


М. П. ШЕРСТНЁВ

**ТАЙНЫЕ МЕХАНИЗМЫ
УПРАВЛЕНИЯ
ЛЮДЬМИ**

Михаил ШЕРСТНЁВ



**ТАЙНЫЕ
МЕХАНИЗМЫ
УПРАВЛЕНИЯ
ЛЮДЬМИ**

Четвёртое издание
переработанное и дополненное

Москва
«Русская Правда»
2006



ТАЙНЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ

авт. М. Шерстнёв

ШЕРСТНЁВ М.П.

Тайные механизмы управления людьми – М.:
«Русская Правда», 2003 – 240 стр.

Индекс АПР: 42784

Эта книга является как бы продолжением работы д.м.н. Михаила Шерстнёва «Психологическое управление людьми», вызвавшей огромный интерес у читателей. В данном исследовании показано, что управленческое пространство состоит из четырёх генетически взаимосвязанных уровней управления: психологического, социального, экономического и идеологического. На каждом из них стратегия внешнего поведения человека определяется вкладом в него тайной компоненты – недоступной пониманию без специального анализа закрытой информации.

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

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

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

© М.П.Шерстнёв, автор

© «Русская Правда»

ОГЛАВЛЕНИЕ

	<i>Стр.</i>
Предисловие	5
Введение	6
Глава 1. Иерархия уровней управления	7
1.1. Развитие уровней управления	7
1.2. Психологический уровень управления	11
1.3. Социальный уровень управления	15
1.4. Экономический уровень управления	20
1.5. Идеологический уровень управления	25
Глава 2. Прогностическое управление	30
2.1. Цели жизни	30
2.2. Управление	35
2.3. Власть в управлении	40
2.4. Ориентирование в управленческом пространстве ..	44
2.5. Принятие решений	46
Глава 3. Тайна	51
3.1. Двойственность поведения человека	51
3.2. Формы открытого поведения	52
3.3. Формы невидимого поведения	54
3.4. Тайное управление	60
3.5. Методы тайного управления	65
Глава 4. Психологическое управление	72
4.1. Развитие психологического управления	72
4.2. Методы психологического управления	77
4.3. Влияние на социальное управление	84
4.4. Влияние на экономическое управление	89
4.5. Влияние на идеологическое управление	94
Глава 5. Социальное управление	95
5.1. Развитие социального управления	95
5.2. Методы социального управления	106
5.3. Влияние на психологическое управление	110
5.4. Влияние на экономическое управление	112
5.5. Влияние на идеологическое управление	116

Глава 6. Экономическое управление	118
6.1. Развитие экономического управления	118
6.2. Методы экономического управления	128
6.3. Влияние на психологическое управление	132
6.4. Влияние на социальное управление	132
6.5. Влияние на идеологическое управление	134
Глава 7. Идеологическое управление	140
7.1. Развитие идеологического управления	140
7.2. Методы идеологического управления	151
7.3. Влияние на психологическое управление	158
7.4. Влияние на социальное управление	160
7.5. Влияние на экономическое управление	162
Глава 8. Карьера	164
8.1. Виды карьеризма	164
8.2. Мероприятия карьеры	168
8.3. Структура карьерной борьбы	174
8.4. Тактика борьбы с личным врагом	178
8.5. Активное воздействие на врага	182
Глава 9. Оперативное управление	186
9.1. Объект оперативного управления	186
9.2. Выработка управленческих воздействий	191
9.3. Входные управленческие воздействия	193
9.4. Функциональные системы управления	197
9.5. Контроль управления	200
Глава 10. Мегауправление	207
10.1. Командное управление	207
10.2. Командные войны	212
10.3. Популяционное управление	218
10.4. Регрессивное командное управление	222
10.5. Эволюция власти	227
Заключение	232
Литература	233

ПРЕДИСЛОВИЕ

Причин выхода в свет данной работы две: 1) Активность издателя А.М.Аратова, инициировавшего написание моих книг психолого-философского направления. 2) Эффект от предыдущей книги «Психологическое управление людьми» превзошёл все мои ожидания. Умиравшие люди просили привести им посмотреть на человека, который впервые написал правду о коммунистах и евреях. Хотя особого героизма в этом нет. Сейчас можно говорить, что угодно. Но оказывается, мои книги нужны моему народу. В данной работе снова написана правда, в том числе и о коммунистах. Ведь коммунисты кричат, что они представляют народ. Автор тоже из народа. И утверждает, что именно народ коммунистов ненавидит даже больше, чем евреев.

Автор благодарит всех, кто помогал в написании и издании книги, друзей, всех кто произвел неизгладимое благоприятное впечатление и этим поддержал творческий дух: В.В.Астахова, А.М.Блок, В.А.Гамзова, В.Н.Емельянова, А.И.Епифанцева, Л.П.Ерошкину, Г.И.Конопатова, Е.В.Кузнецову, О.Ф.Мец, И.Н.Петрова, И.В.Сабельникова, М.С.Токарева, Б.Б.Торгашова, И.В.Шерстнёву (урожд.Малышеву), а также всех, кем был любим. Автор выражает признательность руководителям всех рангов, знакомственное наблюдение за деятельностью которых частично легло в основу работы: О.А.Азизовой, Ю.А.Владимирову, Ю.М.Лопухину, М.Н.Молоденкову, П.Р.Поповичу, Г.Е.Черникову.

ВВЕДЕНИЕ

Причин написания книги о тайных механизмах управления людьми несколько:

Во-первых, она освещает жертвам путь на плаху. Чтобы не спотыкались по дороге и веселее шли. Даёт понимание сущности происходящего, предоставляет возможность понять ситуацию, в которую они попали.

Во-вторых, вскрытие реальных механизмов и способов борьбы за власть, предание их гласности позволит хоть иногда избегать управленческих конфликтов.

В-третьих, впервые показано, что управленческое пространство включает психологический, социальный, экономический и идеологический уровни управления, на фоне которых раскрываются методы скрытого и тайного управления людьми. До этой работы все рассматривали управление человеком только через призму социально-психологических отношений. Никто не рассматривал специальную привязку разных потребностей и управленческих стимулов к соответствующим уровням управления.

В-четвёртых, на протяжении всей книги проводится идея об ответственности правителей-евреев перед российским народом. С момента захвата власти в 1917 г. они только грабили. Грабили богатых... В этом и заключается великая тайна отсроченных последствий принятых апрогностических решений. Если вы ограбили богатого, то кто после этого будет на вас работать. Работают только для того, чтобы накопить для потомков. А на кусок хлеба можно либо выпросить, либо украсть. Вот и пусть в тюрьме кормят.

В-пятых, книга написана для тех, кто имеет желание прийти к власти с благородной целью. Такие люди далеки от подлости. За что и страдают. Для них подлость является откровением, а высокая нравственность — нормой поведения. Им также полезно ознакомиться с тайнами управления. Чтобы отстаивать высокие принципы нужно знать их реальную грязь, а точнее — **тайные механизмы управления людьми.**

Глава 1. ИЕРАРХИЯ УРОВНЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

В процессе эволюции человек постоянно совершенствовал механизмы управления себе подобными. Это совершенствование шло как по пути улучшения существующих способов управления, так и по пути создания новых способов, или уровней управления.

На первый взгляд человек находится в хаосе управленческого пространства. Чтобы разобраться в нём, разобьём с помощью генетического анализа это пространство условно на некоторые слои – уровни управления. За основу анализа возьмём взаимосвязь между уровнями управления и потребностями человека.

1.1. Развитие уровней управления

1.1.1. Потребности

Потребность – это индивидуально проявляющееся внутреннее психическое состояние нужды организма в чём-то, без чего человек не может жить или жить ему затруднительно по причинам материального или духовного характера. Потребности через мотивации и желания являются предпосылкой и движущей силой любой деятельности человека и представляют собой источник его активности [Амосов Н.М., 1983; Шерстнёв М.П., 1998].

Каждая потребность определяет тот или иной стиль поведения, что можно продемонстрировать путём сравнительного анализа поведения людей в повседневной жизни. Вот бредёт еле – еле передвигая ноги сутулый человек-астеник. Для него важно очень немного: был бы кусок хлеба, да костюм в полоску. Нет у него больше потребностей. Генетика у него такая

и никак вы его не переделаете. С одной стороны вроде бы хорошо. А с другой? Если нет потребностей, нет и стимула к деятельности. Зачем ему работать? Он и так всем доволен.

А вот другой пример: рабочий завода попался в руки вневедомственной охраны. Пытался вынести через проходную под нателным бельем, именуемым майкой, полцентнера сосисок. У него тоже имелась потребность – молодая любовница требовала похода в ресторан. Ну что ж: потребность – цель – тюрьма.

В процессе исторического развития человека возникают новые потребности и меняются типы их развития [Ильин В.С., 1971; Конечный Р., Боухал М., 1974; Амосов Н.М., 1983; Шерстнёв М.П., 1998]. Это положение является обоснованием последующих представлений о системном развитии потребностей и связанных с ними уровней управления в их иерархическом расположении.

Потребности развиваются путём: а) расширения круга удовлетворяющих их предметов и б) изменения способов удовлетворения потребностей. Но дело ещё и в том, что потребности не просто развиваются с расширением круга удовлетворяющих их предметов. Происходящее расширение формирует принципиально новые потребности. Удовлетворение этих новых потребностей, порождает новые предметы. Расширение круга предметов, удовлетворяющих потребности, приводит к познанию окружающего мира и заставляет человека искать способы удовлетворения новых потребностей.

1.1.2. Онтогенетическое развитие уровней управления

Онтогенетический аспект управления подразумевает индивидуальное развитие у человека отношения к управленческим воздействиям с момента его рождения до самой смерти, последовательно проходя через все уровни от низшего к высшему. В своём онтогенетическом развитии человек как бы повторяет филогенетическое становление уровней управления в

человеческом обществе.

Уровни управления развиваются параллельно развитию потребностей. Вначале у ребёнка есть только биологические потребности. Им соответствует психологическое управление. В раннем детстве и короли, и нищие ничем не отличаются. Кто хитрее, тот и командует. Хитрый девиант может замордовать всю детсадовскую группу.

В отроческом возрасте преобладает социальное управление. Превалирует поклонение перед социальным положением в обществе. Подростки хотят славы: А у меня мама – начальник.

Для взрослого человека становится характерным экономическое управление. Потому что у него развиты материальные потребности. Взрослые и работают за деньги. На содержание любовницы нужно, да и семью иногда кормить приходится.

Для человека более старшего, зрелого возраста, на первое место выступает идеологическое управление. Не будет психически нормальный человек в возрасте оставаться в стороне от идеологии. Ударяются либо в формальную религию, если ума мало, либо становятся политически активными. В этом одно из объяснений активной политической деятельности пенсионеров.

Развитие потребностей в онтогенезе может остановиться на каком-то этапе. Например, уголовник останавливается в своём развитии на уровне психологического управления. Всё его управленческое пространство занято психологической проблемой: украсть-напиться. В смысле устроить лично для себя комфорт во всём. Он не воспринимает ни социальные, ни экономические законы, ни тем более идеологические нормы нравственности. Он недоразвитый человек в плане формирования потребностей и уровней управления.

1.1.3. Взаимоотношения уровней управления

В человеке существуют одновременно все уровни управления, которые находятся в постоянной и тесной взаимосвязи.

Но несмотря на то, что в осуществлении карьеры используются комбинированно все уровни управления, какой-то из них всё же всегда доминирует. Рассмотрим примеры доминирования каждого из четырёх уровней управления в обычной жизни.

Вот Ванёк. Он приехал из деревни, закончил институт и теперь хочет защитить кандидатскую диссертацию. У него ни протекции нет (отсутствует поддержка социального управления), ни денег (отсутствует поддержка экономического управления). А в КПСС его не приняли (следовательно, отсутствует идеологическая поддержка). Что делать Ваньку? Чтобы чего-то добиться в жизни ему вначале надо всю свою энергию сконцентрировать на психологическом уровне управления людьми. Это означает, что он должен быть на кафедре самым работоспособным, самым честным, самым добросовестным, самым скромным. Никогда не должен опаздывать, должен выполнять все поручения заведующего и доцентов. Кроме этого он должен уметь улыбаться, когда ему плюют в лицо, он должен не обижаться, когда его бьют, он должен молчать, когда его эксплуатируют. Предположим, когда просят написать по диссертации Эдику, Гиви и Оле. И только после этого руководство посмотрит, дать Ваньку защититься или всё-таки выгнать его. А теперь нам интересно, кто такие эти таинственные Эдик-Гиви-Оля, что на них должен работать Ванёк? Дайте посмотреть на них.

Аспирант Эдик. Сын заместителя министра. Поступил в аспирантуру, которую видал в гробу. Обучаясь на кафедре он может игнорировать психологический уровень управления и всех начальников сразу и не являться даже по вызову ректора. Диссертация у него всё равно будет. Он обладатель ключевой позиции в социальном уровне управления. До тех пор, пока папа на должности. На моих глазах такому сынку сразу же прекратили делать диссертацию, как только его папа ушёл на пенсию. Даже замечать его перестали. В мгновение и навсегда.

Парень Гиви. Его родители дали взятку 20 тысяч долларов США заведующему кафедрой. Поступив таким образом в аспирантуру, Гиви получил ключевую позицию в экономическом уровне управления и тоже может игнорировать психологические факторы. Кроме того он может не бояться, что папу уволят с работы. Экономическое управление действует независимо от социального положения родителей. На экономическом уровне достигается большая стабильность положения, чем на предшествующих уровнях управления.

Аспирантка Оля (в бывшем СССР). Ее прислали из райкома КПСС. Оля коммунистка. Переспала со всеми секретарями, начиная с комсомольского возраста. В 25 лет — инструктор райкома партии. По секс-подготовке. Теперь послали повышать образование. Да не профессоров. А Оли. Попробуют пусть, сволочи, не дать защититься такому ценному кадру. Всю кафедру разгоним за антикоммунистические взгляды.

Конечно, на каждом уровне управления существуют свои ограничения. Например, любой из аспирантов, если взорвёт гранату в кабинете ректора, сразу же вылетит из института. В прямом и переносном смысле слова. И ни один уровень управления не поможет.

1.2. Психологический уровень управления

1.2.1. Биологические потребности

Психологический уровень управления — это использование для управления людьми психологических факторов. Психологический уровень управления основан на удовлетворении биологических потребностей и присущ человеку и всем животным.

Общим началом для животного и человека являются биологические (физиологические, основные) потребности. Жизнь породила биологические потребности, без которых

само существование организма невозможно. Они необходимы для выживания каждого индивида, для продолжения его рода и вида в целом.

К биологическим потребностям относятся:

1. Потребности самосохранения:

1) Потребности обеспечения физиологических функций, которые направлены на сохранение жизнедеятельности индивида:

- потребность в пище;
- потребность в воде;
- потребность в воздухе.

2) Потребность в отдыхе, включая потребность во сне, как одном из видов отдыха.

3) Потребность в собственной безопасности (сохранение индивида), которая формирует мотивацию избегания боли и чувство страха. С этой потребностью связана потребность в удовольствии.

2. Потребности продолжения рода (потребности сохранения вида):

1) Половая потребность, или потребность в размножении, включая и потребность в осуществлении половой функции.

2) Потребность в доминировании, которая регулирует взаимоотношения в группе.

3) Потребности родственных отношений:

- родительский инстинкт;
- потребность детей в общении с родителями.

Кроме биологических существуют социальные, материальные и духовные потребности, которые мы будем рассматривать в соответствующих разделах. Отличие биологических и небιологических потребностей заключается в возможности их удовлетворения. Биологическую потребность можно удовлетворить, а чувство, связанное с небιологическими потребностями, сохраняется даже при удовлетворении потребности. Например, чувство патриотизма, долга, наживы.

1.2.2. Возникновение психологического уровня управления

Наиболее эффективно удовлетворение биологических потребностей осуществляется у тех особей, которые входят в систему себе подобных. В свою очередь вхождение в систему предопределяет необходимость управления друг другом. Действительно, в эволюционном аспекте без эффективного управления другими особями животные не могли бы размножаться и выживать в конкурентной борьбе с другими популяциями одного вида, другими видами и природой.

Для лучшего удовлетворения основных биологических потребностей появился первый уровень управления, которым является психологическое управление – *психология*. Психологическое управление регламентирует взаимоотношения между членами группы животных или коллектива людей. Создаётся иерархия подчинения в зависимости от психо-физиологических качеств животного или человека. Кто сильнее и хитрее, тот и лидер. Но эта иерархия не закреплена во времени. Лидер доминирует в группе до тех пор, пока сохраняется преобладание его психо-физиологических качеств над другими. Пока не ослаб Акела.

Биологические потребности развиваются от низших форм у животного до высших форм у человека в пределах одного уровня управления. Например, потребность в отдыхе лежит в основе потребности в праздности. Существуют явная и скрытая праздность. При явной праздности человек ничего не хочет делать, не скрывает этого и даже пропагандирует праздность, обзывая дураками всех, кто работает. При скрытой праздности человек маскируется. Он ходит на работу, делает вид, что работает, но толку от него никакого, и даже больше вреда, чем от человека с явной праздностью.

В условиях тоталитарного режима праздность приходилось маскировать. Если лодырь удачно маскировался, у него развивалось самодовольство, что отличало его от всех про-

чих. Корнями самодовольство уходит в их философию: я ничего не делаю на работе и мало того, что регулярно получаю зарплату, но и имею возможность все ошибки сваливать на тех, кто активно работает. И никто этого не замечает. Значит, я умнее всех. При таком подходе будешь поневоле самодовольным.

Разновидностями праздности являются нирвана, йога, самогипноз. *Нирвана* представляет собой уход от окружающего мира, его проблем и борьбы в себя. Нирвана характерна для интровертных личностей. В той или иной степени нирваной пользуются все люди. Нирваны достигают и искусственным путём: употреблением алкоголя и приёмом наркотиков.

1.2.3. Психологическое обеспечение управления

Психологическим обеспечением управления является реализация функции власти. Власть над людьми – это возможность отдавать приказы, распоряжения и просьбы другим людям таким образом, что они их выполняют. Власть представляет собой управленческий критерий на каждом из четырёх уровней управления. Как возникла власть?

Для лучшего удовлетворения основных биологических потребностей в сохранении индивида (пища) и рода (секс), развилась регулирующая биологическая потребность в доминировании, которая даёт преимущество в реализации этих потребностей. Потребность в доминировании – это биологическая потребность. Но это уже власть.

Предпосылку доминирования и подчинения даёт психофизиологическое неравенство [Шерстнёв М.П., 1998]. Потребность в доминировании обеспечивает преимущество в удовлетворении биологических потребностей данной, т.е. доминирующей особи. Что это означает? Это означает, что доминирующая особь имеет преимущество перед другими в доступе к пище и красивым здоровым самкам. Это обеспечивает преимущественное сохранение доминирующей особи и её рода.

На базе психологического уровня управления сформировались социальные потребности. Социальные потребности вызвали к жизни социальный уровень управления животными и в том числе человеком.

1.3. Социальный уровень управления

1.3.1. Социальные потребности

Существует несколько социальных потребностей, которые являются попросту дальнейшим развитием биологических потребностей. В основном это потребность в собственной значительности и потребность в психическом комфорте.

Потребность в собственной значительности, или потребность первенства, представляет собой стремление иметь приоритет в чём-либо по сравнению с другими индивидами [Карнеги Д., 1976; Шерстнёв М.П., 1998].

Биологическая потребность в удовольствии лежит в основе социальной потребности в психическом комфорте, удовлетворяемой на социальном уровне управления. Эта потребность стимулирует создание социальной иерархии, где никто не лезет без очереди и не нарушает этот самый психический комфорт. Поэтому можно уменьшить проявления стресса или вообще жить без него и, когда настает твоя очередь подойти к кормушке, ты спокойно к ней подойдёшь. Дальнейшее развитие потребности в удовольствии лежит в направлении обеспечения материального комфорта, обеспечения комфортной жизни материальными ценностями (материальные потребности – экономическое управление) и духовного комфорта (духовные потребности – идеологическое управление).

1.3.2. Возникновение социального уровня управления

Для удовлетворения социальных потребностей у животных возникло, а у человека, совершенствуясь, перешло в аб-

страктную форму социальное управление. Социальное управление является качественно новой ступенью развития животного мира. Чтобы каждый раз в драке не устанавливать привилегии, доминирование устанавливается однажды и поддерживается в группе животных постоянно. Это исключает возникновение постоянных, изматывающих всех членов группы драк.

Социальный уровень управления, в зачаточном состоянии, в виде коллективного поведения наблюдается у животных, но в основном присущ человеку [Докинз Р., 1993; Лоренц К., 1994; Шерстнёв М.П., 1998]. Социальное управление отделило впервые животное от человека, когда возникли абстрактные атрибуты социальной иерархии, которые напрямую не поддерживались психологическим управлением. Сын короля – дурак – всё равно становится королём. Хотя бы номинально.

Эволюционное развитие потребности в доминировании приводит к формированию социальной потребности в собственной значительности. Потребность в собственной значительности это, по-видимому, ключевая потребность в стремлении человека к власти. Безразлично какими путями: психологическим, социальным, экономическим или идеологическим. Власть над людьми – реализация потребности в собственной значительности.

В зависимости от психики оператора повышение собственной значительности может привести к головокружению от ощущения подвластности всего мира, хотя руководит всего лишь сотней человек в затюканной шараге. Отсюда и тяга к мировому господству. Сколько их там было желающих владеть всем миром: египетские фараоны, А.Македонский, римские императоры, татаро-монголы Чингисхана, Наполеон, А.Гитлер. Теперь на нашу голову свалились очередные властелины мира – евреи. А сколько ещё будет.

Господи, усмири их. Но к сожалению это невозможно. Человеческая природа такова. Господь – он, конечно, бог, а

противодействовать Природе, которая вложила в человека потребность в собственной значительности и стремление власти, не в состоянии.

Потребность в собственной значительности выражена по-разному у разных людей. У отдельных людей она становится преобладающей и приобретает маниакальный характер. Вообще у каждого человека есть свои мании: у одних это алкоголизм, наркомания, игра в карты, женщины, мужчины. У других – власть, как проявление потребности в собственной значительности. Ради власти люди терпят все её неприятности и всю её опасность. К ней тянутся и от неё погибают. **Власть сильнее наркотика.** И каждый его попробовал, но не каждый пристрастился. Потому что она выражена по-разному и есть не у всех людей. Люди по-разному относятся к власти, к доминированию.

Потребность в собственной значительности на социальном уровне лежит в основе честолюбия – признания окружающими неординарных заслуг индивида перед обществом. На основе честолюбия формируется стремление к славе. *Слава – это общественное признание достоинств человека. При реализации личностью потребности в собственной значительности слава является регулятором признания обществом, коллективом. Вождь – у него слава, это авторитет, его нужно слушаться.*

Это естественно и нормально. Если человек обладает такими психическими и социальными возможностями, что имеет право на славу. Но если человек не обладает такими возможностями (дурак, и работать не хочет), но есть у него стремление к славе, то в характере у него формируется *тщеславие*. Купил на рынке орден, нацепил на пиджак и ходит гордый и счастливый. Это и есть тщеславие – незаслуженная слава.

Социальный уровень управления характеризуется тем, что труд является принудительным. Ценность человека определяется его местом в структуре социальной власти.

1.3.3. Общественное сознание

Для удовлетворения биологических потребностей на психологическом уровне управления достаточно было индивидуального сознания. Переход от психологического к социальному управлению становится возможным в связи с развитием у человека общественного сознания. Социальная часть общественного сознания возникает в процессе целесообразной деятельности, направленной на удовлетворение социальных и, посредством этого, биологических потребностей.

Общественное сознание возникло на этапе формирования социального управления. Оно появилось в первую очередь для потребностей управления людьми. Удовлетворение биологических потребностей на социальном уровне управления осуществляется опосредованно через удовлетворение социальных потребностей, т.е. удовлетворение биологических потребностей происходит не по принципу кто сильнее и хитрее, а по принципу у кого выше уровень социальной иерархии. Сознание принадлежности к определённому уровню социальной иерархии возможно только при наличии общественного сознания.

Это наглядно подтверждается в повседневной жизни. У человека с ограниченными умственными способностями и отсутствием общественного сознания нет уважения к людям, входящим в их социальную иерархическую вертикаль. Они боятся только наказания.

Общественное сознание является предпосылкой становления и развития не только социального управления, но и последующих управленческих уровней. Реализация всех последующих уровней управления осуществляется только при наличии у человека общественного сознания. Каждый из уровней управления невозможен без соответствующего типа общественного сознания: социального, экономического, идеологического. Социальный тип общественного сознания воспринимает социальные стимулы социального уровня управления,

экономическое сознание – материальные стимулы, идеологическое сознание – духовные. Стратификация общественного сознания на социальное, экономическое и идеологическое является необходимым условием понимания механизмов управления людьми, в том числе и тайных.

Социальный уровень управления является подготовительным этапом при движении человечества к экономическому и идеологическому уровням управления.

В историческом аспекте преобладание социального уровня управления характерно для рабовладельческой и феодальной общественных формаций, при правлении князей, королей, феодалов. Принцип их основывается на принудительной системе труда. Человек в системе социального управления ценится не за свои психо-физиологические свойства личности (психологический уровень управления), а за то место, которое он занимает в социальной структуре. Часто передача места в социальной иерархии осуществляется у людей в явном или скрытом виде по наследству. Но раньше-то это место предок наследника получил за какие-то выдающиеся психологические качества. В этом проявляется преемственность уровней управления.

Различие механизмов биологической и социальной наследственности проявляется в том, что последняя не определяется генетически, а передаётся посредством законов, установленных человеческим обществом. В последующем это сформировалось в установленную законом иерархию управления людьми в государстве. Чиновники, занимающие место в иерархии, не обязательно могут быть умнее своих подчинённых. Но подчинённый обязан подчиняться.

На базе социального уровня управления сформировались материальные потребности. Материальные потребности вызвали к жизни экономический уровень управления человеком.

1.4. Экономический уровень управления

1.4.1. Материальные потребности

Материальные потребности заключаются в стремлении приобрести материальные ценности, дающие возможность индивиду осуществлять деятельность соответственно его целям независимо от психологических и социальных условий. К материальным потребностям относятся потребность в обладании, потребность в накопительстве, потребность в материальном благосостоянии (материальном комфорте). Они вытекают из биологических потребностей обеспечения физиологических функций. Материальные потребности лежат в основе чувства собственности.

Эволюционно более ранняя потребность в обладании имеет выраженные биологические корни [Амосов Н.М., 1983], что естественно. Но она уже не относится к чисто биологическим потребностям. Потребность в обладании, например, территорией, имеется и у животных, но в большей степени она развита у человека и закреплена правом собственности на участок территории.

Развитие материальных потребностей из биологических происходило, по-видимому, следующим образом. Например, потребность в пище – это биологическая потребность. Социальная иерархия служит средством регламентации в обладании этой пищей. На основе социальных потребностей в дальнейшем возникли материальные потребности, которые диктуют не только непосредственный захват и поедание пищи, но и хранение её и защиту от других особей.

Возникает потребность в накопительстве (потребность в материальных ресурсах) – одна из основных материальных потребностей, указывающих на наличие у её обладателя нормально развитой и продвинутой психики. Потребность в материальных ресурсах обеспечивает эффективное прогнозирование существования человека в структуре родственной попу-

ляции. Материальные ресурсы создаются для повышения стабильности человека и его объединений. Материальные ресурсы делают ещё более надёжными систему по сравнению с социальным управлением. Если у вас мешок с долларами, вам не страшен экономический кризис в России, голод и отсутствие красивых девочек. Чем их больше (материальных ресурсов), тем выше вероятность выживания индивида и рода. А также коллектива, нации и государства. Поэтому священное право на собственность у людей закреплено законом. Потребность в материальных ресурсах на экономическом уровне управления служит для обеспечения надёжности всех прочих уровней управления. Развитие изначальных материальных потребностей в обладании и накопительстве шло у человека к формированию высшей формы материальных потребностей – потребности в материальном благосостоянии.

1.4.2. Возникновение экономического уровня управления

Экономическое управление рассматривает экономические законы управления обществом. Этот уровень управления имеется только у человека.

Соотношение в человеке биологического и психологического, с одной стороны, и социального и экономического, с другой, определяется ролью в его поведении наследственности и среды [Булаева К.Б., Исайчев С.А., 1984; Шерстиёв М.П., Комаров О.С., 1990; Барабаш В., 1997]. Для функционирования на уровне экономического управления уже потребовалось абстрактное мышление. Хотя его зачатки в виде комбинаторного мышления наблюдаются у животных, имеющих инстинкт собственности. Конечно, в более редуцированном виде, нежели социальное управление, и тем паче, психологическое.

Экономическое управление зародилось не на пустом месте. Зачатком экономического управления является потребность в

обладании, которая имеется у животных. Только, как и в случае с социальным управлением, человек, благодаря наличию абстрактного мышления, абстрагировал содержание предмета от формы. Придав ему символический вид.

Инстинкт обладания собственной территорией лежит в основе инстинкта агрессии [Лоренц К., 1994]. Инстинкт обладания нужен для сохранения вида через обеспечение пищей и территорией для добывания пищи своего потомства [Лимонов Э., 1993; Лоренц К., 1994]. Попробуйте отберите у человека имущество.

Правда, это зависит от национальной психологии. У евреев или чеченов не отберёте. А у русских отбирали неоднократно (в 1917, 1928-33, 1992, 1994-95 гг.) и они допустили это [Емельянов В.Н., 1979; Лавров В.В., 1994; Еврейская оккупация..., 1998]. Такое различие обусловлено тем, что русские остановились в своем развитии на социальном уровне управления. У них не развит экономический тип сознания в массовом общественном сознании и соответственно недоразвит экономический уровень управления. В голове не хватает. Албанцев также хотели ограбить с помощью еврейских финансовых пирамид в 1997 г. Они защитили своё священное право на собственность с оружием в руках [Еписеева С., 1997]. Неплохой пример для подражания.

Следует выделять оперативное экономическое управление и стратегическое экономическое управление. Оперативное управление – ресурсы для себя и семьи, как у животных.

Стратегическое экономическое управление, когда ресурсы человек создаёт для своих потомков и они после смерти его самого служат другим людям. Например, евреи у власти накапливают богатства, ресурсы для своих и только своих потомков. Они не считают нас за свой народ [Сионские протоколы, 1993; Ушкуйник В., 1993; Стёпин В., 1994; Протоколы сионских..., 1997]. Поэтому пропади мы пропадом. Для своих детей накапливают деньги, своих детей учат за границей, для

своих детей в России на руководящие посты ставят шабес-гоев (каиноидов), холуёв, которые угнетают и будут угнетать российские народы для своих хозяев. Воспитывают и пестуют роботов, которые будут исправно служить их потомкам.

Стратегическое экономическое управление опирается на потребность в накопительстве — ключевую управленческую функцию в популяции на экономическом уровне. Священную потребность. Не было бы этой потребности, была бы бессмысленной жизнь нормальных людей. Проел-пропил все люмпен, а дальше хоть трава не расти. Нормальный человек с мышлением экономического уровня управления думает о своем будущем и будущем детей. Поэтому он накапливает материальные ресурсы. А не для того, чтобы жить на халяву, как утверждают еврейские журналисты — сами стяжатели и накопители. Этим он и отличается от люмпена. У него есть потребность в накопительстве, поэтому он работает. У люмпена её нет, поэтому люмпен все время отдыхает. И работать вы его ничем не заставите. Он силы накапливает, для грабежей. Нас или жирных евреев?

Накопление денег на будущее осуществляется в чулке, в кубышке или в банке. Расстреливать надо тех журналистов, которые оправдывают грабежи населения с помощью еврейских банков. Это купленные агенты евреев. Они ударяют именно по самым трудолюбивым людям. Это истинные враги и нации, и государства. Именно они подрывают стабильность общества. На много лет вперед.

Поэтому когда людей, несущих деньги в банк на хранение для создания материальных ресурсов своей семьи, называют халявщиками, то называют их так негодяи и продажные наймиты еврейской мафии. Евреям выгодно унижать нормальных людей, чтобы отбирать накопленные трудом их материальные ресурсы. Чтоб не возмущались. И присваивать себе. Себя они при этом халявщиками не называют. Согласен, они не халявщики. Они мошенники. Плюнь в лицо тому, кто на-

зывает тебя халявщиком. Ты нормальный человек, заботящийся о будущем своей семьи. Почему-то все они (евреи и шабес-гой, их обслуживающие) хранят свои сбережения в банках. Только, конечно, не в российских, которые они держат для нас, а в швейцарских и американских. И даже не в долларах, а в золотых слитках. Скопления отобранного у нас нашего труда.

Экономический уровень управления характеризуется тем, что труд является факультативным (добровольным). Человека никто не заставляет работать принудительно и, если у него есть экономическая возможность удовлетворения материальных потребностей, он может и не работать. Ценность человека определяется величиной его капитала, величиной абстрактного эквивалента труда.

1.4.3. Материальное благосостояние

Основой нормальной жизни человека, как показатель удовлетворительного экономического управления, является материальное благосостояние.

Формирование материальных потребностей у человека происходит не только под влиянием биологических, необходимых для выживания, но и социальных потребностей. Например, врачу, инженеру, учителю нужно всегда хорошо одеваться, как того требует его профессия и круг его знакомств. Бульдозеристу одеваться на работе можно похуже. Контактное взаимодействие с соляжкой, смазочными материалами, железом не способствует сохранности фрака с белыми манишками. Одинаково абсурдно врачу одеть на работу телогрейку и сапоги.

Конечно, люди могут жить в условиях низкого уровня материального благосостояния. Но они постоянно стремятся его поднять. И чем выше социальный уровень человека, тем быстрее и раньше это происходит. В первую очередь люди, занимающие высокий социальный уровень, отказываются от сапог и военных френчей. И если и остаются в них, то только

из пропагандистских целей. Потом и бульдозериста можно увидеть выходящим с работы чисто и опрятно одетым и с галстуком. И вот уже пришла стадия погони за джинсами, батниками, супермодными куртками. Можно, например, прожить без личного автомобиля? Можно, и даже более вероятно, чем с ним, о чём свидетельствует статистика дорожно-транспортных происшествий. Почему тогда в Советском Союзе, например, существовали очереди (!) на приобретение автомобиля?

С возникновением экономического управления, основанного на удовлетворении материальных потребностей, сформировались духовные потребности, удовлетворение которых стало возможным с развитием идеологического управления.

1.5. Идеологический уровень управления

1.5.1. Духовные потребности

К духовным потребностям относятся потребности в истине, справедливости, свободе, идеологической терпимости.

Познание истины – одно из направлений достижения собственной значительности. Рассмотрим ситуацию, когда происходило становление идеологического управления путём отбора людей с потребностью в истине. Представим себе человека, безразлично относящегося к истине. Что бы ни сказал ему вождь или князь, он должен принимать всё не думая. За копейку в огонь полезет. Такому человеку умереть, конечно, не дадут – рабы нужны всем. Но выше, чем раб, он не поднимется. Он не способен принимать ответственные решения, т.к. не располагает истинной информацией и не стремится её узнать. Он не знает истины.

Если рассматривать в эволюционном аспекте, то уже первобытный человек должен был иметь истинные знания об окружающем мире. О том, например, съедобен этот корень или

нет. И эти знания абсолютные, они не зависят от желания или настроения вождя племени. Истину нельзя изменить и за деньги. Она абсолютна. Не уважает вождь истину – пусть попробует сам съесть ядовитый корень. Истина не заставит себя долго ждать.

Так или приблизительно так формировались духовные потребности. У кого они не развивались, тот вымирал.

Рассмотрим пример, в котором представлены четыре уровня развития познавательной потребности [Васюкова Е.Е., 1984], являющейся биологической основой потребности в истине. В приложении к шахматам концепции развития познавательной потребности показано, что первым уровнем развития является потребность в интересном проведении досуга. Второй уровень – это потребность в получении шахматного разряда. Третий – потребность в профессиональном самоопределении в шахматах, потребность в становлении субъекта шахматистом-профессионалом. И наконец, четвёртый уровень – потребность в постоянной деятельности в шахматах. Происходит не просто переход потребности с уровня на уровень, но меняется круг предметов, являющихся причиной развития потребностей.

Видно, что в процессе развития у человека даже одной потребности имеются разные уровни управления поведением. Сначала поведение лежало в психологической области, затем идёт социальный уровень, третий уровень развития потребности связан с экономическим уровнем управления и, наконец, – идеологический уровень, захватывающий сознание человека целиком.

Духовная потребность в справедливости является дальнейшим развитием потребности в истине. Священным принципом всякой справедливости есть воздаяние в соответствии с проступком [Гегель Г.В., 1975]. Это воздаяние закреплено законом, содержанием которого является мера наказания. Принцип справедливости является основой любого государ-

ственного устройства, где закон выступает в качестве карающей справедливости.

Но есть карающая справедливость и избыточно карающая справедливость. В чём заключается различие между ними?

1. Карающая справедливость: Око за око, зуб за зуб.

2. Справедливость избыточно карающая: Вы мне фингал, я вам два. Вы 10 человек убили – мы вам 100.

В избыточно карающей справедливости есть резон. Не я первый начал воевать. Вы нарушили мой статус кво, покой, психический и материальный комфорт. Я вообще не хотел воевать, а именно вы вынудили меня к этому. Вы навязали свою волю, своё приятное вам стремление воевать. Поэтому должны и получить стократ больше. Это разумно.

Дальнейшим развитием предыдущих духовных потребностей является потребность в свободе. Поиск истины, борьба за истину – это борьба за свободу: свободу личности и свободу совести. Только человек, знающий истину, свободен. Он имеет истинную информацию об окружающем мире и может поэтому правильно спланировать своё поведение.

В процессе развития общества в сознании людей появляется такое понятие, как идеологическая терпимость. Идеологическая терпимость является одной из основных духовных потребностей высшего уровня. Идеологическая терпимость вытекает из биологической потребности в альтруизме.

Сразу же следует оговориться, что идеологическая терпимость ничего общего не имеет с терпимостью к безнравственности: подлости, преступлениям, невежеству.

1.5.2. Возникновение идеологического уровня управления

Идеологический уровень управления рассматривает идеологическое обоснование объединения людей в добровольные организации. Идеологическое управление наблюдается только у человека. Оно не связано с выживанием вида. Оно связа-

но с его совершенствованием. Это самый мощный скачок человечества вперёд.

В истории человечества самый важный переход – это переход от экономического к идеологическому управлению. Он стал возможным благодаря дальнейшему развитию общественного сознания. Общественное сознание, становление которого произошло на этапе формирования социального уровня управления, окончательного развития достигает на идеологическом уровне управления, являясь предпосылкой его существования. Теперь это идеологическое сознание (идеология) – система общественных взглядов и идей. Она включает такие понятия как мораль и нравственность.

Мораль представляет собой формальные нормы поведения человека. *Нравственность* – это внутренне присущие человеку нормы поведения.

Человеку внушают: не укради-не убей. На это направлены все формы идеологического контроля: все религии и философские атеистические учения. Такое воспитание нужно обществу в целом.

И соответственно этим идеологическим установкам человек формирует свое поведение. Никого нет. Лежит бутылка водки. Нет, Клава, не возьму я её. Если есть нравственные идеологические установки, действительно не возьмёт. Если только формальная мораль, тут же её нарушит, когда никто не видит его наедине с бутылкой.

Идеологическое управление в настоящее время находится все ещё в зачаточном состоянии. Сколько столетий или тысячелетий потребуется для его развития, не знает никто.

Идеологическое управление служит для удовлетворения духовных потребностей человека и в свою очередь формирует отношение человека к потребностям низших уровней управления.

Сознание определяет бытие. Оно определяет бытие через психологию человека. Если он дебил, уголовник или комму-

нист по психологии и не в состоянии подняться до ощущения необходимости для себя высших идеологических потребностей, то такое бытие он вам и устроит: кулаком в морду, нож в спину, концлагерь от рассвета до заката. Именно сознание вывело зверя в люди. Действительно, у нищего нет идеалов. Поэтому он и бомжует. А не наоборот, как утверждает по недомыслию или вследствие коварного умысла еврей К.Маркс. А скорее всего по обоим причинам сразу.

Посади нищего или уголовника в богатство и власть, он всё переделает под себя, под своё сознание. Как и произошло после 1917 г. Тогда евреи в помощь себе взяли уголовников и пьянь-рвань-дрянь (люмпенов). Думали, что те будут послушно на них работать. Послушание закончилось, когда полностью ограбив свой народ, люмпены обратили взор на разжиревших на чужой крови евреев. Они сторицей отплатили евреям в 1937 г., перебив значительную часть пархатых, думавших избежать участи своих невинных жертв. Долбанули их бытием по их же мракобесному, кровожадному сознанию. Как завещал великий еврей К.Маркс и как велел великий еврей В.Ленин-Бланк. Но, к сожалению, недостаточно.

Таким образом, в природе существуют четыре уровня управления людьми: психологический, социальный, экономический и идеологический, каждый из которых занимает предназначенную ему потребностями управленческую нишу. Тесно переплетаясь они являются основой для тайных механизмов управления людьми.

Глава 2. ПРОГНОСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Структура управления людьми включает прогностическое управление, оперативное управление объединениями людей, карьеру и осуществление межкомандных взаимодействий (мегауправление). В данной главе будет рассмотрено прогностическое управление, как предпосылка ко всем другим видам управления, которые будут обсуждаться в соответствующих главах. Прогностическое управление – это формирование целей и планирование деятельности коллектива.

Вначале проведем анализ целей жизни человека, знание которых является необходимым условием деятельности любого человека.

2.1. Цели жизни

Цель жизни – это осознанная потребность в виде проекта деятельности, определяющая результат, который должен быть достигнут при проведении запланированных действий. В основе формирования цели жизни лежат мотивы, желания, мотивации и определяющие их потребности [Шерстнёв М.П., 1998].

Осознать свою цель в жизни – это правильно построить свою жизнь, свои отношения с окружающими людьми. В чём цель жизни? В том, чтобы побольше продать картошки на рынке? Или в том, чтобы живя впроголодь создать гениальное творение, например, пароход, телевизор, космическую ракету?

Для точного выбора своей цели нужно знать, какие бывают цели, их классификацию и способы определения.

2.1.1. Взаимодействие целей

Почему мы вначале рассматриваем цели управления людьми? Потому что если у человека нет цели, то вообще бессмысленно говорить об управлении, как таковом. А какова цель этого управления и каково её значение во взаимодействии людей?

– Снимай трусики, – сказал он грубо 15-летней фиалке.

– Почему только трусики? А лифчик? – скромно потупив глаза ответил цветок. Доставая из-под полы платья обрез.

Действительно, какова в данном случае цель управления юной особой? Цель проста, как правда жизни – ему нужен секс. А ей – ещё и ласки. Тоже цель. Из данной ситуации можно сделать потрясающий вывод: у оператора есть цель, но и у объекта управления тоже имеется цель в отношении того, кто им управляет. Возникает взаимодействие целей, результат которого может быть неоднозначным.

Что нужно для эффективного управления? Всего ничего: соответствие целей оператора и объекта управления. Если вы оба садисты или мазохисты, то любви не будет. А вот если вы по-разному относитесь к сексу, но у вас соответствие целей: один садист, а другой мазохист – любовь до гроба.

При несоответствии целей оператора и объекта управления для бесконфликтного управления нужно привести их в соответствие. Цель начальника и цель подчинённого могут соответствовать изначально. Но они могут и не соответствовать. Тогда вы должны привести их в соответствие. Этим отличается отношение к цели оператора от объекта управления. Кому нужно приведение целей в соответствие, тот и напрягается. Содержательное отношение к цели отличает оператора от объекта управления. Кто навязывает цель, тот оператор, управляющий, доминирующий. Одним словом, начальник. Оператор должен доказать или убедить, внушить объекту, что ваша цель это и его цель тоже. Ведь приятно услышать даже садисту-маньяку в ответ на вышеозначенную просьбу снять трусики:

– Я давно их сняла, милый.

Соответствие целей и никакого насилия. Существует же жизненный совет: если тебя насилуют, расслабься и получи удовольствие. Для жертвы звучит кощунственно, но с точки зрения науки управления людьми абсолютно правильно: подгони под его цель свою цель и тогда не будет управленческого конфликта.

Я за то, чтобы расстреливать насильников. Но в критической ситуации у жертвы просто нет другого управленческого выбора, чтобы разрешить ситуацию бесконфликтно. Конечно, можно вцепиться зубами в половой член (даём такую подсказку только особо кровожадным дамам), но это уже будет конфликтный управленческий выбор. Негодяй может даже потерять сознание в результате шока. Но друзья его рядом не пройдут мимо. Да и когда насильник придёт в себя, вам может не поздоровиться. Поэтому выбери себе цель сама, прими решение, и вперёд на мины.

Таким образом, соответствие целей приводит к бесконфликтному управлению, несоответствие – к управлению через создание конфликтной ситуации.

2.1.2. Роза целей

От природы в человеке заложены как биологические, так и небιологические потребности. С одной стороны, это животное, которому свойственны все атрибуты животного [Конечный Р., Боухал М., 1974; Амосов Н.М., 1983]. С другой стороны, человек – это существо общественное, подверженное действию методов управления, свойственных только человеку. Действительно, человек не может, как и животное, жить без пищи, воды, без продолжения рода. В то же время у человека имеются социальные, материальные и духовные потребности. Поэтому и целей у человека много.

Можно выделить несколько наиболее значимых целей в жизни человека, соответственно основным потребностям каждого уровня управления: секс, праздность, слава, власть, деньги, истина.

Существуют различные комбинации преимущественных целей, в зависимости от которых людей можно группировать по нескольким направлениям. Представим несколько примеров комбинации из двух преимущественных целей:

1. Слава + истина.
2. Власть + слава.
3. Истина + деньги.

Из трех преимущественных целей:

1. Власть + слава + истина.
2. Истина + деньги + секс.

Также выборочно представим комбинации из четырёх преимущественных целей:

1. Власть + слава + истина + секс.
2. Власть + слава + истина + деньги.

Некоторые примеры комбинации из пяти целей:

1. Слава + истина + деньги + секс + праздность.
2. Власть + слава + истина + деньги + секс.

И, конечно, существуют люди, которые хотят всё и сразу: секс + праздность + славу + власть + деньги и истину. Но осуществление такого комплекса нереально. За двумя зайцами погонишься – не одного не поймаешь. А тем более за пятью. Хотя запретить желать мы не имеем право. Тем более, что желать не вредно. Ставьте целью, что хотите. Но помните, что цели могут быть достижимыми и недостижимыми.

2.1.3. Цели управления коллективом

Цели управления коллективом следующие: системные, коллективные и личные.

1. *Системные цели.* Приспособить коллектив как целое для выполнения специальных функций, которые строго определяет вышестоящая система. Поэтому системной целью управления коллективом является выполнение заданий, которые спущены сверху.

2. *Коллективные цели.* Эти цели значимы для данного коллектива: самовыживание и прогресс системы.

3. *Личные цели.* Существуют два варианта приспособления коллектива для личных целей:

1) Использовать для собственной карьеры. Если коллектив хорошо работает, начальники заметят и осыпят благодарностями (славой), поднимут выше по служебной лестнице, дадут ещё больше власти, либо ещё более стабилизируют уже имеющуюся.

В принципе карьерные устремления не противоречат целям общества. Получается реализация системной цели, опосредованная через личную карьеру.

Но карьерные устремления могут вступать в противоречие интересам коллектива. Чтобы сдать зерно государству в СССР и получить грамоту, председатели колхозов морили колхозников голодом. Пусть горит коллектив синим пламенем, разваливается – новый дадут. Лишь бы услужить вышестоящей номенклатуре. Так непотопляемая, бесконтрольная и безответственная коммунистическая номенклатура разваливала всё что можно и всё равно её оставляли нами руководить.

Это обычно бывает в условиях подавления систем контроля и ответственности.

При контроле и ответственности перед коллективом руководитель будет стараться, чтобы одновременно и коллектив функционировал и чтобы его личные блага сохранялись.

2) Использовать для должностных злоупотреблений, т.е. выжать все из коллектива только для себя: пусть взятки несут, пусть на даче у меня работают, строят сауну, а мыться с

любовницами буду я сам. Пусть секретарши молодые-красивые отгаются прямо на рабочем столе в рабочем кабинете в рабочее время.

Но чаще всего встречаются случаи совмещения личных целей с коллективными и общественными.

2.2. Структура управления людьми

2.2.1. Управление

Управление – это целенаправленное воздействие на систему для достижения должного состояния в самой системе и в окружающей её среде [Афанасьев В.Г., 1973; Новосельцев В.Н., 1978; Ахутин В.М., 1981]. Управление включает получение информации, её переработку и выдачу управленческого воздействия. Управление осуществляется через совокупность управленческих мероприятий, выполняемых для достижения поставленной цели. Они представляет собой систему стимулов к деятельности: приказов и распоряжений. Кроме того механизм управления любой системой живых существ включает систему контроля: комплекс мер поощрения и наказания.

Существуют общие правила управления любыми системами, к которым относятся и объединения людей [Toda M., Shuford E.H., 1965; Ахутин В.М., 1981; Шерстнев М.П., 1998]. В управлении выделяют лидера, ведущего и объект управления.

Лидер – это человек, осуществляющий управление и имеющий авторитет для всех остальных членов объединения по формальному признаку и несущий ответственность за принятие решений. В тайном управлении лидеру подчас отводится роль подставного вождя.

Ведущий – это человек осуществляющий неформальное управление посредством лидера. Ведущий и лидер – разные категории. На этом построено то, что лидера могут ставить впереди ведущего и, манипулируя им, вести всю группу в нужном ведущему направлении. Ведущим может быть не

только человек, но и коллективный орган управления. Например, совет, ЦК, еврейская закулиса.

Начиная с 1917 г. евреи руководили Россией, а отдувались за всё подставные вожди. Евреи уничтожили десятки миллионов советских людей [Списки палачей России...; Емельянов В.Н., 1979; Шумский В.С., 1999], а свалили всё на бедного Сталина.

2.2.2. Объединения людей

Управление человеком имеет предметный характер. Предметом управления являются любые объединения людей: группы, сообщества, коллективы, организации, популяции, государства.

Существуют общие правила управления любыми системами, включая человеческие. Рассматривая вопросы управления системой мы тем самым подразумеваем управление группами людей, популяциями, коллективами, государствами, управление теми их качествами, которые носят системный характер [Toda M., Shuford E.H., 1965].

Управление людьми основывается на существовании тех или иных их объединений:

1. Объединение на психологическом уровне управления: команда ближнего окружения руководителя, объединенная серость, стремящаяся к власти – масоны [Климов А., 1992; Гекертон Ч.У., 1993; Сталин и..., 1994], шайка воров.

2. Объединение на социальном уровне управления. Это армия, спецслужбы, правоохранительные органы и другие структуры чиновников.

3. Объединение на экономическом уровне управления. Это любые команды наёмников, финансовые системы и производственные организации, основанные на свободном труде.

4. Объединение на идеологическом уровне управления. Это национальные и этнические кланы, диаспоры, политиче-

ские партии, религиозные и общественные организации.

Объединения людей: а) сопровождаются увеличением их устойчивости к внешним неблагоприятным воздействиям, как для любой системы, и б) позволяет аккумулировать власть и увеличивать её объём. Поэтому в основе психики животных заложен стадный инстинкт, который у человека представлен потребностью в коллективе – *коллективизмом*.

Для достижения личных целей на психологическом уровне управления объединяются тщеславные люди, стремящиеся к власти, но имеющие невысокий интеллект. Это стандартные люди с низким уровнем абстрактно-прогностического мышления. Иначе их ещё называют *серостью*. Они представляют опасность для любой нации, для любого общества. К ним относятся нищие, воры, сектанты, масоны, коммунисты, евреи. Они понимают, что в одиночку не способны достигнуть собственной значительности. Поэтому личные цели они трансформируют в коллективные.

Почему мы говорим об объединении серости, как об объединении тщеславных и неумных людей? Посмотрим, чем они все кончали. Масоны делали февральскую революцию 1917 г. После прихода к власти коммунистов их всех перестреляли. Евреи сделали переворот в октябре 1917 г. [Еврейская оккупация..., 1998]. Не прошло и двух десятков лет как всех этих революционеров-евреев уничтожила та же система, которую они создали. А в 1991 г. рухнула прогнившая коммунистическая тирания, проклиная ЦК КПСС. Цековские марзматики сами довели свою систему до краха [Восленский М., 1991; Джилас М., 1992; Яковлев А.Н., 1994]. Ну умные ли они все после этого? О такой ли кончине мечтали члены всех этих объединений серости?

2.2.3. Психологические предпосылки управления

Конкретное мышление воспринимает только открытое поведение и открытое управление поведением. Для людей с преобладанием конкретного мышления самое главное – это психологический уровень управления. Одна из категорий таких людей оглашена поговоркой: ради красного словца не пожалеет и родного отца.

Эволюция человеческого мозга способствовала развитию у человека абстрактного мышления. *Абстрактное мышление* – прорыв в эволюции человечества, с развитием которого стало возможным осуществление всех уровней управления, превышающих психологический.

Абстрактное мышление даётся от рождения каждому человеку. Только интенсивность его развития разная. Абстрактное мышление можно развить с помощью обучения и воспитания. Но при этом следует помнить, что степень развития абстрактного мышления всё же в значительной степени зависит от врожденных задатков. Если от природы есть задатки, абстрактное мышление развивается ещё больше и совершеннее. Если нет, то горбату только могила поможет.

Абстрактное мышление в развитии проходит несколько стадий: конструктивное, комбинаторное и прогностическое.

Конструктивное мышление позволяет представить социальную иерархию в абстрактном виде, сохранять её в памяти и руководствоваться ею в управленческой деятельности. Абстрактное конструктивное мышление лежит в основе социального уровня управления. Для людей с таким мышлением главным является социальный уровень управления – стать начальником во что бы то ни стало.

Революция в развитии абстрактного мышления произошла на стадии появления его комбинаторного типа, становление которого сопровождалось формированием экономического управления. Человек и только человек, а не какое другое жи-

вотное, включая и обезьяну, имеет представление об истинном содержании денег. И содержательному пониманию денег можно только научиться. От природы это понимание не даётся. Как и прогнозу, в результате которого человек хранит в чулке малопонятные бумажки под названием доллары. Обезьяна может спрогнозировать использование этих бумажек только в связи с походом в туалет.

Следующая стадия абстрактного мышления – прогностическое мышление позволяет создавать последовательность целевых операций в совокупности с принятием ответственных решений для их осуществления. Абстрактное прогностическое мышление является необходимой предпосылкой идеологического уровня управления.

Прогностическое мышление даёт возможность прогнозировать отсроченные результаты принятия управленческих решений. Однако наличие абстрактного мышления является необходимым, но недостаточным условием появления прогностического мышления. Прогностическое мышление совершенствуется на базе абстрактного конструктивного и комбинаторного в результате обучения и воспитания.

Прогностическое мышление может быть стандартным и нестандартным. Соответственно осуществляет стандартные и нестандартные последовательности операций и подходов в их осуществлении. Нестандартное мышление лежит в основе проведения реформ в разных сферах человеческой деятельности.

Число людей с определённым типом мышления убывает в ряду: конкретное – конструктивное – комбинаторное – прогностическое стандартное – прогностическое нестандартное мышление. Люди с абстрактным мышлением – золотой фонд нации, люди с прогностическим нестандартным мышлением – золотой фонд цивилизации.

2.3. Власть в управлении

Власть – это полномочия на правление в объединении людей (группе, коллективе, государстве), возможность распоряжаться кем-либо и/или чем-либо. Человек, облеченный властью, имеет относительную свободу действий и поступков по отношению к тем, над кем он имеет власть. Власть представляет собой реализацию биологической потребности в доминировании и социальной потребности в собственной значительности.

Власть – универсальная цель жизни и одновременно универсальный инструмент управления другими людьми. Власть требует соблюдения законов, соответствующих правилам каждого из уровней управления: психологическому, социальному, экономическому и идеологическому (мораль, нравственность). Часть из этих правил закреплена законодательно в гражданском и уголовном кодексах.

2.3.1. Подчиняемость – критерий эффективности власти

Власть требует подчинения. Эффективность управления можно оценить по подчиняемости объекта управления оператору. *Подчиняемость* – это желание людей исполнять приказы и просьбы оператора.

Подчиняемость по-разному зависит от методов воздействия разных уровней управления. Например, чем больше людей в управленческом пространстве оператора, тем труднее контролировать их подчинение с помощью психологического управления. При увеличении количества людей подчиняемость их социально-экономико-идеологическим (мегауправленческим) факторам увеличивается, а подчиняемость личностным качествам руководителя падает. Действительно, не каждый же знает, что его вождь добрый, справедливый, хоро-

ший, тем более, что плохие люди маскируют свои плохие качества. А вынул деньги, и все за тобой побежали.

Поэтому эффективна была по критерию подчиняемости коммунистическая монополия, что она имела возможность бросать все средства на управление людьми, на то, чтобы держать их в подчинении с помощью методов высшего идеологического уровня управления. Не зря есть было нечего, а средства на пропаганду пускали огромные.

2.3.2. Контроль за властью

Теоретически власть сопровождается тем, что властный субъект берёт на себя ответственность за принятие решений и их выполнение. Но практически каждый властный субъект прилагает усилия, чтобы уйти от ответственности — неременного атрибута власти. Только система контроля может предохранить народ от безответственности и безнаказанности власти.

Существуют две взаимосвязанные, но функционально разные стороны власти: а) власть для личной пользы и б) власть для общественной пользы. Для того, чтобы власть использовали для общественной, а не для личной пользы, существуют системы контроля: внутреннего и внешнего.

Внутренний контроль — духовный мир человека: воспитание совести, воспитание идеологической терпимости и нетерпимости к безнравственности, к злу. *Внешний контроль* — это оппозиция. Из пулемёта по правителям.

Общественная польза оценивается с помощью внешней системы контроля. На государственном уровне — это внутренняя оппозиция. На межгосударственном — любая конкурирующая организация на социальном, экономическом или идеологическом уровнях управления. Функция внешнего контроля полезна, как ни парадоксально для самой власти. Любой внешний враг всегда сплачивает.

Если человек, у которого есть потребность власти, работает под внешним контролем, он может приносить общественную пользу. Боясь потерять власть, он будет стремиться, чтобы его объект управления эффективно функционировал.

Евреи в России имеют бесконтрольную власть. Поэтому они уничтожили с помощью политической полиции (разные ЧК) десятки миллионов советских граждан, разворовали СССР и Россию, сделали нищими сотни миллионов людей. В США они тоже у власти, но за ними американская национальная элита осуществляет контроль. Поэтому евреи США хоть в какой-то степени работают на благо американского народа.

Когда нет тормозов внутренних и/или внешних, то человек становится властным наркоманом, психически ненормальным человеком. Эта психическая ненормальность может индуцироваться в значительной по численности популяции. Вот вам и готовы богом избранные покорители мира.

2.3.3. Власть по уровням управления

Власть универсальна. Это и психологическое доминирование, и руководство в социальной структуре, и богатство, и духовное лидерство. Вот богатый человек, который может приказать таксисту везти туда, куда хочет. Вот идеолог, перед которым все преклоняются, хотя он лежит мумией в мавзолее. И это всё власть.

Исходя из уровней управления на каждом из них имеется персональное соподчинение:

1. Медиум – реципиент.
2. Начальник – подчиненный.
3. Богатый – бедный.
4. Идеолог – паства.

Соответственно уровням управления существует четыре типа власти:

1. *Психологическая власть* возникает на основе действия

личностных психологических характеристик оператора. Это власть авторитета, которая основана на уважении и любви к другому человеку. Большинство (рабочие, крестьяне) упивается психологической властью в семье. Но психологическая основа власти присутствует на каждом уровне управления.

2. *Социальная власть* – это власть принуждения, определяющего постоянный контроль за любыми действиями объекта управления, чтобы удержать человека в подчинении. Власть принуждения использует набор мер от порки до тюрьмы и методы от угроз до осуществления наказаний. Власть на социальном уровне управления – это власть чиновника любого уровня: директора, генерала, министра, президента.

3. *Экономическая власть* – это власть вознаграждения. Это деньги, ребята. В любом виде. При открытой форме экономического управления власть вознаграждения осуществляется в основном через организацию, где человек работает. Начальство его поощряет. При тайной – в любом другом месте, а также через получение взятки. В общем, все кто хочет, вознаграждают человека, если его поведение соответствует ожидаемому. Преимущество этого типа власти заключается в том, что человека не нужно постоянно контролировать. Человек работает сам без принуждения, а результат труда приносит ему вознаграждение. Но может использоваться и для наказания в виде штрафов. Власть в экономическом управлении осуществляется в лице банкиров, финансистов. Но все виды власти в той или иной степени переплетены. Например, директор завода при этом и богат.

4. *Идеологическая власть* – это власть убеждения и веры в истину. Власть убеждения основывается на обладании информацией или знаниями в какой-либо области, необходимыми для успешного осуществления жизнедеятельности общества. Власть в идеологическом управлении представлена в лице политиков, идеологов, вождей.

2.4. Ориентирование в управленческом пространстве

Управление коллективом включает ориентирование в управленческом пространстве, принятие решения, функционирования управления и оценка результатов деятельности.

2.4.1. Сбор информации

Информацию собирают путём наблюдения, опроса, разведки [Шерстнёв М.П., 1998].

Собирают информацию официальные (спецслужбы разной ориентации, милиция) и неофициальные тайные организации. Тайную информацию собирают с помощью агентуры. Например, КГБ хотя и переименовался, перегруппировался и замаскировался, но свою деятельность не бросил. Сущность его осталась антинародной. По-прежнему агент сидит на агенте, осведомитель на осведомителе. Особенно в национальном движении.

Разведка используется для изучения структуры объекта управления, системы обороны противника и её мощности. В зависимости от вашего отношения к другим объектам управления разведка бывает:

1. Прямая – в отношении явного и предполагаемого противника.
2. Косвенная – в отношении индифферентных и дружественных объектов.

Почему необходимо иметь информацию о структуре дружественной системы объекта управления? Сегодня друг, завтра враг. Если ты прогрессируешь в направлении расширения объёма власти, не доверяй никому. И это касается как отдельных индивидов, групп людей, так и целых партий и госу-

дарств.

Наглядный пример – китайские братья. До конца 1950-х гг. Китай был дружественным государством для Советского Союза. Развитие в Китае коммунизма аукнулось в 1968 г. войной с СССР за остров Даманский, когда от рук братьев погибли сотни советских солдат.

В обыденной жизни можно привести захватывающее по количеству и удручающее по стереотипности число случаев, когда бывшие друзья становились непримиримыми врагами.

Одним из эффективных и часто используемых интуитивно (скрытый механизм управления) методов сбора информации является разведка боем. После разведки боем уточняется модель объекта управления. И уже на этом основании можно более точно предсказать реальные возможности противника.

Например, отдалась я ему с чувством. Провела разведку боем. Думала, подарит хотя бы 10 долларов. А он, негодяй, хотел даже колготки отобрать. Говорит, ему ходить не в чем. Зачем я, неопытная, поверила ему. Но зато в результате разведки боем сделала вывод: никогда больше не лягу с ним в постель. Может если только стоя. И деньги вперед.

Или помахала перед носом снятыми предварительно в туалете кружевными розовыми трусиками. И посмотрела, что из этого получится. Тоже разведка боем.

Выделим методы тайной разведки боем:

1. Разведка-диверсия.
2. Натравливание индифферентного человека, например, соседа, на объект и наблюдение за результатом столкновения.
3. Натравливание друга.

В результате разведки боем:

1. Оцениваем состояние объекта управления.
2. Учитываем судьбу посланных воздействий.

2.4.2. Анализ информации

Проводится системный анализ информации о внутреннем состоянии коллектива, ресурсах системы управления, окружающей их среде.

Анализ внутреннего состояния коллектива включает:

1. Рассмотрение свойств структурных элементов системы-коллектива, т.е. отдельных людей и/или их подгрупп внутри коллектива.

2. Рассмотрение связей и отношений в системе-коллективе между её структурными элементами.

3. Рассмотрение свойств коллектива как целого.

Ориентирование в средствах, необходимых для достижения цели, проводится по всем уровням управления: ресурсы психологические, социальные, экономические, идеологические.

Проводится: а) анализ средств системы управления (сколько имеем) и б) анализ затрат, необходимых для преобразования среды (сколько надо).

Затем проводится сопоставительный анализ полученной информации об имеющихся и необходимых ресурсах по каждому уровню управления.

2.5. Принятие решений

После сбора информации и её анализа принимается управленческое решение. На его основании осуществляется планирование, прогноз и коррекция решения с последующим программированием управленческих действий.

2.5.1. Управленческий выбор

Для выбора управляющего алгоритма коллектива и его отдельных элементов используют упрощённое их представле-

ние в виде модели. Для оптимального моделирования объекта управления необходимо провести поиск параметров, необходимых для оптимизации управляющего воздействия. Например, начальник, от которого зависит ваша карьера, он что больше любит: взятки или женщин, или то и другое сразу и побольше?

В результате моделирования выделяются наиболее существенные параметры управляющего воздействия, необходимые для реализации поставленной оператором цели.

Управленческий выбор может планироваться относительно конкретного объекта управления в целом. Например, нужно продвинуться по службе. Для этого строится модель, предположим, дачи взятки руководителю. Выясняется, берёт он взятки или не берёт, вообще кто-либо когда-нибудь интересовался этим вопросом относительно данного начальника. Если берёт, то в каком виде? Если не берёт, то берёт ли взятки его секретарша или нижестоящий (вышестоящий) начальник. Они все делятся друг с другом.

Управленческий выбор может планироваться относительно отдельных элементов объекта управления. Например, в коллективе нужно заморозить рост заработной платы. Строится модель коллектива с учётом наличия скандалистов и смутьянов, которые могут выступить инициаторами открытого неповиновения. Во время моделирования устанавливаются подходы к их нейтрализации: задобрить премией, повышением по службе или репрессировать: объявить выговор, послать в командировку в Тьмутаракань, перенести отпуск на неблагоприятное время или просто уволить.

В результате принятия управленческого решения мы должны ответить на вопрос: каким способом или их комбинацией эффективнее получить власть над объектом управления в данной ситуации.

2.5.2. Планирование деятельности

В зависимости от данных ориентирования и принятого решения планируется деятельность оператора или системы управления, которое осуществляется с использованием данных анализа информации и собственных возможностей. Необходимо рассмотреть, сколько ресурсов надо для достижения цели.

Например, сколько надо денег, чтобы увлечь дочь высокого начальника. С тремя рублями в кармане и при средней внешности делать нечего, а то даже и при блестящей внешности. Если её не пригласить, как следует не угостить, не сводить в театр-ресторан-ночной клуб, то она в лучшем случае сочтёт вас жадным.

Умные протеже одного из моих знакомых давали этому молодому человеку уйму денег на обработку дочери высокопоставленного чиновника. Они хотели, чтобы он женился на перспективной девушке. Они имели свои виды.

2.5.3. Прогнозирование управления

Прогнозирование управления даёт возможность оператору оценить перспективы своей запланированной управленческой деятельности и при необходимости осуществить возврат к процедуре повторного принятия решения.

Прогнозирование управления включает ближайший прогноз и отдалённый прогноз, сопоставимый со средним сроком жизни популяции людей.

Способность прогнозировать зависит от типа мышления. Существуют конкретный апрогностический и абстрактный прогностический типы мышления, обладатели которых по-разному прогнозируют ближайшие и отдалённые результаты принятия управленческих решений.

Предвидеть отдалённые последствия принятых решений

можно только на основе развитого абстрактно-прогностического мышления. Наличие такого типа мышления у человека позволяет разрабатывать и осуществлять замыслы – сценарии событий. Конкретное мышление не позволяет осуществлять отдалённое прогнозирование, оно является апрогностическим. Апрогностическое мышление – удел идиотов. Либо маскировочный элемент злодеев, агентов влияния и евреев.

Например, идёт война в Сербии. По приказу американских евреев НАТО сбрасывает ракеты и бомбы на мирных жителей. Сербия – союзник России. Логично послать в Сербию поддержку хотя бы в виде добровольцев. Но представители проеврейской партии Яблоко возражают: Из Сербии будем получать гробы. Да, это так. Десятки гробов. Но если не поможем Сербии сейчас, то через 10 лет американские евреи обеспечат Россию уже сотнями тысяч (!) гробов. С маниакальной идеей мирового господства евреи не остановятся ни перед чем. Через 10 лет бомбы НАТО будут падать нам на головы. И мы уже не отделаемся десятками гробов. Если сейчас не остановим НАТО в Сербии.

Вот тут и возникает вопрос: что, у представителей партии Яблоко нет абстрактно-прогностического мышления? Значит, они идиоты и им место не в Госдуме, а в светлых рабочих цехах передовых заводов. А если есть и они тоже предвидят войну НАТО против России, значит, они злодеи и агенты американско-еврейского влияния. Интересно, а почему часть населения России голосовало за них на выборах? Голосовали именно враги России и те, у кого нет или слабо выражено абстрактно-прогностическое мышление.

Почему автор всё время нападает на евреев даже в международных делах? Автору много раз приходилось слушать от самих евреев, что они покорители мира. Я не против. Но тогда пусть и отвечают за своё управление покорённым миром.

2.5.4. Программирование управления

Программирование – это составление программы тактических мероприятий. Программирование управления осуществляется после прогнозирования результатов планирования и коррекции плана. На этапе программирования составляется конкретная программа управленческих действий – алгоритм управления.

Схема программирования следующая:

Во-первых, даётся временная последовательность мероприятий, направленных на достижение цели и соответствующих выбранной стратегии поведения.

Во-вторых, учитываются психологические особенности действующих лиц.

Например, для достижения собственной значительности человек хочет стать министром. Ну что ж, желание похвальное. Но каковы личностные качества оператора. Может ли он стать им, если у него плохая память, холерический темперамент и к тому же он дурак? Может, но при определённых обстоятельствах. Эти обстоятельства можно запрограммировать (включить в программу действий, предположим, систему взятка).

Глава 3. ТАЙНА

Тайна – это недоступная пониманию без специального анализа закрытая информация о явлениях или событиях.

Вся жизнь человека окутана тайной. Его рождение – это тайна передачи наследственной информацией и её изменчивости. Ещё большей тайной является смерть. Тайну смерти можно рассматривать в двух аспектах: криминальном и духовном. Тайна смерти Наполеона существует до сих пор. Что происходит с душой человека после смерти – вселенская тайна. Её интенсивно эксплуатируют различные религии и философские течения. С тайной человек сталкивается ежедневно в обычной жизни. Всё это приводит к тому, что человек не обращает внимания на тайные механизмы управления людьми. Он психологически привыкает к тайнам вокруг и уже не обращает на них внимания и не реагирует. А напрасно.

3.1. Двойственность поведения человека

Вот она в постели, молодая сексуальная тёлка. Тёмный пушок над разрезом ног. Руки навтыжку. В любви клянётся: возьми меня, просит. Почему? Каковы тайные механизмы её поведения? Я ей нравлюсь сам по себе? Или она легла, потому что я начальник? Или она решила заработать денег? Или она фанатка тоталитарной секты (например, последовательница Ленина и чучхе) и готова на всё и с кем угодно ради одной идеи? Все эти вопросы вызваны двойственностью поведения человека.

Двойственность поведения человека заключается в том, что существует поведение открытое (видимое), которое включает внешнюю и официальную формы поведения, и поведение невидимое – внутреннее, скрытое, тайное. Невидимое поведение действительно не видно, но оно определяет открытые формы

поведения человека. Это две стороны одной его жизни.

Например, первый президент России Б.Ельцин открыто взял на работу к себе помощницей родную дочь Т.Дьяченко. И ничего. Нормально работала. На еврея Б.Березовского.

Для каждой формы поведения существуют правила его регламентирующие. Нормы нравственности регламентируют внутреннее поведение, принципы аморальной целесообразности – тайное поведение, нормы морали – внешнее, должностные инструкции – официальное поведение.

3.2. Формы открытого поведения

3.2.1. Внешнее поведение

Внешнее поведение – это видимое общение между людьми, регламентируемое нравственно-моральными нормами поведения, принятыми в обществе. В этом проявляется принцип положительности внешнего поведения.

Внешнее поведение – это выражение внутреннего поведения человека, одновременно являющееся средством достижения целей, определённых внутренним поведением.

Поведение человека в коллективе представляет собой внешнее поведение. Внешнее поведение может проявляться в виде системы стереотипов поведения – игр [Verne E., 1966], которые отражают психологические состояния людей, т.е. их внутреннее поведение. Для выяснения преобладания внешней и внутренней форм поведения проводится анализ игр – анализ взаимоотношений между членами группы [Шерстнёв М.П., 1998].

Для успешной реализации внешнего поведения можно дать несколько советов:

Совет 1. Быть по возможности искренним, честным, держать слово, не обижаться на критику, а использовать её для коррекции своего поведения.

Совет 2. Всегда помнить, что у человека есть внешнее поведение и внутреннее, причинное поведение и не всегда они совпадают. Поэтому существует задача: оценить, совпадают ли внешнее поведение с внутренним.

Варианты взаимоотношений внутренней и внешней форм поведения:

1. Внутренняя и внешняя формы поведения совпадают. В этом случае между людьми возникает ощущение искренности и устанавливаются конфиденциальные, доверительные отношения.

2. Внутренняя и внешняя формы поведения не совпадают:

1) Внешнее поведение маскирует внутреннее, истинное. При хорошей маскировке также может возникнуть ощущение искренности.

2) Внешнее поведение демаскирует внутреннее. Оператор по тем или иным причинам не способен маскировать внешним поведением внутреннее – звериный оскал коммунизма.

3.2.2. Официальное поведение

Официальное поведение – это взаимоотношения людей в процессе их производственной деятельности, которые вписываются в рамки официальных инструкций. Официальное поведение диктуется в первую очередь необходимостью регламентировать отношения управления между членами коллектива в процессе их трудовой деятельности. Официальное поведение представляет собой внешнее поведение человека, регламентированное служебными обязанностями и правами занимаемой им должности. Официальное поведение характеризуется чётким описанием должностными инструкциями правил поведения каждого члена коллектива. Честный человек или нет, умный или дурак, но он обязан выполнять правила официального поведения. Если он не будет этого делать, его уволят с работы.

Наглядность, простота и чёткость изложения правил официального поведения в виде должностных инструкций необходимы для контроля за тем, как объект осуществляет свои служебные обязанности. Официальное поведение предопределяет обязательность выполнения заданных действий. Иначе возникает ситуация несоответствия своим должностным обязанностям.

Необходимость существования жёсткого официального поведения вытекает из необходимости обязательного взаимодействия людей в процессе трудовой деятельности. Если объект не уступил пожилому человеку место в автобусе, экономика общества не пострадает. Если этот же объект не закрутил гайку на станке, то будет авария. Невыполнение правил официального поведения, т.е. невыполнение указаний мастера, нарушение режима работы оборудования, пьянка на работе – всё это в конечном счёте снижает экономическую эффективность трудовой деятельности всего коллектива в целом. Таким образом, необходимость официального поведения проистекает из необходимости эффективной производственной деятельности людей на любом уровне управления.

В идеале на производстве взаимоотношения управления между членами трудового коллектива должны регламентироваться только правилами официального поведения, проявляясь во внешнем поведении людей. Однако на самом деле в реальной ситуации на формы открытого поведения накладываются другие формы – формы невидимого поведения: внутренняя, скрытая и тайная. Что и должен учитывать оператор в своей производственной деятельности.

3.3. Формы невидимого поведения

3.3.1. Внутреннее поведение

Внутреннее поведение – это истинное, причинное поведе-

ние, отражающее внутренний мир человека, его духовный облик. Это желания, стремления, мотивации. Это он сам вместе со своими потребностями и целями. Внутренне поведение — это поведение оператора как бы наедине с самим собой. Внутреннее поведение регламентируется нормами нравственности. Никто не может контролировать внутренний мир человека, как он сам.

Внутреннее поведение представляет собой мысленный образ, модель поведения внешнего, официального, скрытого и тайного. Внутреннее поведение — это сам человек, другие формы — это общение с людьми. Перед собой он не стесняется. Его сдерживают только внешние рамки открытого поведения, которые он может попытаться обойти, уходя в сферу невидимого поведения.

Причиной внутреннего поведения являются цели человека. Они преломляются через его психолого-мировоззренческий комплекс и нравственные нормы [Журавлёв А.И., 1997; Шерстнёв М.П., 1998]. В результате принятия решений составляется программа деятельности. От неё зависит реализация всех остальных форм поведения.

Например, внутреннее поведение оператора позволяет ему дать взятку. Следовательно, тайная форма поведения будет ориентированна на применение материальных форм воздействия с помощью взяток.

Направление внутреннего поведения определяет внешнюю и официальную формы поведения, карьеру человека. Искусство руководителя заключается в том, чтобы, используя внешнее поведение в рамках официального, через внутреннее поведение реализовать свои цели.

Формы открытого поведения накладывают ограничения на внутреннее поведение.

Например, начальнику нравится секретарша, но он об этом никому не говорит. Внутри него полыхает разнообразие чувств любви и происходит их взаимодействие. Это внутрен-

нее поведение. Но он работает в серьезной организации, а не в частном обществе с ограниченной ответственностью. Начальнику нужна карьера, а не любовь на письменном столе.

3.3.2. Скрытое поведение

При скрытом поведении взаимоотношения людей пленаправленно не засекречиваются, но и не афишируются.

Существует несколько типов скрытого поведения, отличающиеся между собой мотивами, лежащими в основе этого поведения:

1. Родственный тип скрытого поведения, который характеризуется тем, что два и более индивида, включенные в состав коллектива, находятся в родственной связи между собой. Остальные члены коллектива не имеют информации относительно существования у них родственной связи.

Например, начальник взял на работу и включил в коллектив брата или сестру жены. Лучше, если сестра замужем, т.к. она носит фамилию мужа и никто не догадается, что она родственница оператора. Хорошо включать также дальних родственников, имеющих другие фамилии.

Родственный тип скрытого поведения включает семейные отношения и клановые, т.е. отношения дальних родственников. Седьмая вода на киселе, но всё равно родственник чечена. И ему дают участок грабежа.

Родственный тип скрытого поведения лежит в основе кланового характера власти на Кавказе. Чей клан у власти, те родственники и сидят во всех властных структурах.

2. Дружеский тип скрытого поведения, у которого существуют два варианта:

1) Собственно дружеский. Оператор устраивается на работу, например, начальником, и перетягивает к себе своих друзей, но не акцентируя на этом внимания коллектива. Поэтому никто ничего не знает.

2) Комбинированный: родственно-дружеский. Например,

начальник зачисляет к себе на работу сына своего друга. Оператор с отцом объекта находится в дружеских отношениях, а объект с отцом – в родственной связи.

Дружеский тип скрытого поведения может строиться на положительных чувствах (трудолюбии, опять же, честности, жалости к физическому дефекту), так и на негативных чувствах (восприятию лести, ханжества).

3. Сексуальный тип скрытого поведения. Вот она идёт – и это уже психовоздействие и поведение, даже если она и не покачивает бедрами и на ней надета юбка не выше разреза ног.

Женщине сама природа дала оружие, которое действует независимо от желания её обладательницы. И не удивляйся, что мужчины толпами бросаются на тебя. Сама виновата. Вот посыпь голову пеплом, намажь лицо ваксой, одень дерюжку до пят. А что, нормальная косметика. Вот если такая косметика тебе по нутру, тогда ты не будешь обижаться на мужчин. Потому что все будут шарахаться от тебя, как от чёрта.

4. У национального типа скрытого поведения существуют два варианта:

- 1) Собственно национальный.
- 2) Национально-мафиозный: национальные мафии евреев, чеченов, азербайджанцев.

5. Комбинированный – комбинируются все указанные типы скрытого поведения. Например, один член этнической общины пролез на тёплое место и начинает тянуть за собой всех остальных в соответствии с родственными, дружескими и национально-мафиозными принципами.

Комбинация типов скрытого поведения может реализовываться как последовательной цепью скрытых связей, так и их параллельным осуществлением.

3.3.3. Тайное поведение

При тайном поведении взаимоотношения людей целенаправленно засекречиваются и маскируются.

В тайном поведении существуют такие же типы поведения, как и в скрытом. Все типы тайного поведения имеют двусторонний характер. Исключение составляет дружеский тип тайного поведения.

Дружеские чувства оператор может испытывать в одностороннем порядке. Например, изгой в коллективе, которого все осмеивают и презирают, имеет психологическую черту, предположим, честность, которая нравится его начальнику. Начальник, как опытный руководитель, не может открыто выступить против всего коллектива, против общественного мнения. Но тайно начальник на стороне объекта. Поэтому возникает дружеский тип тайного поведения. На месте начальника может быть любой член коллектива.

В зависимости от того, кто доминирует в осуществлении поведения различают два варианта сексуального типа тайного поведения: мужской и женский.

1. Мужской вариант:

1) Оператор становится любовником своей начальницы. К этому подварианту относятся также гомосексуальные отношения.

2) Оператор становится любовником жены своего начальника.

3) Оператор становится любовником дочери, племянницы или любой другой родственницы начальника. Если в последующем он женится на ком-то из них, то этот тип связи переходит в разряд открытых или скрытых родственников.

4) Комбинированный вариант: оператор становится любовником друга (женского или мужского пола) начальника или начальницы своего начальника.

2. Женский вариант.

Включает в себя те же подварианты, что и мужской, но характеризуется более частым проявлением и более широким спектром использования.

Чтобы достигнуть чего-либо при продвижении по службе-

ной лестнице или получить некое материальное обеспечение можно стать любовницей своего начальника или богатого пожилого мужчины.

Тайна возникает из-за нежелания вообще огласки (у любовников официальный брак с другими партнёрами), или из-за служебных взаимоотношений (служебный роман).

Женщина в качестве любовницы выступает в нескольких ситуациях:

1) Женщина становится любовницей своего начальника для:

а) Себя.

б) Родственника.

в) Друга, возлюбленного. Сложная пирамида взаимоотношений в любви. Чего не сделаешь для своего любовника. И в постель с жирным, толстым и надутым начальником ляжешь. Обычно на это идут женщины, испытывающие оргазм от своего основного любовника.

Г) Держателя. Посадил на иглу, сделал наркоманкой и командует ей, как хочет. Или шантажирует чем-либо, например, непристройными фотографиями.

2) Женщина становится любовницей начальника, которому она сама непосредственно не подчинена. По тем же причинам.

3) Женщина становится любовницей сына или другого родственника начальника, являющегося объектом внимания.

Особенно непрозрачные половые связи существуют между гомосексуалистами, чему способствует крайне секретный их характер из-за уголовного преследования в прошлом и негативного общественного мнения в настоящем. Кроме того, гомосексуалисты отличаются повышенной агрессивностью в силу нарушенной психики. Поэтому гомосексуальные связи — это жёсткий тайный механизм психологического управления людьми.

Примером комбинации сексуального типа тайного поведения является сексуально-родственный. Стал любовником до-

чери директора завода, затем женился на ней. Папа сразу же выдвинул с должности простого инженера на должность главного технолога завода или выше.

3.4. Тайное управление

Соответственно формам поведения механизмы управления в объединениях людей по степени доступности для окружающих управленческой информации бывают открытыми, скрытыми и тайными.

В чём преимущества тайного управления? Во-первых, тайное поведение и тайное управление применяют, когда хотят скрыть истинные мотивы поведения. Например, скрыть преступления и подлость. Во-вторых, тайное управление даёт возможность вырваться вперед по сравнению с конкурентами за счёт невидимых механизмов управления, например, протекции на психологическом, социальном, экономическом и идеологическом уровнях управления. В-третьих, тайное управление даёт возможность экономить ресурсы управления.

3.4.1. Управленческие воздействия на человека

Тайные воздействия осуществляют индивидуально и с помощью различных объединений. Объединения бывают: а) открытыми; и б) тайными. Тайные объединения подразделяются на неофициальные и официальные (спецслужбы).

Существуют основные управленческие воздействия на систему, представленную людьми:

1. Открытый механизм – явные управленческие воздействия: начальник – приказ – исполнение.

На заре развития общества человеческие взаимоотношения были достаточно просты. Люди редко маскировали свои поступки. Кто не понравился, тому сразу же камнем по голове.

С развитием человеческого общества и усложнением взаимоотношений между людьми индивид вынужден был маски-

ровать свои поступки, их истинную причину специально придуманными средствами и способами. Это было связано с переходным периодом в эволюции от психики животных к психике человека. Потому что животное воспринимало всё в виде окружения. То, что воспринимается сознанием человека – это мир. Чем различаются между собой окружение и мир? Мир – это когда понятны и осознаны внутренние связи явлений. Чем дальше человек отходит от животного, тем большее значение приобретает для него мир и тем меньше становится окружение. Для понимания внутренних связей необходимо абстрактное мышление. Поэтому мы и раскрываем внутренние связи явлений общественной жизни, её тайные механизмы.

В условиях дальнейшего усложнения взаимоотношений между людьми становится всё труднее и труднее определить или выделить ту истинную причину, которая побудила, заставила человека совершить тот или иной поступок, действие. Стали формироваться скрытые и тайные механизмы управления людьми.

2. Скрытый механизм. Основан на внутренних взаимодействиях между элементами системы. Например, принимает парламент закон для защиты женщин от предпринимателей. Вроде бы надо радоваться. А оказалось, что после принятия этого закона предприниматели вообще перестали брать женщин на работу. Кому охота с ними связываться. Поэтому результат получился как раз противоположный задуманному, т.к. не был учтён скрытый механизм управления.

3. Для тайного управленческого воздействия используют тайные механизмы власти. Существует персональная и коллективная формы тайной власти.

Власть, использованная для личной пользы, также относится к тайным механизмам управления людьми. Власть для личной пользы используют для:

1. Получения личного материального и духовного комфорта.
2. Дальнейшего продвижения вверх по властной лестнице

для достижения личных целей. Оператор использует власть для достижения личной карьеры без принесения общественной пользы.

Использование власти для личной карьеры характерно для людей, у которых в основе стремления к власти лежит комплекс неполноценности.

Пример с И.Сталиным. По сути дела его посадили на мышиную канцелярско-кадровую работу. А он превратил её в мощный рычаг борьбы за личную власть. Все боролись, кто за светлое будущее (недоумки-коммунисты), кто за мировое господство (евреи), а И.Сталин боролся за личную власть [Успенский В.Д., 1990]. И всех победил. Причин две:

1. Субъективная: концентрация усилий на одном направлении. Только карьера без общественной пользы. Такая концентрация позволяет сосредотачивать ресурсы, превышающие ресурсы тех, кто распыляет их и ещё для достижения общественной пользы.

2. Объективная: отсутствие внешнего контроля за властью, которое обеспечили ему евреи, создав культ личности кавказца.

3.4.2. Эволюция тайного управления

Появление тайных механизмов управления людьми – это объективный закон развития человеческой цивилизации. Возникновение тайного управления связано с формированием в эволюции человека последовательных уровней управления на основе воспринимающих их типов мышления.

Первый из них психологический, самый наглядный: кто агрессивней, умней, жёстче, тот и правит другими. Пусть он даже слабый, но может организовать вокруг себя группу (организационный талант), он будет править племенем. Для этого достаточно конкретного мышления. Кто не подчиняется, тому топором по голове или змею в шкуру мамонта.

Социальное управление уже не так наглядно. Власть в

племени досталась по наследству, а сам потомок вождя оказался дураком. Или начальник отдела в министерстве дурак, а его не сбросишь и все идут к нему на поклон. Уже сложно объяснить поведение людей с точки зрения психологического управления. Почему дурак (психологический уровень), а правит нами?

Вот здесь уже появляется тайна поведения. Впервые в истории человечества возникли истинные тайные механизмы управления людьми, чтобы захватить и удержать власть. Для их понимания уже требуется сложное абстрактное конструктивное мышление. Способное просчитывать управленческие ситуации и конструировать планы управленческих мероприятий. Абстрактное мышление может воспринимать скрытое и тайное управление.

Экономическое управление существует совсем уже в отрыве от конкретного мышления и связано с появлением в филогенезе принципиально нового существа - человека с абстрактным комбинаторным мышлением. Материальные потребности есть и у животных, обладающих примитивным конкретным мышлением. Но у животных нет экономического управления. И люди с умственной отсталостью тоже не понимают предназначения денег.

Действительно, с точки зрения конкретного мышления абсолютно непонятно, как это какие-то гнусные мелкие монетки из какого-то неизвестного желтого металла, называемого непонятным словом золото, правят миром. Металл такой мягкий, что из него простого ножа не сделаешь. И вот тут возникает настоящая тайна, которая будоражит умы бесконечного числа миллионов людей. У кого мешок золота, тот может прогнозировать материальное благосостояние.

Какими таинственными путями и куда деньги переправляются и кем, что там вспыхивает мятеж. Люди гибнут за металл. А в другом месте он, наоборот, затихает. Здесь существует абстрактный невидимый характер связей между стиму-

лом и причиной. В отличие от социального уровня, где ещё правит человек и приказы и указания исходят от человека. В экономическом управлении приказы исходят от материального тела, от металла. Этот фактор управления можно даже пощупать. И через взаимодействие конкретного и абстрактного мышления мы осознаем, что труд, заложенный в этом металле, делает его символом власти, предметом накопления управленческой энергии.

Следующий этап – это идея, её уже вообще нельзя потрогать руками. Она не материальна и чтобы осознать заложенный в ней труд человека, являющийся накоплением управленческой энергии, нужно только абстрактное прогностическое мышление. Потому что данный сгусток управленческой энергии увидеть нельзя. Его можно воспринять только посредством абстрактного мышления. И уровень его развития разный.

В чём прелесть идеологического уровня управления? Вдолбили человеку в голову заповедь, не укради, и уже не надо ставить над ним никаких контролёров и надсмотрщиков с кнутами и автоматами. Он будет работать как вол. Умрёт с голода, но не возьмёт ни зёрнышка из закромов хозяина. Идеология круче плети и злата. Идеология сильнее танка, сильнее жизни. Оружие, покрытое тайной для непосвящённых. Действительно, новый уровень сознания. Если на психологическом и социальном уровнях нами правит человек, в экономическом – материальное тело (золото, бумажки его выражающие), то на идеологическом уровне управления нами правит **никто**. Дух, идеология, которую даже осязать невозможно. Это и есть великая тайна управления человеком.

При наличии конкретного мышления и при низком абстрактном мышлении (основной народ без элиты) голову можно задурить любой идеологией. Даже такой гнусной, как марксизм (К.Маркс – еврей).

В своё время представителей национальной элиты, кото-

рые характеризовались развитым абстрактным мышлением, уничтожили. Остался народ, который легко оболванили идеологией, выгодной евреям-оккупантам. И пустили этот народ уничтожать друг друга. За деньги такого бы не сделали. Не корысти ради уничтожили более 80 млн. человек. А ради идеологии. И руководили всем евреи. Специалисты по тайным методам ведения войн.

3.5. Методы тайного управления

3.5.1. Диагностика тайных механизмов управления

Выявление алогичности поведения объекта наблюдения представляет собой основной методологический подход в диагностике тайных механизмов управления. Алогичность поведения может наблюдаться как для отдельных индивидов, так и для объединений людей. Всегда, если конечно, это не компания настоящих сумасшедших, в алогичности поведения существует логика тайных механизмов управления людьми.

Вам кажется, что он дурак. А он так вами тайно управляет, что вы осознаёте это только спустя отдалённое времени. Без гроша в кармане. И оказывается, что это вы дурак. Строили коммунизм и смеялись над евреями. А когда построили, то оказалось, что вся собственность принадлежит теперь им. Общественная собственность, как кричали бешеные собаки-коммунисты [Климов Г., 1995], заставляя русских людей работать на коммунистических ударных стройках в таких условиях, что даже каторга казалась раем. В закрома Родины. Оказавшиеся сундучком евреев.

Алогичность, в частности, может проявляться в реализации методов систем контроля за ходом выполнения управленческих решений. Механизм управления включает две системы контроля за выполнением управленческих воздействий: систему поощрений за их выполнение и систему наказаний.

Выраженность как поощрений, так и наказаний может быть адекватной и неадекватной: повышенной или сниженной.

Повышение поощрения или снижение давления системы наказаний свидетельствует о:

1) Снижении качества функционирования системы управления.

2) Тайных связях между начальником и подчиненным. Как всегда: любовница, протекция, деньги, идеология.

3.5.2. Информационные методы тайного воздействия

К информационным методам тайного воздействия относятся анонимный донос, натравливание, уход от ответственности, маскировка. Информация, содержащаяся в доносе может быть правдой и клеветой.

Рассмотрим пример использования клеветы в аморальной борьбе жены против мужа с целью захвата жилплощади в бывшем Советском Союзе. Жена придумала легенду, согласно которой её муж не выполняет свои мужские обязанности, т.к. совращает малолетних, работая учителем в школе. Разослала жалобы по почте в школу, в милицию. Мужа выгнали с работы. А из дома он сам ушёл.

Пример натравливания. Евреи натравливают русский народ на их же защитников, членов РНЕ (Русского Национального Единства) [Что такое..., 1996]. А кто такие РНЕшники? Это что, инопланетяне? Или еврейские банкиры, ограбившие народ и удравшие в Швейцарию развлекаться на наши деньги. Это тот трудовой народ (вспомните в их лица, это русские трудяги), который своим горбом зарабатывает прибыль евреям, таким как Ю.Лужков-Кац. Который этим же людям запрещает собираться вместе. Евреям можно, русским нельзя. Это типичный для евреев безнравственный двойной стандарт. И еврей Ю.Лужков-Кац делает запрет руками русских поганых ментов и продажных прокуроров. Эти холуи шабес-гои и будут нас подавлять, живя за наш же счёт, пока мы

их не сбросим. Поэтому нам надо бороться, чтобы в этих структурах не было шабес-гоев. Еврейскими же методами. **Шабес-гой поганее евреев.**

Уход от ответственности. Универсальный метод — не умеешь делать, свали ответственность за провалы в работе на кого-нибудь другого. Принцип такого тайного механизма — всегда находить виновного в своих провалах. Этот метод используют хитрые люди.

Коммунисты, ведущая роль которых была закреплена в Конституции СССР, привели страну к развалу [Орлов И., 1996]. В приказном порядке вели нас вперёд и любого недовольного уничтожали, объясняя тем, что они знают, куда ведут. Ну так если знали, то и отвечайте за последствия. Но вместо того, чтобы признать себя виноватыми и покаяться перед народом, ищут других виноватых. Обвиняют свой народ в том, что коммунизм рассыпался. Прямо, смешно. Народ, который они гноили в концлагерях за любое слово осуждения, теперь обвиняют в том, что молчали. Зато от ответственности ушли.

Метод маскировки — один из основных тайных механизмов управления людьми, который используется как самостоятельно, так и в комбинации с другими механизмами. Например, интернационализм — еврейский метод маскировки для ухода от ответственности за свои преступления. С 1917 г. Россией правят евреи. А маскируются под интернационалистов-коммунистов. Преступления организывают и совершают евреи, а сваливают все на шабес-гоев. И мы никогда не выберемся из заколдованного круга полной безответственности еврейской власти, пока не признаем, что евреи правят нами. Но пусть они тогда и несут ответственность перед нами за свое правление. Кто против этого утверждения, тот безнравственный человек, пособник оккупантов. Не зря их пропаганда внушает русским гордость. Чтоб не требовали ответственности с евреев за их преступное правление. А какая может быть гордость у нищего раба?

Замаскировать можно все, что угодно, и под все, что угодно. Евреи – любители маскироваться под другие национальности. Например, организуют уголовные банды за границей под названием русская мафия. Я допускаю даже, что исполнителями бывают русские, но руководят всегда евреи. Типичная ситуация: **русская мафия в США – Рабинович в ресторане, Ваня в тюрьме.**

3.5.3. Предметные методы тайного воздействия

Предметные методы тайного воздействия на психологическом уровне – это негативное (чаще) или позитивное психологическое давление.

К предметным методам тайного воздействия на экономическом уровне управления относятся дача взятки и диверсии.

Взятка – это подношение чего-то материального заинтересованному лицу. Взятка представляет собой передачу материальных ценностей, в том числе денег, в обмен на услугу. Вы ему взятку, он вам по благу билет на Титаник.

Диверсия – это причинение противнику материального и морального ущерба тайными методами.

Пример бытовой диверсии: отвинтил колпачки на колесах автомобиля, насыпал песок в маслопровод двигателя, повалил в пыли пиджак. Но обязательным условием воздействия является то, что никто не должен узнать, что это вы сделали.

Если диверсия проводится против научного руководителя, умышленно искажают результаты экспериментов, замеров. Поэтому у научного руководителя должна быть система контрмер, противодействующих диверсиям.

1. Время от времени наблюдать за проведением экспериментов.

2. Самому хотя бы один раз выполнить ключевой эксперимент.

3. Если у руководителя большой коллектив, иметь дублирующую научную группу специально для повторения экспери-

ментов. Это может быть обычная работающая в своём направлении группа. Но попросил начальник на два-три дня отвлечься и проделать вот такую-то работу. Поможем шефу, ребята. Помогли. Через неделю три человека из соседней лаборатории подали заявление об уходе по собственному желанию.

4. Любовница (или любой другой доверенный доносчик-осведомитель) информирует о мыслях в группе. Но данный вариант не проходит, если в противодействии руководителю работает камикадзе-одиночка.

К диверсиям относится применение отравляющих веществ и наркотиков, некоторых психотропных фармакологических препаратов: клофелина, аминазина, атропина, гиосциамин, скополамина, фенамина. Таблетка клофелина в стакан водки и человек полностью выключается. Излюбленный приём псевдопроститутток для обирания клиентов. Однако, велика опасность передозировки со смертельным исходом.

К диверсионным методам тайной борьбы можно отнести поджог. Приходишь поздно вечером или в 4 часа утра под дверь противника, который у вас проходит как объект управления. В руках несёшь пару бутылок из-под пепси-колы с бензином. Спокойно обливаешь дверь. Ставишь бутылки рядом, прислонив их к косяку, чтобы не напрасно пропали. Тащил тару, не нести же обратно. Спускаешься по лестнице пониже, чтобы бежать было удобнее и бросаешь в дверь пучок спичек.

Здесь тонкость: не одну спичку, которая слишком лёгкая для броска, а связанный предварительно дома пучок. Бабушка спрашивает, что ты, внучек, делаешь там с моими ниточками? А внучек взял в пучок 20-30 спичек и обматывает их, чтобы тяжёлый груз образовался, удобный для метания. Но бабушке можно посочувствовать. Несообразительный внучек ей попался. Сообразительный берёт спички и обматывает их обычной резиной, который стягивают кассиры пачки денег или девчонки используют для стягивания пучка, но не спичек, а волос. И вся недолга. Дёшево и сердито.

Так вот, чиркаешь этот пучок о коробок и бросаешь его в дверь. Секрет фокуса ещё и в том, что одна спичка пока летит может затухнуть, особенно в дождь и ветер. Пучок же не затухнет никогда. Он как бикфордов шнур. В нём огонь существует не за счёт горения дерева, а за счёт передачи огня взрывообразным способом от головки одной спички на другую. После этого быстрым, но спокойным шагом, чтобы не привлекать внимания, уходишь в неизвестном направлении.

По эффекту воздействия, если объект управления побить немного руками и ногами или поджечь дверь квартиры, то последнее действует эффективнее. Наука. Экономический уровень управления доминирует над психологическим. В драке можно ещё и за себя постоять, т.е. нанести ответный удар и причинить хоть какой-то ущерб нападающим. При поджоге за себя не постоишь, если только не прыгая из окна наружу.

В диверсии с дверью поджог не обязателен. Можно спокойно без дыма и пыли аккуратно облить её любой кислотой. И в щели, в щели побольше налей.

Одним из вариантов этого метода является введение кислоты в замочную скважину. Вводят аккуратно шприцом, лучше одноразовым. Достаточно всего миллилитров 5-10. Ты закончила 9 классов? Ах ты моя умница, тогда скажи мне, что случится утром у бросившего тебя любовника? Правильно, хорошая девочка.

Железо замка окислится и он не будет открываться. Я не призываю, кстати, эти способы применять на практике. Просто ты, старый козёл 60 лет, должен знать, что тебя ждёт. После того как ты бросишь 15-летнюю любовницу на произвол судьбы и прозябание. Ишь ты, перестал утешать бедную девочку-отличницу боевой и политической подготовки. Вспомни, девочка-то была в классе передовиком учёбы по химии.

А если девочка отличница по биологии, то она может выполнить следующий биологический диверсионный вариант в виде домашнего задания. Слабонервных читателей в этом

месте прошу принять валериановые капли. А совсем нервные пусть пропустят этот абзац не читая. Но наука требует описания истины. Итак, существует такой способ биологической диверсии. Берёте, так сказать, свой кал или кал ребёнка, любого родственника. А если не хватает, можно позаимствовать в общественной выгребной яме. Помещаете его в целлофановый пакет. Лучше в тройной – три пакета вставлены друг в друга. А то вдруг порвётся в самый неподходящий момент.

Подходите к двери обидчика и, тщательно соблюдая гигиену и санитарию, например, палочкой или подаренной авто-ручкой (его подарок) обмазываете ручку двери этим самым биологическим материалом. Назавтра обидчик или кто-то из членов его семьи берётся рукой за эту ручку и, получив по полной программе аромат запахов, долго-долго будет недоумевать, где их источник. Или это старческий маразм незаметно подкрадывается, пока сообразит в чём дело. Прочитали? А ведь предупреждал, что читать не надо.

К диверсиям можно привлекать тайные неофициальные и официальные организации.

Например, у евреев существует коллективная тайная система сохранения богатств – банковско-финансовая мафия. Профессиональной потребностью мафии является возврат долгов с должников. А как их вернуть в условиях непонятного законодательства? Поэтому евреи устанавливают связи с криминальным миром. Тысячелетиями еврей-банкиры и ростовщики использовали аборигенов-уголовников для выбивания долгов. Говорим еврей, подразумеваем уголовник, говорим уголовник, подразумеваем еврей. В том числе евреи использовали уголовников во всех своих революциях. Чередой шли эшелоны с уголовниками из Одессы в Петербург (Петроград) и Москву для дестабилизации общественного порядка в столицах в 1917-1918 гг. Песни уголовные до сих пор об этом поют, как ехал поезд из Одессы с Муркой в Петроград на грабёж.

Глава 4. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Подробно психологическое управление людьми рассмотрено ранее [Шерстнёв М.П., 1998]. В данной главе остановимся только на скрытых и тайных механизмах этого уровня управления.

4.1. Развитие психологического управления

4.1.1. Психологическая основа психологического управления

Психологической основой психологического управления является конкретное мышление. Типа: что вижу, о том пою. В зависимости от глубины времени прогнозирования (на какое время вперёд предвидятся события) и качества прогнозирования конкретное мышление варьирует от примитивного до продвинутого.

Пример примитивного варианта конкретного мышления отражён в поговорке: рубит сук, на котором сидит. Это о сварливой жене. Продвинутый вариант конкретного мышления, например, у крестьянина, который знает, что часть зерна, называемого посевающим, кушать не нужно. А нужно, наоборот, бросить в землю и закопать, чтобы осенью получить урожай.

Уголовно-примитивное конкретное мышление самое примитивное из всех его вариантов. Например, даже не очень умный ребёнок понимает, что если главарь банды послал двоих боевиков убить важного человека, то эти двое уже приговорены как исполнители. Сейчас им пообещали денег за работу, а не думают, что завтра свои же застрелят. Во-первых, как ненужных свидетелей. А во-вторых, для экономии денег. Кру-

тые качки, бывшие десантники, идут и убивают. Денег хочется. Через 2 часа или, допустим, через 2 суток убьют и их. Но ведь всё равно идут. Где ум? Где хотя бы простая хитрость уголовника? Ни ума, ни хитрости. Примитивней бывает только пустота.

Умри ты сегодня, а я завтра – заповедь уголовников, которая приводит к тому, что они умирают уже вчера. Здесь извращённая уголовно-примитивным конкретным мышлением реализация одной из основополагающих биологических потребностей – потребности в самосохранении. Вместо того, чтобы объединиться в достижении общей цели выживания люмпен-уголовник топит ближнего, надеясь по его трупу выкарабкаться из болота жизни. Миллионы умерщвлённых во время коммунистической власти свидетельствуют, что это напрасная трата времени.

Недоумение вызывает недалёковидность или подлость (кому что нравится) артистов-песенников и журналистов, воспевающих уголовников. Предположим, что мы поддались на пропаганду артистов и вдруг все разом переквалифицировались в воров, в законе и без. Что будет, нетрудно представить. Сразу же некому станет работать. Воры же воруют, а не пашут. И первые, кто останется без хлеба, авторучек и губных гармошек, это те, кто воспекает уголовников. Понимают ли это артисты-журналисты или нет? Это что, отсутствие абстрактного мышления (иными словами тупость) или тайный механизм управления и они являются их агентами влияния (продался, гад, бандитам)?

Конкретное мышление одновременно сочетается с консервативным мышлением, препятствующим восприятию нового. Вследствие консерватизма мышления основная масса людей психологически плохо относится к реформированию окружающей материальной и духовной среды. Нужен какой-то период адаптации при проведении любых реформ. Поэтому новые преобразования, реформы на любом уровне организа-

ции надо внедрять постепенно, предварительно психологически подготовив объединение, в котором будут осуществляться эти реформы.

4.1.2. Стереотипы поведения

К стереотипам поведения относятся стереотипы подсознания и стереотипы мышления.

К стереотипам подсознания относятся привычки, обычаи, традиции и суеверия. Сформированные по разным поводам они относятся к скрытым механизмам психологического управления людьми, т.к. они управляют поведением человека невидимо, скрыто. Мы видим поведение человека, но не знаем, почему он так себя ведёт. Мы можем думать, что на такое поведение оказывают социальные, предположим, факторы, или экономические. А на самом деле в их основе лежат чисто психологические скрытые причины.

Привычка – это стереотип подсознания, когда человек знает о чисто случайном его возникновении и понимает, что его нарушение не представляет опасности. Например, человек привык ходить одним маршрутом на работу. Тут проложили новую дорожку с асфальтом на его работу, которая к тому же сокращает путь. Но человек в силу привычки будет по-прежнему ходить старым маршрутом. А все думают, что у него чего-то хитрое на уме. Не хитрый он. Это привычка такая.

Недобросовестные шоумены используют в корыстных целях формирование стереотипа подсознания с помощью своих дебильных песен по телевизору. Вся песня из трёх слов. Три слова повторяет десять раз. Вбивает в наше подсознание. Потом человек весь день непроизвольно эти три слова повторяет. Певец радуется. Мою песню запомнили. А на самом деле этих певцов нужно к суду привлекать за несанкционированное вторжение в подсознание человека.

К стереотипам мышления относятся игры [Berne E., 1966], в которых внешнее поведение проявиться в виде системы це-

ленаправленных действий, а также устоявшиеся образы. Стереотипы мышления являются причиной неадекватности тайных механизмов управления людьми.

Например, евреи с XIX в. целенаправленно уничтожают русский народ. Они и дальше будут это делать, если их никто не остановит. Причин много, но одна из них чисто психологическая. У евреев другой стереотип мышления, чем у русских. Евреи мстительные, а русские незлопамятные. В этом заключается стратегический просчёт евреев, которые свою психологию автоматически перенесли на русских и казнили их десятками миллионов. Евреи боялись мести, которая даже в голову не приходила этим несчастным.

Русские могут только бояться хозяина, но не мстить ему. И вот эту черту психологии русских евреи никак не могут понять и не понимали в прошлом. Поэтому основной целью своей жизни они сделали уничтожение русских как нации. Они организовали геноцид русского народа. Руками коллаборационистов-коммунистов.

Бедный еврей просто в силу другого мышления не понимает такого поведения. Он думает, я его бью, а этот проклятый русский всё равно мне сапоги лижет. Еврей тревожится: что-то здесь не так. Дай-ка я его пристрелю от греха подальше. Придумал, наверное, этот русский какую-то хитрость со своей загадочной русской душой. Да и всю семью его заодно уничтожу, пока они эту хитрость ко мне не применили. А хитрости-то нет. И загадочности нет на самом деле никакой. Раб он, и душа у него рабская. Еврей в силу абсолютно иного менталитета никак не может понять, что это элементарное рабопение. **Умом Россию не понять... Потому что ума нету.**

4.1.3. Ограничения психологического управления

Что даёт психология? На самом деле психология влачит жалкое существование. Психологический уровень эффекти-

вен при управлении отдельными людьми, например, женой, обособленными группами в несколько человек и небольшими коллективами. Конечно, на непродолжительное время и при поддержке других уровней управления психология может помочь в управлении и большими группами людей. Но чем большее число людей входит в круг управления, подвластный данному человеку, тем в меньшей степени сказываются на качестве управления психологические характеристики этого человека, и тем в большей мере оказывают влияние другие факторы. Например, краткий анализ психологических проблем... позволяет сделать вывод, что они неразрывно связаны с экономическими факторами трудовой деятельности... и решать их необходимо комплексно [Осипова Г.Ф., 1985, стр. 112].

Действительно, в истории немало примеров того, как ничтожные личности руководили целыми народами и государствами, а нищие гении воодушевляли лишь горстку окружающих их людей. Причина этого парадокса как раз и заключается в различной социально-экономической их поддержке.

4.1.4. Отдалённые последствия психологического управления

Зависть, злобность и ленность, если их не сдерживать, приводят к катастрофическим отдалённым последствиям для самих же обладателей этих психологических свойств. Особенно, если эти обладатели уничтожают работоспособных, активных, предприимчивых.

Например, люмпены уничтожили в деревнях людей с психологией крестьянина. Под руководством евреев-комиссаров они ограбили и убили деревенскую элиту (кулаков), которая могла определять стратегию деревенской жизни. Сейчас эти люмпены сидят по деревенским избам голодные, холодные и спившиеся. Работать они не хотят. И кормить их уже некому. Кулаки хоть из жалости давали кусок хлеба, чтобы прокля-

тая пьянь-рвань не подошла с голода. А евреи жалеть не будут. Вот и сидят сейчас в разорённых деревнях.

Идея о том, что серости (людям с преобладанием стандартного конкретного мышления) нужно помогать, а талант и сам пробьётся, губительна для нации в целом. Все 70 лет коммунистическое государство помогало серости. Сначала в институты принимали бедноту, затем оставляли определённый процент для нацменьшинств, диких провинциалов и демобилизованных из армии трудяг. Поэтому у нас и сидит везде серость и уничтожает таланты.

Серость на ровном месте умудряется испортить нам жизнь. Даже в простом ЖЭКе мелкий чиновник создаёт двухдневную очередь за элементарной справкой, которую придумал такой же чиновник из соседнего ведомства. А вы говорите, серости помогать. Вы лучше себе помогите. Серость и сама пробьётся. Тем более, что ей евреи способствуют. Им же выгодно дестабилизация в России.

4.2. Методы психологического управления

4.2.1. Использование психологического восприятия

Психологический тип тайного управления представляет собой управление на основе приоритета психологических качеств объекта управления.

Секс является одним из основных методов тайного психологического управления. Это управление осуществляется с использованием половой потребности человека. Не может он жить без секса. Для тайного управления на психологическом уровне половую потребность используют через женщин и через мужчин. Управление через женщин осуществляют с помощью любовниц и жён.

Управление через жён – любимое занятие евреев. Еврейский подход – выдавать замуж или женить своих детей на де-

тях руководителей страны пребывания.

Принцип управления через жён вообще, наверное, основан на матриархате у евреев. В общественной жизни еврейской диаспоры женщина играет хоть и теньевую, но ведущую роль. Еврейки – активные деятельницы во всём. Характер такой. Генетически заложенный [Емельянов В.Н., 1979; Барабаш В., 1997; Климов Г., 1997]. Феминизм и матриархат евреек связан с психическими отклонениями у женской части еврейства. Они и политикой хотят заниматься, и мужчинами руководить, если уж самим не удаётся выбиться в политики. Они и феминистские организации создают, потому что в мужчине видят не любовь и удовольствие, а врага и конкурента в общественной сфере.

И если что-то тормозит это продвижение, еврейки психологически чувствуют себя плохо. Что сопровождается жестокостью. Психические отклонения евреек часто переходят в извращения, типа садизма. Еврейки-чекистки сдирали с живых людей кожу [Климов Г., 1996]. Еврейка М.Олбрайт толкала президента США Б.Клинтона на бомбёжки Сербии в 1999 г. Крови им всё мало.

Итак, вышла еврейка замуж за аборигена-начальника. Это имеет следующие последствия. Ближайший результат – доступ к власти, отдалённый результат – перспективное потомство, полученное от скрещивания с представителями элитарного генофонда народа обитания.

За счёт своих женщин евреи контролируют шабес-гоев из правящей элиты. В результате доступа к власти еврейка подсказывает своему мужу, как ему действовать. Ну не во всем, что-то он и сам соображает. Как переспать с секретаршей соседа в открытом кабинете на столе со скрепками. Но в тех моментах, где это касается еврейской экспансии она подсказывает своему мужу, что нужно делать. И это уже идёт на пользу не страны пребывания, а на пользу евреям.

Еврейки валом становились жёнами коммунистических хо-

луев из высших сановников. Через жён евреи осуществляли управление И.Сталиным, Л.Брежневым, Б.Ельциным.

Дети от смешанных браков с еврейками уже не являются русскими. Они евреи. Вследствие матримониальной передачи национальности. А коренные жители в силу своего стереотипа мышления считают этих детей своими, т.е. по отцу. Мы думаем Ленин, а на самом деле он Бланк.

Дети подвергаются агрессивному еврейско-иудаистскому воспитанию только со стороны евреев. Это уже внушают им еврей-родственники, что они относятся к богоизбранной нации. Поэтому и вырастают кровавые монстры. Которые могут творить любые эксперименты над русским народом: В.Ленин-Бланк, Е.Гайдар, А.Козырев, А.Чубайс...

Второй эшелон богоизбранных сверхчеловеков – это когда отцы евреи. Это полукровки. Их еврейская диаспора принимает, но в иерархии доступа к власти ставит хотя и выше русских, но и ниже истинных евреев. Этим допускают к власти через заработанное, через причинение русскому народу ущерба морального (В.Жириновский [Орлов И., 1996]) или материального (С.Кириенко-Израитель).

Также распространён и мужской вариант тайного управления, основанного на половой потребности. Женился кавказец на москвичке и скоро весь аул перебрался в Москву.

Сексуальное влечение используют вовсю разные спецслужбы. Но здесь существует строгий отбор. Претендентка на негласную секс-работу на спецслужбу должна отвечать некоторым требованиям. Во-первых, у неё должна быть эффектная внешность при достаточном интеллектуальном развитии. Чтобы как минимум отличала доллар от евро. Во-вторых, она должна не злоупотреблять алкоголем. По крайней мере не до потери пульса. В-третьих, она должна не испытывать оргазм во время секса. Оргазм – это абсолютное противопоказание для работы в спецсексслужбе. Особенно это касается тех девушек, которые испытывают оргазм не с каждым

мужчиной. У неё может развиваться наркотическая привязанность к тому мужчине, кто обеспечит ей оргазм. А если это её клиент? Подложат её под дипломата малюсенькой державы, а он окажется гигантским плейбоем и секс-символом. Нарвётся на такого и прощай родная спецслужба. Да здравствует агентурная работа на чужую разведку.

Кроме методов, основанных на половой потребности, существует класс методов, использующих собственные психические качества оператора. Например, еврейский принцип коварства. Терпеть нелюбимого человека, а в подходящий выгодный момент ударить в спину, предварительно ослабив. Наглядных примеров не счесть: Н.Махно, И.Сталин; А.Коржаков, который вырастил еврея Б.Березовского [Крутаков Л., 1999]. Ну умный ли? КГБшник.

Бандит и маньяк-убийца Н.Махно родился в бедной крестьянской семье, где вырос с психологией полууголовника. Когда евреи инициировали погромы в 1905-1906 гг. бандитствовал и Н.Махно. Власть не боролась с уголовниками. За это и пострадала.

Когда Н.Махно был нужен евреям, они даже наградили его орденом Красного Знамени под четвёртым номером. Значит здорово помогал. Но в 1920 г. он не допустил сбора продналога на Украине, наивно полагая себя властителем и думая, что евреи ему это простят. Что запретил умерщвлять украинский народ. Когда еврейско-красные войска стали сильными с помощью этого бывшего подпaska и таких же, как он, пришла пора с ним кончать. Но надо было ещё и ослабить. Как? Вперёд за революцию на Врангеля, на Перекоп. Махновцев-идиотов бросили штурмовать в лоб Турецкий вал. Вся армия недальновидного Н.Махно легла костями под пулями белогвардейцев. Уцелевших где-то тысяч пять сразу же расстреляли красноармейцы по приказу еврея Л.Троцкого-Бронштейна. Евреи рассчитались с холуём, который возомнил себя спасителем украинского народа и вышел из подчинения.

4.2.2. Психологическая борьба

Психологическая борьба – это ведение операций на психологическом уровне управления, направленных на достижение преимущественного положения оператора по сравнению с конкурентами.

Психологическая борьба включает в себя различные аспекты негативного психологического воздействия.

К скрытым методам негативного психовоздействия относится постановка необоснованно завышенных заданий. Например, руководитель на день даёт столько заданий, что объективно подчинённый не может их выполнить.

К скрытой психологической борьбе относятся демагогия и пикировка – обмен колкостями в разговоре. Особенно примечательны еврейские демагогические приколы в научной среде. Оператор работает хорошо, но по каким-либо причинам не устраивает людей с пятым пунктом. Тогда они начинают к нему придираться, необоснованно используя субъективизм восприятия информации и демагогическую риторику.

Еврейский урок демагогии. Например, Я, – говорит еврей, – наблюдал издали за работой Вани на протяжении более 20 лет. Он работал много и очень интенсивно (признал, однако). Но когда речь идёт о докторской диссертации, мне кажется, мы должны ожидать, что в каше фактов появится какая-то ясность (Ну не ясно еврею ничего. Неясность является субъективизмом, который трудно опровергнуть и можно интерпретировать, как угодно злобствующему оппоненту. В данном случае значит, что работа плохая.).

Как быть с диссертацией, которая не вносит ясности в науку? (Просит совета у окружающих. Психологически верный ход. Показывает, что считается с мнением членов ученого совета и этим перетягивает их на свою сторону. После морально-психологической подготовки уже переходит к критике фактического материала). Ладно, допустим (Теперь строит из себя благодетеля, показывая, что он дружески относится к

автору и даже готов простить ему всё. Чтобы позже нанести удар посильнее.), что обсуждение не совсем ясное, но фактический материал имеет место или нет? Здесь на меня пугающее впечатление произвели графики, которые мы обсуждали (Бедный, он пугливый, оказывается. У окружающих ищет защиты, вызывая сочувствие.). Поэтому мне кажется, что эта диссертация не готова к защите. Вот такой финал пугливого демагога.

К тайному негативному психовоздействию с целью запугивания можно отнести психовоздействие в виде диверсии.

Например, сломали незначительную вещь втихую. Материальный урон небольшой, а на душе остался неприятный осадок от того, что кто-то неизвестный напакостил. Или, наоборот, приходишь домой, а во дворе лежит убитая собака, как наглядное напоминание о быстротечности человеческой судьбы.

4.2.3. Избегание противоестественных тайных ситуаций

Избегание противоестественных тайных ситуаций заключается попросту в том, чтобы стараться не создавать самому для себя на ровном месте тайных конфликтов.

Например, старайся сдерживать данное кому-либо слово. Выполняй обещания. Имеется в виду дружественным или индифферентным субъектам. Недругу можно не сдерживать слово. Всё равно не оценит.

Последствия. Вроде бы не выполнил обещание, не сдержал слово и всё забыто. Это психологический обман. Ты забыл, т.к. тебя это не касалось и даже более того – принесло некоторое облегчение, ибо ненужно стало выполнять какую-либо работу. А тот человек, которому ты обещал и не сделал, возможно не забудет обмана всю жизнь. Это моральный урон, который может стать решающим при определённых об-

стоятельствах. Кажущееся непосредственное преимущество (легче не выполнить обещание, чем напрягаться его выполняя) оборачивается тактическим и даже стратегическим проигрышем. В самый критический для тебя момент обманутый может вспомнить невыполненное обещание и так же не сдержит слово, подведёт, обманет. В конце концов это когда-нибудь обернётся катастрофой.

Этот принцип зависит от системы управления: авторитарной или либеральной. В авторитарной этот принцип может быть дифференцированным: своему начальнику вы сдерживаете обещания, а для подчинённых можно и не сдерживать. При жёсткой авторитарной системе управления, при тоталитаризме дифференцированный подход целесообразен. Где начальник – всё, а подчинённый – ничто, он проходит и желателен. Экономия сил и времени. Но не сдерживая обещаний начальники занимаются обманом, формируют двойную мораль, двойной стандарт.

Либеральная система управления при капитализме требует другого подхода. В либеральной системе лучше сдерживать слово, или не давать его вообще. Жить честно, чтобы о вас шла хорошая слава. В либеральной системе это выгодно. Одновременно это выгодно для общества в целом, т.к. формируется хороший человек.

К самосозданию противоестественных тайных ситуаций может привести и не соблюдение принципа неафиширования деятельности.

Принцип неафиширования деятельности при психологическом управлении – молчи и делай. И только если нужно для неких специальных целей, расскажи о своей работе всем. Когда это именно нужно по плану. Если ты рассказываешь на каждом углу, то: а) возбуждаешь в людях зависть и б) формируешь своих возможных недоброжелателей. Это даёт возможность им принять решение по пресечению твоей деятельности.

4.3. Влияние на социальное управление

4.3.1. Восприятие социальных стимулов

Восприятие социальных стимулов на уровне конкретного сознания позволяет использовать психологическую власть в социальном управлении.

Конечно, социальные и экономические законы, развитие духовной жизни человечества остановить нельзя, но их можно ускорить или замедлить, например, с помощью психологического управления.

Пример. Чтобы вызвать повышение производительности труда данным конкретным рабочим можно использовать различные уровни управления: можно запугать его административными мерами принуждения и или наказания (социальный уровень), можно стимулировать его материально (экономический уровень), а можно таким образом оказать на него психологическое воздействие (психологический уровень), что человек будет работать гораздо эффективнее и будет ощущать психологический комфорт (нет жёстких правил и дамоклова меча наказаний), и не нужно больших расходов на экономическое стимулирование. Конечно, и подменять психологическим управлением все остальное тоже нельзя.

Любовница может оказывать влияние на качество социального управления, переспав с руководителем социальной структуры. Направление изменения социального управления зависит от психических характеристик любовницы. Любовница еврея В.Ленина-Бланка И.Арманд первый раз вышла замуж за старшего сына крупного фабриканта [Егорова Е., 1998]. Семейству Арманд принадлежала большая шерсто-ткацкая фабрика в Подмосковье. Буржуйка была. Так почему же пошла в революцию? Тайна природы. С психикой не всё было в порядке? Да потому что была еврейкой. А они все

хотят походить на мужчин, феминистки-садистки-революционерки. Им по несколько любовников нужно, да ещё чтобы и с контрреволюционеров кожу живьём можно было сдирать. Поэтому и вела себя И. Арманд как мужчина. Меняла мужиков, как мужчина меняет любовниц. И внушала еврею В. Ленину-Бланку мысли о необходимости жестокостей в революции. Правда, он и без неё знал азы еврейской революции [Солоухин В., 1992; Липранди А.П., 1994].

При определённых условиях психологическое управление за счёт превышения психических качеств одних людей над психическими качествами держателей социального уровня может способствовать продвижению психически активных людей по социальной лестнице. Например, умная и предприимчивая русская национальная элита (кулаки-предприниматели, купцы) после освобождения русского народа от крепостного права в 1861 г. стала наступать на мироедов дворян. Иностранное дворянство сплошь состояло из заграничных масонов-евреев [Острецов В., 1991]. Отечественное дворянство это тупые русские помещики. Дворянство бестолковое и глупое, как жирный пингвин. Прекрасно показано это наступление у А. Чехова в «Вишнёвом саде».

Сейчас положение хуже. Нет предприимчивых людей, способных с любовью и умом заниматься выбранным делом, что проявляется в снижении культуры обслуживания на всех направлениях социального уровня управления. Культура персонала из сферы обслуживания – это качество врожденное. Людей с врождёнными качествами культуры (психически положительные типы) истребляли при коммунистическом режиме в течение 70 лет.

Психологическое управление способствует становлению социального управления и его стабильности. Когда начальник ещё и умница, организация перспективно развивается. Когда начальник за начальником дурак на дураке, то несмотря даже на возможную разумную основу социального управ-

ления, эта организация в конце концов развалится и деградирует. Каково бы ни было мощным социальное управление и какова бы ни была сильной вся королевская рать. Но процесс этот не сиюминутный, а в отличие от психологического управления отсроченный. Сегодняшний дурак-начальник это удар по коллективу послезавтра.

4.3.2. Интеллектуальное превосходство

Почему устоявшиеся организационные системы рушатся? Как ни странно, из-за управленческого совершенства на психологическом уровне в соответствии с законом отрицания отрицания. В чём заключается парадокс?

Рассмотрим один из основных принципов социального управления: принцип интеллектуального превосходства начальника над заместителями. Если ты начальник, то подчинённый должен быть дураком. Как в армии: я начальник — ты дурак, ты начальник — я дурак.

Жестокая железная логика управления требует, чтобы заместители у начальника были только дураки или люди, на которых есть мощный компромат. Предположим, жил начальник в соответствии с принципом социального управления, а потом умер или ушёл на пенсию. На его место становится заместитель, который, естественно, глупее, чем начальник в соответствии с указанным принципом управления. Затем в соответствии с той же логикой бывший заместитель берёт уже к себе в заместители человека ещё более глупого человека.

Если он возьмёт заместителем человека умнее, то имеется более высокая вероятность, что он потеряет кресло начальника. Чем умнее и активнее заместитель, тем больше вероятность потерять кресло начальника. Ум и активность начальника не могут компенсировать присущие системе управления управленческие ошибки и сбои. На победы никто не обращает внимания, а промахи все относят на счёт начальника. И все будут говорить, что начальник плохой. А это повод для

подсидки и смещения.

Умный заместитель подсидит начальника и выкинет его из кресла. А дурак не сможет или не догадается. Но тогда следующий заместитель будет ещё глупее, чем предыдущий, ставший теперь начальником. Таким образом, глупость начальников возрастает в социальной структуре по восходящей, а ум убывает с каждым последующим назначением на данную руководящую должность.

Новый начальник из заместителей тоже умрёт, глупость в управлении будет возрастать до тех пор, пока из-за управленческих ошибок не развалится вся система управления. Из этого следует, что социальная система управления, процветавшая на заре развития человечества, сама по себе неустойчива. Поэтому и развалились различные виды монархий. Это называется естественным процессом деградации управленческой системы. Борются два противоположных процесса: с одной стороны нужны глупые заместители, а с другой, деградирует сама управленческая система.

Рассмотрим ещё пример. Президент СССР М. Горбачёв неуклонно следовал управленческой логике – хорошая школа коммунистического управления – заместитель (вице-президент комсомольский вожак Г. Янаев) был дурак. Но с точки зрения системного управления это был окончательный провал коммунистической системы управления. Когда они организовали ГКЧП, Г. Янаев не мог управлять собственным стаканом, а не то чтобы страной. Руки тряслись с перепоя. Настоящий комсомольский работник. Коммунистическая система чётко следуя закону управления на социальном уровне сама себя уничтожила. Это было одной из главных причин развала коммунизма. Не было механизма, препятствующего прохождению на ответственные руководящие посты дураков. По-научному, людей с низким интеллектом.

Можно ли не соблюдать закон интеллектуального превосходства в социальном управлении? Можно. И посмотрим,

что из этого получится.

Кто закону не подчиняется, того логика управления уничтожает. Примерам несть числа. В С.-Петербурге умный В.Яковлев тихой сапой выкинул из мэрского кресла А.Собчака, в Москве наивного Г.Попова сбросил хитрый Ю.Лужков-Кац. И все были заместителями. Но умными и без компроматов.

Этим законом социальное управление себя изжило. Попав в тиски этого закона социальный уровень управления проиграл следующему в иерархии экономическому уровню управления. Конечно, бывают отклонения, что начальника назначают не из заместителей, а со стороны. Но это только замедляет агонию.

С интеллектуальным превосходством связано назначение евреями в спецслужбы людей из народа, с конкретным мышлением. Послушных тупых роботов [Суворов В., 1993]. Людей не способных анализировать и предвидеть макрособытия. Вот, например, генерал КГБшник-контрразведчик пишет об Октябрьской революции и свергнутых классах [Широнин В., 1997, стр.25]. Человек никогда не слышал о еврейско-русской войне. Аналитик. Наивный до простоты, которая хуже воровства. Не знает тайные механизмы межнациональных отношений. Не имеет никакого представления о тайных международных национальных организованных преступных группировках [Кей Л.Н., 1975]. Как можно доверять контрразведку человеку, **абсолютно** не разбирающемуся в национальной политике. Контрразведчик. До сих пор, наверное, считает еврея В.Ленина-Бланка вождём социалистической революции.

Тогда становится понятным, почему при такой мощной службе КГБ в один день евреи развалили могучий Советский Союз. Что ждать от аналитиков, верящих в Великую Октябрьскую революцию. Лучше бы он ничего не писал. Раньше я КГБшников считал хоть умными. Теперь знаю, что напрасно. Ещё и обижается, что В.Бакатин разогнал КГБ. Оби-

И все будут говорить, что начальник плохой. А это ново

жаться на В. Бакатина должен народ, что не сослал всех вас на Колыму на 25 лет. Как вы делали с нами и нашей элитой.

4.4. Влияние на экономическое управление

4.4.1. Восприятие материальных стимулов

Восприятие материальных стимулов на уровне конкретно-го сознания позволяет использовать психологическую власть в экономическом управлении.

Влияние психологического управления на экономическое заключается в использовании психо-физиологических качеств оператора для достижения материального благосостояния. Даже если у тебя миллион долларов, а противник хитрее, он может их у тебя выманить.

В странах коммунистического режима, например, в Советском Союзе, существовала специальная система толкачей. При естественном ходе событий оборудование, например, по заявкам поставляли на предприятие через год или больше, или вообще не поставляли. Какие были неофициальные меры для ускорения выполнения заявок? В министерство отправляли толкача из представителей службы снабжения и других заинтересованных лиц.

Эти люди проталкивали официальный запрос на поставки. Они умоляли, напоминали, просили, взывали, грозили, стучали кулаком в грудь (себе), по столу (мысленно). Это допускалось законом и в конце концов заканчивалось успехом миссии названных представителей. Спустя год оборудование поставляли, трактор выходил из ремонта. Это мера ускорения обслуживания предприятий с использованием психологических качеств толкачей.

Когда цель не достигалась, давали взятки. А некоторые с этого и начинали. Но это уже экономическое управление.

Психологические методы в экономике используются everywhere для ограбления народов пребывания. Тайный психоло-

гический механизм был применён евреями для очередного ограбления российского народа в 1994-1996 гг. Они использовали психологическое управление с помощью слухов, как один из пусковых звеньев экономического механизма. Например, еврейское правительство (а они гордятся, что в российском правительстве преобладают евреи) распускает слухи о стабильности банков и финансовых компаний. Умный народ несёт доллары из-под подушки в банки. Банки, находящиеся под контролем евреев, перекачивают деньги на швейцарские счета евреев. А дорогие россияне остаются. С любовью к евреям.

Психологическая гибкость и способность прислуживать может принести материальную выгоду. Будешь прислуживать начальству как лакей — есть вероятность получить премию или какое-либо другое материальное поощрение. Особенно в странах коммунистического режима, где не требуется эффективный труд, а требуется пресмыкание, т.к. организациям распределяют деньги сверху не за труд, а за лояльность. Евреи научили: будь нам лояльным, всё простим и не застрелим. Поэтому холуйство пронизывает организации коммунистического режима сверху донизу.

Жалость, как чувство и фактор психологического уровня управления, толкает людей дать нищему кусок хлеба, поступившись может быть даже собственными интересами по обеспечению своих биологических потребностей.

Существует негативное влияние популяционной психологии на экономическое управление. Типичный пример: психология населения любого маленького провинциального города России. Возьмём хотя бы г.Алексин Тульской области. Алексинский район считается курортной зоной, да никто отдыхать по своей воле туда не едет. Почему?

Психология основной массы туземцев кроме ужаса ничего у нормальных людей не вызывает. На пляже и в местах культурного отдыха главенствуют уголовники-хулиганы. Танц-

площадки с милицией охраняют. Мат-перемат, драки. Отдыхающий считается законной добычей местной шпаны. Время от времени избивают отдыхающих, резвятся. Экономисты. На рынках обман. Благообразные с виду старушки нагло врут в глаза. О душе подумай, бабка. Если не думаешь об экономике.

Представьте, аборигены даже не понимают, что это всё работает против их же материального благосостояния. Прямо классический пример скрытого механизма управления на основе преобладания апрогностического конкретного мышления.

Весь мир живёт за счёт туристов и отдыхающих. А к этим... Кто с деньгами поедет к ним после однажды увиденного? Нищие отдыхающие. К таким же нищим и глупым аборигенам. Вот и вся экономика. Абсолютно не врубаются, что избивают собственные деньги.

Чтобы алексинцам выжить, нужно уничтожить всех уголовников. Это первая задача. Они враги всех и каждого алексинца, начиная от новорождённого и до последнего, лежащего при смерти старца. Тогда можно развивать туристический бизнес. Но у местной администрации нет даже такой мысли в голове. Ничуть не лучше своих подопечных. Чем они хотят кормить народ? Химкомбинатом, который делал какой-то там порох для снарядов, и который не способен сделать даже примитивное хозяйственное мыло.

4.4.2. Секс для материального благосостояния

Проституция – в расчёте отдаться или не отдаться принимается во внимание только платёжеспособность клиента. Вы платите деньги, вам отдаются. В этой ситуации нет психологического управленческого воздействия, а только эквивалентный обмен труда на экономический стимул.

Заинтересованный секс заключается в том что, женщина вступает в половую связь не только из-за денег, но и из-за полового влечения. Пусть партнёр будет обязательно психоло-

гически и физиологически приемлем. Он должен сначала как-то обольстить женщину, чтобы она взяла от него деньги. Во как. В данной ситуации деньги не стоят на первом месте. Но обязательно на втором.

Или например, молодой-красивый женится на старушке. Говорит, по любви. А старушка не простая, а с богатым капиталом.

Для красивой женщины одним из оптимальных путей приобретения материального благосостояния является стать любовницей богатого мужчины или выйти замуж за него. Как привлечь внимание такого мужчины? Это зависит от соотношения характеров, темпераментов, жизненного и сексуально-го опыта объекта и оператора [Шерстнёв М.П., 1998].

Если женщина молодая и недурна собой, то в общем стоит показать, что мужчина ей нравится, и в принципе любой из них с удовольствием на некоторое время (пусть даже очень короткое) станет её любовником.

К сожалению, во многих случаях проблема завоевания мужчины как мужа комплексная. Здесь приходится учитывать не только психологические особенности объекта и оператора, их внешние данные, но и соотношение социально-экономических и идеологических состояний.

Если вы хотите богатого мужа, а у вас папа инженер, то какие бы методы психологического воздействия вы не применяли, шансы выйти замуж за ваш объект будут близки к нулю. Конечно, за счёт психовоздействия их можно увеличить, но не так существенно, чтобы можно было принимать во внимание. Например, девочка, не использующая психовоздействие, имеет вероятность выйти замуж за указанный объект, равную 0, 001. А девочка, использующая психовоздействие — уже 0, 1, т.е. в 100 раз эффективнее работает девочка. Эффект есть. Но что из этого? Решающие значение имеют другие факторы. Шанс одна тысячная или шанс одна сотая относительно несильно разнятся между собой, чтобы влиять

на реальные последствия управления. Это ж не 50 на 50 хотя бы. Обе вероятности 0, 001 и 0, 1 примерно на одном уровне отличается от шанса дочери первого секретаря обкома КПСС, которая имела вероятность выйти замуж за выбранный объект, равную, например, 0, 99. Разница по относительной и абсолютной величинам имеет в данном случае существенное значение с практической точки зрения.

Но как же всё-таки выйти замуж за указанный объект дочери простого инженера? Одним из способов является использование принципа завоевание мужчина как любовника. Пройдя через постель привязать к себе любовника. Мало это ему покажется – забеременеть. Затем в зависимости от психологического статуса объекта а) сыграть на отцовских чувствах, б) обратиться к родителям объекта или его невесты, в) в странах коммунистического режима пойти в партком.

4.4.3. Вымогательство

Изобретение евреев – *рэкет* (вымогательство) – пронизывает всё наше общество. Откуда он взялся исторически? Издревле еврей-банкиры, зная о процветающих предпринимателях за счёт банковского обслуживания, создавали тайные преступные организации, осуществлявшие рэкет. До революции 1917 г. в России это называлось грабежом. За такой рэкет купец мог топором по голове съездить экспроприатору. Поэтому рэкет в России до 1917 г. среди евреев не был популярен. В период с 1917 по 1991 гг. им рэкет был не нужен. Они и так всем коллективно владели. После 1991 г. ситуация изменилась. Русский народ снова смог заняться предпринимательством. Тут же паразиты вспомнили забытое ремесло.

Естественно, любой финансовый успех предпринимателя сопровождается следующими психологическими эффектами: а) завистью окружающих и б) профессиональным интересом уголовного мира. На этом зиждется психологическая подоплёка рэкета. Руководимый евреями рэкет изматывает оте-

чественное производство, что им и требуется для достижения стратегической цели разрушения России.

На стороне еврейских рэкетиров сейчас евреи-адвокаты, масоны-законодатели, поганые менты и продажные прокуратура и суды. Если бы рэкетир мог расстреливать любой предприниматель, то от рэкета не осталось бы и следа через два месяца. Кстати, в США тоже столкнулись с рэкетом. Проблему решили просто: полиция дала право иметь каждому торговцу пистолет огромного калибра. Теперь в США рэкета нет.

Евреи получают огромный доход от рэкета. Как следствие во всех подконтрольных им законодательных и властных структурах они: а) тормозят осуществление противорэкетных мероприятий и б) тормозят принятие и реализацию законов, направленных на перевод деятельности предпринимателей из теневой экономики в правовую. Известно, что более 60 % бизнеса осуществляется в теневой экономике. Кто ж такие деньги отдаст в бюджет, братан. Чтоб пенсионеры прожрали?

4.5. Влияние на идеологическое управление

Психика человека определяет его сознание, его мировоззрение и идеологические категории. Злобный люмпен никогда не создаст гуманную систему отношения к людям.

Генетика поведения во многом определяет идеологическое управление, восприятие его в целом и тайных механизмов, в частности. Врождённые психические признаки создают тот фон, на базе которого формируется личность [Шерстнёв М.П., 1998]. Только наличие абстрактного нестандартного прогностического мышления дало возможность человеку понимать и создавать самому идеологические концепции.

Глава 5. СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

5.1. Развитие социального управления

5.1.1. Психологическая основа социального управления

Для каждого уровня управления соответствует свой тип мышления, отражающий степень его развития. Для конкретного мышления – психологический. В процессе дальнейшего развития биологических потребностей в результате изменения круга предметов рождаются новые потребности. С муками роды идут, конечно. Но зато появляются социальные потребности, которые увеличивают устойчивость живых существ к действию неблагоприятных факторов окружающей среды, увеличивают стабильность их существования.

На базе абстрактного конструктивного мышления возникает социальное управление для удовлетворения социальных потребностей. Нет базы, так хоть будь XXI век, а дебил останется дебилем и не будет подвластен социальному управлению. Психологической основой социального управления является наличие у человека абстрактного конструктивного мышления.

В управленческом передвижении выйти на социальный уровень можно как с нижерасположенного уровня, так и с вышерасположенного. Место в администрации можно заслужить как через психологическое управление (трудолюбием, добротой, честностью, храбростью), так и через экономическое управление как в явном виде (помог своим банком для королевской армии), так и тайно (дал взятку).

Достижение целей управления при стремлении к социальной власти – это достижение цели в соответствии с мотивацией, не обязательно непосредственно связанной с достижением

собственной значительности на социальном уровне управления. Социальная власть может использоваться как средство достижения других целей. Чаще в виде опосредованной цели управления выступает удовлетворение материальных потребностей, достижение материального благосостояния за счёт материальных преимуществ. В ряде случаев удовлетворение психологических потребностей (секс с красивой женщиной; и с некрасивой тоже) или идеологических (заставить подчинённых написать книгу по идеологии – творец Л.Брежнев).

Как только появляется социальное управление основанное на реализации потребности в значительности, сразу же эта потребность включается в список управляющих воздействий через осознание власти. Власть даёт славу, чувство превосходства от ощущения покорности других людей и материальные преимущества перед другими людьми. В соответствии с этим в основе стремления к власти лежит удовлетворении потребности во власти как таковой. Причинами такого стремления могут быть:

1. Потребность в доминировании (власть как самоцель).
2. Сформированный комплекс неполноценности.

Потребность в доминировании и собственной значительности – это есть собственно потребность власти, власти как самоцели. Идут во власть ради самой власти.

Комплекс неполноценности развивается в том случае, когда у объекта нет возможности получить славу при психологическом стремлении к ней. Обычно это психо-физиологические недостатки, а также недостатки других уровней управления: социального (родился в семье нищих), экономического (нет денег на обучение в вузе), идеологического (не той национальности в государстве). Последняя является причиной, что евреи стремятся к власти в России и других странах мира.

Примечательно, что стремление к власти выражено в большей или меньшей степени и у других наций в других государствах, где они составляют меньшинство. Например, в странах

Прибалтики, те же русские составляют меньшинство, но они достигают больше властных должностей в относительной пропорции, чем местные жители.

Известны примеры великих полководцев, у которых, возможно, в основе реализации власти лежал комплекс неполноценности, основанный на психо-физиологических недостатках. Так, Наполеон был человеком маленького роста, склонным к полноте. Какая могла у него быть слава, какой из него артист или покоритель женских сердец. Великий А. Суворов был болезненным ребёнком и родители вообще не хотели отдавать его на военную службу.

На базе комплекса неполноценности стремление к власти может быть патологическим. Уже шевелиться человек не в силах, а всё равно не бросает бразды правления. Особенно развито проявление комплекса неполноценности в тоталитарных режимах, где существует ограничение внешнего контроля за властью.

В каждой нации типы мышления, определяющие уровни управления, распространены неодинаково и степень их выраженности разная. К сожалению, среди русских преобладает конкретное мышление, которое является непрогностическим, а из абстрактных типов — только конструктивное, способное воспринимать только методы социального уровня управления.

Психическое развитие, которое преобладает в данной популяции, определяет уровень управления. Хотя в популяции могут присутствовать и люди с высоким развитием мышления, но определяющего значения они в общей популяции не имеют. Так же, как не имеет существенного значения песчинка в стакане с водой.

Например, русские хороши, только когда их постоянно бьют, т.е. развитие их мышления находится на уровне социального управления. Им даже деньги не нужны, а верить в бога они никогда по-настоящему не верили (гром не грянет, мужик не перекрестится), т.е. ни экономического, ни идеоло-

гичекого ничего в них нет. Построили их в бараках в социалистическом лагере (название-то какое дали коммунистические идеологи, поистине с чёрным юмором; покруче, чем у автора), а они и рады, что командир нашёлся. Всё понятно для мышления конкретного типа. Тяжело думать о своём будущем. Пусть другие за нас думают. Вот и придумали для них Перестройку с еврейским капитализмом.

Потребность в доминировании и собственной значительности были бы невозможны без потребности в общении с представителями собственного вида, в коллективе (коллективизме). Поэтому-то люди и объединяются в различные группы на основании потребности в коллективе, инстинкта коллективизма. Сохранение коллектива служит задачам сохранения индивида. Коллектив выживет – выживет большинство его членов, пусть даже ценой жизни других членов коллектива. Если каждый сам за себя – погибнут все. С точки зрения науки это целесообразно. С точки зрения человека с примитивным конкретным мышлением (люмпен, уголовник), у которого в мировоззрении приоритет личного, что проявляется крайним эгоизмом, это нецелесообразно. Поэтому там, где работают на коллектив, например, в западных цивилизациях, процветает индивид. Там, где каждая личность только за себя (интроверты восточных цивилизаций и люмпены-уголовники) в конечном счёте они все вместе и живут хуже.

Однако, выраженность коллективизма может быть разной, что и определяет эффективность тайного социального управления. Например, в любой русской националистической или патриотической (!) организации на одного активиста приходится по три стукача – агента российских спецслужб. Вместо того, как в других нормальных странах эти спецслужбисты являются и националистами, и патриотами. Бомжи у них могут быть хоть интернационалистами, хоть чертями рогаатыми. А спецслужбисты нет.

При коммунизме национал-патриотических организаций во-

обще не было. Поэтому даже поругать КГБ нет оснований. Он (комитет) здесь чист, как стёклышко, что редко бывает. Их предшественники чекисты постарались – всех уничтожили.

А что же у евреев? В еврейских национал-патриотических организациях стукач это нонсенс. И при капитализме, и при социализме, и 2 тысячи лет назад. У евреев устаканилась нехилая система борьбы с доносчиками:

1. Психологическая обструкция национального предателя, коммуниста проклятого.

2. Физическое уничтожение.

Нам есть чему поучиться у еврейского народа. Коммунисты – предатели русского народа, коллаборационисты.

В чём заключается психологическая подоплека преступной деятельности евреев, нарушения ими норм социального поведения, создающие предпосылки к осуществлению тайных механизмов управления на социальном уровне?

Вследствие отдалённого скрещивания, которое практикуется у евреев, у них появляется повышенная психическая активность. Что такое психическая активность? Это лабильность мышления, раскрепощённость, выраженная потребность в собственной значительности, стремление захватить много и ещё больше. Это предопределяет при благоприятном для индивида стечении обстоятельств снижение границ соблюдения нравственно-моральных норм. У них нет нравственно-моральных ограничений, как, кстати, у любого эмоционального человека. И человек спокойно через них преступает. Он добивается своей цели любыми средствами. Цель оправдывает средства – это революционеры нахватались таких мыслей от их вдохновителей евреев. Хотя евреи могли перенять его у иезуитов. Но было это так давно, что непонятно, кто из них у кого сплагатничал. И те, и другие всё равно преступники.

А ума нет. Известно, что интеллект не коррелирует с психической активностью. И даже наоборот. Активному челове-

ку некогда заниматься мыслительной деятельностью.

Я не верю, зная манеры и характер воров-евреев [Вагнер Р., 1997; Дюринг Е., 1999], что теорию относительности открыл А.Эйнштейн. Своровал, несомненно. Не думаю даже, а точно знаю. После этой теории он ничего путного не создал. В подтверждение невысокого интеллекта А.Эйнштейна свидетельствует тот факт, что он сочувствовал коммунистам и, не исключено, что сотрудничал с чекистами. Более того, А.Эйнштейна долго не принимали в школу по причине **задержки умственного развития** [Гениальные двоечники, 1997]. Ума нет, только способность к воровству.

Когда к молодому А.Эйнштейну, тогда работавшему экспертом в патентном бюро, попали патентные материалы на открытие теории относительности, он всё сделал, чтобы затереть автора, и присвоил себе эту разработку. Автору немцу написал отказ, а всю идею забрал себе. Я не исключаю, что получив мировую славу, еврей А.Эйнштейн физически уничтожил автора. У евреев мощные выходы на уголовный мир всех стран. Евреи сами уголовники и дружат поэтому с уголовниками, сами грабят и привлекают себе на помощь тех, кто грабит собственный народ.

5.1.2. Функционирование социального управления

Социальный уровень управления проявляется в подчинении, например, вождю, князю, командиру взвода, директору предприятия, другому начальнику.

В отношении власти на социальном уровне управления оперативная система управления включает как минимум три звена. Это подчинённый, начальник и вышестоящий начальник (суперначальник), роль которого во всей иерархической структуре управления не простая.

В социальном аспекте существуют две системы взаимоотношений подчинения: взаимоотношения с вышестоящим на-

чальством и взаимоотношения с подчинённым. В этих взаимоотношениях существуют два варианта: подчинённые выполняют руководящие указания начальника или не выполняют их.

Например, если подчинённый не выполнил указание, то в принципе в последующие действия может включиться вышестоящий начальник. Со стороны вышестоящего руководства возможны два подхода к непосредственному начальнику:

1. Подчинённый – негодяй. Его нужно выгнать.
2. Начальник – негодяй, т.к. не может управлять подчинёнными. Нужно выгнать начальника.

Реализация каждого подхода определяется:

- а) отношением вышестоящего руководства к данному начальнику;
- б) отношением вышестоящего руководства к подчинённому данному начальнику;
- в) конъюнктурой, т.е. совокупностью условий сложившейся ситуации. Надо, например, вышестоящему руководству выгнать начальника, то в любом случае неповиновения будет обвинён начальник. Удобный предлог от него избавиться. Такое неподчинение вышестоящий начальник может провоцировать специально или индуцировать через другие каналы воздействия. Косвенные, тайные.

В эффективности управления на социальном уровне имеет значение приближённость к начальнику. Природа принципа близости к начальству заключается в привыкании людей друг к другу и разрядке своих чувств на ближних. С одной стороны, имеет смысл быть близко от начальства, с другой – это положение опасно. Почему опасно?

Отрицательные последствия близкого положения к начальству:

1. Неприятности обычно срывают на близких людях, особенно если они (по служебному положению) не могут эффективно защититься.

2. Происходит интенсивное обкрадывание идей. Хотя здесь надо помнить о двух вариантах: как начальник может заимствовать идеи у подчинённых, так и подчинённый может украсть идею у начальника.

Одним из направлений социального тайного для управления социальными структурами является создание врагами им подконтрольных структур. Рассмотрим одну из уважаемых националистических организаций. К структуре её деятельности при анализе с точки зрения социального управления есть несколько вопросов:

1. Почему всех пришедших на собеседование в эту организацию записывают с составлением подробной анкеты? Это чтобы еврейским лазутчикам легче было собирать данные об антисемитах?

2. Почему боевики этой организации преследуют другие национал-патриотические движения и избивают её членов? Почему всех патриотов они хотят загнать в одну свою организацию? Чтобы легче собрать и арестовать всех националистов сразу?

Наоборот, на данном этапе развития национал-патриотического движения надо действовать множественными конкурирующими, но дружественными организациями. Чтобы евреям, во — первых, труднее было с нами бороться. А, во-вторых, в результате практической деятельности будет видно, какая организация действительно заслуживает доверия русского народа.

5.1.3. Ограничения социального управления

Социальное управление самостоятельно эффективно при управлении производственными коллективами и административно-территориальными единицами с численностью управляемой популяции приблизительно до тысяч и десятков тысяч человек.

Евреи издревле занимались финансово-ростовщической

деятельностью. Дал еврей в долг мешок золота королю для войны с другим народом. Король победил в войне, захватил добычу. Сильный и богатый стал король (или новый русский, без разницы – оба негодяи). Зачем ему плюгавый, пейсатый такой же мерзавец? Не буду платить долг, пусть только подойдёт. Но не учёл король ограничений социального управления. Еврей и подходить не будет. Что он будет делать в таком случае? Рассмотрим варианты, которые как раз и относятся к тайным механизмам управления людьми:

1. Подошлёт уголовников-убийц.

2. Подошлёт куртизанок, чтобы помогли королю поскорее пропить-проесть награбленное.

3. Поможет материально соседнему королю, даже может быть проигравшему, чтобы тот пополнил арсенал и разгромил заевшегося соседа.

4. Подошлёт друзей мудрецов-советников, которые по звёздам астрологически и чревовещательно подскажут королю, что раз ты такой богатый и сильный, то пора тебе покорить весь мир. Не так ли они поступили с Наполеоном? Тут два варианта:

1) Без мощной финансовой поддержки очередной поход может закончиться печально.

2) Могут даже денег дать – только иди воюй. В конце концов либо армию твою разобьют, либо тебя убьют, либо умрёшь от болезней, либо народ взбунтуется. А чтобы народ быстрее взбунтовался, мы поможем: а) взвинтим цены, задушим производство; б) организуем агентов-подстрекателей на революции, как они это сделали во Франции в 1789-1793 гг.

5. Организует подвластные подконтрольные государства, чтобы задавить единого должника. Опять аналогия с Наполеоном, которого евреи подняли по властной лестнице, но который поняв их антинародную (французского народа) сущность, порвал с ними. Устроили мировой поход против Наполеона.

5.1.4. Отдалённые последствия социального управления

Отдалённые последствия скрытого типа социального управления можно наблюдать в официальной организации с преобладающим социальным уровнем управления. Например, наша милиция настолько отстала в плане социального уровня управления [Салина Е., 1998; Изнасиловать случайную..., 1999], что о ней только ленивая шпана не вытирает ноги. Милиционеры даже не понимают скрытые механизмы управления ими самими. Как объяснить взаимодействие российской милиции и уголовников? Просматриваются только 2 варианта, и те не в пользу стражей порядка (которого нет):

1. Это коррупция, и говорить здесь нечего. Всех ментов надо уволить, оставив только небольшую группу оперативников.

2. Милиционеры не способны противостоять уголовникам. Поэтому ментов-бездельников всех выгнать, тоже оставив только группу оперативников.

Но во втором варианте взаимодействия ментов и уголовников просматривается интереснейший для нас с вами аспект. Я утверждаю, что менты платят дань уголовникам. Все без исключения, включая и их генералов. Поэтому их всех надо бы сослать на Колыму на 25 лет без права переписки.

Откуда такие утверждения? Просмотрим логическую цепочку. Уголовный рэкет обложил данью все рынки и магазины. А что такое дань рэкету? Это повышение цен на товары. Следовательно, гордый, но глупый мент стучит себя в грудь кулаком и верещит, что он наш защитник и борется с преступниками или контролирует их. А те спокойно собирают дань с торговцев. Предположим, вещь стоила 10 рублей, а после рэкетирского налога она уже стала стоить в 2 раза дороже, т.е. 20 рублей. Не только мы из своего кармана кормим уголовников, но и милиционеры. Идёт, например, жена министра, жена опера, жена начальника милиции за покупками. Покупает на рынке вещи, продукты питания. И платит надбавку,

которая идёт прямиком в карман уголовникам. Зачем нам такая милиция, которая себя защитить не может? На хрен они пошли со своими генералами. Их уголовники опустили и поднять их уже не может даже смертный приговор. Позорники. А кто ими руководят? Евреи. Сами признаются, что все они в правительстве, потому что таланты.

Такая ситуация по всей России, включая и Москву. Здесь вместо того, чтобы бороться с уголовным миром мэра Москвы еврей Ю. Лужков-Кац почему-то приказывает националистов ловить. Вместо уголовников. Вот чем милиция занимается, вместо того, чтобы выполнять свою работу, за которую мы платим им зарплату из своих налогов.

Сначала глупый мент защищает еврея. А когда его ранят или убьют, обращается к народу: помогите, скиньтесь деньгами на лекарства или на гроб. Ты же, собака, нас же и давил. Свой народ ты подавляешь, а когда тебе плохо, к народу же обращаешься. Просишь, чтобы тебе помогли. Что же твои хозяева, пес смердящий (мент, преследующий националистов), тебе не помогают? Что же твои евреи не платят тебе, когда ты ранен или подох? Пусть тебе евреи помогают. Но они этого делать не будут. Не такие они дураки, как ты. Больная собака хозяину не нужна. Ты робот, который выработал свой ресурс. Им не нужен отработанный материал.

А мы должны быть злопамятны, если хотим выжить и если хотим, чтобы выжили наши дети [Шерстнёв М.П., 1998]. Проклятый мент, подыхай, собака. Это напутствие не касается милиционеров-националистов.

И касается оно не только ментов, но и всех шабес-гоев. Подавлял нас, вот и иди к евреям лечиться. Нам ты не нужен. Ты не русский. Ты наш враг. Враг собственного народа. Мы психологически слабы и тронуть тебя не можем. Но и помогать не будем. Это уж точно. А если помогал евреям по-глупости, тем паче. Зачем помогать дуракам. Это и есть справедливость. Каждый человек должен так строить свою жизнь, что-

бы нести ответственность за неё. А то холуйничать, собака, вперёд бежит, а как плохо становится, обращается к народу за помощью. Ты же всех посадил за решетку, кто способен был тебе помочь. Посмотрите, задавили совсем националистов. Людей, которые борются за счастье детей этого же поганого шабес-гоя. Идиотизм целой нации. Они же враги собственных детей – детоубийцы. Таких нельзя жалеть.

5.2. Методы социального управления

К методам социального управления относятся:

1. Стимулы к действию: руководящие указания, приказы, распоряжения открытые и секретные.

2. Поощрения: благодарности, медали, ордена-награды, повышение в должности, присвоение дворянского звания. Бедный, но дворянин. К тайным поощрениям относятся привилегии.

3. Наказания: лишение наград, понижение в должности, выговоры.

5.2.1. Использование социального восприятия

Социальный тип тайного поведения определяется включением в состав коллектива объекта, пользующегося протекцией лица, входящего в административную линию управления. Этим лицом может быть не только начальник различного уровня, но и подчинённый или человек, находящийся с оператором на одном управленческом уровне.

Например, взять на кафедру аспирантом сына, племянника, дочь или мужа дочери зам.министра или зав.отделом. Сделав такой шаг заведующий кафедрой должен обеспечить объект диссертацией. Тогда ему будет оборудование, тогда его выпустят за границу, тогда он получит дополнительное финансирование исследований.

Социальное восприятие используется в методе смены ориентиров. Старый начальник. Работать уже не в состоянии. И, чтобы окружающую молодежь стимулировать к работе и личной преданности, делает намёки, что данного молодого человека он прочит себе в преемники. Начальник делает это сам или через доверенных лиц.

А молодой подчинённый в них неосторожно верит. Как и многие другие окружающие, реально воспринимая его в качестве преемника руководителя. Когда подчинённый выработается, его отстраняют разными путями:

1. Либо плавным переводом в другое поле деятельности с перспективой понижения во властной иерархии.

2. Либо выживают вообще из сферы властной деятельности, натравив на бедолагу его врагов, которых тот, естественно, приобрел в результате:

1) Той же кипучей деятельности, к которой его так славно стимулировали.

2) Элементарной зависти окружающих.

Как только начальник без должных оснований намекнул при всех и во всеуслышание, что ты его преемник — беги от него, что есть сил. Стремглав и без оглядки.

К тайным методам социального управления относится использование служебного положения в личных целях.

Пользуясь своим положением в соответствии с социальным уровнем управления начальник может этим самым оказывать давление на зависимых от него людей с целью получения той или иной пользы. Например, с помощью системы отказов заставляют включить себя в соавторы.

Способы отказа руководителя при подписании статьи у научных сотрудников, при приёме научной работы:

1. Нет.

2. Да, но нужно доделать, переделать... И так до бесконечности.

3. Сегодня занят, зайди завтра, 5-го, 20-го, 30-го числа, а

лучше 30 февраля любого года.

4. Потерял 5 томов кандидатской диссертации аспиранта. Взял почитать, а потом: Извини, потерял. Случайно. Сам скорблю. Это что, намёк на похороны?

Еврейский подход в социальном управлении: всех сделать преступниками. Чтобы потом через компромат управлять исполнителями. Преступно уничтожали свой народ – рассказывали, раскулачивали. Когда же становились неугодными своим хозяевам, то их на совершенно законном основании, кстати, объявляли преступниками, врагами народа и уничтожали. Зато побыл красноармейцем.

Также уничтожали как свидетелей преступных приказов. Хотя они и были исполнителями, но могли в будущем рассказать, кто отдавал эти преступные приказы. А так евреи говорят, что виноваты исполнители коммунисты, которых мы примерно наказали. И вот согласно еврейскому принципу всех делать преступниками сейчас невозможно разобраться, кто в 1937 г. был жертвой, а кто палачом. На самом деле все они – скорпионы в банке. И русские коммунисты и евреи – все виноваты. Коммунист? Значит – скорпион.

К тайным методам социального управления относится кастовое разделение, или апартеид. Евреи создали тайный апартеид: русские работают на евреев, а евреи сидят в правительстве и воруют у государства.

С социальным уровнем управления связан принцип постоянной зависимости. Например, у оператора друг большой начальник. Мелкий начальник зажимает оператора. Оператор, естественно, жалуется на мелкого начальника своему другу. Парадоксально, но другу выгодно, чтобы мелкий начальник всегда держал в страхе оператора. Тогда оператор будет находиться в постоянной зависимости от суперначальника. Чтобы тот не позволял мелкому терроризировать оператора и даже, предположим, выгнать его с работы. Принцип постоянной зависимости может использоваться начальством высоко-

го уровня в отношении большого числа людей.

Метод имитации бурной управленческой деятельности. Почему руководитель заставляет, и весьма интенсивно, работать трудолюбивого сотрудника? Особенно это наблюдается в тоталитарных государствах, основанных на принудительном труде. Коммунизм, например. Потому что для руководителя это лёгкий труд. Не надо слишком напрягаться. Кто работает, того и погоняют. Ведь он и без подгоняний работает и будет работать, даже если вы будете его тормозить. Генетическая психология у него такая.

Попробуйте-ка бесплатно заставить работать лодыря. Это практически невозможно. Себе дороже станет. Он за деньги-то не работает. А трудолюбивый работник и так работает. Вся возня вокруг него носит чисто пропагандистский характер. Давай, Вася-мерзавец, работай, тащи туда-сюда. Вот, мол, как я умею заставлять работать. Он работает под моим давлением. Без меня он бы ничего не делал.

Плюс к этому у руководителя также появляется основание для соавторства при наличии в труде подчиненного творческого начала. Особенно в научно-исследовательских коллективах. Любимый метод евреев. Вот, если бы не я, то он ничего бы не сделал. Возле лодыря крутиться нечего, т.к. там не к чему примазаться. У трудолюбивого сотрудника на самом же деле работа шла бы лучше, если бы руководитель не мешал своими ненужными указаниями. Евреи тормозят работу, а потом кричат, что все это они сделали.

Вася работает и даже не слышит шипения. Зато создаётся видимость успеха управленческих воздействий руководителя. Вышестоящие начальники, в принципе такие же проходимцы (евреи, коммунисты), видят, человек (псевдоним нижестоящего начальника) старается. Вроде бы он хорошо погоняет — умеет руководить. Надо его повышать в должности.

5.2.2. Социальная борьба

Социальная борьба – это ведение операций на социальном уровне управления, направленных на достижение преимущественного положения оператора по сравнению с конкурентами. Социальный уровень в борьбе особенно хорош тем, что здесь можно сочетать скрытость связей с открытостью воздействия.

В процессе социальной борьбы используют социальное положение своих покровителей и покровителей своих друзей, а также учитывают положение покровителей своих врагов.

В условиях авторитарного режима на первом месте по значению в продвижении вперед имеет социальный фактор, т.е. связи, протекционизм. Связи бывают родственные, любовные, знакомственные – через знакомства. Если позвонят сверху, то даже взятка в виде контрмеры не поможет. Если твоя сестра любовница зам.министра, то скоро ты станешь директором предприятия. Нет сестры – стань любовником жены этого зам.министра. Или его любовницы. Двоих она вытянет.

5.3. Влияние на психологическое управление

Влияние социального управления на психологическое проявляется в: а) применении методов социального управления для осуществления искусственного отбора людей и б) развитии деформации психики человека под действием его социального положения.

Искусственный отбор людей с определённой психикой проводят жёстко или мягко.

Рассмотрим жёсткий искусственный отбор на примере из нашей истории. Когда евреи и коммунисты пришли к власти, они уничтожили трудолюбивое население – кулаков. Что это дало? Поясним сначала биологическим примером. В стаде есть хорошие животные и есть паршивые овцы. Нормальный

руководитель убивает паршивых на мясо и мыло, а хороших оставляет на развод. Если сделать иначе, через несколько поколений в стаде останутся одни паршивые овцы, с которых даже шерсти клоч не получите. Этот закон известен скотоводам с древних времен.

Евреи, пользуясь социальной властью, поубивали трудолюбивых людей, а паршивым дали свободу размножения. Им нужны были тупые винтики. Плодись пьянь-голь перекатная! Поэтому сейчас в деревнях остались одни паршивые овцы. Только водку пьют и не работают. Ухихикаться можно, глядя на потуги наших богатых умом правителей, которые гонят в деревню инвестиции и думают, что кто-то там будет работать. Надо не инвестиции давать в деревню, а генетически возрождать крестьянство. Ехали бы сами туда, и трудились. Кто будет работать? Паршивые овцы? Генетику учить надо, господа евреи.

Мягкий искусственный отбор осуществляется за счёт привилегированного положения группы людей с определёнными психическими качествами. Это может быть в виде определённого психологического отношения к человеку других людей, обусловленное его социальным положением: уважение, снисходительность.

В основе профессиональной деформации лежит то положение, что любая профессия накладывает свой отпечаток на человеческую психику [Шерстнёв М.П., 1998]. Профессия и социальное положение человека сами по себе формируют, шлифуют психолого-мировоззренческий комплекс оператора. Человек приобретает в той или иной мере выраженные психологические черты идеального субъекта, полностью соответствующего данной ступени социальной лестницы.

5.4. Влияние на экономическое управление

5.4.1. Восприятие материальных стимулов

Восприятие материальных стимулов на уровне социального сознания позволяет использовать социальную власть в экономическом управлении.

Например, оператор не говорит во всеуслышанье, что собирается баллотироваться в Думу, но с местными руководящими чиновниками и их окружением познакомился. Пользуясь связями социального уровня управления нашёл состоятельных людей, которые для создания общественного мнения обеспечили финансирование строительства детского сада, ремонт двух школ в своём округе.

Применение тайных механизмов социального управления для достижения преимуществ в экономическом управлении заключается в использовании служебного положения в корыстных целях, коррупция. Путём злоупотребления служебным положением осуществляются хищения, приписки, а также получение взяток. Бывает различные сочетания злоупотреблений, например, сочетание приписок и взяток.

Приписки практически всегда являются составным элементом коррупции при тоталитарном режиме. Например, в Узбекистане при коммунистах не выполняли план, делали приписки – брали у государства деньги за пустое место [Чистяков В.Н., 1986]. Так, вместо 6-разовой прополки писали, что сделали 10 прополок. Деньги клали в казну колхоза. На уборке положено кормить студентов, школьников, рабочих, служащих два раза, не кормили совсем. Деньги опять шли в казну колхоза. Приходила пора сдавать хлопок. Везли его сдавать и вместе с ним везли огромную сумму денег – взятку. На пунктах сдачи хлопка получали за взятку квитанцию за сданный хлопок. Рапортовали, что сдано такое-то количество хлопка. Получали звания Героев Социалистического труда. Была в те времена такая награда (представьте – звание Героя

капиталистического труда). Становились дважды героями, в родных колхозах им ставили памятники. А хлопка не было.

А уж о милицейской коррупции даже говорить не интересно. Разрослась до мелочей. Хотя ведь и три рубля для кого-то деньги. Сам был свидетелем. Как-то остановился я в своём любимом городе Алексине в гостинице «Ока». Директор гостиницы Евгения Васильевна всегда мне рада. Не успел прийти в себя, привязались менты – два сержанта. Долго говорили, что они здесь хозяева и контролируют свою территорию и всё требовали с меня лицензию на врачебную деятельность. Грамотные. Даже в слове лицензия сделали всего одну ошибку. Объяснил, что по закону врач не то чтобы не имеет права, но и обязан оказывать медицинскую помощь обратившемуся к нему человеку. Ушли недовольные. Как же, врач на свои деньги привозит лекарства в Алексин и раздаёт бесплатно. Контролёры. Через 30 минут после их ухода пожаловали рэкетеры дань собирать. Наверное, из одной команды. Вместе с начальником милиции?

За счёт своего положения на социальном уровне управления, особенно при тоталитарном режиме, руководитель может присваивать материальные плоды интеллектуального труда своих подчинённых.

Например, что получал что-нибудь аспирант, младший научный сотрудник, да и любой научный сотрудник при тоталитарном коммунистическом режиме за своё изобретение или открытие? Ничего. Он получал в лучшем случае премию 20-50 рублей. А то и выгнать могли. Эффект же от внедрения иногда составлял 1-2 млрд. рублей. Кто же грел руки? Организаторы науки: директора институтов, академики, профессора, заведующие кафедрами, отделами. Вот они получали непосредственно ордена, лауреатские звания, приличные премии, должности. Опосредованные деньги. Поэтому весь верхний эшелон номенклатуры тоталитарного режима выступал за сохранение статуса кво - положения коллективного

грабежа лучших представителей народа. Простой научный сотрудник - это раб, он никуда не сунется. Все пути были перекрыты тоталитарным режимом.

Если научный сотрудник самостоятельно подавал заявку на изобретение, то в лучшем случае её у него не принимали на разных этапах прохождения материалов. Чаще просто теряли. В зависимости от эффекта, который изобретение давало, информацию либо крали, либо даже брать ленились.

5.4.2. Законодательная сфера

Преимущество положения на социальном уровне управления заключается в том, что имеется возможность произвольного: 1) торможения; или 2) ускорения соответствующих законодательных актов; 3) исправления и искажения их в нужную оператору сторону.

Такое исправление документов с помощью преимуществ на социальном уровне управления возможно, даже если принятие решения осуществляется коллегиальным органом.

Например, многочисленные и заинтересованные дискуссии по поводу проекта Постановления Об усилении борьбы с организованной преступностью на съезде народных депутатов СССР в 1989г. породили всего лишь психологическую разгрузку депутатов и больше ничего [Волобуев А.Н. и др., 1990]. Из проекта был изъят ряд конкретных предложений, направленных на осуществление контроля за мафией. Зато появились ничего не значащие формулировки. Кто это сделал?

Внешне – это вопиющая некомпетентность депутатов [Волобуев А.Н. и др., 1990]. Но это всего лишь маскировка с использованием психологического уровня. Мол, дураки, мы. И взять с нас нечего. Дурачками прикидываются. Умные, значит.

А какие же тайные механизмы маскируют депутаты своей глупость? Их несколько:

1. Первый механизм обозначим вопросом: а сколько каждый из них получил за это денег? Люди и правда думают, что

депутаты дураки. Нет, даже очень умные. По размерам той суммы, которую они положили себе в карман.

2. При прохождении в кандидаты в депутаты они были отсеяны КГБ-ФСБ, которые сами под контролем еврейской мафии. Принцип отсева — взять самых послушных. Евреям.

3. Тайные механизмы социального управления для будущего достижения преимущества на экономическом уровне управления. Ведь впереди будет приватизация собственности по еврею А. Чубайсу. Когда десятки тысяч евреев (Б. Березовский, В. Гусинский, А. Лившиц, Я. Уринсон с братом, братья Чёрные и многие другие) вдруг в одночасье стали самыми богатыми людьми планеты, присвоив себе всё, что созидал советский народ для светлого будущего коммунизма. Кто это говорил, теперь, в депутатах ходят.

И у евреев были возможности создать законодательную базу для присвоения общенародной собственности, пользуясь тайными методами социального управления, потому что евреи правили Советским Союзом с помощью послушных шабес-гоев коммунистов. Уже тогда, в условиях СССР, на социальном уровне тайной борьбы шла подготовка к переделу государственной собственности в нужном евреям направлении. А как можно эффективно её прибрать к рукам?

Ни одного честного способа раздела собственности с теми, кто эту собственность создавал. Евреи традиционно в течение тысячелетий привлекали тайные структуры организованных преступных группировок для отнятия собственности у народов обитания. У уголовников психология уголовная. Плевать им на родину. Их девиз: все для себя и сейчас. Евреи этим и пользуются.

Подготовка к присвоению собственности народов Советского Союза под видом приватизации делалась для евреев евреями и шабес-гойями. Они уже тогда формировали себе команды из уголовников и системы управления ими. Действительно, как мог попасть вор с тремя классами образования, не

выползавший из тюрьмы, вдруг в фешенебельные отели Калифорнии, куда не всех голливудских деятелей пускают? Прозрел за 5 минут. Такое прозрение и взлёт карьеры может осуществляться только под патронажем одной-единственной мафии – еврейской. Только она может купить этому дебилу билет до Вашингтона, сделать заграничный паспорт и не владеющего русским языком негодя вразумить английским фразам.

С целью создания организованных преступных группировок евреи использовали целый штат политиков (депутатов, вождей партий), юристов и правозащитников (общечеловеков), которые тормозили принятие законов против этих группировок. Таким образом, торможение законов – дело рук еврейской мафии.

Но если они создавали организованные преступные группировки для отнятия у нас нашей собственности, следовательно, мы тоже имеем право создавать организации для отнятия нашей собственности у уголовников и евреев. И это справедливо. Мы имеем право создавать свои, русские суды для приговора евреям и уголовникам и свои организации для возврата нашей законной собственности. Причём, своей собственности, отобранной у нас евреями. А также мы имеем право на материальную компенсацию морального ущерба. Прав у нас много, осталось реализовать их. Но кто нам даст!

5.5. Влияние на идеологическое управление

Положение человека в социальной иерархии предопределяет возможности его в распространении идеологического учения. Уверовал князь Владимир в христианство, загнал в него огнём и мечом языческую Русь, сделал русских духовными рабами евреев.

Коммунизм – это реликтовый рабовладельческо-феодалный строй с преобладанием примитивных методов социально-

го управления. Типа: не сделал дневную норму — к стенке. Монополизировав социальную власть коммунисты пытались насадить в народе идеологию перманентного культа личности, как проявление доминирования социального сознания. Ну разве вы не помните, как насаждали, вдалбливали в головы мысль, что коммунистическая номенклатура, например, их ЦК, это самые мудрые, самые вперёдсмотрящие, самые вперёдидущие. А король-то оказался голым. Все эти вперёдсмотрящие и вперёдидущие оказались примитивными негодьями, без стыда и совести. Шёл обман народа — воспевание социального уровня управления. И другого конца социальной власти в современных условиях просто не могло быть.

Отсюда понятна ненависть коммунистов к любым проявлениям экономического и идеологического уровней управления. Для оперирования на этих уровнях необходимо другое мышление, необходим более высокий интеллект, чем на социальном. А если интеллекта нет, то приходится только завидовать и злиться. И каверзы строить.

Становится понятна и ненависть коммунистов к различным новым истинным течениям разных идейных коммуников, критиковавших официальный коммунизм. В Советском Союзе сажали в концлагеря не только нормальных антисоветчиков-антикоммунистов, но с ещё большей жестокостью уничтожали... искренних коммунистов. Парадокс, но действительно верившим в коммунизм, больше и доставалось. Правда они такие же бешеные собаки, как и те, кто сажал, но казалось бы своих-то зачем.

Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

6.1. Развитие экономического управления

6.1.1. Психологическая основа экономического управления

Психологической основой экономического управления является наличие у человека абстрактного комбинаторного мышления, как дальнейшее развитие из абстрактного конструктивного. Возникновение нового типа мышления дало возможность осуществить разделение категорий общее (наше) и личное (моё), что лежит в основе перехода от социального сознания к экономическому сознанию и соответственно к экономическому управлению.

Нищий психический деградант протягивает мятую купюру (символ власти) и вот тут свершается на самом деле чудо. Здоровый, красивый и обаятельный продавец подчиняется ему, убогому калеке, горбатуму и скрюченному, грязному и вонючему. Подчиняется здоровенный детина, который берёт эту купюру, кладет её в кассу, достаёт нежно из ящичка бутылку водки и с улыбкой влюблённого протягивает её бомжу. Чудо свершилось. Проявилась власть экономического уровня управления – власть бумажки.

Для осуществления такого управления, действительно, нужно абстрактное мышление, отождествляющее некий клочок тлена с властью. Поэтому людей без абстрактного мышления, например, дебилов, держат в интернатах и кормят их за счёт общества. Им нельзя давать деньги, так как не имея абстрактного мышления они начнут бумажками топить печку. Не хочу сказать хуже про туалет.

Психология чиновников (социальное управление) и собственников (экономическое управление) абсолютно разная

[Мухин Ю., 1991; Шерстнёв М.П., 1998]. **Собственник сам у себя воровать не будет.** А вот даст он у себя воровать другим или нет, зависит от законов государства, где он живет. Государство чиновников (коммунизм-посткоммунизм) создаёт законы, защищающие воров. И попробуй при них защитить свою собственность. А государство собственников защищает, наоборот, собственника и преследует воров. Каждый уровень управления формирует под себя соответствующую структуру управления государством.

Причём чиновничьи законы направлены против собственников. Даже просто неумышленно. Они созданы так, что мешают развиваться экономическому управлению в силу разных типов абстрактного мышления. Экономический уровень управления более прогрессивен, но чиновник с отсталым мышлением просто его не воспринимает, как не воспринимает первоклассник интегральное исчисление в математике. И бессмысленно его ругать за непонимание. Его мышление, едва освоившее сложение двух к двум, не в состоянии осмыслить интеграл. Время нужно для смены поколений и появления большего числа людей с преобладанием экономического сознания.

Категория личной собственности включается в становление социального уровня управления уже на начальных этапах его развития. Но достигает расцвета при экономическом управлении. Различие между этими категориями обусловлено различием отношений между человеком и предметами, удовлетворяющими материальные потребности. Анализ этих отношений указывает, что в филогенезе первична была категория общественной собственности, а затем уже появилась личная собственность.

Для социального управления характерна категория общее, для экономического – личное. Категория личное определяет управление поведением индивида на экономическом уровне. Экономическое управление – это реализация потребности в

накоплении для себя и своей семьи. Потребность в материальных ресурсах – у человека она выражается в потребности в деньгах – лежит в основе экономического управления для сохранения рода. И сразу же эта потребность включается в список тех, с её помощью которых можно управлять человеком. С этого момента категория личное присутствует на всех уровнях управления, символизируя независимость и свободу экономической жизни человека. В социальной структуре человек силен, когда придерживается общей иерархии. В экономической структуре он может быть силен один, как личность. Если имеет мешок золота.

Почему деньги притягивают? Наличие денег – это эквивалент власти и, естественно, собственной значительности на экономическом уровне управления. Экономическую власть можно легко трансформировать в реализацию потребностей других уровней управления. Любому человеку деньги дают власть. Даже самому задрипанному калеке, не обладающему ни психологической властью (доминированием), ни социальной властью (нищий, раб). Экономическая власть может трансформироваться в психологическую (за 90-летнего миллиардера выходит замуж молодая красавица-фотомодель) и социальную (выкупился из рабства).

Жизнь хороша и прекрасна, особенно когда в кармане лежит толстая пачка денег. Машина, рестораны, молодые красивые девочки с упругими бедрами стройных ног и выпирающими через верх кофточек прелестями без лифчиков. Свобода желаний, никаких ограничений ни в чём. И главное, все это естественно, не нужно думать, например, как бы сэкономить на копейках, чтобы при необходимости проехать на такси. Вот что такое деньги.

6.1.2. Функционирование экономического управления

За счёт тайных механизмов экономического управления людьми достигается преимущество в получении материаль-

ных ресурсов.

Чем тайные механизмы экономического управления отличаются от явных? Явные – работаешь в кассе завода, взял из неё все деньги, пропил, сел в тюрьму. Тайные – ограбил государство, положил деньги на личный счёт в швейцарском банке и встал в очередь за орденом за заслуги перед отечеством.

Тайный механизм экономического управления может способствовать или, наоборот, противодействовать явному экономическому управлению.

С помощью тайных криминальных механизмов экономического управления осуществляется незаконное личное обогащение или групповое обогащение за счёт объекта управления – управляемого объединения людей. Это делают с помощью фальшивых авизо, аферу с которыми провернули чечены с подачи евреев. Ограбили русские банки – отобрали деньги у нас. Евреи с чеченами жируют, русские голодают. Евреи руками шабес-гоев создали финансовые пирамиды. Собрали с дорогих россиян деньги. Перевели на свои счета в Швейцарии и США. Американцы вышли из бюджетного дефицита. Спасибо пенсионеру Васе, воевавшему за евреев и работавшему на ударных стройках коммунизма.

6.1.3. Ограничения экономического управления

Можно фетишизировать деньги как уникальный инструмент управления людьми. Да, это хороший инструмент. Но не всеильный. Чтобы осознать это, зададим вам вопрос. За какую цену вы убьёте свою мать? Сколько тысяч долларов вам заплатить? Если вы читаете эту книгу, то ответ однозначный. Согласен, вопрос кощунственный. Но доходчиво и понятно мы доказали вам ограничения экономического управления. Вот так-то. Есть пределы действия экономического уровня управления. Не везде и не всегда правят деньги. Это всего лишь следующий за социальным уровень управления.

Хотя, конечно, находятся единицы, которые за копейку

отца удавят. Здесь уже проявляются возможности психологического управления влиять на экономическое.

Например, бандит. Просишь его побить конкурента и предлагаешь деньги. Так в зависимости от психологического уровня его сознания он может взять деньги у вас силой, т.е. побить вас же. Да ещё начнет шантажировать. Как они в большинстве случаев и делают. Таким образом, деньги без поддержки психологического и социального уровней (рядом четыре телохранителя или другие организованные структуры) не эффективны. Поэтому и существует иерархия уровней управления, где экономический, хотя стоит выше, но базируется на психологическом и социальном уровнях управления.

Многие российские нувориши, разбогатевшие после 1991 г. быстро разорились, потому что не учитывали другие уровни управления. Они думали, что всё решают деньги. Напрасно. Не только психологический и социальный уровни управления, но и идеологический уровень управления многое значат и их необходимо принимать во внимание.

Другим исключением из правила всеобъемлемости власти денег является состояние независимости от них. Когда у человека их много, они не имеют для него большого значения, не имеют абсолютного властного давления.

6.1.4. Отдалённые последствия экономического управления

Рассмотрим отдалённые последствия экономического управления в сфере геополитики. В современной геополитической экономике существуют только два пути прогрессивного развития стран: ресурсный и технологический.

Ресурсный путь обеспечивает нормальную жизнь за счёт продажи природных ресурсов. Арабы продают нефть и живут красиво. А почему какие-то Нидерланды, Бельгия или вообще крохотный Люксембург процветают без всяких природных ресурсов? У них нет не то что нефти, клочка собственной

земли под добычу глины не найдётся. У них есть другое. Это таинственное другое является высокими технологиями.

Технологический путь обеспечивает нормальную жизнь без естественных природных ресурсов. Мы, например, делаем то, что больше никто не умеет. Поэтому и получаем сверхприбыль.

Всё. Больше ничего в природе не существует. Остальные отдыхают. Если у вас нет ни природных ресурсов, ни высоких технологий, впереди вас и вашу семью ждёт беспросветное будущее.

Технологический путь всем хорош, но для его развития нужны большие инвестиционные расходы на наукоёмкие производства. Ресурсный путь, наоборот, больших вложений не требует, но, природные ресурсы когда-нибудь кончатся. И руководители с прогностическим мышлением, пока есть деньги от продажи ресурсов, создают высокотехнологические производства.

Что ждёт Россию, где у власти евреи? Российские евреи выкачивают природные ресурсы из России и заработанные деньги кладут себе на личные счета в зарубежные еврейские банки [Миронов Б., 1998; Шерстнёв М.П., 1998]. Поэтому будущего у нас просто нет. Но может быть нам поделом? Не боролись с евреями. Детей только наших жалко. Нищих детей придурковатых родителей.

Отдалённые последствия тайного экономического управления бывают в виде плачевных результатов ограбления наций и этносов. Рассмотрим на примере ограбления России еврейской диаспорой. Ограбление протекало в несколько этапов с привлечением управленческих факторов других уровней.

Вначале с помощью безродных люмпенов – коммунистов – евреи ликвидировали российскую национальную элиту (националистов-антисемитов-черносотенцев) под названием борьбы с антисоветизмом. Когда в 1993 г. скинули Советы, ни один антисоветчик-еврей не пострадал. А ведь за антисове-

тизм красные вырождались, а маленькие дети расстреливали.

После уничтожения национальной элиты открыто установили свою власть в 1991 г. Эта задача стала для мошенников-евреев примитивно простой. Они просто сбросили холуйское коммунистическое правительство. Оно выполнило свое дело и теперь им уже не нужно. Коммунистам, бешеным собакам, дали пинка под зад.

На следующем этапе для мировых евреев нужна была разруха в России. Евреи организовали и с помощью шабес-гоев (коммунистов и уголовников) действительно создали разруху у нас [Миронов Б., 1998]. Но на этом фоне работали и другие ребята. Симпатичные с виду. Как гидра коммунизма. Что же они делали и делают до сих пор? Да что и всегда. Воруют. Эти тихие и неприметные простые евреи-бухгалтера с помощью бухгалтерских уловок (тайных методов экономического управления) разворовали всю Россию. Разворованное положили себе в персональный карман, несметно обогатившись.

Одновременно отдали приказ подконтрольным средствам массовой информации – карманному телевидению, прессе – широко освещать разруху, вести деструктивную пропаганду, как можно больше говорить о разрухе. Более того, приказали утрировать, преувеличивать размеры разрухи.

Зачем им это нужно? Они что, с ума сошли? Это вы скорее с ума сойдёте от безысходности. Тогда зачем им нужно, чтобы говорили плохое о евреях-правителях? А плевать они хотели на ваши слова и на ваше мнение. Они вас за людей не считают. Гои. Тогда вообще непонятно, зачем? Давайте посмотрим, как подтягивается идеологическое управление для содействия достижению выгод на экономическом уровне.

Пропаганда – повод для получения западных кредитов. Кто даёт кредиты? Евреи владеют практически всеми мировыми финансовыми ресурсами. Властелины мира. Со звериными инстинктами. Но эти ресурсы на самом деле принадлежат другим народам, где эти еврейские банковско-финансо-

вые структуры функционально находятся. Вот для этого мирового общественного мнения и нужен повод, чтобы легитимно получить кредиты на Россию.

Кто просит и кто получает кредиты? Для евреев мирового банковского сообщества нужно соблюсти ещё одно условие. Что же это за таинственное условие?

Никогда, ни при каких обстоятельствах, даже если будут люди умирать, евреи не дадут ни копейки этим умирающим [Шульгин В.В., 1992; Евсеев Е., 1993; Пинчуков Б.И., 1993]. Наоборот, евреи устраивали искусственный голод в России в Поволжье в 1920-х гг., на Украине в 1930-х гг., в Молдавии после войны в конце 1940-х гг. Мстили, наверное, молдаванам, за еврейские погромы в начале XX века. А ведь справедливые были погромы [Липранди А.П., 1993].

Кому они могут дать кредиты? Мировые евреи дадут деньги только туземным евреям. Поэтому-то ездили просить кредиты за границу евреи А.Чубайс, М.Задорнов, которые гарантировали мировой еврейской закулисе, что деньги в России получают не русские, а свои, евреи.

Таким образом, евреи мировых финансовых структур деньги народов мира передали лично в руки евреев России. Вот для чего нужна вся эта комбинация, вся эта разруха, действительная и мнимая. Чужие деньги передать в руки своим евреям. Да ещё и руки нагреть на разворовывании страны.

Теперь посмотрим, куда деваются кредиты? Деньги формально дают на подъём российской экономики. Это формально и теоретически. Тут опять ловкий трюк мошенников евреев.

Обратите внимание на агрессивную еврейскую пропаганду, которая во всех подконтрольных средствах массовой информации внушает нам, что кредиты берёт российское правительство, как будто у членов правительства нет национальности. Одни евреи в правительстве, а все говорят: русское правительство, правительство России, русские. Кто правит Россией? Кто по национальности все эти бывшие премьер-мини-

стры Е.Гайдар, С.Кириенко-Израитель, Е.Примаков-Киришлат, помощник президента по экономике А.Лившиц (7 лет закулисно руководил экономикой страны. Умница. Экономика загнулась безвозвратно), братья Уринсоны (открытые диверсанты [Шерстнёв М.П., 1998]), банкир В.Гусинский? Вот тогда становится понятным, куда и зачем идут доллары из-за рубежа.

Все деньги, которые поступают в виде кредитов, а также те, которые собирают налоговые органы (очень честные, наверное гордятся своей работой), деньги от продажи нефти, газа, алмазов, а также от всего возможного, что можно украсть и продать поступают на личные счета евреев в швейцарские и другие еврейские банки.

Мировые еврей-банкиры снова будут ими распоряжаться, чтобы и дальше деньги делали деньги. Уж не знаю, поделились или нет российские евреи с западными ещё и откатом в виде чёрного нала из кредитных сумм. Но одно то, что родной брат иудаист стал богаче, греет душу заграничным мироедам-евреям.

А русский народ умный радуется – кредит дали. Вам, что ли дали? На чужой каравай рот не разевай. Лучше бы посмеялись. Над собой. А то, дали... Дали, догнали, ещё поддали.

Но это не всё. Вот теперь мы переходим к самому интересному вопросу. Цепь логически завершенного еврейского ограбления российских народов ещё не замкнулась. Кто будет возвращать кредиты? Кто будет платить деньги западным банкам через 10 или 20 лет? Попробуем ответить на этот в общем-то несложный вопрос. Для начала сами зададим вопрос.

Ты, читатель, получил хоть доллар? Один из тех 4000 долларов, которые, если посчитать все кредиты, тебе причитаются? А эти 4000 долларов ведь придётся возвращать тебе и твоим детям. Кредит берёт конкретно еврейская диаспора России, которая с помощью уголовников (помните, как евреи тормозили принятие законов против организованной пре-

ступности – гл.5) кладёт себе в личный карман все эти доллары. А отдавать долги будет тоже конкретно... русский народ. Вот это и есть еврейский интернационализм. Умные евреи. Интернационалисты. Как воровать, так интернационалисты, как отвечать, так русские, арабы, немцы. Все, кто угодно, только не евреи. Нет, пусть евреи с уголовниками и возвращают.

И народам стран-кредиторов еврейская пропаганда внушает – русские берут кредит, уважаемые мистер и месье. Это русские, мерзавцы, взяли ваши деньги, разворовали, пропили, а теперь возвращать не хотят. Ату, их, ату. Отсюда ещё одно направление пропаганды: русские – сплошь пьянь и пьянство это их национальная черта. Один фильм Особенности национальной охоты чего стоит с пьяницей придурком генералом и артистом таким же. **Среди нормальных русских нет ни одного пьяницы.**

Так чего же ты, русский, радуешься? Ты хуже, чем детоубийца. Ты своих детей в кабалу евреям загнал. Кредит дали не вам, но вашим детям его придётся возвращать. Вот такой своеобразный интернационал получается. Прямо русский интернационализм.

Если ты настоящий мужчина, ты не радоваться должен. Ты должен заниматься другими делами. Тебя ограбили, а в будущем твоих детей заставят расплачиваться за то, что ты дал себя евреям ограбить.

Ты имеешь полное право на защиту себя и своей семьи. Наше право всё у евреев отобрать. Это даже наша обязанность. Банки евреев принадлежат нам. За нами миллионы, сотни миллионов умерщвленных евреями за личный грамм золота в их банках. Будьте вы прокляты, евреи. Будь прокляты ваши банки – орудие зла, насилия, горя и крови.

6.2. Методы экономического управления

6.2.1. Использование экономического восприятия

Экономический уровень управления – это использование для управления людьми экономических факторов: денег, материальных благ.

К скрытым методам экономического управления относится надбавка к цене продукции предпринимателем. Полученную прибыль он использует по своему усмотрению. В прибыли – скрытый механизм экономического управления.

К методам тайного экономического управления относятся взятки, подкуп и хищения.

Дача взятки относится к тайным незаконным механизмам экономического управления людьми. Особенно процветало взятничество и процветает сейчас при коммунистических режимах, где никто ничего не хочет делать. А деньги иметь хочет каждый.

Взятки могут быть представлены в виде:

1. Денег и приравненных к ним эквивалентов (золото, драгоценные камни).
2. Презентов (подарков промышленных и продовольственных).
3. Услуг.

Ассортимент и стоимость презентов может широко варьировать. Презенты бывают:

- 1) Ценные, например, телевизор, автомашина.
- 2) Малоценные, например, авторучка.
- 3) Косвенно ценные. К таким презентам относятся вещи малоценные, но дефицитные.

Например, рулон туалетной бумаги при её дефиците во времена коммунизма. Ребёнку нужно в детский сад, воспитатели каждый день требуют её принести, а в магазинах её сразу же расхватывали. И стоимость всего-ничего, а поди достань. Такой презент номинальной ценой в 10 рублей может

быть приравнен к презенту стоимостью в 250, 500 или даже 1000 рублей. Надо же, при коммунизме есть было нечего, а туалетной бумаги не хватало. Ты вот, наверное, тоже по туалетам сидел. А люди коммунизм строили.

Услуги бывают двух видов:

1. Простые услуги. Например, поработать на даче у начальника, т.к. некому вскопать огород, полить саженцы, помочь построить дачный комплекс.

2. Специальные услуги. Например, в качестве врача оказать медицинскую помощь родственникам объекта, если у оператора, предположим, медицинское образование, а руководитель не медик. Или когда оператор умеет чинить автомобиль, а руководитель не умеет.

Специальные услуги могут быть прямыми и косвенными:

- прямые услуги оказывает сам оператор;
- косвенные услуги оказывают специалисты, которых находит оператор, например, для починки автомобиля, телевизора, скрипки, рояля, лечения зубов, несварения желудка. Как оператор расплачивается с этими специалистами – другой вопрос. Может деньгами, услугами, может натурой.

Взятка – двигатель прогресса. Но как её дать? Какова техника дачи взятки?

Сначала рассмотрим теорию взяткооборота: взяткодательства-взяткополучения. Не каждое подношение считается взяткой. Где та черта, которая отделяет взятку от доброжелательной помощи своему начальнику? Если взятка это деньги, то как считать работу на даче у начальника или подношение заграничного джинсового костюма? Это взятка? А вдруг у шефа сломалась авторучка и вы ему подарили свою. Вопрос: джинсовый костюм взятка, а авторучка – не взятка? А угощение стаканом чая и бутербродом с икрой, а вторая авторучка?

Конечно, определяющим является дача взятки в виде большой суммы денег. Но на этой размытости грани между обычностью и криминалом строится механизм включения че-

ловека в систему взяткодатель-взяточник. Сначала красивый импортный галстук, запонки по случаю (безделица, что вы, какие деньги), бутылка коньяка. А потом и деньги в конверте не покажутся чем-то из ряда вон выходящим.

И важно так дать, чтобы взял. Поэтому рассмотрим механизм дачи взятки в нескольких вариантах:

1. Способ максимального риска. Даёте взятку. Неизвестно, как объект отреагирует, поэтому есть риск загреметь в тюрьму, лишиться должности или может быть нанесён ущерб престижу. Но есть и преимущество – экономия времени. Не нужно проводить подготовку.

2. Способ зондирования. Сначала проводится разведка: берёт – не берёт. Это я о взятках. А вы, наверное, подумали о минете. Если известно, что берёт взятки у других людей, значит есть большая вероятность, что и у меня возьмёт.

3. Способ приручения. Самый долговременный. Постепенно приучаете объект управления брать у вас различные подношения с увеличением их материальной ценности: сначала цветочки, потом бутылку коньяка, а затем и «Жигули». Особенно если существует дефицит на что-либо. Подарить дефицит считается нормальным проявлением внимания. По типу: ну что же чиновнику делать без дефицитного половника.

Приведем пример способа приручения врача. Сначала признание в любви: Ах, какой вы хороший доктор, как здорово вы меня вылечили, а выйдя подружке сказала:

– Врач придурок, назначил лекарства, которые я даю мужу, чтобы отравить.

После первого шага врач расслабился, заулыбался. На следующем шаге, чуть попозже преподнести букет цветов. Вроде и никакая не взятка, а просто дружеское уважение. Сделала постепенно предполагаемого взяткополучателя другом, чтобы войти в доверие. Затем деньги уже можно дать: Нет подарка, купите себе коньяк за хорошее лечение.

И уже когда вошла в доверие и стали друзьями, тогда и

просите, чего хотите: Василий Иванович, выдай больничный лист на 2 недели. А то работать не хочется. Вот вам за это 100 рублей. Василий Иванович взял взятку, вы получили искомое.

Подкуп отличается от взятки изменой функции взяткополучателя в результате сотрудничества с оператором и ориентировкой его на выполнение стратегической цели с предоставлением свободы оперативной деятельности. Подкупают агентов влияния, предателей.

Хищения бывают путём краж и растрат [Чистяков В.Н., 1986].

6.2.2. Экономическая борьба

Экономическая борьба – это ведение операций на экономическом уровне управления, направленных на достижение преимущественного положения оператора по сравнению с конкурентами.

Вы можете закончить институт, при желании хоть два. Но вяло работая, даже к пенсии не будете получать столько денег, чтобы обеспечить себе свободу желаний. Нужно бороться, чтобы её достичь. Чтобы быть богатым, нужно постоянно за это богатство бороться.

Экономическая борьба включает любое манипулирование на экономическом уровне управления при открытом, скрытом и тайном их видах. Она осуществляется путём оказания экономического давления. Атрибутами экономического давления являются деньги и его эквиваленты (золото, драгоценности). С их помощью реализуются управленческие планы на экономическом уровне.

Экономическое давление также оказывается с помощью бухгалтерско-финансовых операций. Предположим, при проводке платежа через банк задержали на 10 дней прохождение денег на фирму конкурента. Для этого операционистке банка дали взятку.

6.3. Влияние на психологическое управление

Как использовать экономический механизм в психологическом управлении? Да просто угости ребят хотя бы в обыкновенной столовой или по кружке пива поднеси в ближайшей забегаловке. И они будут считать тебя хорошим.

Каких ребят? Тех, которые рядом: а) врагов твоего врага; б) индифферентных окружающих с целью привлечения их на свою сторону. Это угощение, предположим, в обычной столовой просто повысит их уверенность в себе, т.к. они ощутят уважение и поддержку. Одновременно повысится твоя значительность.

Рассмотрим использование экономического уровня управления на психологию людей, включенных в структуру производства. Например, для завода нужно организовать поставки оборудования или колхозу надо осуществить ремонт техники. При коммунистическом режиме типичным было ускорение поставки или ремонт за взятки. При этом менялась их психология. Вполне порядочные люди должны были обходить закон, должны были давать взятки [Эверак П., 1982]. Лично начальнику, или предприятию поставить, например, дефицитную продукцию. Или и то и другое вместе. Тогда сроки исполнения заявки ускорялись с одного года до 1-2 недель.

Деньги и секс. Естественно, всё это переплетается. Не выдался лицом, а секса хочет. Пойди и заработай денег, чтобы купить красивую проститутку. Сразу же тебя и полюбит. Прямое влияние экономики на психологию.

6.4. Влияние на социальное управление

Предельно простое это влияние с помощью тайных механизмов управления: дал взятку – дали должность. Способом воздействия является обычный инструмент тайного экономического управления – взятка в любых видах. За деньги и

должность дадут, и звание повысят, и помогут подняться по служебной лестнице.

Чтобы попасть в окружение короля или президента люди платят огромные деньги. Действие экономического фактора для достижения высокого социального уровня необходимо для реализации последующих целей. Например, с последующим превращением этого достижения в: а) повышение экономического уровня оператора; или б) реализацию социальной цели; или в) психологический комфорт от ощущения гордости от контакта с великой личностью – положительный психологический эффект.

С помощью денег можно захватить власть на социальном уровне управления. Евреи обладали огромными богатствами, но им нужна была социальная власть, чтобы удержать эти богатства. Поэтому во всех странах, где они расселялись (Англия, Франция, США, Россия), они разрушали национальную монархическую власть. Им нужна социальная власть, чтобы удерживать экономическую. Дураки короли давали возможность евреям наживать капитал. Кстати, на крови их же подданных. Так же и цари в России. Царь Николашка II дал свободу евреям. Потом все эти короли-цари от евреев и пострадали в результате разных революций, инициированных евреями.

С помощью экономических механизмов можно регулировать предпочтение или обесценивание той или иной профессии, её социального статуса. Это относится к скрытым механизмам управления. Например, путём создания привилегий для определённых профессий. Проработал 10 лет в горячем цеху – на 5 лет раньше на пенсию. И на 10 лет раньше в могилу. Как бесплатное дополнение. Выбирай на вкус.

6.5. Влияние на идеологическое управление

6.5.1. Восприятие духовных стимулов

Восприятие духовных стимулов на уровне экономического сознания позволяет использовать экономическую власть в идеологическом управлении.

Существуют несколько целей экономического воздействия для получения преимуществ на идеологическом уровне управления:

1. Попасть в правящую идеологическую номенклатуру.
2. Создать положительный идеологический образ для использования затем, например, на выборах в депутаты, президенты.

На идеологическое управление могут влиять как скрытые, так и тайные методы экономического управления.

Скрытое влияние на идеологическое управление оказывает надбавка к цене продукции. Полученную прибыль предприниматель направляет для целей, предположим, пропаганды.

Некий предприниматель выпускает, например, растворимый чай. Поднял цену на свой чай, чтобы прибыль пустить для рекламы себя на выборах в депутаты, мэры, губернаторы. Стал благодетелем. За наш счёт. Это мы, покупая чай по повышенной цене, оплачиваем те благие дела, которые он делает. А он присваивает славу себе для создания преимущества на уровне идеологического управления. Но это нормальный способ трансформации экономической прибыли в цели идеологического управления. Он же не украл ничего. Единственное, что мы должны понимать механизм действий этого благодетеля.

К тайным механизмам влияния экономического управления на идеологический уровень относится взятка. На взятке в том или ином виде основан тайный механизм вступления в правящую партию. Например, чтобы вступить в КПСС надо было дать в своё время 500 рублей секретарю партийной ор-

ганизации. Вступление в правящую партию при тоталитарном режиме означало для карьеры гораздо больше, нежели всё остальное.

Интересно, что за счёт тайного влияния экономического уровня управления в КПСС принимали с ущербной биографией с большим желанием, чем идеальных людей. С идеального ничего не возьмёшь, кроме мочи на анализы. Он ничего не даст, т.к. считает, и не безосновательно, себя по праву заслуживающим приёма в КПСС с дальнейшим продвижением в коммунистическую партийную номенклатуру. А с ущербной биографией (бандит, сын врага народа, сын попа, дочь сектантки) брали с удовольствием. Более того, таких выискивали через КГБ, собирали на них справки (вот куда шли народные деньги), выясняли о нём, отщепенце, всю подноготную.

Практически всю информацию добывали посредством КГБ — ока и меча коммунистов. А потом говорили ему: Ты куда с таким рылом, да в коммунистический ряд? Ладно. Не нервничай. Даёшь мне 2000 рублей и ты в КПСС. Бедный враг народа в очумении. Коммунистическая партия Советского Союза — бастион государства. А его, врага народа или сына врага народа, в него, в этот бастион, берут элементарно. Правда, за деньги. Но на это они и материалисты — честь, ум и совесть.

Нате, берите, только возьмите в партию. Ничего удивительного. Экономический уровень управления в действии. И чем больший враг народа, тем с большей радостью его брали в КПСС, потому что тем большую сумму денег могли содрать с него секретари парторганизаций. Вот в этом и заключался секрет парадокса, что идейных в КПСС не брали, а брали любого, кто заплатит деньги.

Почему идеологическое управление, более высокое по эволюции, не довлеет над экономическим? Дело в псевдоидеологии. Коммунизм — это идеология извращённая, которая была направлена на уничтожение работоспособных людей. Поэтому

му идеология и сломалась. Всё что извращённое и безнравственное, оно само себя изживает. Поэтому идеологический уровень коммунистической идеологии и был дискредитирован. Давно все поняли, что игра в коммунизм это всего лишь игра и бред недалёких идеологов коммунизма. Чего зазря портить судьбу хорошего и исполнительного трудяги – это о сыне кулака. Он пашет как трактор, но, видите ли, какие-то идиоты назвали его сыном врага народа. Его в КПСС нельзя было принимать. А без КПСС карьеры не сделаешь.

Видно, что этот горлопан голь-пьянь-дрань кричит о коммунизме, а сам свои шесть соток обработать не может. Не способен на производительный труд. Зато он из бедной семьи. Из семьи забулдыг, которые никогда не хотели работать. Вот это достойный коммунист. Абсурд? В этот абсурд и вмешивается здравый смысл низшего экономического уровня управления. Низший уровень управления не терпит фальши высшего уровня управления и компенсирует его. Где фальш, там и сбой.

Влияние экономического управления на идеологическое может осуществляться также через подкуп средств массовой информации, распространителей слухов. Путём тайного обеспечения средств массовой информации материальными ресурсами. Кто контролирует средства массовой информации, на того они и работают. В большинстве издательств России ими руководят евреи, либо шабес-гои.

Хотя не обязательно полностью покупать всю газету. Особенно для решения тактических, частных задач. Достаточно купить одного или несколько журналистов.

Например, администрация города распорядилась старые палатки заменить новыми, нарядными. Оператор заплатил своим людям в СМИ и распространителям слухов, и жители его округа услышали, что именно он способствует-содействует лучшим переменам.

6.5.2. Тайная идеологизация

С помощью тайных механизмов экономического управления можно достичь преимущества в идеологическом управлении. Например, путём использования наших налогов себе на идеологическую рекламу.

Рассмотрим на примере мэра Москвы еврея Ю.Лужкова-Каца. Народные налоги чиновник использует для идеологической обработки населения с целью предвыборной рекламы.

Еврей Ю.Лужков-Кац собирает налоги в Москве. Дерёт три шкуры с мелких торговцев и производителей, а потом эти налоги преподносит пенсионерам как благодеяние. Благоделитель. Давайте разберёмся в этом благодеянии.

Во-первых, он эти налоговые деньги не заработал, а всего лишь отобрал у работающих. Причем уменьшив возможности развития их предпринимательства.

Во-вторых, пусть предприниматели сами из своей прибыли помогают своим старикам-родителям. Забота о родителях — одна из ведущих духовных потребностей, которую можно развивать путём экономического управления. Она имеет и воспитательное значение. Воспитывается прогностическая ответственность за своих детей. Родители будут стараться вырастить хороших законопослушных детей, чтобы те в старости им помогали. Стабильно на долговременной основе можно зарабатывать деньги только честным трудом, а не воровством, за которое можно попасть в тюрьму и уже не иметь возможности помогать своим родителям. Тогда и для общества эти дети будут приносить пользу.

А то возникает обычная система еврейского посредничества. Мы платим налоги Ю.Лужкову-Кацу, а уже от него они в виде пенсий поступают нашим родителям. Почему нельзя напрямую перечислять деньги? У Ю.Лужкова-Каца свой интерес: 1) Часть денег он оставляет себе, в том числе на содержание чиновников-опричников. 2) Небольшую часть отдаёт пенсионерам, чтобы показать им, что он о них заботится. Только затем, чтобы вынудить их голосовать за него на выборах.

В-третьих, чистый произвол диктатора. Захочет – даст прибавку к пенсии, не захочет – не даст. Пенсионеры находятся в зависимости от мэра. Типичная еврейская кабала. Чужими деньгами давить на объект управления (экономическое давление). Пугает пенсионеров, что при мне, мол, прибавку к пенсии получаете, а придёт другой мэр и не известно, будете получать или нет. Поэтому голосуйте за Ю.Лужкова-Каца.

Нищенская пенсия и управляющие подачки еврейских благодетелей всегда будут держать в узде русский народ. Вот идеологическое следствие тайных экономических механизмов. Поэтому пенсионеры дружными рядами идут голосовать за еврея Ю.Лужкова-Каца. За свою экономическую кабалу.

В-четвёртых, за экономически-идеологической кампанией все почему-то забывают, что российские пенсионеры имеют право на достойную старость. Забыли, что они на нынешних хозяев жизни, евреев, пахали не покладая рук. Стахановцы-гагановцы. Теперь евреи покупают виллы за границей, имеют миллиардные, в долларах, естественно, счета в еврейских банках за границей. А несчастные пенсионеры, трудом которых создано еврейское благополучие ведут нищенский образ жизни. Зато имеют нажитые коммунистическим трудом... геморрой, радикулит, полиартрит, варикозное расширение вен, силикоз. Это проявление безнравственности еврейской диаспоры.

Что нужно сделать для обеспечения достойной старости? Нужно сделать только одно – создать надежную систему сбережений в виде банков и пенсионных фондов. В течение жизни народ мог бы вкладывать в них заработанные пенсионные деньги. Тогда можно будет безбедно жить старикам. И что самое главное, жить независимо от прихотей политиков. Но как раз этого евреи, и Ю.Лужков-Кац в том числе, никогда русскому народу не позволят. Закабалили весь народ. И именно своими подачками, которые у нас же и отобрали. Почему это плохо?

Во-первых, это не способствует формированию идеологии ответственности. Родители должны воспитывать потомков так, чтобы те не забывали их в старости, а не ждать очередной подачи от еврея Ю.Лужкова-Каца, которому нужны голоса на президентских выборах.

Во-вторых, в течение жизни наши накопленные сбережения должны давать пенсию именно тем, кто хорошо трудился. А сейчас этого не происходит.

Два этих фактора: а) воспитание добропорядочных детей; и б) система сбережений – дают возможность благополучной и счастливой старости.

Таким образом происходит влияние экономического фактора на идеологический уровень управления. Формируется ответственность за предстоящую жизнь. Хорошо, правильно прожил – получай хорошую старость. Плохо – плохую. Расплату за грехи. Как живут наши пенсионеры, можно сказать, что они так плохо прожили жизнь, что никто их не затмит во всей человеческой истории. Никогда и нигде ещё не было такого, чтобы пенсионерам не платили даже ту нищенскую пенсию, на которую и так-то прожить невозможно. Чем же заслужили? Тем что поддерживали коммунизм и не были антисемитами.

Глава 7. ИДЕОЛОГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

7.1. Развитие идеологического управления

7.1.1. Психологическая основа идеологического управления

Идеологическое управление возникло с появлением у человека общественного сознания и высшей его формы – идеологического сознания. Идеологическое сознание даёт возможность его обладателю воспринимать абстрактные суждения духовных потребностей и реализовывать их в виде идеологического управления.

Развитие общественного сознания шло от ранних форм морали к высшему его проявлению – нравственности. Развивалось оно неравномерно. Причём атавистические формы идеологического управления сохранились у некоторых людей и отдельных народов до сих пор. Общий низший уровень идеологического управления определяется примитивными навыками морали. Высшим является уровень нравственных принципов.

На каждом этапе развития идеологического управления формировались свойственные ему системы идеологических ценностей в виде теорий и организаций.

Первый этап – этап языческой религии и монотеистической религии эгоцентрического направления. Это так называемые племенные религии, руководимые жрецами. Боги или бог покровительствовали только данному племени (народу). Людьми считались только люди данного племени, а другие были вне покровительства данного бога. Это ранний первобытный этап развития идеологического управления.

Примером нации с сохранным первобытным этапом идеологического управления являются евреи-иудаисты. Они

считают себя богоизбранными, а все другие народы – гоями, не достойными милостей их бога. Еврейский бог велит евреям эксплуатировать гоев, что они и делают. Иудаизм нетерпим к другим религиям. Иудаизм – первобытная религия первобытных людей. Волей случая у этих первобытных людей оказалась в руках инструмент экономического управления – ростовщически-банковская система, которую в соответствии с требованиями своей религии они употребили для эксплуатации других народов земли.

Второй этап – развитие интернациональных религий. На этом этапе уже не важно, какой ты национальности. Главное, что ты признаёшь систему идеологических ценностей данной религий. В любой точке земного шара православный тянется к православному, а мусульманин льнёт к мусульманину. Ты принадлежишь к богоизбранным не потому что еврей, а потому, что исповедуешь данную систему ценностей и веришь в данного бога.

На третьем этапе стирается грань между религиями, по крайней мере между ведущими мировыми религиями. Не важно становится, какому богу ты поклоняешься (Будде, Иисусу или Магомеду). Главное, что ты веришь в бога и исповедуешь общерелигиозные нормы морали.

Это даёт возможность (и многие люди с высоким интеллектом так и делают) просто верить в бога, как в высшую справедливость безотносительно посреднической роли священнослужителей. Бог должен быть не на иконе, а в душе – вот квинтэссенция современного направления развития религиозной веры.

Четвёртый этап – это надрелигиозные понятия нравственности, облечённые в форму идеологической терпимости. Идеологическая терпимость, как активная жизненная позиция человека предопределяет нетерпимость к безнравственности и злу.

На этом этапе стирается грань между религиозной верой и

атеизмом. Ты веришь в бога или остаёшься атеистом, но исповедуешь общечеловеческие принципы нравственности. Возникает состояние идеологической терпимости, основанной на общих представлениях о нравственности и справедливости. Неважно, веришь в бога или нет. Важно, что ты человек с идеологическим сознанием. Это идеология будущего.

7.1.2. Функционирование идеологического управления

Функционирование идеологического управления основывается на принципах морали, нравственности и идеологии ответственности.

Существуют объективные предпосылки соблюдения нравственности и идеологии ответственности: неустранимость свидетелей, необузданность привычки, нравственная кара, совесть.

Необузданность привычки проявляется в стереотипе идеологического сознания. Каверза заключается в том, что все окружающие прекрасно осведомлены о существовании необузданности привычки у своих друзей и спешат в свою очередь опередить соратника и уничтожить его. Яркий пример: революционеры все подошли нелюдской смертью от своих же бывших друзей. Те помогли, т.к. прекрасно знали, как свидетели, что за чудовища прячутся под маской революционеров. Бесы.

Наследственная кара грядет в виде наказующей руки потомков. В соответствии с законами наследственности человек наследует и передаёт по наследству предрасположенность к тем или иным проявлениям психики [Шерстнёв М.П., Комаров О.С., 1990; Шерстнёв М.П., 1998]. В потомках проявляется безнравственный тип поведения. И им бесполезно говорить, чтобы они не совершали безнравственных поступков. Генетика. Изменить невозможно. Чего удивляться, что сын отца стукнул таблеткой по голове. А если отец предусмотрит-

тельно прикрутит табуретку к полу? То стукнет любым предметом, который попадет под руку.

Совесть – это психологическая способность человека переживать и сожалеть о совершенных им безнравственных поступках. В каждом человеке есть хоть капля совести. Даже у закоренелого злодея просыпается совесть, которая может мучить сильнее любого наказания. Правда, у евреев и марксистов совести нет совсем¹ [Корчагин В.И., 1996; Иванов Ю.М., 1998; Миронов Б., 1998].

Психически нормальный человек не совершит безнравственный поступок. Если только случайно, после чего его начинает мучить совесть и он раскаивается. А если у него отклонение в психике, как у евреев-революционеров [Барабаш В., 1997; Климов Г., 1997], то и говорить с ним о нравственности бессмысленно. Совершение безнравственного поступка без последующего раскаивания – это своего рода болезнь. Таких людей надо изолировать или бежать от них без оглядки, если есть возможность.

Теперь перейдём к рассмотрению важного аспекта функционирования идеологического управления – идеологии ответственности. Условием существования нации является ответственность руководителей за принятие решений. На уровне мегауправления без такой ответственности нация погибает.

Без ответственности все места в управлении занимают старые маразматики, люди с преобладанием конкретного мышления, которые не могут прогнозировать отдалённые последствия принятых ими управленческих решений. Это Политбюро ЦК КПСС. Они объединяются в замкнутую касту для подавления любого конкурента, не принося пользу ни обществу, ни нации в целом. Их сдержать может только ответственность за свои решения. Ошибся – пулю в лоб. При такой от-

1. В древнееврейском языке нет слова совесть. *Ред.*

ветственности мгновенно число чиновников уменьшилось бы в 10 раз. А оставшиеся выполняли ли бы свои истинные функции.

Нет ответственности – вас всё время будут обманывать. Евреи обещали в 1917 г.: Мир – народам, фабрики – рабочим, землю – крестьянам. Ничего не выполнили – мягко сказано. Устроили всё наоборот. Всю собственность отобрали себе, дали абсолютное бесправие, бесчисленные войны и горы трупов.

В этом им помогали шабес-гои. Где те идеологи-коммунисты, которые заставляли принудительно в каторжных условиях работать советский народ? Теперь этим старикам, которых бесплатно эксплуатировали при коммунизме, которые своим рабским трудом создали эти богатства по полгода не платят пенсии. Ждут пока все вымрут, что ли?

Кстати, эти чиновники, которые отвечают за выплату пенсий, сами регулярно получают зарплату, отстроили себе особняки из мрамора и стекла с позолотой за миллионы долларов, ездят в дорогих иномарках. Пенсионер, разбей иномарку, стукни клюкой в глаз чиновнику. Они о тебе до тех пор и не подумают. **Безответственность развращает.**

Не ответили за предыдущие преступления, они в 1990-х гг. дали нам грабёж-приватизацию, подставные жульнические банки, архиворовство и невыплату грошовых пенсий. А может это и есть ответственность? Стариков за безнравственное уничтожение своей элиты: националистов-антисемитов-черносотенцев.

Вообще, с чем связана ответственность за принятие управленческих решений? Каких людей мы должны брать себе в идейные руководители? Конкретное мышление не в состоянии предвидеть отдалённые последствия принятых решений. Ответственность в идеологическом управлении обеспечивает прогностическое мышление. Это националисты-антисемиты.

Скинь памятник еврею В. Ленину-Бланку. В этом проявит-

ся твоя мудрость. Этим, как ни странно, ты улучшишь жизнь своим потомкам: детям, внукам и правнукам. Не для себя ты памятник ироду разбиваешь, а для своих потомков, которых другой ирод-еврей может быть будет тогда немного бояться и не обижать так сильно. Кто сохраняет памятники своих врагов, дети того обречены на вымирание. Ты детоубийца?

Показательный пример. В г.Билибино на Чукотке герой взорвал памятник еврею В.Ленину-Бланку [Скобло С., 1996]. Так чукчи на свои деньги стали восстанавливать взорванный памятник. Богатые, однако. Вот поэтому в нищете и живут. Если бог лишил ума, то уже ни больница, ни минфин не помогут. И после этого по телевизору показывают, что им есть нечего. Не верю. Их вообще надо лишить денег. Раз от избытка не знают, куда их девать.

С понятием ответственности связано и понятие идеологической благодарности. Благодарности за спасение. Например, если бы не А.Гитлер, аналогичный античеловеческий коммунистический порядок евреи установили бы по всей Европе. Они как раз и готовили бросок на Европу [Суворов В., 1992; 1994]. Европейцы должны в ноги кланяться немецким фашистам за спасение от еврейской чумы. И памятники ставить А.Гитлеру на площади каждого города. Это он спас европейские народы от поголовного уничтожения их национальной элиты. Если кто не верит русским, пусть спросит прибалтов. Расскажут вам литовцы, латыши и эстонцы, а также украинские западэнцы, сколько десятков тысяч их лучших соплеменников погибли в Сибири и на Крайнем Севере. Их действительно жалко. Они против немецких фашистов не воевали.

Существует такое понятие как *коллективная ответственность*. Ввели её евреи. Они брали в заложники целые деревни и ликвидировали их во время еврейско-русской войны 1917-1924 гг. В соответствии с коллективной ответственностью они выселяли после войны 1941-1945 гг. чеченов, ингу-

шей, калмыков, крымских татар за сотрудничество отдельных их представителей с немцами.

Причем евреи сами декларируют эту коллективную ответственность. Вот согласно своему менталитету евреи и должны нести ответственность за свои поступки. Евреи должны нести коллективную ответственность за геноцид народов бывшего Советского Союза.

Если евреи не раскаиваются за массовые убийства русских и других народов бывшего СССР, а таких раскаяний никто ещё не слышал, тогда мы оставляем за собой право не раскаиваться за то, что будем их ненавидеть. У нас появляется моральное право радоваться любому поражению евреев, любому их горю.

7.1.3. Ограничения идеологического управления

Каждая идеология имеет предел своего развития, выше которого начинается процесс догматизации, переходящий в деградацию идеологической теории.

Вот конкретный пример. Коммунисты частично преступники, частично просто неумные люди. Евреи быстро сориентировались, поняв бесперспективность коммунистической идеологии, и стали демократами. А своих холуев посадили дальше развивать вечно живое догматическое учение коммунизма. Те и развивают. Правда, получают хорошие деньги за это от евреев. Есть смысл работать. За ними и пошли старые дураки. Коммунистическая идеология тупиковая. И народ не любит коммунистов. Кто ж и когда любил холуёв. Поэтому и голосовали всегда за Б.Ельцина. Но на самом деле не за него, а против коммунист. Коммунисты – враги народа. Они отвлекают народ от истинных спасителей нации – националистов-антисемитов.

Кроме того, на идеологическое управление накладывают ограничения условия его реализации. Идеологическое управление самое сложное и, как любая сложная система, она

вследствие этого является и самой хрупкой и зависимой от множества помеховых факторов. Например, идеология теоретически может быть хорошей. Почему же при реализации результаты получаются плохие? Причины:

1. Идеология была создана для обмана людей, введения их в заблуждение, как, например, коммунизм. Эта идеология была создана евреем для мирового порабощения евреями нееврейских народов всего мира.

2. Было неграмотное воплощение идеологических планов в жизнь. Например, потрясая идеальными помыслами добродетельный монах Савонарола не видел, что вокруг него собрались политические мошенники и посредственности, что и привело к краху его в общем-то правильных реформ [Бурлацкий Ф.М., 1977].

3. Существует невидимый изъян в идеологии. Например, немецкий фашизм, как идеология защиты от еврейского рабства, был недостаточно доработан. Вместо того, чтобы стать основой антиеврейского интернационала, он заимствовал у евреев идею уникальной богоизбранности.

При создании идеологических концепций они умышленно могут быть так изменены, что теряется их идеологическое содержание. Они начинают противодействовать духовному развитию человечества. Это псевдоидеологии и антигуманные идеологии. Поэтому появляется задача идеологического противодействия им.

Какое идеологическое противодействие мы можем оказать евреям, их идеологиям?

Во-первых, надо жить ради детей. Чтобы не было стыдно перед ними за бесцельно прожитые годы. Тогда у твоих детей будет счастье. Надо просто жить по совести среди своей нации, в которую входят националисты-антисемиты. Это мы должны противопоставить еврейской подлости. Что нам евреи, когда мы отчитываемся перед жизнью и своими детьми. И никаких диалогов с евреями. Кто вёл с ними диалоги, тот лежит в могиле, убитый евреями [Дикий А., 1995]. Какой мо-

жет быть диалог с гадюкой?

Во-вторых, объединяться на принципах союзничества с идеологиями, противодействующими безнравственности евреев. Например, с исламом и, в частности, ваххабизмом.

7.1.4. Отдалённые последствия идеологического управления

Отдалённые последствия идеологического управления связаны с ответственность руководителей и подчинённых. Руководители отвечают перед подчиненными за принятие управленческих решения, а подчиненные отвечают перед самими собой за выбор руководителей.

Например, рассмотрим ответственность народа за выбор элиты и проведение в жизнь управленческих решений евреев и коммунистов.

Жалко не получающих пенсий пенсионеров? По-человечески, жалко. Но по законам науки, по законам социального развития, нет. Наука не знает категории жалости. Она знает только истину.

Социально-экономико-идеологические законы жестокие. Они более жестокие, чем физические законы. Потому что бьют с отсрочкой. Наказание за нарушение физического закона действует наглядно и немедленно. Прыгнул с 12 этажа и сразу насмерть. Без мучений. А нарушил социально-экономико-идеологический закон – будешь мучиться всю жизнь. Но это не самое страшное. Ещё хуже – будут мучаться с тобой и после тебя твои дети и внуки.

Вот по законам идеологии наших стариков всех и обманули. Под лозунгом “грабь награбленное” отбирали собственность у тех, кто мог ей управлять и ответственно перед своим народом работать с пользой для общества. Вы убивали-грабили городских предпринимателей, сельских кулаков? Вот и получите расплату.

За что вам платить пенсии? Ваши соотечественники-анти-

семиты говорили вам, что евреи виноваты, а вы отвечали, что ну и бог с ними. Ну если бог с ними, то не жалуйтесь, что вам пенсию не платят. Попробовали бы еврейским старикам пенсию не платить. Весь мир, иницируемый евреями, уже бы топотал: Антисемитизм! А тут умирают, и всё. Никакой реакций. Даже на митинг не дозовёшься. Может быть и правильно. Психически пассивные должны вымирать. Тогда психический статус нации станет лучше. Психически активные нормальные русские люди становятся антисемитами. Это настоящие русские.

Наши предки расстреляли нашу истинную национальную элиту – черносотенцев-антисемитов. Им евреи заплатили. Помнитепломбированный вагон еврея В.Ленина-Бланка? Это тогда они расстреливали нас, своих детей. Потому что народ без элиты ничего из себя не представляет [Ницше Ф., 1997а; 1997б]. У народа нет абстрактного прогностического мышления. Он ничего не может сделать ответственного. Даже честно заработанную зарплату не может у евреев отобрать.

Да русские фабриканты уже в гробу трижды перевернулись, узнав, что по году (!) не выплачивают зарплату. До 1917 г. еврей-революционеры (воистину бесы) нападали с критикой на русских фабрикантов. Да не за невыплаченную зарплату, а за то, что якобы маленькой была. Сами, когда пришли к власти, вообще перестали платить. Что в коммунистических концлагерях, что при еврейском капитализме. Одним словом – коммунистический субботник. Интересно, правоверному еврею запрещено работать в субботу. В этот день должен работать только скот.

Наши старики не боролись с евреями. За что же им давать пенсию? Они хотели ничего не делать, а кто-то, например, евреи, принесут им на блюдечке коммунизм. На Ваня, ешь. Евреи, может быть, и негодяи. Но не дураки. На хрена им вас кормить. Отработал, гой, – и на кладбище. Телогрейка – ку-

валда — погост.

Хозяева-евреи своих-то холуёв-коммунистов не жалуют, а рабы-гои (остальной народ) для них вообще просто ничто. Даже не никто, а именно **ничто**. Бараны с перспективой мясобойни. Гои, одним словом. Посмотрите на наглуую физиономию еврея Ю. Лужкова-Каца. Он запрещает русским в Москве даже собираться вместе. Причём абсолютно противозаконно. А когда евреи соблюдали закон? Беззаконие — основная черта еврейского правления.

А всё потому, что нет ответственности — делают, что хотят. Только когда существовали немецкие фашисты, они не агрессивными. Знала кошка, чьё мясо ела. Только националисты их как-то могут сдержатъ. Поэтому в нарушение всех конституционных норм еврей Ю. Лужков-Кац в 1999 г. запретил съезд русской организации РНЕ. Боится не успеть всю кровь из русского народа выпить.

Ответственность, как возмездие за апрогностическое принятие управленческого решения, бывает не только в виде невыплаты пенсий. Возмездие может стоить жизни, причем иногда в ужасном виде. Царь Пётр I, другие русские умные цари, гении русского народа Ф. Достоевский, В. Даль писали, что евреи — злодеи [Достоевский Ф. М., 1994; Даль В. И., 1995]. Лучших своих представителей народ не послушался. Слушали евреев. Ну, народ ладно. Простые люди прогнозировать не способны. У них преобладает конкретное мышление.

Но дворяне, элита не вняли прогнозам [Острецов В., 1991] — это преступление. Не умеешь прогнозировать, не правь государством, а правь лучше лошадьё. Отойди в сторону, дай дорогу людям с прогностическим мышлением. Сам же спасешься. После прихода к власти евреев, дворян всех поуничтожали. Расплата за недалёковидное прогнозирование принятия управленческих решений пришла. Жуткая расплата в виде евреев и ими купленных красных матросов и солдат. В Петрограде дворянские семьи, да и семьи офицеров недво-

рянского происхождения, сажали в трюмы барж вместе с жёнами, родителями и маленькими детьми и топили эти баржи в Финском заливе. Дикие крики детей и женщин долго раздавались из-под воды. Вой мужчин, офицеров. Но было уже поздно. Кто не воюет с евреями, тот сам погибает. И губит свою семью. Вот она ответственность за глупость и недалёковидность.

Немецкие фашисты сопротивлялись евреям, так хоть погибли в бою с оружием в руках. А не в трюме баржи изнемогая от невероятных мучений и глядя на гибель своих близких и детей. Каким же мерзавцем-трусом надо быть, чтобы по приказу евреев сесть в трюм вместе со своими детьми.

7.2. Методы идеологического управления

7.2.1. Использование идеологического восприятия

Идеологическое управление включает такие виды идеологического воздействия как религию, философию, партийную систему, пропаганду. К тайным методам относится идеологическая диверсия.

Пропаганда – это целенаправленное идеологическое воздействие на контингент людей с целью выработки у них определённого, нужного оператору мировоззрения. Пропаганда осуществляется через средства массовой информации: печать, радио и телевидение. Кроме того, для пропаганды используют распространителей слухов. В их качестве лучше набирать женщин, которые охотно создают общественное мнение, хотя ничего в нем и не понимают.

Пропаганда бывает истинной и ложной:

1. Истинная. Оплатил, например, из своего кармана или кармана друзей строительство детского сада и хвастаешься этим.
2. Ложная. С помощью лжепропаганды можно задурить голову кому угодно. Сделать белое чёрным и наоборот.

Евреи – непревзойденные мастера пропаганды. Первым этапом порабощения любого народа у евреев является захват средств массовой информации, чтобы проводить пропаганду в нужном им направлении. Одурачили народ и делают с ними дальше, что хотят. Мастера демагогии. Русских предпринимателей в своё время объявили эксплуататорами. Если у русского предпринимателя был хотя бы один наёмный работник, уничтожали как эксплуататора. А эти эксплуататоры давали работу, кормили своих более бестолковых соотечественников. Евреи пришли к власти – от голода стали умирать миллионы людей. Сейчас на предприятиях, где правят евреи, месяцами не выплачивают зарплату.

Белогвардейцы – наша элита, наши лучшие люди, а нас учили их ненавидеть. А какой-то красный и тупой, неграмотный и злобный В. Чапаев, воевавший против нас, нашего будущего, стал национальным героем...

Заповедь идеолога: что бы не говорили евреи – не верь. Всё это ложь, обман и неправда. Если евреи говорят чёрное, значит это белое. Если евреи говорят, что фашисты плохие, значит они замечательные.

Правило идеолога: если человек антисемит, значит это хороший человек. Если еврей ругает человека, значит это хороший человек. За одним исключением. Если еврей ругает коммуниста, не заступайся. Коммунист не может быть хорошим. Это хозяин ругает своего холоя.

В ранний сталинский период коммунистического режима, когда евреи выпестовывали кровавую сталинскую систему для нас и превозносили И. Сталина до небес, создавая ему культ личности, они сочиняли разные красивые песни. Например, эти таланты сочинили песню с такими словами: Мы рождены, чтоб сказку сделать былью. Сделали. Мы подтверждаем, что это так. Дикую сказку о Змее Горыныче евреи сделали былью. Называлась она в современном варианте раскулачиванием. Кровавые евреи своему жестокому богу при-

несли десятиллионные жертвы из числа всех народов бывшего Советского Союза.

Змей Горыныч из сказки прилетал на русскую землю и забирал себе самых красивых девушек в полон. Ненасытному Змею Горынычу-евреину проклятому нужно питаться человеческой. Иногда половину деревни раскулаченных отправляли в концлагеря на принудительные работы. И все там сгинули. Причем уничтожали абсолютно невиновных даже с коммунистической точки зрения людей.

Например, в северных областях (Архангельской, Вологодской), где крестьяне жили примерно одинаково добротнo и некого было выдернуть за чрезмерное богатство, раскулачивание производилось по жребию. Прости, сосед, пришёл твой черёд идти в пасть Змею Горынычу. Действительно, сказка стала былью. На кого падал жребий, того и отправляли в ссылку на верную гибель, в змеиную пасть.

Идеологическая диверсия заключается в идеологической дезинформации. Например, представить друзей, немцев, в качестве врагов. На самом деле часть русского народа с любовью встречала немецкие войска, многие добровольно вступали в немецкую армию и не хотели воевать против немецких фашистов. Коммунисты называют их отщепенцами. Интересно, а как называть самих коммунистов, допустивших развал СССР в 1991 г. за один день? Посмотрел бы ты, товарищ, на себя со стороны.

В детстве (1950-е гг.) я с трепетным ужасом и непониманием слушал разговоры взрослых мужчин, которые втихую искренне сожалели, что А.Гитлер не победил в еврейско-немецкой войне. С грустью обсуждали причины его поражения. Вот такая правда об этой войне и отношении русских к немцам. Всё наоборот, что говорили в школе. Причём среди мужиков были и воевавшие на стороне евреев, были и бывшие партизаны, были и бывшие в немецком плену, и угнанные в Германию работать на немецких заводах.

Не зря же свирепствовали чекисты-смершевцы (военная контрразведка) во время войны. Никто не отрицает, что это негодяи, враги собственного народа, преданно работавшие на евреев, но дураками их назвать нельзя. Именно они знали, что русские переходили к немцам, тысячи вступали в их армию. Поэтому и просеивали с остервенением псов смердящих всех окруженцев и пленных. Они-то знали истинное положение дел с симпатиями русского народа.

Но для меня, как для учёного, русский народ одинаково любим. Для меня равны и те, кто воевал за немцев, и те, кто воевал за евреев. Только последних даже больше жалко. А чтобы проеврейские фронтовики не сомневались не то чтобы в чувствах (учёный не имеет права на чувства), а в истинности выводов из анализируемой информации, пусть кто-нибудь ответит мне на следующие вопросы. Почему спустя полстолетия лежат незахороненными как минимум сотни тысяч советских солдат, сражавшихся на стороне евреев? Объясните мне, как можно праздновать день победы над фашистской Германией 9 мая, зная при этом, что в земле лежат незахороненные однополчане? Как падаль. Какую совесть надо иметь? Почему находятся деньги на праздник, а на захоронение тех, кто обеспечил эту победу, денег нет?

Прежде чем возмущаться автором, ответьте на эти вопросы. Вот тогда мы с вами и поговорим. Тогда я вам задам ещё кучу вопросов, самым невинным из которых будет следующий: почему героев-фронтовиков, орденосцев, честно воевавших за евреев, после войны сотнями тысяч гнали в коммунистические концлагеря [Солженицын А.И., 1991а; 1991б; 1991в; Климов Г., 1994] подыхать на лесоповальном фронте? Это что, автор их туда гнал? Это автор уничтожал этих самых фронтовиков? Или автор незахороненные кости солдат рассеял по всей земле русской? А если нет, то кто? Ответьте мне. Не можете? А ведь у меня и покруче вопросы найдутся. Потому что за моей спиной стоят эти мёртвые фронтовики. Полки и дивизии. Это мой народ. Обманутый евреями и

проклятый.

После таких красивых и интересных фраз перейдём опять к будничному и скучному – к методам идеологического управления, в частности, к идеологическому натравливанию.

Натравливание – это тайный механизм идеологического управления, побуждающий индифферентный объект управления к активным действиям против вашего противника.

Наш открытый враг (коммунисты и евреи) тайно натравливали нас на Б.Ельцина [Ростовский М., 1999]. Чем вам был плох Б.Ельцин? Мы сейчас имеем относительную свободу при том, что от голода никто не умирает, как это было при коммунистах. Ели хлеб из лебеды пополам с землёй.

Обратимся хотя бы к послевоенным годам. В детстве мы с родителями жили в теплушках рельсосварочного поезда в г. Алексине. Относились чуть ли не к зажиточным семьям – у нас всегда была каша. С Толей Савицким бегал по рельсам за мотовозом. Дети на улице просили меня, четырёхлетнего ребёнка: Вынеси, Миня (русский детский вариант имени Миша), птюхи (хлеба, значит). Мама знала, что дети голодали и всегда давала что-нибудь поесть. Вот она, история русского народа. Детям хлеба не хватало. А взрослым свободы. Забыли. С коммунистами якшаются.

При Ельцине и Путине никто нас не расстреливает. В коммунистических концлагерях, руководимых евреями, не умерщвляет. Чего вам ещё от Президента надо? Чтобы ложку лично в рот засовывал? Иди и работай. И будешь жить богато.

7.2.2. Идеологическая борьба

Идеологическая борьба – это ведение операций на идеологическом уровне управления, направленных на достижение преимущественного положения оператора по сравнению с конкурентами.

Идеологическую борьбу проводят открыто и тайно. Она

также бывает внутренняя и внешняя:

1. Внутренняя борьба осуществляется с ересями внутри идеологического течения.

2. Внешняя борьба проводится против других религий, идеологий. Официально может быть мирное сосуществование, но борьба за души не прекращается ни на секунду.

Идеологическая борьба имеет особенное распространение при коммунистических режимах, при которых она облечена в государственную форму, т.е. происходит подмена всех уровней управления идеологическим. При сталинском режиме достаточно было донести в политическую полицию (ЧК-ОГПУ-НКВД-МГБ), что данный-де человек покритиковал коммунистическую партию, и критик исчезал навечно. Вот и нету конкурента.

Он получал 10 лет коммунистических концлагерей без права переписки. Что означает в переводе с коммунистического языка на обычный человеческий смертный приговор через мучения. Цинизм вперемешку с трезвым расчётом. Родственники, надеясь не навредить арестованному, не предпринимали никаких активных действий против коммунистической власти. Арестованного после пыток умерщвляли в течении не более полугода после ареста.

Предметом идеологической борьбы, имеющим существенное значение в методологии идеологического управления, является концепция равенства как виртуальное объединение идей справедливости, идеологии ответственности и пропаганды. Это настолько эфемерный предмет, что поневоле задаёшься вопросом: существует ли где-нибудь пресловутое равенство? Как ни странно, существует. Где же оно? Давайте поищем.

Изначально, на уровне психологического управления людьми психо-физиологическое неравенство является аксиомой [Шерстнёв М.П., 1998]. Непререкаемой и абсолютной.

На следующем уровне управления – социальном – соци-

альное неравенство положено в основу создания социальных структур: есть юридически закреплённый начальник и есть подчинённый. Но уже здесь создаются предпосылки для появления равенства. Это свойственный только человеку принцип социального равенства. Два человека могут быть равны по социальному положению, находятся на одном социальном уровне. Например, равны по социальному положению два рабочих, два начальника цеха.

Хотя по психическим качествам они даже в принципе равны не могут быть, т.к. в природе теоретически не существует двух одинаковых по психике людей. Кожные узоры-то на пальцах разные, не говоря уже о такой сложной системе, как мозг. Психо-физиологически они остаются не равны. Но на социальном уровне в определённых условиях впервые в эволюции человека равенство все-таки достигается. Это равенство определяется должностными инструкциями и номенклатурой штатного расписания.

Экономическое неравенство ещё менее жёстко закреплено, чем социальное. А принцип равенства здесь более достижим. Ты, старый и больной, горбатый и противный за деньги можешь получить себе молодую и красивую проститутку так же, как и молодой красивый парень. Пачка денег уравнивает всех. И женщину и мужчину, и старика и ребёнка, и чудо в перьях. Имея на руках одинаковую сумму денег они все уравниваются. Они равны друг другу. В этом заключается абстрагирующая квинтэссенция равенства на экономическом уровне управления.

На идеологическом уровне управления принцип равенства закреплён в виде морали и нравственности. Любой человек, соблюдающий нормы морали и нравственности, каноны идеологического учения, автоматически становится равным другому человеку. Здесь не нужно занимать место в социальной иерархии или обладать огромными суммами денег. Было бы желание стать равным кому хочешь. Перед богом все равны. Со-

блюдай нормы его идеологии и становись равным ему. Абсолютное равенство может быть только на идеологическом уровне управления. В этом заключается абстрагирующая квинтэссенция равенства на идеологическом уровне управления. Она завершает построение изумительной по сложности и таинственности конструкции идеи равенства. Свободы и братства.

А не масонско-еврейская псевдоидеология социального равенства, что само по себе является абсурдом, вытекающим из еврейской догматической демагогии. Такого равенства просто нет. Тем более на социальном уровне.

7.3. Влияние на психологическое управление

Практически любая идеология оказывает влияние на психику человека, задавая рамки мягкого или жёсткого искусственного отбора в человеческой популяции. Например, идеологические установки спартанцев на физическое уничтожение слабых детей формировали популяцию людей с психикой физически здорового человека. Это жёсткий отбор. У взрослых спартанцев в результате негативного отношения к слабым женщины игнорировали ухаживания физически несильных мужчин. Это мягкий отбор.

Вообще, любая идеология наполняет человека духовным содержанием. Без контроля с позиций идеологического уровня управления человек похож на автомат с газированной водой. Бросил монету — получил стакан с газировкой. Идеологическое управление наполняет содержанием поведение автомата. Например, хорошему человеку дал попить. Плохой человек вместо газировки получил кулаком в нос. А всё зависит от идеологических установок.

Безжалостность и жестокость можно воспитать с помощью идеологического воздействия. Например, с помощью коммунистической пропаганды создавали новых людей коммуни-

стического будущего. Создали. Жалость унижает человека. Воспитывали безжалостных.

В результате перестройки, начавшейся в 1985 г., ослаб железный занавес. За границу хлынули десятки тысяч бывших граждан социалистического лагеря. В спецотряды полиции ЮАР вербовали бывших спецслужбистов и сотрудников правоохранительных органов из бывших коммунистических стран, которые там особенно ценились. В них не было ничего человеческого. Они убивали людей не дрогнув, и абсолютно не задумываясь, налево и направо по первому приказу, пугая исполнительностью командиров, не привыкших общаться с роботами. Это и есть советский человек во всей его красе. Даже туземные полицейские их боялись. Вот что значит коммунистическое воспитание.

С совестью связаны поступки людей, оформленные в понятия морали и нравственности и закреплённые в негласных и официальных законах. Это касается и регламентации идеологическим управлением психологического поведения, в частности сексуального.

Живой отклик во многих сердцах нашли мои психолого-философские интерпретации сексуального поведения [Шерстнёв М.П., 1998]. Недовольны были все: от патриотов-атеистов до верующих сектантов. Не понравилось, что автор ратует за сексуальную свободу для девушек. А какое вы имеете право ограничивать её свободу? Право девушки – выбирать свой сексуальный путь. Если мы сажаем насильника за насилие над женщиной, то почему общество или государство должно совершать насилие над ней? За никому не мешающие деяния, а значит нравственные, и деяния естественные [Журавлёв А.И., 1997], а значит не подпадающие под запрет по определению. Абсурдно же запрещать пить и есть. Вы лучше боритесь с насилием.

Кроме того, верующим не понравилось, что автор клянётся в любви к девицам лёгкого поведения. Ребята, да вы забыли

Христовы заповеди. Любить всех. Где же ваша любовь к грешницам? Заблудшим и не очень? Выходит автор-атеист более верующий, чем вы, ханжи. Вот уж вам ваш бог задаст за это. Он вам всё вспомнит, прежде чем посадить в чан со смолой.

7.4. Влияние на социальное управление

Идеологическое управление используется для прикрытия социального управления. Ты критиковал евреев. Тебе не дадут должность. Евреи давно из гонимых превратились в угнетателей. Как марксовский еврейский призрак коммунизма они превратились в алчного, кровожадного и подлого монстра еврейской власти. Проклятый Карла дал евреям идеологию порабощения других народов. Евреи теперь уже более 80 лет держат власть в России. В своих кровавых руках. Сами стоят в нашей крови по горло. Не захлебнутся же. Их власть была и при коммунистах. Напрасно коммунисты тешили себя мыслью, что власть была у них. Умники, что с них взять.

Существовала система управленческого контроля:

1. Евреи и полукровки в заместителях ключевых руководителей на всех уровнях управления.
2. В руководителях – инородцы, агенты еврейского влияния и послушные шабес-гои из аборигенов.
3. Жёны еврейки при высших коммунистических лидерах.
4. Жёны инородки, агенты еврейского влияния также при высших коммунистических лидерах.

Таким образом, власть евреев в России была и при коммунистах, и сейчас при капиталистах. Еврейская пропаганда это искусно обосновывает. Потому что таланты, говорит. Тогда вопрос: если в правительстве одни таланты, то почему мы так плохо живём?

Если правительство таланты, а мы плохо живём, значит правительство – жулики. Не спорю, талантливые. И чтобы

защитить себя народу нужно уничтожить, в научном смысле слова, власть евреев и их пособников шабес-гоев (уголовников и коммунистов).

А почему возможно такое, что жулики евреи в правительстве? Потому что им помогает еврейская диаспора, обладающая огромным экономическим потенциалом. Это еврейская мафия. С обоснованной еврейской идеологией – иудаизмом. Мафия, как команда, всегда сильнее разрозненных людей. Или других команд, более слабых. Особенно если команде (непреступной группе) противостоит мафия (преступная группа). Мафия может использовать преступные методы борьбы и это её преимущество, а команда – только честные правила достижения цели. Что ограничивает возможности борьбы.

Кроме того, утверждение, что евреи таланты, а, следовательно, русские – глупые, это еврейский шовинизм. Евреи таким образом утверждают, что русские не способны сами собой управлять. Евреи унижают все нации России, а не только русскую. Утверждают превосходство еврейской нации над другими народами.

Это и есть тот самый фашизм, которым евреи всех пугают. Выходит, евреи и есть истинные фашисты. Они ими и всегда были. Не даром говорят, не суди по себе о людях. Более того, других шовинизму-фашизму учили [Танин О., 1997]. Все остальные фашисты именно у евреев уму разуму набирались. В своё время евреи создали А.Гитлера. Он перенял всю идеологию у евреев. Один к одному. Именно евреи на начальном этапе финансировали движение гитлеровцев. Евреи пестовали их как источник нарушения стабильности в Европе для своих экспансионистских целей порабощения мира [Суворов В., 1992; 1994].

Только нести ответственность за их создание они почему-то не хотят. Сначала создают вождей, а потом от них же и страдают. Это означает, что евреи стереотипно используют

уже устаревшие методы ведения тайных войн. В старые времена интеллект людей не позволял им распознать фокус с подставным вождём, которому уготована роль козла отпущения. Начиная с Наполеона, подставные вожди уже начинали распознавать свою участь и принимать контрмеры против евреев: Наполеон, А.Гитлер, И.Сталин.

7.5. Влияние на экономическое управление

Без формирования общественного сознания, без наличия социально обусловленных нравственно-моральных норм поведения немыслима и экономическая деятельность. Нельзя, например, без соблюдения нравственно-моральных норм вести даже элементарную торговлю. Вместо обмена денег на товар можно ожидать удара топором по голове или ножом в спину.

Идеология государства или частных групп и объединений может определять направление экономической помощи той или иной стране или группе людей. Например, евреи-банкиры всего мира помогают деньгами другим евреям, контролируемым евреями террористам-революционерам, государству Израиль.

Идеологическое управление часто используют для прикрытия экономического. Почему евреи скрывают то, что к 1985 г. экономика коммунизма развалилась полностью?

1. Тогда придётся судить не только коммунистов, но вскроются неблагоприятные экономические дела и их хозяев. Именно евреи в 1917 г. заложили основы неэффективной экономики коммунизма, направленной на еврейскую экспансию под лозунгом мировой революции. Вплоть до 1991 г. идеология прикрывала экономические просчёты.

2. Сохраняют пути отхода. Когда евреям снова понадобится коммунизм в России, чтобы окончательно добить нацию, новые негодяи-коммунисты будут иметь моральное право на

новое строительство коммунизма и внедрение неэффективной экономики.

Идеологические установки определяют экономические взаимоотношения. Предприниматели недовольны налоговой полицией. Только автор собрался за это полить чёрной грязью полицию, что, впрочем, заслуженно, но вовремя остановился, поговорив с своими хорошими знакомыми налоговыми полицейскими. Оказалось, что дело не в них. Не заинтересована в сборе налогов управленческая верхушка страны. А зачем нужно собирать налоги, когда взят курс на развал России [Миронов Б., 1998]. Честные же полицейские, бывшие КГБшники, опять недоумевают, что происходит. Ребята, если вы такие наивные, идите лучше дворниками работать.

Глава 8. КАРЬЕРА

Непосредственная управленческая функция руководителя в человеческих системах состоит из двух частей. Это карьера и оперативное управление.

Карьера – это тактика борьбы за личную власть в схватке с полчищами конкурентов при продвижении в сфере деятельности любого уровня управления.

Карьерное управление рассмотрим сейчас, а оперативное управление будет представлено в следующей главе, т.к. принципы, положенные в основу этих двух видов управления, различны.

8.1. Типы карьеризма

При осуществлении карьеры оператор выполняет три основные функции, связанные с результатами руководящей деятельности:

1. На каждом уровне властной иерархии он осуществляет так управление объектом, что тот приносит общественно значимую пользу, т.е. ту пользу, с целью получения которой существует объект управления. Удовлетворяются потребности общества в целом, своего народа.

2. Оператор осуществляет удовлетворение потребностей коллектива, которым руководит.

3. Удовлетворяет личные потребности карьериста, осуществляя свою деятельность так, чтобы ещё выше подняться во властной иерархии, управляет коллективом для достижения личных целей оператора в направлении увеличения объёма власти.

Каждый руководитель в общем функционирует в направлении всех этих пунктов, но преобладание одного из них или двух встречается всегда. Первые два пункта являются нор-

мальным проявлением деятельности элитарного руководителя. Когда совпадают первая и вторая составляющие, это нормальная карьера, обычная. Когда преобладает только третья составляющая, это и есть чистый карьеризм. Вот в последнем случае говорят: Цель жизни этого человека – карьера. Он карьерист.

8.1.1. Уровни карьеры

Карьера делается на любом уровне управления и с использованием всех остальных уровней. Она представляет собой совокупность средств и методов, направленных для достижения индивидом поставленной цели в реальных условиях взаимодействия с окружающей человеческой средой в рамках производственного коллектива. Она не предусматривает решение внешних по отношению к данному коллективу задач.

В психологическом управлении существует сама по себе карьера и одновременно сама психология является инструментом карьеры. Особенностью карьеры на психологическом уровне управления является то, что задачи психологического управления сиюминутные, направленные на реализацию данной мотивации, обусловленной потребностью. Даже если человек, например, год будет голодать, всё равно психологическое управление конкретизировано на утолении голода в данный момент времени и не ставит само по себе долговременных задач.

Психологическое управление – необходимое, но не достаточное условие для карьеры. Если ты дурак, то уже никакой последующий уровень управления помочь тебе не сможет. Но и одних психологических способностей для достижения высокой карьеры в обществе недостаточно. Психологическое управление является всего лишь базисным уровнем, на котором стоят другие уровни управления.

Карьера на социальном уровне управления – это карьера чиновника-начальника, на экономическом – финансиста, на

идеологическом – вождя. Следовательно, в процессе осуществления карьеры оператор борется за личную власть, например, начальника на социальном уровне, финансиста на экономическом уровне, лидера в идеологическом сообществе на идеологическом уровне управления.

Можно выделить несколько типов карьеры, отличающихся отношением оператора к цели и средствам её достижения. К ним относятся явный карьеризм, скрытый карьеризм и псевдокарьеризм.

8.1.2. Явный карьеризм

Явный карьеризм – это прямой путь достижения или повышения власти с помощью видных окружающим методов. Учись, Вася, в институте на отлично – начальником будешь.

Приёмы и способы, направленные на достижение карьеры, не скрываются оператором от стороннего наблюдателя или могут иметь скрытый, но не тайный характер. Это:

1. Трудовой карьеризм, когда человек чего-то хочет достичь за счёт своей работоспособности, трудовой деятельности. Является самым эффективным типом карьеризма на уровне идеологического управления, например, в познании истины.

2. Способствующий карьеризм, когда оператор достигает определённых преимуществ с помощью видных всем приёмов, например, лести. Похвалил директора института на собрании, через 10 лет назначили начальником группы.

В большинстве случаев с помощью явного карьеризма человек может прийти до среднего уровня власти. Хотя при высокой одарённости и благоприятном стечении обстоятельств можно достичь и высоких вершин.

Успешное осуществление карьеры во многом зависит от социально-экономических условий общественной формации. Так, в условиях свободного общества на первое место выходит явный карьеризм. Это общее правило. Конечно, нельзя

исключить влияния и других типов карьеры, но в этой общественной формации их значение существенно меньше, чем при тоталитарном режиме.

В условиях тоталитарного режима наступление в направлении карьеры должно вестись прежде всего к поиску протекже. Хотя простому человеку за счёт его незаурядных психологических качеств и могут разрешить стать руководителем. Чтобы затем посадить, и надолго. За прегрешения предыдущего руководителя из их номенклатуры. Справедливо. Не лезь к волкам в друзья.

8.1.3. Скрытый карьеризм

Этот тип карьеризма характеризуется тем, что он тщательно маскируется и использует тайные механизмы управления людьми. Способы и приёмы его могут быть противозаконны или стоять на грани нарушения закона.

К методам этого типа карьеризма относятся: а) протекционизм, когда покровитель способствует продвижению своего протекже; б) экономическое стимулирование, когда продвижение осуществляется за тот или иной вид взятки и в) идеологическое воздействие.

Скрытый карьеризм выходит на первое место в условиях авторитарной монополии на власть. Например, чтобы простому человеку стать руководителем коллектива в условиях застойного периода тоталитаризма, ему необходимо было быть, например, зятем кого-либо из руководителей того же уровня управления.

8.1.3. Псевдокарьеризм

Псевдокарьеризм отличается несоблюдением нравственных норм поведения, установленных обществом. Это безнравственный карьеризм. Он свойственен примитивным люмпенам, недалёким, духовно бедным людям.

Проявляется в основном на уровне психологического управления в виде: а) родственных отношений, например, получения всех удобств жизни за счёт труда и забот покорённой жены, б) преступных отношений, например, в воровской шайке становится предводителем.

8.2. Мероприятия карьеры

Все мероприятия, которые необходимо выполнить на пути к выбранной цели, рассматриваются под углом зрения основных тактических отношений к ней: сбор информации, наступление, стабилизация, отход.

8.2.1. Сбор информации

Сбор информации включает случайный поиск и целенаправленный поиск. Например, оператор хочет подняться по служебной лестнице социального уровня управления с должности начальника отдела до заместителя директора. Для этого он должен сначала провести целенаправленный поиск информации. О чём? Например:

1. Кого выбрать в протееже.
2. Как к нему подобраться. Через:

1) Детей: дочь-сына. Дочь взять в любовницы, сына – в друзья. Например, еврей Б.Березовский нашёл в своё время друга в лице Т.Дьяченко, дочери президента Б.Ельцина. И правил Россией. Воровал.

2) Любовницу-любовника. Есть же у генерального прокурора любовница, которую можно перевербовать.

3) Жену-мужа. Сделай жене начальника подарок – найди ей сексуального монстра.

4) Близких родственников, например, кузину. Переспал с кузиной – вошёл в общество.

Изменение социального положения в процессе жизни во

времени может протекать с торможением карьеры или с её ускорением. При этом вектор карьеры и скорость подъёма будут зависеть от психических качеств оператора и от свойств команды, которую он вокруг себя соберёт. В состав ближнего окружения входит, естественно, жена. Выбор жены во многом определяет скорость повышения социального положения. Сбор информации о претендентке должен быть таким же серьёзным, как и о всех остальных членах команды.

8.2.2. Наступление

Наступление – это комплекс мероприятий, направленных на достижение цели активными методами воздействия.

В наступлении применяются методы всех уровней управления: психологическая стабильность, социальная, экономическая и идеологическая поддержка. Каждая со своими методами. Например, тайные оперативные экономические ресурсы идут на друзей и врагов:

1. На стимулирование дружеской активности окружающих. Именно на стимулирование, а не на покупку друзей. Купленный человек это не друг, а наёмник. Роль друга и роль наёмника разные. Купленные друзья чаще всего предадут в самый неподходящий момент. Цели у вас разные. А вот стимуляция уже проявленных дружеских чувств абсолютно необходима.

Например, начальник соседнего цеха выручил вас неожиданно в критической ситуации. С его помощью вы выполнили план вашего цеха. Не поленитесь и не поскупились пригласить его в кафе, ресторан или даже к себе домой закрепить дружбу. Одновременно вы много чего узнаете о новом для вас человеке. Кроме того, люди, особенно умные, ценят благодарность.

2. Не жалея денег на развитие пороков своих недоброжелателей и врагов. Дай своему недоброжелателю тридцать рублей на бутылку водки. Мало? Дай ещё. Купи специально

для него поллитра спирта и подари ему – пусть подавится. А лучше, пусть сопьётся. Даже если он не сопьётся сразу, то употребление алкоголя не пойдёт ему на пользу, ни в плане психологическом, ни в плане морали-престижа. Если человек злоупотребляет алкоголем, от такого все стараются держаться подальше.

Посадить на иглу – это тоже дело и, ясно, гораздо круче. Но наркотики это нарушение нравственности. Такую возможность нужно знать и предупреждать её в отношении себя. Сам никогда не используй. Наркотики – это безнравственно. Безнравственность тебя же и убьёт, как показано нами выше.

Наступление бывает превентивное и целенаправленное.

Превентивное наступление осуществляется по отношению к вероятному противнику или конкуренту, когда есть основания заподозрить его в начале активной деятельности против вас. Превентивное наступление или упреждающий удар, но такой удар должен быть морально обоснованным. Иначе общественность встанет на сторону обиженного, даже если он негодяй и все об этом знают. Такое общество гиблое. Но тем не менее с этим приходится считаться.

При *целенаправленном наступлении* желательно использовать метод провокации, спровоцировав объект управления на открытую борьбу и встав в униженную позу защищающегося-контратакующего. Метод провокации заключается в следующем. Например, если у оператора появилась задача поспорить с объектом, то оператор делает так, чтобы была видимость того, что инициатива ссоры принадлежит объекту управления. Подстроить ссору, где объект будет выглядеть агрессором. Он нападает – ты защищаешься.

Для чего это нужно?

Во-первых, общественное мнение обычно бывает на стороне защищающегося.

Во-вторых, когда понадобится, можно будет помириться, сделав как бы благородный жест прощения обиды. Хотя сам,

мерзавец, начал, скрыто спровоцировав противника первым на открытую агрессию.

Этот метод особенно хорош для оператора, который во властной иерархии находится ниже объекта. В этом случае достаточно неакцентированно оскорбить объект. И ничего не заметившая публика с изумлением будет гадать, зачем этот руководитель нападает на подчинённого?

Удары при наступлении наносят на всех уровнях управления. На психологическом уровне оказывают негативное психологическое давление, на социальном используют властных покровителей, на экономическом — деньги, на идеологическом — идеологическую обработку объекта управления и окружающих.

8.2.3. Стабилизация

Стабилизация деятельности относительно достижения цели предопределяет прекращение интенсивной работы, направленной на её достижение. Вся деятельность оператора сосредоточена на удержании достигнутых позиций или цели.

Причинами стабилизации могут быть:

1) Внутренние. Это истощение внутренних резервов системы (человека или коллектива), её усталость.

2) Внешние:

а) Превышение ресурсного потенциала систем окружающей среды по всем или отдельным уровням управления над оператором.

б) Потеря ориентации в управленческом пространстве вследствие:

– затруднений в поступлении информации,

– дезинформации.

Стабилизация может быть истинной и маскировочной. Например, завидуют люди твоей бурной деятельности. Не дразни ты их, замаскируйся под стабилизацию. Все у тебя плохо, еле живешь, не завидуйте мне. Если можете.

Истинная стабилизация может быть постоянной, например, держать должность до пенсии, и временной, на какой-то срок, например, чтобы отдохнуть.

1. Постоянная, если оператор при достижении поставленной цели выбрал решение остановиться на достигнутом. Постоянная, когда прогноз говорит, что из этого состояния долго не выйти.

2. Временная, если оператор на пути к своей цели останавливается временно по каким-либо причинам. При этом удерживаются те позиции, которые достигнуты на пути движения к цели. Временная стабилизация может переходить в постоянную стабилизацию, наступление или отход в зависимости от ситуации. Прогноз при временной стабилизации говорит, что скоро переходим в наступление или отходим.

Стабилизация – это динамичное состояние. Во-первых, изменяются свойства субъектов управления во времени. Два закадычных друга сегодня и завтра по-разному относятся друг к другу. В разные моменты времени у них различная интенсивность дружеских чувств, различная интенсивность чувств антипатии.

Во-вторых, динамизм стабилизации заключается в том, что она не стоит на месте, а всё время, если не поддерживать равновесие затратой ресурсов, скатывается либо в наступление, либо в отход. Стабилизация только номинально ею является. На самом деле эта стабильность лишь в нашем воображении. Как и всё в жизни, она быстротечна и непостоянна.

8.2.4. Отход

Отход осуществляется, когда при неблагоприятном стечении обстоятельств имеется плохой прогноз в отношении наступления или стабилизации. Отход может быть: а) необратимым; и б) временным.

В первом случае процесс отхода заканчивается либо гибелью системы, либо существованием её на самом низшем уров-

не обмена информацией, энергией, материальными компонентами с окружающей средой. Реально это означает нахождение, например, в заключении, на пенсии, без работы, уход с данного места работы.

Временный отход характеризуется возможностью в перспективе к возврату в исходное состояние, т.е. в то состояние, которое было до отхода, или близкое к нему.

Внутренние причины отхода:

1) Потерян интерес к пользе, которую приносит объект управления, т.е. потерян меркантильный интерес.

2) Потерян интерес к духовному миру объекта управления.

Внешние:

1) Объект изменился.

2) Изменилась среда окружения, которая требует отхода.

В зависимости от побудительных причин выбирается стратегия отхода. Зачем это надо? Не проще ли просто бросить объект без всякой стратегии? Нет, как ни парадоксально, но не только не проще, а в некоторых случаях и неразумно. Все возражения можно разделить на: а) нравственно-эмоциональные; и б) логические.

Нравственно-эмоциональные возражения: все мы люди и должны придерживаться требований гуманности и чуткого отношения к окружающим. Резкий разрыв взаимоотношений одним из членов группы может оказать сильное отрицательное эмоциональное воздействие на других людей. Со стороны оператора было бы жестоко резко и внезапно бросать привязавшегося к нему человека. Исключение составляют люди, характеризующиеся безнравственным поведением.

Логическое возражение заключается в том, что интерес к объекту может возобновиться по тем или иным причинам в будущем. Люди же по большей части не прощают причинённых им душевных травм, связанных с пренебрежением к их личностным качествам. Обратись в будущее. И вы увидите отказ этого человека на вашу просьбу или негативное

действие его. Кроме того, некоторые люди в ответ на резкий отход могут предпринять против вас активные негативные мероприятия.

8.3. Структура карьерной борьбы

Карьерная борьба – это целенаправленное долговременное воздействие на объект управления с целью получения и удержания личной власти на любом уровне управления.

8.3.1. Принятие решения о необходимости борьбы

Решение о необходимости борьбы включает два этапа: решение о том, следует или не следует начинать борьбу, и если следует, то в каком виде её нужно вести. Непосредственно процесс принятия решения определяется умственными способностями человека, возможностью его оценивать все за и против.

Принятие решения о виде борьбы осуществляется исходя из тактических соображений: включать ли тактику борьбы, чтобы, например, изжить врага? Может быть для достижения поставленной цели следует превратить его в друга или иметь при себе в качестве слабого, показного врага?

Когда этот вопрос решён, тогда берутся за решение следующего вопроса: сможет ли оператор справиться с врагом?

Замечание. Человек, который слишком много рассуждает, не способен принимать твёрдые и последовательные решения.

8.3.2. Борьба – основа карьерной жизни

Борьба – основа жизни при осуществлении карьеры. Расстанься с мыслью жить спокойно. Если карабкаешься вверх, приготовься, что вся жизнь – борьба. Даже если не карабкаешься, существует постоянная борьба. А уж если

идешь к власти, там вообще одни пресмыкающиеся. Кусают и плюются. Едят друг друга и не подавятся.

Борьба за власть это прежде всего труд, повседневный и напряжённый, сопровождающийся значительной мобилизацией психо-физических, социально-экономических и духовных ресурсов, требующий немалых сил и подчас их полной отдачи. Достичь высот карьеры можно только взобравшись наверх по управленческой лестнице. Карабкаясь вверх по трупам (можно в переносном смысле слова) конкурентов и подвластных людей. Подчас друзей и любимых.

Решение о необходимости начать борьбу предопределяет и вид её. Она может быть открытой, скрытой и тайной.

Открытая борьба – это прямая открытая конфронтация с противником. Открытая борьба видна объекту управления и окружающим.

В *скрытой борьбе* дополнительно к открытым методам борьбы обращают внимание на методы маскировки борьбы от окружающих. Скрытая борьба видна объекту, но маскируется как оператором, так и объектом управления от окружающих. Мы с ним знаем, что мы враги, а остальные и не догадываются.

При *тайной борьбе* о проводимых мероприятиях не знают ни объект управления, ни окружающие. Конечно, негативные мероприятия ощущаются объектом, но он не знает, от кого они исходят.

В чём преимущества тайной борьбы? Она привлекательна тем, что:

во-первых, оставляет оператора неуязвимым, т.к. его не видно;

во-вторых, даёт возможность, поражая врага, не тратить силы на оборону;

в-третьих, даёт возможность в любое время прекратить борьбу и даже при необходимости стать другом своего прежнего врага. Временное прекращение боевых действий может дать

отдых оператору и позволит пополнить и сконцентрировать необходимые ресурсы для дальнейшей борьбы, т.е. даёт возможность устроить себе передышку в любое удобное время.

Открытая борьба не даёт такой возможности. Ты выдохся, тебе надо отдохнуть, а противник как раз в это время наносит удар. Он даже именно этого времени и ждёт. Разведку ведёт, чтобы уловить этот момент. Чтобы ударить как раз тогда, когда оператор истощился.

Тайная борьба может в любое время перейти в скрытую или открытую. Переход в той или иной вид борьбы может осуществляться по инициативе оператора, либо непроизвольно. Если по инициативе оператора, то либо по плану оператора, либо ситуационно, т.е. когда сложилась такая ситуация, что оператор вынужден перейти на другой вид борьбы. К переходу на другой вид борьбы постоянно надо быть готовым, чтобы обстоятельства не застали врасплох.

Борьба в структуре деятельности коллектива происходит в двух направлениях:

1. Первое направление – борьба между индивидами и группами одного властного слоя, т.е. борьба по горизонтали. Это борьба между членами одной группы, борьба между членами данного или близкого к нему руководящего уровня. Возможна в связи с существованием в коллективе противоборствующих индивидов и групп.

2. Второе направление – борьба между индивидами и группами разных властных слоев, т.е. борьба по вертикали в пределах одного уровня управления. Основывается на стремлении человека или группы людей достичь высокого руководящего поста и/или, например, высшего властного слоя.

Тактика борьбы на каждом из уровней имеет свои особенности.

На психологическом уровне управления медиум:

1. Подавляет реципиента, вследствие характера своей деятельности.

2. Противодействует вышестоящему медиуму (суперме-

диуму). Медиум находится в подчинении супермедиума, для которого он выступает в роли реципиента. Вследствие естественного характера своего существования он находится в постоянной борьбе с супермедиумами за:

1) Снижение властного давления своего супермедиума, включая снижение разных видов налога.

2) Свою свободу выбора супермедиума из их множества, за возможность перейти к другому. Например, не нравится этот супермедиум-гуру и реципиент-медиум хочет перейти к другому учителю.

3. Борется с другими медиумами-конкурентами за данного реципиента.

На социальном уровне управления также идёт борьба по двум направлениям вертикали (подавить подчинённых – противодействовать суперначальнику) и в плоскости начальников равного уровня или приблизительно равного в конкурентной борьбе.

На экономическом уровне управления богатый старается не дать денег бедному и отобрать у него последнее, а также не дать денег супербогатому и при возможности утащить у него для себя. В группе равных по уровню богатства они все друг у друга норовят урвать кусок пожирнее и не дать себя поглотить конкурентам.

Такая же постоянная драка идёт и на идеологическом уровне управления. Каждый идеолог норовит заграбастать себе побольше паствы, подавить-привязать её к себе и отобрать у соседей-конкурентов эту паству. А также не подчиняться суперидеологу, столкнуть его вниз и сесть на его место. Как только идеологическое давление снижается, посмотрите сколько разных сект и секточек плодится. Как грибы после газовой атаки японской секты АУМ-Синрикё.

Постоянным атрибутом борьбы за карьеру является создание положительного образа у руководителей, что необходимо для продвижения по властной иерархии.

8.4. Тактика борьбы с личным врагом

Тактика борьбы с врагом заключается в применении различных методов воздействия на него. При этом сочетаются все уровни управления.

Целью борьбы с личным врагом является:

1. Ликвидация врага в связи с известным принципом: нет человека – нет проблем. Пути исчезновения врага: становится другом, отказывается от борьбы вследствие бесперспективности, уходит из сферы контактов.
2. Сдерживание агрессии.
3. Трансформация врага в друга.
4. Стабилизация отношений с врагом.

8.4.1. Ликвидация врага

Ликвидация врага – это удаление его из ближайшего окружения. Например, путём изживания.

Здесь есть основное правило. Если враг не знает, что вы его ненавидите, то начинать борьбу надо только в том случае, когда вы уверены, что способны его ликвидировать. Не сможете ликвидировать – сдержите себя. Если не можете уничтожить врага – не затевайте драки. Если нельзя найти какое-то компромиссное решение и вы ввязались в борьбу, то нужно сделать всё, чтобы окончательно изжить врага. **Если взялись за борьбу с врагом, добивайте его до конца.** Можно – из пулемёта. За исключением особо оговариваемых случаев.

Белогвардейцы во время еврейско-русской войны в своей зоне оккупации наказывали, но не убивали нарушивших порядок крестьян. Они не могли расстреливать свой народ. В результате крестьяне затаили на них обиду. Пришли красные холуи евреев. Они никого не наказывали, а просто казнили, и провинившихся и невинных заложников. Обиженных на красных после этого не оставалось. Для евреев же, чем больше русских уничтожено, тем лучше. В результате народ сво-

их защитников не любил, а в отношении палачей до сих пор нет антисемитизма. Из могилы же не помашешь костлявой рукой.

Способы ликвидации личного врага:

1. Физическое устранение и устранение с помощью технических способов, мотивировав стимулами разных уровней управления. Физическое и техническое – это средства реализации уровней управления.

2. Устранение с помощью психологического давления.

3. Устранение с помощью социального управления – уволить с работы, исключить из социальной иерархии, например, лишить дворянства.

4. Устранение с помощью экономического управления – не заплатить пенсию, разорить до тла.

5. Устранение с помощью идеологического управления – показать негодяем, диссидентом, отщепенцем с использованием пропаганды, слухов. Например, распусть слух, что он верит (или не верит, в зависимости от моды) в бога. Значит, негодяй.

6. Перевод личного врага в коллективного.

Преимущество перевода личного врага в коллективного заключается в том, что вместе легче бороться против одного объекта: человека, государства, другого коллектива или системы в целом. Повышается эффективность борьбы. Уменьшается боевая нагрузка на оператора.

Для перевода индивидуального врага в коллективного проводится серия мероприятий, которые можно разделить на два основных направления:

1. Воздействие на коллектив с целью выработки неприязни или активной агрессии в отношении врага.

2. Воздействие на врага, чтобы вынудить, убедить или внушить ему неправильные действия в отношении коллектива или отдельных его членов, желательно доминирующих.

Реально перевод индивидуального врага в коллективного

осуществляется чаще всего постепенно. Сначала против объекта воздействия настраивается один человек. Для этой цели лучше выбрать:

1. Своего наиболее преданного друга, который более всех следует вашим рекомендациям.

2. Активного дурака. Но в данном случае нужен важный, значимый для него и соответствующий его логики мышления довод. Кроме того, активные дураки хитрые и против сильно-го противника не пойдут.

3. Врага вашего врага.

В последнем случае следует опасаться подводного камня в виде эффекта бумеранга. Вдруг враг вашего объекта захочет воспользоваться вашим предложением, чтобы заполучить мир с объектом воздействия ценой раскрытия ваших планов перед ним. Он прокатится на вашем горбу и потопчется на вашей шкуре, чтобы выкупить себе мир ценой предательства вас. И вы вместо усиления своих позиций в борьбе со своим индивидуальным врагом резко их ослабите. Поэтому познай сначала врага своего врага. Может быть он, действительно, заслуживает такой участи.

8.4.2. Сдерживание агрессии

Сдерживание агрессии осуществляется, когда вы не можете ликвидировать врага, и сделать его другом нет возможности. Ну не хочет он становиться другом. Зачем вы ему. Ему лучше слабый противник, чем слабый друг. А враг насаждает. Приходится воевать всё время, сдерживать его агрессию. Сцепив зубы и сжав кулаки.

И если у вас уже идёт война, то сдерживаться не имеет смысла и, даже наоборот, вредно. Бей, как только можно и где только можно. Идёт перманентная война и идёт себе. С переменным успехом.

8.4.3. Трансформация врага в друга

Сделать врага другом хорошо удаётся, когда в основе вражды лежит психологический мотив. Ну не нравитесь вы, например, девочке в белых трусиках, потому что не обращаете на неё внимание. Так обратите. Только с презервативом.

Если причиной вражды является социально-экономическая или идеологическая подоплёка, то решение о примирении должно быть следующим после решения о смене собственных целей. Либо объект управления должен сменить цели. По крайней мере можно мягко убедить его это сделать. Конечно, это большое искусство и не всегда безопасное. Если объект заподозрит вас в хитрости и попытке обмануть, ситуация может резко ухудшиться.

8.4.4. Стабилизация отношений с врагом

Стабилизация отношений – это иметь врага при себе. Стабилизация враждебных отношений нужна, чтобы постоянно иметь при себе слабого врага для тех или иных надобностей. Явный и известный враг – он же контролируем. Хорошего для вас ничего не сделает, но и предать не может. Предают, как известно, только друзья. Закадычные.

Если у оператора нет врагов, то это, во-первых, вызывает недоброжелательность окружающих из-за зависти, от обиды. Во-вторых, расслабляет внимание самого оператора к окружающим.

В совокупности эти факторы могут привести к появлению врага, обладающего значительной силой и могущего принести существенный урон оператору. Чтобы не отделяться от людей и не вызывать даже затаенной зависти, полезно завести себе врага, который и видимость будет создавать, и не будет отвлекать много ресурсов и психической энергии.

8.5. Активное воздействие на врага

Воздействие на врага включает атаку, перманентную борьбу и оборону. Атака бывает целенаправленной, превентивной и спровоцированной.

Воздействие на врага в процессе осуществления карьеры включает комплекс мероприятий с сочетанием всех уровней управления: психологического, социального, экономического и идеологического.

8.5.1. Атакующие воздействия

Атакующие воздействия могут применяться как обособленно, так и в различных комбинациях. Их можно использовать как последовательно, так и одновременно, выборочно или все вместе.

Воздействия на своего индивидуального врага сводятся к:
а) непосредственному; и б) косвенному видам.

Непосредственное воздействие сводится к применению своих сил. При этом методы бывают открытые и тайные – диверсионные. Диверсионный метод, например, иголку в электродвигатель засунул, чтобы сосед план не выполнил. Вот и сгорит у соседа производственная карьера. А у меня может быть повысится.

Косвенный вид воздействия: купил бутылку, чтобы выпить с начальником цеха и, как друга, попросил не платить врагу премию. Это если использовать экономический уровень. Или уволить с работы, если на социальном уровне управления.

К косвенным видам воздействия относится поддержка врага вашего врага. Хотя, как и любой человек, он может вдруг измениться и пойти на примирение с вашим врагом и рассказать ему о ваших замыслах. Это так называемое предательство.

Ситуацию предательства следует предусмотреть и если есть хоть какие сомнения в возможности предательства, не

обращаться к такому человеку за поддержкой. Это в тех случаях, когда: а) у этого человека были аналогии предательства; или б) враг вашего объекта с вами неискренен; или в) вы не можете вступить с ним конфиденциально в дружеский контакт. Если человек настроен предать вас, то на уровне подсознания у него проявляется антипатия к вам. Это не даёт возможности дружеского конфиденциального настроения.

Принять контрмеры. Морально быть готовым к переходу тайной борьбы в открытую.

Физическое воздействие является средством достижения тактического преимущества путём насилия над личностью. Физическое воздействие может быть открытым (прямым и косвенным) и тайным.

Открытое физическое воздействие — это когда объект управления знает от кого и за что.

Открытое прямое физическое воздействие осуществляет сам оператор или вместе с друзьями. Для успешного осуществления этой акции необходимо обладать умением хорошо драться. Способствуют этому, но не определяют, такие виды спорта как бокс, борьба, в частности, самбо, восточные единоборства (каратэ, дзю-до, ушу, айкидо), рукопашный бой.

При открытом прямом физическом воздействии можно выиграть (ты побил) и можно проиграть (тебя побили). Необходимо учитывать положительное влияние проигрыша физического воздействия в некоторых случаях. Побитого многие жалуют и из жалости и сострадания начинают помогать так, что дубинкой не заставишь. Хотя негодяй получил заслуженно.

Для осуществления открытого косвенного физического воздействия подговаривают других лиц.

Открытое физическое воздействие почти всегда в будущем оборачивается стратегическим проигрышем. Его не всегда следует применять, потому что в отдалённом периоде времени подчас даёт совсем противоположный результат. Поэтому и использовать его можно только в тех случаях, когда нужен

тактический выигрыш и только.

При тайном физическом воздействии не говорят кто и за что. Догадайся сам. Но бьют сильно.

8.5.2. Перманентная борьба

К методам перманентной борьбы относится тактическое подавление противника.

Например, начальник наедине с оператором высказывает идею. В последующем в присутствии начальника и противника (объекта управления) оператор восхваляет эту идею. Противник не знает, что это идея шефа и полагает, что это идея оператора. Поэтому он начинает её высмеивать и может быть даже (лучше для оператора) эло. Шеф никогда этого не забудет, хотя и явно его имени здесь не фигурирует. Это удар по вашему противнику.

Продумать то же самое, но повосхвалять идею начальника в его отсутствии. Тогда существуют два варианта:

1. Передать самому на следующий день (через некоторое время) шефу, что противник сказал что-то об этой идее, мол, ерунда и глупость. Здесь также имеются два подварианта:

1) Передать правду.

2) Правду дополнить от себя выдуманными деталями, усугубляющими мнение противника.

2. Лучше, если это предаст другой (третий) человек:

1) Свой человек, друг, которому дать задание. Это создаёт надёжность в дохождении информации до начальника.

2) Наушник-осведомитель начальника. Для этого предварительно разговор (где противник хаёт идею) должен вестись в присутствии этого наушника. Если мы знаем или предполагаем о его качестве.

3. Информацию можно передать непосредственно осведомителю и тот вам ещё будет и благодарен. Шеф за что ему говорит спасибо и материально благодарит? Правильно, за предоставляемую о сотрудниках информацию. Если осведомитель

не будет её поставлять, зачем он нужен начальнику? Резонно. Поэтому добыча информации о сотрудниках и состоянии дел в организации является основной заботой осведомителя. А тут информация ползёт сама. Но, единственно, она должна быть правдивой. Любое искажение чревато плачевными последствиями. В этом случае лучше не расписывать детали, а только дать фабулу – общую сюжетную основу. Остальное пусть сам выдумывает.

Если начальника заинтересует дополнительная информация, дальше он сам раскопает её без вашей помощи или с вашей. Но это будет принудительно выбиваемая из вас информация. А это большая разница в отношении к вам. Он может опросить свидетелей разговора, которые будут, естественно, фантазировать как душе угодно. Если он будет опрашивать вашего друга, научите, что ему сказать.

Особенно хорошо для тактического подлавливания, когда начальник дал какое-то указание через вас. Тогда противнику в нарочито оскорбительном тоне сказать, чтобы он делал именно так какое-то дело без упоминания, что это приказал начальник. Естественно, противник делать не будет. Обидчивый оказался. Вот и повод доложить руководителю, что подчинённый не слушается.

Глава 9. ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Организационное управление – это управление коллективом для обеспечения нормального функционирования организации и достижения производственных целей. Оно включает перспективное управление и оперативное управление.

Перспективное управление – это разработка целей деятельности коллектива и планирование мероприятий, обеспечивающих его функционирование. Оно рассмотрено нами ранее.

Оперативное управление включает детализацию управленческих заданий и реализацию входных управленческих воздействий.

9.1. Объект оперативного управления

Объектом оперативного управления является группа и коллектив. Коллектив представляет собой группу людей, объединённых производственным процессом, обладающих сходством выполняемых функций, нравственно-моральных норм поведения и занимающих определённую производственную территорию. Например, коллектив цеха, предприятия, акционерного общества. Однако, не являются коллективом группа друзей, группа борцов за справедливость, группа преступников.

Коллектив людей вместе с официальным регламентом их поведения представляет собой организацию.

9.1.1. Структура деятельности коллектива

Структура деятельности коллектива включает все виды его функционирования и представляет собой совокупность взаимоотношений между структурными единицами коллектива.

ва: отдельными членами коллектива и подколлективами-подсистемами. Взаимоотношения в коллективе основаны на разумном поведении каждого из его членов.

Деятельность коллектива направлена на достижение общего результата, возможного только в рамках коллектива и определяемого системой поставленных перед ним целей. Она включает:

1. Функционирование самого коллектива за счёт межличностных взаимоотношений. Моделью этого вида деятельности является функционирование системы, соединенной связями, обеспечивающими информационный обмен между элементами системы.

От качества информационного обмена и качества передаваемой информации зависят взаимоотношения между людьми. Помехи при информационном обмене и искажения передаваемой информации приводят к сбоям в функционировании коллектива. Например, передаваемая информация может быть правдивой и ложной, когда неумышленно или умышленно обманывают с целью получения необоснованных преимуществ.

2. Сохранение и развитие структуры коллектива.

3. Выполнение задач коллектива как единой системы, которые коллектив должен выполнять в силу своего предназначения, например, производство швейных машинок, и управленческих заданий. Например, командир приказывает батальону повернуть направо.

9.1.2. Иерархическая система управленческих воздействий

Управление любым объединением людей, в частности, коллективом, организацией, государством, представляет собой систему управленческих воздействий. Она может быть иерархической и децентрализованной. Иерархическая система управленческих воздействий представляет собой соподчи-

нение управленческих команд объединений людей (организации, города, района, области, государства). При децентрализованной системе существуют автономные управленческие структуры в пределах одного коллектива или другого вида объединения.

Иерархический принцип управления коллективом является оптимальным как для руководителя, так и для коллектива в целом. Этот принцип даёт возможность руководителю эффективно контролировать все объекты управления внутри коллектива. Он позволяет при сохранении жизнедеятельности коллектива и его руководителя быстро изменять цели составных элементов системы: членов коллектива, подколлективов.

Но иерархическая организация имеет и отрицательные стороны. Основная — это зависимость руководителя от ближайших управленческих звеньев, которые контролируют всю информацию, идущую от остального коллектива и окружающей среды.

Опытный руководитель для нивелирования этой отрицательной стороны прибегает к услугам осведомителей из числа сотрудников низших управленческих звеньев. Осведомители бывают специальные и случайные.

Специальные осведомители постоянно приходят к начальнику и рассказывают ему обо всём, что слышат и видят. Случайные осведомители — это те люди, которые приходят на приём к начальнику со своими проблемами и в ходе беседы делятся с руководителем интересующей его информацией. Беседа может быть спонтанной и целенаправленной. В последнем случае начальник специально задаёт вопросы, которые его интересуют.

Рассказал анекдот про начальника в курилке. Потом, глядь, а ты уже без премии остался. Прямо удивительные дела. Все вокруг друзья стояли. Не критикуй начальство и не рассказывай про него анекдоты. Даже в курилке. Особенно в

присутствии друзей. И жизнь тогда будет ясной и понятной.

Неумно критиковать начальника без должного основания. Основанием может быть целенаправленная атака на руководителя. Здесь оператор осмысленно идёт на риск по тем или иным причинам. Например, сам хочет стать начальником. Или для любовницы старается – гляди, какой я крутой. А может ему деньги заплатили.

9.1.3. Польза от затрат на управление

Эффективность функционирования коллектива характеризуют выходные результаты. В результате управления каждая система, в нашем случае коллектив, должна приносить пользу. Существует зависимость между величиной пользы, приносимой системой, и затратами на её управление.

Вначале, сразу после создания рабочей системы в виде коллектива, с увеличением затрат на его управление польза от него небольшая. Это связано с расходом ресурсов и времени на организацию системы и проведение первоначальной проверки её работоспособности. Ресурсы и время вкладываются в создание системы, поэтому эффекта нет.

Затем следует период начального функционирования, когда коллектив работает не на полную мощь. Происходит отладка системы. С увеличением управленческих затрат польза от объекта управления начинает расти в большей степени, чем на предыдущем этапе.

Существуют два режима деятельности коллектива: стационарный и переходный. Стационарный режим функционирования коллектива характеризуется тем, что управляющие и управляемые процессы не меняются во времени. Переходный режим функционирования коллектива возникает, когда под действием управляющих или возмущающих воздействий коллектив переходит из одного стационарного режима в другой.

В установившемся оптимальном стационарном режиме функционирования объекта управления снижение затрат на управле-

ние не ведёт к снижению пользы, приносимой объектом.

Спустя какое-то время для поддержания состояния, близкого к стационарному, уже требуется увеличение затрат на управление. Это относительно стационарный режим, при котором высокий уровень пользы все же сохраняется.

В некий момент времени объект управления срывается из стационарного режима и переходит в переходный режим, когда наблюдается резкое падение пользы, приносимой объектом управления, несмотря на приток затрат. Это зона отрицательного баланса, когда увеличение затрат на управление не только не сопровождается увеличением пользы, но и, наоборот, сопровождается её снижением.

Следующий участок временной характеристики коллектива характеризуется снижением пользы на фоне снижения затрат — это стадия отдыха.

Период репарации характеризуется вновь медленным увеличением пользы при возрастании затрат. Цикл повторяется снова.

Так функционирует большинство систем, включая человеческие коллективы. Разрыв цикла и необратимые повреждения могут произойти на любой стадии функционирования системы.

Существуют внутренние и внешние ограничения, которые сдерживают рост пользы, приносимой системой, в зависимости польза-затраты.

Внутренние ограничения связаны с:

1. Дефицитом средств управления, времени для осуществления эффективного управленческого воздействия, принятием ошибочных управленческих решений.
2. Тактико-техническими данными управляемой системы, включая её ресурсы. Если по своим характеристикам объект не может работать с большей скоростью, которая в него заложена, то никаким образом вы его работу не ускорите.

Внешние ограничения обусловлены:

1. Активными возмущающими воздействиями, которые осуществляет на коллектив извне окружающая среда, включая врагов и конкурентов.

2. Пассивным сопротивлением среды.

3. Ограничениями поступления ресурсов из внешней среды от поставщиков, союзников и/или снижением возможностей реализации у потребителей.

9.2. Выработка управленческих воздействий

Конкретно оперативное управление заключается в осуществлении техники управления: выработке тактических управленческих заданий в соответствии со стратегической целью, представлении заданий исполнителям, регулирование взаимоотношений в коллективе и контроль за эффективностью выполнения управленческих воздействий.

9.2.1. Оптимизация управленческих воздействий

Оптимальные управленческие воздействия вырабатываются исходя из следующей информации:

1. Заданных выходных результатов функционирования коллектива, определяемых целями его управления.

2. Состояния окружающей коллектив среды, включая число и интенсивность действующих на коллектив возмущающих воздействий, которые осуществляет на коллектив извне окружающая среда.

3. Выяснение ограничений, которые следует соблюдать при управлении коллективом. Например, нельзя убить человека за неряшливый вид. Даже если очень хочется.

4. Состояния коллектива в целом, его элементов и структуры коллектива, структуры деятельности коллектива, а также числа и состояния действующих изнутри возбуждающих элементов.

Оптимизация управленческих воздействий зависит от многих свойств руководителя, в частности от опыта его работы. Опыт рассматривается в двух аспектах: общий опыт управленческой работы, опыт управленческой работы в специфической области (в парикмахерском деле, в политике, в управлении свинарниками) и опыт управленческой работы в данном коллективе.

В любой управленческой работе выделяют период вработки, оптимальный период управления и период усталости.

Во время периода вработки (пришёл новый начальник со стороны) руководитель осваивает управление коллективом. Поэтому существует некоторое время, которое необходимо новому руководителю для вработывания. В этот промежуток ему прощаются ошибки управления. Для правительства это 100 дней, традиционно соответствующих сроку второго правления Наполеона. Чем опытнее и хитрее руководитель, тем меньше ему нужен период вработывания.

Оптимизация процесса осваивания управления коллективом осуществляется а) путём обучения; и б) методом проб и ошибок. Метод проб и ошибок остается основным, т.к. процесс управления коллективом сложен и не поддаётся точному описанию и прогнозированию.

9.2.2. Влияние уровней управления

Стратегия поведения руководителя в коллективе определяется целями, которые поставлены перед коллективом. Поэтому при воздействии на ограниченный круг людей оператор для достижения своей цели акцент может делать на психологическом управлении людьми.

При переходе на управление большими коллективами оператор должен в большей степени уже полагаться на социально-экономические и идеологические факторы. Если он не будет учитывать социально-экономические факторы при управлении большими коллективами (предприятием, районом, об-

ластью, государством), качество управления будет низким. Неучёт социально-экономических и идеологических факторов приведёт к краху деятельности оператора.

Действительно, директор завода для рабочего так далёк, что рабочему безразлично, хороший директор или плохой, любит он охотиться, собирать грибы или разводить бабочек. Ночных. Зарплату плати, начальник. Для ближних же окружающих директора имеют значение и его психологические качества. Они каждый день с ним нос к носу живут и, если начальник не подарок по психологии, то от него сбежишь, даже несмотря на хорошую зарплату.

В силу этих обстоятельств и вынуждена личность подчиняться социально-экономическим и идеологическим условиям своей эпохи, если она берётся командовать большими контингентами людей.

9.3. Входные управленческие воздействия.

Представление заданий конкретным исполнителям осуществляется в различной форме, например, в виде приказов, распоряжений, предписаний и просьб.

9.3.1. Техника управления

Техника управления предопределяет:

- 1) Воздействие на членов коллектива и подколлективы.
- 2) Воздействие на связи между членами коллектива и подколлективами.
- 3) Воздействие на факторы окружающей среды: поставщиков, потребителей, вышестоящих начальников.

К операциям управления в коллективе относятся:

1. Образование одного коллектива из другого в результате *реорганизации*. Например, в результате управляющего воздействия функциональные единицы коллектива переходят в

другое состояние. Предположим, коллектив простаивает, т.к. нет сбыта продукции. Руководитель мобилизовал все отделы на поиск заказчиков, Сотрудники были инженерами-конструкторами, стали коммивояжёрами. Нашли заказчиков с избытком. Предприятие вновь начало функционировать.

2. Комбинирование нескольких а) членов коллектива в подколлектив; б) подколлективов для образования других подколлективов.

3. Выполнение *перестановок* для упорядочивания объектов управления, т.е. расположения объектов в определённом порядке. Например, отдельных людей в иерархической структуре должностей, привилегий, заработной платы, ранге святых.

Управление коллективом может осуществляться собственнo оператором, либо управляющей системой (коллекгией, советом), либо путём задания алгоритма. В последнем случае алгоритм задаёт, как догмы марксизма-ленинизма, управляющие установки и управление коллективом происходит автоматически.

Например, директор завода на собрании трудового коллектива предложил увольнять работников, которые приходят на завод пьяными с утра. Предложение приняли. Далее управление, т.е. увольнение рвущихся утром через проходную на завод пьяных работников будет происходить автоматически без специального управленческого воздействия директора. И директор в стороне. Никто на него не обижается. Переход на автоматизм управления является хитрым методом выхода из-под удара руководителя. Особенно в случае осуществления непопулярных управленческих воздействий. Как коммунисты раньше повыщали цены на масло? По просьбе трудящихся.

Техника управления зависит от режима функционирования коллектива:

1. Задача управления в стационарном режиме включает

только функции контроля, регулирования и коррекции отклонений под действием возмущающих факторов.

Если коллектив находится в стационарном или близком к нему состоянии, то на первое место выступает управление с использованием принципа сдержек и противовесов. Так по-научному называют принцип “разделяй и властвуй”.

2. Задачами управления коллективом в переходном режиме являются те же самые, но добавляется переориентация целей.

Если коллектив находится в переходном режиме, то в период наступления нужно сконцентрировать всё своё внимание, ресурсы на достижении поставленной цели. Это принцип концентрации ресурсов. В конкурентной борьбе побеждает тот, кто лучше сконцентрируется на одной задаче. Это даёт возможность использовать больше ресурсов в одной точке приложения.

Управление подчинёнными носит взаимный характер на каждом уровне управления. Принцип взаимности управления гласит, что если ты управляешь человеком, то и он управляет тобой. Это закон. Между людьми нет абсолютно однонаправленного подчинения: руководитель управляет подчинённым, но и подчинённый управляет руководителем.

Простой раб, если не склонен к побегам, позволяет господину пить вино и кутить с женщинами. Если раб склонен к побегам, то хозяин стережёт его, стоит над ним с кнутом, не спит ночами, пьёт исключительно безалкогольные напитки и болеет язвой. А вы говорите, раб не управляет хозяином.

9.3.2. Этапность осуществления управленческих воздействий

Входные управленческие воздействия направляются на элементы человеческой системы. Эти элементы различны по управляемости. Одни управляются лучше, другие – хуже. Например, в коллективе есть люди, к которым руководитель может обратиться в первую очередь, т.к. они его уважают и

будут подчиняться без долгих разговоров. Есть же и другие подчинённые, которым можно десять раз сказать, а всё как о стенку горох.

Поэтому существует этапность проведения управленческих воздействий: подготовка и собственно воздействие.

Первый этап включает подготовку ближнего окружения, команды, хорошоуправляемых членов коллектива и всех остальных. Здесь также существует последовательность: вначале следует подготовить управляемых членов и уже всем вместе обработать малоуправляемых. Например, в качестве управляемых членов при коммунизме играли роль рядовые члены КПСС.

Для стационарного режима функционирования коллектива специальная подготовка не нужна. Чем в большей степени происходит изменение стационарного режима и скатывание в переходный режим, т.е. чем более кардинальные реформы выполняются, тем длительнее и интенсивнее нужно проводить подготовку. Например, М.Горбачёв со своей администрацией в течение 6 лет проводили подготовку народов Советского Союза к радикальной реформе 1991 г.

Вторым этапом следует проведение собственно реформаторского управленческого воздействия. Управленческое воздействие также направляется в первую очередь на хорошоуправляемые элементы коллектива. Затем на всех остальных.

9.3.3. Обыденные управленческие воздействия

Рассмотрим, как в обычной жизни можно применить познания в технике управления. Например, вы хотите управлять данным человеком, влюбились вдруг в него. Тогда в общем случае нужно выполнить следующие операции:

- 1) На первом этапе оценивают, как более подробно собрать сведения об объекте. Узнать, в каких компаниях бывает объект, либо, где можно случайно его встретить.
- 2) На втором этапе происходит оценка эффективности и

непринужденности внедрения в компанию или реализации случайного знакомства. Попасть в эту компанию, либо придумать предлог случайного знакомства.

Если объект уже знаком, например, по учебе, по работе, то первые два этапа наступления опускаются.

3) Следующим этапом после знакомства идёт этап духовного настроения, т.е. разговор на общие темы. Во время разговора на третьем этапе необходимо следить за реакцией объекта на ваши реплики и вопросы. По его ответам, мимике лица, жестам, его вниманию.

4) Этап привязки. Нужно делать всё необходимое, чтобы объект в вас нуждался. Это либо быть хорошим слушателем, либо хорошим рассказчиком, либо выражать заботу об объекте, хвалить его, либо материальные услуги оказывать, либо физическую или организационную защиту. Именно у него должна быть потребность в вас, а вы своим внешним поведением и видом должны показывать, что он вам безразличен. Дружбу ценит тот, в чьей дружбе не нуждаются. Оценку степени привязки на четвёртом этапе можно проводить по открытости души объекта, т.к. между этими двумя характеристиками в основном существует прямая зависимость.

5) Этап командования. К этому этапу вы стремились – теперь управляйте.

9.4. Функциональные системы управления

9.4.1. Принцип платы

В жизни за всё приходится платить. Любые отношения между людьми оплачиваются. Не следует примитивно понимать эту оплату. Не обязательно в денежном выражении. Но платить все равно приходится. Казалось бы, существует бескорыстная дружба. Но она оплачивается как раз по высшему счёту временем, делами, которые человек не стал бы выпол-

нять ни за какие деньги. Ради такой дружбы идут иногда на риск положения и жизни. Самая дорогая – дружба бескорыстная. В этом выводе двойной смысл:

1. Плата за такую дружбу может быть очень высокой.

2. Такую дружбу надо ценить, как самое дорогое в жизни.

Оплата не всегда осуществляется в виде денежной суммы. Преимущественно платим мы другим. Имеется в виду, что общаясь с человеком, мы ему платим своим вниманием, временем, дружеским расположением и т.д. Но за что мы ему платим? За то же внимание, дружеское расположение, за время, которое он проводит с нами, за чувство приятного от общения с ним.

Если платы эквивалентны, людей устраивает такое общение. Если плата не эквивалентна и проигрывающая сторона это понимает, то они расходятся. Если же проигрывающая сторона не понимает неэквивалентности, то выигрывающую сторону называют хитрой.

Любое совместное дело движется хорошо и быстро, если обе стороны получают взаимную выгоду. Выгода может быть в любом виде, но она должна заинтересовать объект управления. Особенно это необходимо соблюдать, если планируемое дело нужно вам. Вы и должны придумать выгоду для объекта. Иначе за результат выполнения дела трудно ручаться.

Принцип платы предопределяет оптимальный расход управленческой энергии. Управленческая энергия – это время и ресурсы (психологические, социальные, экономические, идеологические). Если вы платите ресурсами, например, деньгами – экономите время, если расплачиваетесь временем – экономите деньги. Одновременно сохранить и то, и другое невозможно. Для достижения цели лучше экономить время. Время – дороже денег.

Во времена СССР существовал еврейский метод, не знаю существует ли сейчас, в издательствах. Либо ты в своем произведении оставался автором, а гонорар полностью переходил

человеку, который обеспечивал издание (еврею), либо ты отдавал авторство, а сам получал гонорар. Последнее для автора было в общем-то хуже. Его потом затирали, как неудобного свидетеля. Опять же выходит, что время дороже денег.

9.4.2. Принцип постоянного функционирования

Принцип постоянного функционирования имеет два значения:

1. Непроизвольная, непреднамеренная, постоянная проверка эффективности функционирования объекта управления.
2. Тренировка на пользу.

В принцип постоянного функционирования заложен парадоксальный принцип тренировки коллектива. Постоянная тренировка повышает его профессиональные и духовные качества. Если коллектив не функционирует, его разъедает лень и пороки. Люди перестают хорошо выполнять команды и разучиваются делать свою работу.

Универсальность принципа заключается в том, что он наблюдается во всех областях деятельности человека, а не только в спорте. Нагляден исторический пример, когда английский адмирал Нельсон наголову разгромил большую по численности эскадру испанцев и французов при Кадисе. Нельсон поневоле тренировал перед этим свой флот в открытом океане в штормовую погоду. Он находился у вражеского побережья и не мог зайти ни в какую бухту, чтобы переждать шторм. А испано-французский флот в это время отдыхал в бухте Кадиса. Несмотря на то, что шторм сильно потрепал эскадру Нельсона, он разбил флот противника, эффективно применяя маневрирование, которое хорошо было знакомо его морякам. В отличие от застоявшихся испанцев и французов.

Принцип постоянного функционирования объекта управления является одним из вариантов проверки. На малых задачах проверяют эффективность функционирования системы. Одновременно осуществляют также проверку элементов объекта управления. Отличие от специальной проверки за-

ключается только в том, что постоянное функционирование приносит постоянную пользу.

Пример. Вам нужна рубашка. Вы вспоминаете, кто обещал её достать. Звоните ему. Но человек уже умер или не имеет возможность это сделать (либо он попросту похвастал, либо умышленно соврал, либо перешёл на другую работу). Звоните другому человеку – тот достаёт вам рубашку. Следовательно, в результате функционирования вы одновременно произвели и проверку: кто может достать рубашку, а кто нет.

Но функционирование не должно быть чрезмерным, искажающим структуру и ресурсы.

9.5. Контроль управления

Контроль управления проводится за всеми направлениями функционирования коллектива путём сопоставления представленных заданий с ходом их выполнения и/или конечным продуктом деятельности. Результат сопоставления ложится в основу поощрения или наказания за счёт психологических, социальных (дисциплинарных, кадровых), экономических и идеологических методов.

9.5.1. Оценочный контроль

Оценочный контроль осуществляется на основе оценки результатов управления коллективом. Оценивают изменения:

1. Элементов объекта управления: руководителей подколлективов, неформального лидера, подчиняющегося, отверженного, старожилы, новичка.

2. Связей между элементами: положительные, отрицательные, индифферентные, неопределённые.

Оценку проводят по всем функциональным направлениям деятельности коллектива: системному, коллективному и властному, т.е. получил оператор власть над объектом управле-

ния и в каком объёме?

Получил ли оператор власть над объектом? Вот вопрос, который всегда волнует оператора, даже если ему подчиняется всего один человек. И если да, то какова выраженность этой власти, какова степень подчиняемости объекта оператору. Сколько средств, сил, энергии физической и душевной понадобилось, чтобы достичь данного уровня подчиняемости.

Оценочный контроль проводится путём наблюдения и анализа деятельности коллектива. Предметом оценки являются элементы коллектива, связи между ними и суммарный результат деятельности коллектива в целом.

Анализ взаимоотношений имеет смысл вычертить на листе бумаги. Такое наглядное представление помогает в интерпретации действий членов коллектива и быстром ориентировании в сложившейся в группе или коллективе ситуации.

По итогам анализа, например, властной функции оператора, можно оценить результаты управления как:

1. Плохие: объект не подчиняется ни при каких условиях и вы сами попали в подчинение к объекту.
2. Неудовлетворительные: вы не в подчинении, но и не управляете объектом.
3. Удовлетворительные: объект подчиняется под действием психологических, социальных, материальных или духовных стимулов или их различных комбинаций.
4. Хорошие: объект подчиняется безоговорочно и беспрекословно.

9.5.2. Проверочный контроль

Проверка даёт представление о возможностях функционирования объекта управления. Она заключается в оценке реакции объекта управления, как системы, на заданное воздействие. Всей системе в целом, отдельным её блокам или элементам предъявляются задания, которые они должны выполнить. Каждый элемент объекта управления или объект управ-

ления в целом отвечают на приложенные к ним воздействия соответствующей реакцией. Эту реакцию регистрируют и затем анализируют.

Следует отметить, что само по себе функционирование объекта управления представляет собой его постоянную проверку.

Например, у вас есть друзья в системе торговли. Вы всегда приобретаете у них из-под полы дефицитные вещи. Постоянно осуществляемое функционирование объекта управления является одновременно и проверкой. Вы знаете, что, действительно, у этих друзей можно купить любую вещь и вам не нужно забивать голову лишней информацией о других источниках их поставки.

Или ещё один пример. Вы председатель кооператива. Давая несложные задания его членам, вы проверяете их способность работать и оцениваете возможности человека на случай работы с полной нагрузкой. Оцениваете, брать его в новую компанию или не брать.

Таким образом, видно, что проверка – это функционирование в миниатюре, функционирование, осуществляемое не на полную мощность. А каждое функционирование одновременно является и проверкой. Чем же тогда проверка отличается от функционирования объекта управления?

Отличие проверки от функционирования заключается в отношении необходимости между оператором и управляемым объектом.

Например, если ваш знакомый продавец достает из-под прилавка пусть даже копеечные иголки, которые вам необходимы – это функционирование. Иголки нужны – вы их покупаете.

Если же вы для проверки обещаний знакомого продавца просите достать вам дефицитные джинсы, которые в общем-то вам не очень нужны в данный момент, это проверка. Проверили реальность обещаний знакомого. Хотя в стоимост-

ном выражении покупка джинсов гораздо дороже покупки иголок. Проверка: джинсы не нужны, а вы их покупаете. Из этого следует и другое заключение: для осуществления проверки всегда требуются непроизводительные затраты.

Проверка бывает теоретическая, экспериментальная и практическая. Например, вы имеете объект управления в виде группы друзей, работающих врачами разных специальностей. Каждый из них чистосердечно предлагает госпитализировать вам любого пациента, если у вас будет необходимость.

Теоретическая проверка даёт возможность теоретически оценить прогноз функционирования объект управления. Например, прикинул, может ли объект, имея такую-то должность и такие-то способности, выполнить обещанную услугу. Нет, не может, подлец. У него ведь даже врачебного диплома нет. Или: да, может. Он хоть и санитар морга, но любовник какой-то начальницы в больнице.

Теоретическая проверка имеет недостаток, который заключается в том, что мы не обладаем всей полнотой информации об объекте. Ведь не каждый санитар морга будет рекламировать, что он любовник жены главврача. В зависимости от темперамента доктора можно и клиентом на собственной работе стать. Поэтому теоретическая проверка не всегда эффективна.

Экспериментальная проверка: оператор просит знакомого врача госпитализировать пациента. Назначает место встречи, дату. А спустя некоторое время говорит, что больной передумал. Оператор прокрутил почти реальную ситуацию.

Практическая проверка: попросил госпитализировать дальнего знакомого, друга. В случае неудачи будут менее негативные последствия, чем при неудаче госпитализации важной персоны: родственника или протеже начальника.

Практические проверки бывают пассивными и активными:

1) Пассивная проверка: объект совсем не приносит никакой пользы.

2) Активная проверка: проверка с принесением пользы – принцип постоянного функционирования или истинная проверка. Объект работает не на полную мощность или в ограниченное время.

Перед проверкой строится модель объекта управления, который будут проверять. Это может существенно уменьшить расходы на проверку.

Пример. С завода системы почтовых ящиков стали утекать налево ценные детали. Перед тем, как провести проверку выносимых через проходную личных вещей построили модель объекта управления. Тогда стало ясно, какие блоки (лаборатории, цеха) следует проверить в первую очередь, чтобы не затрагивать весь завод.

В зависимости от информативной значимости, проверки бывают трех видов:

1. Проверка неопределённости, например, возможности функционирования нового объекта управления или его элементов. Первый контакт. Целью является выяснение реальных возможностей новой системы или нового члена объекта управления.

2. Проверка уровня функционирования уже известного объекта управления:

1) Когда объект управления действует не всё время, а периодически. Проверку осуществляют в интервал времени между периодами работы объекта управления для того, чтобы убедиться в его готовности функционировать.

2) Когда нет информации о конечном результате работы объекта управления. Тогда осуществляют:

а) периодические проверки.

б) разовую обязательную проверку. Когда её следует проводить? Функционирование объекта управления сопряжено с трудностями и чревато опасностями как для объекта управления в целом, так и для его элементов. Например, проверка разведгепуры перед засылкой в другую страну.

3. Проверка подозрений. Проводится, когда оператор ставит под сомнение эффективность функционирования объекта управления после получения тревожной информации об объекте управления в целом или его подсистемах. Это бывает, когда существуют:

1) Отклоняющие воздействия системных шумов. В приведённом выше примере, предположим, главный врач решил наложить вето на просьбу рядового врача госпитализировать пациента. Или заведующий отделением не подписал эту просьбу.

2) Ограничения возможностей объекта управления. Например, возможности социального уровня управления ограничены. Обещающему простому врачу могут отказать даже в госпитализации родственника.

3) Нестабильности самого объекта управления, вследствие, например, ограничений характеристик психологического уровня управления. Расхотелось знакомому возиться с моей просьбой, лень обуяла опять, просто похвастал ради эффекта или красного словца.

Проверки бывают плановые (проверка уровня функционирования) и экстраординарные (при новом знакомстве – первый контакт, после тревожной информации).

9.5.3. Прогноз управления

Прогноз управления составляется на основании данных контроля управления. Прогноз бывает:

1. Неопределённым: невозможно сказать о результате управления, управление непредсказуемо.

2. Неблагоприятным: предвидится неэффективный результат управления.

3. Благоприятным: предвидится эффективный результат управления.

Основными критериями в прогнозе управления, по-видимому, служат: а) степень подчиняемости объекта управления;

и б) используемый уровень для управления объектом. Чем выраженнее подчиняемость объекта и чем более высокий уровень управления для него задействован, тем более благоприятный прогноз можно предсказать в отношении управления им.

Подчиняемость коллектива в целом зависит от подчиняемости каждого его члена по уровням управления. Вне зависимости от уровня управления подчиняемость человека определяется доминантностью или рецессивностью его психики. Доминантный тип сам любит всеми руководить. С таким намучается любой руководитель. При рецессивности психики человек лучше воспринимает приказной тип управления. Такому человеку лучше отдавать приказы и он будет рад и счастлив их исполнять. Человек с рецессивной психикой не будет, таким образом, чувствовать себя заброшенным, а наоборот, проникнется нужностью для руководителя. В зависимости от того, сколько людей с рецессивной и доминантной психикой в коллективе и будет определяться прогноз управления.

Снижение подчиняемости человека можно диагностировать заранее. Например, на психологическом уровне управления это снижение можно определить по его душевной открытости. Если она стала ослабевать, это является тревожным признаком начала снижения подчиняемости.

Прогноз зависит от правильности подбора ведущего уровня управления при воздействии на коллектив. Что для данного коллектива важнее в управлении: материальный или духовный стимул. Либо то и другое одновременно, но в какой пропорции. Например, они хотят наряду с преимущественно духовными ценностями добавить себе немного материальных, либо наоборот.

Глава 10. МЕГАУПРАВЛЕНИЕ

Напомним вкратце некоторые положения управления объединениями людей. Карьера – это управление коллективом для продвижения внутри него. Оперативное управление – это управление коллективом для выполнения поставленных перед коллективом задач.

Мегауправление – это управление коллективом в процессе взаимодействия его с другими коллективами. Здесь объектом управления являются сами коллективы как единые системы.

Мегауправление имеет виртуальное сходство с карьерным управлением. Только если при карьерном управлении осуществляется оптимизация функционирования отдельного человека, то при мегауправлении осуществляется оптимизация функционирования отдельного коллектива, как единого организма. Это различие лежит в основе специфики мегауправления: а) коллектив состоит из совокупности разных по психике людей, которых нужно привести к единому знаменателю; б) одновременно в коллективе осуществляются карьерный и оперативный виды управления. Все это усложняет понимание и проведение мегауправления. А что в жизни просто?

10.1. Командное управление

Командное управление – это управление с помощью команды для борьбы за власть в больших популяциях людей. Борьба внутри команды рассматривается в карьерном управлении.

10.1.1. Структура командного управления

Теоретически мегауправление способен осуществлять один человек. Практически, исходя из сложности мегауправления, это может делать только команда объединённых в одно целое людей. Ни один человек не в состоянии без опоры на команду управлять государством или каким-либо другим крупным объединением.

Команда представляет собой группу людей спементированных общей целью мегауправления. В отличие от группы она, кроме неформальных связей, может быть объединена формализованными связями в рамках той или иной управленческой организации. Совокупность управленческих команд нации или этноса называется элитой.

Структура команды включает следующие группы:

1. Ближнее окружение руководителя, которое участвует в принятии стратегических решений.

2. Функциональная команда, осуществляющая тактическое управление, направленное на реализацию поставленных ближним окружением целей.

Каковы принципы набора в команду?

Во-первых, команда набирается в зависимости от управленческих задач, которые перед ней ставятся. Куда мы плывём: к девицам на Багамские острова или к монахиням в суровый край далекий? Неодинаковые управленческие задачи.

Во-вторых, объединяющим критерием в команде является доминирующий уровень управления. Например, объединяющим критерием в управленческой команде этнической мафии является психологический уровень управления – боятся главаря, в управленческой команде чиновной администрации – социальный (соблюдают иерархию – чиновопочитание), в управленческой команде фирмы – экономический (работают за деньги – по последним данным разведки это доллары), в управленческой

команде политических партий – идеологический (кто верит в бога – коммунист). Хотя, естественно, в командах всегда переплетаются признаки всех уровней управления.

10.1.2. Командная идеология

Командная идеология состоит из объединяющей идеологии для команды. В отличие от объединяющей идеологии для объекта управления. Совпадение этих двух идеологий бывает не всегда. Объединяющая идеология для управленческой команды в России, состоящей преимущественно из евреев, – разрушить Россию и уничтожить русский народ. Естественно, что объединяющая идеология для русского народа – все наоборот. Выжить. И дорога для русского народа только в одном направлении – антисемитизм. В других местах нас не ждут.

Элитная команда, отражающая чаяния русского народа и противостоящая евреям – это националисты. Националисты пока слабы, еле-еле пробиваются. Ростки, так сказать. Но за ними будущее. Какие же гении создают будущее России сейчас? Это А.Аратов, А.Баркашов, А.Батогов, А.Севастьянов, В.Дёмин, В.Емельянов (умер), В.Барышенко, В.Илюхин, В.Селиванов, Н.Кондратенко, В.Корчагин, В.Костылев, В.Казаков, И.Синявин (умер), А.Макашов, В.Истархов, К.Смирнов-Осташвили (убит в тюрьме шабес-гоями по приказу евреев), И.Тальков (убит евреем при содействии шабес-гоев). Святые представители русской национальной элиты.

Исторически идеологическое управление в зачаточном виде возникло на начальных этапах формирования человеческого общества, когда умственный труд отделился от физического. Это стало возможным благодаря появлению в результате серии мутаций людей с совсем другой психикой, чем была до этого. Править народом – нужно иметь абстрактное

прогностическое мышление. Править сковородками – достаточно апрогностического конкретного. Общество разделилось на правителей и исполнителей, имеющих разное мировоззрение, разную идеологию и разные цели в жизни в соответствии с их психикой [Ницше Ф., 1997а; 1997б].

Правители, ориентиовавшиеся в идеологическом управлении, создавали для себя объединяющую командную идеологию. Она служила средством сплочения элиты. Сплочение нужно было ей для последующего объединения исполнителей с целью решения коллективных задач нации. Поэтому управленческая команда распространяла свою идеологию на остальное население. Кнутом и палкой.

Для исключения конкуренции других управленческих команд правители старались идеологически изолировать своих исполнителей от окружающих объединяющей объектной идеологией. Управленческая команда заинтересована в идеологической изоляции и настраивает свой коллектив на идеологическую замкнутость. А то увидят, что соседи лучше живут и сбегут туда. Особенно если условия жизни населения данного объекта управления хуже, чем у соседей. Не сделаешь железный занавес – все работяги утекут к соседям.

А тут им на пути объединяющая объектная идеология. Вот, тебе бабка и Юрьев день. Говорят, что соседи – идеологические враги. В разные свои армии неформальные и формальные народ сгоняют, чтобы против других объектов управления воевать.

А что же члены коллектива? А ничего, живут спокойно. Братаются на фронтах. Это простые исполнители с невысоким уровнем абстрактного мышления. У них приоритет – семья. Лишь бы их не трогали. Что им делить с соседями? В принципе им безразлично на кого работать. Всё равно больше зарплата не станет. Поэтому получается, что объединяющая командная идеология нужна и принимается сознательно психически

продвинутыми людьми – элитой. А в остальной народ её насаждают силой. Правители с продвинутой психикой всучивают свою идеологию народу не мытьём так катаньём. Крещение Руси помните? Вот и радуйтесь, что живы остались.

Для каждого уровня управления существует своё идеологическое обоснование. Для социального феодально-рабовладельческого – идеология социальной иерархии (“Да здравствует король!” или “Боже, царя храни!”). Для экономического капиталистического – идеология свободного предпринимательства (сколько их там теорий, прославляющих западный образ жизни, где правит чистоган). Хорошо ещё, что питекантропы вымерли, а то в соответствии с психологическим уровнем управления была бы идеология, прославляющая пещерный образ жизни (“У кого крепче зубы” и “Слабым у нас не место”).

Управленческая команда заинтересована в применении низших уровней управления для подчиненных, что находит отражение в стремлении навязать исполнителям соответствующую идеологию. Чем выше уровень управления, тем больше расходов на управление исполнителями. А все ж экономят. Управление на идеологическом уровне вообще кошмар: надо стать равными им.

Как хорошо на психологическом уровне управления, где узаконено неравенство. Мы сильны, а они слабы. Поэтому мы правим, а они на нас работают. И на социальном уровне рабы практически бесплатно пашут на нас. Поэтому-то евреи, когда пришли к власти, создали для советского народа социальное управление и соответствующую идеологию. Коммунизм – рецидив феодально-рабовладельческой идеологии, обслуживающей социальный уровень управления. Коммунизм это не просто феодально-рабовладельческое правление, а подобие восточной кастовой деспотии, где их генсек был как восточный владыка. Азиаты, сэр.

10.2. Командные войны

Только что мы рассмотрели войну команды с собственным народом. А какие ещё направления борьбы у неё есть? Их три:

1. Как уже отмечено – с собственным народом, чтобы народ больше работал и меньше получал.

2. С другими командами-конкурентами за право эксплуатировать нас с вами.

3. С потенциальными претендентами в команду, т.е. с теми несознательными личностями, которые лезут в нашу с вами команду и имеют наглость требовать поделиться с ними куском мяса с чёрной икрой. А также женщин побольше. Числом и телом.

10.2.1. Борьба с конкурирующими командами

Что сдерживает всех этих владык с ихними командами? Три фактора:

1. Возможность исчезновения субстрата власти, т.е. нас с вами. Поэтому они дают нам дышать, есть, размножаться и отдыхать (спасибо партии родной за наш воскресный выходной). А то управлять некем будет.

2. Внутренний контроль – конкурирующие внутренние управленческие команды (оппозиция). В популяции может быть одна управленческая команда или, в основном, несколько. Одна из них доминирующая (правлящая), другие оппозиционные. Явные или тайные.

3. Внешний контроль – конкурирующие внешние управленческие команды. Если будете плохо народом править, то, когда другая управленческая команда объявит вам войну, подчинённые перейдут на сторону врага. Что и было во время еврейско-немецкой войны 1939-1945 гг. Или, как в известном советском анекдоте: Давайте объявим войну Швейцарии, а

назавтра сдадимся в плен. Вот только швейцарцев жалко.

Контроль воспитывает в управленческих командах ответственность перед исполнителями. И вся книга об этом. Автор, кстати, не против того, чтобы правили евреи. Чего плевать против ветра. Но они должны нести ответственность перед народом, которым правят, перед тем народом, который они бросали то на трудовой фронт, то на военный. То в концлагеря, то в тюрьмы. То в коммунизм, то в капитализм. И всё с человеческим лицом.

Безнравственно утверждать ложь, что нами правит абстрактное правительство. Это даёт возможность евреям не выполнять элементарные обязанности перед управляемым ими народом. Не платить пенсии старикам. Надо признать – нами правят евреи. Воры, мошенники и кровавые убийцы [Емельянов В., 1979; Гладкий В.Н., 1993; Мельский А., 1994; Даль В., 1995; Дюринг Е., 1999].

Команда не брезгует в конкурентной борьбе за народ никакими методами, что естественно. Ишаки и лошади всем нужны. Популярностью пользуется историческая фальсификация. Не зря же каждая власть пишет новую историю народа. Как будто он заново рождается. Все они используют исторический фактор в натравливании на конкурирующую управленческую команду. В данном случае враги-евреи натравливают народ на их истинную национальную элиту – антисемитов-националистов – с использованием псевдозаботы о ветеранах войны 1941-45 гг.

Евреи, заботливые на словах, используют стариков в своих гнусных целях. Мол, ветераны против фашистов. Не будем трогать ветеранов. Посмотрим, какие заботливые евреи:

1. До сих пор не похоронили павших в этой войне. Спустя столетия лежат не похороненные по-человечески по болотам и кустам кости солдат, воевавших за евреев, как бездомные собаки.

2. Отношение еврейской власти России к ветеранам, защищавшим их от немецкого фашизма – это позор нации [Рубан О., 1999]. Евреи не выплачивают месяцами грошовые пенсии живым ветеранам. Евреи, обладающие несметными богатствами, добытыми этими стариками. Ещё и воевали с фашистами – защищали еврейские богатства. Так может быть все ветераны плохо живут? Ну да. Еврей-ветераны имеют всё, что и подобает ветеранам. Русские не имеют ничего. Кроме права умереть в нищете. Зато заботливые евреи возмущаются фашизмом от имени этих пенсионеров.

3. Инвалиды войны не обеспечены квалифицированной медицинской помощью. Победённые немцы им присылают лекарства. Победителям. А евреям не стыдно. От своих миллиардов долларов несколько тысяч дали бы на лекарства своим бывшим защитникам. Ценой жизни и потери здоровья вас защитившим. Заботливые вы наши.

Мы обязаны признать, что война 1941-45 гг. это еврейско-немецкая война. Кошунственно и безнравственно утверждать, что она была Великой Отечественной^{2*}. Такие утверждения дают право евреям (талантливому еврейскому правительству России) не заботиться о нищих ветеранах. Раз ваша война, то сами о себе и заботьтесь. Это ваша война? Тогда зачем мы будем платить **вам** пенсии, достойные и вовремя? Это ваша война? Тогда зачем мы будем давать **вам** льготы? Это ваша война? Тогда зачем мы будем обеспечивать **вам** квалифицированное лечение? Это ваша война? Тогда зачем мы будем захранивать тех, кто до сих пор не захоронен.

*Ответ автора по поводу названия войны. Ответим вопро-

2. Редакция «Русской Правды» категорически не согласна с таким утверждением.

сом. Почему, когда нужно было евреям, в 1941-1945 гг. погибло несколько десятков миллионов человек за Советский Союз, Родину и Сталина? Почему в 1991 г. развал СССР произошел без единого (!) выстрела? Что же гордые русские не повоевали за Родину так же активно, как в войну 1941-1945 гг.? Потому что хоть и бегали по полю русские солдаты, да руководили ими еврейские комиссары. И сейчас, что хотят евреи, то и делают. А русские и воевать не умеют. Офицеры присягу давали служить Советскому Союзу. Что ж присягу-то не выполнили? Где тот Советский Союз? Присягу нарушили, значит предатели.

Перешли на сторону евреев. А почему на сторону фашистов не перешли?

Но все меньше дураков и мерзавцев становится среди русских. Жизнь что ли, действительно, учит, или дураки с помощью еврейских реформ вымирать начали. Положительный эффект, значит, у них оказался. Почему многие ветераны вступают в ряды фашистов? Достойный ответ заморским оккупантам – врагам русского народа.

10.2.2. Методы ведения тайных войн

Эволюция войн шла в направлении от открытых к тайным, как наиболее перспективным. С каждым этапом развития человечества всё меньше было в войне открытых элементов и все больше тайных.

Методы ведения тайных войн:

1. Террор. Изобретатели – евреи.
2. Подкуп управленческой элиты – верхушки нации.
3. Генетическое скрещивание с представителями управленческой элиты, чтобы потом прязать к себе её родственными связями. Любимый метод евреев.
4. Создание и содействие созданию пресловутой пя-

той колонны: тайных организаций агентов влияния и спонтанных дестабилизирующих агентов из недовольных.

5. Выдвижение в управленческую элиту своих ставленников – агентов влияния. Помощь при внедрении в управленческую элиту членов существующих самостоятельно неподконтрольных тайных дестабилизирующих организаций. Пусть, хоть бесконтрольно, но разрушают врага.

6. Контроль над официальными властными организациями: спецслужбами, правоохранительными органами.

10.2.3. Конкуренция внутри управленческой команды

В управленческой команде тесно и не хватает корма. Там постоянно идут драки между собой за больший кусок ресурсов. А уж если приходит кто-то со стороны, его тут же уничтожают. Самим мало. Пример с элитами Запада и России. Наши суперхитрые евреи и шабес-гои – масоны одним словом – думали, что после развала России они кому-то будут нужны в капиталистических странах. Посмотрите на лицо бывшего премьера В.Черномырдина, написавшего на страницах газет учебное пособие по косноязычию. Объясните, как он мог заработать 50 млрд.долларов США, которые лежат у него на заграничных счетах? Кому нужен тупой проходимец?

Я всегда говорил, что евреи не очень умные люди. Активные дураки на нашу голову. Они не могут понять, что нужны были только для развала России и обогащения западных управленческих команд. Конечно, западные управленцы не против, чтобы богатые евреи у них жили. Но только в качестве народа-исполнителей, а не в управленческих командах. Самим хорошо кушать хочется. Если хотите править, идите, ребята, в свои популяции и правьте. Например, к папуасам или к русским. И руководите ими.

Разворовали Россию, теперь хотят, чтобы их приняла эли-

та западных стран. Но ждёт ли Запад воров-евреев? Ждёт. Чтобы посадить в тюрьму. В лучшем для евреев случае их отправят даже не в Израиль, где их, как подобает вора, тоже ждёт тюрьма, а обратно в Россию. Только русские могут терпеть эту шваль.

И то потому, что их поддерживают выродки-коллорационисты. Только благодаря коммунистам и уголовникам еврейские оккупанты держатся у власти уже более 80 лет. А почему это вдруг вора-еврею не нравится на свободном, как они говорили, Западе? Евреи они же активные, но не умные, они не могли даже предвидеть, что свободному Западу они не нужны. Не нужны российские евреи и шабес-гой в западных управленческих командах по нескольким причинам:

Во-первых, рынок в западных странах поделён между коренными предпринимателями (ветвями управленческих команд) и втиснуться туда со стороны практически невозможно, даже еврею. Тем более что на Западе развит здоровый антисемитизм [Кей Л.Н., 1975; Форд Г., 1989; Дюринг Е., 1999]. В борьбе с кровавыми монстрами любой антисемитизм – здоровый.

Во-вторых, моральный климат, в результате чего на любого нувориша последний фермер будет коситься с подозрением, а шериф его поддержит в этом и никакими взятками их не подкупить. Ни фермера, ни тем более шерифа. Это вам не российская пьянь-рвань-дрянь в милицейской форме. Когда первым делом в наведении порядка в России нужен будет расстрел милицейских генералов.

В-третьих, элементарная человеческая брезгливость: кто из нормальных людей, я не имею в виду русских, будет общаться с этой уголовной мразью.

В-четвёртых, элементарный здравый смысл: если они разворовали всю Россию, то могут из прихожей и тапочки унести.

10.3. Популяционное управление

Популяционное управление – это управление популяциями людей, которое представляет собой совокупность методов управления общиной, нацией и этносом.

10.3.1. Межпопуляционное управление

Межпопуляционное управление – это управленческое обеспечение оптимального взаимодействия между популяциями, не имеющими государственного образования.

Российский народ – это определение формального этноса, объединённого в рамках государственного образования России. Там, где касается общности, нужно говорить о российском народе, где конкретно должна определяться национальность, там русские, как носители генетических её особенностей. Наша задача сохранить российский народ как общность на базе русского народа.

Например, взаимодействие русских и чеченов кроме неприятностей ничего не приносит. Это только видимость, что Россия имеет чеченскую территорию. Пусть чечены уходят, и вообще не держать никого. Не смогли раньше наши предки очистить землю, как американцы от индейцев, теперь это невозможно. Кто хочет выйти, пусть выходит. С ними больше мороки, чем пользы.

10.3.2. Межгосударственное управление

Межгосударственное популяционное управление представляет собой совокупность методов управления межгосударственными взаимоотношениями. Предметом нашего исследования являются тайные взаимоотношения. Тайные межгосударственные войны основываются на существовании во

враждебном государстве агентов влияния – пятой колонны. Евреи – пятая колонна американских евреев (и международной еврейской мафии-закулисы) в России.

Один из методов тайных войн – лжепропаганда. Тайными способами привлекают журналистов противоборствующей стороны, чтобы они критиковали, и желательно, обоснованно, например, собственный генералитет.

Но с другой стороны закрывать рот журналистам может быть на руку преступным генералам [Профессия предатель, 1997]. Так они могут скрывать свои ошибки и преступления.

10.3.3. Прогрессивное командное управление

Управление популяцией бывает прогрессивным и регрессивным. Прогрессивное управление направлено на процветание объекта управления. Прогрессивное управление оценивается по непосредственным и отдалённым результатам. Непосредственный результат виден сразу. Отдалённый может проявиться через несколько поколений.

Например, гитлеровцы для Германии осуществляли политику фашизма. Это прогрессивное управление? Ведь сами фашисты были уничтожены мировой еврейской закулисой. Да, они погибли. Но ценой своей жизни спасли своих потомков от еврейских ГУЛАГов [Солженицын А.И., 1991а; 1991б; 1991в; Суворов В., 1995] в Германии. Нет евреев – и страна процветает. Немецкие фашисты, исключив евреев из управления, сделали Германию процветающей страной [Лапик А., 1995]. Такой, что советские ветераны рады бы теперь попасть в Германию. Хоть тушкой, хоть шкуркой, да поздно спохватились.

Немецкие фашисты не увидели счастья. Но их потомки живут достойно. В отличие от советских победителей и их потомков. Поэтому большой вопрос, кто из 2-ой мировой войны

вышел победителем, а кто побеждённым. Нет сомнений, что наши ветераны-победители оказались на самом деле истинными побеждёнными. Побеждёнными еврейскими оккупантами.

10.3.4. Силы межпопуляционной борьбы

В межпопуляционной (межгосударственной) борьбе принимают участие несколько сил, которые все работают в направлении дестабилизации нации и общества, государственных структур и всего государства в целом:

1. Внешние силы:

1) Открытые силы военного, дипломатического, экономического и пропагандистского давления предполагаемого противника, действия которого проявляются в виде явной или холодной войны.

2) Тайные силы – это агенты спецслужб противника: шпионы, диверсанты.

2. Внутренние силы:

1) Агенты влияния, созданные внешними открытыми и тайными силами, и, функционирующие под их управлением. Управление ими осуществляется прямо или тайно для достижения конкретно поставленных целей. Их поддерживают ресурсами.

2) Спонтанные дестабилизирующие агенты. Эти дестабилизируют общество и без всякого влияния на них. Управление ими осуществляется косвенно и тайно без конкретизации целей, а только для создания фоновой нецеленаправленной дестабилизации. Может осуществляться тайная косвенная поддержка ресурсами.

Базой для агентов влияния и спонтанных дестабилизирующих агентов являются: а) обиженные властью; б) уголовники, психология которых уже сформирована по роду их деятельности для дестабилизации общества и государства в це-

лом; в) психически ненормальные люди, масоны [Марков Н.Е., 1993].

Уголовные элементы – это люди, сознательно и немотивированно посягающие на чужую собственность и здоровье других членов общества. В отличие от осуждённых, преступления которых не связаны с посягательством на чужую собственность и личность или осуществленные неосознанно или мотивированно чрезвычайными обстоятельствами. Например, умирал с голода и своровал кусок хлеба.

Уголовники являются перманентным врагом общества, нации и государства. Именно они прежде всего заинтересованы в их дестабилизации, т.к. в условиях разрухи и снижения функции государственного контроля создаётся идеальная среда для криминальной деятельности: воровства, грабежей, мошенничества. Поэтому именно уголовники всех времён и народов служили базой для внешних врагов в создании организационных структур, разрушающих нацию и государство.

Даже в художественных произведениях открыто пишут, как о типичном явлении, что криминальные силы контролируют всю Москву [Леонов Н.И., 1998]. Вопрос: кто им помогает? Кому они выгодны? Евреям. Почему? Уголовники помогают им: а) вывозить народные богатства за границу; б) уничтожать лучших российских предпринимателей; в) контролировать средства массовой информации и прибыльные предприятия.

В борьбе с ворьём должны объединиться все здоровые силы общества. Ради наших детей. На милицию нет никакой надежды. Сами такие. Общепародная война должна быть объявлена уголовной мрази. Если ты инженер, засунь уголовнику взрывчатку в выхлопную трубу, если ты филолог – осиль хотя бы вывинчивание ниппелей из колес иномарок преступников, если ты врач – пришей ему, собаке, пятую ногу.

Как же так, а где же клятва Гиппократа? Рассмотрим эту клятву в философском аспекте. Рассмотрим-рассмотрим интересный вопрос. Во времена Гиппократа уголовники брели понуро на каменоломни заниматься общественно полезным трудом. А Гиппократ в окружении толпы паложниц и роскоши предавался глубоким философическим мыслям. Клятвы разные придумывал. Я посмотрел бы на этого Гиппократа в период еврейского капитализма в России. Бредёт понуро вдоль обочины дороги Гиппократ в лохмотьях, голодный и нищий. А мимо проносятся шикарные иномарки с насильниками и бандитами в окружении избранных любовниц. Обдавая Гиппократа выхлопными газами и грязью. Замешкайся наш Гиппократ, выйдут пацаны из машины, да накостылят ему по первое число. Умер бы Гиппократ. И осталось бы человечество без его клятвы.

Разные времена. Разная философия. Во времена Гиппократа воры были за решёткой. А сейчас они в иномарках. Хозяева жизни. И если мы не создадим новые клятвы, они уничтожат нас и наших детей. И никто нам не поможет. Вот такая современная философия.

10.4. Регрессивное командное управление

Регрессивное командное управление имеет особенное значение, т.к. оно является единственной методологией уничтожения популяции (общины, нации, этноса, оформленного в виде государства) внешним врагом с помощью агентов своего влияния.

Механизмы его являются тайными. Явными бывают только результаты. Регрессивное управление осуществляют агенты чужого влияния в борьбе против данной популяции. При этом используют ряд основных тайных методов.

10.4.1. Деперсонализация власти

Методом тайной борьбы против враждебного этноса является деперсонализация власти в руках агентов влияния. Деперсонализация власти позволяет уйти от ответственности членам пятой колонны. Рассмотрим деперсонализацию власти на примере разрушения России.

Во власть ставят кого-нибудь из марионеток: шабес-гоя или полукровку. Например, шабес-гой М.Горбачёв развалил Советский Союз [Тимофеев Л., 1992]. Но не успел развалить Россию. Народ стал недоволен.

Тогда сделали смену лиц, ответственных за принятие разрушительных решений. Народу подбросили Б.Ельцина, который в соответствии с популистским методом обещал всё, включая лечь на рельсы. Да здравствует Б.Ельцин! А он тоже агент влияния евреев. Он ещё дальше развалил то, что начал М.Горбачев. А нам кажется, что вроде бы уже другой человек. Другая власть. А власть все та же – еврейская.

Косноязычного шабес-гоя В.Черномырдина сменил полукровок (отец еврей) С.Кириенко-Израитель. Киндер-сюрприз. Обходительный такой – дамам нравится. Тем, которых оставил без зарплаты. Мягко стелил, жёстко спать пришлось. Всё с улыбочкой, вроде бы ничего особенного и не сделал. Так, ерунда – доразвалил экономику. Провёл разорение финансовой системы и денежной единицы – рубля, – включая дефолт 17 августа 1998 г. Ну ему же приказали. Специально для этого и посадили в премьерское кресло. В соответствии с принципом деперсонализации. А потом и эту марионетку сменили. Пришёл еврей Е.Примаков-Киришлат. Оказалось другое уже правительство (во дают!) и другое государство и поэтому спросить не с кого [Леонтьев Д., 1999].

10.4.2. Эффект управленческого разрыва

Эффект управленческого разрыва – это удаление по вертикали управленческой иерархии реализации решения от его принятия. Управленческий разрыв делает невидимой причину касающихся вас событий. Вас долбают, а вы даже не знаете кто.

Например, евреи решили уничтожить русский народ. Спустили вниз указание делать раскулачивание. А реализацию этого решения выполнять приказали выродкам – коммунистам. Кто ещё может малых детей на снег без одежды выкидывать. Результат: в России нет антисемитизма, евреи хорошие, а всю вину возложили на коммунистов. Хотя, конечно, никто не отрицает, что коммуняки психические деграданты.

Без абстрактного мышления причину, механизм реализации принятого решения и всю цепочку от принятия решения до окончательной его реализации не увидеть. Не разобраться. Особенно на фоне существующих у евреев методов маскировки. Например, у евреев существует маскировка русскими фамилиями (прямо Штирлицы): Л.Бронштейн оказывается Троцким, Ю.Кац – Лужковым, Е.Киришлат – Примаковым.

В чём психологический механизм этого эффекта? В отсутствии абстрактного мышления. Сосед с двумя коровами ближе, понятней и видимей, чем враг еврей-министр. Поэтому давай-ка мы, вследствие конкретного мышления, сделаем понятное действие – ограбим соседа. Проведём раскулачивание. Это непосредственный результат принятия апрогностического решения. Но, к сожалению, от этого вы не будете жить лучше. Будет плохо только соседу. А евреям хорошо. В результате реализации конкретного мышления массы русских.

Награбленное съедается быстро, а есть хочется всегда. Работать вы не умеете. А сосед накормить вас уже не может. По той причине, что его просто нет. Вы его сами уничтожили ради сиюминутных целей нажраться чужого мяса. Поэтому-

то сейчас некому работать в деревне. Это отдалённый результат принятия апрогностического решения.

Абстрактное мышление позволяет смотреть вперёд и вверх. Но оно есть не у всех. Поэтому основная масса людей, любящих евреев, не понимает, что правители-евреи устанавливают вредительские правила игры для народа обитания. Эти правила выгодны только евреям. И меняют они их, как шулеры, постоянно и только в свою пользу. Так делают мошенники в электронных тараканьих бегах. Как бы ты ни играл, выигрывает всегда хозяин компьютера. А делается видимость честности. Когда же человек осознаёт, что его обманули – рядом появляются вышибалы. Живо набьют нос. С помощью правоохранительных органов и спецслужб [Чесуков В., 1998], а то просто бандитов.

Некоторые экономисты обосновывают положительный эффект дефолта 17 августа, обеляя еврейский киндер-сюрприз. А где же тайна? Проанализируем. В результате троекратного повышения курса доллара в мгновение ока десятки тысяч людей вдруг стали в три раза богаче. Кто эти люди? Крестьяне, что ли? Это, конечно, любимые автором евреи. Почему? Да потому что только у них миллионные счета в западных банках. А на счетах доллары. Вот это и есть главная тайна управления киндер-сюрприза.

10.4.3. Многоходовые операции

Многоходовые операции – отличительная черта тайных сил регрессивного управления при командном популяционном управлении.

Например, разорение финансовой системы и денежной единицы – рубля – шабес-гоем В.Черномырдиным и полукровкой С.Кириенко-Израителем, привело к разорению банков и предприятий. Разорение этих структур приводит к снижению сбора налогов. Снижение налоговых поступлений –

это удар по бюджету. Отсутствие бюджета приводит к снижению функций государственного управления.

Следующий ход – развал армии, развал России. Включая, по примеру косовского варианта Сербии, отделение микроскопических народностей. Войну заказывали? Не предоставляет Россия самостоятельность, предположим, удыгам-корякам, НАТО завтра наносит ракетный удар по центру Москвы. Армии-то нет. Фапгастика? Через лет 10 будет такая же реальность, как и сейчас в Сербии. Была же несколько лет назад фантастикой война в Европе [Ильин И., 1992]. Получили реальность. Из еврейской серии: Мы сказку сделаем былью. Вот и делают.

В многоходовых операциях наряду с временной последовательностью событий используют и параллельную последовательность. Например, деньги на войну в Югославии американские евреи взяли у... русских стариков. С помощью российских евреев и шабес-гоев (уголовников и коммунистов) отобрали у наших нищих стариков. Это их вклады в разные банки и пенсии. Кстати, ветеранов разных войн с фашистами. Система еврейских банковско-финансовых пирамид позволила российским евреям выкачать деньги из России и направить их в США. Почему это раньше США всегда, на протяжении около 100 лет, имели бюджетный дефицит? И только при Б.Клинтоне положительный? Откуда деньги, ребята? Не могут же они из воздуха появиться.

Причём, как всегда, евреи наплевали на законы (когда это евреи соблюдали законы). Не стесняясь никого (евреи бесстыдны) они начали бомбить Югославию без санкции ООН. Это нарушение международных законов. Поэтому мы тоже не должны соблюдать никакие законы в войне с евреями.

10.5. Эволюция власти

С усовершенствованием типов мышления человечество развивается в направлении повышения уровней управления, что сопровождается эволюцией власти, предназначенной для реализации управленческих воздействий на каждом из этих уровней.

10.5.1. Архаичные уровни управления

Психологический уровень управления в чистом виде канул в вечность вместе с каменными топорами и шкурами мамонтов. Разве что какой-нибудь десантник на показательных выступлениях пустую бутылку о свою голову разобьёт. Лучше бы он научился на счётах считать.

Армия – классический образец власти социального уровня управления. Но социальный уровень вместе с его храбростью и стойкостью это, господа, прошлый век. Это в прошлом нужны были храбрые люди, способные махать в поле мечом. Или с флагом в руке идти впереди колонны наступающих. Любые объединения военных бесперспективны, т.к. они не обладают прогностическим мышлением. Не способны поэтому организационно противостоять любым объединениям высших уровней управления. Независимо от политической окраски. Посмотрите, союзы офицеров как у белогвардейцев в 1917-1924 гг., так и у коммунистов в 1990-х гг. ни на что не способны. И всё равно кучкуются. Ничему их ни история, ни жизнь не учят. Потому что Фридриха Ницше не читают. И Михаила Шерстнёва тоже.

Русские, да и европейцы вообще, гордятся социальным управлением, своей доблестью и честью, тем, что они служили в армии. Гордятся архаизмом. И не видят, что их давно уже победили тихие местечковые бухгалтера.

Начиная с XIX в. в управлении стали нужны хилые и чах-

лые люди, но разбирающиеся в бухгалтерии. Эволюция власти сделала властными не пушки и штыки, а бумажки и чернильные перья. Исторически сложилось так, что евреи как раз работали в этой сфере – на экономическом уровне управления ростовщиками-жидами. Они быстро перехватили инициативу у европейцев. С помощью спонтанных дестабилизирующих агентов провели ряд революций. Сейчас вся экономическая власть в руках евреев. Поэтому на их стороне пока стратегическое властное преимущество по сравнению с другими нациями.

10.5.2. Системный подход в анализе перспектив мегауправления

Много чего хорошего автор пишет о разных социальных группах России. Прочитав книгу можно предположить, что он ветеран НКВД – кругом враги: евреи, коммунисты, уголовники, чиновники, спецслужбисты и службисты правоохранительных органов, люмпены и кавказцы.

Но это не так. Автор никогда не участвовал в этом общенародном движении. Здесь произошёл выход наружу конкретного приложения философской проблемы системного подхода в управлении Россией. Поясним: если у сложной системы один помеховый фактор, то она может его легко скомпенсировать. Если помех становится больше определённого предела, система разваливается и гибнет.

На каком-то этапе помехового воздействия на систему её можно сохранить путём отсечения нежизнеспособных и дестабилизирующих её изнутри подсистем. Их нужно уничтожить. В научном смысле слова. Иначе будет уничтожена вся система. Другого просто не дано. Евреев приковать наручниками к ядерным боеголовкам ракет стратегического назначения, пока не вернут все наворованные в России деньги, их хо-

луев шабес-гоев (коммунистов и уголовников) – к стенке, чиновников и ментов поганых (ненационалистов) – к чеченам в рабство, пусть поучатся здоровому национализму, спецслужбистам – 25 лет концлагерей без права переписки, люмпенов – на помойки, кавказцев – за границу. Во все властные структуры – только националистов. И чем более крайних, тем лучше. Две извилины, и автомат в руки. Зато порядок.

10.5.3. Перспективы мегауправления

На сегодняшний момент времени перспективы управления лежат в двух плоскостях: в плоскости экономического и идеологического уровней управления. Во-первых, мы должны интенсивно осваивать и брать в свои руки экономический уровень управления. Но это только означает догнать евреев. Во-вторых, мы должны опережающе развивать идеологический уровень управления. На этом уровне евреи пока отстают от нас. Отстают в качестве идеологического управления. Мягко сказать, что они абсолютно бездуховны [Емельянов В.Н., 1979; Барабаш В., 1997]. Аллигаторы более духовны, чем евреи.

Евреи обошли нас (и всех европейцев) на идеологическом уровне управления в плане создания идеологий порабощения. Для себя они используют иудаизм (религию хозяев), а нам нацепили бесплатное приложение – христианство (религию рабов). Они создали христианство, поработившее значительную часть мира, превратившее его в послушных рабов [Иванов А., Богданов Н., 1994; Бульба В., 1996; Шибин П., 1998]. В прямом смысле слова огнем и мечом (воистину дьяволы) они насаждали христианство среди народов земли.

Афро-американских рабов делали христианами и жесточайше подавляли всякие проявления их языческих религий. Знали, что только превратив негров и индейцев в христиан их

можно безнаказанно эксплуатировать. Знали, что раб-христианин является лучшим рабом в мире: Он не способен к сопротивлению и теряет волю к свободе. Примечательно, что сейчас истинное духовное освобождение негров в США идёт через переход их в ислам.

Евреи создали идею марксизма-ленинизма, принесшую ещё больше горя и страданий человечеству. Евреи – идеологи. Только отвечать за последствия своих идеологий они почему-то не хотят.

В чём секрет тысячелетнего долголетия евреев? Что мы можем противопоставить им? У них есть фундамент для мафии – это еврейская диаспора, где каждый еврей солдат, действующий, или резервист.

В плане работы на идеологическом уровне управления и нам нужно создать базу, русскую диаспору – фундамент для других организаций. Диаспору, которая будет жить антисемитизмом, но без активных действий. А на её основе будут формироваться и отходить от неё уже активные группы. Ответственность в случае неудачных активных действий будут нести эти отпочковавшиеся организации при сохранении маточного фундамента – русской общины. Диаспора все время будет подпитывать эти организации желающими стать активными членами. По статистическим данным всегда в любом обществе таких людей существует 10-15%. А община будет постоянно помогать им.

Нам нужно на идеологическом уровне управления противопоставить кровожадным, алчным и наглым богоизбранным свою общечеловеческую идею [Емельянов В.Н., 1979; Аратов А.М., 1998; Дёмин В.М., 1998]. Одна из попыток лежит в возрождении язычества [Авдеев В.Б., 1994]. Привлечь в союзники гуманные религии: буддизм, индуизм. Очищающие религии: ислам. Особенно ваххабизм. Ваххабиты наши союзники.

Главным же направлением идеологического противодействия античеловеческим учениям сврссв является развитие идеологии выживания человечества – антисемитизма. Анти-семитский интернационал – путь к свободе и процветанию человечества. Любой антисемит – наш друг. Антисемиты всех стран, соединяйтесь! Чтоб не пропасть поодиночке.

5. Афанасьев В.П. Научное управление людьми. М.: Наука, 1987. 208 с.

6. Бурлацкий Ф.М. Запад и урок. М.: Мысль, 1977. 256 с.

7. Вагнер Р. Еврейство и мушкетеры. М.: Русский мир, 1997. 2000, 2001, 2003. 32 с.

8. Васюкова Е.Е. Уроки развития личности. М.: Восток-Запад, 1984. № 1. С. 111-114.

9. Восточников А.М., Крылов А.С., Сидоров И.В. Будет ли у мафии достойный враг? М.: КАНССА, 1999. № 1. С. 41.

10. Восточников А.М., Крылов А.С., Сидоров И.В. Будет ли у мафии достойный враг? М.: КАНССА, 1999. № 1. С. 41.

11. Восточников А.М., Крылов А.С., Сидоров И.В. Будет ли у мафии достойный враг? М.: КАНССА, 1999. № 1. С. 41.

12. Восточников А.М., Крылов А.С., Сидоров И.В. Будет ли у мафии достойный враг? М.: КАНССА, 1999. № 1. С. 41.

13. Восточников А.М., Крылов А.С., Сидоров И.В. Будет ли у мафии достойный враг? М.: КАНССА, 1999. № 1. С. 41.

Заключение

В работе много говорится о евреях. Прямо все о евреях, да о евреях. А о ком же нам ещё говорить, как не о своих правителях. Во-первых, они преступно правят Россией, пользуясь безнаказанностью. Во-вторых, евреи везде, у них мировое господство. Маньяки владеют миром. Еврейская чума – основная опасность на земле. В-третьих, евреев мало и поэтому исторически сложилось так, что для своего выживания они преимущественно использовали самый эффективный вид ведения войн – тайный. Мастера тайных дел. А мы просто описываем их методы.

Кроме того, автор представил много критики всех и вся, что легко принять за отсутствие последовательности. Последовательность есть. Это поиск истины. И если человек или явление имеют одновременно положительные и отрицательные стороны, то автор здесь ни при чем. Он описывает то, что видит.

Хотите быть элитой, тогда пишите правду. И в построении выводов пользуйтесь только правдой и фактами. Тогда вам будут верить. Отныне и во веки веков.