стирать пелёнки, не надо было выходить. Работала бы в секс-фирме. Никаких пелёнок — в работе используют презервативы. Одни удовольствия и деньги. А тут принуж-

дение, недовольство и злоба. В конце в лучшем случае развод. Ребёнок без отца. Так может быть в секс-фирму. На всю жизнь.

Если всё же не хочешь, не забывай правило непринуждения. Это же правило касается и нас, любимых.

5. Правило удачного выбора. Муж считает, что он выдающаяся личность, если сумел найти такую хорошую жену. Жена, в свою очередь считает, что она выдающаяся личность, если сумела найти такого хорошего мужа. Любая семья будет счастливой, когда оба думают, что они молодцы, если смогли найти такого хорошего партнёра. И обязательно должны говорить об этом вслух.

### 9.6.2. Советы мужу

1. Быть для неё мировоззренческим идеалом. «Мой муж разбирается в политике!» – универсальный мировоззренческий идеал, т.к. все мужчины разбираются в политике. «Мой муж разбирается в шестиногих жучках!» – экзотический мировоззренческий идеал. Ну и бог с ним. Главное, чтобы он был.

2. Не ограничивай её свободу мыслей. Разрешай ей всё говорить тебе, тем более о понравившемся ей мужчине (или мужчинах). Лучше это будет на языке, чем в мыслях. Поговорит о глупостях и успокоится. Если ты её заставил замолчать, ты её потерял. Потерял контроль над ней.

3. Старайся не ограничивать её свободу действий. Сделай из неё свободного человека. Особенно свободу почитают экстравертные личности. Не запрещай ей ходить, к примеру, по подружкам. Но чтобы секс-самцов там не было на всякий случай!

4. Относись к жене ровно и доброжелательно каждый день. Не надо всплесков любви с букетом цветов один раз в году на праздник 8-е Марта, который придумали евреи. По



замыслу евреев-революционеров весь год женщина – собака и только на 8-е Марта один день в году – человек. 8-е Марта – еврейский праздник лицемерия. Только в стране совков коммунисты ввели эту кощунственную дату. Нигде в мире не празднуют этот женский день. В нормальных странах к женщине всё время хорошо относятся. Относись к жене так, чтобы каждый вечер она говорила, что счастлива с тобой. Каждый вечер спрашивай: «Ты счастлива, что живёшь со мной?» Серьёзно. Положительный или отрицательный ответ необходимы для эффективной корректировки взаимоотношений. Каждый вечер, это в начале семейной жизни. Затем можно через раз и реже, когда жизнь полностью устоится.

### 9.6.3. Советы жене

Основной причиной семейных неудач является психологическая и педагогическая неграмотность женщины. Не удивительно, что девушки лёгкого поведения, бывшие «ночные бабочки», имеющие богатый опыт общения с чрезвычайно капризными мужчинами подчас удачно выходят замуж и имеют любящих мужей.

Что должна делать жена, чтобы сделать мужа счастливым? Нужно прежде всего просто его любить грязного, вонючего, неряшливого неудачника, самодовольного, презирающего всех красавца, драчуна и забияку, негодяя и мерзавца, пьяницу и забулдыгу. Если уж ты с ним живёшь. А в промежутках между этим следует:

1. Посмотреть на себя со стороны, приглядеться к себе.
2. Серьёзно и внимательно изучить мужа, собрать о нём максимум информации, узнать его. Всё ли ты о нём знаешь? Ты думаешь, он придурок, а на самом деле он гений. Ты с ним развелась, а другая подобрала. Сделал открытие, купили квартиру, машину, уехали за границу. Шутка судьбы. В зеркале потерял.

3. Не пытайся поставить мужа на своё место. Оно есть у каждого своё. Стоять у мартеновской печи тоже тепло. Если смотреть издали.

4. Конкурирующие взаимоотношения возникают в семьях, где нарушается основной принцип ПУЛ: принцип неравенства. Возникает длительное, изнуряющее всех соперничество: кто кого? Он меня или я его? Вместо радости и наслаждения семейной жизнью последняя превращается в серию раздоров, скандалов, оскорблений.

Глупые те женщины, которые хотят в семье установить равенство. **Равенство — самая гнусная форма неравноправия.** По своей физиологии женщина не может быть равна мужчине. Чтобы в семье было счастье, женщина должна быть слабой, а мужчина сильным. Не обязательно физически. Он должен быть сильнее психологически, что более важно. Он должен это ощущать, чувствовать. Из простого человека настоящего мужчину может сделать только слабая женщина. А сделает ли жена из мужа мужчину — всё зависит только от неё.

Любая группа стабильна, если установлены иерархические отношения доминирования. Если они не установлены, то будет идти постоянная драка за главенство. В хорошей семье всегда признаётся чьё-то лидерство. Но не обязательно только мужа. В семьях, где доминирует женщина и глава в семье жена, тоже счастье. Потому что там нет равенства.

# Глава 10. ЭЗОТЕРИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

В психологии много тайного, скрытого от нашего понимания. Особенно для неспециалиста. Там, где заканчиваются наука и здравый разум, открывается иной мир – мир эзотерической психологии.

Эзотерическая психология – это психология трудно объяснимых на данный момент развития науки, но реально существующих, психических явлений, имеющих скрытый или таинственный характер. С эзотерической психологией связано понятие трансцендентального знания, которое находится за пределами нашего сознания в потустороннем мире.

## 10.1. Состояния сознания

### 10.1.1. Изменённое сознание

Существует ненарушенное и нарушенное сознание [Баншиков В.М. и др., 1967]. Нарушенное сознание проявляется в двух основных формах: помрачение сознания и его выключение. Помрачение сознания характеризуется появлением фантастических образов в виде более или менее систематизированного бреда, например, при шизофрении, делирии, маниакально-депрессивных состояниях. При выключении сознания человек прекращает сознательный контакт с внешним миром, например, при обмороке.

Если помрачение и /или выключение сознания не достигает своих крайних проявлений, будем говорить об изменённом сознании.

При изменённом сознании наблюдается неясное помрачение сознания и частичное его выключение. Неясное помрачение сознания проявляется в субъективном состоянии лёгкос-

ти мышления, ощущения неземного блаженства, просветления мысли, благостности духа и сменой захватывающих фантастических картин, т.е. всем набором признаков бреда. При частичном выключении сознания на первый план выходят подсознательные процессы в виде интуиции и бессознательные проявления функций мозга. Вот этот комплекс психических явлений и представляет собой изменённое сознание, в сфере которого оперируют мистики, экстрасенсы, спириты, предсказатели и ясновидящие.

Изменённое сознание в разных направлениях эзотерической психологии называют по-разному. Большинство мистиков называет его просветлённым сознанием [Вандерхилл Э., 1997]. Но называют также высоким, или расширенным сознанием [Эзотерика, 1993]. Это уже на любителя.

Чтобы вызывать и воспринимать парапсихические явления, у человека должно быть изменённое, или просветлённое сознание [Вандерхилл Э., 1997; Эзотерика, 1993]. С изменением сознания связаны любые явления эзотерической психологии – будь то левитация, просветление мыслей, ясновидение или религиозная вера. Главным следствием изменения сознания является повышение внушаемости объекта управления. Поэтому-то паранормальные явления могут быть вызваны только у людей с изменённым сознанием. В научной интерпретации это означает, что нужна специальная психологическая подготовка для последующего проведения внушения и самовнушения. Если вы не можете представить себя тяжёлым или, например, летающим, то о какой, скажем, левитации может идти речь.

Что происходит при переходе ненарушенного сознания в изменённое? Возникает ограничение психологического контакта с окружающим дискомфортным миром и переключение сознания вовнутрь, для создания внутреннего психологического комфорта. Всё плохое остаётся вовне.

Действительно, когда у человека всё хорошо, он не стремится изменить сознание, например, не обращается к богу. Что естественно. Окружающая среда не создаёт психологического дискомфорта – нет тяги к переходу вовнутрь. И обращается, только когда возникает дискомфорт. Гром не грянет, мужик не перекрестится. Дискомфортная окружающая среда является пусковым моментом и в приёме наркотиков и развитии психических заболеваний, т.е. к уходу в изменённое или дальше, в нарушенное, сознание. Происходит выключение внешнего притока негативной информации и переход во внутренний психологически комфортный мир.

Состояния изменённого сознания возникают по трём причинам: в результате медитации, при приёме наркотиков и при заболеваниях. Изменение сознания при заболеваниях мы не будем рассматривать.

### 10.1.2. Медитация

*Медитация* – это сосредоточенное размышление для достижения состояния изменённого сознания. Она бывает индивидуальной и коллективной.

Медитация включает внутреннее созерцание, самоанализ и самовнушение. Если рассмотреть все рекомендации по просветлению сознания в результате медитации, то они представляют собой ничто иное как пособие по самовнушению и аутотренингу. Медитационные упражнения могут выполняться любым человеком.

Вот приблизительный текст речитатива при медитации: «Я рассматриваю себя изнутри и осознаю частицей космоса. Мой внутренний мир переливается всеми цветами радуги. Меня окружает космическое поле, придавая моим мыслям стройность и отточенность. Кто я такой? Я избранник высшей духовной силы. Я создан для ощущения космической энергии. Мой мозг способен воспринимать высшие трансценден-

тальные знания. На меня находит просветление. Я просветляюсь и начинаю понимать внутреннюю космическую связь предметов Вселенной. Мысли мои становятся чёткими и ясными». И так далее всё в том же духе. Эти упражнения вызывают изменение сознания, что позволяет принимать космическую энергию [Эзотерика, 1993]. Действительно, при медитации можно ощущать всё, что угодно, и, в том числе, прилив космической энергии. Почитайте такой текст, да ещё сами сочините аналогичное и сразу почувствуете себя если не просветлённым, то уж точно не в своей тарелке.

Но это всё шутки. На самом деле сосредоточенное созерцательное размышление действительно наводит на философский лад. Со стройностью мыслей в философском представлении мироздания. К сожалению, только практических результатов кроме духовного самосовершенствования это не приносит. Не может заменить медитация экспериментального знания (науки) и деятельностного навыка (производства). А человечество, особенно в суровых местах проживания, как раз и существует за счёт реформаторов производства и производственников. А не за счёт мистиков и созерцателей.

Поэтому философские созерцания и медитации исторически развивались в благоприятных климатических зонах Земли. В северные страны они стали попадать и распространяться там только в XX в., когда цивилизация сделала возможным существование человека не в прямой связи с его противоборством суровым климатическим условиям. Человек не так сильно стал зависеть от капризов Природы и это дало возможность ему заняться внутренним созерцанием и увлекаться восточными философскими направлениями с медитацией и духовным самосовершенствованием.

По результирующему эффекту медитация представляет собой разновидность наркомании без наркотиков. По-видимому, в историческом развитии её придумали бедные люди,

которым не на что было купить опий. Тогда они заменили опий медитацией для вызывания у себя состояния нирваны. Дёшево и сердито. По механизму фармако-психологического действия, связанного с высвобождением в мозге эндорфинов, медитация и наркотики реализуют примерно один и тот же процесс получения удовольствия.

### 10.1.3. Наркотики

Для просветления, или расширения, сознания предлагают применять наркотики: мескалин, лизергиновую кислоту (ЛСД) [Вандерхилл Э., 1997]. На полном серьёзе. Ничего себе просветление. Принял наркотик и описывай свой бред в виде наркотических образов просветлённого сознания. Как, например, ЛСД устраняет разделение между субъектом и объектом. В наркологических лечебницах и не такого можно наслушаться. Наркоман делится своими впечатлениями и облекает их в философию пресловутого трансцендентального опыта. А окружающие и ученики с разинутыми ртами внемлют божественным откровениям очередного гуру.

Да ещё и утверждают, что при современном развитии науки заниматься духовным совершенствованием с медитацией, соблюдением длительных постов и жестоким самоистязанием просто глупо [Вандерхилл Э., 1997]. Схватил кайф и не надо, действительно, заниматься ни духовным совершенствованием, ни медитацией. Хотя жалуются при этом, что употребление наркотиков всё же оказывается ничуть не проще многолетних медитаций. Это тоже правильно, с точки зрения наркомана. Абстиненция потом замучает. Да и где же столько денег взять на ЛСД. Мистик должен знать химические трансцендентальные переживания и пусть для этого использует наркотики. Чуть ли не в приказном порядке. Используй наркотики, гад, для просветления сознания и полу-

чения трансцендентальных знаний. Им, что, наркомафия гонорары платит за пропаганду наркотиков? Процент от прибыли. Просветляльщикам.

Не только предлагают наркотики, но и усиленно пропагандируют их применение. Вот и весь секрет просветления. Науке это давно известно под названием наркомания.

Характерны при этом личности просветляющихся мыслителей. Вот, например, мистик А. Уотс (1915-1972) был горьким пьяницей и наркоманом [Вандерхилл Э., 1997]. Зато мистик, учитель и просветлитель сознания. Что ему при таком образе жизни остаётся делать. Он пребывает в постоянном бреде, описывая его в виде философского учения. У нас в России каждый двадцатый такой мистик и просветлитель, что некуда деваться. Все психбольницы ими забиты. А здесь серьёзная философия эзотерического знания.

По всей видимости, просветление сознания это ни что иное, как патологические сдвиги в сознании, возникающие под действием любых факторов, вызывающих галлюцинации и бред, которые выдаются за трансцендентальные откровения. И такими воздействиями могут быть как традиционные изнуряющие медитации, так и приём наркотиков.

С изменённым сознанием связана и левитация. *Левитация* — это полёт человека без летательных аппаратов под действием его психической воли или под действием поля пси [Эзотерика, 1993]. На самом деле не существует ни одного достоверного доказательства левитации. А все косвенные свидетельства левитировавших людей чисто субъективны и связаны с самовнушением. Несомненно, абсолютно искренним. Когда человек внушает себе, что он отрывается от земли, то при определённой тренировке и изменении сознания ему и представляется это на самом деле. Но ни в одном (!) случае не было свидетельств людей, наблюдавших за левитацией со стороны.



## 10.2. Подсознание

Подсознание, как явление психологии, в парапсихологии используют в своих целях для придания рассуждениям таинственной научности. Например, на уровне подсознания в парапсихологии вводится понятие прообразов [Эзотерика, 1993]. Прообраз представляет собой манеру поведения, которую человек или животное имеет с рождения, а не осваивает после рождения.

Но прообраз в парапсихологическом представлении это не что иное, как безусловный рефлекс. И вся эзотерика (таинственность) прообраза и подсознания сводится к таинственности безусловного рефлекса. Врождённым поведением и, в частности, безусловными рефлексами, занимаются многие направления психологии: медицинская психология [Банщиков В.М. и др., 1967; Лакосина Н.Д., Ушаков Г.К., 1984], биосоциальная психология [Дубинин Н.П., Шевченко Ю.Г., 1976], медицинская генетика [Бочков Н.П. и др., 1984].

Повторное открытие уже известного в науке, по-видимому, объясняется тем, что парапсихологией начинают заниматься люди, не получившие психологического или хотя бы медико-биологического образования. Как безграмотные (в психологии), но интересующиеся и умные люди, они начинают придумывать новые термины уже существующим понятиям и представлениям. Вместо того, чтобы изучить основы психологии. С точки зрения выхода из положения при недостатке информации это рационально. С точки зрения научного смысла – недопустимо. Если бы эти парапсихологи и мистики прочитали хотя бы один хороший учебник по психологии, то резко сократилось бы число неопознанных явлений в этой науке. По крайней мере, в части подсознания.

Конечно, подсознание во многом остаётся таинственным и непознаваемым вследствие сложности его изучения. Но это не повод для спекуляций, а стимул к его научному познанию.

К подсознанию, по-видимому, относится и пресловутое шестое чувство. Шестое чувство – это способность человека воспринимать события, которые не ощущаются с помощью обычных органов чувств и о которых он не может знать нормальным образом [Эзотерика, 1993]. К шестому чувству относится чувство ожидания того, что что-то может случиться. Например, человек просыпается утром и чувствует, что сегодня должно случиться что-то важное. Он не знает, почему это чувство у него возникло. И, действительно, в этот день случается важное событие.

Многие люди хоть однажды в жизни сталкивались с экстраординарным событием. Например, случайно вспоминали о каком-нибудь знакомом, о котором ничего не слышали и которого не видели годами [Эзотерика, 1993]. Вдруг в тот же день вы встречаетесь с ним. Или вы, наконец, по прошествии многих месяцев написали письмо родственнику и от него одновременно получили письмо. Возможно, у вас однажды было чувство, что близкий вам человек находится в опасности, болен или с ним произошло несчастье. И потом оказывалось, что он действительно болел.

Но всё же есть ли разумная подошлёка в этом шестом чувстве? По-видимому, есть. Объяснений такому совпадению может быть несколько.

Во-первых, случайное совпадение немотивированно возникшего чувства ожидания важного события и появления реального неординарного события, которое сразу же ассоциируется с появившимся предчувствием. Шестое чувство более развито у людей с изменённой психикой (предсказатели и т.д.), у людей сенситивных. То есть они и так подвержены

разным фантазиям, да ещё что-то и почувствовали. Вот вам и ощущение важного события.

Во-вторых, существование предпосылок возникновения важного события, возможно, даже на подсознательном уровне. Например, давно смотрел на понравившуюся девушку. Она вас тоже любит, но не может на людях показать свои чувства. И вот завтра в компании друзей вы и она едете за город за грибами. Представляется возможность остаться с ней наедине. Естественно, поэтому утром еле успел глаза протереть, а чувство ожидания важного события тут как тут. Всю дорогу в лес не покидает. В лесу любимая нарочно отошла за кусты, хотя грибов там меньше. Сняла кружевные трусики и кокетливо улыбнулась. Вы за ней, расстегивая брюки на ходу. «Вовочка, ты чего?» «Люблю безумно». Оправдалось предчувствие. Важное событие произошло. Хорошо ещё, что если предчувствие ребёнка не накаркало.

В-третьих, просто-напросто у человека часто возникают ощущения ожидания, например, через день. А совпадение с важным событием может быть всего два раза в месяц. Но психология человека такова, что 14 раз он на это чувство не обращал внимания, а когда произошло совпадение, сразу же отметил. «Ура, ребята! Шестое чувство у меня проснулось». И начинает всем рассказывать об изумительном чуде. Для того, чтобы прославиться, люди сами чудо выдумывают. А тем более, здесь, когда оно действительно произошло, что же не рассказать. Но чуда нет. Есть тщеславие.

В-четвёртых, ретроспективное самовнушение. Произошло важное событие. У мнительных предрасположенных натур начинает казаться, что вот как раз в это утро было чувство ожидания. Им кажется, что оно было утром, а на самом деле оно появилось только сейчас, когда уже произошло важное событие. Не было бы события, не было бы воспоминаний.

Ретроспективное сопоставление даст любой результат, особенно при хорошем самовнушении.

В-пятых, у человека много мотиваций. Мало в организме воды – мотивация жажды. Человек хочет пить. При выраженном корковом влиянии многие мотивации уходят в подсознание. Например, у детей при недостатке солей кальция возникает соответствующая мотивация и они лизут известь и известковые стены домов. Взрослый же человек подавляет корковым влиянием многие мотивации. Ему что-то не хватает, почему-то плохо, а он не понимает почему. «Чего-то мне хочется, а сам не пойму, чего,» – типичные рассуждения при подавленной мотивации.

Теперь представим себе такую ситуацию. Человек попадает в очаг радиоактивного загрязнения. Обычными органами чувств он ничего не ощущает. Радиация вызывает в нём лучевую болезнь, клетки организма разрушаются. Человек начинает чувствовать себя просто плохо – и всё. Какая-то слабость, недомогание на ранних этапах. Он может работать, смеяться, но всё не так, всё не в радость. Вот вам и модель шестого чувства. А когда ляжет в гроб, будет говорить, что было ощущение важного события. Это, парень, лучевая болезнь. На раннем этапе своего развития.

В-шестых, эзотерическое сочетание. Это тот процент случаев, когда мы не можем объяснить простым вероятностным совпадением. С точки зрения эзотерики это совпадение может быть объяснено следующим образом. Развитие важного события меняет состояние космического пси-поля, которое оказывает определённое действие на объект. Резонанс некоторого параметра космического пси-поля и пси-поля индивидуума и вызывает у последнего необъяснимое чувство ожидания важного события.

### 10.3. Биополе

*Поле пси* – это психическое поле вокруг материальных объектов, которое обеспечивает их эзотерическое взаимодействие между собой и контакт с космосом [Эзотерика, 1993]. В применении к биологическим объектам это поле называют биологическим (биополем). Поле пси проявляется в виде ауры вокруг объекта. Аура может быть видимой при определённых условиях наблюдения. Аурой окружены не только люди, животные и растения, но и предметы неорганической материи.

Лондонский врач У.Килнер (1847-1920) обнаружил, что аура становится видимой, если смотреть на человека через стеклянную пластину, окрашенную дицианидом [Эзотерика, 1993]. Эта аура представляла собой тонковещественное облако излучения, которое распространялось до 20 см от поверхности тела человека. Оно пульсировало и обладало чётким цветовым спектром. Болезни, усталость, смена настроения, гипноз или воздействие электрическим током изменяли величину этой ауры и её интенсивность. Была выявлена связь между симптомами болезней и видимой вокруг людей аурой.

Однако два вопроса вызывают сомнения в регистрировании такой ауры. Во-первых, в солнечном свете, содержащем ультрафиолет, дицианиды могут флуоресцировать и этим создавать эффект ауры вокруг изображения человека в прозрачном стекле. Во-вторых, что более важно, за несколько десятков лет эта довольно-таки простая методика количественной регистрации ауры людей, да ещё и с каким-то практическим выходом, не получила дальнейшего развития. Вот это и подозрительно. Поэтому нельзя исключить либо надуманности наблюдения, либо примитивного артефакта.

Если поместить объект под высокое напряжение, можно сильно увеличить поле излучения ауры и сфотографировать

её на фотоплёнку [Эзотерика, 1993]. Однако такие условия эксперимента годятся только для фотографирования ауры мёртвой материи, т.к. использованные большие сила тока и напряжение являются смертельными для живых организмов. Более мягкие условия регистрации поля пси создаются при использовании переменного электрического поля, которое также позволяет делать фотографии неорганических и биологических объектов. Вокруг объектов видно свечение. Интенсивность его меняется при различных психических состояниях. Здесь следует указать, что при изменении психического состояния меняется всё, что угодно: температура тела, влажность кожи, скорость рефлексов и многое другое.

Кроме того, явление свечения объектов в отношении механизма его возникновения ничего общего с психологией не имеет. Свечение небиологических и биологических объектов при различных воздействиях на них известно давно в научной литературе [Шерстнёв М.П., 1991; Шерстнёв М.П., 1992; Sherstnev M.P., 1994]. Это свечение является следствием свободнорадикальных реакций, в результате протекания которых и появляются кванты света [Владимиров Ю.А., Шерстнёв М.П., 1989; Шестаков В.В., Шерстнёв М.П., 1977; Lorikhin Y.M., Sherstnev M.P., 1995]. Для биологических объектов оно сходно по механизму со свечением светлячков и гнилушек. То, что оно меняется при различных психических состояниях, это всего-навсего один из параметров обычной характеристики состояния организма человека. При различных психических состояниях меняется и пульс. Однако мы не говорим, что пульс является характеристикой некоего пси-поля человека.

Поднаторевшие в эзотерической психологии мистики могут выявлять излучение, исходящее от космических объектов, и измерять его [Эзотерика, 1993]. Этим они оправдывают существование астрологии и формулируют её реальные

физические основы. Путём пси-поля планеты Солнечной системы могут оказывать прямое воздействие на земную жизнь. Но это, конечно, мудрствование лукавое. Если планеты и оказывают влияние на земную жизнь, то только за счёт реально существующих физических электромагнитных и гравитационных полей. Но так как действие этих полей проявляется крайне слабо, то возникают спекуляции неспециалистов о некоем якобы существующем поле слабых влияний, называемым ими полем пси.

Как и везде в эзотерической психологии ауру ощущают только люди с изменённым сознанием, внушаемые и сверхчувствительные. Поэтому для экспериментов с аурой используют предрасположенных и сверхчувствительных людей, которые могут непосредственно воспринимать ауру [Эзотерика, 1993]. Ещё бы. Сделал себе изменённое сознание, например, наркотиком, и у кого хочешь обнаружишь ауру. Любого цвета.

Таким образом, поле пси – это надуманный термин, которому приписывается магическая способность контактировать с окружающим миром. Все проявления этого поля подчас обусловлены самовнушением человека. В действительности психическое поле пси не существует. По крайней мере, убедительных доказательств его существования нет.

Здесь не следует путать с действительно существующими электромагнитными полями вокруг человека, которые можно зарегистрировать с помощью электрокардиограммы, электроэнцефалограммы. Эти поля являются следствием функционирования клеток, тканей и органов. Практически все функциональные процессы в клетке имеют электрическую природу. Вместе с тем электромагнитные поля, несмотря на систему защиты от них организма, даже оказывают воздействие на организм. Поэтому человек и реагирует на изменение геомагнитной обстановки, что проявляется в ухудшении самочув-

вия, увеличения числа гипертонических кризов, приступов ишемической болезни сердца и смертей. По сути, скорее это поле можно назвать *биополем*, т.к. оно наряду с отражением процессов внутри организма трансформирует внешние полевые влияния на человека, меняя его состояние, в том числе и психическое.

Тем не менее, следует признать, несмотря на критиканствующую алчность автора, что не существует достоверных доказательств отсутствия космического пси-поля в его классической эзотерической интерпретации и резонанса с индивидуальным пси-полем материальных, в том числе биологических, объектов.

## 10.4. Ясновидение и предсказание

### 10.4.1. Подсознание и интуиция

*Ясновидение* – получение трансцендентальных откровенных (ясных) знаний о природе и общественных явлениях. С ясновидением связаны предсказания-предвидения общественных событий или событий в личной жизни окружающих. Иногда выделяют ясновидящих и предсказателей по отдельности, но в общем случае все ясновидящие занимаются предсказаниями и наоборот.

По всей видимости, в ясновидении нет ничего удивительного. Здесь присутствуют три фактора: личностные свойства предсказателя, неразборчивость толкования и корыстная заинтересованность окружения.

1. Личность самого предсказателя. Это обычно наблюдательные, умные и чрезвычайно чувствительные люди. По-видимому, основная причина того, что чаще ясновидящими являются калеки, заключается в их обострённых чувствах. Многие из них слепые. А известно, что у слепых крайне обострены другие чувства. Они улавливают многие оттенки



звука и по голосу могут многое рассказать о человеке. А если они ещё к тому же не обделены умом и фантазией, то могут выдать довольно сносный в отношении точности прогноз его жизни и предсказать на основе анализа течения общественно-политических событий, сопоставляя факты, то или иное событие.

Так, исследователь запредельного, русский мистик, создатель мистико-философского труда «Роза мира» Д. Андреев (1906-1959) обладал огромной фантазией, интуицией и склонностью к словотворчеству [Вандерхилл Э., 1997]. Как все люди с сочетанием богатой фантазии и интуиции он мог предсказывать развитие мегасобытий (государственно-исторических, общественных). Хотя не нужно быть семи пядей во лбу, чтобы в конце 1940-х гг. не предсказать смерть И. Сталина. Но всё же это делает честь его проницательности. Кроме того, он предсказал крах коммунизма и тенденцию к объединению мировых религий и во времена «холодной войны» объединение в международной политике развитых европейских государств. Кстати, человеку за разные предсказания коммунисты присудили 25 лет строгого режима.

Время от времени на Д. Андреева находили ясновидческие озарения, первое из которых случилось в 1920 г. Озарения открывали ему ослепляющий «мир, охватывающий историческую действительность России в странном единстве с чем-то неизмеримо большим над ней» [цит. по Вандерхилл Э., 1997, стр. 348]. Ничего удивительного. Обычный психотический приступ с яркой окраской представлений. Каждый человек переживает его по-разному. Наш ясновидящий Д. Андреев был к тому же интеллектуально одарённым человеком. Поэтому своим описаниям видений он придавал смысл открытий. Но текст его труда «Роза мира» [Андреев Д.Л., 1991] при чтении без успокоительных капель не тянет выше шизо-

френического бреда. Чекисты сами шизофреники, если за такое сажали на 25 лет.

— Вот теперь попробуем проанализировать, у кого чаще встречаются способности к ясновидению:

— 1) Это шизофреники, особенно в период обострения болезни. Они способны в это время видеть яркие образы, которые можно интерпретировать как угодно, в том числе и в виде трансцендентального знания.

— 2) Левши, т.е. люди с преобладанием в мыслительной деятельности правого полушария мозга и, следовательно, обладающие художественным, образным мышлением. По этой же причине среди ясновидящих преобладают женщины, т.к. у женщин доминирует именно правосторонний тип мышления.

— 3) Люди, перенесшие черепно-мозговую травму, тяжёлое инфекционное заболевание и особенно, перенесшие клиническую смерть. Все эти состояния, естественно, вызывают подпороговые повреждения в центральной нервной системе, когда человек вроде и здоров, но что-то у него не то с психикой становится. Это «не то» при определённых условиях проявляется в виде развития ярких образов, которые их обладатель интерпретирует в информационное послание из космоса или от потусторонних полей.

— Но в общем-то я не хочу уж совсем смешивать с грязью всех этих ясновидящих. Если это люди с высоким интеллектом, то все их откровения не лишены смысла. По-видимому, при реализации информации у них задействуются подсознание и интуиция. Поэтому информация выдаётся в виде откровения. Интуиция знакома каждому человеку. Что-то увидел или сделал в соответствии с интуицией и даже сам поверил в чудо.

— 2. В большинстве случаев описание прозрений и предсказаний делается неразборчиво, что даёт поле деятельности для

всевозможных толкований. Подчас сочиняется такое прозрение, что два разных толкователя интерпретируют его совершенно противоположным образом. Вот так-то.

3. Возможность различного толкования прозрений и предсказаний используется окружающими ясновидящих людьми в корыстных, в том числе и в политических целях. В Германии при А. Гитлере прорицания разных ясновидящих и предсказателей толковались только в нужной фашистам интерпретации. Евреи же расхваливали своих толкователей, ретроспективно приписывая им такие заслуги, которые и не снились даже самым изумленным психопатам.

Ничего нет в ясновидении и предсказании, независимо от национальности их носителя, кроме интуиции, буйной фантазии и невнятного изложения мысли.

Следует отметить, что научное прогнозирование на основе анализа информации относительно объекта прогнозирования не имеет никакого отношения к ясновидению.

#### 10.4.2. Пси-частицы

Существуют ли научные предпосылки ясновидения? Если всё же преодолеть скепсис в отношении ясновидения и в этом преодолении опираться на более или менее научную литературу [Кобозев Н.И., 1971; Петухов В.Г., 1983], то мы обязаны признать существование ясновидения. Почему? Такие ребята, как Н. Кобозев и В. Петухов, исходя из теоретических и экспериментальных исследований предполагают, что в клетке образуются в большом количестве участицы (пси-частицы). Хотя это пока всего лишь гипотеза, которую следует ещё тщательно проверить и либо подтвердить, либо опровергнуть. Но что-то в этом есть.

Как они считают, пси-частицы необходимы клеткам для поддержания нормального течения обменных процессов. Они необходимы для создания высокоорганизованных упорядо-

ченных структур, находящихся в клетке. Электрически нейтральные пси-частицы имеют спин  $1/2$  и массу порядка  $10^{-4}$ - $10^{-5}$  от массы электрона.

Можно предположить, что клетки мозга разных людей испускают потоки пси-частиц разных типов. Когда два потока пси-частиц от мозга разных людей сталкиваются между собой, то происходит либо их аннигиляция, либо отталкивание, что в общем-то неважно. Важно, что в результате таких взаимодействий возникают различные парапсихологические эффекты, о которых много написано в литературе [Хэнзел Ч., 1970]. Например, описывается эксперимент, когда мышей, выросших с рождения вместе, рассаживали в две разные клетки и удаляли друг от друга на значительное расстояние, чтобы исключить какой-либо контакт [Кашин В., Протасов Б., 2000]. Затем одну группу мышей переставали кормить. Тогда у другой группы мышей развивалось чувство голода, в результате чего они потребляли пищи в 2-3 раза больше, чем обычно. Хотя контакта между ними не было.

Не исключено, что именно механизм взаимодействия пси-частиц, лежит в основе тех, достоверно зарегистрированных случаев ясновидения и предсказания событий. Как это можно себе представить?

Возможно, что структуры клеток мозга:

1. Испускают пси-частицы.
2. Осуществляют приём пси-частиц от других людей.
3. Воспринимают реакцию собственного пучка пси-частиц на взаимодействие его с другими пучками пси-частиц и неживыми объектами. Давайте пофантазируем и заменим пучок пси-частиц прутиком лозы, с которым один человек будет ходить с завязанными глазами по комнате. А в это время другой человек тоже с завязанными глазами и тоже с таким же аналогом пучка пси-частиц будет ходить рядом в этой же

комнате. Когда их прутики столкнутся, то результатом будет прогнозирование того, что через некоторое мгновение люди обнимут друг друга.

А вот кто из них более ясновидящий, зависит уже от способности мозга испускать пси-частицы и чувствительности мозга воспринимать другие пучки пси-частиц и реакцию собственного пучка пси-частиц на другие пучки частиц и неживые объекты.

Однако следует ещё раз напомнить, что гипотеза о существовании пси-частиц является чисто умозрительной и ничем, кроме хорошей фантазии апологетов не доказана.

Но если допустить реальность существования пси-частиц, то все эффекты психотронного оружия [Белкина А., 2000] могут быть объяснимы с этой точки зрения. Принимая за модель взаимодействия пси-частиц людей с прутиками лозы можно промоделировать механизм психотронного оружия. Например, при столкновении двух прутиков, один из людей, психологически слабый, может отвернуть своё движение в сторону под воздействием напора другого прутика, предположим, который держит в руках психологически сильный человек.

### 10.5. Религия

Существует уйма атеистической литературы, указывающей на алогизмы христианства [Емельянов В.Н., 1979; Истархов В., 2000]. Но, тем не менее, люди верят в бога. Почему? Что им нужно?

Им нужно мнение беспрекословного, непререкаемого, абсолютного авторитета. Вера в этого авторитета, которая лежит в основе религии. На самом же деле это психологическая тяга в детство. Был папа, с которым хорошо, он защитит от всего. Была мама, которой можно было рассказать о своих бедах, которая выслушает, пожалеет. Поэтому человек чувст-

вует себя привычнее (как в детстве) и увереннее под покровительством «старшего».

Действительно, дети не любят ходить в церковь — она психологически им не нужна. Их и так охраняют родители. А взрослые, наоборот, предаются различным религиям с удовольствием. Для них это замена на психологическом уровне родительской опеки. Взрослые из неблагополучных семей, не знавшие родительской ласки, обычно остаются безбожниками. При коммунизме — воинствующими. В основной массе им не знакомо детское чувство защищённости. Поэтому и во взрослом состоянии они в нём не нуждаются и не стремятся к нему.

Даже атеисты в тяжёлых случаях обращаются к богу. Как к некоторой абсолютной справедливости, некоего рода космической субстанции. Погибает — господи, спаси. Тяжело на душе после плохого поступка — господи, прости. И, действительно, после этих слов, сказанных про себя, становится легче. Как будто кто-то тебя выслушал.

Авторитетом может стать бог, идея как таковая, царь, вождь, политик. Поэтому-то удивительная вещь: вчерашние христиане поклонялись мумии чёрта (еврея В. Ленина-Бланка, который уничтожал церкви и священнослужителей). А бывшие ленинцы снова бьют челом в церквях. Психологически объяснимо. Какая разница, какой авторитет. Лишь бы он был. Чтобы получить состояние психологического комфорта.

Кроме того, с психологией необходимости авторитета связана психология негативного прогнозирования. Что-то будет плохое и надо как-то защититься. Любой, кто может защитить, оберечь от злого влияния, становится богом. Даже атеисты-коммунисты. Обещали сделать рай — значит боги.

Народу понятно, зачем нужна религия — чтобы прийти к состоянию психологического комфорта. А правителям она

зачем? Усмотрев тягу большинства простолюдинов к абсолютному авторитету они воспользовались этим и установили монопольный контроль над психологическим контактом с высшим авторитетом. Правители присвоили себе право эксплуатации этой потребности и использовали её для своих целей. Превратив религию в идеологию усмирения люмпенов: не возгордись, работай, не ропщи [Е.М., 1980]. **Что такое, в принципе, религия? Это проповедь послушания.**

Действительно, если рассматривать в историческом аспекте формирование веры в богов, то с каждой эпохой в ней становилось всё больше проповеди послушания и меньше призывов к радостной жизни. Если ещё поздние языческие религии призывали заниматься сексом, весело и красиво жить с гордо поднятой головой (взять хотя бы эпикурейцев), то христианская религия уже представляет собой вершину духовного закабаления людей. Гордыня – грех, женщины – грех. Трудись изо всех сил и отдавай богу (священникам) и кесарю. А сам, желательно, чтобы меньше ел, не чревоугодничал. И жил в бедности. Потому что только бедные попадают в рай. Чем не коммунизм?

Религиозная идеология развивалась от язычества к религиям с единым богом. Отчасти это тоже связано с психологией. Неискушенному в религиозных учениях человеку из народа проще запоминать и общаться с одним богом, чем с несколькими персонажами, к тому же взаимодействующими между собой непонятным образом. Поэтому перспектива возрождения более сложных религий, типа язычества с множеством богов и божков, довольно сомнительна.

## Заключение

Таким образом, при известном допущении теория психологического управления людьми строится на трёх основных положениях. Это изучение психологических характеристик личности, исходя из полученных данных прогнозирование поведения человека и психовоздействие на поведение объекта управления для достижения поставленной цели. Реализация этих положений осуществляется с помощью психотехники без использования социально-экономических методов.