

NEWSLETTER ON
THE
RESULTS
OF SCHOLARLY WORK

IN SOCIOLOGY, CRIMINOLOGY, PHILOSOPHY AND POLITICAL SCIENCE

ФЕНОМЕНЫ РАЗУМА



- МОДЕЛЬ РАЗУМА
- КАК ТРЕНИРОВАТЬ РАЗУМ?
- ПРОФДЕФОРМАЦИЯ
- РОЛЬ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО
В СУДЬБЕ ЧЕЛОВЕКА



ВЫПУСК №10

ФЕНОМЕНЫ РАЗУМА
ЧЕЛОВЕКА

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЕ НЕМЕЦКИЙ НАУЧНЫЙ / НАУЧНО-ПОПУЛЯРНЫЙ
ВЕСТНИК «РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ УЧЕНЫХ:
СОЦИОЛОГИЯ, КРИМИНОЛОГИЯ, ФИЛОСОФИЯ И ПОЛИТОЛОГИЯ»

ФЕНОМЕНЫ РАЗУМА

МОДЕЛЬ
РАЗУМА

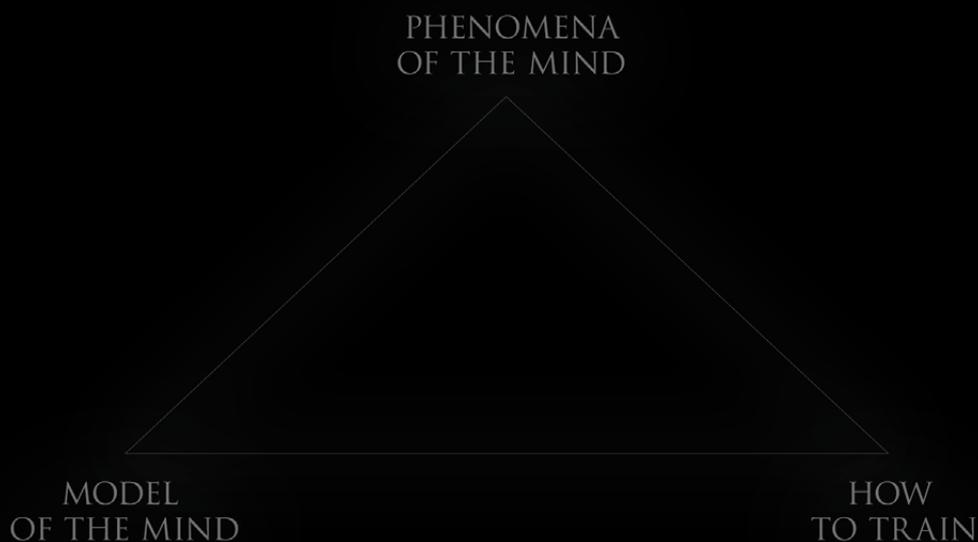
КАК
ТРЕНИРОВАТЬСЯ

Выпуск № 10 (2022) «Феномены разума человека» освещает ход осмысления результатов научно-исследовательской деятельности академика Мальцева О.В в области изучения феноменов разума, а именно:

- как работает разум в условиях постановки задач;
- какими категориями руководствуется разум, какие категории не приемлет;
- рассмотрены некоторые иррациональные парадоксы, с которыми сталкивается человек при выполнении слабоструктурированных задач;
- репрезентованы модели и схемы работы разума при постановке жизненных задач, вопросов и вызовов среды;
- как побудить собственный разум к тренировке так, чтобы, несмотря на переменные «хочу/ не хочу» или «интересно / неинтересно», приступить к делу и научиться даже самому сложному навыку;
- предоставлены практические рекомендации и озвучены принципы, целесообразные к практическому применению в ходе приобретения новых навыков и профессионального совершенствования;
- подробно излагается роль бессознательного в жизни человека, в частности, с целью проверки истинности убеждения и расхожего стереотипа о том, что бессознательное человека не подлежит управлению, и, что именно бессознательное диктует судьбу человека, его образ жизни;
- представлена валидная эвристическая модель разума, ознакомившись с которой, человек способен выстраивать для себя тренировочные программы в соответствии с эффективной методикой тренировки.

В контексте данного практического исследования в осмыслении феноменов разума был применен следующий концептуальный подход: в качестве предмета исследования выбрана стендовая стрельба, изучена работа разума в этой среде, разработана модель; в дальнейшем уже на полученной модели приведены проекции полученных наблюдений и принципов на современный бизнес.

Цель проведения исследования: чтобы человек ознакомился не только с механизмами обмана разума, но и научился управляемо вносить изменения в свой разум на основе модели разума «плато-диапазон» (О. В. Мальцев) путем прохождения тренировочной программы.



Issue № 10 (2022), titled “Phenomena of the Human Mind,” describes the comprehension of scholarly results of the research conducted by Academician Oleg Maltsev in the area of mind phenomena studies, namely:

- how the mind works when it encounters a task;
- what are the categories the mind is guided by; which categories does the human mind negate;
- the study of irrational paradoxes experienced by a human being while performing semi-structured tasks;
- models and schemes presented of how the mind works when it encounters problems, questions and challenges of the environment;
- how to stimulate your own mind to work despite the variables such as “I want/I don’t want” or “interested/not interested” to perform and master even the most demanding skills;
- practical recommendations and principles are presented for application during the acquisition of new skills and professional development;
- the role of the unconscious in human life is explained in detail, in particular, to test the popular stereotype that the unconscious cannot be controlled and that it dictates one’s destiny and way of life;
- the valid heuristic model of mind is presented that allows a person to develop an effective personal training program.

In the context of this practical research in comprehending phenomena of the mind, the following conceptual approach was applied: Skeet shooting was chosen as a subject of research to study the way the mind works in this area and to develop the model. Furthermore, to parallelize obtained observations and principles with modern business practice based on the obtained model.

The purpose of the research is to introduce mechanisms of “mind tricks” and present methods of introducing effective changes in the way the mind performs based on the model “Plateau-Range” (O. V. Maltsev) by going through a self-training program.



АВТОР СТАТЕЙ

КАНДИДАТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ НАУК, КАНДИДАТ ФИЛОСОФСКИХ НАУК, СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСУЛЬТАНТ, ПИСАТЕЛЬ, КРИМИНОЛОГ. ЧЛЕН ПРЕЗИДИУМА И АКАДЕМИК ЕВРОПЕЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК УКРАИНЫ. ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ НИИ «ПАМЯТИ» ИМ. Г.С. ПОПОВА И ЕГО ЭЛИТНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ «ЭКСПЕДИЦИОННОГО КОРПУСА». ОСНОВАТЕЛЬ И ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР РЕЦЕНЗИРУЕМЫХ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ НАУЧНЫХ ИЗДАНИЙ.

- E-MAIL: KB5P613@GMAIL.COM
- ORCID ID: 0000-0002-8589-6541

PHD. МАЛЬЦЕВ ОЛЕГ ВИКТОРОВИЧ



ЗНАКОМСТВО С ИССЛЕДОВАНИЕМ РАБОТЫ РАЗУМА В РЕЖИМЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ

СТР. 8



ПО ТУ СТОРОНУ ИССЛЕДОВАНИЙ РАБОТЫ РАЗУМА

СТР. 12



О РАБОТЕ РАЗУМА ПРИ ПОСТАНОВКЕ ЗАДАЧ

СТР. 20



«НАС РАССУДИТ ЭКСПЕРИМЕНТ». ФАКТИЧЕСКАЯ РОЛЬ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО В СУДЬБЕ ЧЕЛОВЕКА

СТР. 30

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
О.В. Панченко

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:
О.В. Мальцев, М.А. Лепский, В.Е. Луцев,
А.Н. Сагайдак, А.С. Саничин

РЕДАКТОР: А.Л. Меревская

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР: И.И. Лопатюк

КОРРЕКТУРА: Е.В. Тарасенко

ОФОРМЛЕНИЕ: И.А. Харченко

ОБЛОЖКА: А.В. Самсонов

ДВЕ ГРАНИ «РАЗУМНОГО БЫТИЯ»
КАК ОСНОВА ВЫБОРА ОБРАЗА ЖИЗНИ



СТР. 40

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗУМА. ПРОФДЕФОРМАЦИЯ



СТР. 50

КАК ТРЕНИРОВАТЬ СВОЙ РАЗУМ,
ЕСЛИ ОН НЕ ПОНИМАЕТ КОМАНДУ «НАДО»?



СТР. 58

УБЕЖДЕНИЯ — ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
РАЗУМА ЧЕЛОВЕКА



СТР. 66

ВОЗМОЖНОСТИ НАШЕГО РАЗУМА.
МОДЕЛЬ КОНСТРУКЦИИ РАЗУМА



СТР. 74

ПОСЛЕСЛОВИЕ



СТР. 84

ЗНАКОМСТВО С ИССЛЕДОВАНИЕМ РАБОТЫ РАЗУМА

В РЕЖИМЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ



Человек сам по себе — существо, обладающее потенциалом (и не более того, как отмечали выдающиеся писатели-фантасты XX века, братья Стругацкие). Наличие разума не заставляет человека думать. Наличие у него определенных аппаратов не заставляет ими пользоваться. Человек — это всего лишь носитель определенного потенциала. А вот воспользуется ли он этим потенциалом — уже его личное дело. Как таковое «личное» в человеке по-настоящему никто не воспринимает, кроме него самого, поскольку никто не заинтересован в том, чтобы его «личное» стало больше, чтобы потенциал раскрывался все больше и больше. Никто не заинтересован в этом, кроме, повторяюсь, самого человека. Только он сам может это сделать.

Так и в науке. У науки современности, казалось бы, огромный потенциал. Один за другим вызовы эпохи сменяют друга друга. Поле неизвестного буквально требует, чтобы учёные его изучали и проясняли и тем самым дарили миру новые технологии, подходы, тактику... Но даже самые привычные категории, к сожалению, так и остаются неизученными. К примеру, до наших дней до сих пор не существует схемы, отражающей работу разума человека при решении задач. А ведь такая схема или модель могла бы многое рассказать о том, почему мы иногда ошибаемся, почему не замечаем препятствия, даже почему ленимся и не желаем делать очевидно нужное и полезное.

Академик Олег Мальцев начал исследование работы разума с вопроса: «как работает разум человека при выполнении разноплановых задач?» Причинами этого исследования явились три фактора.

1. Резко изменившаяся обстановка вокруг. Мы с вами видим, что после 24 февраля 2022 года жизнь стал другой, и многие люди попросту не знают, что им дальше делать.
2. Каждый человек хочет что-то получить в своей жизни, но не знает как.
3. Данное исследование является наглядным, то есть его вы можете провести, идя по стопам академика, самостоятельно поставить на себе эксперимент (без вреда для здоровья).

Если подходить к этому исследованию с точки зрения его уникальности, коротко поделимся с читателем предысторией. С лета 2022 года

в Институте Памяти проводится масштабное исследование о механизмах достижения результатов в ключевых невидимых явлениях работы человеческого разума, то есть феноменов разума. Иными словами, какие феномены разума определяют получение результата вовремя и в срок, а какие — напротив, выступают суровым, практически непроходимым препятствием.

Итак, чтобы отобразить работу человеческого разума при выполнении разноплановых задач, были выбраны сложные двигательные системы. Всего таких систем три, столько же существует у человека и типов выполнения задач.

1 | СТЕНДОВАЯ СТРЕЛЬБА

На примере стендовой стрельбы мы с вами будем видеть, каким образом выполняется этот тип задач, как в данном случае работает наш разум. И здесь множество аналогий: футбол, теннис, баскетбол, волейбол и т.д. То есть не обязательно, чтобы вы занимались стендовой стрельбой, это будет использоваться в качестве модели для объяснения работы вашего разума.

Если вам когда-то доводилось играть в теннис или в футбол, то вы можете вспомнить, что в момент нанесения удара ракеткой по мячу вы не видите самой ракетки, а видите только мяч. Это нам модулирует ситуации, когда мы вынуждены решать задачу треугольника: ракетка-мяч-рука. Или когда вы бросаете мяч в баскетбольное кольцо, то видите только кольцо и то, как мяч попадает в него. То есть это нам показывает, что разум считает только один параметр: упреждение или обгон с упреждением или выстрел на расцепление/бросок на расцепление и так далее. Но как разум рассчитывает эти траектории?

2 | ЗАДАЧИ СМЕШАННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ (ЗАРАБАТЫВАНИЕ ДЕНЕГ, БИЗНЕС)

Это ситуации, когда мы вынуждены общаться со знакомыми нам людьми и с незнакомыми, что-то искать и о чем-то договариваться, — всё это смешанная задача. Мы бы могли образно назвать ее «винегрет», то есть когда одновременно стоит множество задач. И здесь мы будем разбираться каким образом разум управляется с этим множеством.

Например, если на стендовой стрельбе многое понятно — есть тарелка и ружье, и существует всего три способа стрельбы: 1) стрельба с упреждением; 2) обгон; 3) на расцепление, то кто-то из стрелков использует один из этих способов, кто-то два. Высшим уровнем профессионализма считается умение стрелять всеми тремя способами. Дело в том, что по разным мишеням удобнее стрелять разными методами. Так вот, когда мы говорим о бизнесе, то здесь также нужно найти подход к тому или иному человеку, чтобы мишень была заполучена, чтобы задача была выполнена.

3 | ПОСТРОЕНИЕ ТРЕНИРОВОЧНОЙ ПРОГРАММЫ

Это очень сложный тип задачи. Мы будем анализировать то, как что-то понять, как научить себя и добиться определённых достижений. Например, считается, что норматив кандидата в мастера спорта по стендовой стрельбе получают не раньше, чем через 2 года. При этом в бизнесе достаточно быстрым взлетом считается компания, поднявшаяся за 1 год. То есть новая компания всего за 1 год работы, с нуля, вышла на реализационный уровень.

На этих двух примерах мы видим довольно любопытную вещь: «достаточно бы-

стро» в бизнесе — это 1 год, а в стендовой стрельбе — 2 года. По идее, бизнес намного сложнее, чем стендовая стрельба. Отсюда возникает множество феноменов. Ведь в бизнесе тоже нужно побеждать людей, цифры — это не просто, и нужно еще сделать так, чтобы за это получать деньги. В стендовой стрельбе нужно тратить деньги, много денег. Тратить деньги намного легче, чем их получать. Но почему-то кандидат в мастера спорта получается за 2 года (и это считается быстро), а в бизнесе — за 1 год. Что-то здесь не так. И вот разницу этих показателей было бы крайне интересно нам с вами разобрать. Почему человек не может раньше 2-х лет стать кандидатом в мастера спорта?

Вероятно, вам приходилось слышать фразу на манер «это талантливый стрелок/ученик». А так ли это? Если проанализировать написанные труды по стендовой стрельбе, можно обнаружить некоторую странность: к моменту написания книги человек занимается стендовой стрельбой больше 20–30 лет. То есть, отмотав ленту времени назад, от момента написанной им книги к моменту, когда он начал заниматься, получается, что автору на старте было... 14 лет. По сути, норматив в кандидаты в мастера спорта он выполнил не за 2 года, а за 6 лет, то есть ему было уже 20 лет.

Второй момент: все до одного мастера говорят, что:

«от тренера нужно отказаться, что он не нужен, так как только мешает спортсмену реализовать себя как стрелка».

Они так и заявляют в интервью:



«всё, чего я добился в стендовой стрельбе, я добился сам, без каких-либо тренеров. Все эти тренеры мешают процессу становления стрелка. Безусловно, я всего добился не без умных людей, то есть у меня были хорошие консультанты, но они не были моими тренерами».

Но тогда парадокс заключается в том, как эти люди учатся. Безусловно, попадая в любую ситуацию «не знаю, что делать» или «не умею», такому человеку нужен хороший консультант. Но нужен ли тренер или все-таки нет? Собственно, на ряде примеров мы и постараемся ответить на этот вопрос в ходе данного исследования.

Езда на мотоцикле, вождение автомобиля, зарабатывание денег, стрельба на стенде — все это примеры сложного двигательного навыка, непрограммного двигательного навыка.

Чем человек отличается от животного?

Животным движет так называемая биологическая программа. Иными словами, животное работает в рамках биологической программы, заданной с момента появления на свет; так, оно четко знает, что есть цикл: спать, охотиться, размножаться и т.д. И животное всё это умеет делать лучше человека. У человека тоже существует некая животная биологическая программа: спать, есть и т.д. Но в отличие от животного, у человека существует потенциальная надстройка, и этой потенциальной надстройкой над биологией руководит разум.

Разум — хозяин данной потенциальной надстройки.

То есть, человек не умеет ездить на мотоцикле, но потенциально может научиться этому; человек не умеет стрелять по тарелкам на стенде, но потенциально он бы мог научиться. Человек не умеет играть в теннис, но потенциально он бы мог научиться. И так далее. Человеку, в отличие от животного, всему приходится учиться. Нельзя обучиться ездить на мотоцикле, не тренируясь и не занимаясь, не прикладывая усилий к приобретению соответствующего навыка.

Почему для исследования академиком О. В. Мальцевым были взяты такие сферы де-

ятельности, как бизнес, стендовая стрельба и построение тренировочной программы? Дело не только в сложности перечисленных навыков, ключ в следующем: эти три навыка, по сути, являются слагаемыми успеха. Кому-то не хватает денежных средств, кто-то не может натренировать сложный двигательный навык, кто-то не может сформулировать тренировочную программу — таковы три краеугольных препятствия, которые всегда стоят на пути человека, желающего получить какой-либо результат в жизни.

Разум — это зажигательное стекло, которое, воспламеняя, само остается холодным.

Рене Декарт

Подытоживая. Результатом данного исследования станет монографический труд, в котором подробно будет проиллюстрировано и описано, как человеку использовать свой разум, какими методами, способами его тренировать, настраивать, перестраивать, и, безусловно, успешно и эффективно эксплуатировать в режиме выполнения задач. Изложенные выводы, принципы и подходы можно проверить на себе в реальном времени — всё для того, чтобы здесь и сейчас, не теряя времени и сил понять, что требуется сделать, чтобы получить то, что вы хотите.

Данный выпуск вестника «Результаты работы ученых» позволит читателю ознакомиться с базовыми фундаментальными исследовательскими материалами о феноменах разума, которые в будущем станут неотъемлемой частью монографического труда академика О. В. Мальцева. Однако уже сегодня мы готовы вместе с вами приоткрыть дверь в мир парадокса человеческого разума — того самого малоизученного механизма, от которого напрямую зависят, как минимум, благополучие, карьера, успех и жизнестойкость человека.

Videre majus quiddam

Автор статьи журналист, редактор-составитель вестника «РРУ», старший научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г. С. Попова и Криминологического исследовательского центра Меревская Алёна Дмитриевна.



ПО ТУ СТОРОНУ ИССЛЕДОВАНИЙ РАБОТЫ РАЗУМА

СИНОПСИС

Так ли много нам известно о нашем разуме? Способен ли человек управляемо обращаться со столь многогранной машиной? Как вообще функционирует разум человека, существует ли модель разума? Каким образом работа разума способствует человеку, помогает ему справляться с задачами или же, наоборот, мешает добиваться в жизни желаемого?

Каждый человек, так или иначе, на определённом этапе своей деятельности стремится к неким достижениям как неотъемлемой части выбранного и желанного образа жизни. Тем не менее, далеко не всегда известно, как преодолеть дистанцию между «задумано» и «сделано». В этом, бесспорно, человеку в помощь ум и разум, однако так ли много нам известно в технологически продвинутом 21 веке о данных категориях? Как показывает комплексная практика, вопросов больше, чем ответов, и даже существующие теоретизации, скорее, призывают к дискуссиям и спорам, нежели обеспечивают единое понимание модели, характерных особенностей, аспектов — одним словом, феноменов разума. Эти и иные причины (в первую очередь, практического толка) послужили началом работы над исследованием, иллюстрирующем работу человеческого разума.

В контексте представленной научно-популярной статьи читателю предлагается взглянуть по ту сторону исследовательского занавеса и по-новому, критически взглянуть и предпринять смелую попытку осмыслить фундаментальные феномены разума — те, что напрямую связаны с актуальными жизненными категориями «результат» и «успех».

ВВЕДЕНИЕ

С целью наглядно продемонстрировать работу человеческого разума при выполнении разноплановых задач для сравнительно-сопоставительного анализа были выбраны сложные двигательные системы, одна из них — это стендовая стрельба в качестве модели для осмысления феноменов разума. Иными словами, мы могли бы условно обозначить стендовую стрельбу в качестве аналогизатора,

то есть исследовательской среды, в которой на фактических, живых примерах можно показать и провести аналогии с феноменами разума, одинаково проявляющихся как в случае стрельбы по тарелкам, так и в бизнесе. Всего таких систем три, столько же существует у человека и типов выполнения задач.

Итак, внимание, первый критический вопрос: почему люди при занятии стрельбой попадают по тарелкам из ружья? Как вообще осуществляется попадание? И почему, наоборот, происходит промах? Точных ответов на данные вопросы попросту нет. Мы могли бы предположить, что существует некая конфигурация разума, срабатывающая, в том числе, на основе опыта. Однако, что делать, если как такового опыта нет? А новичок берёт ружьё, вскидывает и ... почему-то попадает в мишень. Опять-таки, точного ответа комплексный свод научных знаний на данный момент не даёт. В итоге: стрелок может как попадать, так и не попадать по тарелкам. От чего же зависит результат и что в таком случае может помочь человеку добиться желаемого?

В первую очередь отметим, что совершенно бесполезно использовать прошлый опыт для решения задач, в том числе, для стрельбы по движущейся мишени. В жизни не существует одинаковых задач; и даже то, что сработало в прошлый раз, в новой ситуации уже неприменимо. Тот же принцип относится и к бизнесу, и к спорту — к любой сфере жизнедеятельности.

Эксперты по стрельбе отмечают, что самый лучший вариант чему-то обучиться, это: «Когда ты ничего не знаешь о стрельбе и ранее не стрелял». Подход от «чистого листа», если выразиться категориями Джона Локка.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В контексте данного практического исследования в осмыслении феноменов разума предлагается применить следующий концептуальный подход: выбрать в качестве предмета исследования стендовую стрельбу, изучить работу разума в этой среде, разработать модель; в дальнейшем уже на полученной модели провести проекции полученных наблюдений и принципов на современный бизнес.

Стендовая стрельба и бизнес. Собственно, в одном и том же случае мы имеем дело с одной и той же траекторией. Как в бизнесе существуют стадии (отбор людей, знакомство, заключение сделки, выполнение обязательств и пр.), аналогичные стадии можно отметить, анализируя полёт тарелки.

Рассмотрим следующий аспект на примере стендовой стрельбы. Представим, что мишень вылетает из точки А в точку Б, при этом зрачок глаза у человека поступательно следует за мишенью, повторяя траекторию полета мишени. Однако человеческий глаз, обладающий особыми характеристиками, условно, не поспевает по скорости движения за мишенью и словно улавливает её предыдущее положение в пространстве (а посредством работы механизмов памяти ещё и достраивает изображение).

Если представить глаз человека, как фотоаппарат, то, первое, что необходимо сделать для получения желаемого кадра, — это остановиться и навести фокус на предмет. И как только человек фиксирует взгляд на мишени, в тот же момент времени мишень словно испаряется, улетает. Допустим, эксперимента ради вы захотите сфотографировать тарелку, то, как только вы остановитесь на ней глазами, она от вас улетит, переместится на несколько кадров вперёд. И когда тарелка перемещается из одного

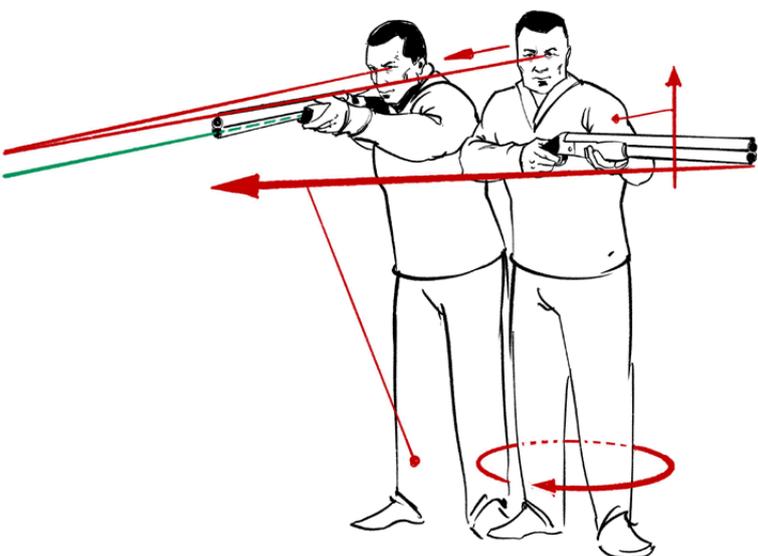


места в другое, у нашей зрительно-моторной системы словно возникает «чёрная пустота» между двумя положениями тарелки. В этот момент времени разум начинает искать предыдущие стабильное положение тарелки в пространстве. Таким образом, тарелка уже улетела, но разум её не видит и считает, что она по-прежнему пребывает в первоначальном положении. Разум «откатывается» к предыдущей картинке, к предыдущему устойчивому изображению, и считает, что на самом деле все есть так, как он воспринял и зафиксировал изначально.

Почему так устроен наш разум? Итак, разум следует за тарелкой посредством визуальной обработки данных; получается, что он последний раз видел и фиксировал её в предыдущем положении, а не в том, в котором тарелка уже пребывает в действительности. Иными словами, тарелка движется слишком быстро для нашего разума.

Поэтому спуски (по факту, ошибки на стрельбе) происходят с неким опозданием, с некоторой задержкой. В этот момент тарелка уже улетела, но глаза и разум считают, что тарелка ещё находится на предыдущем месте. Это первый иррациональный феномен, свойственный разуму как при работе в момент поражения мишеней в стендовой стрельбе, так и в бизнес-варианте (в момент выбора конфигурации заключения сделки).

В случае с фотоаппаратом решение найдется мгновенно, стоит обратиться к режиму серийной съемки. Поскольку скорость съёмки значительно быстрее скорости пролетающей



тарелки, соответственно, при съёмке серийой мы можем отследить тарелку в разных положениях, от начала до конца ее полета. В противном случае начинается искажения восприятия действительности из-за скорости движущегося объекта. Таков первый феномен, предлагаемый к осмыслению при изучении работы разума.

В случае стрельбы можно применить решение несколько иного типа: представьте, что ваш взгляд не движется (глаз не должны двигаться), в момент стрельбы поворачивается только голова, следуя по траектории полёта мишени. Зрачки глаз должны оказаться в одном центральном положении (ни влево, ни вправо, что достаточно сложно выполнить без тренировки).

Проведём аналогию и зададимся вопросом: «Что происходит в бизнесе?» Бизнес — это среда, в которой буквально царят изменения, где так или иначе человек оказывается в водовороте постоянных вводных, векторов, новых задач и пр. Условно примем, что в нашем исследовании — это вводные, сравнимые по скорости наступления со скоростью полёта тарелки.

В чем состоит наша задача в бизнесе? Обработав данные и ответив на вопрос «как обстоят дела?», важно сориентироваться и в условиях дефицита времени найти решение, а затем и реализовать его. Приведем пример: допустим, вы прибыли на деловую встречу с партнерами по бизнесу. Сколько времени у вас есть на обработку данных и принятие решений в ходе разговора? На самом деле порой только доли секунды.

Более того, в бизнес-среде изменения вступают в силу довольно быстро. И если человек не понимает, что происходит, не способен понять суть вопроса и найти решение (то есть обработать данные и сгенерировать решение), его разум автоматически возвращается к предыдущему положению вещей — к воспринятой стабильной картине. Осознанно человек нередко понимает, что все уже изменилось, произошло по принципу «здесь и сейчас», однако разум, возможно из-за стресса или по иным причинам считает, что ничего не произошло или даже не началось. Таким образом, разум стремится в точку последней понятной для него воспринятой картины. И в этом парадокс! Для нашего разума стабилизация важнее происходящих событий.

К примеру, в условиях боя солдату дана команда быстро проследовать в укрытие, а он вместо этого остался на одном месте, данное явление иногда называют ступором. Почему так происходит? Логичным решением было бы бежать в укрытие, но в некоторый временной промежуток солдат продолжает всё также стоять, таким образом поступая совершенно не рационально. Его разум считает, что бой ещё не начался, разум возвращается в «точку последней понятности», когда для разума воспринимаемая картина была стабильно понятной и потому прогнозируемой. Когда разуму происходящее непонятно, он заключает: необходимо вернуться в предыдущее состояние, когда было всё понятно и стабильно.

Точно так же происходит и в бизнесе. Если человеку, условно, передаётся инструмент для заключения сделок, но логика применения этого инструмента на практике неясна, разум «выбросит» этот инструмент и перейдёт к привычной конфигурации (даже если она по определению ущербна). Иными словами, разум будет переключаться, «откатываться» к предыдущей конфигурации, потому что так привычнее и удобнее. В частности, из описанного можно заключить, почему что-либо не получается.

И только на модели армии, возможно проследить практическое разрешение данного парадокса: так, систематическое принуждение, то есть применения некоего целенаправленного усилия к личности, заставляет изменяться разум. Если мы сравним новобранца и солдата через 3 месяца — это будут две совершенно нетождественные конфигурации разума. Разум новобранца в первые дни совершенно не понимает, что происходит, а разум солдата спустя некоторое время учений и тренировок уже отлично обрабатывает данные и генерирует суждения, как действовать. Более того, солдат в армии тренируют по специальной программе, не учитывающей ежедневно меняющиеся желания (солдат не может захотеть поспать или поехать на отдых, как это практически в любое время может себе позволить гражданский). Видоизменить конфигурацию разума можно только методом принуждения, как бы неоднозначно это ни звучало.

Наш разум прекрасно приспосабливается и очень сложно изменяется. К примеру, студента можно заставить выучить годовой

объём информации за одну ночь. И на следующий день он сдаст экзамен. А спустя 2–3 дня после сдачи экзамена всё, что он выучил за ночь, он полностью забудет. Однако если экзамен будет проводиться каждый последующий день в течение месяца, человек будет вынужден выучить весь предмет. Для разума необходима серия испытаний, желательнее длительнее одного месяца. Зная это, военное руководство некоторых стран разрабатывало тренировочные программы для военных служб на достаточно продолжительное время (минимум от 6 месяцев).

Ежедневная работа на протяжении длительного срока по изменению разума приводит к тому, что для него задача «сдать экзамен» более не является вызовом или чем-то внеплановым, новым, непонятным. Только длинная серия испытаний даёт результат по изменению разума.

ОТКАТНАЯ ФУНКЦИЯ РАЗУМА. ОТКРЫТИЕ «ЦЕПОЧКА МАЛЬЦЕВА О.В.»

В контексте нашего практического экскурса в мир познания сути феноменов разума перейдём к открытию академика Олега Викторовича Мальцева, датированному 1996 годом.

Errare humanum est. Людям свойственно делать ошибки, тем не менее некоторые ошибки — фатальны. Как использовать ошибки, чтобы эффективно и учиться, и приобретать актуальные навыки, и нивелировать ошибки фатальные или роковые, что ведут к катастрофам, — этим категориям будет посвящена отдельная глава монографии.

Для нового исследования в качестве предмета исследования в качестве максимально наглядной модели работы разума человека специально был выбран такой сложный двигательный навык как стрельба по тарелкам. Как уже отмечалось ранее, феномены разума будут одинаково проявляться как при стендовой стрельбе, так и в бизнесе. Как в бизнесе хочется всегда «бить в десятку» и заключать 10 контрактов из 10, так и на стенде стрелок стремится научиться разбивать все тарелки, вне зависимости от траектории её полёта. Тем не менее, такими успешными «Бизнес-стрелками» мы не рождаемся, однако приобрести аналогичные навыки вполне возможно в про-

цессе жизни и деятельности. Что для этого понадобится? В первую очередь, тренировочная программа. Безусловно, большинство людей способны к обучению; при этом абсолютно не способны создать, разработать или осмыслить собственную тренировочную программу, необходимую для приобретения новых навыков и получения результатов в жизни.

Напомним, что для человеческого разума стабильность важнее любых происходящих событий. Как условно говорится, в любой непонятной ситуации разум откатывается к предыдущему понятному положению вещей для него, и, тем самым, в результате опоры разума на искажённую картину мира возникает целая череда неприятных ситуаций в жизни человека.

Таким образом именно это самое откатное движение нашего разума порождает цепочку технических действий, обеспечивающую постоянный откат в исходную плоскость на всех этапах реализации задач. Данное открытие названо «Цепочка Мальцева», и оно было совершено ещё в 1996 году.

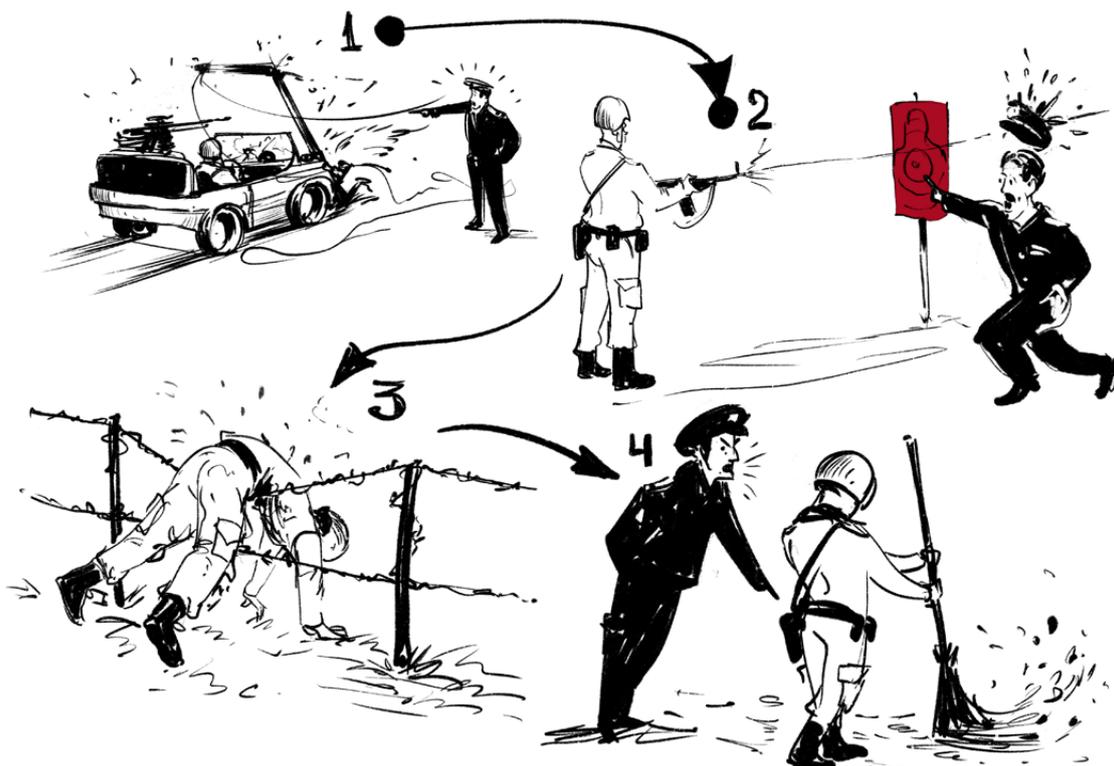
Что же означает цепочка Мальцева? Как отмечалось выше, иногда человек способен из одного происшествия в своей жизни (первая неудача), сгенерировать целую череду неудач, серию ошибок, совершаемых одну за одной, формируя тем самым некую цепочку из событий или неудачных действий в его жизни. Наш

разум привык делать то, что он привык делать. Если человек один раз ошибся («прокололся», «влип», «провалился» и пр., слов для провалов и неудач существует достаточно много), то в дальнейшем характер ошибок будет только повторяться из раза в раз. Человека словно начинает тянуть автоматически по цепочке неудач и промахов. Проходя неудачу за неудачей, в итоге человек финиширует, когда его останавливает жизненное событие (по силе сравнимое с ударом), либо если человек сам осмысленно и осознанно прерывает цепочку. Ошибки могут быть самыми различными: сделать неправильный выбор, вовремя не выполнить обязательства, сказать «да» не тому человеку, совершить действия, о которых потом ещё очень долго человек будет сожалеть.

Если человек попал уже в первое звено цепи, далее цепочка будет только разгоняться, ускоряться, пока по сценарию не дойдёт до точки события «наказание».



Что может остановить череду неудач? Если человека не остановить вовремя, разум получает подтверждение, что все в порядке, и тем самым продолжает функционировать без изменений, и цепочка продолжает свой ход. Остановить этот ход можно лишь принудительно, то есть наказанием. Для каждого



человека это наказание будет специфическим, условно «своим», поскольку все люди разные (выбор меры наказания требует индивидуального подхода).

К примеру в армии, солдат за свое поведение или неправильные поступки как наказание получает наряды вне очереди, гауптвахту и целый ряд воспитательных мероприятий на службе. Наказание порождает предпосылку к тому, чтобы изменить свой разум. Впрочем, эту же предпосылку человек может создать себе и сам, исключив целый ряд последующих поражений, так как эта цепочка заложена автоматически в разум человека, как система приобретения навыков. И если человек навыков не приобретает, он начинает поступать алогично, что в свою очередь снова запускает цепочку неудач. Разум сам по себе учиться, увы: «не хочет»; он считает, что он и так всего достаточно.

Итак, в ходе осмысления мы познакомились с двумя категориями:

1. Желание.
2. Предпосылка.

Человеческий разум игнорирует категорию «надо»; более того, он все время ищет, где «интересно».

Как сформировать качественную тренировочную программу? С обязательным учётом серии предпосылок, побуждающих работать разум. Если у человека отсутствует предпосылка к тренировке (нет ответов на вопросы зачем и почему), он не сможет тренироваться. Дело в том, что интерес — категория достаточно кратковременная. То, что интересно сегодня, завтра уже может показаться банальным. И если вместо предпосылки у тренирующегося остаётся только субстанция интереса, то в скором времени он прекратит тренироваться и переключит внимание на иной род деятельности и времяпрепровождения. Если разуму «неинтересно», он начинает делать то, что у него получается хорошо, что-то своё.

К примеру, описываемый феномен хорошо заметен на занятиях по фехтованию (например, на саблях или стилетах): показав тренирующимся, как правильно выполнять определенные движения, стоит отвернуться, — они начинают делать движения на свой манер

и совершенно на свой лад. Да, разум «не хочет» учиться и изменяться. Ушибы и синяки — таким и будет наказание. А сколько синяков получить на пути к совершенству, как говорится, решать самому человеку.

Предпосылка — крайне важный элемент тренировочной программы. К примеру, чтобы пояснить предпосылку, рассмотрим, почему многие парни стали заниматься боксом или какими-то видами боевых искусств. Ответ прост: нередко такое решение обусловлено некоей предысторией с синяками под глазами, с драки во дворе и проигрыше противнику. Тем самым создавалась отличная предпосылка приобрести новые навыки для выживания и желание не дать себя в обиду.

Если вы занимаетесь чем-то в жизни, это начиналось с предпосылки. Предпосылка — это мощный и в некоторой степени жесткий побуждающий фактор.



Может ли человек сам себя остановить и не проходить цепочку неудач? Ответ прост — может, если знает, что за одним событием далее последует целая цепочка промахов и неудачных действий с его стороны. Если на старте человек замечает «запуск» неудач, он способен цепочку событий развернуть в свою пользу. И, разумеется, есть смысл внедрять программу тренировки для человека именно в тот момент, когда у него появилась цепочка, встраивая программу в саму цепочку. Тем самым заставляя череду неудач развернуться к человеку и принести ему пользу.

Иногда человеку приходится самому себе создавать предпосылки, но нередко предпосылки создаются извне. Весьма уместным будет вспомнить житейскую мудрость:

■ *«Будьте благодарны своим обидчикам ...».*

Итак, предпосылки — это прекрасная почва для роста и возвращивания в нас новых навыков.

ДИСТАНЦИЯ И ФОКУС

Продолжая исследовать феномены разума с помощью такого сложного двигательного навыка, как стендовая стрельба в качестве

наглядного примера работы в бизнесе, следует отметить, что при изучении вопроса дистанции и фокуса можно столкнуться с самыми настоящими сложностями.

Периодически во время стрельбы человеку кажется, что его фокус находится на мишени. Глаза якобы все время смотрят на мишень. Но на самом деле это не так. Глаза смотрят туда, где удобнее сфокусироваться.

Существует понятие периферическое зрение. В общепринятом значении периферическое зрение позволяет видеть предметы по бокам, выходящие из центрального обзора — места, куда направлен взгляд.

Итак, стрелок видит мишень, и ему кажется, что мишень в фокусе. Но на самом деле в фокусе что-то другое. А мишень он наблюдает только периферическим зрением, то есть где-то в пространстве. Команду на спуск курка дают мозг и нервная система, исходя из точки фокусировки. И если точка фокусировки выбрана в другом месте (не на фактическом положении мишени), то и спуск произойдет там, где фокус и в результате — промах.

В частности, как это выглядит в бизнесе? Допустим, сообщаете некоему человеку значимую информацию, а его фокус в этот момент времени сосредоточен на чем-то другом (своих личностных переживаниях и проблемах, родных, нереализованной мечте и т.д.) Тем самым, хотя физически человек и присутствует при разговоре, тем не менее он не участвует в нем осознанно. Потому и информацию не запоминает. Безусловно, такое поведение часто может оказаться чреватым для самого же человека.

Инструкторы по стрельбе отмечают, что еще ни разу у человека не было такого, что человек замер и не нажал на спуск. Он всё равно нажмёт на спуск, совершенно автоматически; разница состоит в том, в какой момент времени. И нажмёт он там, где его разум посчитает точку фокусировки. Но разум считает ее автоматически. Более того, когда человек смотрит сквозь оптический прицел, его фокус точно сосредоточен на мишени. Оптический прицел не дает расфокусироваться нашему зрению. Если вы знакомы с работой фотоаппарата, то в момент работы автофокуса наверняка замечали, как ваш взгляд фокусируется на одном месте, а фокус фотоаппарата пребывает в совершенно другом.

Соответственно, когда начинает функционировать автоматическая функция разума (напомним, что откатная функция разума — автоматическая), человек промахивается по мишени. Какая бы система фокусировки ни была, всё равно промахи по фокусу случаются даже у хороших фотоаппаратов, да их меньше, но они случаются. С автоматикой человека происходит нечто аналогичное. Человеку кажется, что мишень находится на расстоянии 10 метров, а на самом деле она на расстоянии 35 метров. Фокус где-то в другом месте (на утке, на дереве и т.д.) Выстрел же происходит в точку фокуса. Разум продолжает совершать те же самые действия, что и ранее. Разуму лень фокусироваться на чем-либо новом.

Более того, всё, что происходит в жизни человека быстро, разум считает важным, а потому побуждает фокусироваться, все медленно происходящее фокусироваться не заставляет. Приведём пример, обратившись к высказыванию «война учит быстро». Фокус человека в такой ситуации возвращается туда, куда нужно — сосредотачивается на выживании и боевых действиях. Фокус разума находится там, где ему удобно, а не там, где человеку нужно. И данный феномен работы разума важно учитывать.

Приведём наглядный пример из бизнеса: в случае, когда директор рекомендует своим подчиненным обратить внимание на определённые ситуации, сотрудники слышат, но нередко продолжают заниматься своими делами, как и раньше. И так до тех пор, пока сотрудник не сталкивается с последствиями своей халатности и не обращает на это фокус своего внимания, сталкиваясь с уже большими проблемами.

Фокус — это детализация. То есть, если мы понимаем и видим детали, то наш фокус там, где нужно.



Очень часто Олег Викторович спрашивает: «если вы хорошо знакомы с вопросом, с предметом, тогда вы наверняка сможете написать книгу?» Потому что если вы можете по какому-либо вопросу написать книгу, это значит, что вы разобрались со всеми деталями, и как говориться, разобрали все до мелкого болтика. То есть вы способны детализировать. Если же



нет, то вы, никогда не фокусировались на определенной теме. Люди, которые фокусируются на чём-то, детально знают предмет изучения.

Те, кто никогда не детализировали, знакомы с предметом — поверхностно, знакомы только с общим мнением. Приведем пример, почему очень часто многие психологи не знают психологии? Все просто потому, что они никогда не детализировались на одном вопросе психологии. Также и в стендовой стрельбе; для начала рекомендуется заранее купить тарелки, рассмотреть их вблизи, изучить все детали, за что глаз может «зацепиться». И уже далее придумать с ней некие упражнения, в виде тренировки, как держать фокус на тарелке. Итак, если мы серьезно занимаемся чем-то, мы должны уметь и приучить себя видеть детали, детализировать.

Как проверить и понять, что мы научились детализировать? Всякий раз, когда у нас возникают вопросы — это пример фокусировки с целью детализация. Если же человек не хочет задать вопросы, это означает, что он никогда не детализировался на предмете. Он знаком только с фоновыми, внешними, какими-то проявлениями этого явления.

Изначально наш разум не хочет фокусироваться там, где нужно. Он хочет фокусироваться там, где ему удобно и нравится. А где удобно, там, — интересно. Наш разум постоянно ищет что-то интересное. Люди целыми часами сидят в интернете перед мониторами, разыскивая интересное и когда находят это — начинают читать или смотреть. Но при этом

всё остальное остаётся вне фокуса их разума. Таким образом категория — «надо» не работает.

А категория «интересно» также не появляется сама по себе, всё по причине и в соответствии с ходом цепочки О. Мальцева. Так, в момент реализации последующих звеньев, то есть событий, появляется интерес. В первую очередь в цепочке создаем предпосылку, а интерес возникает уже после ее появления.

Некоторые учёные (Д. Канеман, Г. Гигеренцер) неоднократно говорили о том, что в человеке словно уживаются два персонажа, один из них: это Я, а второй из них — ваш разум. Так вот категория «надо» работает с Я, это вам нужно, но не вашему разуму. Он же будет стремиться делать все так, как он привык, так как ему удобно. Потому как ваша часть личности Я и разум — это разные категории. У них, соответственно, разные устремления.

Разум нужно настроить так, чтобы он стал в ваших руках неким ключом, эффективным инструментом, а не просто машиной, выполняющей автоматические действия за вас.



Автор статьи психоадиангност, специалист в профотбре и профориентировании, сотрудник НИИ «Памяти» им.Г.С.Попова, член-корреспондент УАН, эксперт EUASU — Лопатюк Ирина Игоревна

О РАБОТЕ РАЗУМА ПРИ ПОСТАНОВКЕ ЗАДАЧ

Наш разум — это подвижный, опасный, своенравный инструмент; его нелегко умерить и втиснуть в рамки.

Мишель де Монтень



СИНОПСИС

В данной статье представлен ход осмысления результатов научно-исследовательской деятельности учёного О. В. Мальцева в области изучения феноменов разума, а именно:

- как работает разум в условиях постановки задач;
- какими категориями руководствуется разум, какие категории не приемлет;
- рассмотрены некоторые иррациональные парадоксы, с которыми сталкивается человек при выполнении слабоструктурированных задач;
- репрезентованы модели и схемы работы разума при постановке жизненных задач, вопросов и вызовов среды;
- предоставлены практические рекомендации и озвучены принципы, целесообразные к практическому применению в ходе приобретения новых навыков и профессионального совершенствования.

ВВЕДЕНИЕ

По одной из версий философско-практического толка человек — самое способное существо из всех живущих на земле. Безусловно, тому в подтверждение — масштабное наследие цивилизаций, предшествовавших скромному и беспокойному 21 веку. Величественная архитектура, мифы и факты о чудесах света, таинственное технологическое прошлое, не позволяющие ответить даже на самые простые вопросы о машинах и механизмах, выковавших современный облик мира. И как бы ни развивались некоторые гуманитарные дисциплины, упорно отдавая дань моде, исследуя страхи и боли, детские комплексы, психотравмы и отклонения, глобальные угрозы и ущербность в реагировании на последствия от тех самых угроз, всё же человек — самое загадочное в своём необъятном потенциале существо. Хомо сапиенс способен на многое — даже на то, что сегодня именуется невозможным, которое спустя становится частью ежедневной рутины. Множество историзмов тому в пример.

С рождения перед человеком раскрываются различные дороги, мосты к познанию; профессиональные пути и даже нехоженые тропы. Многие приобретают профессиональные навыки и знания, делая выбор в пользу той или иной школы; редко — становятся первопроходцами. Однако и те, и другие ежедневно вынуждены решать задачи, которые, вне зависимости от пожеланий самого человека, выдвигает жизнь. Жизнь — настоящий тренер; молчаливый и достаточно суровый. Безусловно, некоторые жизненные барьеры и препятствия человек учится преодолевать, тем самым становясь упорнее, сильнее, образованнее и способнее. Однако, с другой стороны, далеко не всё и не всегда складывается удачно, потому практически у каждого человека в жизни образовывается перечень нереализованных задач, которые откладываются в дальний ящик из года в год. Часто они связаны с нужными, но не самыми любимыми делами. И в решающий момент при выборе «быть или не быть // делать или нет» чаще всего отдаётся предпочтение тому занятию, которое человеку нравится, где ему уже всё (или почти всё) известно. Так, профессиональному спортсмену гораздо легче тренироваться по уже существующей программе, чем приняться за несвойственную для него деятельность, например, научить

кого-то тому, как стать чемпионом мира, или даже написать книгу о собственной школе и её истории. Выполнять упражнение на брусьях и писать — это совершенно различные навыки; они требуют различных подходов даже при условии того, что человек знает и как добиться высокого результата в спорте, и как это объяснить. Соответственно, «знать», «понимать» и «сделать» — определённы различные категории (что не является секретной посылкой в логике современной науки). Однако каким образом побудить нашу человеческую конструкцию реализовывать все эти категории управляемо и в срок, тем самым решая и нелюбимые задачи, и посвящая себя любимому делу, — этот вопрос по-прежнему остаётся открытым. Так, согласно теории, индивид способен на многое; однако как реализовывать этот потенциал в жизни, посредством чего — вопрос открытый.

ИЗЛОЖЕНИЕ ХОДА ТЕКУЩЕГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В Научно-исследовательском институте под руководством ученого О. В. Мальцева на данном этапе (2022 год) проходит масштабное научное исследование, цель которого изучить механизмы достижения результатов посредством исследования феноменов работы разума.

В частности, чтобы разнопланово и наглядно отобразить работу человеческого разума при выполнении разноплановых задач, были выбраны сложные двигательные системы. Всего таких систем три (столько же существует типов выполнения задач).

1. **Стендовая стрельба.** На примере стендовой стрельбы представляется возможным рассмотреть, каким образом при выполнении задачи попадания в мишень, движущуюся на высокой скорости по неизвестной траектории, срабатывает разум человека. Безусловно, существует множество источников и иных аналогий: футбол, теннис, баскетбол, волейбол и т.д. Другими словами, стендовая стрельба — это отличная исследовательская среда, которая используется в качестве модели для объяснения работы механизмов разума.
2. **Задача треугольника «ракетка-мяч-рука».** Если вам когда-либо доводилось играть в теннис или в бадминтон, вспомните, как в момент удара ракеткой по мячу вы не

наблюдаете самой ракетки — ваше внимание на другом объекте; иными словами, спортсмен или игрок видит только мяч. Этот феномен моделирует условия ситуации, при которых человек вынужден решать задачи, аналогичные треугольнику «ракетка-мяч-рука».

3. Построение тренировочной программы.

Поскольку текущее исследование имеет исключительно прикладной толк, предстоит ответить на один и самых непростых и комплексных вопросов, а именно: как же подходить к тренировочному процессу максимально эффективным способом, при этом учитывая, что сам по себе человек не очень любит напрягаться и вносить изменения в собственный жизненный уклад (даже при условии рационального осознания, что таковые изменения обязательны).

Далее кратко опишем по каким причинам для изучения феноменов работы разума были выбраны такие исследовательские категории и среды, как бизнес, стендовая стрельба и построение тренировочной программы. С полной версией предлагается ознакомиться в предыдущей статье [«Знакомство с исследованием работы разума в режиме выполнения задач»](#).

Люди склонны к тому, чтобы генерировать бесчисленное количество «хочу», будь то солидные денежные суммы, новый бизнес или отдых на манящих островах. «Хочу» может становиться изо дня в день совершенно различным: поехать на мотоцикле, выучить иностранный язык, завести в доме дикого зверя и пр. Тем не менее, по каким-то причинам не все пожелания воплощаются в жизнь. Не секрет, что категория «хочу, потому что хочу», не имеющая ясных целей, четких и понятных характеристик, в конечном итоге не приводит к реализации. Да, конечно, можно потратить какое-то время на освоение новых навыков, но они могут оказаться абсолютно бесполезными в реальных жизненных обстоятельствах.

Часто случайно сгенерированные на основании моды и тенденций задачи оказываются бесполезными, а приобретённые информация и даже практический опыт — таковыми, что осмысливаются как зря потраченное время, ресурсы, деньги. Естественно, на старте посвящения себя новому делу ни один человек не желает завершить этот сценарий осознанием «ничего не получилось // толку

практически никакого // в итоге только время и силы потратил». А потому целесообразно с научно-практической точки зрения в рамках исследования работы разума проанализировать, каким образом ставить задачи так, чтобы конечный итог оказался максимально эффективным и полезным.

Итак, допустим, человек X принимает решение приступить к освоению чего-то нового (будь то построение бизнеса или создание конструкторского бюро). Первое, с чего рекомендуется начать, это определить, кто в целом занимался данной проблематикой до вас. К сожалению, практически все популярные современные коучи, тренеры личностного роста фактически не имеют ни малейшего отношения к научному фундаментальному подходу и строят свои программы, основываясь на общедоступной информации из Google или Youtube, а вовсе не на достоверных источниках.

По сути, что есть информация как таковая? Какой ценностью она обладает? Как говорил Том Шрайтер в интервью с академиком Олегом Мальцевым:

■ *«Сама по себе информация ничего не стоит».*

И это действительно так; разве в современном мире кто-то станет отрицать, например, что английский язык — важный элемент для работы, жизни, путешествий, поиска информации? Это возможность изучать работы иностранных коллег, авторов. Всем известно, что необходимо регулярно практиковаться для изучения, но многие годами продолжают откладывать данное занятие в дальний ящик.

Отметим в качестве примера известный на весь мир факт о том, как коуч [Тони Робинс](#) использовал данные из несуществующего исследования (!) В своей книге он ссылался на проведенные исследования Йельского университета; их же в другой книге использовал еще один автор [Зиг Зиглар](#). Смысл истории был таков: в 1953 году исследователи опросили выпускников Йельского университета, чтобы определить, у скольких из них есть конкретные, записанные цели на будущее. Ответ: 3%. Двадцать лет спустя исследователи опросили этих же выпускников 1953 года и обнаружили, что те 3% людей с целями накопили больше личного финансового состояния, чем остальные 97% класса вместе взятые!

Действительно яркая история успеха в Лиге плюща, документирующая причинно-следственную связь между целями и личным успехом. Это убедительно! И совершенно не соответствует действительности: были подняты архивы ежегодника этого выпуска, в которых никто не заявлял о личных целях. Научные сотрудники Йельского университета так же подтвердили, что подобного исследования их коллеги не проводили и подобных записей попросту не существует.

Полагаем, читателю не менее известен способ достижения сложных задач методом, который совсем недавно описал в своей книге Брайан Трейси «Оставьте брезгливость, съешьте эту лягушку». Суть метода в следующем: начинайте каждое утро с какого-то задания (лягушки), которое вы давно откладывали. Съели лягушку — и можете спокойно заниматься более приятными и интересными делами. «Распределите по неприятной задаче на каждый день недели, чтобы они не копились, а решались по мере поступления», — таков совет. Однако, всегда ли целесообразны «поедание лягушки» и прочие «добрые и вредные» советы, инструкции и рекомендации? Естественно, нет. В подавляющем большинстве популярные теории только звучат оптимистично, на практике же они не срабатывают, поскольку не имеют какого-либо отношения к науке реализации задач. Так, методы, срабатывающие от случая к случаю, не могут гарантировать результат.

Не секрет, что 20-й век стал веком великих научных открытий. Он дал миру величайших изобретателей и ученых. В частности, в области постановки разноплановых задач, принятия решений в условиях неопределён-



ности и их системной реализации таковыми являются: Герд Гигеренцер, Даниэль Канеман, академик Григорий Попов, Яковлев и другие.

Герд Гигеренцер занимался исследованием проблематики принятия решений в условиях динамически изменяющейся среды и информационной нехватки; учёный-когнитивист репрезентовал научному и мировому сообществу некоторые базовые механизмы принятия решений; вывел подход, некие правила, которыми можно пользоваться в практике любому человеку. В частности, он описал систему подходов, учитывающих неспособность человеческого разума работать с числовыми показателями и статистическими данными.

Так, в качестве справки отметим: всякий раз, когда человек в жизни начинает оперировать числовыми данными, он непременно, в 100 случаях из 100, допустит ошибку. Герд Гигеренцер более 30 лет жизни занимается исследованием проблематики принятия безошибочных решений, в том числе в условиях неопределённости. Такие книги, как «О принятии интуитивных решений», «Как принимать риски. Как выбирать правильный курс» и «Адаптивное мышление» — настоящая драгоценность и клад для современных бизнесменов. В частности, в труде «Адаптивное мышление» описано, как и почему разум человека, который с зари человечества с цифрами не работал, при попытке вычислять решение математически всегда выдает ошибку в суждениях и выводах. На наглядных примерах простым научным языком это показано, доказано с немецкой точностью и не без доли юмора.

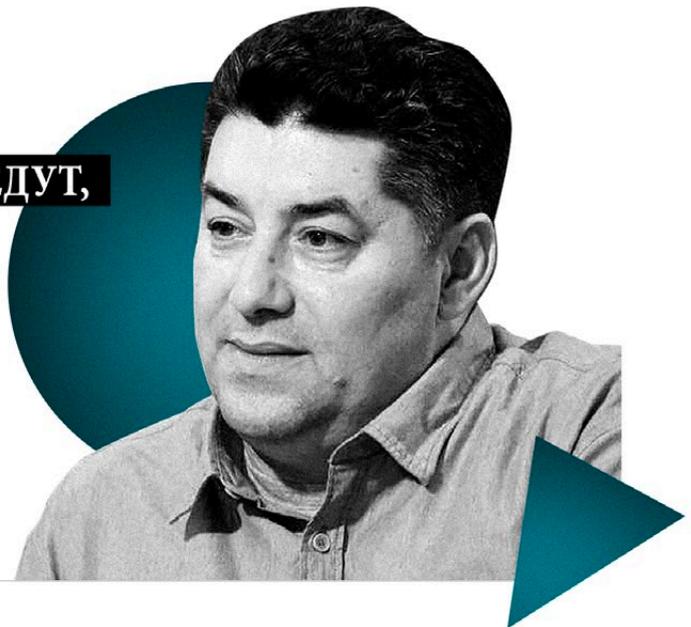
Даниэль Канеман, лауреат Нобелевской премии по экономике, светило в мире decision-taking skills (навыки принятия решений) считается одним из основоположников поведенческой психологии. Учёный сумел в своих исследованиях показать, что человеческой конструкции присущи так называемые «Система 1» и «Система 2».

- **Система 1** срабатывает автоматически и очень быстро, почти не требуя усилий и не давая ощущения намеренного контроля.
- **Система 2** выделяет внимание, необходимое для сознательных умственных усилий, в том числе для сложных вычислений.

ОБЩЕПРИНЯТЫЕ ЖЕЛАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ САМИ ПО СЕБЕ **НИ К ЧЕМУ НЕ ПРИВЕДУТ,** КАК И МЕЧТА ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ ДЕНЕГ.

Нужна цель, идея как её реализовать и отработка способов реализации идеи одновременно по множеству параметров.

— Олег Мальцев



Одна из недавно опубликованных книг — «Шум. Порок в суждении человека», написана Даниэлом Канеманом в соавторстве с Оливье Сибони и Кассом Санстейном.

«Везде, где есть суждение, есть шум — и его больше, чем мы думаем»

Цитата из труда «Шум. Порок в суждении человека»

Данная книга рассматривает разницу между шумом и предвзятостью и тем, как данные категории напрямую влияют на процесс и исход принятия решения и его дальнейшего внедрения. Авторы показывают, что как государственные, так и частные организации могут быть шумными, а иногда шокирующе шумными. В книге исследуются прогнозирующие суждения и природа человеческого суждения, а также то, как измерить точность и погрешность, насколько человеческий фактор влияет на суждения.

Школа прикладной науки ещё в 30–40-е гг. XX столетия ключевое внимание уделяла непосредственно механизмам решения задач в любых условиях; в том числе задач повышенной категории сложности. Григорий Попов и Алексей Яковлев — два выдающихся учёных, которым, без преувеличений, обязана вся советская наука (и, соответственно, сам научно-технический прогресс, позволивший стране перейти от эпохи сохи к великим технологическим прорывам и даже космической программе).

С точки зрения реализации разноплановых задач академик, доктор военных наук Григорий Попов является одним из выдающихся новаторов в области практического учения и доктрины о памяти. Алексей Яковлев — также доктор военных наук; в отличие от Попова, изучавшего механизмы памяти, будучи докой и невероятным специалистом в области подготовки людей, Яковлев был выдающимся терапевтом, знатоком тайн сознания и выдающимся организатором. Если Попов реализовывал, к примеру, задачи по подготовке высококвалифицированных кадров преимущественно методом «штучной работы», то задачи общенационального и межгосударственного уровня, в частности, создание армии, подготовка высшего офицерского состава — это не единичная работа. В данном ключе Яковлев и трудился и днями, и ночами, превзойдя всех предшественников.

В 21 веке наследие школы прикладных наук не только сохранено, но и преумножается изо дня в день. Так, в 2018 году академиком О. В. Мальцевым был проведен системный анализ работ ряда мировых ученых в рамках исследования механизмов принятия решений; в том числе по результатам научной работы был проведен двухдневный семинар «Эвристика и психология принятия решений».

Благодаря междисциплинарным исследованиям на стыке наук, кропотливому труду, которые дали свои результаты, сегодня существует возможность ознакомиться не только с полученными выводами, но и с фрагментами непосредственного исследования. Иными сло-

вами, узнать и понять, как более эффективно ставить задачи, почему мы иногда ошибаемся, почему не замечаем препятствия, даже почему ленимся и не желаем (или не спешим) совершать очевидно нужные и полезные шаги.

КАК ПРОИСХОДИТ ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ?

Итак, возникшее эмоциональное «хочу» надлежит преобразовать в идею. Далее из идеи следует сделать концепцию, на основании которой будет поставлена задача и выстроена программа тренировки (план решения, рисунок 1).

В данном случае приведён не строгий алгоритм, но логическая схема, в которой заложены вариативность и способы решения. Например, если на данном этапе пока что сложно создавать концепции, можно из «хочу» сделать задачу (напр., стать мастером спорта). И уже задача породит в дальнейшем концепцию и саму идею.

Поскольку разум человека «не понимает», что идеи лежат в плоскости «надо», а не «хочу», по этой причине желания большинства остаются только в сознании (буквально, в головах). Без инструментального подхода практически невозможно побудить собственный разум генерировать эффективные сценарии и/или идеи; ощущается нехватка вариантов реализации задач.

В ходе исследования работы разума было так же выявлено и доказано научными экспериментами, что можно применять схему

постановки задач в обратном порядке, как это показано на схематическом рисунке 2.

Ввиду ряда стереотипов многие ошибочно считают, что лучше выполнить одну крупную (масштабную) сложную задачу, чем реализовать несколько простых. Тем не менее, чем проще сформулирована и выбрана задача, тем легче построить программу тренировки и, соответственно, научиться чему-то.

К примеру, главная задача Каса Д'Амато (воспитавшего трех чемпионов мира по боксу) на пути чемпионства в боксе состояла в следующем:

«бить противника, не давать себя бить, и восхищать публику».

Отметим доступность понимания формулировки легендарного тренера, к слову, впервые привнёсшего науку в бокс. Просто слогана «Стань чемпионом!» разуму не достаточно, он оперирует иными категориями, что и приходится учитывать в любой профессиональной активности.

При обучении и тренировке большинство проблем и препятствий на пути к Олимпу кроется в тайнах и феноменах работы разума человека: он делает то, что ему интересно, а не то, что нужно. Такой подход — делать выбор в пользу «интересных занятий» — нередко ведет его обладателя, «человека разумного», в неверном направлении. Как обычно человек осмысливает задачу при обучении? Он смотрит на других, как они делают то, что ему интересно, и пытается это повторить. Но сможет ли он

Рисунок 1



Рисунок 2



так обрести необходимый навык? Полагаем, весьма маловероятно.

Немалая ошибка на пути достижения успеха в любой сфере совершается по причине желания соревноваться с другими людьми вместо того, чтобы соревноваться с цифровыми показателями.



Наставник Олега Викторовича, Виктор Павлович Светлов (доктор военных наук), всегда говорил:

«*Результаты красноречивее слов.*»

Достижение результатов — это то, что создаёт и выковывает, растит человека как личность, а соревнование с кем-то, напротив, не способствует становлению результативности и развития.

Безусловно, возникает логичный вопрос «Почему так?». Дело в том, что разум не воспринимает категорию «надо», но оперирует категориями «хочу» и «интересно». Поэтому, как только человек начинает придумывать задачи, он тратит немало времени на бесполезные навыки, которые ему в дальнейшем не пригодятся. Генерировать задачи может руководство, например, тренер с целью тренировки своего подопечного. При этом на занятиях существуют ограничения в виде правил. В жизни же как таковых правил нет, зато существуют разные уровни мастерства. Любая конкуренция — игра без правил, суть которой отображена в выражении «все средства хороши для достижения цели».

Перед человеком и так ежедневно возникает множество задач, препятствий, неприятностей, и необязательно вваливать на себе ещё и придуманные. Полезно не придумывать что-то свежее и интересное, но обращать внимание на те задачи, которые ставит жизнь, и просто из них выбирать важные.

О ЛОГИКЕ РЕШЕНИЯ СЛАБОСТРУКТУРИРОВАННЫХ ЗАДАЧ

Допустим (что крайне вероятно), жизнь в очередной раз поставила перед вами сложную

задачу с множеством неизвестных — так называемую слабоструктурированную задачу (математический термин весьма наглядный: задача, в которой существует одновременно множество неизвестных элементов). Слабоструктурированная задача в нематематическом, жизненном проявлении может оказаться буквально любой: от управления людьми, создания бизнеса до профессионального занятия спортом. То есть, это задача со множеством параметров, и их все придётся учитывать.

Для наглядности выберем пример с бизнесом, поскольку в бизнес-среде надлежит учитывать множество параметров одновременно. Что необходимо уметь для создания прибыльного дела?

Почти каждый человек (по статистике) примется спрашивать друзей, имеющих практику в бизнесе; искать в интернете ответы на вопросы и пр. Как итог, на пути поиска обязательно обнаружатся так называемые «эксперты», которые красочно презентуют весомость следующих понятий: визуализация, аффирмация, постановка целей, навыки самопрезентации (и прочие «смарт» или «мягкие навыки»), умение разбираться в людях, уметь заключать сделки, навыки эффективного планирования, быть отличным управленцем, уметь определять «боли» потенциального клиента и многое-многое другое.

Часть рекомендаций, вероятно, бесполезна, но существует и часть, имеющая отношение к истине. Бизнесмен действительно должен разбираться в рынке и его секторах; в профессиональной теме и продукте; уметь завязывать знакомства, грамотно говорить и договариваться с людьми; заключать сделки и так далее. Тем не менее, насколько непросто ежесекундно все эти параметры держать на контроле. Абсолютно все вводные и переменные анализировать и корректировать попросту невозможно.

При этом любую слабоструктурированную задачу возможно превратить в совершенно конкретную модель, которая породит понятный перечень, список (проще говоря «что нужно, чтобы выполнить задачу»), и в ходе дальнейшего взаимодействия с экспертами и консультантами, а также при собственной работе разума позволит сократить список до минимального предела, оставив при этом актуальные пункты и шаги.



Для решения слабоструктурированной задачи необходимо найти модель (с помощью модели становится понятно, как действовать), изобразить принципиальную схему и препятствия. Далее проводим несложную работу, используя метод зависимых и зависящих. Каждый из пунктов составленного списка попадает в одну из трёх категорий, где с помощью данного метода остается один ключевой параметр в каждой категории. В конечном итоге на данном этапе останется 3 ключевых параметра (треугольник), разрешив которые, вы получите управляемый результат. Будь-то задача управления людьми или бизнес, спорт. Этот способ применим к любой слабоструктурированной задаче.

Ранее наставник Олега Мальцева, Виктор Павлович Светлов объяснял, что никогда не нужно выдумывать себе задачи; нужно смотреть на те, которые ставит жизнь, и их разрешать. Для этого достаточно переключить фокус внимания с себя и своих «хочу» вовне — в плоскость уже существующих задач. Объективный взгляд на фактическое положение дел и так позволит в кратчайшие сроки осмыслить, какие навыки важно приобретать, а какие — актуально совершенствовать.

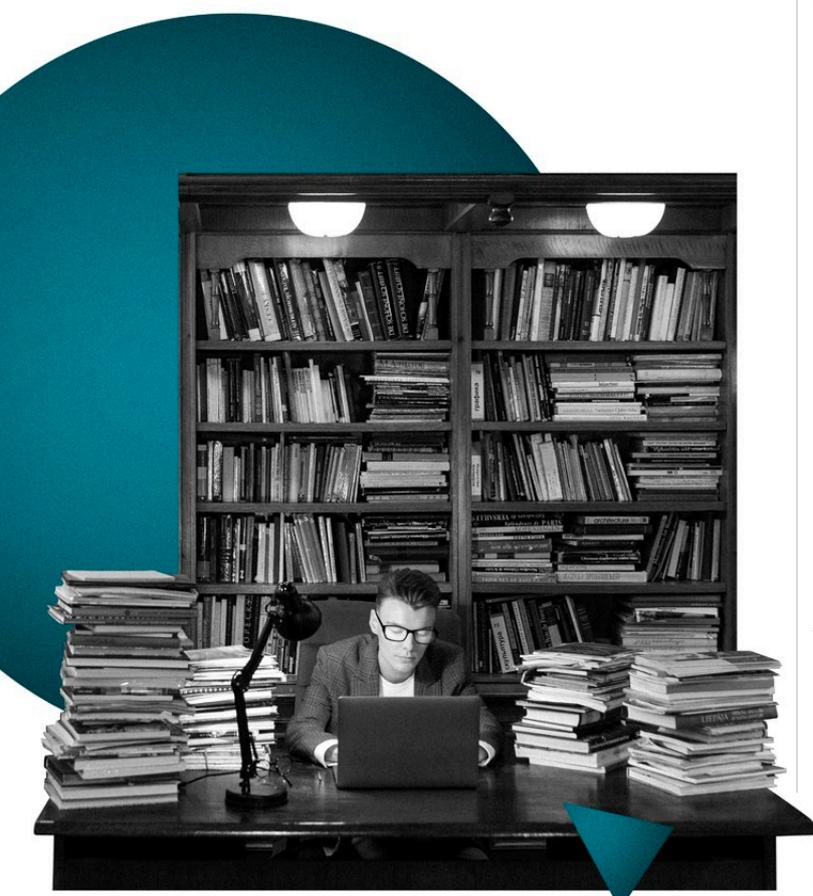
В качестве ремарки отметим, что, учитывая современную скорость изменений внешних обстоятельств и не только, уже мало быть «хорошим человеком», важно развиваться как специалист в своем деле, выполнять задачи, чтобы не просто следить за актуальными тенденциями и требованиями, но и в некоторой степени опережать ход времени. В частности, таким образом создавались великие научные открытия, изменившие ход истории или быт человечества. Те, кто изобрели мобильный телефон, ноутбук, интернет и множество других продуктов нашей цивилизации, значительно опережали время, в котором жили.

В ходе текущего исследования предлагается познакомиться с ещё одним парадоксом разума. До того, как начать заниматься той или иной плоскостью, человеку необходим некий ключ, стартер (это может быть что-то угодно: встреча с авторитетом, история о герое, послужившая личным примером, или даже неудача в прошлом).

И первое, с чем столкнётся человек, — это интеллектуальное препятствие! Отметим, что ранее уже было проведено исследование о преодолении препятствий в системе построения навыков человека, результаты которого были освещены на международном научном симпозиуме в 2021 году.

Для преодоления интеллектуального препятствия важно иметь жажду познания и помнить, что это барьер, при желании, может преодолеть каждый. Побудив себя погружаться в новую среду, сделав намеченную задачу значимой для себя, осмыслив обстоятельства, конечный результат, человек становится крайне способным к реализации собственного, пока ещё скрытого потенциала. Эффективнее всего на данном этапе работает прототипологический метод и подход к исследованию плоскости посредством историзмов и амальгамизации.

В ходе исследования феноменов работы разума на модели стендовой стрельбы был установлен и такой факт: у некоторой категории лиц на тренировке при выборке возникает ситуация «головой понимаю, а руки и ноги не могут сделать, как положено». Это явление связано с системой автоматизмов человеческого тела (САЧТ). Учиться новому нужно медленно, при таком подходе вероятность сделать правильно гораздо выше, так как при



повышении скорости включается САЧТ, и человек неосознанно делает то, что уже умеет, а не то, чему только учится. Задуманное новое может быть реализовано правильно только медленно и в ключе дисциплинированных тренировок. При этом, регулярность тренировок — важнейший критерий. Разуму требуется время для перестройки, чтобы новый навык полностью усвоился; не зная этого, нередко люди бросают занятия практически у финишной прямой.

**Умение всё доводить до конца —
ключевой фактор успеха.**



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя промежуточные итоги вышеизложенного, можно заключить следующее:

- то, чему вы хотите научиться, важно делать медленно и регулярно (таким способом формируется новый сердечник);
- учить других людей можно только зная, как устроен разум, как происходит взаимодействие разума и памяти. Это позволит выстраивать эффективные программы тренировок для каждого человека.
- на этапе обучения новому соревнованию с кем-либо, кроме собственных показателей, гарантировано приводят к поражению. Гораздо продуктивнее находить свободную зону, где еще нет никого, и создавать там собственные результаты.

О. В. Мальцев как учёный на протяжении не менее 20 лет научной деятельности доказал и показал на жизненных примерах, что самой лучшей и эффективной моделью является умение обучаться самостоятельно с использованием консультантов для корректировок. Нередко отдельные эксперты чаще всего специализируются в узком направлении, поэтому человеку необходимо иметь возможность обращаться к нескольким консультантам из разных отраслей, как в бизнесе, жизни и деятельности, спорте, так и в науке.

Текст статьи подготовил психоадиангност, специалист в профотборе и профориентировании, сотрудник НИИ «Памяти» им. Г. С. Попова, член-корреспондент УАН, эксперт EUASU — Лопатюк Ирина Игоревна и молодой журналист, научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г. С. Попова Петраковская Алина Константиновна

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Герд Гигеренцер «Адаптивное мышление. Рациональность в современном мире».
2. Даниэль Канеман «Думай медленно... решай быстро». 25 октября 2011.
3. Олег Мальцев, Том Шрайтер Плохая школа это несчастье // «Вестник: результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология». — Том 3 № 9 (2022) — С. 48.
4. Мальцев О. В. Методическое пособие. «ШУМ. Тайна системной ошибки для тех, кто принимает решение». — 978-61795051-6-4 изд. — Одесса: ЧП «Издательский дом «Патриот». Издательский идентификатор 95051, 2021.
5. Мальцев О. В. Деловой снайпер. — 978-617-95114-5-5 изд. — Одесса: ЧП «Издательский дом «Патриот», 2021.
6. If Your Goal Is Success, Don't Consult These Gurus // URL: <https://www.fastcompany.com/27953/if-your-goal-success-dont-consult-these-gurus>
7. Трейси Брайан Оставьте брезгливость, съешьте лягушку! 21 действенный принцип эффективного труда. — 978-985-15-0367-0 изд. 2008.

«НАС РАССУДИТ ЭКСПЕРИМЕНТ»: ФАКТИЧЕСКАЯ РОЛЬ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО В СУДЬБЕ ЧЕЛОВЕКА

СИНОПСИС

Данная статья репрезентует результаты экспериментальной серии на предмет исследования роли бессознательного в жизни человека, в частности, с целью проверки истинности убеждения и расхожего стереотипа о том, что бессознательное человека не подлежит управлению и что именно бессознательное диктует судьбу человека, его образ жизни; выступает причиной его неудач, промахов и ошибок, не позволяя человеку быть тем, кем он желает и иметь то, чем он стремиться владеть.

ВВЕДЕНИЕ

Жить в стремительно изменяющемся мире без необходимых навыков и знаний попросту не представляется возможным. По сути, самой жизнью становится вовсе не жизнью, а сплошным существованием. Для кого-то его уровень благ и образ жизни вполне достаточен; иные стремятся к большему, к такому, что чаще всего и сами словами выразить не в силах. Неосознанное желание иметь больше касается не только финансового благополучия, но и обретения навыков.

Рассмотрим базовый жизненный пример. Женщина по природе своей весьма быстро привыкает к хорошему. Допустим, она жила одним образом или укладом жизни, при котором ей всего хватало и ее все устраивало, проще говоря, ей было достаточно. А затем кто-то внёс кардинальные изменения в ход её жизни, соответственно, добавив «градус благополучия». Например, жизнь заиграла золотыми красками в лучезарном свете бриллиантов. Проходит не так много времени, прежняя неплохая жизнь № 1 достаточно быстро стирается из памяти и забывается. Спустя ещё некоторое время та же женщина уже не только смотрит на других свысока, но и осуждает их скромный быт. Что изменилось? Изменились возможности. Раньше эта дама не могла себе что-то позволить; ей было достаточно того, что она имеет. Тем не менее, стоит изменить возможности человека, как ему прежний образ жизни резко перестанет быть достаточным. Академик Г. С. Попов назвал это явление «степенью достаточности». А профессор А. С. Сагайдак на одной из международных конференций Европейской Академии наук Украины назвал этот продукт социального восприятия «степенью распределения благ».



Как показывает практика, большая часть людей в своей жизни довольствуются степенью достаточности. Почему? Все дело в том, что стереотипно степень достаточности приравнивается к некоей степени свободы или независимости. То есть, происходит подмена понятий: степень достаточности равно степени свободы/независимости. В плане предпочтения некоей степени достаточности отмечается, что многие люди привыкают к существующей данности, поскольку просто ничего другого в не видели и/или не пробовали. Соответственно, бессознательно кажется, что достаточно того, что есть в наличии «здесь и сейчас». Впрочем, если дать испытать или попробовать что-то большее (хотя бы и в качестве эксперимента), то многим на контрасте прежних благ и уровня жизни становится недостаточно. С точки зрения прототипологии напомним фрагмент из сказки «Золотая Антилопа»:

Антилопа: Сколько тебе нужно золота?

Раджа: Э-э-э... много!

Антилопа: а если его будет слишком много?

Раджа (смеясь): Глупое животное! Золота не может быть слишком много!

Прекрасный пример ненасытности, который, напомним, для раджи закончился плохо. В качестве примера мы можем привести и другое произведение — «Сказка о рыбаке и рыбке». Неуёмная в собственной жадности старуха, в стремлении всем владеть, распоряжаться и иметь, погрязла в реализации своих желаний настолько, что в конечном счете осталась (и в прямом смысле слов) у разбитого корыта.

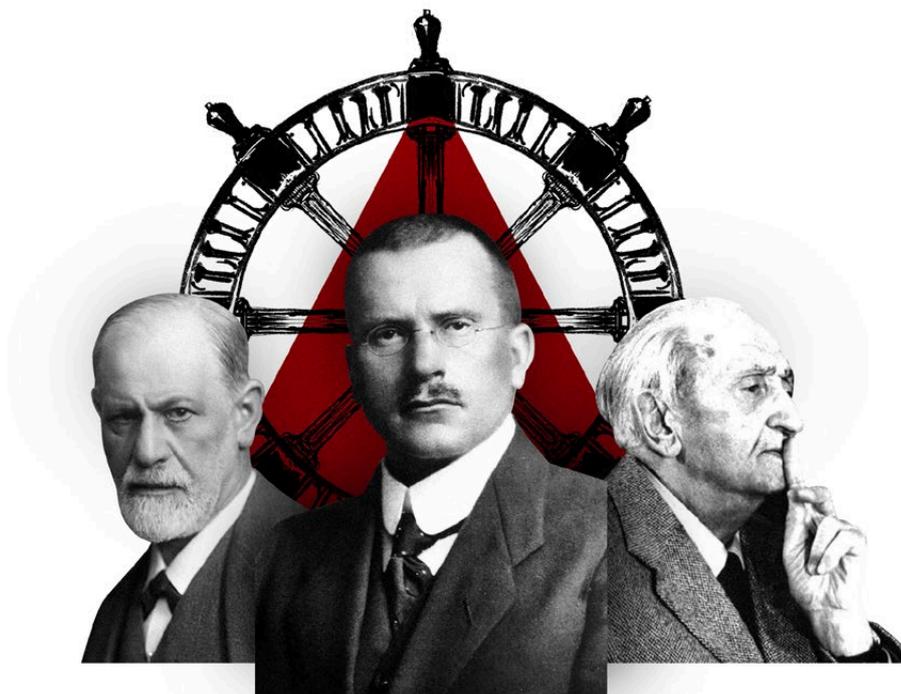
Итак, большинство людей довольствуются некоей степенью достаточности до тех пор, пока перед ними не открываются новые возможности. Так же дело обстоит и с обретением навыков, освоением новой специализации. Предположим, токаря на заводе устраивает то, чем он занимается: он квалифицированный специалист высшего разряда, и большего ему не нужно. Он работает на государственном заводе, получает 13-ю зарплату и премии, имеет полное социальное обеспечение, официальный доход, содержит дом, хозяйство и пр. Ему этого достаточно. Он не видит смысла в ином, не задумывается о том, чтобы осваивать какие-то новые специализации. А зачем? Денег хватает, в общем, достойный образ жизни обеспечен.

Такова степень достаточности этой условной фигуры, и нет у неё никаких причин к ретрансформациям и обретению других навыков.

Степень достаточности меняется от степени возможности. Некоторым людям необходимо, чтобы возможности в его жизни появлялись постепенно, а иначе от их наплыва можно пресытиться. При этом, у каждого человека его степень достаточности строится на определённых убеждениях. Убеждения могут быть чьи угодно: матери, родственника, лучшего друга, даже школьного учителя. Как указывалось ранее, убеждения человека выступают опорными точками при формировании его философии, а в основе любой философии кроется авторитет (часто выбранный бессознательно). По сути своей, убеждения — это некое программное обеспечение, на основе которого функционирует разум человека, вне зависимости от того, какой деятельностью он занимается. Без эффективных убеждений человеку весьма плохо живётся (вряд ли кому-то импонирует путь поражений), при этом убеждения должны быть такие, чтобы их не пришлось впоследствии пересматривать и менять. И хоть и существует расхожее мнение, что философия человека — понятие достаточно абстрактное, всё же жизнь любого из нас является ярким отражением выбранной философии, только никто об этом даже не задумывается.

Предположим, индивид убеждён, что он имеет право вести себя неким образом (полностью убежден в своей правоте). Он садится за руль автомобиля и нарушает ПДД. На одном из перекрестков его останавливает инспектор





и разъясняет, что нарушение правил дорожного движения ведёт к штрафу или лишению прав. Водитель послушал, покивал головой и поехал дальше, ведь он считает, что имеет право делать то, что захочет и на него закон не распространяется. Изменений не происходит; затем нарушения становятся систематическими — и так до тех пор, пока не происходит ДТП с летальным исходом другого участника транспортного движения. В этот момент водитель внезапно осознаёт, что «что-то пошло не так» и что суда ему не избежать (даже если его родственник прокурор). И вот он сидит на скамье подсудимых и пытается пояснить, что не понимает, как так вышло, что он не знал, чем все это закончится, и что именно сейчас он осознал, что правила дорожного движения нарушать нельзя. Обратите внимание на тот факт, что он осознал банальные принципы в момент, когда все уже произошло (т.е. пост-фактум). То есть, мы могли бы сформулировать, что до этого человек в бессознательном состоянии управлял автомобилем и не осознавал, что нарушает ПДД. Так ли это на самом деле? Маловероятно. Согласно классической психологии всем, что человеку неведомо, он управлять не может. А то, что знает, сможет управляемо внедрить, при желании. Если какие-то слова и поступки он объяснить себе не может, значит, он действовал неосознанно или бессознательно. Таковую бессознательную среду, которая напрямую влияет на наши судьбы, и исследовали З. Фрейд, К. Г. Юнг и Л. Сонди.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС О БЕССОЗНАТЕЛЬНОМ

В 1879 г. открываются первые психологические экспериментальные лаборатории в Германии (В. Вунд) и в России (В. Бехтерев). Экспериментальная работа начинает стремительно расширяться, а психология становится самостоятельной экспериментальной наукой. Внедрение в психологию эксперимента позволило по-новому поставить вопрос о методах психологического исследования, выдвинуть новые требования и критерии научности. В этот период определяются такие психологические понятия, как «душа», «сознательное и бессознательное», возникают некоторые научные концепции.

Появлению категории «бессознательное» в научном аппарате мы обязаны исследованиям Зигмунда Фрейда. С момента публикации книг Фрейда «Бессознательное: демоны внутри нас», «Введение в психоанализ», «Исследование истерии» и пр. началось и до сих пор не завершилось беспрецедентное исследовательское шествие в сторону понимания, как это бессознательное работает.

Основоположник психоанализа З. Фрейд, уделявший немалое значение исследованию связи между сознанием и бессознательным, описал структуру психики в теории бессознательного и впервые описал структуру личности:

предсознание, сознание, бессознательность. Одна из экспериментальных гипотез гласила, что содержание бессознательного практически никогда не переходят в сознание, этому мешают защитные механизмы личности.

3. Фрейд утверждал:

самая глубинная и значимая область человеческого разума — это бессознательное. Бессознательное является хранилищем для примитивных инстинктов, эмоций и воспоминаний, настолько угрожающих сознанию, что они вытеснены в область бессознательного.

Фрейду принадлежит открытие личного (индивидуального) бессознательного.

Индивидуальное, или Личное бессознательное — это поверхностный слой психики, относящийся к личности, индивидууму. Оно содержит эмоционально заряженные, но утраченные воспоминания, представления, восприятия и комплексы, которые не доходят до сознания, не дозрели до сознания.

Другой не менее выдающийся учёный и практик, Карл Густав Юнг считал, что любое явление может стать бессознательным в той или иной степени. В рамках созданной Юнгом дисциплины — аналитической психологии — появляется новая категория — «коллективное бессознательное»:

Коллективное бессознательное — нечто вроде осадка опыта и одновременно — образ мира как некая его априорность.

Наряду с понятием «личного бессознательного» Зигмунда Фрейда и понятием «коллективного бессознательного» Карла Юнга, психологом и психиатром Леопольдом Сонди было открыто понятие «родового или семейного бессознательного», которое, по мнению учёного, во многом определяет судьбу человека и проявляется в его выборах.

Отец судьбоанализа Липот Сонди:

Родовое бессознательное — своеобразная форма притязаний предка на то, чтобы полностью повториться в жизни своего потомка в той же самой форме экзистенции, в которой она один или несколько раз проявляла себя в линии всего рода.

Согласно теории родового бессознательного, каждый индивид испытывает влияние фигур предков в своих стремлениях, переживаниях, поведении и особенно в выборах: профессии, партнера или супруга, друзей, болезни, и даже в выборе способа смерти. То есть, с момента рождения человек является носителем той судьбы, которая навязана ему предками. Однако, со временем он становится способным к самостоятельному выбору свободной судьбы.

Итак, согласно тенденциям и уже столетним изысканиям глубинной психологии бессознательная деятельность человека — одна из главных загадок, ведущая область для изучения. Сегодня психологии, так сказать, известно три слоя бессознательного, поскольку каждый из мэтров открыл различные его уровни: персональное бессознательное (З. Фрейд); коллективное бессознательное (К. Юнг); родовое бессознательное (Л. Сонди). Собственно, трое учёных и являются основоположниками глубинной психологии, законодателями целой научной дисциплины. Прочие направления психологии строятся на фундаментальных основах, валидизированных Фрейдом, Юнгом и Сонди. И несмотря на то, что у трёх учёных были разные взгляды на бессознательное, тем не менее эти взгляды не противоречат друг другу.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДУЕМОЙ ТЕМЫ

Стоит ли отмечать, насколько часто о бессознательном пишут и дискутируют. И данная частотность не угасает уже как столетие. Существует устойчивое убеждение, что бессознательное неуправляемо. И по сути своей, человеку (в какой-то степени) просто нужно согласиться со своей судьбой (естественно, такова одна из крайностей осмысления наследия мэтров). В частности, согласно учению Л. Сонди «выбор определяет судьбу», и тем не менее, не смотря на силу и мощь такой категории, как выбор (который можно совершить совершенно осознанно и взвешенно) на уровне родового бессознательного каждый человек испытывает на себе невидимое и неосязаемое, но всегда присутствующее влияние притязаний фигур предков (авторитетов). А потому нередко чаша весов склоняется в пользу выбора бессознательного. Иными словами, даже несмотря на то, что последствия выбора для индивида весьма ущербны (и человек способен это предотвратить), тем не менее, в жизни че-

ловек делает выбор в пользу бессознательного (в силу неосознанных побуждений и в зависимости от авторитетов).

Судьбоанализ изучает и помогает осознать (увидеть, распознать, понять и пр.) бессознательные притязания рода (предков) личности, то есть, помогает индивиду самому осознанно выбрать свою судьбу. Но возможно ли это сделать человеку, то есть может ли он управлять своим бессознательным сам? Чтобы получить ответ на этот вопрос, я провёл серию экспериментов, результатом которых стало научное открытие.

Целью эксперимента было следующее:

Экспериментальным путем подвергнуть критическому осмыслению догмы классической науки, которые гласят, что человек ничего не может сделать со своим бессознательным; в частности, опровергнуть теоретическое утверждение, что бессознательное человека неконтролируемо и что именно бессознательное определяет его судьбу.



В чем идея эксперимента? Если с бессознательным сделать ничего нельзя, значит следующие экспериментальные упражнения должны нам это как-то подтвердить.

ЭКСПЕРИМЕНТ

Итак, в лучших традициях классики нас рассудит эксперимент. Непосредственно эксперимент был проведён в течение 5 дней и состоял он из нескольких пошаговых задач. Самое главное при проведении эксперимента — выполнять все упражнения без спешки, поступательно, не создавая сопротивления и очень осторожно, чтобы не получить некоторые телесные повреждения или травмы. Данное предупреждение важно сделать заранее, поскольку некоторые упражнения подразумевают, что падать (ронять собственное тело) доведётся по-настоящему.

Экспериментальная задача № 1. Вы ложитесь спать и засыпаете. Во сне вам необходимо проснуться, без вспомогательных средств

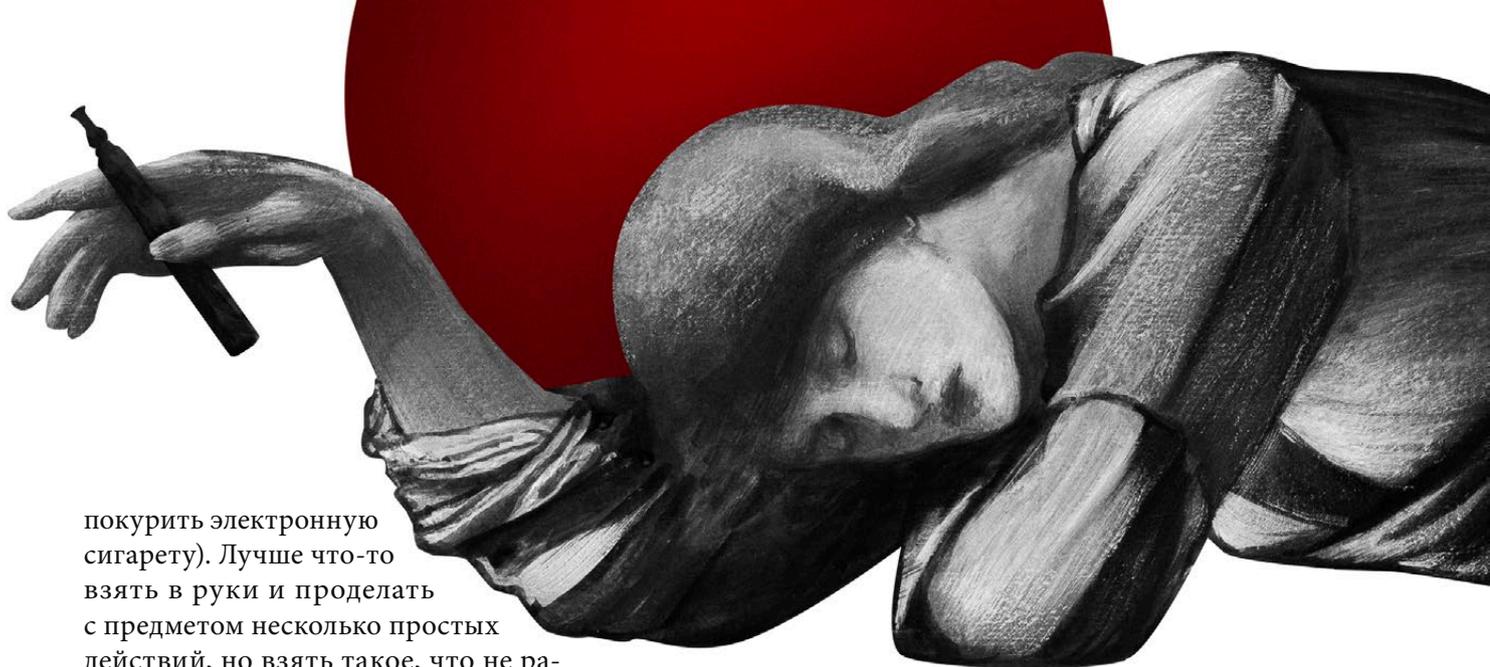
(будильника), развернуть свое тело в то положение, в котором оно не находилось до этого. Предположим, вы заснули на спине, проснулись и мысленно говорите себе, что теперь будете спать на животе, вы переворачиваете свое тело. Это, своего рода, сон во сне. После того, как вы изменили положение собственного тела, вы засыпаете. Через какое-то время (спустя 30 минут или 1 час, или более — это не имеет значение) вы просыпаетесь для того, чтобы удостовериться в том, что лежите именно так, как скомандовали.

Данное задание довольно несложное, его можете выполнить без какого-либо вреда для здоровья; можно выполнять несколько дней (столько, сколько посчитаете нужным для получения качественного итога). При этом, можно по несколько раз за ночь просыпаться и менять положение своего тела. Факт в том, что, когда вы просыпаетесь, вам для этого даже не обязательно открывать глаза, вы проделываете упражнение в состоянии начальной фазы сна. То есть, когда вы практически проснулись, но при этом ещё спите (не бодрствуете). Практический каждый человека сталкивался с пограничным состоянием сна во сне. Глаза открывать, только когда просыпаетесь, чтобы убедиться, что тело приняло именно ту позицию (позу), которую вы скомандовали ранее.

Впрочем, одного этого эксперимента недостаточно, чтобы делать комплексные выводы об управлении бессознательным. Первое задание стало, скорее «пробой пера». Мне требовалось что-то более существенное.

Второе задание более сложное, поскольку требует задействование вестибулярного аппарата. Любой нейрофизиолог подтвердит, что вестибулярный аппарат при падении вас будет «включать». Даже если вы спите и начинаете во сне падать, то вы сначала проснетесь, а только потом упадёте. Человек приходит в сознание до того, как коснется земли. То есть, если человек летит с верхней полки в поезде (не рассматриваем случаи наркотической зависимости или алкогольного опьянения), он сначала просыпается и лишь после приземляется.

Экспериментальная задача № 2. Для начала необходимо научиться падать без отключения вестибулярного аппарата. Итак, представьте: вы ложитесь спать и засыпаете. Далее вам необходимо во сне проснуться, сесть на кровать и что-то сделать, (например,



покурить электронную сигарету). Лучше что-то взять в руки и проделать с предметом несколько простых действий, но взять такое, что не разобьётся при падении и не приведёт к пожару. Итак, вы сидите, курите на кровати до тех пор, пока не заснёте. В момент, когда вы начнете засыпать, электронная сигарета выпадет у вас из рук и ударится об пол, что и послужит сигналом, что вы заснули.

Далее: продолжаете сидеть в неконтролируемом состоянии, то есть в состоянии сна, и в этом положении вам нужно управляемо упасть. Падать можно либо вперёд, то есть на пол, либо назад — на кровать. В данном случае главное — падать управляемо. То есть вы командуете себе «я упаду вперед» и отпускаете свое тело, в этот момент срабатывает вестибулярный аппарат. Открываются глаза — вы на коврике перед кроватью. То же самое проделываете с падением назад (спиной) на кровать. Упражнение проделывается в управляемом режиме, то есть, скомандовали себе, что падаете назад — падаете.

В чём кроется некоторая опасность выполнения этого задания? Первое: не повредите тех, кто рядом с вами (будете падать назад, а там спит жена, как минимум, вы её напугаете). Второе, не навредите себе. Если выберете падать вперёд на пол, даже если у вас перед кроватью коврик, если при падении неправильно выставить руки, велика вероятность их повредить. Я каждый раз падая, принимал то положение, которое осмыслил во сне.

Экспериментальная задача № 3. Отключаем вестибулярный аппарат. Итак, для начала проделываете всё то же самое, что описано в задании № 2, за исключением одного — отключаете вестибулярный аппарат. То есть, просыпаетесь не в момент, когда начали падать, а уже после удара об пол. В этом и кроется опасность данного упражнения. Одно дело, когда

вы «ударяетесь» об кровать, в этом случае все равно — упали и упали. А вот когда вы падаете на пол с кровати, даже с небольшой высоты, можно и руку случайно сломать. По этой причине не рекомендую ставить данный эксперимент. Мало суметь выполнить упражнение, важно ещё суметь упасть. Автоматика человеческого тела должна так отработать, чтобы вы из любого положения падали правильно (чему прежде стоит научиться).

Все три эксперимента, последовательно проведённые в течение 5 дней, показали, что наше бессознательное не такое уж самостоятельное и неуправляемое. Действительно, бессознательное у ряда людей может существовать само по себе, здесь никаких споров с современной классической наукой нет. Но управлять своим бессознательным вполне возможно, что и это было подтверждено экспериментом.

Бессознательным можно управлять, мало того, можно поэтапно отключать функции бессознательного, такие как вестибулярный аппарат.



ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Проведенная серия экспериментов как в моём исполнении, так в дальнейшем и коллегами НИИ, наглядно демонстрирует, что никакого «неукротимого подсознательного» и/или неуправляемого бессознательного, по факту, не существует. Более того, человек способен

управлять этой системой в условиях выполнения высококоординационной задачи.

Экспериментальная серия в очередной раз позволяет сделать вывод, что исходная категория — сам человек. То есть, человек по природе своей — существо весьма ленивое и даже хитрое. Из века в век «хомо сапиенс» научился придумывать разного рода оправдания, как что-то не делать и перекладывать ответственность на других. И никакое бессознательное не диктует ему, «как надо жить». Просто у автоматике человека своя логика (на предмет «логики автоматике» за период 2019–2022 г.г. в Европейской Академии наук Украины и Институте Памяти проведен не один практический семинар). Собственно, у автоматике своя логика, однако данный факт не свидетельствует о том, что автоматика человека неуправляема. Она управляема, причём, как говорится, было бы желание этим заниматься.

В частности, пост-обоснования отсутствия результата из серии «я не знал/а, как так получилось», «я забыл/а», «что-то произошло со мной и я не могу словесно это объяснить» и так далее, являются всего лишь попыткой самооправдания своего безответственного, халатного подхода к решению задачи. Более того, поскольку бессознательным можно управлять, следовательно, его можно тренировать. То есть, вы можете тренировать не только тело, не только разум, но и автоматическую функцию. Если данная функция в человеке тренируема, то какую пользу представляется возможным из этого извлечь? Итог довольно прост:

Если у человека что-то не получается, это означает, что он не сильно этого хочет (не настолько сильно хочет, чтобы получилось).

«Не получается»/«не вышло»/«не смог/гла» вообще имеют к бессознательному весьма опосредованное отношение; и определёнno бессознательное как часть конструкции «человек» не может становиться рычагом оправдания или корнем зла. Так, размышляя логически, основываясь на проведенной экспериментальной серии, несложно проследить следующее: чтобы у человека что-то не получалось, ему должно противостоять что-то равное. И если ранее результату противостояло бессознательное

(достаточно распространённый стереотип), сам эксперимент дал основания утверждать, что оно управляемо, ввиду этого бессознательное не может противостоять. Например, с одним из таких феноменов, вы, вероятно, не раз сталкивались: «не умел ничего делать, но сделал; сам не знал, как это получилось, но в второй раз вряд ли смогу повторить». То есть действия были осознанными, при этом, навыка и знаний как это сделать не было. Следовательно, когда человек говорит, что у него что-то не получается, то он попросту обманывает себя.

Фигурально (используя устойчивые фигуры речи) опишем вывод так:

Не бессознательное виновато в том, что мы не имеем того, чего желаем или к чему стремимся, но сам человек.



Так что, если у человека не получается, значит он не сильно и хочет, чтобы у него получилось. Обратите внимание на слово «хочу». Ранее я уже говорил о том, что наш разум так устроен, что он не понимает слово «надо», но понимает «хочу».

Ключ к «хочу» и вообще видимое «хочу» — это определенная модель поведения человека.



Человека, который действительно хочет чего-то добиться, ни с кем не перепутаешь (глаза горят, он словно поглощён одной навязчивой идеей и делает всё для её реализации). Например, человек, желающий научиться стрелять по тарелкам, отдаётся со всем рвением тренировкам. «Как поражать все тарелки?» — этот вопрос не просто «заводит», он с этим вопросом ложится спать и с этим вопросом просыпается, а иногда и уснуть не может. Для него словно весь мир — это тарелки.

В начале я приводил пример с нарушением правил дорожного движения, что в конечном итоге закончилось ДТП и скамьей подсудимых. И вот, представьте: водитель твердит известные фразы, мол, «я не знаю, я не понимаю». Неужели водитель не знал, что правила нарушать

нельзя? Конечно, знал. Так почему же он это делал? Потому что он так хотел, и он заранее себя оправдал, что ему за нарушение правил ничего не будет. То есть этот человек хочет жить так, как он хочет, ему так нравится, и менять свою модель поведения он не желает. Результатом его «хочу» стала тюрьма. Собственно, неуёмное желание и ярое неуправляемое стремление обогащать свои «хочу» до добра не доводит. Условному водителю — герою нашего примера — предупреждений было недостаточно. Он считал, что реализует некую форму свободы. Вот только убеждения изначально были не его, а последствия содеянного — его. Двигательно-лингвистические реакции этого человека гласят: *«я хочу по-своему»; «то, что вы мне предлагаете менять, не то, что я хочу в своей жизни»* — то есть, он просто не хочет менять свою судьбу.

А как же быть с родовым бессознательным, оно ведь продолжает своё существование, а значит, родовые фигуры продолжают генерировать устойчивые побуждения к тем или иным выборам? Отметим, что родовое бессознатель-

ное дано человечеству для реализации задачи класса выживания. Иными словами, чтобы поддерживать своё существование, как-то выжить, например, в детском возрасте, прежде, чем научишься жить самостоятельно и побеждать. Тем не менее, нередко человек просто не желает менять своё достаточное настоящее, его устраивает судьба как совокупный результат текущих дел и обстоятельств. И это тоже — выбор самого человека, на который никто не посягает.

Бессознательное не является компенсирующей составляющей отсутствия навыка.



Бессознательное не противостоит самой сущности человека, как об это говорят некоторые представители академической науки. Классическая наука с конца 20-го века утверждает, что человек рождается с одной определённой конфигурацией, которую нельзя изменить. На самом деле это не так (и ещё не так давно, лет



50–70 тому назад, это было известно). Более того, проведённая экспериментальная серия показывает, что бессознательное человеку не противостоит, как контрсистема в тренировке оно не функционирует. Человек просто не тренирован; причём, чтобы тренироваться,

важно иметь интерес к этому (и впоследствии поддерживать огонь интереса). Иначе толкового итога от тренировок ожидать нет смысла. Безусловно, «не могу», «не знаю» — просто самые распространённые оправдания.



Бессознательным можно управлять.



ВЫВОДЫ

Экспериментальным путем было доказано, что бессознательное управляемо и ключ препятствий и неудач кроется в самом человеке, в его нежелании изменяться. В основе каждого изменения лежит программа тренировки. Либо человек её проходит и превращает свою жизнь в управляемую, либо нет. Вопрос лишь в том, «интересно» это самому человеку или «не интересно». И по сути, когда у человека есть причина, то у него все получается. Нет причины — не получается. Если так подходить к вопросу о программе тренировки и её реализации, несложно заключить, почему как таковых нерешаемых вопросов или непроходимых препятствий у задач нет. Совершенно условно можно описать этот эффект так: бессознательное — это нетренированная мышца, не более того.

Исследования, которые в своё время провели мэтры глубинной психологии (З. Фрейд, К. Юнг и Л. Сонди) о том, что у человека существует родовое, личное и коллективное бессознательное, описывают ту самую конфигурацию, что дана человеку при рождении и что формируется в течение жизни. Как гласит академическая наука, эта конфигурация неподвластна изменениям, и она формирует судьбу человека. На самом деле, уже зная, что бессознательное управляемо, мы можем с точностью сказать о том, что конфигурация подвластна изменениям, а, следовательно, судьба человека вариативна.



И В КАЧЕСТВЕ ХУДОЖЕСТВЕННОГО ПОСЛЕСЛОВИЯ

Невольно вспоминается прекрасная фраза из фильма «Терминатор 2»:

«Нет судьбы, кроме той, что мы творим сами».

Именно так! Заметьте, «творим сами», то есть прикладываем усилия путем тренировки к внесению изменений в себя как в личность. Собственно, любые послы на манер «я не знал/а», «не предвидел/а», «я не подумал/а», «не осознавал/а» и подобного рода — всего лишь оправдание к нежеланию изменить что-либо в себе и в своём образе жизни. Придерживаться ли оправдательной линии или нет — по-прежнему сугубо личный выбор. Выбор — такая вещь, на которую не претендует (и права не имеет) никто, кроме самого человека. И тем более никак на это не способна «запчасть» того же человека под условным названием «бессознательное».

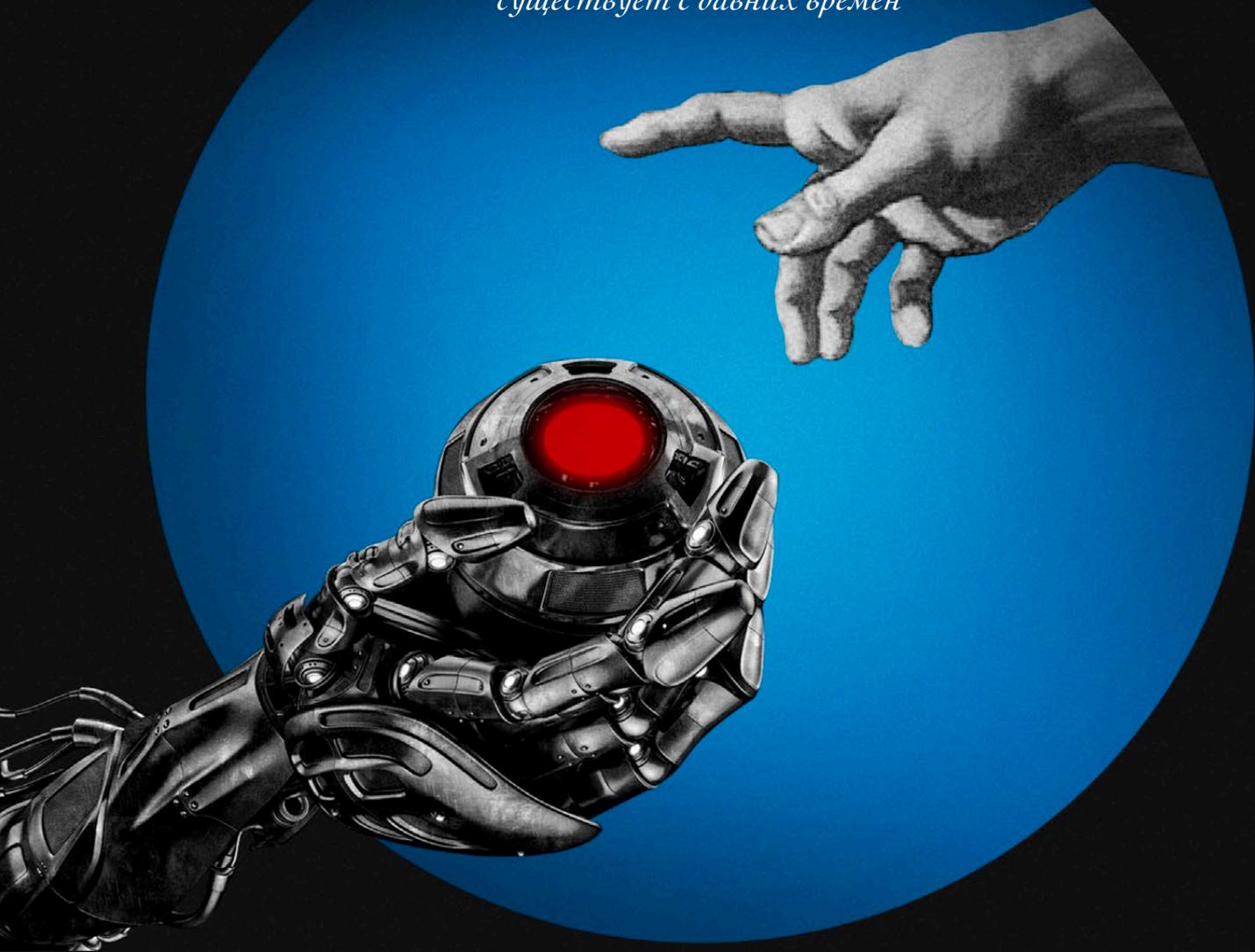
Текст статьи подготовил журналист, редактор-составитель вестника «РПУ», старший научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г. С. Попова и Криминологического исследовательского центра Меревская Алёна Дмитриевна.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мальцев О. В. Философия Сонди. — Днепр: Середняк Т.К, 2019. — 183 с.
2. Мальцев О. В. Учебник по нейрофизиологии. 2012. — 76 с.
3. Фрейд З. Бессознательное. 1915.
4. Фрейд З. Психология бессознательного. — Питер: 2010. — 390 с.
5. Юнг К. Г. Сознание и бессознательное. ISBN: 978-5-8291-0847-2, 2007. — 192 с.
6. Картер Р. Как работает мозг. CORPUS, — 224 с.
7. Сонди Л. Судьбоанализ. — М.: Три квадрата, 2007.
8. Дубынин В. А. Мозг и его потребности: От питания до признания. Альпина нон-фикшн, — 572 с.
9. Гигеренцер Г. Адаптивное мышление: рациональность в реальном мире. — Оксфорд: Oxford Univ, 2000.
10. Бернштейн Н. А. О ловкости и ее развитии. — М.: Физкультура и спорт, 1991. — 288 с.
11. Бехтерев В. М. Сознание и его границы. — Казань: 1888.
12. Бехтерев В. М. Мозг и его деятельность. — М.-Л.: 1928.
13. Эрлз Джеймс. Рожденный ходить. Миофасциальная эффективность: революция в понимании механики движения. — 200 с.

ДВЕ ГРАНИ «РАЗУМНОГО БЫТИЯ» КАК ОСНОВА ВЫБОРА ОБРАЗА ЖИЗНИ

*Два типа мышления и почему они
существуют с давних времён*



СИНОПСИС

Может ли человек чужими руками увековечить себя? Привести другого на пьедестал Олимпа? Может ли, командуя и отдавая распоряжения другим лицам, порой даже не имеющим к нему прямого отношения, выстраивать функционирующие эффективные системы, будь то бизнес или разновидность социального института?

Интуитивно, вероятно, напрашивается положительный ответ. Однако, так ли это и в какой степени данная возможность действительно существует, — на эти вопросы

досконально можно ответить, лишь исследуя феномен разума. Именно разума — той самой машины, которая не просто отдаёт распоряжения телу, но обладает существенными особенностями, возможностями, требованиями и потенциалом, стремящимся к бесконечности.

Статья представляет собой результат прагматического осмысления феномена «разум-тело», определяющего не только результативность человека, но и представляющего обоснование подхода к выбору человеком его образа жизни.

ВВЕДЕНИЕ

Человек живёт сегодня в условиях технологической эры, упорно стремящейся стирать грани между фактическим и виртуальным, и человека в такое время, пожалуй, с каждым днём всё сложнее представить без электронного девайса, будь то смартфон или ноутбук. Да, мы живем в такое время, когда любую информацию практически без труда при наличии доступа в интернет можно получить, не выходя из дома. Достаточно иметь в наличии телефон и уметь использовать поисковую машину, такую как Google, Yandex, Yahoo — ту, что вам больше нравится. В условии кажущейся легкодоступности, тем не менее, по совершенно разным причинам сегодня уже мало кто задумывается о достоверности той самой искомой информации.

Однако ещё несколько десятилетий тому назад отношение к информации и коммуникационным каналам было иным. Например, таким: если в газете что-то написали — значит, написали правду, ведь журналистика не может врать. Мама или папа что-то рассказали — значит, так оно и есть. Учительница в школе объяснила, «как надо», следовательно, так и надо делать.

По аналогичной логике происходило даже взросление в профессиональном плане. Люди становились специалистами, буквально следуя по стопам своих преподавателей, наставников, т.е. они переносили на практику знания той школы, которую годами обучения и тренировок вкладывал им их учитель. Приведу самый наглядный пример. Допустим, человек учится по специальности «психология»; на определённом этапе выбирает школу психологии, которая ему наиболее близка (больше всего нравится) или ту, что ему передал наставник/преподаватель в университете. Школы психологии, безусловно, существуют разные: аналитическая школа психологии (её «сердце» — учение К. Г. Юнга), судьбоаналитическая школа глубинной психологии (Л. Сонди), учение З. Фрейда, экзистенциальная школа, бихевиористика и так далее. То есть в основе профессионального образования должно быть фундаментальное системное знание, иными словами, школа.

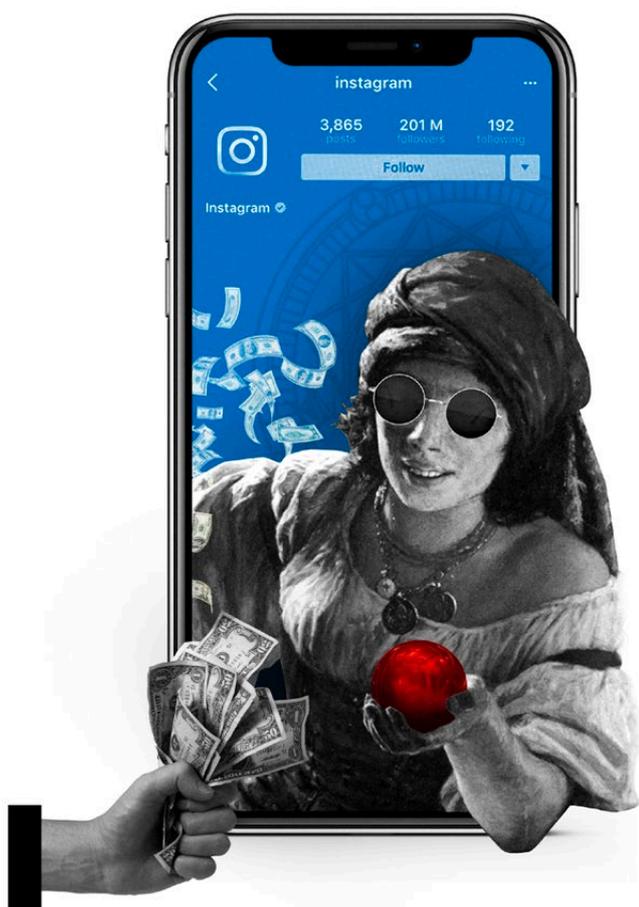
Всегда ли происходит так, как описано в примере выше? Нет. Довольно часто люди

занимаются каким-либо делом по наитию, как они привыкли, словно повинуюсь невидимому течению реки жизни. Иными словами, они затрачивают время и усилия на какое-то дело, не имея для того в своей основе знаний фундаментальных, системных, отвечающих параметрам многофункциональности и эффективности. Чаще всего, когда тот или иной человек заявляет «я — психолог», на вопрос о принадлежности к школе (к какой школе психологии он принадлежит), он ответить не может. Просто быть «психологом», как и просто быть «хорошим парнем» не получится. Таков удел дилетантов. Если человек, называющий себя психологом, ни к какой школе психологии не принадлежит, то и психологом он не является.

Не секрет, что лично я принадлежу к школе судьбоанализа. Однако мой выбор совершенно не означает, что по каким-то причинам я не разбираюсь в учениях Юнга или Фрейда. Тем не менее для меня школа родоначальника судьбоанализа Липота Сонди первична, а все прочие учения, концепции и взгляды — вторичны. Причина в том, что школа судьбоанализа во многом тождественна школе, которую мне передал Виктор Павлович Светлов, мой Наставник. Я являюсь преемником его школы и её дело продолжают мои воспитанники.

Еще один пример я бы хотел продемонстрировать посредством такого предмета как нож. Так культурно-исторически сложилось, что во многих странах мира есть свой нож (в частности, как форма культурного наследия), отличия заключаются лишь во внешнем виде: размер, форма клинка, толщина стали. И неважно, идёт ли речь о ЮАР, Германии или далёких Филиппинах: сам по себе объект всё равно остается ножом, как бы он ни назывался.





У многих народов в силу менталитета и специфики среды за века сформировались особенные способы владения ножом, присущие только этой исторической территории. Ножевой бой в Южно-Африканской традиции разительно отличается от работы ножом в русской криминальной традиции. В свою очередь то, как орудуя ножом в Мексике, не похоже на традиции и манеры среды Филиппин. И экспертам, сведущим в культуре ножевого боя, несложно заключить, умеет ли индивид управляться ножом и какую школу он исповедует в таком случае. Даже по тому, как человек держит нож, я могу точно сказать, где учился этот человек (если он действительно где-то учился), то есть, какая школа лежит в основе его знаний.

Вернёмся к проблематике современности и поразмыслим о так называемой достоверности информации. На платформе ютуб за последние 10 лет, как грибы после дождя, появилось тысячи и тысячи экспертов в самых разных областях (даже ещё не существующих). Многие такие эксперты, словно виртуальные учителя человечества, пытаются просвещать общественность, учить чему-то людей и даже их лечить. Так, невольно вспоминается за-

мечательный фрагмент из повести «Хромая судьба» братьев Стругацких:

- ... Ваш пациент выздоровел?
- Мои пациенты никогда не выздоравливают.
- У вас прекрасная репутация! ...

Парадоксально? Возможно. Зато прекрасно отражает парадоксальный феномен «героев нашего времени», а именно: существуют люди, которые активно учат других тому, чего сами не умеют. Например, как строить бизнесы и заключать крупные контракты. Учат на манер рассказа о том, как «бить большим футбольным мячом по большим воротам», даже не представляя, чем футбольный мяч отличается от шайбы. При этом рассказывают очень вдохновенно и настолько правильно подают материал (так, как несведущая аудитория хочет слышать) — интересно, примитивно и с огнём в глазах. В конечном итоге, у слушателей даже сомнений не возникает относительно компетентности этого человека. Для таких «экспертов» появилось даже специальное слово — «инфоцыгане». Если вы спросите такого «информатора», чему конкретно он обучает, чёткого ответа не ждите. «Инфоцыгане» не ответят на этот вопрос, поскольку сами не знают. Зато презентацию точно приведут и эмоционально направят на вас все возможные потоки информации, сдобренной цифрами, графиками и злободневными примерами. Зачем и что это даёт в конце — неизвестно. Зато звучит и выглядит здорово. Так или иначе, у большинства «спикеров» в основе их авторского взгляда ровным счётом нет основы, то есть отсутствует фундамент непосредственно школы. Именно по этой причине многие бизнесмены, достигнув некоторых высот, начинают допускать примитивные ошибки («детские» ошибки), которые существенно расшатывают бизнес-систему, выстроенную за долгие годы деятельности. Собственно, практически всех ошибок можно избежать, если изначально правильно выстраивать фундамент бизнес-здания, то есть эффективно формировать плато бизнеса. В противном случае получится, как в сказке «Приключения Буратино»:

- Кто вас воспитывает, скажите, пожалуйста?
- Когда папа Карло воспитывает, а когда никто.

Будучи по природе достаточно ленивым и нетерпеливым существом, нередко человек, не разобравшись в сути предмета, буквально хватается за интересный вариант, не удостоверившись в его эффективности и соответствии действительности. Например, выслушав мнение «деловитого эксперта», бизнесмен, не проверив релевантность оснований полученных рекомендаций, в конечном итоге невероятно удивляется, почему на практике сложилось не так, как он планировал, и почему он потерпел поражение.

Отметим, что причина промахов и неудач — не только в некачественной информационной составляющей. Не менее важны и навыки. Поставим вопрос так: достаточно ли отправиться в школу и отучиться? Нет, недостаточно. Даже при условии обучения в выдающейся школе, в которой преподают самые первоклассные учителя, если «в голове опилки», как в песне Винни-пуха, то какая бы школа ни была, каким бы великим человеком ни был бы ваш тренер — тренировка пройдёт впустую. Почему так? Почему даже при наличии замечательных условий не всегда представляется возможным приобрести нужный навык? Если внешняя среда не является источником проблем и препятствий при обучении, значит, следует исследовать внутреннюю среду (условно) — то есть, самого человека. На этом этапе предлагается завершить предварительное обсуждение и перейти к предмету данной статьи — к феномену, который по-авторски обозначен как парадигма «разум — тело».

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Итак, определённо известно из практики, что люди, совершая те или иные выборы и поступки, хотят, чтобы их действия были эффективны и неизменно приводили к успеху. Тем не менее, одно дело просто хотеть получить, и совсем другое дело — иметь желание научиться. Ни один человек не рождается чемпионом. Он может всю жизнь действительно сильно чего-то желать, но так и не суметь заставить, побудить себя реализовать желаемое. В одной из статей ранее уже указывалось, что наш разум не оперирует командой «надо», он воспринимает только команду «интересно».

То есть, человек с большим удовольствием будет заниматься тем, что ему интересно, но не тем, что нужно.



Например, нужно идти на тренировку по боксу, но интересно пойти на прогулку, на речку или поиграть на приставке. Казалось бы, что такого необычного в описанном? Дело в том, что именно в противостоянии категорий «надо» и «интересно» кроется корень всех неприятностей индивида, равно как и его нереализованных желаний. Человек делает выбор в пользу опции «интересно», будто бы не может подчинить себе собственный разум. Поэтому, как говорится, «голова думает одно, а тело делает другое».

Исходя из описанного феномена, возникает вопрос:

«Что же сделать со своим мышлением, чтобы тело начало делать то, что нужно?»

При этом, повторяюсь, не стоит забывать, что человеческий разум совершенно не руководствуется такой категорией, как «надо». Любой человек как личность и головой и сердцем понимает, что действительно «надо» что-то сделать, «надо» совершить простое действие или поступок, «надо» научиться полезному и недостающему. Однако понимать необходимость и внедрять её решение — совершенно различные категории. В качестве краткой справки отметим, что психиатрические отклонения базируются, т.е. опираются в фунда-



менте всего на одну категорию: «хочу». Прочие варианты развития сценариев относительно психиатрических отклонений вращаются вокруг оси, задаваемой категорией «хочу». Допустим, человек обладает феноменальными способностями, огромным реализационным потенциалом и недюжинными талантами. И просто дать команду разуму «мне это неинтересно», безусловно, не обеспечивает никакого движения ввысь. И наоборот, одна команда «не хочу» может стать ключевым параметром для выздоровления от лени, для старта к обучению («не хочу так дальше»; «не хочу влачить такое существование» и пр.). Когда человек «не хочет», всё бесполезно, любые доводы бессильны. Индивид все равно проживет жизнь, как он хочет. Даже если этот выбор ним сделан в пользу неэффективного, неприбыльного, заведомо убыточного (о чём известно заранее) выбора на старте. Вероятно, в ходе осмысления данного феномена, появится мысль, что аналогичный выбор, губительный для самого себя, — это абсурд, эдакий иррациональный выбор или решение. Да, описанное — ирра-

ционально. Однако разум человека работает именно так: иррационально.

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Однажды, ещё в ходе экспедиционного исследования в сердце Рейна я задался вопросом:

«Как так получилось, что практически все мировые шедевры созданы, а масштабные открытия сделаны в рабовладельческом строе? Собственно, не так давно.»

Читатель, возможно, подумает:

«Что значит рабовладельческий строй да ещё и не так давно? На календаре 2022 год, т.е. 21 век!».

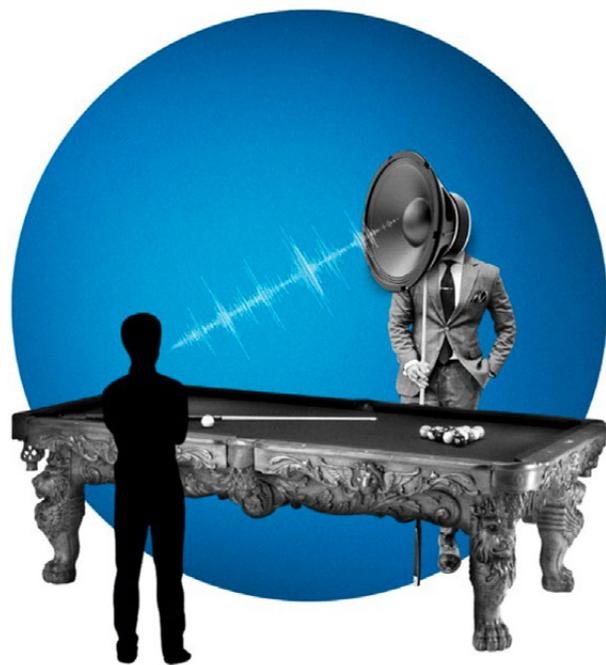
Да 21 век, но все, о чём будет в дальнейшем идти речь, подтверждает, что исторически рабовладельческий строй — не столь древняя эпоха, да и во многом основы этого строя продолжают эксплуатироваться и в, казалось



бы, цивилизованном 21 столетии. Тем не менее, не будем привязываться к датам и играть в статистику, обратимся к логике. Первое, над чем любопытно поразмыслить: многие шедевры цивилизации были созданы в рабовладельческом строе — т.е. во времена не столь цивилизованные, не очень располагающие к творчеству и эстетике высокого стиля и культуры. Внимание, вопрос: как можно заставить совершенно необразованного человека, который практически не умеет ничего делать (разве что есть, спать и передвигать ногами), который никогда кисти в руках не держал, нарисовать, например, Джоконду. Возможно ли это? Возможно ли заставить раба, живущего в рабовладельческом строе, вдохнуть жизнь в великое произведение искусства, создать его?

От примеров стародавних отправимся в современность. Пожалуйста, представьте, что существует какое-то дело, которым вы никогда не занимались. Например, вы никогда не стреляли из матчевого пистолета или не играли в бильярд. Итак, я поставил физический эксперимент с бильярдом. Прежде я никогда не держал кий в руках и имел скудное представление о том, как играют в эту игру. Бильярд — игра непростая, по факту, высокотехнологичная научная система. И может только с виду показаться, что нужно просто забивать шары в лузы. Но для начала по шару ещё предстоит попасть, не говоря уже о том, чтобы он залетел в нужную лузу. А если спортсмен бьёт по двум шарам (когда один шар загонят другой в лузу) или по трем, подход к получению результата и вовсе меняется.

Итак, для эксперимента мне требовался некто на роль «рабовладельца» (это условное название, которое необходимо для пояснения всех последующих действий эксперимента). Я направился к профессиональному мастеру по бильярду и попросил его не научить меня, но моими руками отправить все шары в лузы. Ход эксперимента выглядел следующим образом: мастер давал команды, как мне надо стоять, как держать кий, как двигать рукой, я послушно все выполнял. И как бы парадоксально это ни прозвучало, все шары оказались в лузах. По сути, мастер играл в бильярд, командуя моим телом и руководствуясь собственным разумом. В этом и заключается замечательный феномен. Оказывается, можно не только Джоконду нарисовать, но и партию в русский бильярд чужими руками выиграть.



Если человеку заменить разум на иной, то даже совершенно неспособный человек сможет выполнить высококоординационную задачу.

Эксперимент чётко показал, что чужой разум может управлять другим телом и «заставлять» это тело не просто бить в шар и каждый раз попадать в лузу, но даже играть как профессионал.



Из этого следует, что при выполнении задач в жизни и деятельности дело не в теле человека; с телом всё в порядке, проблема — в мышлении.

Феномен заключается в том, что какое бы у человека ни было тело, в реализационной цепочке первичен разум, поскольку именно разум отдаёт команды. И эксперимент с бильярдом это подтверждает. Безусловно, бильярд — только пример, однако аналогичный эксперимент можно провести и с другими видами деятельности, даже с бизнесом. Итак, мы получили подтверждение, что существует такой феномен, который говорит, что чужой разум, управляя чужим телом, может добиваться результатов. И тому существует тысячи доказательств в истории.

Несколько научно-исследовательских рейдов в Европу с целью получения ответа на вопрос «кто строил богатое наследие нынеш-

ней цивилизации?»; некоторое время на погружение с среду с целью знакомства с историей создания европейских городов — и изыскатель натолкнётся на любопытный вывод: прекрасная европейская архитектура, в основном, творение рук рабов. Оказывается, шедевры строили рабы. Исторические факты, соответственно, также являются прямыми доказательствами, что можно взять раба, вставить его в производственную цепочку, и, используя свой разум и его тело, создать шедевры. Более того, приведу небольшую психологическую справку: при желании апеллировать вышесказанному, мол, гвозди забивать и кирпичи класть — эту деятельность нельзя сравнить с написанием картины; или что человек сам должен хотеть создать шедевр, а если он раб, то и не сможет нарисовать, потому что не хочет — отмечу, что подобные высказывания не несут в себе истинности. Хочет человек, или нет, умеет он это делать или нет — при соответствующей конфигурации контроля и менеджмента, при соответствующем участии тренированного разума можно добиться любых результатов. Умение тренера/мастера, в частности, и заключается в том, чтобы создать такую ситуацию, при которой у человека никакого выбора не будет — только вперед, только Олимп.

В одной из бесед профессор Элизабет Эдершайм (ученица Марвина Бауэра), сказала:

«Менеджмент противоречит человеческой природе».

При этом она отмечает, что ни одна компания не может существовать без менеджмента. Ни один город, здание невозможно построить без менеджмента. Поэтому да, искусство управления противоречит человеческой природе, ведь человек по своей сущности не раб. Но человек сам себя делает этим рабом (перекладывая ответственность за свое тело на чужой разум — на разум родителей, возлюбленных, работодателей, даже детей и пр.). Так, чтобы рабами управлять, как показывает история, потребовалась строгая система контроля. По сути своей, даже в наши дни разум директора компании отдаёт распоряжения и даёт команды своим сотрудникам (и нередко те не включают никакой аналитический аппарат, не обременяют себя мыслительными процессами, но просто действуют физически, перемещая тело из одной точки в другую).

Есть мнение, что истинный тренер и преподаватель умеет оживлять картинку, отвечающую на вопрос «зачем?» и «почему?» своему подопечному. Тренер должен не просто что-то рассказать, а создать такую пред-функцию, что у учащегося картина понимания буквально впечатывается в сознание и у него не возникнут вопросы «зачем?» и «почему?». Человек отчетливо понимает, что без этого умения, например, он либо умрет, либо не получит то, что хочет. И в данном ключе прослеживается некий тождественный принцип управления, применяемый ещё в рабовладельческом строе. Человека можно даже не пытаться чему-то научить, достаточно создать такое «зачем?» и «почему?», при котором он будет воплощать шедевры один за другим. Наш разум способен даже на это. На то, что вы даже не своими руками это делаете. Один американский эксперт в интервью сказал, что:

«если человек не знает как [что-то сделать], то ему недостаточно объяснили «почему?»».

Кто же такой рабовладелец? Рабовладелец — не тот, кто захватил в плен кого-то и превратил этих людей в рабов. По факту, это не выгодно. Рабов требуется кормить, лечить, давать им ночлег, следить, чтобы они не разбежались — это сплошные растраты. В ретроспективе снова обратимся к истории и вспомним, что на американском континенте для обработки сельскохозяйственных земель требовалось рабочая сила, которую и поставляли европейские работорговцы. Условия были простыми: работать на плантациях; тех, кто не хотел работать, избивали палками. Зачем мы вспоминаем эти уроки истории и приводим их? Чтобы образно и наглядно продемонстрировать суть следующего принципа: если сам человек неспособен с помощью тел рабов и собственного разума что-либо создать, то рабы ему не нужны.

С прикладной точки зрения тактический вывод весьма простой: если вы не планируете создавать шедевры, выстраивать города, создавать и развивать бизнес, в таком случае вам образ жизни рабовладельца не нужен, вам «рабы» не нужны. Собственно, сегодня ведь как все привыкли? Если человек — директор, ему обязательно идти путем стереотипов: 3 машины; штат сотрудников не менее 80 человек; несколько яхт и пр. А потом такие «управленцы» приходят на консультацию и жалуются:

«как так, бизнес разваливается». Известно как: сам, будучи рабом, индивид заявляет, что он из другой когорты — из «рабовладельцев», но при этом он сам ничего не делает (не руководствуется своим разумом) и продолжает играть в игру с самим собой.

В определенный момент времени появились некие способы и методы, при помощи которых люди научились убеждать всех вокруг, что они что-то умеют. Существует такое выражение «если бы я не знал этого человека, то подумал бы, что это профессионал». Например, человек А решил продавать обучающий курс по стендовой стрельбе, для этого ему потребуется показать всем, что в этой плоскости он профи. Человек А нанимает видеооператора и монтажера, делает заказ: «прошу сделать крутой эффектный видеоролик, как я разбираю все тарелки в пух и прах». На самом же деле, уровень господина А в этом виде спорта ниже среднего. Но качественный видеопроduct делает свое дело. Люди смотрят и верят. Вы каждый день такие видео, сотнями встречаете на ютубе. Опять-таки, пример в который раз подтверждает: чужими руками можно сделать из себя шедевр. Главное, иметь хорошего оператора и монтажера, которые всё снимут и подадут под правильным углом. Таково мастерство рук операторов и монтажеров, но не мастерство рук самого исполнителя. Все это обман, не более того. Однако в некоторых руках обман стал наивысшей формой искусства, в частности, американская школа бизнеса учит, как использовать обман, чтобы доказать, что кто-то имеет право кем-то руководить. Хотя на самом деле оснований нет.

Еще один феномен, давным-давно зарегистрированный психологами, физиологами и нейрофизиологами: человек, который не умеет что-то делать, может этому научить других. Я знал одного тренера, который на физической подготовке для военных не умел выполнять гимнастические упражнения на брусьях, при этом любого мог научить. По сути, он выполнял ту же самую высококоординационную работу: он свой разум «давал» ученикам на время, чтобы те научились выполнять физическое упражнение. Этот феномен еще раз доказывает, что ключевая проблема при реализации задачи не имеет отношения к телу; основа — это мышление. Тело у всех одинаковое: две руки, две ноги и одна голова. Да, у кого-то тело более гибкое, у кого-то менее

гибкое, но отличия не принципиальны. И поскольку у всех одинаковое тело, значит, при помощи этого тела можно выполнить одинаковую задачу, вне зависимости от сложности самой задачи.

ЧТО ЖЕ МЕШАЕТ РЕАЛИЗОВАТЬСЯ В ЖИЗНИ?

Знающий человек может побудить чье-то тело выполнить даже очень сложную, высококоординационную задачу или вычисление. Но почему тело может, а наш разум нет? Почему же тело слушается команды другого разума? В своей работе «Адаптивное мышление» профессор Герд Гигеренцер объяснил, подкрепив наблюдения множеством экспериментов, на основании чего человек принимает решение и как срабатывает автоматическая функция.

Гигеренцер говорил о том, что все цифры и вычисления вводят человека в заблуждение, что его разум не работает с цифровыми показателями. То есть для разума цифры и названия (термины) — это некая инородная субстанция.

Так что первое, что мешает самому человеку реализоваться в жизни, это его разум. Второе: сам факт, что в нашем обществе разумность никому не нужна. Сегодня в мире главенствует психология раба. Люди с детства привыкли, что их нужно подталкивать, пинать, заставлять что-то делать: «будешь хорошо учиться — что-то получится», «только посмей принести двойку, я тебя выпорю», «не выполнишь — вычту из зарплаты» и т.д.



Философия «кну́та и пряника» и определяет некий уклад жизни человека, а именно рабский способ жизни.



И виной тому является сам человек. Не социальные устои общества, не государственные законы или политическая идеология, а сам человек. Он просто не хочет, ему «не интересно». Повторюсь, разум слово «надо» не понимает. И человек привык винить в том, что у него чего-то нет (каких-то благ) или что-то не получается, винить людей и события вокруг, но не себя. Его нужно пинать, заставлять что-то делать — вот такого человека условно и именуем рабом, то есть индивида, исповедующего рабский образ жизни и мышления. И мы повторно получаем подтверждение, что проблемы у человека не с телом, а с его мышлением.

В итоге получается, что человеческий мир буквально делится на две неравных части: одни живут как рабы: у них весьма много «хочу» и мало того, что они получают; второй тип людей, условно, «рабовладельцы». Собственно, эти рабовладельцы руками рабов и создают те самые блага, шедевры, предметы искусства и быта, которыми по сей день все восхищаются, которые остаются в памяти эпохи.

Что же делать, если вы, условно, не приемлете оба образа жизни и не желаете слыть ни рабом, ни рабовладельцем? Очень просто: меняйте собственное мышление, знакомьтесь с собственным разумом и его особенностями, его феноменами. Желаете достижений, жизненных благ и сбывающихся мечтаний? Для любого выбранного образа жизни важен фундамент, без него — никак. Иными словами, нужно плато.



Для того, чтобы достичь задуманное и запланированное, потребуется нечто, с помощью чего человек будет добиваться реализации, т.е. некая система. У любой системы есть база — плато, оно существует в каждой форме и вариации деятельности, вне зависимости от того,

чему себя посвящает человек (даже называя свой род занятий «хобби»).

ВЫВОД

«Ни одна машина не заменит разум человека».

До учёных ещё писатели-фантасты неоднократно заявляли об этом, даже создавая романы-утопии. Конечно, машина не заменит разум, однако нередко человек сам отказывается менять свое мышление; он готов совершенно добровольно передавать свое тело в руки «знающего и умелого руководителя». Вот и получается, что человек сам себя превращает в робота или попросту раба, причём программное обеспечение ему «устанавливает» руководитель, который, используя свой разум, отдёт распоряжения рабу, что тому нужно делать, предварительно ответив на вопросы «зачем?» и «почему?».

Если бы человек изменил свое мышление, он бы мог добиться очень многого в жизни, решить любую задачу, научиться буквально чему угодно. Но тенденция такова, что мышление большинство менять не желает; то есть перенастраивать разум они не желают. Многие даже не представляют, что это возможно.

И напоследок. В книге «Железные амбиции» Майк Тайсон рассказывает о том, что его выдающийся тренер Кас Д'Амато постоянно заботился о том, чтобы укрепить его разум. Так, Д'Амато объявлял: «Надеюсь, ты понимаешь, что твой мозг тебе вовсе не закадычный приятель? Ты должен постоянно бороться с ним, ставить его не место». По сути, он говорил ему: Майк, измени свое мышление. Но для Тайсона это была, вероятно, очень непосильная задача. Он очень хотел стать чемпионом, и пока Кас был жив, делал все, что велел ему тренер, даже когда тот применял к нему «кну́т». Д'Амато знал, что нужно сделать, чтобы Майк стал великим. Он объяснил ему и «зачем?», и «почему?»; дал Тайсону свой разум и мастерски управлял его телом. И тому есть подтверждения. В одном из интервью Майк Тайсон, например, напрямую сказал: «Я даже не понял, как я стал чемпионом». То есть, всемирно известный боксёр, самый молодой в истории чемпион в супертяжёлом весе не знает, как выиграл титул чемпиона мира.

Кстати, профессор Николай Государев в своей книге «Так становятся чемпионом»

привел более 300 примеров, которые четко демонстрируют, как разум тренера может управлять телом спортсмена.

В произведение братьев Стругацких «Пикник на обочине», доктор Пильман говорил: «...разум есть такое свойство человека, которое отличает его деятельность от деятельности животных». Стоит задуматься над этими словами. Ведь разум — это способность самостоятельно ставить задачи и решать их. Но если человек не хочет это делать, если его все устраивает, и он категорически не согласен менять свое мышление, то он раб — раб своих заблуждений. Это его жизненный путь, выбранный им добровольно. Но есть и второй путь — путь рабовладельца. В таком случае нужно начать работать со своим разумом, а для этого потребуется плато.

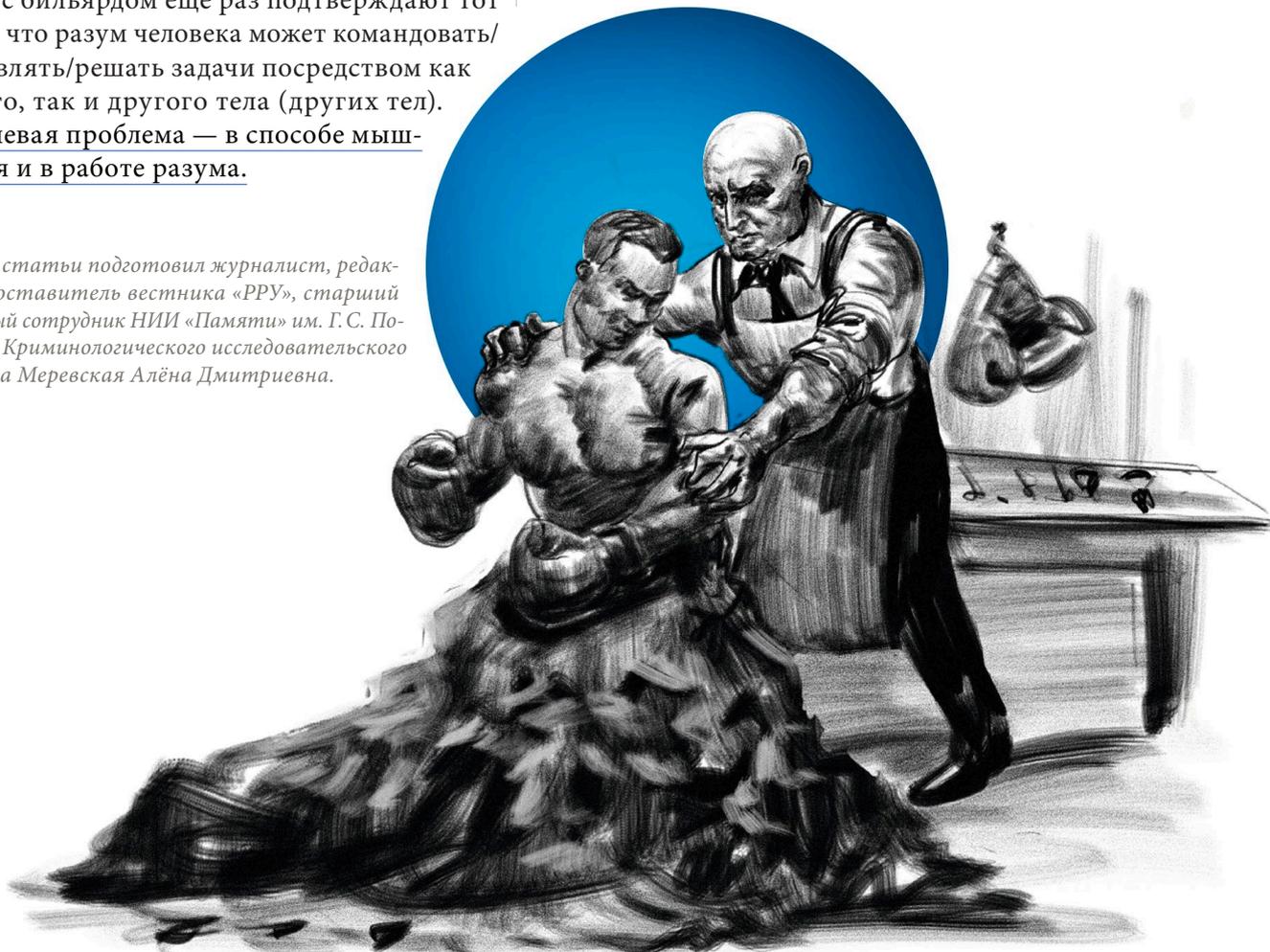
Вероятно, вы будете удивлены, но в сленге делового мира есть такой термин, как «негр». Менеджеры или бизнесмены между собой так и общаются: «Что там твои негры? Впахивают на плантации». Деловая среда, соответственно, тоже подразумевает 2-е категории граждан: «негры»/рабы и рабовладельцы. И никто этого не скрывает.

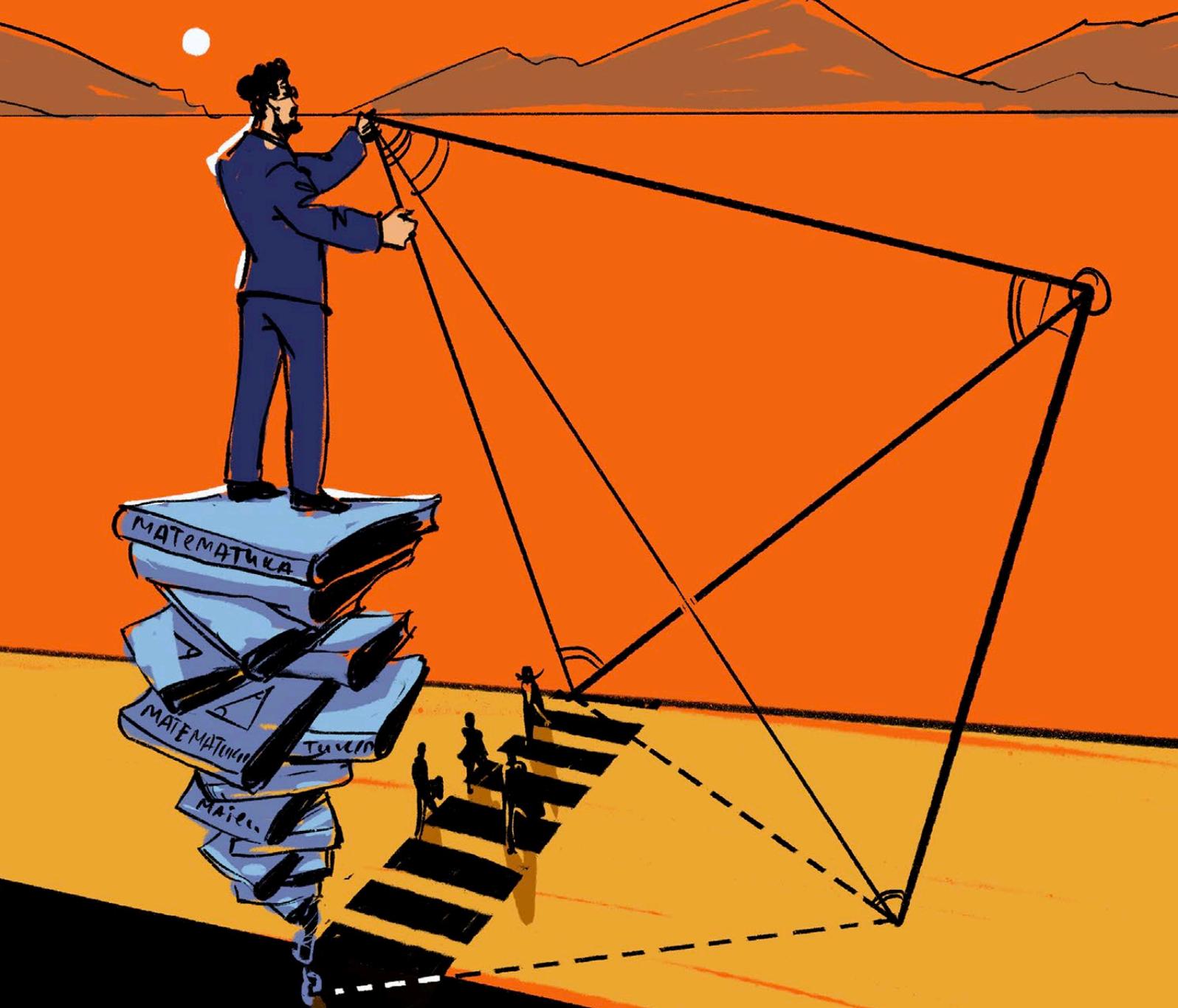
Это пример и проведенный эксперимент с бильярдом ещё раз подтверждают тот факт, что разум человека может командовать/управлять/решать задачи посредством как своего, так и другого тела (других тел). Ключевая проблема — в способе мышления и в работе разума.

Текст статьи подготовил журналист, редактор-составитель вестника «РРУ», старший научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г.С. Попова и Криминологического исследовательского центра Меревская Алёна Дмитриевна.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. С. Вайсс, П. Стовер. Введение врага в заблуждение. 2017. — 447 с.
2. Тайсон М., Сломан Л. Железные амбиции. Мои победы с Касом Д'Амато. ООО «Издательство «Эксмо», 2017.
3. Мальцев О. В., Патти. Т. Бескомпромиссный маятник. — Днепр: Середняк Т.К, 2017. — 130 с.
4. Эдершайм Э. Х., Мальцев О. В. История бизнеса, менеджмента и технологий // Вестник «Результаты работы ученых». — 2021. — № 7. — С. 13–19.
5. Гигеренцер Г. Адаптивное мышление: рациональность в реальном мире. — Оксфорд: Oxford Univ, 2000.
6. Бернштейн Н. А. О ловкости и ее развитии. — М.: Физкультура и спорт, 1991. — 288 с.
7. Государев Н. А. Так становятся чемпионами (комментарии психолога). 1989. 190 с.
8. Лепский М. А., Мальцев О. В., Самсонов А. В. «Фотография как источник научной информации»: монография. Днепр: Середняк Т.К, 2020. 322 с.
9. Renato Lamera. A target in the sky. 2003. 192 с.
10. Мальцев О. В. Тайна или преступление: Настоящая жизнь и экономика. ЧП «Издательский дом «Патриот», 2021. — 272 с.
11. 50 великих книг по психологии Тайна или преступление: Настоящая жизнь и экономика. Форс, 2019. — 448 с.





ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗУМА. ПРОФДЕФОРМАЦИЯ

СИНОПСИС

Данный отчёт представляет собой компиляцию исследовательских материалов и результатов практических экспериментов, проведенных академиком О. В. Мальцевым. Ключевая цель — выявление причин и сути феноменов разума, определяющих дальнейшее качество приложения усилий с целью достижения результатов.

В рамках исследовательской среды выбрана спортивная дисциплина — стендовая

стрельба, которая является качественной средой практических экспериментальных моделей.

Ключевой категорией, впервые представленной в рамках научного исследования феноменов работы разума, является «профессиональная деформация». О роли и значимости данного явления, как при принятии решений, в тренировке, так и практическом использовании существующих навыков и знаний, идёт речь в представленной научно-популярной статье.

Чем дальше эксперимент от теории, тем ближе он к Нобелевской премии.

Фредерик Жолио-Кюри

ТАКТ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ. ПРЕДИСЛОВИЕ

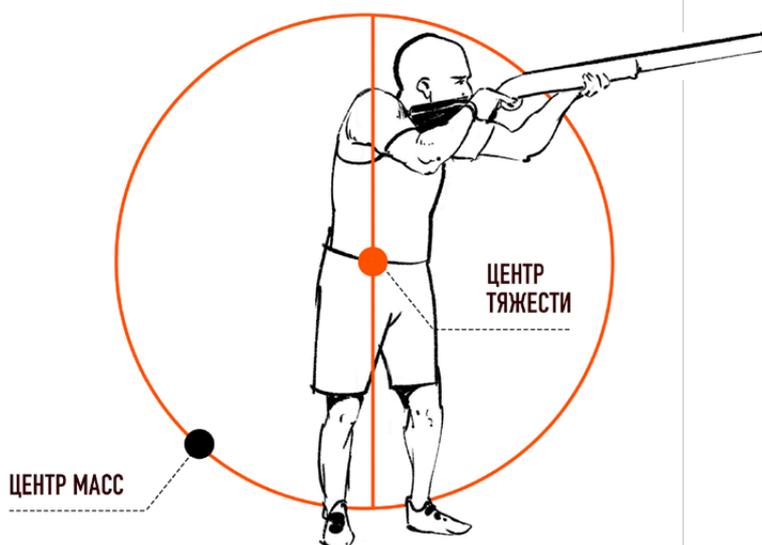
Итак, представьте: вы находитесь на полигоне для стендовой стрельбы, у вас в руках специальное ружьё, средний вес которого не менее четырёх килограммов; звучит команда «ДАЙ!» — и на скорости 90 км/ч летит маленькая тарелочка, которую вы за считанные секунды намереваетесь поразить зарядом дроби. Разлетится у вас тарелка или нет? Успеете вы вовремя вскинуть ружьё, прицелиться и выстрелить? Примите ли вы устойчивое положение ног?

А теперь переформулируем эти и другие вопросы в контексте причины их возникновения: как работает ваш разум и почему в итоге вы получите либо разбитую тарелку, либо непоражённую мишень?

ТАКТ 1. КАКИЕ ФЕНОМЕНЫ РАЗУМА НАМ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПОЗВОЛЯЕТ ОПИСАТЬ МОДЕЛЬ СТЕНДОВОЙ СТРЕЛБЫ?

В ходе знакомства с исследовательским массивом предлагается начать наше практическое путешествие в мир феноменов разума с помощью метода явлений. Итак, первый объект в нашей модели — это сам стрелок, по сути,

Рисунок 1



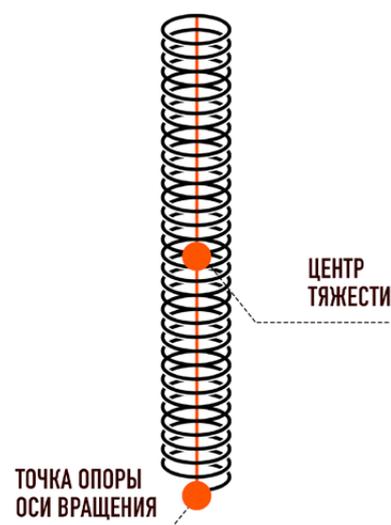
целостная система «человек». Изобразим нашего стрелка в некой стабильной позиции — до того, как он примется разбивать тарелки. Итак, человек находится в расслабленном состоянии, он просто стоит. Отметим на рисунке 1 два понятия: центр тяжести (точка) и центр масс (круг). Когда центр тяжести выходит за центр масс, конструкция разваливается, человек теряет равновесие.

По сути, как бы человек не наклонялся и не изменял положение тела, если он находится в пределах указанной окружности, он продолжает сохранять равновесие. Как только тело выходит за пределы окружности, человек падает. Согласно общим положениям физиологии человека так называемый центр тяжести у мужчин находится в области живота, у женщин — в области таза.

Далее обратим внимание на следующее изображение: спираль, внутри которой показана ось вращения. С точки зрения исследования баланса важно понимать, что ось вращения сама по себе не является опорой. То есть если любую ось вращения с достаточно маленькой площадью основания поставить вертикально, она упадёт. (пример с ручкой или карандашом). Итак, оси вращения требуется дополнительная опора. Отметим точку опоры оси вращения на рисунке 2.

Как принять идеальную позицию при стрельбе в момент вскидывания ружья? Почему вообще важно учитывать некий центр тяжести и выстраивать идеальную верти-

Рисунок 2

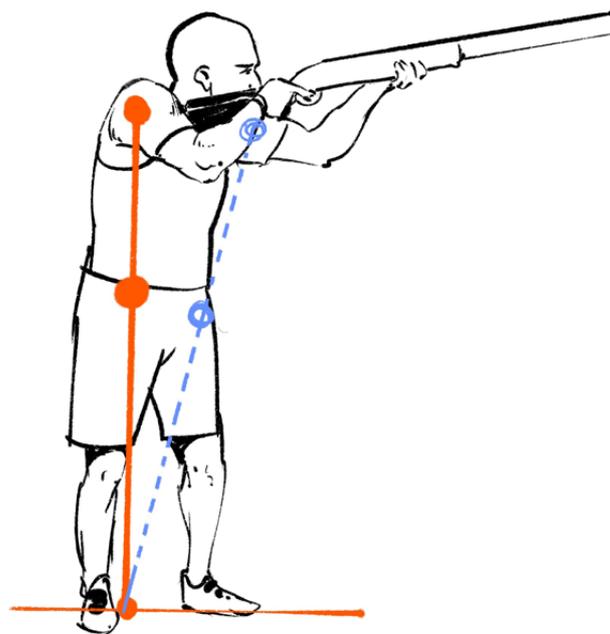


каль? Почему происходит нарушение баланса телесной конструкции, и стрелок может начать сваливаться вперёд, буквально перемещая корпус навстречу мишени? Дело в том, что, во-первых, интуитивно люди хотят быть поближе к мишени. Второе: причиной может стать неправильная вкладка. И третье, очень важный момент (об этом будем говорить подробнее в монографии): просто вертикально стоять для человека легко; а теперь представьте, как в руках появляется 4 кг железа и дерева (ружьё для стендовой стрельбы), и эти дополнительные кг нас тянут вперед. Соответственно, нужно сбалансировать себя так, чтобы точку баланса ружья приблизить к нашей точки баланса; чтобы она была минимальной; чтобы, когда стрелок держал ружьё, он не чувствовал вес; а значит, точка баланса ружья и центр тяжести стрелка должны образовывать единую вертикаль.

Отдельно отметим в качестве примера, что если стрелку приходится толкать ружьё мышцами, значит оно плохо сбалансировано. То есть ружьё балансируется так, что оно ведётся и ускоряется просто силой мысли. Для этого нужно достаточно хорошо сбалансировать инструмент, изучить его особенности, поставить ряд экспериментов и пр. Хорошо сбалансированное ружьё «слушается» своего хозяина; несбалансированное — увеличивает давление на конструкцию тела и переключает на себя внимание.

В момент пристрела нового ружья ещё предстоит поэкспериментировать в том, как и куда располагать приклад: ближе к руке, ближе к щеке или ближе к затыльнику — в итоге, ощущения будут самые разные. Сложности определены также поиском оптимального центра тяжести.

Итак, **центр тяжести**. Не ради простого любопытства мы заостряем внимание на данной категории. По сути, модель стендовой стрельбы показывает, как простые физические явления (нарушенный баланс конструкции стрелок — ружьё) напрямую влияют на конечный результат. То есть, по сути, основные категории для наблюдения и осмысления для задач любого толка (интеллектуального, в том числе) следующие: равновесие, понятие центра масс, выход за центр масс (что включает работу вестибулярный аппарат и не дает нам стрелять, вынуждая прежде занять удобное равновесное положение).



Если мы выходим за центр масс, это напрягает, активизирует наш вестибулярный аппарат. Вместо стрельбы мы занимаемся поиском равновесия. То есть, если стрелок будет стоять, используя одну из ног как ось вращения, а затем ещё в руки возьмёт ружьё (+ четыре кг), он непременно примется балансировать этим ружьем, чтобы не упасть. Ни о какой стрельбе до момента восстановления равновесия речи быть не может. По сути, модель «ракетка — теннисный мяч — человек» ярко характеризует те же самые позиции и аналогичные задачи. Так, когда спортсмен бьёт по теннисному мячу, он также задействует неким образом двигательную систему, причём визуально он следит за мячом, т.е. не смотрит на ракетку (то же самое с битой в бейсболе). Мы обращаем внимание на данные двигательные модели, поскольку они наглядно отражают, как работает разум человека.

Следующие понятия — **упор и ось вращения**. Упор и ось вращения — это то, что позволяет человеку двигаться, занимать некое положение относительно мишени, чтобы ее поразить. Если вы бьёте по теннисному мячу, без упора удара не получится. Будет некий отскок от ракетки, но не удар. (Отскок происходит, если вы выставляете ракетку, а мяч бьётся о неё сам, то есть вы не прилагаете усилия, только перемещаете ракетку в пространстве). С другой же стороны, удар — это целенаправленное, управляемое приложение усилия. Такой удар ракеткой по мячу происходит в момент подачи.

Удар бейсбольной биты по мячу подразумевает то же самое: целенаправленная передача усилия на мяч; мы могли бы его аналогизировать с выстрелом. Почему так? Во время стрельбы по тарелкам мы не смотрим на ружье, мы глазами отслеживаем мишень, встраиваем в сбалансированную конструкцию тела оружейный ствол и за секунды — спуск (то есть вместо удара нажимаем спуск). Представьте: вы заняли позицию, размахнулись и ударили битой по мячу. Теперь то же самое: заняли позицию переместили ружье и выстрелили. Движение идентичные. Принцип нанесения технических действий один и тот же. И что любопытно, с точки зрения особенностей разума в момент двигательной активности мы ни на ракетку не смотрим, ни на бейсбольную битку. Условно мы могли сказать так: ружье выполняет функцию ракетки (для разума нет разницы, это задачи одного типа). Причём само движение (вскинуть ружьё, прежде чем выстрелить) — очень короткое. Далее на практике возникает уже иной вопрос, вопрос времени нажатия на спуск.

Безусловно, руки позволяют филигранно подстраивать телесную конструкцию под мишень. И вот что важно: стрелок не задействует вестибулярный аппарат только в том случае, если есть упор и ось вращения. Далее возникает понятие движения рук, что позволяет осуществить тонкую настройку.

ТАКТ 2. ФЕНОМЕНЫ РАЗУМА

На втором такте нашего практического осмысления особенностей работы разума предлагается следующее: теперь вышеуказанные понятия (центр тяжести, ось вращения, упор) рассмотрим в альтернативной плоскости. Так, стендовая стрельба как исследовательская среда позволила наглядно проследить логику срабатывания данных понятий, их роль и значимость. Какое же влияние оси вращения и баланса, какое их место в работе разума при выполнении иных разноплановых жизненных задач? При проведении переговоров, заключении контрактов или, скажем, выполнении обязательств?

Такое логическое осмысление предлагается начать с понятия «**центр тяжести**». Как центр тяжести проявляется в плоскости бизнеса и профессиональной деятельности? Академик Евгений Григорьевич Макаров описывал проявление некоего «тяготения» так: центром

тяжести человека всегда будет центр профессиональной деформации.

Человек, привыкший «решать вопросы» силой стали и оружия будет тяготеть к этому способу мышления; женщина, которая привыкла все решать посредством отношений, даже на собеседование отправится, выбрав соответствующий внешний вид (демонстрация иных навыков глубоко вторично и не рассматривается). Так или иначе, центр профдеформации обнаружить несложно.

Человек тяготеет к профдеформации, к плоскости, в которой он устойчив.



Человек стремится к устойчивому, сбалансированному положению (хоть с ружьём на стенде, хоть с информацией на переговорах). Так, у бизнесмена всегда центр профдеформации — это некая плоскость, в которой он себя считает устойчивым, где он разбирается, логика которой ясна и применима. Например, бизнесмен, получивший качественное математическое образование, будет считать себя устойчивым в математике; для него математика — это центр профессиональной деформации. И неважно, применимы ли для решения его текущих задач математические или статистические методы — первично само стремление в плоскость, где обретается равновесие. Художник действует соответственно, фотограф, врач, инженер, статист — соответственно. Человек будет перекладывать на жизнь логику плоскости, в которой он чувствует себя в равновесии, пытаясь из собственных профдеформированных представлений описывать комплексную воспринимаемую картину мира. И допустим, человек «А» знает математику, а человек «Б» в ней не разбирается, соответственно, в математической плоскости человек «А» находится в устойчивом положении, а его оппонент — в неустойчивом положении. И второе лицо будет вынуждено, в первую очередь, восстанавливать собственное равновесие в суждениях и решениях, а потому устремится в свою плоскость профессиональной деформации (нематематическую). Исходя из приведённых примеров, целесообразно ещё раз напомнить принцип прикладной науки выполнения задач, а именно: «работай в плоскости своего влияния», иначе — потеряешь из равновесие. Центр

тяжести человека всегда сосредотачивается в центре его профдеформации. Таково практическое открытие академика Е. Г. Макарова, одного из самых видных и деятельных учёных прошлого столетия.

Бывает ли так, что у индивида отсутствует категория профдеформации? Не бывает, у всех она существует как некая склонность к чему-то, к какому-то роду деятельности и способу её реализации. Даже пятилетний ребёнок, капризничая, может устроить целый концерт, чтобы таким способом переключить внимание взрослых на себя и получить требуемую игрушку. Даже в столь юном возрасте человек уже кое-что понял, выбрал в качестве точки опоры для переключения внимания и эксплуатирует этот подход (пускай и неосознанно). Приведём другой пример: для человека взрослого, имеющего отношение к субкультуре, именно субкультура выступает плоскостью профдеформации.

Далее предлагается рассмотреть понятие «оси вращения». Итак, что же может выступать в качестве осей вращения? Дабы избежать путаницы в понятиях, сразу отметим: опора

обеспечивает некий комфорт и устойчивость; однако движение — совершенно иное. Итак, осями вращения для человека могут выступать следующие категории:

1. **Школа.** Суждения и принятие решений человека может «вращаться» вокруг школы. Допустим, некое лицо старательно изучало Гарвардскую школу переговоров. Именно эта школа и есть его ось вращения. В бизнесе и в жизни такое лицо будет руководствоваться подходами гарвардской школы переговоров. Редкость, конечно, когда людям доступно знание нескольких школ переговоров, например, японской, гарвардской и кремлёвской. Однако при такой конфигурации человек уже не ограничен одной осью вращения; у него их целых три, а значит, можно выбирать ось вращения суждений в зависимости от задачи. Итого: если у человека в распоряжении одна школа, соответственно, в мышлении он будет «вращаться» вокруг одной оси; если их несколько, он способен переходить от одного объекта вращения к другому объекту вращения.



2. **Методика.** Также может выступать осью вращения (безусловно, если она присутствует, если в ходе обучения методика была передана, что происходит далеко не всегда). Например, методика проведения судебной экспертизы: в зависимости от того, какой методикой располагает эксперт, тем он и руководствуется при выполнении профессиональной задачи.
3. **Технология выполнения задач** также может выступать осью вращения.
4. **Идеология** (или философское мировоззрение)
5. **Инструментальный пакет** — то есть блок инструментов реализации задачи, доступный человеку. Иными словами, осью вращения является некая область знаний и навыков, которые, как считает сам человек, можно применять в жизни и деятельности. Причем совершенно не важно эффективна ли данная область или же нет. Важно только то, в чём убеждён сам человек, чем он руководствуется, на что он полагается, что именно использует — вокруг того и будет вращаться фокус его мыслительной деятельности. Однако центром тяготения всё равно остаётся центр профдеформации. Попытка использования ось вращения А не сработала, следует сдвиг в профдеформацию (обратное тяготение). Разум будет обратно возвращать точку тяготения в плоскость профдеформации.

Если не срабатывает ось вращения (не позволяет решить поставленную задачу), откат производится к центру профдеформации. По факту, мало кто переходит от оси вращения к оси вращения, это уже показатель соответствующего высокого уровня подготовки. Однако в состоянии жизненного тупика, человек «откатывается» к центру профдеформации, чтобы снова обрести потерянный баланс.



ТАКТ 3. О СИЛОВОМ КОМПОНЕНТЕ.

Ранее мы указывали на такие категории как «отскок» и «нанесение удара», намеренно сделав акцент, что данные категории различны,

не тождественны. Данные понятия позволяют осмыслить следующую важную категорию, объясняющую феномены работы разума: применение усилий, то есть силовое воздействие, возможно только из центра профдеформации. Например, условно, для некоторых женщин центром профдеформации является мечта об актёрском образе жизни. Играть, исполнять некую роль — вот метод и способ, диктуемый данной плоскостью профдеформации. Таким подходом и будет руководствоваться человек, причём, в большинстве своём, автоматически, не совершая осознанных действий. Выход из равновесия — сдвиг в область профдеформации. Парадигма такова: если зашаталась ось вращения — мгновенный сдвиг в область профдеформации — постановка второй точки опоры — восстановление равновесия.

Итак, на основе разбора и анализа движений человека нам удалось рассмотреть, что, когда человек работает с осями вращениями или с центром тяжести, применение усилий возможно только из центра профдеформации. «Удар ракеткой» возможен только из центра профдеформации, всё остальное — это отскоки. И, соответственно, при обеспечении взаимодействия с окружающими людьми заранее можно выстроить конфигурацию, учитывающую особенности профдеформации; плоскость профдеформации военного будет сильно отличаться от плоскости спортсмена-атлета. Условно, если военный и спортсмен попадут в ситуацию, в которой их жизни (или благополучию) будет угрожать, например, группа лиц в нетрезвом состоянии, военный поведёт себя одним способом (применит силу, исходя из своего центра профдеформации), а атлет, вероятнее всего, просто убежит. Разумеется, данный пример умозрительен, однако он отражает разность подходов и, главное, отражает причину этой разности: плоскость профдеформации.

Соответственно, правда ли, что усилия возможно приложить только из центра профдеформации? Фактически так происходит, если человек действует на автомате, то есть неосознанно. Осознанно, напротив, человек способен самыми разными способами генерировать и регулировать усилие вовне, однако на автомате — только из области профдеформации.

Если человек не профессионал, в условиях нагрузки на видимом поведении мы будем

наблюдать «отскоки», сравнимые с неэффективными попытками парировать силовые вектора задачи. И причиной тому — неизвестная область. Допустим, некое лицо умеет играть в шахматы, а вы — нет. Как бы вы ни походили на доске, какую бы шахматную фигуру ни выбрали — будет отскок; причём, в случае поражения возможно переключение в плоскость профдеформации (условно: «пускай я проиграл в шахматы, зато я отлично пилотирую вертолёт, чего не умеют мои оппоненты»). Так сказывается влияние некоей степени давления обстоятельств и задач; в результате система срабатывает автоматически, задействуя наши механизмы разума, тем самым осуществляя переключение в прогнозируемую плоскость устойчивости.

Разум всегда стремится к устойчивости работы в области профдеформации — это и есть его опора.

Профдеформация = опора разума.



Исходя из практики школы судьбопсихологии при выборе профессии Липот Сонди недаром отмечал, что профессия — это опора судьбы человека. Так, человек всегда прилагает усилия из области профдеформации, что и есть бессознательное стремление, автоматическое по своей природе. И проективный тест профессионального ориентирования Мартина Ахтниха (последователя Липота Сонди) учитывает все эти категории.

В нашем практическом осмыслении рассмотрим и такой вопрос: «**Что такое для человека испытание?**» Это вывод из равновесия его оси вращения. Как только вы начнете человека выводить из равновесия, например, различными вопросами, он мгновенно переключится в центр профдеформации; откуда и станет прилагать усилия, пытаться сопротивляться, чтобы снова не потерять равновесие. Оттого, например, в бизнесе и встречаются не сколько бизнесмены, сколько люди, прилагающие усилия из различных центров профдеформации (от концертных организаторов и актёров до инженеров и изобретателей технологических преимуществ).

Практическая полезность данного открытия, качественно характеризующего работу разума, указывает на обязательную необходимость учёта профдеформации, например, при обучении и в ходе тренировки. Так или иначе, освоение нового навыка — это выход за пределы собственных умений, то самое испытание. И без концепции, без наглядных моделей, без грамотного эксперта-консультанта и эффективной тренировочной программы, учитывающей психоло-физиологические характеристики самого человека, к сожалению, желаемого результата не достичь. Объективное понимание данных особенностей работы разума — весомый шаг по направлению к фактическому достижению замыслов. В противном случае, профдеформация может сыграть с человеком злую шутку: может получиться так, что потраченное время (например, 110 лет соевой жизни) на самом деле ушло не на освоение новой профессии и навыка, но на попытку применить то, что уже умеешь, в рамках иной деятельности. Нередко такие попытки ведут к фиаско (как минимум, к разочарованию от потраченного времени).

Чтобы не разочаровываться, не нужно очаровываться.

Источниками выступают практические и исследовательские сессии академика, учёного О. В. Мальцева за 2022 год (в том числе зафиксированные в видеoarхиве).

Автор статьи психоадиант, специалист в профотборе и профориентировании, сотрудник НИИ «Памяти» им. Г. С. Попова, член-корреспондент УАН, эксперт EUASU — Лопатюк Ирина Игоревна



КАК ТРЕНИРОВАТЬ СВОЙ РАЗУМ, ЕСЛИ ОН НЕ ПОНИМАЕТ КОМАНДУ «НАДО»?

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗАМЕТКА

«Обычно исходят из очень плоского определения: разум есть такое свойство человека, которое отличает его деятельность от деятельности животных.

Этакая, знаете ли, попытка отграничить хозяина от пса, который якобы все понимает, только сказать не может. Впрочем, из

этого плоского определения вытекают более остроумные. Они базируются на горестных наблюдениях за упомянутой деятельностью человека. Например: разум есть способность живого существа совершать нецелесообразные или неестественные поступки».

В. Пильман «Пикник на обочине»

”



Не по случайному стечению обстоятельств, но, действуя по причине философского толка, с самого начала предлагается окунуться в классику мира фантастики. Да, иные помнят «Пикник на обочине» благодаря Зоне — мистической, таинственной, в которой странные артефакты манят умы беспокойные своими тайнами. Другие аплодируют братьям Стругацких за несравненного Сталкера — Рэдрика Шухарта. Эдакого неблагородного, но удачливого знатока Зоны, где каждый неверный шаг может привести к летальному исходу. Третьим нравится сама концепция пикника на обочине: пикника, устроенного некими разумными существами, которые однажды спустились на Землю грешную, хорошо посидели, покутили, отдохнули, скажем, да и отправились восвояси, оставив местным муравьям на память о себе лишь космический мусор. Кто эти разумные существа, зачем они прибыли на землю, состоялся ли так называемый «первый контакт» — никто не знает. И не узнает точно. Даже господин Валентин Пильман, гениальный учёный, недооценённый герой повести о пикнике на обочине, затрудняется дать какой-либо ответ. Зато устами этого персонажа Стругацкие весьма ёмко и точно (в некоторой степени точнее, чем многие энциклопедические деятели от науки) высказались в отношении того, что есть РАЗУМ, и почему в современности даже человеку цивилизованному про особенности разума мало что известно. А зря — ведь без такого механизма тренироваться, обучаясь чему-то новому, просто не представляется возможным. Причём неважно — будь то азы передовой профессии или блажь душевная на пару дней.

Разум по выражению фантастов Стругацких некоторые мыслители описывают как человеческий механизм, реализующий способность к неестественным и даже нецелесообразным поступкам. Зачем и почему — то уже другое дело. И, безусловно, мы не станем «давать зелёный свет» исключительности определения Пильмана (всё-таки он литературный учёный, не из плоти и крови). И, тем не менее, обратим внимание на некую странность человеческого существа: казалось бы, мы разумны от природы, но почему-то порой, несмотря на эту разумность, ведём себя совершенно неестественно и алогично. Даже сами себе противоречим. Даже понимая, что лучше бы поступить одним способом, всё же поступаем иначе. А потом расстраиваемся и дуем на самих себя от неудовлетворённых

ожиданий. Есть и такое выражение: «головой всё понимаю, но делаю в жизни всё с точностью до наоборот». Почему так? Собственно и предлагается осмыслить данный феномен «заведомо известной иррациональности» в сугубо практическом контексте.

Каждый день в 21 веке, без преувеличения, — это вызов. В современном мире скорости невероятно увеличились, например, по сравнению с веком прошлым, в прошлом тысячелетии. Каждый месяц (если не чаще) в мире происходят новые изменения: технологического, экономического, социального толка. Большинство людей так или иначе далеко не всегда готовы отвечать на эти изменения и отвечать этим изменениям. Так, в свои права встают новые машины и системы; технологии в каких-то аспектах деятельности заменяют человека и его механический труд; даже профессии живут всё меньше, отмирая и уступая дорогу новым видам деятельности.

В водовороте переменных, тем не менее, возникает и другая трудность: в иллюзорно доступном изобилии сфер деятельности, во-первых, нужно как-то сориентироваться, знать какое дело будет актуально завтра, а на что не стоит тратить время. Во-вторых, даже совершив правильный выбор в пользу востребованной профессии, предстоит решить следующие ребусы: обучиться предстоит достаточно быстро. Однако приобретение навыков — задача непростая, к тому же никто не будет ждать, пока кто-то учится; иными словами, текущие задачи также никто не отменяет, и их надлежит решать с не меньшей точностью и скоростью. Нередки ситуации, в которых человек по ряду причин не может верифицировать задачи по значимости. Ему кажется, что вокруг столько всего интересного и перспективного, так за что же браться в первую очередь?



Изменения геополитической обстановки, частые переключения тенденций рынка, активный ритм жизни — в таком динамичном скоростном режиме действительно сложно выбрать эффективный подход к тому, что «нужно сделать», не отвлекаясь на «хочется получить или попробовать» и не поддаваясь на «а вдруг не получится?»

Так, даже осмысливая необходимость решения тех или иных задач, отдавая себе отчет в целесообразности, скажем, приобретения каких-либо новых навыков и знаний, нередко всё же человек останавливается на самой первой ступени и, повинаясь автоматическому срабатыванию механизма разума, разбивается о первое препятствие: непонимание, как действовать при возникновении категории «надо».

Феномен команды «надо» заключается в том, что наш разум буквально не воспринимает ее. Условно проведём аналогию между работой разума и компьютера. Представим, что произойдет, если компьютеру ввести команду, которая не представлена в программном обеспечении. Да ровным счетом ничего. Он просто не воспринимает те команды, которых нет в ПО. Вот так же дела обстоят и с разумом: он не воспринимает команду «надо», поскольку по умолчанию руководствуется другими командами, в частности, «интересно».

Далеко не всегда то, что «надо», можно превратить в «интересно». Нередко бывает, что нужно делать совершенно не хочется; есть и иная крайность: надо делать то, что терпеть

нельзя, на что желания нет и вряд ли оно пробудится. Тем не менее, окружающая действительность не поспешит «войти в положение» и переждать, когда человеку вдруг захочется делать то, что «надо». Задачи будут продолжать своё существование вне зависимости от желаний, пристрастий и потребностей человека. Соответственно, возникает актуальный вопрос:

«Как побудить собственный разум к тренировке? Так, чтобы несмотря на переменные «хочу/не хочу» или «интересно/неинтересно» приступить к делу и научиться даже самому сложному и приобрести необходимые навыки?» И это при том, что разум наш совершенно не воспринимает категорию «надо».



Да, совсем недавно обстановка в мире резко изменилась, и большинство людей попросту не знают, как сориентироваться в водовороте перемен, что именно делать. Да, реагировать на перемены «надо». Тем не менее, одного понимания в виде краткого «надо», увы, недостаточно, чтобы добиться в жизни желаемого. Что же предстоит учесть? Как сработать вовремя и в срок? Эти и ранее озвученные вопросы послужили началом исследования работы разума в режиме выполнения задач.

Осмысление ответов предлагается начать с некоторых практических ситуаций. Полагаю, многим знакома такая ситуация: юношеская мечта заработать миллион долларов разбилась на осколки при столкновении с действительностью в виду расхождения фактического и изначальных представлений (предубеждений) о фактическом. В частности, юношеской мечте «жить как бизнесмен» характерна некая образность: носить дорогие костюмы; ездить на черном Мерседесе по ресторанам, на курорты; приходиться в офис пару раз в неделю; пользоваться всеми благами цивилизации и т.д. На деле же оказывается, что это ежедневный труд 24/7, и каждый новый день сулит новые испытания: с подчиненными, клиентами, экспер-



тами; с рекламой и контентом; с финансами и инвестициями; банально со временем — и всё это по причине нехватки должных умений, навыков и знаний. По сути, фактическая позиционная модель дела может оказаться не такой, как человек её изначально представляет.

На смену нередко приходит состояние гнетущего разочарования. Не каждый способен противостоять силе объективно возникающих препятствий и вовремя перестроиться. Многие и вовсе завершают своё движение на Олимп после первых шишек и царапин. «Я такого не ожидал; на деле всё, оказывается, по-другому; а вдруг у меня не получится; сколько же сил и времени предстоит потратить» и так далее. Рано или поздно с этими вопросами человек сталкивается на практике. Что же делать, если собственные ожидания относительно приобретения какого-то нового умения не оправдываются? Определённо, не стоит останавливаться. Препятствия и сопротивление существовали всегда; это естественные условия на пути приобретения навыка. Вопрос самоорганизации и выбора подхода. Допустим, вы хотите научиться успешно стрелять по тарелкам — заниматься стендовой стрельбой. Итак, вы приобрели ружьё, прибыли на стенд, отстреляли сто патронов и... все — без единого попадания. Первый случай. Бывает по-другому: человек берёт сто патронов, стреляет и... разбивает 50 тарелок из 100 — и это с первого раза. «Что это, как не талант?» Итак, два примера свидетельствуют о существовании двух крайностей: либо попробовал пострелять, и всё мимо цели; либо впервые стрелял по тарелкам и удивительным, необъяснимым для себя способом



поразил больше половины. Две крайности или два типа людей несложно различить не только в стрельбе, но и в бизнесе, в искусстве, в любой сфере деятельности.

Те, кто ни разу не поразил в мишень, в 90% случаев будут грешить либо на некачественное оружие («не под меня настроено»), либо на странное поведение тарелок, которые летят по непредсказуемой траектории и т.д. Иными словами, кто-то или что-то вовне будет назначено причиной промахов. Помните поговорку:

«Плохому танцору и туфли жмут».

Собственно, таковому типу людей не свойственно думать, что они как-то неверно стреляют. Обыкновенно виноват кто-то или что-то, и в большинстве случаев представители типажа № 1 бросают дело, даже не начав тренироваться как следует.

Профессиональный стрелок, тем не менее, объяснит, что само по себе исправное оружие стреляет идеально, то есть безотказно поражая мишени. Единственное, что мешает ему бить без промаха, — это человек. Однако относительно стендовой стрельбы мы не можем сказать, что все вектора можно свести только к этому принципу. Тем стендовая стрельба и интересна в качестве исследовательской модели.

Удачливых новичков, поразившие 50 тарелок из 100, обычно нарекают талантливыми. И, казалось бы, таким людям суждено взлететь на Олимп и добиться невероятных высот. И тем не менее, статистика упрямо говорит об обратном: такие личности, талантливые на первом этапе, в основном останавливаются на половине пути, и так и не раскрывают свой талант.

Талант — это довольно опасная крайность.

Что подразумевается под этой посылкой: обыкновенно люди, склонные к какой-либо деятельности, у которых есть талант, не развивают свой талант дальше. То, что у талантливых получается лучше оппонентов, очень быстро надоедает. Допустим, такой человек (тип № 2) увлекается охотой. Нередко это увлечение не перерастает во что-то масштабное или постоянное. Талантливый новичок в охоте делает 10 выстрелов, условно, из них успешных — 8–9, и на этом «стоп». Есть подстреленная дичь, есть хорошее на-

строение, есть что принести домой и какой добычей похвастаться. Неужели требуется что-то ещё? Нет, зачем такие сложности. «9 из 10» — это прекрасный результат. Так зачем же напрягаться, если можно просто порадоваться полученному удовольствию? Данный пример мышления и отношения к своим навыкам отражает позицию подавляющего большинства; причём, неважно, о какой сфере деятельности идёт речь (стендовая стрельба — наглядный пример).

Научиться стрелять на тренировке также недостаточно. Важно научиться стрелять при любых обстоятельствах, даже в условиях психологического давления (соревнования); даже при переменных условиях (траектория полёта следующей мишени-тарелки неизвестна). Часто происходит так, что при изменении условий среды, например, во время проведения Кубка Европы по стендовой стрельбе стрелок чувствует напряжение и давление от груза ответственности, чего он обыкновенно не ощущает в ходе тренировок. Высокая цена за промах, конкуренция, качественные серии от других участников, личностные переживания и т.д. — от совокупного давления могут начаться промахи даже у весьма тренированного стрелка. Безусловно, важно научиться попадать в мишень при любых обстоятельствах (для этого и нужны разноплановые тренировки, учитывающие психо-физиологические особенности стрелка).

Тем не менее, на начальном этапе нередко представление человека о том, как должен проходить учебный или тренировочный процесс, как коса на камень находит на фактическую данность. Иными словами, представляешь одно, а на деле всё происходит как-то не так, по-другому. По факту, нужна и модель занятий, и тренировочная программа, и методика. А тренеру или инструктору и вовсе нужно заранее понимать и учитывать особенности и характеристики личности тренируемого. Не учитывая вышеперечисленные элементы, без правильного подхода к тренировке невозможно добиться желаемых результатов.

В силу того, что разум не понимает категорию «надо» и воспринимает категории «хочу/интересно», человек, даже испытывая рвение на пути к новым победам и достижениям, нередко оказывается заложником информационных вводных и отвлекается как на мелочи, так и на



потенциально важные данные. Подростку говоря, стоит только сесть заниматься любимым делом, как мгновенно начинает что-то происходить, отвлекать вас от занятия. В таком случае рекомендуется поступающий объём информации сделать более управляемым. Конечно, запрет кому-либо звонить или писать вам в 21 веке не звучит как решение. Тем не менее, полезно научиться откладывать на время в сторону постоянный поток вводных и просматривать свод данных, когда это будет удобно вам, таким образом не отвлекаясь от первостепенных текущих задач в момент самой тренировки. Иначе можно попасть в замкнутый круг данных, бесконечно поступающих по мессенджерам и прочим коммуникационным каналам. Слушать или смотреть новости, переключаться на «интересное/секретное/интригующее» и, в итоге, так ничего и не начать делать, тем самым попасть в тупик.

Не секрет также, что одного понимания как что-либо сделать недостаточно. Вторая часть — это само деяние, то есть действие. Поясним на примере: недостаточно понимать, как разбивать тарелки — необходимо уметь выполнить сам выстрел, то есть, выстрелить и поразить мишень. Собственно, в данном ключе возникает другое препятствие: любое неподготовленное тело может совершенно не слушаться из-за отсутствия практики. Ещё один пример: исполнение сальто назад. Да, можно понимать теоретически как выполнить данный прыжок, подтвердить своё представление, переговорив с умеющими людьми, но и это совершенно не гарантирует удачную попытку. То есть, прыгать сальто всё равно придётся, и вряд ли с первого раза нетренированное тело

сможет выполнить команду разума прыгнуть сальто. Итак, чтобы справиться с новой сложной задачей, важно, в первую очередь, что-то проделать с собственным телом, чтобы оно работало в нужном режиме. Не менее важно следующее: занимаясь новой деятельностью (стрельбой в тире, вождением мотоцикла, охотой, бизнесом), каждый раз нужно переключаться. Может возникнуть логичный вопрос: «на что переключаться»? Для разноплановых задач потребуются разные комбинации двигательных навыков, и это переключение в конструкции человека обеспечивает сердечник.

К примеру, вы много лет жили в Лос-Анджелесе, привыкли к неким правилам, нормам при вождении мотоцикла. Произошли события, которые повлекли за собой изменения общей ситуации, и было принято решение о переезде, предположим, в Ирландию или Японию (страны с левосторонним движением). Первое время райдер будет путаться, возможно, плохо ориентироваться; ему предстоит заново привыкать к правилам и тонкостям вождения байка или машины; переключиться на нужную «волну», войти в ритм.

Например, навыки журналиста так же могут сыграть злую шутку при выполнении задач из других плоскостей, потому как по привычке заметив необычное событие, человек сразу переключит на него своё внимание, совершенно забыв о главной задаче на какой-то период времени. То есть, журналист видит то,

что интересно журналисту. И совершенно не обращает внимание на то, без чего не может действовать бизнесмен. Соответственно, перед стартом любой деятельности важно заранее переключаться в состояние правильного фона (органы чувств, умноженные на внимание; роль, соответствующая деятельности и пр.)

Тем не менее существует категория лиц, не желающих переключать роли, работать над своими представлениями, разумно подходить к собственной тренировке, даже отдавая при том себе отчёт о собственной неэффективности. Такой типаж также существует. Кому-то проще оправдать свои неудачи, поражения тем, что они высоко замахнулись (а другие так не смогли), что им помешали сотни невероятных обстоятельств и, конечно, в результате ничего не вышло. Человеческая конструкция способна генерировать десятки оправданий на тему «почему ничего не вышло».

А теперь для контраста представим человека с неумолимым и неиссякаемым желанием разбивать 100 тарелок из 100. Ему все вокруг кажется тарелками, он думает только об этом, весь мир у него состоит из тарелок, в которые нужно попадать и разбивать, ему все равно на



любые препятствия и внешние обстоятельства, он словно болен этой идеей. Такое состояние называется временной профессиональной деформацией. Жажда разбить любую и каждую тарелку (или научиться чему-то другому, например, заключать контракты) не исчезнет через пару дней, такой человек сделает всё, чтобы добиться желаемого результата.

Обыкновенно же, если индивид заявляет, что он хотел некий результат и не получил его, значит, его желание не переросло в неистовое (или как в быту говорят, в некое «шизоидное» состояние — такое состояние, при котором человек не может остановиться тренироваться; он делает и практикует до тех пор, пока не получится то, что ранее он не умел). К примеру, пожелав научиться ездить на мотоцикле, фехтовать, заниматься бизнесом, предстоит бросить вызов самому себе и на время превратить себя в «неистово рвущегося к победе».

У такого человека словно возникает область пустоты, которую обязательно нужно заполнить (обучить себя делать то, что не умел). Так, он жадно поглощает информацию, при этом сильно возрастает скорость приобретения нового навыка, обработки информации. Это состояние временной профессиональной деформации обеспечивает качественный учебный процесс. Человек увлечённо и старательно прилагает усилия, старается понять, как устроены интересующие его дело, система, занятие и пр. Даже время проходит незаметно.

Соответственно, чтобы чему-то качественно научиться, придётся пожертвовать некоторым диапазоном времени, более того, без состояния профессиональной деформации научиться чему-либо не получится. К тому же, пребывая в таком состоянии, человек однозначно знает (это не нужно объяснять), что именно ему нужно тренировать. Полезно, как минимум, изучать себя, знать, что с собой предстоит проделать, чтобы перейти в это состояние. Чем больше известно предпосылок, тем больше состояние «шизоида».

В век общества потребления и изобилия человека запоминают по качественному показателю, а не количественному! Поэтому в период обучения на пути приобретения новых навыков, чтобы впоследствии выделяться качественным умением и уровнем профессионализма, нужно уметь не только тренироваться, но и взаимодей-

ствовать с коллегами и старшими; предстоит научиться находить подход к тренерам, экспертам, консультантам; научиться верифицировать полученную информацию с максимальной объективностью. Не редкость, когда авторитет эксперта может затмевать здравый смысл; так, тренирующийся начинает подражать эксперту, слепо копировать его, не задумываясь о достоверности информации. Как показывают эксперименты, не всегда уважаемые личности, добившиеся успеха, объясняют правильные принципы. Причина в том, что они используют собственный прошлый опыт, опираются на собственные психофизиологические характеристики; однако другому человеку может подходить совершенно другая техника в силу, например, физиологических особенностей тела.

В какой момент необходимо содействие консультанта? Когда начинаются первые шаги, предпринимаются попытки реализовать понимание как получить результат; когда по итогу привычных двигательных реакций вместо необходимых происходят ошибки, неудачи. Именно для того, чтобы быстрее преодолевать препятствия при обучении и тренировке, исправлять, осваивать более сложные горизонты, и нужен «знающий человек». Ведь гораздо эффективнее встретиться с экспертом, обсудить с ним недостающие звенья информации, задать вопросы и буквально через 1–2 дня отправиться в спортзал или на иную тренировочную площадку с новыми силами и понимаем, как добиться желаемого, чем неделями (а то и годами) анализировать, где была ошибка, и продолжать её повторять из раза в раз. Не менее важную роль играет факт, кто именно дал вам профессиональную рекомендацию и в какой форме. Так, психологическая совместимость консультанта и тренирующегося — важный элемент, от него напрямую зависит скорость приобретения навыка.

Существует три ключевых стадии, которые проходит каждый человек при обучении новым сложным двигательным навыкам (например бизнес, стендовая стрельба, построение тренировочной программы и др.):

1. научиться делать;
2. научиться делать в любых условиях (речь идет о дополнительных нагрузках, как психологических, так и физических. Например, уметь стрелять в тире и уметь стрелять, стоя на палубе судна, раскачивающегося

- на волнах, — разные уровни подготовки)
3. превзойти, делать так, как никто не умеет (важно понимать, что не нужно повторить успех своего учителя, кумира, или руководителя; необходимо превзойти).

Конечно, постоянное совершенствование похвально и дает свои плоды, однако непрерывное состояние неистового рвения при постановке новых сложных двигательных навыков заканчивается после победы, когда человек стал олимпийским чемпионом. Многие люди, добившись статуса победителя, просто останавливаются на пути совершенствования, перестают двигаться вперед, что неминуемо приводит к ущербу (напомним, спорт — лишь модель, те же принципы применимы к бизнесу, равно как и любой иной сфере деятельности).

И напоследок: так или иначе, практически все хотят иметь дело не просто с победителями и профессионалами, но и с теми, кто может объяснить на понятной модели простым языком.

Иными словами, иногда недостаточно, чтобы человек умел делать то самое сальто назад. Преподавание — это особый дар, присущий далеко не каждому, однако дар этот можно в себе развить (что и рекомендуется делать с первых же шагов, не откладывая это замечательное занятие на день грядущий). Естественно, для начала предстоит самому научиться (ибо консультировать о том, что не умеешь сам — верх ущербности). Потому в качестве финальной рекомендации данного практического осмысления мы отметим следующее: тренируя себя и обучаясь, полезно подбирать и коллекционировать такие модели, примеры, подходы и методические приемы, которые будут полезны и вам, тренирующемуся, и пригодятся несколько позже, впоследствии, когда уже к вам, как к человеку авторитетному и умеющему, будут обращаться как к консультанту.

Текст статьи подготовил молодой журналист, научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г. С. Попова Петраковская Алина Константиновна. Научный редактор Лопатюк Ирина Игоревна



УБЕЖДЕНИЯ

КАК ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗУМА
ЧЕЛОВЕКА

СИНОПСИС

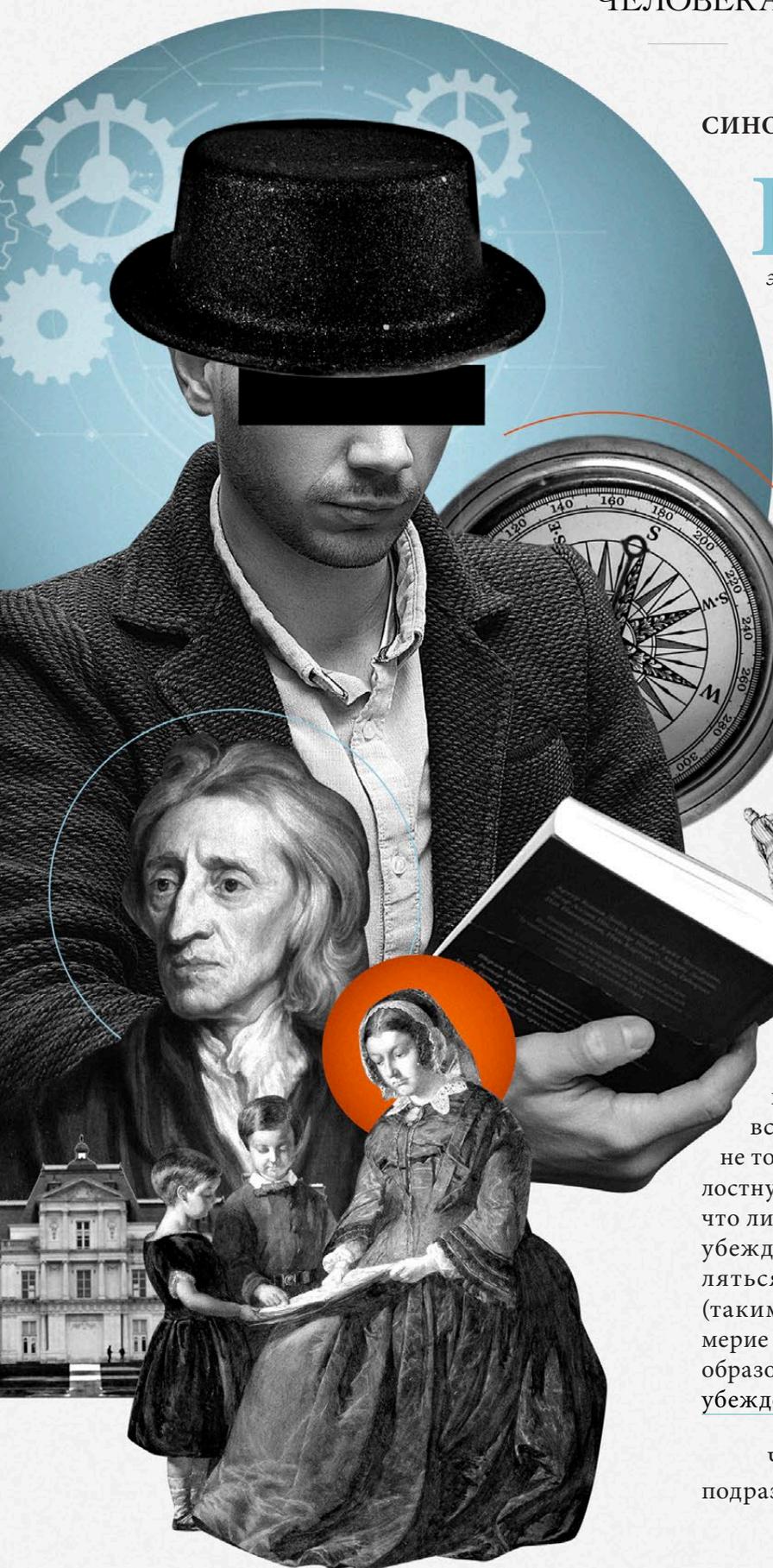
В представленном тезисном докладе критически рассматривается категория «убеждение» как значимый элемент, способствующий пониманию работы разума и, в частности, прямо влияющий на эффективность человека, его судьбу и порядок достижений.

Убеждения непосредственно выступают основой, базисом программного обеспечения разума человека. Автором рассматривается роль и влияние выбранных убеждений, то, каким образом человек их принимает и «коллекционирует»; почему важно осознанно выбирать школу и прототипы как источники проверяемых эффективных убеждений и почему неосознанный выбор в пользу чужого убеждения может оказаться фатальным.

ВВЕДЕНИЕ

«Быть человеком — вот к чему должно вести воспитание», — писал в своих трудах ученый-анатом, выдающийся хирург Николай Иванович Пирогов. Он как никто другой со всей внимательностью изучал человека не только изнутри, но и понимал его как целостную систему. Профессор Пирогов считал, что лишь обладая высокими нравственными убеждениями, человек способен сопротивляться соблазнам современного общества (таким как притворство, карьеризм, лицемерие и др.). Да, именно главными основами образования подлинного человека он считает убеждения.

Что же с практической точки зрения подразумевается под этим понятием? Зачем



человеку вообще убеждения, ведь у него в распоряжении есть ещё и философия, и принципы, и догмы? Опять-таки, апеллируя к исследованиям Пирогова, мы могли бы отметить, что с позиции концептуального убеждения даны тому, кто, во-первых, «приучен с ранних лет пронизательно смотреть в себя»; во-вторых, приучен «любить искренно правду, стоять за нее горю»; в-третьих, может «быть непринужденно откровенным как с наставниками, так и со сверстниками». Убеждения неразрывно связаны с духовными, нравственными аспектами жизни. Это не просто знания. Это сочетание интеллектуальных, моральных и волевых качеств человека. Добиться данных свойств можно только через самопознание, упражнение, веру, свободу мысли. Без них, как пишет Н. И. Пирогов, можно «образовать искусных артистов по всем отраслям наших знаний», но никогда нельзя получить настоящих людей.

ЧЕЛОВЕК И ЕГО УБЕЖДЕНИЯ

Как же функционирует разум при наличии определённых убеждений? Как уже отмечалось в одной из статей, разум работает на основании программного обеспечения, которое закладывается в человека его родителями, окружением с самого раннего детства, и в дальнейшем этот процесс не останавливается — по факту, на протяжении всей жизни человек так или иначе сталкивается то с конфликтом убеждений, то открывает для себя нечто новое. От убеждений всегда можно отказаться, их можно поменять, но чаще всего человек не стремится это делать быстро, хотя может и отдавать себе отчёт, что его текущие убеждения не эффективны.

В каком случае происходит переосмысление собственных убеждений? Обычно при встрече с последствиями их применения — чаще всего последствиями негативными и нелицеприятными. Рассмотрим логику на ряде примеров. В детстве, воспитывая ребёнка, родители и члены семьи объясняют ему: «Так вести себя нельзя, а так можно», «Если побили, дай сдачи, научись за себя постоять», «Хочешь что-то иметь, пойд и заработай» или, напротив, «Попроси — дадут». И так далее — нормы воспитания у всех самые разнообразные. Допустим, ребёнок сломал или украл чужую вещь — впоследствии за свой проступок он может получить телесное наказание, в итоге молодой человек понимает: поступать так нельзя, запрещено воровать и ломать, подобное

поведение не приветствуется и имеет последствия. И наоборот: допустим, сын помог маме донести сумки и его поощрили, и он понимает: это поведение — верное. Даже малейшие замечания, сделанные в детстве, так или иначе остаются в памяти. Все эти слова, наставление, в дальнейшем формирует у субъекта некий объем догм, который становится своего рода программным обеспечением его разума, от которого и зависит образ жизни. Не секрет также, что согласно практике судьбо-психологии, даже психотравмы держатся на убеждениях, порождённых авторитетом, подобно тому, как болт держит гайку.

Человек воспринимает и анализирует уроки жизни на базе уже существующих у него догм, и эти догмы ретрансформируются в убеждения (далеко не всегда человек их осознанно формулирует). При этом догмы формируются на базе авторитетов: мамы, папы, бабушки, лучшего друга, первого руководителя и так далее. Все наши «хочу» или «не хочу» тоже в основе своей держатся на убеждениях авторитетов. Бывает, человек что-то сделал, и его спрашивают: «Почему ты так поступил? Разве не знал, чем именно так всё для тебя и окружающих закончится?», а человек и не может объяснить (в первую очередь самому себе дать логическое, взвешенное объяснение он далеко не всегда в состоянии).

Выделим важный, фундаментальный аспект:

Разум использует то программное обеспечение, которое заложено изначально.

Человек волен либо видоизменить имеющееся это программное обеспечение, либо продолжать с ним жить.



Например, религия изначально устанавливает этику и мораль в обществе — таково одно из ключевых социальных назначений религии. Именно так осуществляется попытка формирования в человеке определённых убеждений. Другой пример: допустим, женщина заявляет: «Я доверяю своей интуиции». На самом деле далеко не всегда речь идёт о механизмах памяти, определяющих суть работы интуиции; нередко под таким заявлением подразумева-

ется иное: данная женщина (условно) свои ощущения превратила в убеждения, и уже постфактум назвала полученное убеждение интуицией. Отметим также, что в 99 случаях из 100 опора на подобное видоизменённое ощущение ведет к ошибке.

Все люди имеют убеждения, что и отражает объём их знаний и способ применения этих знаний. На убеждениях, как на опорах программного обеспечения, работает автоматика человека.



В одной из бесед легенда сетевого маркетинга Том Шрайтер сказал:

«Мы запрограммированы нашими учителями и родителями, которые давали нам установки: мы должны любить людей из этой страны, а из той — нет, мы должны верить в эту политическую партию — а в другую нет. Нам навязали множество программ. Поэтому первое, что мы делаем, это слушаем потенциального клиента, чтобы понять, какая у него программа или убеждения, и потом мы выбираем правильные слова, которые заставят эту программу сказать «да».

Обратите внимание, как часто мы не обращаем внимание на этот аспект при работе с людьми. Консультант в магазине обыкновенно не задумывается, что к каждому человеку требуется подход; чаще всего фокус внимания сосредоточен на деньгах. А ведь подход к клиенту напрямую связан с получением прибыли в дальнейшем. Недаром существует и другой практический подход, так называемый метод подбора ключа к замку, метод подбора «пин-кода к человеку». Иными словами, целесообразно к каждому человеку подобрать ключ. Важен подход, способ приложения усилий, определяемый соответствующей моделью поведения, что и позволяет без сопротивления донести информацию. И совершенно неважно, чем человек занимается на практике: будь то торговля, бизнес, спорт или преподавание, реализация линии одежды в элитном магазине или тренировка будущего чемпиона — ключевой метод абсолютно многофункционален и актуален.

Например, у Каса Д'Амато существовали убеждения, которые несвойственны людям, живущим в современном обществе, в частности:

«...он верил в то, что может мыслью влиять на людей, он искренне верил, что может управлять мыслями боксеров на ринге» — такова была его глубокая убежденность.

И с этим убеждением сложно не согласиться, поскольку результаты легендарного Д'Амато известны всему миру — 3 абсолютных чемпионки мира по боксу.

ФОРМИРОВАНИЕ УБЕЖДЕНИЙ ВО ВРЕМЯ ОБУЧЕНИЯ

В стендовой стрельбе уже по тому, как человек взял в руки ружье, можно заключить, умеет он стрелять или нет. Так, «чистый лист» в стрельбе по тарелочкам легче и быстрее обучить, чем того, кто решил, что он что-то (а то и многое) понимает в этом виде спорта. Все дело в том, что у необразованного человека отсутствуют убеждения. Попробуйте выбрать профессионала по пулевой стрельбе и научить его стрелять на стенде. В итоге столкнетесь со множеством проблем, а первое препятствие будет связано именно с его постулатами. Профессионал такого рода деятельности непременно перенесёт свои убеждения с пулевой стрельбы на стенд.

Второй момент, с которым нередко сталкиваются тренеры и инструкторы — это копирование. Учащиеся пытаются подражать и копировать тех, кто им нравится или кого





они считают достойными примерами. Данное свойство присуще каждому человеку. Те технические элементы, которые у кого-то стали получаться хорошо, многие начнут пытаться скопировать. Но спросите потом этого человека как он это делает, и тот вам не ответит.

Третью разновидность препятствий можно обозначить одним словом: мнение. Мнение о том, как должно быть. В данном ключе стоит запомнить, что мнения — не есть школа. Это несравнимые, нетождественные категории. И любое мнение легко проверить на практике: неэффективное, не выдерживающее никакой критики с действительностью мнение разбивается в поединке (дуэли) или в серии выстрелов на стенде.

Парадоксально, но факт: люди могут годами заниматься чем-то, изучать сердечник самой системы, при этом не понимать корневик

системы, а потому генерировать множество мнений вместо убеждений. Самое главное, что убеждения, сформировавшиеся в процессе обучения, всегда будут не ваши. Обычно в ходе тренировки дела обстоят таким образом: тренирующийся или учащийся — не учёный ни по роду деятельности, ни сообразно его подходу к новому делу. Он находится на первой ступени, то есть, в качестве ученика, а потому ещё не может сформулировать объективные убеждения на начальном этапе обучения. Безусловно, пройдёт какое-то время, и он научится. На стартовом же этапе откуда ученику знать, что и как правильно делается, как достигается результат и как тот самый результат вообще должен выглядеть? Для него выбранный род деятельности — новый; ранее он никогда в жизни им не занимался. Соответственно, откуда могут появиться убеждения? Вопрос риторический. Так, на первом этапе обучения каждому ученику, тренирующемуся, учаще-

муся и пр. рекомендуется обратить внимание на то, что каковы бы ни были его/её убеждения о деятельности — эти убеждения ему не принадлежат. Они чужие, позаимствованные, скопированные, невольно воспринятые от иных лиц (нередко не имеющих никакого отношения к самой деятельности).

Соответственно, возникает вопрос: **на базе какого прототипа человек принимает убеждения? Кто выступает тем самым источником убеждений?** С данного вопроса определённо полезно начинать обучение (причём таковой подход касается любого рода деятельности). Прежде, чем принять для себя решение, какой школе отдать предпочтение, корневик какой системы в текущих условиях жизни является максимально эффективным, необходимо сориентироваться и выбрать прототип.

Корневик есть то, что приводит человека к успеху; это концепция, ключевая идея школы, учения, системы. Например, человек хочет научиться стрелять в движущиеся объекты выше бровей из дробовика — для реализации такой задачи нужен соответствующий корневик. Условно «хочу» человека превратится в идею, идея — в концепцию, концепция — в задачу, а задача в программу (план тренировки). И до тех пор, пока корневик не найден и не сформулирован, ни о какой сознательной тренировке речи быть не может. Иными словами, без корневика у человека будет отсутствовать понимание того, зачем он производит те или иные действия; будет отсутствовать ориентир, согласно которому можно себя корректировать в плоскость верных решений и их грамотных реализаций.

Самая масштабная проблема на пути формирования тактики и логики решения любой задачи — это убеждения и догмы, вернее, их осознанный, аргументированный выбор. Важно ориентироваться на прототип при принятии убеждений.

Убеждения — это программное обеспечение, на котором работает разум при реализации выбранного дела, занятия, школы.



Поскольку человек живёт в режиме многозадачника, как таковых убеждений может

насчитываться достаточно много, что также напрямую зависит от сложности школы, которой человек решает придерживаться, а также от предлагаемого программного обеспечения. Чем эффективнее выбранное программной обеспечение, тем эффективнее работа разума.

Предположим, у человека «Х» укоренилось убеждение, что «все дела должны вершиться с эмоциями», то есть нужно на все в мире смотреть эмоционально, так же и действовать. А теперь представим человека «Х» за рулём автомобиля. Бесспорно, мало кому искренне захочется повстречать эмоционального водителя на дороге. Никому неизвестно, в какую сторону буквально повернут руль его и эмоции. С другой стороны, если применять одно и то же убеждение во всех сферах деятельности (пускай и эффективное), вероятно, в иных случаях оно будет не к месту, а где-то и вовсе может сыграть злую шутку.

В конечном итоге целесообразно заключить следующее: жизненная философия не должна противоречить догматике деятельности, в которой человек участвует. Есть люди, которые в жизни выбирают одну философию, при этом в профессиональной деятельности пытаются исповедовать другую. Но так жить не представляется возможным. В момент столкновения контрпостулатов, то есть взаимоисключающих подходов, принципов, решений и пр., возникнет сбой в работе разума. Подробнее рассмотрим данный принцип на примере: предположим, вы работаете адвокатом и в этой деятельности разделяете одни постулаты. При этом в повседневной жизни придерживаетесь совершенно иных постулатов. При попытке заниматься адвокатской деятельностью, контрпостулаты приведут к сбоям — в обработке данных, в принятии решений, в выборе модели поведения, в тактике реализации ежедневных задач и пр. Другой пример: допустим, вы решили заниматься медицинской практикой. Итак, ключевая доктрина гласит: «не навреди». При этом параллельно ваша вторая деятельность (например, занятие неким видом единоборства) носит доктрину, противоречащую первой, то есть: «навреди». В таком случае два контрпостулата будут давать сбой в самый неподходящий момент. Человек либо упрётся в тупик, либо впадёт в ступор, допуская, сверх того, элементарные ошибки. При анализе ситуации (того, как была допущена ошибка), он не сможет объяснить, по какой причине вообще произошли

и сбой, и ошибки. Вероятно, человек расстроится и даже примется себя корить, осознавая, что допустил элементарную ошибку. Однако это уже произойдёт постфактум; в момент же развития самой ситуации его разум попросту не знает, как именно поступить, поскольку он получает разнонаправленные инструкции от двух противоречивых типов программного обеспечения. Поэтому адвокат проигрывает дело, у врача умрёт пациент на операционном столе, а в стендовой стрельбе вся дробь пролетит мимо мишени.

Как выстроена прикладная наука? Догматика Постаменты универсальна для всех видов деятельности, для всех подходов к любым жизненным ситуациям. И если в дальнейшем добавляется догматика, например испанской школы фехтования, то она не противоречит, а напротив соотносится с догматикой Постаменты, что есть самый эффективный жизненный подход.

Корневик — словно компас, который удерживает человека на курсе движения. А догмы, или убеждения позволяют человеку не отклоняться от намеченного курса, реализуя задачи самым эффективным способом посредством собственного разума (задачи, лежащие в плоскости сферы деятельности). Корневик, по сути, — то, что нужно сделать, а чтобы «сделать» разуму требуется соответствующее программное обеспечение. Другими словами (применим аналогию), разуму нужно то, на что он будет опираться в ходе деятельности — таким трамплином, фундаментом и опорным каркасом как раз и выступают убеждения.

Представим гипотетически, что произойдёт, если человек из другой профессиональной плоскости, например, шеф-повар, привнесёт свои убеждения и привычки в бизнес-структуру, например, в издательское дело. Его разум будет продолжать работать в том же режиме, в котором работал прежде. В таком случае, че-





ловек даже может начать сталкиваться с разного рода слуховыми, оптическими, физическими, интеллектуальными феноменами разума.

В Одессе известно такое выражение: «*Вы меня неправильно поняли!*», что также является элементом убеждения. То есть, человек что-то заявил, потом пришел в себя (осознал последствия), понял, что и кому он сказал, осознал, что сказанное портит его репутацию («что обо мне теперь подумают?») и в итоге пошел на попятную, то есть выбрал путь отступления — отказ от своих же собственных слов. Почему? Опять-таки, из-за неверных убеждений. Каждый человек в той или иной степени сталкивался с подобным эффектом.

Если человек действительно стремится чему-то научиться, освоить новый актуальный навык, значит прежде, чем приступить к тренировке, на самом первом этапе важно обратить самое серьезное внимание на свои убеждения. По сути, задаться вопросом: соответствуют ли ваши убеждения выбранному виду деятельности?

Допустим, у некоего врача имеется убеждение о том, что каждую пятницу он хорошо выпивает, как говорится, для здоровья и чтобы снять психологическое напряжение. Его убеждение не предосудительно за исключением тех ситуаций, как, например, серьезная операция на следующий день. Минимум, что может произойти: врача попросту не допустят к операции, и он потеряет деньги. Но ведь, в другой раз, подобное убеждение может завершиться летальным исходом для паци-

ента и тюремным сроком для самого врача. Пример может показаться крайне абсурдным, но на самом деле, он настолько же реальный, насколько и авиакатастрофа Boeing 737 в Перми в 2008 году. Так, за штурвал самолета был допущен капитан авиасудна в состоянии (!) алкогольного опьянения; в дальнейшем этот командир экипажа спустя пару часов погубил не только себя, но 88 пассажиров, находившихся в самолёте.

Убеждения человека чаще всего эфемерны, а потому подлежат серьезному пересмотру. Но большинство людей продолжают жить с ними, и это становится препятствием в их жизни для того, чтобы чего-то добиться, что-то создать. Пока сам человек не поймет, что его убеждения нуждаются в серьезной инвентаризации, он никогда не научится что-то концептуализировать. Особенно ужасающими в своей неэффективности и абсурдности являются личные убеждения, связанные с отношением полов в семье и близкими людьми. В их основе чаще всего калька убеждений родителей, родственников и так далее. Человек никогда сознательно не формулировал таких убеждений, они сформированы бессознательно в ходе жизни. Так возникает второй тип факторов: отвлекающий фактор, а точнее реверсно-разворачиваемый. Выглядит это следующим образом: допустим, человек что-то делает и у него не получается. Вместо рационального поиска решений и пересмотра подхода, инструментов и механизмов решения задачи, человек выбирает более простое реактивное решение, например, истерику или невроз. Стоит ли отмечать, что подобное иррациональное поведение лежит вне плоскости решения задачи. Прежде чем что-либо концептуализировать и осмысливать модель решения задачи, важно разделить сферу переживаний и сферу интеллекта и понять, что данные категории не имеют друг к другу никакого отношения. Впрочем, об аналогичных категориях и способах их управления обыватель 21 века нередко даже не задумывается.

ПОДЫТОЖИВАЯ

Человеку всю жизнь предстоит проверять свои убеждения и корректировать их по мере объективной необходимости, при этом его базовые убеждения должны оставаться неизменными. Корректировке подлежит только то, что меняется. Если вы не хотите менять свои убеждения согласно текущему прогрессу

и изменениям окружающей среды, полезно вспомнить историзм судьбы самураев. Они продолжили сражаться с катаной в руках против огнестрельного оружия и практически все погибли.

Убеждения — это своего рода программное обеспечение, то, как работает разум человека. Практика применения тактики, сердечника, решающих поставленную задачу в соответствии с ключевым фактором (главным составным компонентом философии) той или иной школы, порождают убеждения, которые становятся догмами — на них человек и опирается в суждениях. В свою очередь, философию формирует прототип, и выбор его так же играет огромную роль в построении программы тренировки, и не только тренировки, но и жизни человека в принципе.

Для чего человеку убеждения? С той целью — чтобы на их основе эффективно работал разум в ходе выполнения различных задач. При этом очень важно, чтобы убеждения оставались эффективными, именно это позволяет человеку не отклоняться от заданного курса желаемого результата (нередко — мечты, плана, начинания и пр.), реализовывать самым лучшим способом задачи, продиктованные жизнью и деятельностью.

И в завершение философская практическая рекомендация. Самый простой способ начать управлять собственной судьбой — это перестать слушать общество, идти на поводу общепринятого и социально приемлемого. Важно разбираться самостоятельно в происходящем, будь то спорт или бизнес, хобби или жизненное призвание. Нецелесообразно (и даже опасно, фатально опасно) позволять кому-либо формировать убеждения вместо самого человека. Так, хомо сапиенс, человек разумный, становится подверженным влиянию общественного мнения, последствием чужих иррациональных убеждений (будь то влияние религии, о которой человек ничего не знает, или же влияние родственников), совокупно же все эти векторы и факторы сформируют паттерн навязанной судьбы — судьбы театра теней окружения человека, но не его самого.

Автор статьи журналист, редактор-составитель вестника «РРУ», старший научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г. С. Попова и Криминологического исследовательского центра Меревская Алёна Дмитриевна

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пирогов Н. И. Избранные педагогические сочинения / сост. А. Н. Алексюк, Г. Г. Савенюк. М.: Педагогика, 1985. 496 с.
2. Мальцев О. В. Философия Сонди. — Днепр: Середняк Т.К, 2019. — 183 с.
3. Вайсс С., Стовер П. Введение врага в заблуждение. 2017. — 447 с.
4. Шрайтер Т., Мальцев О. В. Плохая школа — это несчастье // Вестник «Результаты работы ученых». — 2021. — №№ 9. — С. 48–55.
5. Мэтью Сайед. Принцип «черного ящика». Как превратить неудачи в успех и снизить риск непоправимых ошибок. 2016. — 352 с.

ВОЗМОЖНОСТИ НАШЕГО РАЗУМА.

МОДЕЛЬ КОНСТРУКЦИИ РАЗУМА

АННОТАЦИЯ

В текущей научно-популярной статье разрешается главная цель: представить валидную эвристическую модель разума, познакомившись с которой человек способен выстраивать для себя тренировочные программы в соответствии с эффективной методикой тренировки. Представленная автором принципиальная схема разума объясняет не только механизмы обучения, но и позволяет человеку принципиально эксплуатировать её в качестве модели методики тренировки.

ВВЕДЕНИЕ

Некогда русский литератор В. Г. Белинский сказал:

«Разум дан человеку для того, чтобы он разумно жил, а не для того только, чтобы он видел, что неразумно живет».

Жить разумно, как говорят еще — «жить по уму». Но как часто человек задумывается о том, как он живет, как поступает и действует? Я допускаю исключительно из личной практики, что многие начинают задумываться о своей жизни только в тот момент, когда они ей недовольны, когда произошло что-то неприятное. Человеку сложно признаться самому себе в том, что он не доволен своим положением, статусом или состоянием, ведь подобное признание невольно рушит все его представления, мечты и желания о том, каким должно быть бытие, то есть образ жизни по его мнению. Безусловно, само представление «как должно быть» у него тоже каким-то образом сформировалось. Конечно, пока ребёнок рос и взрослел, на него со всех сторон воздействовали разного рода силы, повлиявшие

на формирование его личности. Таковыми силами были: родители, родственники, друзья, коллектив авторитетов из разных сфер. Каждый из них оставил свой след в становлении каждого из вас. Так что, вполне резонно заключить, что желания и представления о жизни, самореализации, профессиональной деятельности изначально не ваши. Иными словами, они исходят не от вас, эти «корни» растут из иных систем и мест. Описанная ситуация может даже показаться безвыходной, ведь как реализоваться, если уже, по сути, все заранее решено вместо человека?

В стремлении стать экспертом в какой-то области 80–90% людей следует классической схеме: школа, университет, профобъединения, стажировка, работа. Давайте вспомним, как дела обстояло буквально 100 лет тому на-

зад. Система образования выглядела иначе; в реализации прослеживался такой принцип как наставничество. Сегодня наставничество осталось также, но в значительно меньшей степени. У таких выдающихся личностей как граф Г. С. Потемкин, А. В. Суворов, тоже были наставники и покровители — люди знающие как выковать из несмышлёного мальчика великого полководца. Впрочем, недостаточно просто знать, требуется методология и программа тренировки. И глядя на результат, можно с точностью сказать, что у легендарных полководцев она была. Итак, если человек страстно желает кем-то стать, обрести новые навыки, освоить новую сферу деятельности, то, как минимум, ему важно определиться, что он хочет получить в конце. Далее уже на основании этого осмысления будет выстраиваться план тренировок к реализации желаемого — дорога к мечте. А начинается все с перестраивания собственного разума (способов мышления), попросту говоря, с головы. Ведь до тех пор, пока человек живёт благополучно, и его ничто не беспокоит, он и не задумывается о верности или истинности своей философия. Я скажу больше: и когда беда случается, человек тоже не задумывается над философскими аспектами. Он продолжает жить, пытаясь менять все вокруг, но попытки изменить что-то вовне никаким образом не изменяют самого человека. То есть, человек стремится получить желаемый результат, но при этом совершенно забывает, что для этого придётся изменить подход. Напрашивается вполне логичная рекомендация: перестать делать то, что делал, и начать что-то делать с собой (прилагать усилия к себе, как к личности).

Предположим, вы решили научиться стрелять по тарелкам, в этом случае помимо



ружья вам понадобится хороший инструктор. Бесспорно, версия «сейчас я быстро изучу уроки на youtube и стану мастером» не рассматривается. Так, само размышление в этом направлении уже порочно. Итак, в зависимости от поставленной перед собой цели, то есть от представления, какого результата вы хотите добиться в стендовой стрельбе, будет зависеть и программа тренировки. Если вы стремитесь выиграть Олимпийские игры, то на стенде вам в прямом смысле слова придется жить и много работать. У Олимпийских школ существуют и собственные программы тренировки, и методики обучения. Если вы просто хотите научиться хорошо стрелять, чтобы в дальнейшем использовать полученные навыки на охоте — это другая программа тренировки (неолимпийская). Соответственно, программа тренировки выступает ключевым фактором при постановке нового навыка, ибо не только дисциплинирует, но и выступает решающим компонентом на пути реализации поставленной задачи. Наставник, тренер — это человек, вкладывающий в будущую личность посредством тренировок и достижений результатов верную философию (перестраивает его разум).

Итальянский мастер спорта по стендовой стрельбе Тонино Блази говорил:

«Неправильный подход в начале может быть причиной, по которой стрелки не могут улучшить свои результаты. Для них должно стать очевидным, что до тех пор, пока они не изменят свой подход, результат не улучшится».

Может ли человек сам выстроить свою систему тренировки? Конечно, да. Но на этом могут уйти долгие и долгие годы, при этом желательно обладать навыками исследователя, чтобы добывать и обрабатывать полученную информацию.

Итак, чтобы добиться желаемого результата, важно соответствующим образом и способом перестроить свое мышление. В частности, для этой потребуется учебный план, реализуя который, человек перестраивает не только собственный подход к машине разума, но и психолого-физиологические функции. В данном ключе нам важно прийти к наглядной и рабочей модели. Прежде чем во что-то вносить изменения, необходимо понимать,

как выглядит то, во что планируется вносить изменения.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Начну я с самого слова «разум», однако все вариации попыток дать ему определения перечислять не буду. Как показывает история, за время жизни этого понятия многие ученые умы пытались дать ему определение. Предлагаю обратить внимание только на некоторые из них, которые наиболее близко и объёмно передают суть данного слова.

«Большой психологический словарь» дает такое определение:

Разум (англ. reason) — форма мышления, которая позволяет человеку переработать в научном понятии данные созерцания и представления, т.е. всесторонне воспроизвести систему внутренних связей, порождающих данную конкретность, раскрыть ее сущность.

«Большой энциклопедический словарь»:

Разум — ум, способность понимания и осмысления. В ряде философских течений — высшее начало и сущность (панлогизм) — основа познания и поведения людей (рационализм).

«Этимологический словарь Крылова»:

Разум — это слово, имеющее значение «способность мыслить», было заимствовано из старославянского, где образовано с помощью приставки отумъ.

Научно-популярная литература. «Полдень, XXII век». А.и Б. Стругацкие:

Разум — способность к сложной обработке информации; конкретный уровень сложности, позволяющий зачислить существо в разумные, является в науке объектом дискуссий, но не является объектом дискуссий в религиозных учениях, полагающих либо что разум есть только у человека (христианство), либо полагающих, что в той или иной форме разум есть у животных (буддизм — «и у пса есть природа Будды»).

Итак, проанализировав выше сказанное с целью создания некой условно общей картины, можно отметить следующее: разум — это некая форма мышления, способность понимать и ос-

мыслить, способность мыслить. Рене Декарт говорил «Cōgitō ergō sum», то есть «я мыслю, следовательно, я существую». И поскольку речь идёт о разумной функции, то одним из её элементов как раз и является наше мышление, из чего следует, что люди способны тренировать разные формы мышления. То есть человек может побуждать свой разум работать в разных режимах. Разум же «может» мыслить устройствами, конечными результатами, системами и так далее.

В качестве ремарки

Опережая потенциальные критические высказывания из серии, что «человек думает мозгом», я советую сходить в ближайший морг. Попросите патологоанатома разрезать череп человека и продемонстрировать вам мозг. Посмотрите на этот орган внимательно, дабы убедиться, что мозг, увы, думать не может. Если бы мозг думал, он бы думал без человека. У трупа мозг в наличии, однако, в отличие от человека живого мыслительной деятельности нет.

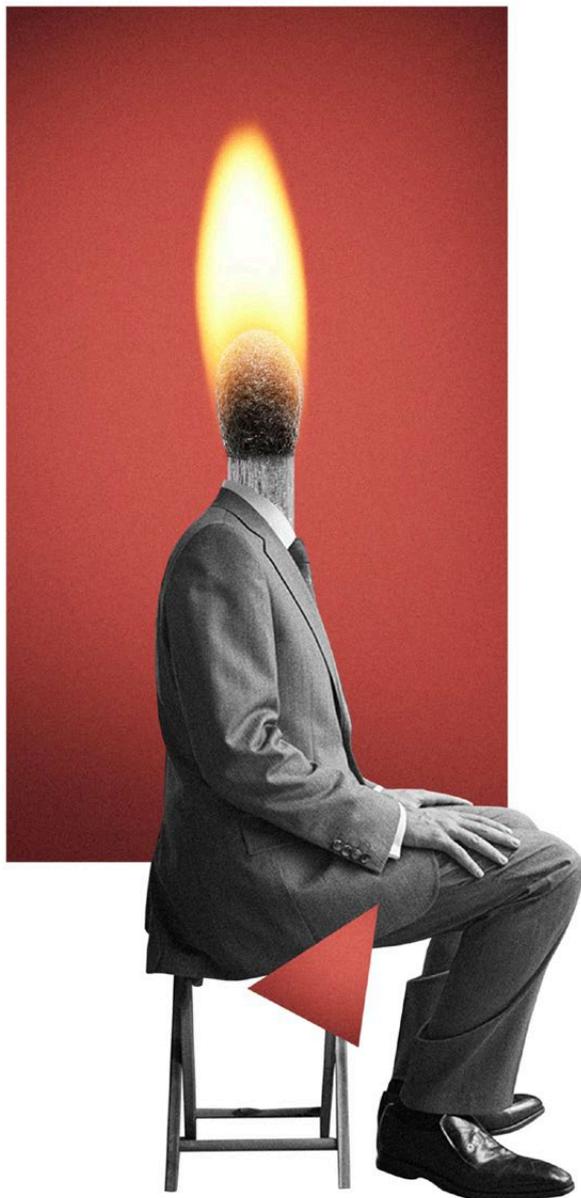


«Ум» и «Разум». Разделяя данные категории отметим, что несмотря на длительное присутствие в обиходе и мировой научной практике, дать практическое, понятное толкование этих понятий ни одна современная научная дисциплина неспособна по сей день. Ряд учёных по-прежнему оживлённо спорят о том, чем же «ум» отличен от «разума», и к общему консенсусу они так и не пришли. Обратим внимание на самое слово разУМ, где одна категория (ум) является частью второй категории (разум). Логично отметить, что ум — лишь элемент разума, то есть ум входит в состав разума.

Когда тех или иных людей считают разумными, им приписывают определенного рода характеристики. Вспомните, что говорят о человеке, у которого не наблюдается очевидных проблем в реализации разумной деятельности. Такого человека называют адекватным, вменяемым и прочее. В противном случае употребляют в отношении человека другие слова: идиот, дурак, имбецил и т.д. На данном

этапе не лишним будет привести пример на предмет того, как «хаос разума» у человека проявляется на двигательных реакциях. Если такому человеку дать две палки в руки и дать ему указание ходить, он упадет. Достаточно простой пример свидетельствует о том, что разум влияет также и на координацию движений человека. Разум — как некий равновесный орган у человека, уравнивающий его жизнь и деятельность.

Еще одно образное объяснение хотелось бы продемонстрировать на примере бортового компьютера в автомобиле. Бортовой компьютер несёт в себе функции контроля и уравнивания движения, вплоть до того, сколько оборотов колесо должно совершить при разном сцеплении с дорогой. Условно, у машины — свои задачи, у компьютера — свои задачи; ины-



ми словами, у каждого прибора существуют свои функциональные задачи. Тем не менее, обязательно есть некий компьютер, который пытается все элементы сбалансировать. Так вот, многие люди процессор в компьютере по аналогии в жизни называют «мозгами»; но даже в случае верности данного стереотипа, всё равно описанное — не разум. Все, что вычисляет и производит ряд других процедур, — это всего лишь 2/3 разума, но не весь разум. А что же устанавливает равновесие в компьютере? Продолжим анализировать модель компьютера: итак, равновесие устанавливает операционная система, соответственно, оболочка — и есть разум компьютера. Так, операционная система на неких режимах задействует процессор компьютера и использует прочие расчетные данные, чтобы удерживать функционал всей системы в равновесном состоянии. Как компьютер может «перегореть» и выйти из строя, так и разум человека может выйти из строя. В речи современников недаром укоренилось такое выражение как «сгорел на работе».

Наш разум — это инструмент, состоящий из механизмов. То есть человек («Я») может осуществлять мыслительную деятельность (думать) как сам по себе, так и посредством механизмов разума. Когда «Я» думает «само по себе», словно в одиночку, задействуются те же механизмы разума, только в автоматическом режиме. Соответственно, это только один из режимов. Мы можем заставить все те же механизмы работать управляемо, в нашу пользу. Умение использовать механизмы собственного разума позволяет получать желаемые результаты, когда нужно, то есть вовремя и в полном объёме.

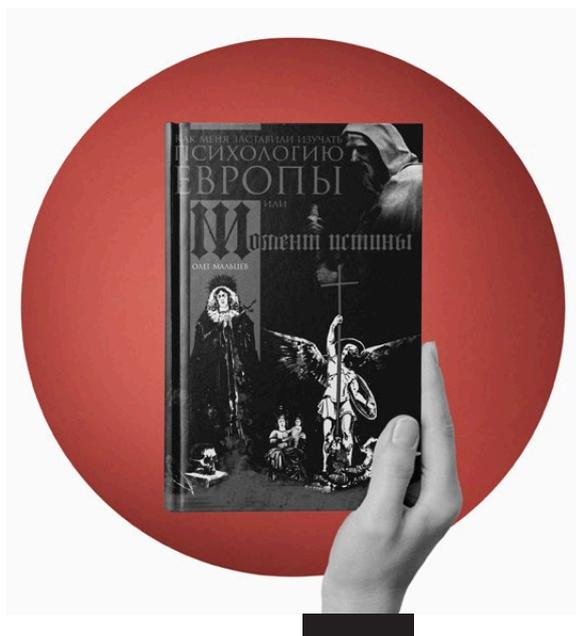
МОДЕЛЬ РАЗУМА

Модель — это очень удобная конструкция для практического применения. Разработав эвристическую модель разума, мы сможем понять, например, как максимально эффективно тренироваться. Ранее я уже представлял научному сообществу модель разума, которая подробно описана в «Учебнике по нейрофизиологии». Однако данная модель не отражает деятельность разума, она помогает нам использовать разум на определенном уровне развития. Эта модель репрезентует общую картину, однако в ключе масштабной задачи класса обучения и приобретения актуальных навыков требуется иная модель.

В 2020 году в монографии «Как меня заставили изучать психологию Европы или момент истины» также были описаны функции разума. Итак, в общей сложности у разума существует 4 категории функций; непосредственно из этих категорий проистекает классификация 4 видов амальгам:

- исследовательская функция — приобретаем знания;
- обучающая функция — приобретаем навыки;
- реализационная функция — как реализовать задачу (как что-то сделать);
- генеральная функция — командование / управление.

В данных 4-х функциональных режимах и работает наш разум. Но данный перечень — еще не всё! Важно учесть, что работа разума осуществляется в 3-х системных режимах: автомат, полуавтомат, ручное управление. Итого, мы располагаем 12 вариантами работы нашего разума. (В качестве справки и ссылки на предшествующие источники отметим, что каждый из режимов функционирования разума уже был проанализирован ранее, по отдельности, в том числе, при сопоставлении с каждой из функций разума. Также представлено объяснение проявления этих категорий в жизни и деятельности человека. Результаты проделанной научной работы апробированы; подробно изложены в ходе нескольких научных встреч и международных симпозиумов в период 2018–2021 г.г., а также в серии научных статей).



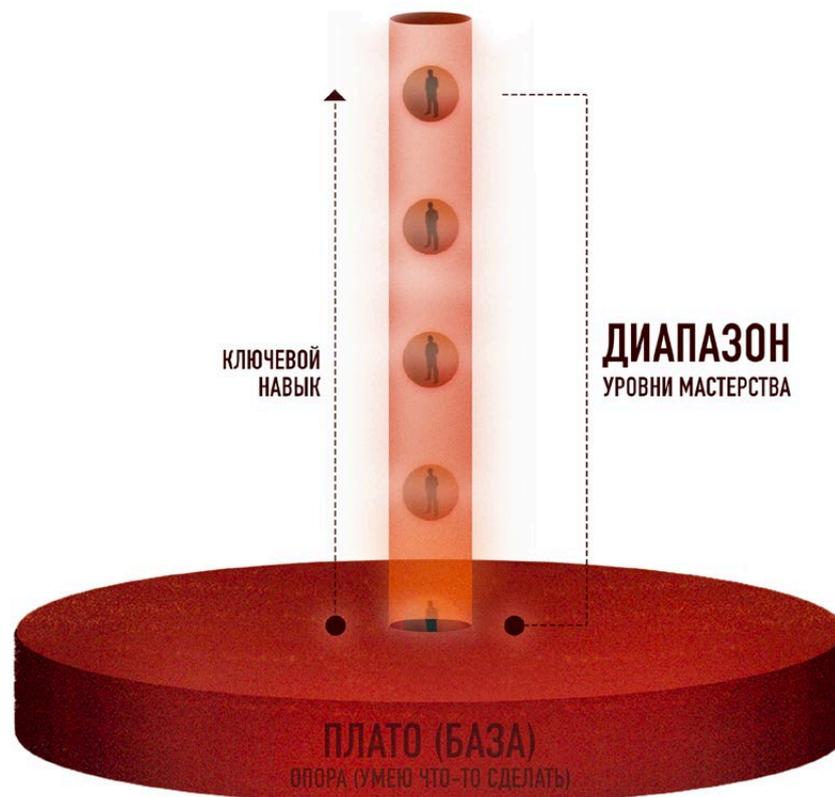
Как выглядит новая модель разума, с которой человек работает в тренировочном режиме? Если предыдущие модели разума предназначены для реализации разного класса задач, то модель разума, представленная сегодня, предназначена для того, чтобы человек сумел себя обучить чему-либо, то есть обрести новые навыки.

В ретроспективе затронем такой аспект: как-то меня спросили, насколько модели прикладной науки соответствуют действительности? Первое, сам по себе вопрос уже неверный, ибо никто не знает, насколько они соответствуют действительности. Нельзя сказать, что какая-либо модель является истиной в последней инстанции *per se*. «Почему?» — это как раз второе. В качестве эксперимента: адресуйте себе этот же вопрос, а как выглядит разум человека? Затем спросите себя, как извлечь из головы разум и показать? Это же не винчестер в компьютере. Итак, как бы ученые ни фехтовали между собой, они все равно физически продемонстрировать разум не смогут. Академик А. С. Яковлев объяснял данное явление так:

всё, что мы используем в качестве модели, настолько хорошо, насколько позволяет нам справляться с задачами, то есть понять, что сделать.

Разум, психика, сознание — будто тонкие материи, невидимые нашим физическим глазам. Память человека — это не флешка, это целая машина. Разум — это не мозг, это инструмент. И дабы читатель не пал жертвой академических и лингвистических споров, отметим главное: ключевым во все времена и эпохи являлось и остаётся непосредственно желание человека, его подлинное стремление что-либо сделать, осуществить, внедрить, достичь. Иначе, какую модель индивиду ни предлагай, если он не прикладывает усилия к работе над собой, к тренировкам, то никакого желаемого результата не будет.

Принципиальная схема разума выглядит следующим образом — это плато и диапазон. А что нам дает право предположить, что эта схема отражает такую комплексную категорию как разум? Если «Я» учится пользоваться разумом, любое обучения «Я» равно обучению пользования разумом. В таком случае, следовательно, данная модель — механизм



Модель конструкции разума, позволяющая управляемо использовать разум при обучении

обучения — равна обучению того, как пользоваться этой конструкцией, то есть конструкцией разума. Соответственно, представленная модель разума объясняет механизмы обучения и позволяет человеку принципиально эксплуатировать её в качестве модели методики тренировки.

Итак, на данном этапе надлежит отметить, что в текущей научно-популярной статье разрешается главная цель: представить валидную эвристическую модель разума, познакомившись с которой человек способен выстраивать для себя тренировочные программы в соответствии с эффективной методикой тренировки. В свою очередь инструкция о том, как пользоваться этой моделью в жизни и практике, подробно будет изложена в монографии «Феномены разума». В контексте данной статьи я ставлю задачу пояснить логическую суть модели, то есть, показать, что такое диапазон и плато.

При решении данной задачи в начале важно понимать, что тренировки разных лиц никогда не являются идентичными, похожими или одинаковыми. Другими словами, ваша тренировка всегда будет отличаться от моей

тренировки, равно как и любого другого человека. Каждый человек сам себя тренирует и сам выстраивает диапазон. При этом, оба человека могут тренироваться в одной и той же плоскости своей деятельности, но составляющие модели будут разные. Если сами плато человека А и человека Б ещё может быть устроены идентичным образом, то диапазоны будут отличаться. Приведу пример. Предположим, существует человек, который занимается карате, лично для него какие-либо из технических элементов, связанные с опрокидыванием противника на пол, считаются приемлемыми. Для другого — нет. Кто-то считает, что удар должен решить всё. А кто-то считает иначе: «Зачем так сложно, я его ударю, ногу вставил и перевернул». А представители иной школы и вовсе убеждены, что все известное — заблуждения каких-то тренеров, а значит, надо было все решать одним ударом. Вы никогда не задумывались, почему у военных нет единоборств (карате, дзюдо, самбо, айкидо и т.д.)? Военные не приемлют единоборства, у них есть подходы к решению задач ближнего боя. В условиях войны человека не будет интересоваться, какой технический элемент сейчас применить, чтобы одолеть противника. Главное, чтобы противник оказался на земле. Война

ограничений не терпит; перед военными стоят конкретные задачи, их надо решать, и решать нужно эффективнее, чем решает противник. Карате, дзюдо, айкидо, самбо — это все примеры ограничений. Поэтому люди, которые ранее занимались карате, в условиях войны быстро от него отказываются, осознавая, что данное боевое искусство в текущих условиях не эффективно.

При работе с представленной моделью разума важно понимать следующий аспект: то, какими компонентами вы заполните модель, то в результате и получите. От самого человека, от его личного выбора информационного наполнения составных частей модели зависит итоговое качество того, что он получит.

ПЛАТО

Плато — это не произошедшие события; это ясная, понятная система биомеханической тренировки. При том обычно такая система может быть не в единственном числе. К примеру, если проанализировать игру в теннис, то у каждого тренера есть ученики, которые выступают на городских, областных соревнованиях. Но и методики тренировки, которые используются, также разнятся. Если нам с вами требуется самая эффективная и лучшая модель, где же ее взять, из какого источника? Чтобы найти ответ на данный вопрос, поговорим о выходе на плато. Выход на плато — это осмысление механизма биомеханической тренировки и самой методологии её реализации. Более того, важно понимать систему тренировки, как физическую, так и лингвистическую. Разные люди, что несложно проверить, учат по-разному. В чём же заключается разность всех учений? В разности подходов.

Вернемся к стартовой точке: к тому, что дорога начинается с первого шага — то есть, с изучения плато. И на данном этапе нередко человек сталкивается с неочевидной проблемой: данные о плато могут быть представлены в открытом доступе, а могут и не лежать на поверхности. Да, можно подойти к изучению плато легко, когда все элементы и информационные блоки есть в наличии. С другой стороны, крайне непросто подойти к изучению неизвестного, отсутствующего по вашему запросу. К примеру, вы решили стать ювелиром. При попытке обнаружить в этой сфере деятельности базовую книгу, доступ-

ные учебные пособия или иные материалы, которые позволили бы вам глубоко изучить ювелирное дело, неизбежно столкновение с вышеописанной проблемой. В данном случае нужно искать человека, то есть мастера, у которого можно научиться. Впрочем, объективно одного человека для построения плато недостаточно, необходимо сделать выборку из 3–5 человек. Далее вам предстоит, как условно говорится, взять клещи и вытащить из ювелира-учителя всё, что нужно, так как мастер слова «методика» никогда не слышал и не знает, что это такое, потому что когда-то его самого самым простым способом научили делать произведения руками. Он просто берёт и делает, и никогда не слышал ни о какой методике или программе тренировки. Вам придется собраться знания по крупицам и превратить все в систему.

Как выстроить плато? Так, самый простой, но от этого не менее эффективный способ — это двигаться от альтернативной отрасли в направлении искажения областей реализации. На плато человек конструирует для себя сердечник, пытаясь элементы сердечника комбинировать, складывать между собой. Без плато даже не понять, чему по итогу учишься здесь и сейчас.

Плато — это ключ к концепции, к технологии, к вариативным моделям, к технологическим системам, к эвристическим моделям и так далее. Если у вас пустая чашка, то, как сказал Л. Сонди, «из ничего и будет ничего»



На предмет того, как я совместно с сотрудниками НИИ «Памяти» выводил плато, приведу несколько конкретных примеров, а именно: труд «Бескомпромиссный маятник» (плато системы Каса Д'Амато); «Машина судьбы» (плато судьбопсихологии); «Черная смерть» (плато Южно-Африканской криминальной традиции); «Маэстро. Последний пророк Европы» (плато Жана Бодрийяра). Каждая из этих книг представляет плато конкретного исследуемого явления. Данные книги можно изучить и тем самым на практике рассмотреть как собраны плато, а также ознакомиться с самим ходом исследования, то есть как эти научные труды создавались.

ДИАПАЗОН

Если плато позволяет понять, что мы уже умеем, возникает вопрос: «для чего же требуется выстраивать диапазон? Что это за ступени вверх?» Итак, проведём аналогию со ступенями мастерства, как повышение уровня квалификации в спорте. Третий разряд в боксе (бокс рассматривается в качестве примера) выступает в качестве плато. То есть, если вы следуете по пути становления боксером, первое, что вы получаете, — третий разряд. Далее вы выходите на плато и получаете 2 разряд. Проходит еще какое-то время, вы выступаете на соревнованиях, каждый раз повышая свой уровень мастерства, — тем самым получаете первый разряд. Потом становитесь кандидатом в мастера спорта (КМС), потом мастером спорта (МС), и все это, при прочих равных условиях, увековечивается званием мастера спорта международного класса (МСМК) по боксу. Итак, что отражает пример: вы поднимались вверх по диапазону до тех пор, пока не стали лучшим в этом виде спорта, при чём на протяжении всего пути становления спортсмена сопровождает тренер и консультанты.

Плато — это опора; то, что показывает нам, что мы стали умеющими что-то делать, но в общем диапазоне — это лишь умение уровня третьего разряда по боксу. Хотите большего — будьте готовы работать над собой, не покладая рук. Ребенка, которого папа привел в школу по боксу, становится боксером. При этом заслуженный мастер спорта тоже является боксером. Они оба занимаются боксом, различие у них только в классе, то есть в уровне подготовки.

Соответственно, сама тренировка не состоит из одного только плато. Разум не начнёт перестраиваться, пока сам человек не станет прилагать усилия и осознанно его перестраивать. Но часто бывает так, что на изучение каждого следующего шага уходят годы. Вы, конечно, может выйти на плато и остановиться, перестать расти в этой плоскости (что есть предмет личного выбора каждого человека). Впрочем, важно не забывать, что вы остановившийся сегодня — завтра уже эксперт и тем более не профессионал. Да, у такого человека успело сформироваться представление о виде деятельности, и, вероятно, он даже сможет добиться каких-то результатов от применения полученных знаний. Но три-

умфа ему в этой сфере деятельности не видать. Скольких боксеров с третьим разрядом вы знаете? А скольких мастеров спорта международного класса? В частности, к кому из этих тренеров вы бы отдали своего ребёнка, к первому (третий разряд) или ко второму (МСМК)? Полагаю, на примере становления мастером спорта отчётливо понятно, как выглядит и строится диапазон. И не всегда при подъёме наверх человек этот путь проходит только с одним тренером, нередко бывает, что появляются другие люди, специалисты из совершенно иных сфер, но полученные при взаимодействии с этими консультантами знания и методики позволяют значительно быстрее и эффективнее усовершенствовать собственные навыки.



ПОЧЕМУ МЫ НЕ МОЖЕМ НИЧЕМУ НАУЧИТЬСЯ БЕЗ РАЗУМА?

Вопрос, безусловно, комплексный. Однако уже на данном этапе целесообразно указать, что причина кроется в нашем теле, с которым мы связаны посредством разума. Это наше тело может что-то не так сделать, что-то перепутать. «Я» человека связано с разумом, а разум полностью связан с телом. Мы, конечно же, можем тренироваться без тела, но все равно какой бы деятельностью вы ни занимались, тело в любом случае будет задействовано. Тело нельзя отключить, в нём непрерывно происходят различные процессы (сердцебиение, дыхание и так далее). Вероятно, в пылу попытки возразить вспомнится следующий вопрос: «И как это нельзя отключить тело? А медитация?» Медитация, как говорил Гаше Тале:

«...это состояние ума, а не положение тела».

Что такое отключенное тело? Это мёртвое тело, нефункционирующее. Тело может быть парализовано, но оно все равно включено. Если какая-то двигательная функция отсутствует, потому что случилась поломка (рука не функционирует или ноги не работают), то это совершенно ничего не значит.

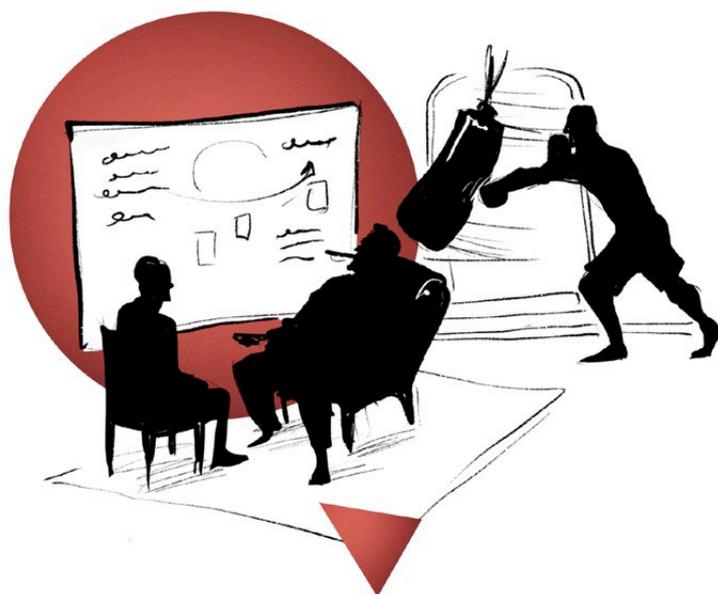
Так или иначе без разума тренировать тело невозможно. Например, занимаясь стендовой стрельбой, через какое-то время понимаешь, насколько от положения ног зависит диапазон движений. На круге (дисциплина «скит») стрелять руками нельзя — это гарантированно сулит промах. Стрелку в итоге придётся себя перестраивать, при этом перестраивать под каждый выстрел, под каждый угол атаки. Придётся поразмыслить, как поставить ноги, как выстроить свое тело, ведь как только пропадает ось вращения, перед взглядом стрелка мишень исчезает. То есть неправильное положение тела приведет к тому, что в момент вылета мишени, когда вы ее уже повели, включится вестибулярный аппарат, который начнет вас балансировать, и внимание с тарелки переключится на равновесие, которое вы сразу же потеряете. Множество проведенных мной и коллегами экспериментов на практике показывают, что без задействования тела научиться нельзя.

Итак, ваше тело — непосредственный участник всех событий. И когда люди качают тело и не тренируют мозги, то у таких людей мир становится (выразимся метафорически) квадратно-перпендикулярным. В качестве примера укажем на сериал «Бандитский Петербург. Адвокат». Был такой персонаж Толя «Доктор» — яркий образ человека, который тренирует свое тело, но не мозги (разум). Схожий с этим персонаж есть еще один криминальный авторитет «Слон» из сериала «Полицейское братство».

ВЫВОДЫ

На основании проведенных научно-практических экспериментов по работе разума человека при выполнении разноплановых задач автором была выведена практическая модель конструкции разума, в ходе осмысления и применения которой человек на практике может использовать свой разум при обучении. Данная модель апробирована; логически она состоит из двух базовых составляющих: плато и диапазона. Когда речь идет о прототипах, о прототипологическом мышлении, о концептуализации, — данные категории лишь затрагивают некоторые уровни диапазона. По факту, выражаясь простым научным языком, всё, что необходимо на старте, — это принять для себя решение, что вы хотите, то есть чему именно вы хотите научиться.

Сложность заключается в том, что, даже зная эту модель, понимая, как выстраивается плато и диапазон, нам в любом случае нужен



тренер / наставник / учитель. Человек, который поможет сформировать программу тренировки, чтобы тренирующийся на каждом уровне диапазона четко осознавал: то, что он делает, он делает правильно. В противном случае на освоение следующего уровня в диапазоне могут уйти годы.

Кас Д'Амато, пожалуй, один из самых легендарных тренеров в истории спорта, четко знал, когда и что нужно давать Майку Тайсону, чтобы тот становился лучше, сильнее, профессиональнее. При этом, если вспомнить тренера Мухаммеда Али, Анджело Данди, то на каком-то этапе становления боксером экстра-класса и Анджело, и Али консультировались у Каса. По факту, теми психолого-философскими знаниями и чутьем, которыми обладал Д'Амато, не обладал тренер Али. И Анджело Данди прекрасно понимал, что нужна помощь. Путь к триумфу, к титулу чемпиона человек никогда не проходит один, всегда есть кто-то рядом.

Модель разума показывает, как выглядит этот путь в общей картине, но из чего он будет состоять, какие элементы будут заполнять этот диапазон, на старте неизвестно. И мой наставник, и я всегда обращаю внимание на важнейший подход: в основе любой деятельности человека должна быть школа.

Школа — это ключевой фактор, именно она формирует философию человека.



Какой бы новый навык вы ни осваивали, модель всегда будет одна и та же, разница только в наполнении.

Свод рекомендаций и логическая инструкция о том, как собрать плато, выстроить диапазон и приступить к обучению будет подробно описана и представлена в монографии «Феномены разума», работа на которой производится сейчас.

Текст статьи подготовил журналист, редактор-составитель вестника «РРУ», старший научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г. С. Попова и Криминологического исследовательского центра Меревская Алёна Дмитриевна.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тонино Бласи. Шаг за шагом к успеху. — 52 с.
2. Бернштейн Н. А. О ловкости и ее развитии. — М.: Физкультура и спорт, 1991. — 288 с.
3. Мальцев О. В. Учебник по нейрофизиологии. 2012. — 76 с.
4. Joan Vickers Perception, Cognition, and Decision Training: The Quiet Eye in Action. Human Kinetics, 2007. — 280 с.
5. Государев Н. А. Так становятся чемпионами (комментарии психолога). 1989. 190 с.
6. Гигеренцер Г. Адаптивное мышление: рациональность в реальном мире. — Оксфорд: Oxford Univ, 2000.
7. Мэтью Сайед. Принцип «черного ящика». Как превратить неудачи в успех и снизить риск непоправимых ошибок. 2016. — 352 с.
8. Говард Гарднер. Структура разума. Теория множественного интеллекта. Вильямс, 2016. — 512 с.



ОЛЕГ МАЛЬЦЕВ
**ВСЬ
 МИР
 В КАРМАНЕ**

ПРОЖИВЕНА
 ЗАДАЧА ПО КОНСТРУКЦИИ УП
 ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОЧИХ ЗАДАЧ
 «ДУПЛЕТ»
 ПОПЫТАТЬСЯ НАУЧИТЬСЯ РАЗБИВАТЬ КАЖДУЮ ИЗ ТАРЕЛОК
 1) СЛУЧАЙНО НАУЧИТЕСЬ ПРОСТО РАЗБИВАТЬ ТАРЕЛОКУ (ПРАВУЮ БОКОВУЮ)
 ЖЕЧИ ДАЛЬШЕ РАЗБИЛИ 1-ю ОТ ЦЕНТРА, ТОЧ. ДАЛЬШЕ УЖЕ
 ЛЕВАЯ ТАРЕЛКА
 Уверен попасть в тарелку = 5 из 5
 2) ЗАДАЧА РАЗБИТЬ КАК МОЖНО БЫСТРО (КАК НОВАЯ ЛУЧШЕ)
 ГРАДУ ВНО РЕАЛЕТЬ В ТОЧКУ ГДЕ ОНА БУДЕ

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Разум человека — это инструмент, состоящий из механизмов. Он подобен некоему уравнивающему органу, который держит баланс в жизни и деятельности человека. Именно разум является той самой машиной, которая не просто отдаёт распоряжения телу, но обладает существенными особенностями, возможностями, требованиями и потенциалом, стремящимся к бесконечности.

Чем человек отличается от животного? Животным движет биологическая программа (так ее называют биологи). То есть животное работает в рамках этой биологической программы, оно четко знает, что есть цикл: спать, охотиться, размножаться и т.д. И животное всё это умеет делать лучше человека. У человека тоже существует некая животная

биологическая программа: спать, есть и т.д. Но в отличие от животного, у человека существует потенциальная надстройка, и этой потенциальной надстройкой над биологией руководит разум. Разум — хозяин этой потенциальной надстройки. То есть человек не умеет ездить на мотоцикле, но потенциально может научиться этому; человек не умеет стрелять по тарелкам на стенде, но потенциально мог бы научиться. Человек не умеет играть в теннис, но потенциально он бы смог. И так далее. Человеку, в отличие от животного, всему приходится учиться.

Выведенная академиком О. В. Мальцевым модель разума «плато-диапазон» позволяет выстроить тренировочную программу для того, чтобы начать обучаться. Но здесь важно понимать следующий аспект: то, ка-



кими компонентами вы заполните модель, то в результате и получите. От самого человека, от его личного выбора информационного наполнения составных частей модели зависит итоговое качество того, что он получит.

Ключевая цель исследования разума заключается в том, чтобы выявить причины и суть феноменов разума, определяющих дальнейшее качество приложения усилий с целью достижения результатов. В рамках исследовательской среды выбрана спортивная дисциплина — стендовая стрельба, которая является качественной средой практических экспериментальных моделей.

Все результаты, эксперименты и ход самого исследования, фиксируются на видео и аудио носители, и в дальнейшем будут подробно изложены в монографическом труде «Феномены разума». Также в ходе работы проходят научные семинары и международные симпозиумы, на которых освещаются промежуточные итоги и открытия. В конце этого года (2022) Европейская академия наук Украины запланировала провести Международную междисциплинарную конференцию, посвященную феноменам и работе разума человека. Помимо этого, параллельной исследовательской линией идет написание двух книг:

- **первая книга в плоскости бизнеса «Весь мир в кармане».**

Книга будет являться своего рода учебником, самоучителем для тех, кто хочет научиться зарабатывать деньги. Поэтому она выстроена таким образом, что содержит в себе только одни упражнения и теоретическую часть,

в которой объясняются эти упражнения: почему упражнение такое; почему его нужно так делать; сколько следует на это тратить времени и почему у вас не получается. Цель этого самоучителя — научиться зарабатывать деньги в режиме упражнений.

- **вторая книга в области стендовой стрельбы «Выстрел в небо».**

Это будет учебник, цель которого помочь читателю научиться разбивать 4 типа тарелок («на меня», «от меня», «справа» и «слева») и создать для себя идеальное ружье для дальнейшей тренировки и совершенствования мастерства.

Две книги — по стендовой стрельбе, «Выстрел в небо» и по бизнесу, «Весь мир в кармане» — это прототипы. Это абсолютно одинаковые книги, только одна книга В. П. Светлова, а вторая написана О. В. Мальцевым совместно с экспертами. «Выстрел в небо» описывает ту же самую деятельность, что и книга «Весь мир в кармане», но только на примере стендовой стрельбы.

Выпуск № 10 вестника «Результаты работы ученых» краткий сборник проиллюстрированных статей, в которых изложена только малая (но весомая) часть исследований работы разума человека при выполнении разноплановых задач, проводимых сейчас в научно-исследовательском институте «Памяти» им. Г.С Попова под руководством ученого, кандидата психологических и философских наук, криминолога, руководителя «Экспедиционного корпуса», академика Олега Викторовича Мальцева.



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ПАНЧЕНКО ОЛЬГА ВИКТОРОВНА

Адвокат. Член-корреспондент Украинской Академии Наук. Руководитель Redut Law Company. Адвокатской практики более 10 лет, юридической – 16 лет. Журналист газеты «Нераскрытые преступления».

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА



РНД. МАЛЬЦЕВ ОЛЕГ ВИКТОРОВИЧ

Руководитель Одесского регионального отделения Украинской академии наук. Академик УАН, кандидат психологических наук, а также руководитель «Ассоциации прикладных наук» (Applied Sciences Association), в состав которой входят НИИ «Памяти», НИИ «Исследования мировых воинских традиций и криминалистических исследований применения оружия» и НИИ «Международное судьбоаналитическое сообщество». Руководитель экспедиционного корпуса. Председатель Одесского фотографического общества.



РНД. ЛЕПСКИЙ МАКСИМ АНАТОЛЬЕВИЧ

Академик УАН. Доктор философских наук, профессор кафедры социологии факультета социологии и управления Запорожского национального университета, председатель исследовательского комитета по социальному прогнозированию Социологической Ассоциации Украины.



РНД. ЛУНЕВ ВИТАЛИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ

Академик УАН. Почетный доктор Оксфордского Академического союза (Оксфорд, Великобритания), приглашённый и почетный профессор европейских университетов, член Американской академии клинической психологии, Американской психологической ассоциации, Всемирной федерации психического здоровья (США), действительный член Всемирной академии медицинских наук (Нидерланды), Украинской академии наук, член-корреспондент Британской международной академии образования, кандидат психологических наук, ассоциированный профессор.



РНД. САГАЙДАК АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ

Кандидат психологических наук, юнгианский аналитик, преподаватель. Глава Ассоциации глубинной Психологии «Теурунг». Председатель Психолого-философского общества.



РНД. САИНЧИН АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ

Академик УАН. Доктор юридических наук, профессор. Заведующий кафедрой отраслевого права Херсонского государственного университета. Полковник милиции в отставке. Председатель Гуманитарного общества. Автор множества монографий и научных работ в области криминологии.

НАД ЖУРНАЛОМ РАБОТАЛИ

МЕРЕВСКАЯ АЛЕНА ДМИТРИЕВНА

Редактор-составитель вестника «Результаты работы ученых», старший научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г.С. Попова и Криминологического исследовательского центра. Главный редактор мотожурнала «Roll-On»



ЛОПАТЮК ИРИНА ИГОРЕВНА

Научный редактор вестника «Результаты работы ученых», психоадиагност, специалист в профотбре и профориентировании, старший сотрудник НИИ «Памяти» им.Г.С.Попова, член-корреспондент УАН, эксперт EUASU. Главный редактор медицинского журнала «Гипократ»



ТАРАСЕНКО ЕВГЕНИЯ ВАСИЛЬБЕВНА

Корректор вестника «Результаты работы ученых». Директор НИИ «Исследования мировых воинских традиций и криминалистического исследования применения оружия», научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г.С. Попова, член президиума Одесского историко-литературного общества, адвокат.



САМСОНОВ АЛЕКСЕЙ ВИКТОРОВИЧ

Автор обложки вестника «Результаты работы ученых». Член-корреспондент УАН, соучредитель Concern BigGuns Photos, оператор-постановщик, художник, действительный член экспедиционного корпуса, научный сотрудник НИИ «Памяти» им.Г.С.Попова. Фоторедактор журнала «Экспедиция».



ХАРЧЕНКО ИННА АНАТОЛЬБЕВНА

Верстальщик, оформитель вестника «Результаты работы ученых». Фотограф. Сотрудник Concern BigGuns Photos. Научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г.С.Попова.



Scientific Journal «Newsletter on the results of scholarly work in sociology, criminology, philosophy and political science»

Anschrift:
Neuwiehler Str. 33, D-51674 Wiehl

Telefon: +49 (0)151 54284669
E-Mail: hello@sci-result.de

Geschäftsführer:
Sergej Engelmann

Verantwortlicher gem. §55 Abs. 2 RStV: Sergej Engelmann

Ust: 212/5052/2947

<https://sci-result.de/journal>



