

# THE RESULTS OF SCHOLARLY WORK

IN SOCIOLOGY, CRIMINOLOGY, PHILOSOPHY AND POLITICAL SCIENCE

## АМЕРИКАНСКИЙ И ЕВРОПЕЙСКИЙ КВЕСТ

■ КВЕСТ И МИФ.  
ИНТЕРВЬЮ С БРЭНДОНОМ СПАРСОМ

■ НАЦИОНАЛЬНЫЙ КВЕСТ  
ИНТЕРВЬЮ С РЕНДИ ГЕЙДЖА

■ «МАТРИЦА ЖИЗНИ»:  
ПРЕДПОСЫЛКИ ИДТИ КВЕСТ

■ ФЕНОМЕН КАСА Д'АМАТО,  
МАЭСТРО АМЕРИКАНСКОГО  
КВЕСТА СУДЬБЫ









## ВЫПУСК №9

### АМЕРИКАНСКИЙ И ЕВРОПЕЙСКИЙ КВЕСТ

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

**Н** и для кого не секрет, что многие исследователи, ученые и деловые люди неоднократно предпринимали попытки осмыслить и описать секрет достижения успеха — найти ту самую «формулу триумфа». Эти попытки осуществлялись посредством изучения биографии различных состоявшихся личностей, исторических фигур. Исследования такого плана, чаще всего, сводились к цифровым показателям, коэффициентам и сухим статистическим данным. Однако, по сегодняшний день исчерпывающего ответа на вопрос «Как достичь успеха и триумфа в жизни?» не существует.

В 2021 году украинский академик Олег Мальцев начал написание полномасштабного научного труда о судьбоносных решениях в жизни человека и достижении успеха под названием «Русский квест». Исследуя американский менталитет, академик Мальцев заметил, что есть некий американский путь достижения триумфа в жизни. Он идентичен для всех людей, при этом никому не известен. Этот путь он навал «Американским квестом». В ходе исследования возник вопрос: идентичен ли американскому пути достижения триумфа европейский, в том числе и русский путь? Возможно ли, используя американский путь, достичь триумфа на русскоязычном пространстве?

На страницах этого выпуска журнала уважаемый читатель сможет ознакомиться не только с уникальной концепцией академика Мальцева, но и узнать мнения иных ученых, исследователей, деловых людей об американском и европейском квестах.

*С уважением,  
Главный редактор О. В. Панченко*

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР  
О.В. Панченко

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

РЕДАКТОР: А.Д. Меревская

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР: И.И. Лопатюк

КОРРЕКТУРА: Е.В. Тарасенко

ОФОРМЛЕНИЕ: И. А. Харченко

ОБЛОЖКА: А.В. Самсонов

**I**t is no secret that many researchers, scientists and business people have repeatedly attempted to comprehend and describe the secret of achieving success, in other words to find the “formula of triumph”. These attempts were made by studying the biographies of various established personalities and historical figures. Often studies of this kind have boiled down to numbers, ratios, and dry statistics. However, to date there is no comprehensive answer to the question “How to achieve success and triumph in life”.

In 2021 Ukrainian academician Oleg Maltsev began writing a full-scale scientific work on landmark decision in human life and achieving success called “The Russian Quest.” Dr. Maltsev observed a certain American way of achieving life triumph by exploring the American mentality. It is identical for all people, yet unknown to people. He called this path “The American Quest.” The research raised the question: is the American way of achieving triumph identical to the European way, including the Russian way? Is it possible to achieve a triumph in the Russian-speaking space using the American Quest?

On the pages of this issue, the reader will be able to get acquainted with the unique concept of academician Maltsev and learn the opinions of other scientists, researchers, and business people about the American and European quests.

*Best regards,  
Chief Editor Olga Panchenko*



?

## СУДЬБОНОСНЫЕ РЕШЕНИЯ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА И ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА. ЧТО ТАКОЕ РУССКИЙ КВЕСТ?

СТР. 8



### РН.D. ОЛЕГ МАЛЬЦЕВ

КАНДИДАТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ НАУК, КАНДИДАТ ФИЛОСОФСКИХ НАУК, СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСУЛЬТАНТ, ПИСАТЕЛЬ, КРИМИНОЛОГ. ЧЛЕН ПРЕЗИДИУМА И АКАДЕМИК ЕВРОПЕЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК УКРАИНЫ

СТР. 14

## ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ «МАТРИЦА ЖИЗНИ»: ПРЕДПОСЫЛКИ ИДТИ КВЕСТ



### ИРИНА ЛОПАТЮК

ПСИХОДИАГНОСТ, СПЕЦИАЛИСТ В ПРОФОТБРЕ И ПРОФОРИЕНТИРОВАНИИ, СОТРУДНИК НИИ «ПАМЯТИ», ЧЛЕН-КОРРЕСПОНДЕНТ УАН, ЭКСПЕРТ EUASU, СЕКРЕТАРЬ ПСИХОЛОГО—ФИЛОСОФСКОГО НАУЧНОГО ОБЩЕСТВА

СТР. 22

## ФЕНОМЕН КАСА Д'АМАТО. МАЭСТРО АМЕРИКАНСКОГО КВЕСТА СУДЬБЫ



### АЛЁНА МЕРЕВСКАЯ

ЖУРНАЛИСТ, СТАРШИЙ НАУЧНЫЙ СОТРУДНИК НИИ «ПАМЯТИ» ИМ. Г.С. ПОПОВА И КРИМИНОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА

СТР. 32

### PROF. БРЭНДОН СПАРС

ПИСАТЕЛЬ, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ И РАССКАЗЧИК. PROF. СПАРС ПРИНИМАЛ УЧАСТИЕ В МНОЖЕСТВЕ СЕМИНАРОВ И КОНФЕРЕНЦИЙ, ПОСВЯЩЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЯМ НА СТЫКЕ ДРЕВНЕЙ ИСТОРИИ, ПЕДАГОГИКИ



## КВЕСТ И МИФ. «ПОХОД ЧЕРЕЗ ДЖУНГЛИ»



### D.SC. ВАЛЕНТИНА ВОРОНКОВА

В СООТВЕТСТВИИ С Р. АНДРЮКАЙТЕНЕ, Р. ОЛЕКСЕНКО

ДОКТОР ФИЛОСОФСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР, АКАДЕМИК АКАДЕМИИ НАУК ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ, ЗАВЕДУЮЩАЯ КАФЕДРОЙ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

СТР. 36

## GOOGLE И FACEBOOK КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ МИЛЛИОНОВ В ЦИФРОВОМ ОБЩЕСТВЕ



## «ПЛОХАЯ ШКОЛА — ЭТО НЕСЧАСТЬЕ». ИНТЕРВЬЮ РН.D. ОЛЕГА МАЛЬЦЕВА И ТОМА ШРАЙТЕРА



СТР. 48





НАЦИОНАЛЬНЫЙ КВЕСТ. ИНТЕРВЬЮ  
РНО. ОЛЕГА МАЛЬЦЕВА И РЕНДИ  
ГЕЙДЖА



СТР. 56



СУДЬБА В ПОСТПАНДЕМИЙНЫЙ ПЕРИОД.  
АМЕРИКАНСКИЙ И АВСТРАЛИСКИЙ КВЕСТ.  
БЕСЕДА ЖУРНАЛИСТА АЛЁНЫ МЕРЕВСКОЙ  
С ПРОФЕССОРОМ СТИВОМ ДЖЕНАРО



СТР. 62



КАК НЕ СБИТЬСЯ С СУДЬБОНОСНОГО ПУТИ.  
ИНТЕРВЬЮ ЖУРНАЛИСТА КАНЫКЕЙ  
ТУРСУНБАЕВОЙ С ГИЛМОРОМ КРОСБИ



СТР. 66

## КИМ КАНЕВСКИЙ

ЗАСЛУЖЕННЫЙ ЖУРНАЛИСТ УКРАИНЫ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ПЕРВОГО ВСЕУКРАИНСКОГО  
ЛИТЕРАТУРНО-НАУЧНОГО И ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОГО  
ЖУРНАЛА ГРУШЕВСКОГО



СТР. 72

КВЕСТ ПО-ОДЕССКИ. ВЗГЛЯД ЖУРНАЛИСТА О ТАКОМ  
ПОНЯТИЕ КАК КВЕСТ

## РНО. ОЛЕГ МАЛЬЦЕВ

КАНДИДАТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ НАУК, КАНДИДАТ ФИЛОСОФСКИХ НАУК, СТРАТЕГИЧЕСКИЙ  
КОНСУЛЬТАНТ, ПИСАТЕЛЬ, КРИМИНОЛОГ. ЧЛЕН ПРЕЗИДИУМА И АКАДЕМИК ЕВРОПЕЙСКОЙ  
АКАДЕМИИ НАУК УКРАИНЫ



СТР. 80

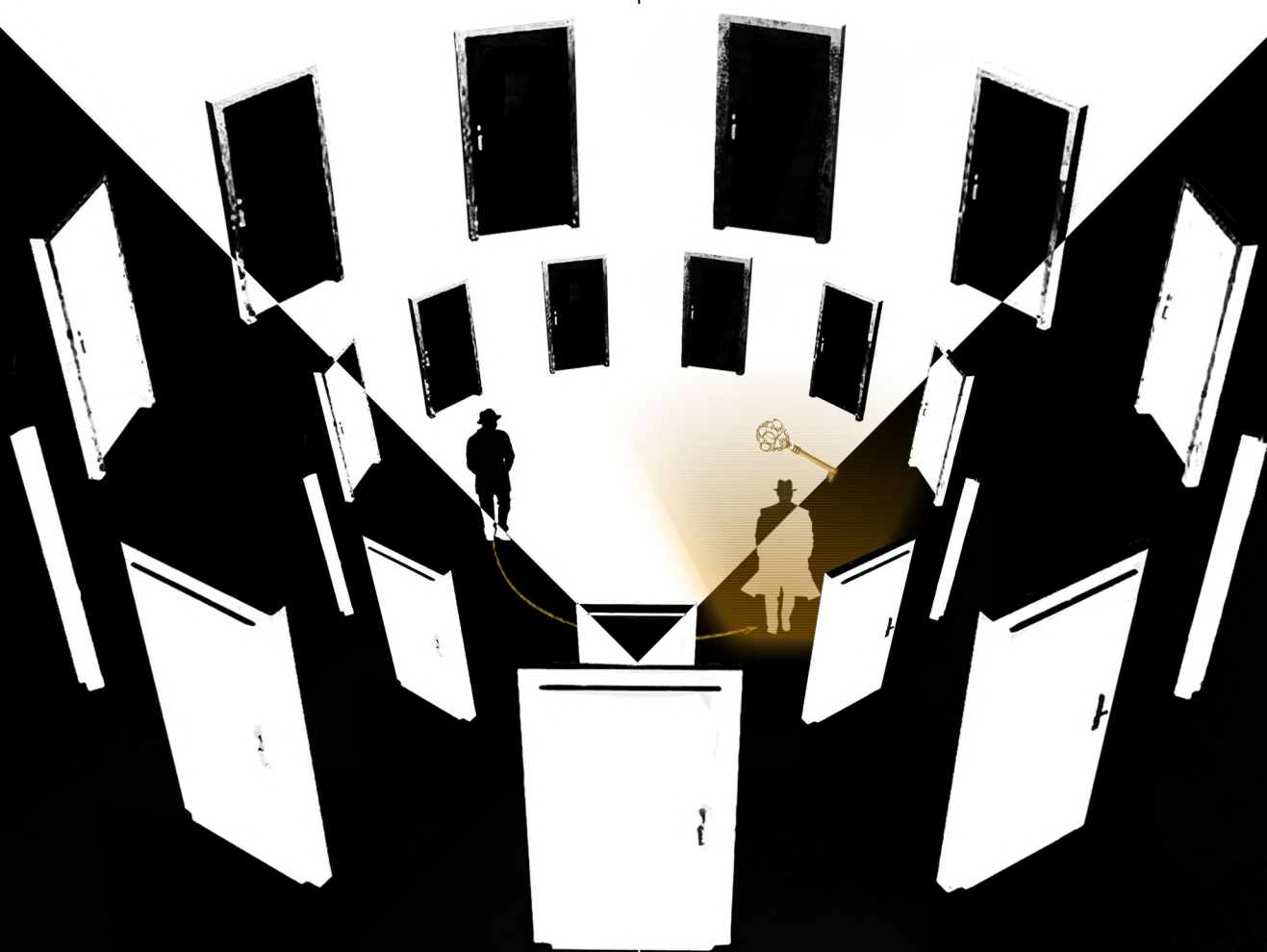
ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОЙ КРИМИНОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКИ.  
ПОРОГ ВОСПРИЯТИЯ ЧЕЛОВЕКА

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ  
В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ. V КОНГРЕСС  
СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИИ УКРАИНЫ



СТР. 90

СУДЬБОНОСНЫЕ РЕШЕНИЯ  
В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА  
И ДОСТИЖЕНИЕ  
УСПЕХА



**ЧТО ТАКОЕ**  
**РУССКИЙ КВЕСТ?**

Ни для кого не секрет, что до наших дней многие исследователи, научные деятели и деловые люди неоднократно предпринимали попытки осмыслить и описать секрет достижения успеха, изучая биографию и ход жизни различных состоявшихся личностей, исторических фигур и просто успешных людей. Исследования такого плана, чаще всего, сводятся к цифровым показателям, коэффициентам и сухим статистическим данным. Вероятно, именно в этом подходе и заключается главная ошибка. Неужели возможно «упаковать» в статистические данные такую многокомпонентную нематематическую категорию, как успех человека? Сложно представить, как можно использовать статистику в аналогичных исследованиях, по каким параметрам и принципам классифицировать или сопоставлять данные, какое количество методов использовать и сколько статистических групп определять. И даже если все вышеперечисленное предусмотреть и проделать, будет допущено огромное количество ошибок, поскольку чем больше компиляции, тем больше ошибок можно совершить.

Несколько месяцев назад академик УАН, Ph.D Олег Мальцев приступил к написанию полномасштабного труда о судьбоносных решениях в жизни человека и достижении успеха под названием «Русский квест». Нам удалось задать несколько вопросов Олегу Викторовичу о данной работе и ее прикладном значении. Далее — прямая речь Ph.D Олега Мальцева.

С моей точки зрения, нет никакого смысла исследовать жизнь успешных людей, например, таких, как Джон Рокфеллер, Джон Морган, Эндрю Карнеги и др. Я это понял впервые, когда в одном из своих интервью абсолютный чемпион мира в тяжелой весовой категории Майк Тайсон заявил, что он так и не понял, как стал чемпионом мира по боксу. Безусловно, я знал об этом и ранее; ещё в 90-х годах мы тестировали бизнесменов, добившихся определённого успеха, и ни один из них не смог объяснить, как он пришёл к этому успеху. В ответ на вопрос «как» звучали стандартные фразы: «Оказался в нужном месте в нужный момент времени» либо «мне просто повезло...». Поэтому попытка исследовать жизнь успешных людей либо повторять за ними не даст никакого результата. Во-первых, вы никогда не сможете по-

вторить путь другого лица, ибо даже не понятно, что именно необходимо повторять. Безусловно, можно попробовать скопировать их поведение, определенные жесты, действия, но это лишь малая часть, внешняя. Во-вторых, вы не сумеете скопировать то, что «за кулисами», что не видно, например, способ мышления или философию.

На мой взгляд, имеет смысл исследовать жизнь тех, кому удалось создать успешных людей, например, таких как Кас Д'Амато. Поэтому, когда я писал книгу «Бескомпромиссный маятник», я не стал дискутировать с Майком Тайсоном, поскольку он сам открыто в интервью сказал, что не знает, как стал чемпионом мира.

Исследуя американский менталитет, я заметил, что существует некий американский путь достижения успеха и триумфа в жизни. Что интересно, он идентичен для всех людей, при этом, он никому неизвестен, поэтому я назвал его американским квестом. Американский квест выглядит определенным способом. Что важно: необходимо найти человека, который знает, как квест пройти, а также попросить его провести вас через этот квест.

Сегодня американский квест уже полностью изучен. Понятны его особенности, логика испытаний и достижений, сама модель. В ходе исследования однажды у меня возник вопрос: идентичен ли американскому квесту квест русский? (К слову, европейский и русский квест — это один и тот же тип квеста). Продолжив исследование, я убедился в том, что русский квест кардинально отличается от американского. Неудивительно, что американцам очень тяжело работать в русскоязычном пространстве, ведь в этой среде всё устроено по-другому.

В 2021 году уже вышли в свет две книги: «Деловой снайпер» (о принятии оперативных и оперативно-тактических решений) и методическое пособие «Шум. Тайна системной ошибки для тех, кто принимает решение». Фундаментом к созданию методического пособия послужила книга группы соавторов во главе с Даниелем Канеманом «Шум. Порок в человеческих суждениях». Новая научная работа, которую мы уже начали, посвящена тематике судьбоносных выборов в жизни. И первая проблема, с которой при принятии судьбоносных решений вообще человек сталкивается, — это как отличить оперативно-тактический выбор от судьбоносного.





Поскольку категория «судьба» в русском квесте несколько иная, нежели в американском, то и судьбоносные решения предстоит рассматривать в контексте понимания среды и особенностей менталитета европейского региона. Русский квест стоит на совершенно других опорах и на других системах взаимодействия. Сравнив даже американскую литературу и русскую (либо европейскую), несложно заметить, насколько кардинально сюжеты отличаются в произведениях.

Рассмотрим пример. Допустим, человек поставил перед собой цель: стать чемпионом мира по боксу в Америке. Как это сделать? Итак, существует два совершенно разных пути, американский и европейский. Как говорится, знал бы об этом Александр Гвоздик до того, как принял судьбоносное решение сотрудничать с Тедди Атласом. И сколько бы американский тренер по боксу Тедди Атлас ни тренировал Александра Гвоздика, толку не будет по причине того, что нарушен сам принцип и логика американского квеста. Более того, важно отметить, что Майк Тайсон (воспитанник великого Каса Д'Амато) по свойствам своей личности и свойствам психики кардинально отличается от А. Гвоздика. Александр Гвоздик — определённого рода личность с собственными устремлениями и взглядами, желающий жить хорошо. Но человек, который просто хочет жить хорошо, не сможет стать чемпионом мира. У Гвоздика же, кроме чемпионства мира, существуют ещё какие-то стремления. Повторюсь, что люди с подобными приоритетами чемпионами мира не становятся. Изначально по психотипу требуется гладиатор, человек, у которого ничего нет, и единственной ценностью его жизни должен быть титул чемпиона мира. Только такого человека есть смысл тренировать. Кас Д'Амато умел находить именно таких людей и создавать условия для достижения, казалось бы, невыполнимой цели. Научный подход позволил

выдающемуся тренеру Д'Амато создать трёх чемпионов мира по боксу: Флойда Паттерсона, Хосе Торреса и Майка Тайсона. Именно последний увековечил имя Каса Д'Амато в мировом боксе и доказал верность его метода и подхода. И по сей день такого боксера никто найти и обучить не может.

Если кого-то смущает тот факт, что в настоящий момент времени Тайсон, с точки зрения карьеры, «идёт по наклонной», вплоть до тюремного заключения за изнасилование, необходимо понять, что любую крепость можно разрушить, особенно, если в этом разрушении заинтересованы определенные люди. Кому интересно, как именно это произошло, как именно нивелировали «Железного Майка» и украли у боксёра один миллиард долларов, рекомендую прочитать книгу «Качающаяся сцена». В ходе знакомства с материалами журналистского расследования вы поймете, что Тайсон ещё долго продержался и многие испытания «заинтересованных лиц» стойко вынес. И это всё благодаря школе Каса Д'Амато. Подумайте, если бы все методы, приёмы и подходы, описанные в указанной мною книге применили к вам, сколько бы в такой ситуации продержались вы? Скорее всего хватило бы одной женитьбы. Безусловно, Тайсон не специалист в отрасли безопасности, поэтому не знал, как поступать в сложный час «Х». Все поступки «Железного Майка» были реактивные, поэтому он совершал глупость за глупостью, не выстраивая обороны и не предпринимая никаких действий в ответ.

Работа над русским квестом предстоит масштабная, поскольку научить человека русскому квесту гораздо сложнее, чем американскому. Американский квест предполагает относительно небольшой объём знаний и умений для его эффективного прохождения, в то время как русский квест содержит огромный объём данных,



поэтому для его изучения понадобится больше времени. Соответственно, разные разделы русского квеста мы будем изучать отдельно.

Коротко описать русский квест можно следующим образом. Представьте некий коридор с множеством дверей. Далее вообразите, как человек заходит в коридор, и у него есть, например, два ключа, которые к каким-то замкам подходят, а к каким-то не подходят. К примеру, человек вставил ключ — и дверь открылась, он вошел, дверь за ним закрылась, и... он опять попал в следующий коридор с огромным количеством дверей. По сути, если маршрут, по которому человек идет, известен, тогда человек шагает, открывает дверь нужным ключом, затем находит нужную дверь, открывает ключом и идет дальше, таким образом проходя квест и добываясь финальной цели.

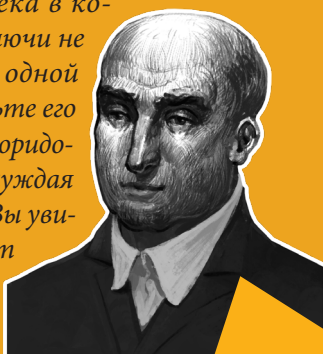
Русский квест состоит из коридоров, дверей и ключей. Человеку изначально важно понимать цель — чего он желает добиться в жизни; знать маршрут и понимать, как открыть двери. Безусловно, помимо этого существует огромное количество препятствий. Представьте, что в коридор бросили дымовую шашку, из-за которой человеку ничего не видно, а нужно двигаться и искать двери лишь на ощупь. А бывает и хуже — когда в коридоре присутствует запах удушливого газа, и у человека есть 5 секунд, чтобы открыть новую дверь и перейти в другой коридор, иначе он просто умрёт.

Бывают и другие случаи; человек может всю жизнь пребывать в одном коридоре и никогда из него не выйти, если у него нет ключей. То есть попал в коридор и навечно в нем остался; нет дороги ни вперед, ни назад. В русском



квесте вообще отсутствует понятие «обратной дороги» или «пути назад». Как пояснял один из выдающихся ученых XX столетия Григорий Семенович Попов:

*«...неверный ключ расщепляет личность, разбивает ее и сбрасывает в пропасть. Если человек попадет в коридор и не сможет из него выйти, он обязательно сойдет с ума. Причина проста. Попробуйте загнать человека в коридор, где его ключи не подходят ни к одной двери, и заставьте его сидеть в этом коридоре всю жизнь, блуждая назад и вперед. Вы увидите, что будет с человеком».*



Таков тупик русского квеста.

В русском квесте, в отличие от американского, люди отличаются уровнем знания, т.е. объемом информации, которым они располагают. Например, один человек знает больше, чем другой. В Америке различают знатоков или триумфаторов — тех, кому известен целостный объем информации об американском квесте и пути к чемпионским вершинам. Таковые триумфаторы могут буквально взять воспитанника за руку и провести по ступеням к триумфу, как это сделал, в частности, Кас Д'Амато (причем неоднократно). В русском квесте данный подход исключен по определению; никто не знает всех тайн русского квеста, никто не располагает всей информацией о том, как прийти к триумфу. Только Богу (высшая трансцендентная величина) известно всё, а человек знает достаточно или недостаточно для того, чтобы стать успешным и пройти русский квест.

Ранее в Институте Памяти мы проводили исследование истории государства Российского, период от Ивана III до наших дней. В ходе исследования выяснили, что в имперской России до 1917 года, а после и в СССР (и даже после развала последнего) люди добивались успеха только в определенных профессиях. То есть даже выбор профессии является эле-

ментом русского квеста. Безусловно, многие пожелают сразу узнать весь перечень этого списка профессий, чтобы выбрать нужную, и максимально быстро добиться успеха. Но так ничего не получится, поскольку выбрать эту профессию предстоит при определенных обстоятельствах и определенным способом. Просто так, сидя утром перед зеркалом и решив, что с сегодняшнего дня вы будете адвокатом, ничего не получится. Подобное решение будет оперативно-тактическим, а не судьбоносным. Профессия выбирается конкретным способом и при определенных обстоятельствах, только в таком случае это станет судьбоносным решением. Необходимо отдать должное нашим предкам, которые оставили огромный массив информации, прототипологических данных, среды для того, чтобы удостовериться в той или иной степени судьбоносных решений при определенных обстоятельствах. В разного рода произведениях русской, европейской, американской литературы четко подтверждаются элементы русского и американского квестов. Эти элементы, в частности, и предстоит изучать с 2022 года.

Исследование русского квеста даст человеку понимание того, что является судьбоносным решением, а что оперативно-тактическим. А самое главное, русский квест позволит понять, почему дела в жизни обстоят именно таким образом и что мешает внести изменения. Сколько судьбоносных ошибок в жизни человек допустил? Как из этого состояния выйти? Как найти нужную дверь, открыв которую начнёт строиться совершенно другая судьба — счастливая, полная возможностей и успеха?

Работа по изучению русского квеста предстоит колоссальная. Нам необходимо будет сравнить русский и американский квесты, разобраться, чем они отличаются, а также понять причины их отличий. Для того, чтобы охватить весь этот объем, мы будем использовать 5 инструментов:

1. Изучение феноменов.
2. Разбор различных явлений и изучение прототипов.
3. Ключи. Как и чем открываются двери в русском квесте?
4. Научные семинары.
5. Написание книг.



Отмечу, что результатом комплексного исследования станет многотомная книга «Русский квест», в которую войдёт весь материал обсуждений, дискуссий, ход исследования, методика и логика прохождения русского квеста.

Текст подготовил старший научный сотрудник НИИ «Памяти» им. Г.С. Попова, руководитель «Международного судьбоаналитического сообщества» Марина Ильюша.



**С СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ  
БУДУ АДВОКАТОМ!**

# ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ «МАТРИЦА ЖИЗНИ»

*Предпосылки идти квест*

## АННОТАЦИЯ

Данная статья представляет собой результат авторского научно-практического, гносеологического осмысления исследовательской концепции «матрица религий», представленной в декабре 2020 года в Институте Памяти академиком УАН, доктором философии Олегом Мальцевым. В настоящей статье отражён ход научно-практического анализа эвристической модели «матрица религий», выступившего качественной предпосылкой к концептуализации источников и причин поиска человеком его жизненного пути (квеста).

Предметом исследования данной статьи выступает формула жизненного квеста; субъектом исследования — категории «русский и американский квест». Результатом научно-практической рефлексии выступают эвристические модели и формы, позволяющие осмыслить суть, особенности и препятствия, возникающие перед каждым человеком на пути прохождения судьбоносного квеста в 21 веке.

## ABSTRACT

The following article comprises the result of the scientific practical, epistemological comprehension of «matrix of religions» research concept introduced in December 2020 at the Institute of Memory by Oleg Maltsev, UAS academician, doctor of philosophy. The paper reflects the course of scientific and practical analysis of the heuristic model of the «matrix of religions», which is a qualitative prerequisite for conceptualizing the sources and reasons of individual's search (quest) for his/her life path.

The subject of this article is the formula of life quest; the subject of the research is the categories «Russian and American quest». The result of scientific and practical reflection is heuristic models and forms, concerning the essence, peculiarities and obstacles, appearing before every person on the way of the destiny quest in the 21st century.





## PH.D ОЛЕГ МАЛЬЦЕВ

Кандидат психологических наук, кандидат философских наук, стратегический консультант, писатель, криминолог. Член Президиума и академик Европейской академии наук Украины. Основатель и руководитель «Института Памяти» и его элитного подразделения «Экспедиционного корпуса». Основатель и главный редактор рецензируемых междисциплинарных научных изданий.

E-mail: kbsp613@gmail.com

ORCID iD: 0000-0002-8589-6541

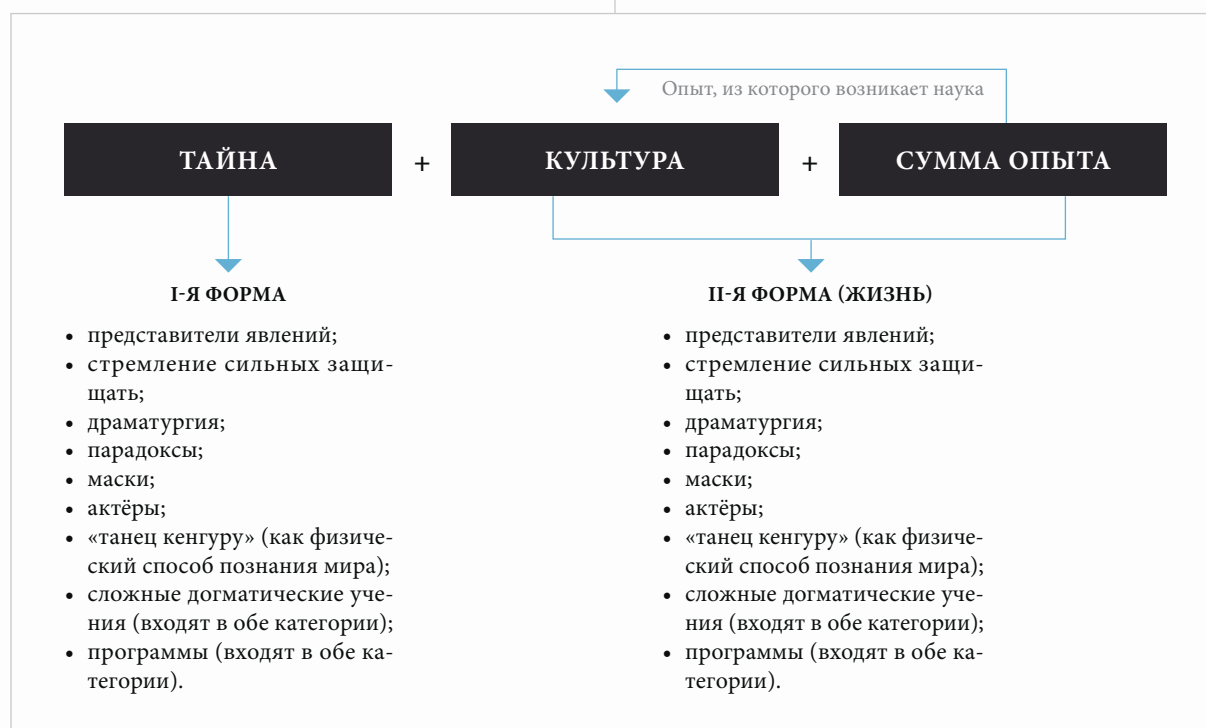


### ВВЕДЕНИЕ И ИТОГИ ПРЕДШЕСТВУЮЩИХ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В рамках праксеологического междисциплинарного исследования явлений «русский квест» и «американский квест», исходя из анализа предпосылок возникновения религий, автором данной научной разведки была выведена научная концепция «матрица религий». Данная исследовательская концепция была апробирована в ходе научно-исследовательской экспедиции в Нидерланды (декабрь 2020 г.), а также в рамках Международного научного симпозиума «Технология 2САО» и семинара «Секреты человеческой психики», состоявшиеся в Одесском отделении УАН.

Одним из основополагающих результатов научной разведки стала системная репрезентация исследовательской концепции, а именно эвристическая модель, представленная ниже.

Данная эвристическая модель также может выступать в качестве исследовательской среды, порождающей ряд предпосылок, толкающих к дальнейшему осмыслению элементов модели. С точки зрения тактики методологии исследовательская концепция «матрица религий» стала источником ряда последующих концепций, и автор этой статьи предполагает, что и в дальнейшем она может быть использована как трамплин для последующих исследований на стыке наук, таких как философия (в т.ч. философия религий), культурология, прикладная



психология (в частности, судьбопсихология), социология, криминология и пр.

В текущей статье репрезентован ход научно-практического анализа эвристической модели «матрица религий», ставшей качественной предпосылкой к концептуализации источников и причин поиска (квеста) человеком его жизненного пути.

## ИЗЛОЖЕНИЕ ХОДА ИССЛЕДОВАНИЯ

Стартовой точкой последующей концептуализации источников возникновения религии выступил вопрос гносеологического порядка, как-то: «Возможно ли, что все шестнадцать элементов эвристической модели возникли спонтанно? Иными словами, возникли «сами по себе», естественным путём, нерукотворным?»

Безусловно, данная эвристическая модель отражает совокупность предпосылок для возникновения и формирования различных религий. Однако возможность допустить спонтанное формирование шестнадцати элементов не выступает логичной. И на то есть несколько посылок. Во-первых, перед нами — сложенная система. Во-вторых, эта система выступает организованной, в ней существуют последовательности (на модели отмечены стрелками). В-третьих, естественная (нерукотворная) система, будучи «истотной», характеризуется минимумом искажений. С другой же стороны, то, что создано искусственно, имеет огромное количество искажений. Как это выглядит? Приведём пример: предположим, профессор А разработал лекцию и прочёл её студентам. Студенты Б прослушал лекцию и воспринял её по-своему (первое искажение). Студент В, пропустивший лекцию, попросил её пересказать. Студент Б передал студенту В лекцию уже со своего уровня подготовки и восприятия (второе искажение). Разумеется, то, как студент В осмыслит и передаст информацию следующему звену коммуникационной цепочки, будет существенно отличаться от первоисточника (профессора), соответственно, породив последующее, третья искажение. В частности, восьмой такт передачи того же информационного сообщения выступит не просто искажением, а блоком данных совершенно на другую тему.

Соответственно, возвращаясь к вопросу «Возможно ли, что все шестнадцать элементов эвристической модели возникли спонтанно?»,

применяя продемонстрированный принцип искажения в коммуникационной цепи, мы не можем допустить аспект спонтанности (или случайности) в качестве ключевого, поскольку в ходе истории — от Античности до Новейшего времени — как известно, религии с момента их существования существенно изменились и ретрансформировались. Принципиально базовые религии претерпели существенную ретрансформацию. Следовательно, поскольку мы наблюдаем реализацию принципа искажения, значит, имеем дело с рукотворной системой.

Рассмотрим эту логическую цепочку иным способом а именно исторический ход ретрансформации религиозной матрицы. Итак, пусковая точка: изначально одно лицо выполняло все функции, выступая и государем, и первосвященником, и военным руководителем. Все три вида власти — мистическо-религиозная, военная и гражданская, были сосредоточены в одном лице. В дальнейшем, в ходе истории, в результате разделения ветвей власти появились новые исторические фигуры и роли. Так, на арене динамического развития человеческих судеб возникли иные действующие лица: государи, патриархи и военачальники. Безусловно, в научной среде неоднократно возникал вопрос «Почему произошло такое изменение?» Сегодня распространена определённая теория, свидетельствующая в пользу принципа повышения эффективности управления. Пожалуй, стоит также вспомнить и знаменитое *Divide et Impera* — «разделяй и властвуй». Тем не менее, дискуссии относительно данной теоретизации продолжаются и сегодня. Поэтому, с точки зрения логики концептуального метода «контр-позиции» представляется возможным задаваться вопросом: «А что, если появление трёх судьбоносных действующих фигур обусловлено чем-то большим, чем просто «исторической необходимостью?»

На данном такте нашего концептуального размышления поставим вопрос по-другому: «Чем культура отличается от религии?» Несмотря на разнообразие терминологических определений «культура» и «религия», выведем несколько логических формул, отражающих сущность или смысловое ядро данных понятий. Этимологически в основе слова культура прослеживается явление «культ». Иными словами, мы могли бы вывести такую формулу:

**«Культура» = Гражданский культ**



То есть, это гражданская религия или вторая религия (или своя религия, — то, как её осмыслил и применяет в жизни и деятельности человек, принадлежащий к некоей социальной общности). С какой целью или для чего существует эта религия? Вторая религия — о выборе жизни, о подходе к жизни, то есть гражданский культ. Формула также позволяет сделать акцент на сущностном отличии «религии» и «культуры»: дело в том, что «гражданский культ или вторая религия» (или «своя религия», как говорят на Сицилии) не приемлет посредников между Богом и человеком. Это «религия без посредников».

С точки зрения анализа объекта нашей концептуализации, а именно понятий «русский и американский квест» также целесообразно представить и аксиологическую формулу к вопросу «что такое жизнь?». С философской точки зрения мы могли предположить концептуальную формулу «жизнь — игра со смертью». С физиологической точки зрения для конструкции «человек» жизнь — ежегодное старение. Однако, поскольку определение должно быть таким, чтобы его можно было бы в дальнейшем использовать, исходя из концептуальной формулы осмысления отличий культуры и религии, а также исследуя явления «русский квест» и «американский квест», автором предлагается следующий концепт:

Иными словами, жизнь представляет собой суммарную общность поединков. В процессе жизни и деятельности, в ходе квеста (амери-

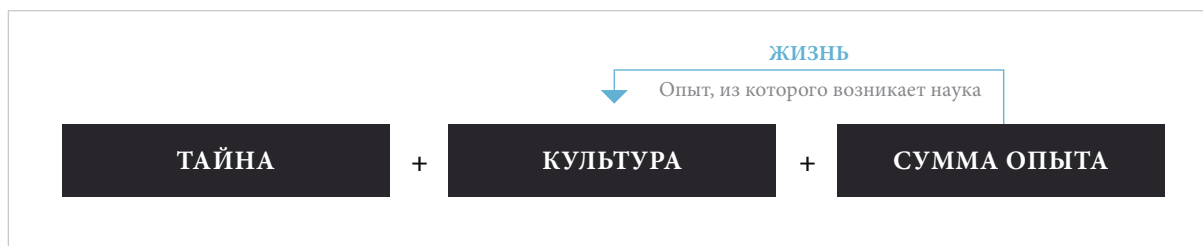
канского, русского или иной формы), что бы человек ни делал, его поступки целесообразно рассматривать как некий поединок. Другими словами, «жизнь = состязание», в том числе, в профессиональном ключе.

**Жизнь = Сумма поединков**

К примеру, когда плотник мастерит фигуру из древесины, резцом он преодолевает силу сопротивления дерева. Так на наглядной модели можно представить поединок, происходящий между деревом (материал, объект, к которому прикладываются усилия) и руками мастера (система, передающая усилие в соответствии с замыслом). Другой пример: допустим, каменщик строит дом. В этом случае мы имеем дело с комплексной системой ряда поединков: от физического преодоления силы сопротивления строительных материалов до совокупности разрешения интеллектуальных задач или «поединков». То есть «жизнь» выступает как сумма поединков с внешним пространством; поединков, связанные с организацией третьих лиц, поединков с самим собой и пр. То есть, человек живёт, сражаясь с внешней средой. И, что немаловажно помнить, «горе побежденным». Безусловно, за многие эпохи и столетия «сражения» человека с внешним пространством должны были накапливаться особые наработки и отдельные знания, некий практически и полезный опыт. Совокупность этого общечеловеческого общепользовного опыта и есть «культура». То есть, если мы осмысливаем жизнь человека как сумму поединков с внешней средой, следовательно, совокупность выводов и знаний, полученных опытным путём, совокупность данных, передаваемых из поколения в поколение и формирует культуру. Однако не все знания передаются как общественное достояние из поколения в поколения. Отдельным форпостом возвышается ещё одна категория — и это «тайна» (совокупность неявного, не находящегося в общем доступе, сокровытого, осмысленного единицами и т.д.).

По сути, данные категории представляют две различные формы, иными словами, они делят человечество на эти две формы: «тайна» и «жизнь». Полученную концептуальную форму предлагается проверить, используя элементы исследовательской концепции «матрица религий». На рисунке снизу представим классификационную систему.



**Первая форма /тайна/:**

- познавательная функция разума;
- тайная кара;
- физиология;
- справедливость;
- сложные догматические учения (входят в обе категории);
- программы (входят в обе категории).

**Вторая форма /жизнь/:**

- представители явлений;
- стремление сильных защищать;
- драматургия;
- парадоксы;
- маски;
- актёры;
- «танец кенгуру» (как физический способ познания мира);
- сложные догматические учения (входят в обе категории);
- программы (входят в обе категории).

Как видим из сопоставления элементов эвристической модели «матрица религии» (посредством компаративного метода) все элементы имеют прямое отношение к первой, второй или обоим формам (лишних элементов, которые бы не относились к какой-либо из форм, нет).

Далее рассмотрим чем две данные формы отличаются между собой. Ключевой параметр: источник происхождения. Культура возникает из суммы поединков. Из опыта, который также выступает предпосылкой качественного осмысления опыта, его теоретизации, классификации, технологизации и пр., что, в свою очередь, порождает науку.

Как возникает форма «тайна»? Что лежит в её основе? Некая трансцендентная форма, что, в свою очередь, находит своё выражение в последующей ретрансформированной форме — религии. По сути, в основе данной формы укоренены такие категории как «мистика» и «мистификации». Мистификация — некая суб-форма, возникающая как следствие незнания и непонимания человеком естественных

причин событий и явлений. Как известно, человек имеет тенденцию мистифицировать то, что ему неизвестно. Иными словами:

**«Мистификация = Выдумка»**

Если культура происходит из суммы поединков (то есть, из фактической жизни), то тайное знание происходит из мистификаций (и их дальнейших осмыслений). Однако мистика, подобно медали, имеет и «оборотную сторону», то есть формулу знания. Но в таком случае знание надлежит сделать закрытым, недоступным. И по сути, мы могли бы даже выдвинуть концептуальную гипотезу о том, что наука «вышла» или «появилась» из культуры. «Наука должна быть очищенной как практический, полезный опыт множества поколений», — Григорий Семёнович Попов. В частности, его исследовательская концепция о ключевом навыке эпохи подтверждает предоставленные выше наблюдения и умозаключения. (Подробнее о концепции ключевого навыка можно ознакомиться на страницах научно-популярного журнала «Экспедиция»).

Почему представляется логичным и возможным выдвигать концептуальную гипотезу о том, что науку порождает культура? Как минимум, дело в том, что даже в сверх-развитом пост-индустриальном 21 столетии существуют так называемые «установки в науке». Подробно об установках в науке и системном подходе к осмыслению их роли, масштабности и значимости влияния описано в книге «Тайна или преступление? Настоящая жизнь и экономика».

На данном этапе не станем задаваться комплексными историческими вопросами на предмет «кто создал установки?»; рассмотрим некоторые последствия. Психологические, политические, социальные, исторические, культурные и прочие установки ограничили в режимах «интеллектуальной деятельности» всю «машину науки» (вне зависимости от дисциплин, будь то математика или глубинная психология). В итоге,

сгенерированный облик науки, который люди привыкли воспринимать как науку в 21 веке, продиктован допущенными и отрегулированными третьими лицами установками. Что немаловажно, большинство установок вообще характеризуется негласностью, их объясняют «так принято // не принято в научном мире», при этом без аргументации причин.

На рисунке выше представлена образная модель того, как выглядят «установки в науке». По сути, это некие ограничители, некие приемы восприятия, отсекающие и «отрезающие» общественно-приемлемые фрагменты данных. Соответственно, логически мы могли бы заключить и следующее: кто владеет и управляет установками, тот и регулирует «ход победы» — будь то в науке или в жизни; побежденным же приходится довольствоваться только тем, что было «отрезано» и отточено догматами и «рези» установок.

Представим и несколько наблюдений криминологического толка. Рассмотрим формулу в комплексе (смотреть схему ниже). Что позволяет сформировать данная совокупность? Переходя в осмыслении к криминологическим категориям, мы получаем компоненты, формирующие так называемую «изнанку общества» (применим образную аналогию) — иными словами, криминальную систему. Так, и криминальная система характеризуется такими же двумя формами, что и ранее рассматриваемые формы общества. Безусловно, криминальной системе присущи свои тайны, традиции, совокупность субкультур, даже некая собственная уникальная «сумма поединков». И любой человек, проходя ту или иную форму квеста, на определенном этапе социальной развилки совершает выбор относительно «стороны медали» того образа

жизни, который он будет исповедовать — криминальный или социально-приемлемый.

Следовательно, на основании осмысления исследовательской концепции получаем две согласующихся системы, в основе которых — единое, идентичное сущностные устройства. Условно назовём их «социально приемлемая сторона жизни» и «андеграунд» (криминал).

С точки зрения рассуждения о последствиях выбора социальной развилки в пределах квеста, безусловно, существуют различные позиции. В американском квесте отношение к андеграунду не такое, как в русском (европейском) квесте. Налицо, безусловно, и менталитетные различия. Например, с точки зрения качества или уровня жизни и доступных благ в русском менталитете есть такой стереотип: «андеграунд живёт, а люди по ту сторону развилки борются за выживание и существование». Есть и другие традиции, в которых полярность положительного и отрицательного иная. Тем не менее, существенно эти системы устроены одинаково:

- 1) есть некая тайная составляющая (не для всех);
- 2) есть совокупность поединков, формирующих опыт;
- 3) есть компиляция осмысленных из опыта выводов. И эти три категории присущи как андеграунду (криминалу), так и социально приемлемой стороне жизни. Например, и в андеграунде существует такая же система передачи знаний из поколения в поколение, что формирует облик криминальной науки, криминальной культуры, вообще опыта совершаемых преступлений как совокупного опыта, полученного в результате суммы пройденных поединков. Отличи-



ем выступает то, что если в социуме люди «воюют» и «сражаются» с внешней средой, то андеграунд «воюет» с другими людьми. Тем не менее, и в криминальной среде есть и своя наука, и свои традиции, и свои герои. И с точки зрения жизненной успешности и показателя эффективности криминальная культура и субкультура сегодня во многом одерживают победу. Криминальная культура и субкультуры вытеснили такой компонент как «тайна» из социального «этажа» (причём тайны как в виде знаний, так и в виде домыслов)

Криминальная тайная наука (в частности, наука о том, как обеспечивать собственное благополучие, неприкосновенность и неуязвимость) вытеснила практически трансцендентную тайную, составляющую социально приемлемый «этаж» жизни человека. Мы могли бы отметить, что придуманные и вымышленные религии и течения сегодня вытеснены (причём не только криминальными субкультурами) и по сути наш мир сегодня выглядит как культура или субкультура. А такой компонент, как «сумма поединков» не исчез; в итоге, остались только два контракта: жизнь как сумма поединков и культура как некая обобщённая традиционная форма опыта, нацеленная на то, чтобы человек смог выходить победителем из череды поединков.

Исходя из представленного рассуждения, можно было бы сделать вывод, что знания о том, как научиться одерживать победу в сумме поединков в криминальной или общественной жизни сосредоточены в блоке «Культура», а именно в категории «наука». Однако этот вывод не является точным без учёта категории «установки». Напомним, что субстанция, представленная

к научному осмыслению и практикumu, проходит так называемые «резцы приемлемых и допустимых установок». Соответственно, установки продолжают «обрезать» общественно приемлемые данные. И общественная форма науки не выступает сегодня, в 21 веке фундаментальным и абсолютным источником решения всех вопросов. К слову, таковой тенденцией зависимости от установок не получится охарактеризовать андеграунд, поскольку он не имеет отношения к установкам социально-приемлемого типа (не связан её ограничениями). Более того, криминальная субкультура сама по себе категория тайная.

## ВЫВОДЫ

По сути, если подвести итог концептуального осмысления всех предшествующих изложенных категорий и явлений, получается следующее:

1. Совокупность поединков выступает предпосылкой и источником ежедневных вызовов человеку, толкающего его обращаться к некоему опыту предшествующих поколений;
2. Опыт предшествующих поколений должен быть (с точки зрения эффективности) обобщён в блоке данных «культура», однако по целому ряду причин в 21 веке этой актуальной системой «науки побеждать» не существует;
3. Тайная часть знания (и пришедшие на смену мистификации), её мистическая составляющая (социально-приемлемый форпост) не позволяют современному человеку находить ответы на возникающие в процессе жизни и деятельности вопросы и задачи;
4. Существует не только категория общественно- или социально-приемлемой стороны





жизни, но и андеграунд; их устройство сущностно идентично: три идентичных блока свойственны обеим формам;

5. В ходе развития социума, на этапе постмодернистской формации развития общества, тайная социальная составляющая вытеснена; соответственно, функциональными остались такие элементы, как «культура», «субкультура» и «сумма поединков»;
6. Сегодня «сумма поединков» никак не связан с формой «культура», зато напрямую связан с формой «субкультура». Субкультура, в свою очередь, может быть связана с категорией андеграунда «криминальная субкультура». Делать ли выбор в пользу криминальной субкультуры (или в пользу иной общности) — это один из важнейших вопросов, с которым каждый индивид сталкивается на определённом этапе судьбоносного квеста.
7. Что даёт выбор в пользу «криминальной субкультуры»? Отличительная черта — эффективность и качество разрешаемых жизненных задач. Криминальная субкультура призвана напрямую формировать и хранить знание о том, как реализовывать сумму поединков.
8. Культура человечества (речь о социально-приемлемой «стороне медали») в силу множественных негласных установок неспособна отвечать на вызовы эпохи и реализовывать вопросы и задачи, исходящие из суммы поединков.
9. Культура человечества ретрансформировалась в науку, которая под воздействием установок превратилась в форму «академическая наука». То есть, по факту, наша культура отсутствует как таковая, ей на смену пришли установки, породившие ака-

демическую науку. «Сумма поединков», как генератор жизненных задач, при этом, осталась функциональной составляющей, однако человечество, руководствуясь академической формой науки 21 века, не располагает нужными знаниями, методологиями, логикой и даже сведениями, с помощью которых можно было бы результативно справляться с жизненными вызовами.

На основании выше изложенного возникает, пожалуй, один краеугольный вопрос: «Что же делать, если в общественной, социально-приемлемой форме самореализации при разрешении жизненных задач более нет той субстанции или того источника, что был бы способен научить справляться с жизненными вызовами и не остаться проигравшим?» И перефразируем вопрос: «Неужели нет иного выбора, кроме как поиск криминальной субкультуры?»

Эти вопросы и жизненные вызовы сегодня выступают крайне актуальными предпосылками, значительно обогатившими и осложнившими судьбоносный квест. Поиск себя, своего предназначения и жизненного пути побуждает человека (как в условиях русского, так и в условиях американского квеста) искать ответы даже там, где их, к сожалению, давно нет (что обусловлено контекстом внедрения установок). И вопросы, поставленные выше — это новые, потенциальные перспективные направления будущих научных концептуализаций и прикладных исследований, нацеленных на формирование ценностных парадигм, инструментальных подходов и технологических решений, столь важных в условиях динамичного 21 столетия.

Облик мира в 21 веке







МАЭСТРО АМЕРИКАНСКОГО  
КВЕСТА СУДЬБЫ

ФЕНОМЕН

КАСА Д'АМАТО



## ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Человеческая натура противоречива, необъективна и вообще обладает избирательной памятью.

Странно, но факт: Майк Тайсон — звезда на горизонте мирового спорта. Но далеко не всегда человеку свойственно задумываться о том, кто эту звезду зажжёт. Обывателю имя Каса Д'Амато, вероятно, вообще ничего не скажет. Экспертам, при чём не только в сфере бокса или психологии, Кас Д'Амато, конечно, известен. Но факты о самом Д'Амато, его семье и непростом жизненном пути — это не та информация, которую вы запросто отыщете в Интернете. Для меня Кас Д'Амато — это фигура, представляющая не просто интерес. Я 20 лет своей научной практики посвятил исследованиям феномену легендарного тренера. Именно феномену, ведь этот человек был совершенно уникальный и ни на кого не похожий. Нет второго Каса Д'Амато, хоть со свечой ищи, хоть солнцем озаряй. Он единственный смог воспитать трёх чемпионов мира в боксе, таких чемпионов, чьи победы не вызывают сомнений или разногласий. Человеку, одержимому выгодой, не свойственно восхищение.

Вероятно, по этой причине при жизни Касом Д'Амато не восхищались, но скорее, в большей массе, всем приходилось с ним считаться. Стиснув зубы и проклиная всё на свете — и это не шутка. Монополистической Ассоциации бокса не удалось сломать одного единственного непокорного тренера, даже не смотря на странные судебные дела, несуществующие эпизоды и отобранную лицензию.

Представителям преступных группировок так и не получилось оторвать ему голову, пробить её трубой или «пристрелить сварливого итальяшку». В возрасте 77 лет Кас умер своей смертью в собственной постели.

Журналистам и бульварным писакам, не смотря на информационные технологии создания негативного общественного мнения, их поклёпы в виде придуманного лэйбла «стиль пикабу» не удалось сыграть никакой роли ни при жизни, ни после смерти великого тренера.

Кас — это легенда. А человеческая натура зримо и незримо, осознанно и бессознатель-



### ЛОПАТЮК ИРИНА ИГОРЕВНА

*Психоадагност, специалист в профотборе и профориентировании, сотрудник Института Памяти, член-корреспондент УАН, эксперт EUASU, секретарь Психолого — Философского научного общества.*

но, с охотой или не задумываясь, стремится к легенде, прилипая к ней, как к магниту.

Наша память отзывчива к героям. Для нас их жизнь, мудрость и подвиги — это те уроки истории, которые позволяют строить будущее. Недаром великий нейрофизиолог Беренштейн говорил, что «Человек живёт на основании модели будущего». Но кто не уважает своего прошлого, у того никогда не будет будущего.



«Громоотвод как удар молнии»,

Олег  
Мальцев





**«СУДЬБА — ЭТО ИНТЕГРАЦИЯ ТЕЛА И ДУШИ, НАСЛЕДСТВЕННОСТИ И ПОБУЖДЕНИЙ, «Я» И ДУХА, МИРА ЭТОГО И ПОТУСТОРОННЕГО, ВСЕХ ЛИЧНОСТНЫХ И МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ФЕНОМЕНОВ»**

*Липот Сонди, том 4  
«Я-Анализ»*



## ПРЕДЫСТОРИЯ

В конце 2017 года Ph.D Мальцев Олег Викторович совместно с Экспедиционным корпусом, который является подразделением НИИ «Памяти», с целью исследования происхождения стиля Каса Д'Амато отправился на историческую родину семьи Д'Амато. Олег Викторович Мальцев выступил руководителем всех линий исследования. Ирина Лопатюк (автор данной научной разведки) непосредственно участия в экспедиции не принимала, но проводила исследование, находясь в институте. В обязательном порядке надлежит подчеркнуть этот факт, поскольку он свидетельствует о чистоте проведённых исследований. Другими словами, И. Лопатюк, научный сотрудник НИИ «Международное Судьбоаналитическое Сообщество» физически не имела возможности видеть научный ход исследования О. В. Мальцева в Апулийско-Калабрийской экспедиции, за исключением тех фрагментов, которые были показаны в прямом эфире в марафоне. Соответственно, те данные, которые были обнаружены в ходе судьбоаналитического анализа, получены параллельно. Следовательно, Олег Мальцев не мог повлиять на судьбоаналитическое исследование и его результаты.

Представленный блок исследования был проведен научным сотрудником НИИ «Международное Судьбоаналитическое Сообщество» Лопатюк Ириной Игоревной. В контексте данной статьи приведены комплексный результаты.

## О ЗАДАЧАХ

Судьбоаналитическая линия феномена Каса Д'Амато была проанали-

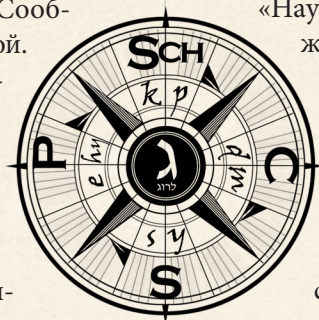
зирована в рамках конкретной задачи. Задача исследования заключалась в том, чтобы найти причины, ключи к происхождению стилю Каса Д'Амато — того самого победоносного и совершенно безапелляционного стиля, который увековечил многих боксёров на Олимпе мирового спорта.

Сама по себе личность Каса уникальная, нет такого второго человека, как Кас. Если мы сегодня посмотрим на рынок США, а также на европейский рынок бокса, мы можем сказать совершенно точно, что Кас Д'Амато — феномен. На сегодняшний момент этот стиль (который в свое время журналисты ангажировано обозвали «пикабу», что было сделано намерено, с целью дискредитации личности Каса) является загадкой. Большим толчком и подсказкой в ходе исследования, в том числе, была поездка в Нью-Йорк и встреча с Томом Патти и Скотом Вайсом. Когда дело дошло до демонстраций, а Том Патти обещал, что будет эксклюзивная демонстрация методики, которую не знает никто, то лично я, когда увидела, что происходит, не могла скрыть удивления, и было чувство замешательства. Я это когда-то уже определённо видела — и не раз. И если бы не было исследований, в которых я ранее принимала участие, в том числе если бы не определённая деятельность, связанная с исследованиями европейских школ фехтования, их истории, то, безусловно, совершенно невозможно было бы обнаружить определённую связь между тем, что ты видишь, и древним наследием Европы.

## КАК ЭТО БЫЛО?

Судьбоаналитическая линия исследования проходила в режиме онлайн в марафоне параллельно экспедиционному исследованию. Я была приглашена в качестве эксперта в международный проект «Наука побеждать». Исследование длилось 12 дней, в течение которых было проведено 12 прямых эфиров, они всецело освещали ход анализа. Все 12 прямых эфиров по-прежнему можно изучить на странице социальной сети Facebook «Наука побеждать», поэтому каждый по желанию может ознакомиться с этими материалами.

Структура судьбоаналитического исследования. 12 прямых эфиров были выстроены логически, сообразно судьбоаналитической доктрине, заложенной ещё са-





ним основателем судьбопсихологии Липотом Сонди (Зонди). Другими словами, не случайно было представлено ровно 12 блоков, поскольку в комплексе они позволяют исследовать родовое бессознательное человека и определить причину его жизненного выбора и понять, почему он совершал конкретные выборы и как они повлияли на его будущее.

...Первое, что необходимо понять о родовом бессознательном, — это некая машина предков, которая стоит за человеком. То есть предшественников, которые являются носителями уникального бессознательного знания и умения одновременно. И это уникальное знание и умение они передают из поколения в поколение, которое безусловно искажается при передаче в силу способностей восприятия человека. Вся совокупность знаний о культуре, археологии, истории, реализационных механизмах, связанных с бессознательными реакциями, моделями поведения и прочее передается из поколения в поколение по определенной линии. При образовании семьи два знания соединяются в единое целое, и уже это знание передается далее. При каждом образовании новой семьи формируется новое знание (Газета «Твоя Судьба», официальное издание НИИ «Международное судьбоаналитическое сообщество»).

Первый прямой эфир судьбоаналитического исследования был посвящен введению в историю становления понятия «судьбоанализ» и тому, как возникала наука о судьбе. Речь шла о трёх этапах развития науки «ананкологии» — именно эта отрасль знаний предшествовала рождению судьбоанализа как направления глубинной психологии. Далее в течение последующих трех эфиров происходило знакомство с простейшими аспектами судьбоанализа и самыми главными, фундаментальными его принципами. Все дело в том, что если не понимать, как выглядят ключевые принципы, позиции и доктрины судьбоанализа, то совершенно бесполезно рассуждать на эту тему.

Было показано, как работает вся эта система и почему существует такое направление глубинной психологии как судьбоанализ; почему судьбоанализ является самым мощным инструментом расследования наследия человека, а именно его новачкальной составляющей. Мы познакомились с ключевыми моделями Школы судьбопсихологии, её логическими моделями, с определёнными инструментами и подходами.



Согласно доктрине основателя судьбоанализа — Липота Сонди, согласно практике исследования и рассмотрения судьбы того или иного человека все начиналось непосредственно с генеалогического древа. И фактически на этом этапе возник самый первый вопрос: что мы вообще знаем о Касе Д'Амато, что мы знаем о его семье? Если исследовать то, что известно на сегодняшний момент, а для того непосредственно рекомендуется познакомиться с двумя книгами «Вводя врага в заблуждение» и «Стальная воля», то можно узнать множество фактов о ближайшем окружении Каса Д'Амато. Это были первые книги, источники и материалы, с которых и начиналась судьбоаналитическая линия исследования. Напоминаю, что в ходе онлайн-трансляций было продемонстрировано, на что обращать внимание, анализируя книгу, и как проводить анализ пассивными и активными методами.

Как выяснилось, о Касе Д'Амато в мире практически ничего не известно. Мы знаем лишь определенные факты из его детства, некоторые факты о его братьях, некоторые факты о его отце и еще меньше мы знаем о его матери. Дальше был бы тупик. Если бы у нас не было инструментов судьбоанализа, мы бы не смогли узнать о том, что происходило до того момента, как семья Каса мигрировала в США. Об этом периоде неизвестно вообще ничего, и до научного исследования Олега Викторовича Мальцева никто таким вопросом не задавался. Откуда его

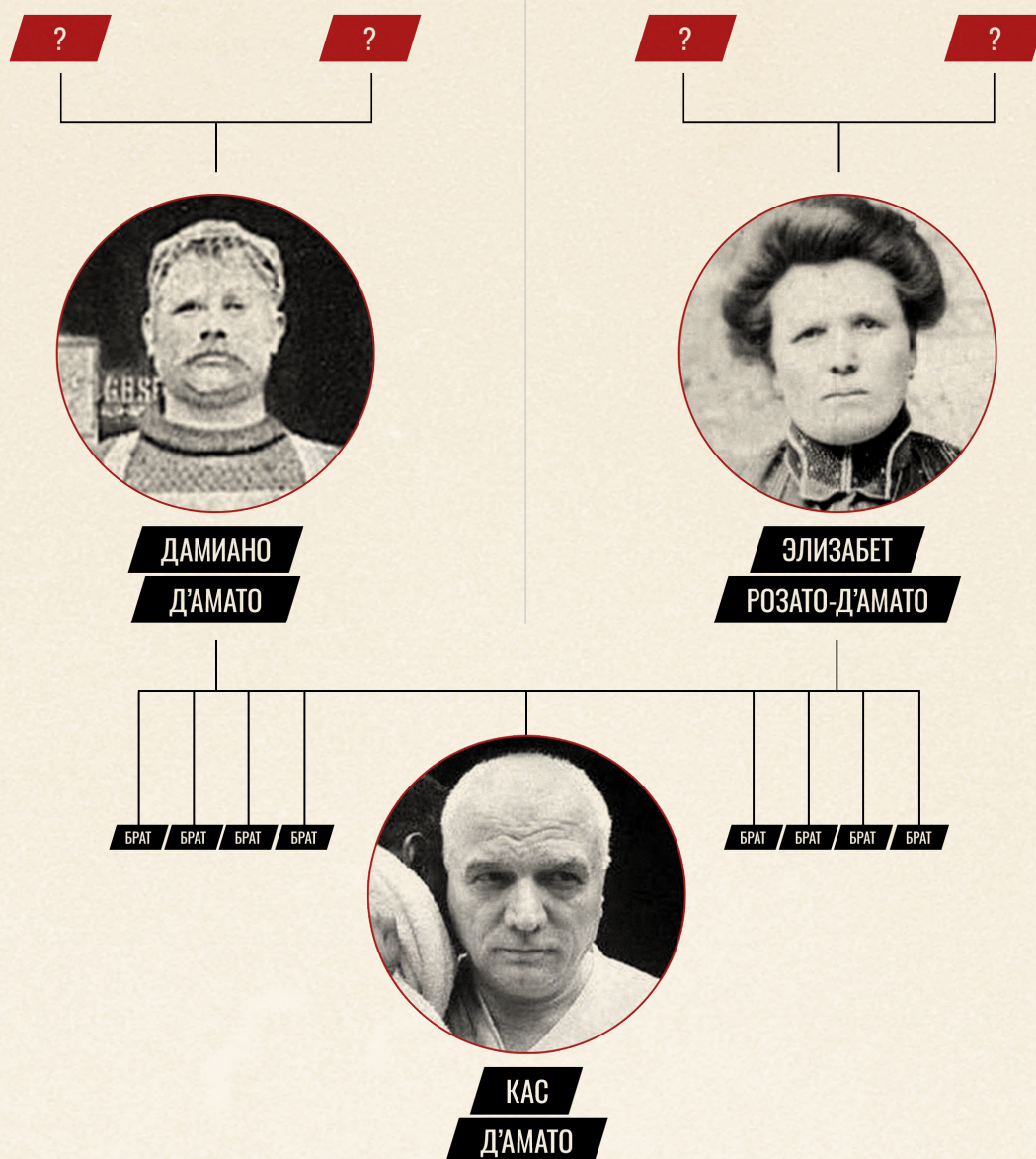


семья? Почему у нее такой уклад, почему у нее такие традиции?

Согласно ключевым, доктринальным принципам судьбоанализа все наши главные выборы продиктованы нашим наследием, так называемым родовым наследием. Мы рассматривали ключевые модели (родовая сцена, колесо судьбы, древо родственных связей, двигательный навык и прочее) и говорили о том, что при исследовании портрета любого человека мы не можем давать какие-либо оценки его деятельности, тем более не можем говорить о причинах происхождения того или иного стиля, если мы не знаем ключевой модели вращающейся родовой сцены и модели колеса судьбы. Поэтому изначально мы «ликвидировали безграмотность» и рассмотрели принципиальную работу двух моделей: вращающейся родовой сцены и колеса судьбы, чтобы понимать, как они работают, и мочь сделать объективные выводы. Безусловно,

чтобы досконально разобраться в данной школе, необходимо познакомиться с ключевыми книгами учения судьбоанализа — это пять книг Липота Зонди.

Согласно простейшим принципам тот человек, которого вы видите, — это лишь очень малая часть того, что из себя этот человек представляет. Гораздо большую часть того, что из себя представляет человек, то есть его потенциал, вы не видите. Липот Зонди с целью описания причин, поступков, формирования образа жизни и деятельности того или иного человека вывел понятие «вращающейся родовой сцены». Представьте себе, что есть некая театральная сцена, а человек, который в жизни совершает определенные поступки, — это актер на этой сцене. Представьте себе, что эта сцена разделена пополам определенным занавесом, та часть сцены, которую вы видите до занавеса, — это передний план. Передний план показывает нам





видимое поведение человека, а все, что скрыто за занавесом — это задний план.

Самое главное из этого: причины видимого поведения человека на переднем плане кроются на заднем плане. На заднем плане существует определенная группа лиц, машина и конкретные ключи, инструменты, которые и диктуют выбор того или иного поведения человека на переднем плане. Вся субстанция, которая владеет этими причинами, которая скрывает в себе или наоборот, раскрывает ответ на вопрос «Почему человек совершает те или иные поступки, почему он добивается тех или иных результатов», — все это называется родовое бессознательное. Так говорит учение Липота Зонди (или родовая концепция согласно учению о памяти Академика Григория Семёновича Попова).

## РОДОВОЕ НАСЛЕДИЕ ВЕЛИКОГО КАСА

Родовое бессознательное было открыто Липотом Сонди; согласно его устройству каждый человек соприкасается с родовым бессознательным, а в жизни мы это понимаем как некий выбор. Наше родовое бессознательное, по сути, — это наша память, и у памяти есть особый язык и это, в том числе, язык бессознательных выборов.

Так или иначе, человек бессознательно делает выборы и, согласно учению судьбоанализа, эти выборы могут быть продиктованы причинами, которые скрыты в родовом бессознательном, которое исследуется в пяти направлениях. Это выбор, связанный с любовью, то есть выбор объекта любви, второе направление и объект выбора — это партнер или друг. Третье направление выбора очень важное и фундаментальное. Оно было подхвачено многими школами психологии, особенно в начале XX века — это выбор профессии. Выбор номер четыре, который человек, так или иначе, делает неосознанно и не может это объяснить, — это выбор типа болезни, человек может выбрать болезнь, которой он будет болеть. Все причины тому почему человек болеет тем или иным заболеванием также кроются в родовом бессознательном. Пятый выбор — это выбор образа смерти. Опять-таки, у каждого человека существует необъяснимое представление о том, как бы он хотел умереть, и человек также не может ответить себе на вопрос, почему он считает именно так.

Если знать эти ключи, если знать эти пароли, если знать, как исследовать родовое бессоз-

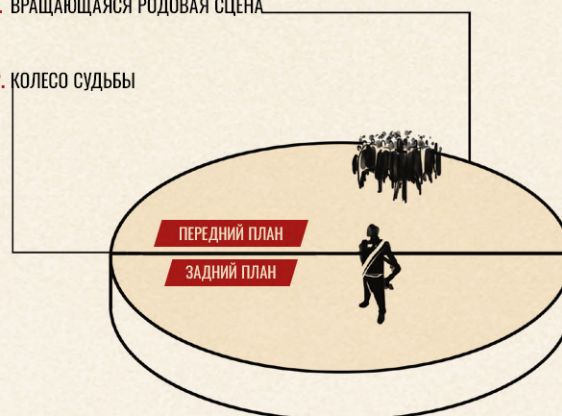
нательное и знать, что кроется на заднем плане, достоверно возможно объяснить причины поведения человека на переднем плане, то есть то, что мы видим.

Поскольку мы говорим о происхождении стиля, то само понятие свидетельствует о выборе номер три — это выбор профессии, то есть типа, рода и образа деятельности. Необходимо отметить, что помимо инструментов судьбоанализа был еще один инструмент для проверки, и инструмент этот не менее мощный — это тест и измеритель Мартина Ахтниха, также известный как тест Ахтниха. Согласно всему набору инструментов мы понимаем, что когда человек совершает те или иные действия, те или иные поступки на переднем плане, это продиктовано наличием как минимум трех категорий в его родовом бессознательном. В первую очередь, чтобы найти эти три фактора, нам необходимо исследовать двигательные человека и среду. Необходимо отметить, что в этом плане информации у нас было достаточно. Примечательно, что детство Каса Д'Амато не имеет ничего общего с американскими реалиями. Это обосновывается несколькими причинами. Во-первых, это было время начала XX века, которое характеризовалось сложностями становления европейского общества, с другой стороны — это уникальная среда, которая не свойственна Америке. По сути, мы на прямых эфирах читали фрагменты из источников и анализировали их. Обращали внимание, на то, каким образом воспитывали Каса Д'Амато, какое отношение было к этой итальянской семье, также особое внимание обращали на то, кто был отец Каса, почему он совершал некие странные поступки (бил сына бляхой ремня по голове, что более, чем странно).

Например, рассмотрим следующий поступок. Представьте себе, что вы иммигрировали в Америку в начале XX века и у вас умирает

### 1. ВРАЩАЮЩАЯСЯ РОДОВАЯ СЦЕНА

### 2. КОЛЕСО СУДЬБЫ





жена. Что вы будете делать, будучи достаточно бедным итальянцем, учитывая, что у вас пять детей, у которых нет матери, у вас не все хорошо с деньгами, потому что ваши еврейские соседи носят вам куриный суп, когда болеют ваши дети? Что вы будете делать? Хотя бедность в этом случае не доказана, что также важно. Например, рыцари ордена тамплиеров, согласно классической истории, были бедными и давали «обет бедности», при этом, орден тамплиеров был самым богатым орденом.

Отец Каса возвращается в Италию для того, чтобы там найти себе новую жену. Это определённо и является совершенно конкретной подсказкой, указанием, на конкретные традиции того, что человек не может выбрать себе жену в Америке, и он обязательно возвращается к себе на историческую родину, чтобы найти себе жену там. И таких странных вопросов «почему так» было найдено более пятидесяти.

Если вы возьмёте биографию Сальваторе Джулиано, то обнаружите, что его отец так не поступал, он ездил на заработки в США и возвращался обратно, но не жил там. И нельзя сказать, что все итальянцы так делали. Это говорит о том, что существуют определенные нюансы.

Самое главное, что было реализовано, — это анализ среды и двигательных Каса Д'Амато. Когда это было проделано, мы двинулись вглубь согласно учению Зонди в родовое бессознательное, сначала в близкий круг родственников, затем — в дальний круг родственников с целью проведения такого же анализа, анализа среды и двигательных. Безусловно, проводя анализ, мы пришли к выводу, что перед нами — картина образа жизни южного итальянца. Образ жизни этих семей, которые жили на юге Италии, сохранился и в данной семье, которая эмигрировала из калабрийского региона в Нью-Йорк.

Поскольку мы говорим о родовом бессознательном, напомним о существующих трёх категориях, которые и определяют выборы человека и линии судьбы. Все эти три аспекта связаны с понятием колеса судьбы.

Если мы представим колесо судьбы, то оно вращается, как картинки в калейдоскопе, и из отдельных жизненных блоков сценария

определяется конкретный сценарий для конкретного человека. Почему он выбирает эти жизненные блоки, человек объяснить не может, а предпосылки содержатся в его наследии, ибо так ранее поступали его предки — родовые фигуры, в том числе качество или содержимое этих блоков сосредоточено в родовом бессознательном. Мы сравнивали окружение, двигательные, наследие Каса Д'Амато с тем, что мы видели на переднем плане Каса и пришли к конкретным логическим выводам.

Во-первых, вращение сцены и повороты судьбы просто так не происходят, не бывает так, что человек беспричинно делает какой-то неосознанный выбор, за этим стоит целая система. Не случается таким образом, что на передний план беспричинно выходит фигура с заднего плана и возникает определенный поступок или реакция, продиктованная наследием этой фигуры. Всегда существует определённая категория, которая называется ключом, то есть прежде, чем произойдёт поворот сцены, должен сработать некий ключ. Прежде, чем фигура родственника с заднего плана попадёт на передний план, должен сработать ключ.

Когда мы анализировали деятельность Каса, то мы такой ключ нашли. Это было сенсационным открытием Ph.D Мальцева Олега Викторовича. Самым главным ключом, который и сформировал судьбу Каса, является нож. Мы можем сказать, что именно нож является ключевым объектом, превалирующим ключом, поворачивающим сцену судьбы Каса Д'Амато. Анализируя взаимосвязь Каса с его дальнейшим окружением, с теми людьми, с которыми он встречался, мы доказали, что именно нож являлся тем самым ключевым аспектом, который соединял судьбу Каса Д'Амато и судьбы других людей. Именно нож, по сути, является тем инструментом, который не просто повлиял, а изменил профессию Каса, он сделал из Каса не бойца, боксера, а тренера. Всем известен тот случай, когда была драка, где Кас послушался своих друзей и не убил человека, из-за чего сам получил ранение и ослеп на один глаз. Это как раз и было из-за ножа. Из-за уличного поединка, из-за потери глаза карьера Каса как боксера не могла далее развиваться в силу потери зрения.





Следующий момент, который очень важен с точки зрения анализа феномена ножа. Если бы не нож, то Майк Тайсон никогда бы не встретил Каса, именно нож является поворотным ключом, звеном, который соединил судьбу Майка Тайсона и Каса — и это все не просто так, все причины в родовом бессознательном Каса Д'Амато.

Все те люди, которых мы встречаем в своей жизни, появляются не случайно — это проекция тех фигур предков, которые запакованы в нашем родовом бессознательном. По сути, когда происходит встреча, этот судьбоносный сцеп с другим человеком, он происходит исключительно в силу поворота ключа. Но точно также ключ может не только соединить судьбы двух людей, но и разъединить. И очень ярким примером этого разъединения является Тедди Атлас — если посмотреть на него, то невозможно не заметить у него на лице шрам от ножа. Более того, если бы в свое время Майк Тайсон не ударил ножом человека в одной из уличных драк при грабеже, если бы не эта попытка убить человека ножом, то он никогда бы не попал в исправительное учреждение и никогда бы не познакомился с Касом Д'Амато.

Первое, что мы исследовали, — это понятие родового ключа. Как только этот ключ был найден, сразу были получены все ответы на вопросы, то есть каким образом Кас встречал определенных людей и взаимодействовал с ними, а также почему Д'Амато удалось воспитать трех чемпионов мира по боксу.

Однако, в ходе нашей работы также стоял вопрос и с точки зрения происхождения стиля Каса. Здесь не достаточно понимания одного ключа, также необходимо знать, что помимо ключа существует еще и машина предков. То есть на заднем плане есть машина, которую эксплуатировали наши предки, — это вся система знаний, навыков. Когда мы говорим о Д'Амато, то это машина уникальна — это машина неаполитанского фехтования. Как только мы обнаружили, как выглядит эта машина, и, учитывая, откуда родом семья Д'Амато, мы ответили на вопрос, который в свое время поломал жизни тысячам американцев, которые хотели заработать в сфере бокса.

Как известно, в течение жизни Д'Амато была объявлена самая настоящая война, при этом, его абсолютная неуязвимость стала огромной загадкой. По сути, с одним человеком, одним тренером сражалась целая система, целая боксерская ассоциация, и помимо этого за этими людьми стояли неофициальные представители, то есть мафия, три мафиозные группировки со всех концов США. Но даже эти криминальные структуры ничего не смогли сделать с Касом Д'Амато. Это все возможно по причине качества и силы машины, которая находится в родовом бессознательном и стоит за плечами человека. Им казалось, что они сражаются с Касом, но на самом деле они сражались со всем наследием неаполитанской школы фехтования, а, как известно, это самая мощная школа, которая когда-либо существовала (без учета русской школы).

Поскольку мы анализируем европейские школы фехтования и всю историю Европы, мы понимаем, что здесь школой номер один была неаполитанская школа фехтования. Древо неаполитанской школы было восстановлено в ходе экспедиции, мы имели возможность сравнивать двигательные Каса — и это двигательные человека, имеющего прямую принадлежность к неаполитанскому наследию. Сегодня о неаполитанском фехтовании известно достаточно много. Возрождение неаполитанской школы фехтования — это огромный вклад Ph.D Олега Мальцева как ученого. У нас была возможность сравнивать данные неаполитанской школы, генеалогическое древо, маэстро и само наследие неаполитанской школы и сравнивать эти данные с деятельностью Каса, с его поступками, и с его выборами. Сравнивая линию стиля Каса, сравнивая линию жизни с линией неаполитанской школы, мы пришли к выводу, что мы имеем дело, по сути, с зеркалом, мы имеем дело с совершенно одинаковыми линиями. И причиной является родовая машина, это и есть суть родового наследия, которое дает ответы на вопросы.

И третий немаловажный факт — это так называемая субстанция. У каждого человека существует определенное родовое наследие, ключи, которые поворачивают сцену, существует родовая машина, но также есть и субстанция. С точки зрения субстанции, если бы Кас Д'Амато занимался чем-то другим, то есть был бы занят в иной сфере деятельности, например, в строительстве, мы бы не получили такую великую и выдающуюся фигуру в лице Д'Амато. Но Кас







NICOLA TERRACUSA  
E VENTURA  
ГРАНД МАСТЕР  
ЮГА ИТАЛИИ

ЗАКРЫТАЯ СИСТЕМА  
ВНУТРИ СЕМЬИ  
FRANCESCO FRANCIA  
GIUSEPPE FRANCIA

FRANCESCO  
ANTONIO  
MATTEI

GIOVANNI

GIUSEPPE  
LA CUOVA

PIETRO  
VILLARDITA

GIACOMO  
LA CUOVA

FRANCESCO  
VILLARDITA

BLASCO  
FLORIO

VINCENZO  
ROSATO

DINNO  
ROSATO

ЗАКРЫТАЯ  
СИСТЕМА  
ВНУТРИ СЕМЬИ

СОЛДАТЫ ИСПАНСКОЙ АРМИИ



Д'Амато, ведомый вектором этой машины, этого огромного корабля неаполитанского фехтования, занимался совершенно естественным для его предков делом. Бокс — это поединки, турниры, проекция турнирного рыцарства, это сама по себе наука побеждать. Безусловно, когда мы говорим о субстанции, о профессиональном поле, то здесь равного Касу быть не могло, потому что за ним стояла целая машина маэстро, людей, которые не просто владели ключами и знаниями науки побеждать, но и сами таковыми являлись — победителями.

## И В ЗАВЕРШЕНИИ

Мы рассмотрели важнейшие аспекты судьбоаналитического анализа. Данная статья — весьма короткая выжимка из 12 блоков исследования (в том числе, проходивших онлайн). Был уникальный эфир, в ходе которого мы проанализировали трактат «Величие Меча» Луиса Пачеко де Нарваэса, Маэстро Дестрезы. И недаром: с точки зрения психологических аспектов методоло-

гии Каса Д'Амато нет никаких сомнений в том, откуда корни его стиля. Корни — испанские, это научное богатейшего наследия Дестрезы, истинной науки побеждать. Более того, анализируя определенный раздел трактата «Величие меча», сравнивая его с книгой Флойда Паттерсона и объяснениями Тома Патти, мы не наблюдаем ни единого противоречия, мы убеждаемся в единой методологической линии.

Так выглядят коротко те результаты исследования судьбоаналитической линии происхождения стиля Каса Д'Амато. Если бы не вклад Мальцева Олега Викторовича, если бы не его исследовательский труд и восстановление неаполитанской школы фехтования, то, по сути, исследования и рассуждения продолжались бы еще очень много лет. Как известно, Олег Викторович исследовал личность Каса Д'Амато 20 лет. В 2019 года на международном научном симпозиуме в Палермо неаполитанская школа фехтования была представлена во всей красе, мы видели ее мощь и методологическую силу.





# КВЕСТ И МИФ

ИЗ БЕСЕДЫ С ПРОФЕССОРОМ БРЭНДОНОМ СПАРСОМ

«ПОХОД ЧЕРЕЗ ДЖУНГЛИ»



Нам удалось побеседовать с Prof. Спарсом о том, как знание мифов может помочь современному человеку принимать верные решения, связанные с его судьбой. Этим интервью мы хотим показать, что мифы — это наше наследие, из которого мы можем черпать и знания, и информацию, связанную с принятием решений.

Итак, представляем вниманию читателя нашу беседу с профессором.

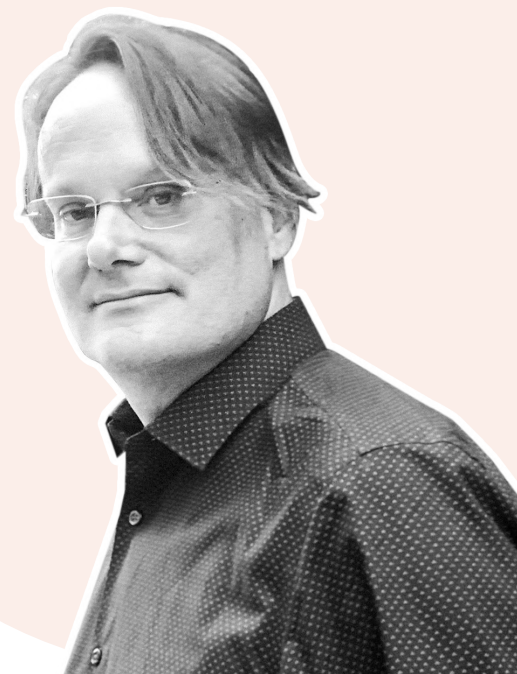
**Алена Меревская:** добрый день, уважаемый профессор. Позвольте задать Вам первый вопрос: существует ли в мировом наследии миф о судьбе человека или некий «судьбоносный миф»? Существует ли миф, который показывает, как находить и реализовывать свою судьбу, свое предназначение?

**Prof. Брэндон Спарс:** я верю в то, что такого рода миф существует. Я считаю, что такие мифы о поиске собственной судьбы тесно связаны



## PROF. БРЭНДОН СПАРС

*Писатель, преподаватель и рассказчик. Получил докторскую степень по междисциплинарной программе в Калифорнийском университете в Беркли в 2002 году. Prof. Спарс принимал участие в множестве семинаров и конференций, посвященных исследованиям на стыке древней истории, педагогики. Был преподавателем колледжа и старшей школы в течение двадцати пяти лет, в основном в Калифорнийском университете в Беркли и в Академии Сонома. Также Prof. Спарс преподавал в Колледже Маршалловых островов, в Государственном университете Паданга, Университете Махасарасвати на Бали, Индонезия.*



с тем местом, с той землей, на которой находится этот человек. Существует так называемая атрибуция самораскрытия, само исследование, которое напрямую связано с той землей и той средой, к которой человек относится. Например, если мы обратимся к мифу о Будде, то в этом мифе уже произведена определенная декларация того места, где именно будущий Будда сидел под деревом, не изменяя своей позиции, и не двигался до тех пор, пока не стал просветлённым — тем самым Буддой.

Я бы хотел поделиться с Вами историей, которая некогда произошла со мной. Будучи ребенком, я рос в штате Миссури. У моих бабушки и дедушки был дом, который находился возле реки. У нас была традиция — каждый раз, когда бабушка нас забирала из аэропорта, по дороге к дому мы останавливались у реки и говорили: «Здравствуй река!». Каждый раз, когда уезжали, говорили: «Прощай река!».

Я вырос и поступил в колледж на факультет химии. Однажды мне необходимо было провести важный эксперимент, который проводился в замкнутой лаборатории. Это длилось трое суток, я не спал и не имел возможности отвлечься, так как это была работа с определенным химическим элементом, которому нельзя было дать замерзнуть, иначе произойдет взрыв. Поэтому я трое суток грел его феном, ничего не ел и не выходил на улицу. Когда я закончил, я вышел во двор и увидел, как некий молодой человек сидит на лужайке и читает книгу. Я посмотрел на него и подумал: разве я не могу себе этого позволить? Поэтому я взял отпуск в колледже и отправился к себе на родину, где со мной произошёл ряд событий, заставивших меня изменить свою жизнь.

Итак, будучи у себя дома, я взял книгу и отправился к реке, где содержание книги натолкнуло меня мысль о том, умеет ли река говорить. После этого я встретился со своим давним другом Ричардом и задал ему вопрос: как он считает, действительно ли река умеет говорить? Рич подмигнул мне. Он считал, что определенно река умеет говорить. Тогда я собрал все самое необходимое и отправился на маленьком каноэ по реке. Я направился на юг к истокам реки.

Время близилось к ночи, и я решил причалить к берегу и развести костер. Когда я шел к месту будущего ночлега, то подо мной чавкала земля. Я сделал остановку, чтобы передохнуть, и опять услышал этот же звук. Мне постоянно казалось, что за мной кто-то идет. После того, как я развел костер, передо мной появился некий человек — его звали Вайно. Он рассказал, что периодически сюда приезжает для того, чтобы отдохнуть от людей, чтобы побыть вдали от цивилизации. Примечательно, что Вайно практически все время молчал, а я говорил без умолку о том, что приехал сюда «послушать реку».

После того, как Вайно ушел, я опять услышал звук «чавк-чавк». Я подумал, что вернулся Вайно, однако это был дикий кабан, от которого мне пришлось защищаться с топором. В определенный момент я понял, что мне его не одолеть, кинулся к каноэ и отплыл от берега. От испуга я греб без устали всю ночь. На утро я уснул, а когда проснулся, то увидел, как Вайно на своем каноэ медленно уплывает вдаль. Через некоторое время я добрался до небольшого фермерского дома, откуда я позвонил своему другу Ричи. Ричи приехал за мной и забрал

меня домой. По дороге я рассказал ему о своих «приключениях». Ричи также мне рассказывал историю о реке, о том, что в том месте, где я был, некогда орудовал серийный убийца, в тех местах было найдено 73 тела. В определенный момент мы оба замолчали, возникла пустота, которая послужила для меня неким толчком вперед. Когда я вернулся из этой поездки, я больше никогда не занимался химией, а стал изучать английскую литературу.

**Алена Меревская:** правильно ли я понимаю, что сложившийся ряд событий натолкнули Вас изменить свою судьбу, изменить свой жизненный путь?

**Prof. Брэндон Спарс:** да, именно так.

**Алена Меревская:** как Вы считаете, должен ли человек, чтобы изменить свою судьбу, пройти некое испытание в жизни?

**Prof. Брэндон Спарс:** я считаю, что судьба определяется этими испытаниями. То есть испытания — это то, что формирует нашу судьбу. То, какие испытания человек принимает и проходит, в итоге определяет его судьбу.

Предлагаю обратиться к сказкам братьев Гримм. Их сказки — это та среда, которая объясняет ребенку в малом возрасте, что он должен быть готов к испытаниям. Чему нас





учат сказки братьев Гримм? Тому, что в любом возрасте будут испытания, которые заставят человека что-то делать и чего-то добиваться в жизни, а также тому, что человеку придётся отделиться от семьи, стать самостоятельным. Будут испытания, которые заставят человека принимать смерть. И, хотя эти сказки порой бывают страшные и пугают детей, рисунок этих испытаний формирует судьбу человека.

Существуют три основных параметра, которым мы должны научиться из этих сказок:

1. как жить, будучи независимыми от родителей;
2. как встретить своего партнера по жизни;
3. способность встретить свою смерть.

**Алена Меревская:** Вы сказали, что сказки учат трем вещам. Например, русские народные сказки полны криминальной традиции. Такие сказки, например, как «Соловей разбойник», «Илья Муромец» и так далее.

**Prof. Брэндон Спарс:** Вы абсолютно правы, действительно существует эта криминальная линия в сказках. Когда мы говорим о США, по сравнению с Россией и со странами, находящимися на территории Европы, то США является относительно молодым государством, у нас нет сказок о преступниках. Что мы могли бы выделить, так это то, что у нас есть так называемые рассказы-предостережения. Они у нас называются «Городские легенды». Например, представьте себе, как парень с девушкой, прогуливаются по парку и начинают целоваться. В этот момент времени девушка вздрагивает и говорит о том, что ей послышался странный звук. И она всячески начинает отталкивать парня и говорить о том, что здесь кто-то есть. И дальше по радио передают, что некий Эдди Крюг сбежал из психиатрической лечебницы, и теперь ходит по городу, и что всем жителям необходимо быть предельно аккуратными. Девушка начинает паниковать, и они уезжают.

**Алена Меревская:** как европейский поиск судьбы отличается от американского и других?

**Prof. Брэндон Спарс:** в первую очередь, говоря о США и Европе, мы должны понимать



географическую разницу. Когда мы говорим об Америке, то исконно здесь существует свое родное коренное население. Я знаком со многими представителями коренного населения Америки. Я нашел здесь одни из самых сильных сказок, историй, именно жизнеутверждающих по силе. Прежде, чем мы начнем что-то сравнивать, мы должны понимать, что, во-первых, Америка — это страна переселенцев. Соответственно те, кто приехали из Германии, привезли сюда наследие сказок братьев Гримм. Когда мы говорим о французах, те привезли сюда свои сказки. Выходцы из России и русскоговорящих регионов привезли свои сказки. Большинство из всех этих привезенных сказок, в том числе, были переведены в том или ином качестве на английский язык.

Также необходимо понимать, что в США существует понятие «двойной аудитории». Первая аудитория — это мы, американцы, это та аудитория, которая любит слушать рассказы. Вторая аудитория — это аудитория за океаном, Англия, для нее существует другие рассказы. В связи с этим родился целый жанр, он называется «толтейл», это некая сказка, которая дойдет до Англии, и рассказывается она специально для жителей этой страны. Для жанра «толтейл» свойственна тенденция к преувеличению.



АВТОРЫ СТАТЬИ:  
ВАЛЕНТИНА ВОРОНКОВА  
РЕГИНА АНДРЮКАЙТЕНЕ  
ОЛЕКСЕНКО РОМАН

# GOOGLE И FACEBOOK

КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ МИЛЛИОНОВ ЛЮДЕЙ В ЦИФРОВОМ ОБЩЕСТВЕ



## D.SC. ВАЛЕНТИНА ВОРОНКОВА

*Doctor of Philosophy (D. Sc.), Professor, Academician of the Academy of Higher Education of Ukraine, Head of the Department of Management of Organizations and Project Management, Engineering educational and scientific Institute of Zaporizhzhia National University (Zaporizhzhia, Ukraine)*

**E-mail:** valentinavoronkova236@gmail.com  
**ORCID iD:** <http://orcid.org/0000-0002-0719-1546>  
*Engineering educational and scientific Institute of Zaporizhzhia National University, 226 Soborny Avenue, 69006 Zaporizhzhia, Ukraine*



### СОАВТОРЫ

#### РЕГИНА АНДРЮКАЙТЕНЕ / ANDRIUKAITIENE, REGINA

*Doctor of Philosophy (D. Sc.), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of Organizations and Project Management, Engineering educational and scientific Institute of Zaporizhzhia National University (Zaporizhzhia, Ukraine)*

**E-mail:** vitalina2006@ukr.net  
**ORCID iD:** <https://orcid.org/0000-0001-9588-7836>  
*Engineering educational and scientific Institute of Zaporizhzhia National University, 226 Soborny Avenue, 69006 Zaporizhzhia, Ukraine*

#### ОЛЕКСЕНКО РОМАН / OLEKSENKO ROMAN

*Doctor of Philosophy (D. Sc.), Professor, Professor of Department Public Administration and Law, Dmytro Motornyi Tavria state agrotechnological University (Melitopol, Ukraine)*

**E-mail:** roman.xdsl@ukr.net  
**ORCID iD:** <https://orcid.org/0000-0002-2171-514X>  
*Таврический государственный агротехнологический университет имени Дмитрия Моторного, пр. Хмельницкого 18, 72312 Мелитополь Украина Запорожская область  
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University, Hetmanska str., 18, 72312 Melitopol, Ukraine Zaporizhzhia region*

### АННОТАЦИЯ

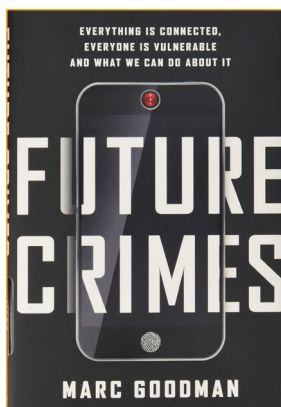
Статья посвящена исследованию платформ Google и Facebook как достаточно инновационных компаний, которые предоставляют услуги и создают много новых продуктов, пользующихся миллионами. Помимо предоставления услуг рекламодатели знают подробности жизни пользователей и предлагают им свои услуги с чрезвычайной точностью, опираясь на профиль в социальной сети. Facebook создал ряд иннова-

ций, которые позволяют отслеживать пользователей в сети Интернет, постоянно обновляя окно жизненных интересов. В то же время никто не видит, что происходит с данными, которые генерируются всеми «лайками», как срабатывает механизм интеллектуального анализа данных социальной сети, как идентифицируются наши данные и увлечения.

**Цель статьи** — концептуализация деятельности платформ Google и Facebook, которые предоставляют образ жизни миллионов людей в цифровом обществе. Предметом исследования являются Google и Facebook как образ жизни миллионов. Объектом исследования — влияние цифрового общества на усовершенствование Google и Facebook за счет информационно-коммуникационных и информационно-коммуникативных технологий.

Социальные сети поддаются критике в результате нарушения законодательства, в том числе по вопросам неприкосновенности частной жизни человека, безопасности детей, распространения высказываний, которые сеют расовое и социальное неравенство. Эти кампании не единственные, которые используют наши персональные данные, то же самое распространяется и на кампании Twitter, Instagram, сотни других компаний, поэтому своими данными следует распоряжаться осторожно.

Для статьи мы используем исследования Марка Гудмена «Все взаимосвязано. Преступления будущего. Все уязвимы и что мы можем с этим сделать» (2019), который считается крупным специалистом в области борьбы с терроризмом в Интернете, исследуя преступления



корпораций, которые стремятся использовать в своих целях технологии завтрашнего дня — искусственный интеллект, Интернет вещей, нанотехнологии, виртуальную реальность. Поэтому уроки Марка Гудмена мы изучаем, в частности, как рекомендации, которые позволяют безопасно справляться с информационными потоками и технологиями, чтобы не нанести вред самому себе. Очень интересной и познавательной для теории и практики данного исследования оказалась статья Олега Мальцева и Элизабет Хаас Эдершайм «Знакомство с теорией и практикой бизнеса. Разговор двух ученых и практиков в области консультирования бизнеса» [10, с. 8–20]. Для данного исследования мы используем статьи Р. Андриякайтене, В. Воронковой, О. Кивлюк, В. Никитенко, Р. Олексенко, О. Пунченко.

**Методология.** Системный анализ рассматривается как методология упорядочения и структуризации проблем, с применением рациональности, альтернативных способов достижения поставленных целей. В то же время активно используются общеприкладные методы — анализ и синтез, абстрагирование,

обобщение результатов научных поисков, сравнение результатов исследования, корреляции между объектами цифрового общества, конструирование гипотез, умозаключений, обобщений, которые способствуют рациональному процессу исследования, наполняя его объективно-рациональным смыслом и содержанием.

**Результаты.** Нами проанализировано, что первой целью для Google было организовать мировое информационное пространство, начав с лучшей поисковой системы. Со временем стало понятно, что компьютерный мир претерпевает радикальные изменения в своем развитии в сторону так называемого «облака», и эта цель соединилась с интернет-продуктами и услугами, которые финансировались за счет поступлений от рекламы.

1. Исследованы место и роль глобальной информационной системы. Положительные аспекты этой технологической эволюции не вызывают сомнений, так что задачей исследования было проанализировать плюсы и минусы Facebook как образа жизни миллионов.
2. Определено место и роль Facebook в цифровом обществе. В начале своего возникновения считалось, что Facebook станет платформой мирового значения, которая благодаря технологиям изменит мир в лучшую сторону, что он легко соберет 100 миллионов пользователей, что обернется огромным успехом, однако никто не подозревал, что этот успех может принести не только счастье.
3. Проанализированы основополагающие ценности, пропагандируемые на Facebook. На самом деле Facebook создал и поддерживает сложную структуру, сложившуюся вокруг системы ценностей, которая все больше конфликтует с ценностями пользователей, которые обслуживает.
4. Раскрыты технологии Facebook. Некоторые из приемов технологий — убеждение, потому что каждый хочет получить подтвержденную реакцию других. Кнопка «одобрения» стала важной именно из-за нашей нужды в социальном одобрении, а валюта Facebook — это внимание пользователей.





**Выводы.** Таким образом, новые лидеры платформ прокладывают собственные пути, чтобы успешно двигаться вперед, перестраивая свои компании вокруг собственных ценностей, и двигаться вперед, внедряя новые стратегии, привлекая новых клиентов и устанавливая новые бизнес-модели, учреждая новые правила игры, чтобы превзойти гениев. Facebook и Google экспортировали в мир типично американские ценности — эгоцентрическое потребление и общественное разъединение. Автоматизация и искусственный интеллект превратились в манипуляцию многих идей, которые дарили иллюзию власти, но усугубили все недостатки демократии; злоумышленники использовали все возможности Facebook и Google, чтобы распространять дезинформацию и ненавистнические высказывания, влиять на граждан во время голосования. При помощи платформ Facebook и Google злоумышленники пытались разрушить демократию, гражданские права, конфиденциальность, гражданское здоровье и инновации, в то время как сами платформы ответственны за тот большой вред, который наносился простым гражданам.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** Google, Facebook, образ жизни, цифровое общество

## ВВЕДЕНИЕ

Google за несколько лет превратился из простого поисковика в силу, на которую ссылаются миллионы людей, получающие инструкции, составляющие повестки дня, пользующиеся адресными книгами, голосовой почтой, совершая телефонные звонки, смотря видео, погружаясь в развлечения, находясь во всемирной паутине. Люди загружают миллиарды приложений и полагаются на взаимопомощь Google в выполнении чего угодно: от банковских операций, приготовления пищи и до архивирования детских фотографий, совершенствуя свою онтологическую-социум-ментальность.

Человечество подключается к Интернету через ноутбуки, мобильные телефоны, айпады, устройства, кабельные коробки, игровые приставки, телевизионные приемники и цифровые медиаплееры Apple TV. Миллиарды людей размещают самые интимные подробности своей жизни на платформах Facebook, Twitter, Instagram, которые получают доступ к «нашей персональной социальной сети», личным и деловым

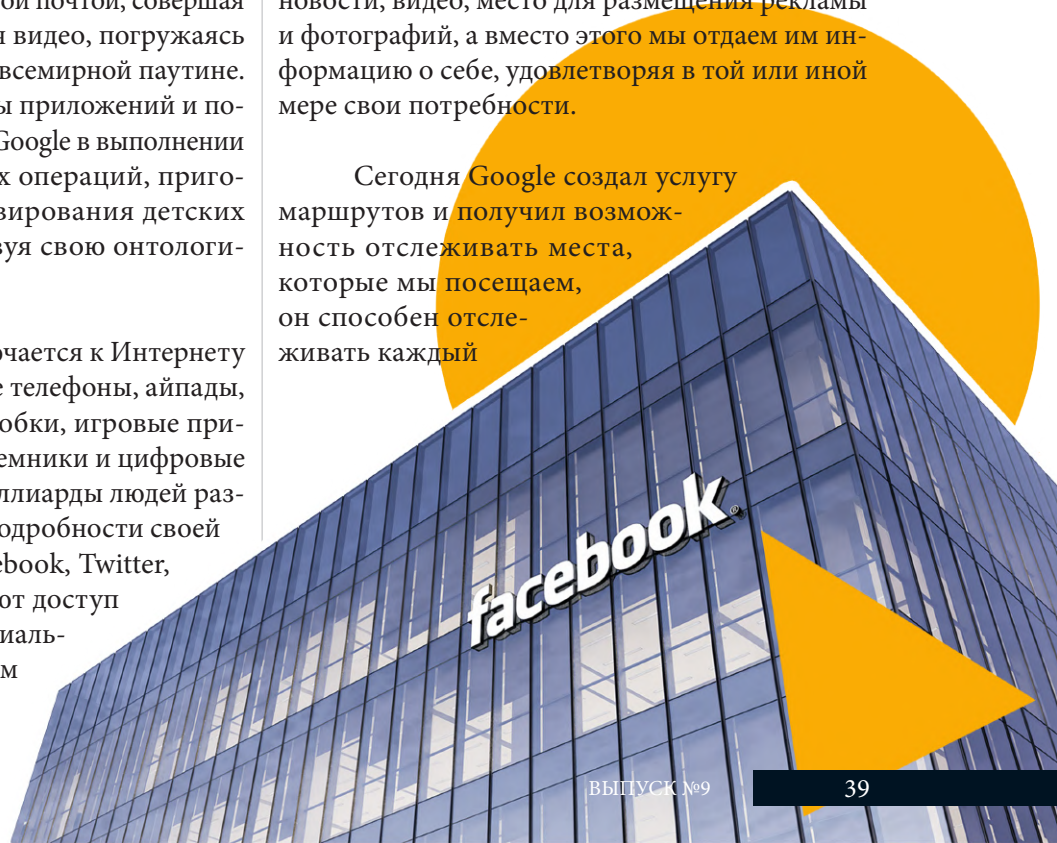
электронным письмам, так как мы сами стремимся взаимодействовать в социальных сетях, получая информацию о своих надеждах, мечтах, желаниях, — от наших друзей, родных и коллег [1].

## АКТУАЛЬНОСТЬ СТАТЬИ

Актуальность темы исследования состоит в том, что наш образ в цифровом обществе заключается в приобщении к технологическим атрибутам современного общества, основополагающим сервисам алгоритмической культуры, от которой мы абсолютно зависимы. Пользуясь своими цифровыми устройствами, миллионы людей проводят в Интернете более 5 часов в день. Социальные сети ведут хронику встреч, церемоний вручения дипломов, приобретения недвижимости, появления наших домашних питомцев, браков, разводов, рождений и т.д. Социальные сети могут быть инструментами геополитических изменений, разнообразных событий в Украине, Беларуси, Казахстане, во всем мире, цифровые сервисы могут выступать как силой добра, так и зла.

Привлекательность этих инструментов очевидна, так как большинство из нас проводят там свое свободное время, прочесывая Интернет в поисках музыки, рецептов, инвестиционных советов, новостей, указаний, возможностей для бизнеса, светской хроники, результатов спортивных соревнований. Компании Google, Facebook, Twitter, YouTube, TikTok бесплатно предоставляют нам ценные услуги — электронную почту, новости, видео, место для размещения рекламы и фотографий, а вместо этого мы отдаем им информацию о себе, удовлетворяя в той или иной мере свои потребности.

Сегодня Google создал услугу маршрутов и получил возможность отслеживать места, которые мы посещаем, он способен отслеживать каждый



наш телефонный звонок, анализировать сообщение нашей голосовой почты с распознаванием голосов и голосовой транскрипции, отслеживать каждый наш шаг, если мы взяли с собой смартфон.

Несмотря на то, что компании делают веские заявления по поводу политики конфиденциальности, однако имеют в своем распоряжении полный портрет и подробную картину всего, что делает каждый из нас, пребывая в собственной вселенной. Поэтому человек — это не только клиент Google, но и полный его продукт, так как компания имеет обязательство — извлечь из каждого из нас максимально важные объемы информации. Google ежедневно обрабатывают около 24 петабайт, что равняется 1 миллиону гигабайт или тысячи терабайт, что означает владение таким объемом данных, которое рождает огромную власть. И все это свидетельствует о той огромной силе, которую имеют все эти платформы, совершенствуя свои технологии и механизмы получения данных [2].

## ЦЕЛЬ СТАТЬИ

### ■ Методы исследования

В основе исследования Google и Facebook как социальных феноменов, представляющих образ жизни миллионов людей цифровой эпохи, лежит информационный метод (М. Тоффлер, 2000 г.), получивший свое развитие благодаря цифровому обществу, которое рассматривается как высокотехнологичное благодаря новым явлениям — искусственному интеллекту, роботехнике, имплантированным технологиям, новой цифровой реальности, сплошной компьютеризации, Интернета вещей, появления больших данных — BIG DATA, искусственного интеллекта в принятии решений, 3D-производства) [3].

Новизной подхода в исследовании Google и Facebook является использование теории сложности, системной, синергетической, структурно-функциональной методологии, которую мы будем использовать как составляющие методологии для анализа цифрового общества; структурно-функционального анализа, который позволяют рассмотреть цифровое общество как сложную социальную нелинейную систему, имеющую несколько подсистем, постоянно взаимодействующих с окружающей средой, а сочетание синергического и системного методов позволяют объяснить особенности функционирования циф-

рового общества на примере платформ Google и Facebook.

Антропологический и социоаксиологический подходы позволяют раскрыть измерения цифрового общества, в основе которого человек, образование, знание и движение человека — к обществу знаний и инноваций [4].

Системный анализ и синтез играют большую роль при анализе Google и Facebook как социальных феноменов. Системная методология представляет наиболее упорядоченную систему для управления сложными сферами взаимосвязанной деятельности, позволяя анализировать составляющие компоненты и последовательно сочетать их друг с другом. Сущность системного подхода сводится к:

- 1) формированию целей и выяснению их иерархии;
- 2) достижению поставленных целей при минимальных затратах посредством сравнительного анализа альтернативных путей и методов достижения целей и осуществления соответствующего выбора;
- 3) количественной квантификации целей, которая базируется на всесторонней оценке всех возможных путей развития цифрового общества и его платформ.

Следует согласиться с Олегом Мальцевым в его высказывании: «*работа аналитиков заключается в том, чтобы, обработав всю необходимую информацию, на первом уровне предоставить некую концепцию дальнейших действий. Второй уровень — информационный, и здесь совершается сбор всей доступной и мало доступной нам информации. Двигаемся по шкале далее. На третьем уровне нам важно иметь собственный аппарат, который способен создавать те условия, которые нам необходимы на рынке для того, чтобы мы могли реализовывать задуманное. В классическом варианте эти три уровня — это три ключа, на которых стоит решение некой задачи на рынке, то есть это ключи к решению уравнения*» [10, с. 20]. В исследовании соблюдено соотношение когеренции анализа и синтеза, индуктивных и дедуктивных моделей, а также принцип-постулат достоверности истины, которая эволюционирует как движущая сила и источник любой эволюции [17].



## ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

### 1 Место и роль глобальной информационной системы

Положительные аспекты этой технологической эволюции не вызывают сомнений, так что мы решили исследовать плюсы и минусы Facebook как образа жизни миллионов. Взаимная связь, которую обеспечивает Интернет через свою фундаментальную архитектуру, означает, что сейчас людей во всем мире можно объединить общество-онтос-человечество как никогда раньше. Хотя преимущества онлайн-мира хорошо засвидетельствованы и часто выдвигаются на первый план в индустрии высоких технологий, то существует и обратная сторона этой взаимной связанности. Каждый день все больше и больше людей «подключает» свою повседневную жизнь к глобальной информационной сети, которая делает нашу жизнь проще и эффективнее, не останавливаясь ни на мгновение, но каждый из нас должен спросить себя: что на самом деле это означает [6].

В то же время Интернет-платформы Facebook манипулируют вниманием и вредят миллионам людей, отказываясь брать ответственность за последствия своих действий, прибегая к выдуманным способам нажать на самых уязвимых местах человеческой психологии, собирая и используя личные данные, разрабатывая бизнес-модели, не защищая при этом граждан, что приводит к деградации и деэволюции. Пользователям сетей следует научиться скептически относиться к любимым продуктам, которые наносят вред человеку, требовать от платформы ответственности за последствия их решений, побуждать законодателей регулировать их деятельность для защиты общественных интересов. Действительно, технологии открывают мир и доступ к знаниям, которые для предыдущих поколений были недоступны. Благодаря технологиям человечество может делать невероятные вещи, однако все это имеет свою цену. Технологии, начиная с телевидения, изменяют способ взаимодействия человека с миром, изменяют активную гражданскую позицию с идеями пассивным потреблением контента, а беседы — коммуникацией в цифровой среде. Информационные сети тонко превращают нас из граждан в потребителей, так как Facebook — это в первую очередь бизнес, направленный на получение максимальной прибыли, управляемый одним лицом [7].



Facebook — это гигантский искусственный интеллект, который влияет на каждую сферу деятельности пользователей в политике и вне ее, который все больше узнает о каждом пользователе, инструменты которого постоянно совершенствуются и превращаются в мощное оружие. Есть такая точка зрения экспертов, что новые технологии сами по себе не хороши и не плохи, а все зависит от того, как люди их используют. В цифровом обществе граница между физическим и цифровым миром исчезает (она размыта), современный мир накапливает информационные слои, которые наслаиваются и которые мы не видим обычным взглядом, однако стоит одеть очки дополненной реальности и нам откроется море персонализированных интерактивных невидимых данных. Так, к примеру, сеть 2.0 дала нам мультимедийный контент, интерактивную рекламу и социальные сети, а благодаря когеренции высокоскоростного 5G, устройств дополненной реальности, триллионов сенсоров и мощного искусственного интеллекта была получена возможность накладывать цифровое изображение на физическое окружение. Виртуальная реальность — это искусственно репродуцируемая сфера-континуум, в которую можно проникать, метаболизируя ее в имманентном порядке и дискурс-осмысливая свое пребывание в информационной среде.

Некоторые компании предлагают нам функцию, известную под названием «визуальный поиск», транспонируясь в новую матрицу аудиовизуальной реальности, в которой индивид

вступает в коммуникацию с себе подобными людьми, но и с аффектационно-искусственными типажми-субъектами. В 2017 г. кампания Google выпустила визуальную поисковую систему Google Lens, которая не просто определяет доступные для покупки товары, но и расшифровывает все вокруг. Соревнования между компаниями вывели темпы развития информационно-коммуникационных прорывных технологий на качественно новый уровень [8].

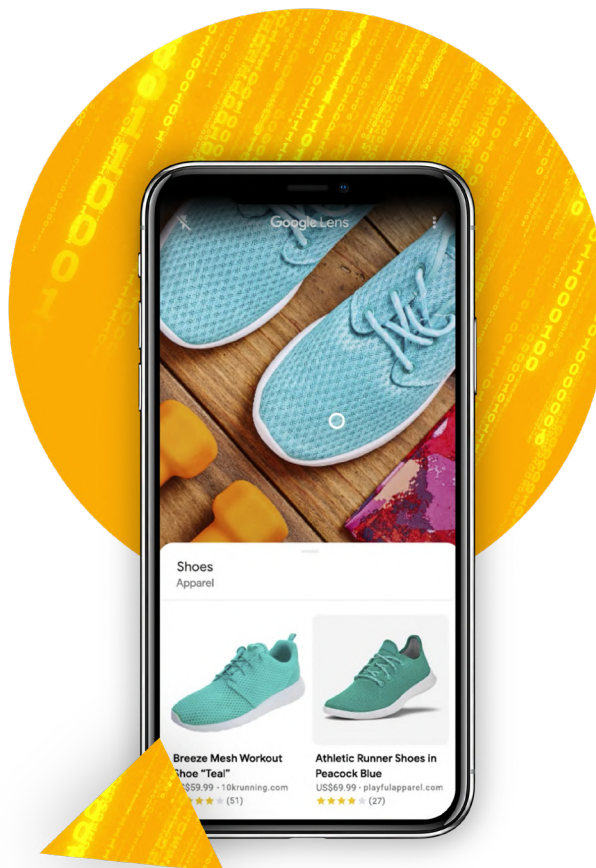
В конце 2018 года количество визуальных поисковых систем превысила миллиард. Сама реальность сегодня становится торговым центром, который превращается в интердинамичность, интерэволюционность, порождающую корреляции-отношения, которые объективно (материально) метаболизируются. Уже сегодня мы приближаемся к такому будущему, когда искусственный интеллект будет делать за нас большую часть покупок, постоянно удивляя нас товарами и услугами, о которых мы даже не подозреваем. Будущие изменения ставят под серьёзный удар традиционных рекламодателей и одновременно предлагают много преимуществ потребителям нового информационного поля глобальной информационной системы. [9].

Ускорение развития технологий — это часть нашего марафона в направлении «компьютерного благосостояния и процветания». Уже сегодня полным ходом идет демонетизация, доступное дешевое электричество дает нам чистую воду; беспилотные автомобили — это ключ к экологически чистым перевозкам и дешевого жилья.

Соединение искусственного интеллекта, 5G и дополненной/виртуальной реальности форматирует новые модели (субмодели) дешевого образования, медицинского обслуживания и утверждения того, что конституирует инновационно-эволюционную матрицу цифрового общества, а благодаря информационно-коммуникационным технологиям мир становится лучшим [10].

## 2 | Facebook как мощный экономический двигатель в цифровом обществе

В начале своего возникновения считалось, что Facebook станет платформой мирового значения, которая благодаря технологиям изменит мир в лучшую сторону, которая легко соберет 100 миллионов пользователей, что обернется



огромным успехом, однако его основатели и не подозревали, что этот успех может принести не только счастье. Facebook появился тогда, когда впервые стало возможно создавать мощные технологические предприятия, и ни одна страна не могла быть свободной от их влияния, однако никто не мог даже подумать, что этот успех будет иметь обратное влияние, что привело к технологиям воздействия и манипуляциям. Facebook при этом имел два огромных преимущества по сравнению с предыдущими социальными сетями: вы настаиваете на подлинной идентичности и даете пользователям контролировать свою идентичность.

Для бизнеса размещение акций на Facebook стало безоговорочным успехом, что привело к росту числа пользователей в компьютерных модусах, расширило его горизонты, а для людей углубило их эмоции, перцепции, воображение, интерпретации информ-моделей цифрового общества. Так, благодаря открытому размещению акций Facebook пережил настоящее нашествие пользователей (бум), а рост их количества восстановил доверие к инвесторам. Facebook стал мощным экономическим двигателем за каких-то восемь с половиной лет, и приблизительно каждый год он обновлял алгоритмы, компания тем временем зарабатывала на рекламе, а впоследствии начала и торговлю на своей



платформе. С 2012 года благодаря внедрению рекламных объявлений в новостной ленте стало возможным таргетирование рекламы, которое постоянно совершенствовалось в контексте континуумно-временных рамок [11].

Facebook эксплицирует возможности для персонализации, интерактивности, распространения информации между людьми, создания групп, которые эксплицируются в проекции вербально-оптических диалогов в аддитивности с компьютерными голограммами-схемами-поли-моделями. Когда 2,2 млрд. человек ежемесячно нажимают на ссылки, делятся сообщениями и распространяют комментарии, а из них 1,47 млрд. делают это еженедельно, в результате кумулятивного эффекта искусственный интеллект Facebook знает о своих пользователях больше, чем они могут представить. То же время вся эта информация собрана в одном месте, она может заинтересовать злоумышленников, даже если она хорошо защищена. Однако сущность бизнес-модели Facebook заключается в том, чтобы воспользоваться этими данными мог каждый, кто готов оплатить эту привилегию [12].

Платформы соревнуются за внимание к «автономному симулякру» пользователя, к которому обращается искусственный интеллект, и демонстрирует контент, обращающийся к эмоциям мозга. Самое выгодное для Facebook то, что возмущенный пользователь под влиянием эмоций еще активнее реагируют на эмоционально наполненный контент. Facebook, много знает о каждом пользователе и способен формировать новостную ленту с целью, чтобы усилить эмоциональную реакцию «автономного симулякра». В постмодернизированном обществе человек организовывается в проекции виртуальных артефактов — в группы, обычно это семья, друзья и группы в Facebook — как дихотомическо-компьютерные дубликаты реальности, к которым и мы относимся [13].

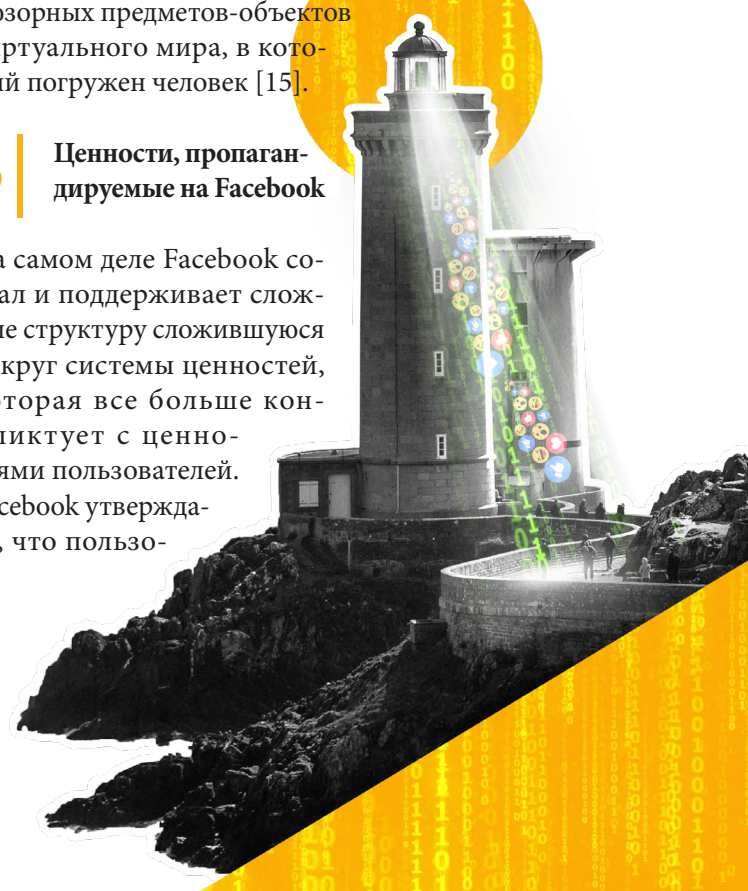
Социальная сеть помогает расширить круг друзей, чтобы сформировать чрезвычайно разнообразное сообщество как квазидостоверность, лента новостей позволяет окружить себя единомышленниками. Когда мы получаем контент от единомышленников — семьи, друзей или групп, мы склонны ослаблять бдительность, и это одна из причин того, почему в Facebook так активно распространяется дезинформация. Facebook позволяет создавать группы, посвященные практически всему: хобби, развлечениям,

командам, общинам, церквям, знаменитостям, многие группы посвящены политике во всем многообразии. Facebook обожает группы, потому что они упрощают таргетирование для рекламодателей, а злоумышленники любят их по той же причине как иллюзорно-чувственно-эмотивных феноменов квазисоциумоизации [14].

Исследования свидетельствуют, что если дискурсивно настроенные люди обсуждают какие-то проблемы, то их взгляды склонны впоследствии радикализироваться, чья иррациональная достоверность лимитирует идентичность дискурс-реальности. Facebook стремится к тому, чтобы мы поверили, будто он представляет только платформу, на которой действуют другие и не отвечает за действия третьих сторон. К тому, как свидетельствует анализ, сегодня мобильных телефонов больше, чем людей, и они стали неотъемлемой частью жизни каждого, заменив при этом фотоаппараты, компьютеры, калькуляторы, календари, адресные книги, радио, телевидение, игры. Это устройство, которое постоянно лежит в нашей сумке или кармане, настоящий маяк, который дает непрерывный поток данных о нас — местонахождении, где были, с кем переписывались, с кем проводили время, какое фото загрузили, какие вкусы и пристрастия имеем, то есть в целом все данные о нашем образе и стиле жизни. Поэтому Google и Facebook мы представили как образ жизни миллионов людей в цифровом обществе, которое конституирует максимум лингвистических интерпретаций, модификаций, иллюзорных предметов-объектов виртуального мира, в который погружен человек [15].

### 3 | Ценности, пропагандируемые на Facebook

На самом деле Facebook создал и поддерживает сложную структуру сложившуюся вокруг системы ценностей, которая все больше конфликтует с ценностями пользователей. Facebook утверждает, что пользо-



ватели сами контролируют свой опыт, выбирают друзей и ресурсы, которыми наполнена их новостная лента, однако на самом деле это созданные его инженерами искусственный интеллект, алгоритмы и меню, которые контролируют каждый акцент индивидуального опыта. Соревнования за внимание между медиа и широким набором технологий формируют искусственную культуру и проявления социального поведения.

Как показал анализ, радикальные взгляды привлекают больше внимания у потребителей, поэтому платформы делают сообщения такого содержимого рекомендованными. Пузырьки фильтров помогают лентам новостей эффективнее удерживать внимание потребителей. Находясь внутри пузырька фильтров, люди становятся, к сожалению, все более склонны к клановости, изоляции и радикализму, которые поглощают людей и идеи, с которыми им комфортно. В интернете можно выразить наиболее неприемлемые для общества идеи, поэтому радикальные голоса звучат громче, чем умеренные, а интернет-платформы, которые не устанавливают ограничений, поощряют и ненавистные высказывания, поэтому эту сферу «культуры» можно ощутить изнутри имманентно, опираясь на континуумно-пространственные фантомные факторы трёхмерности [16].

Интернет-платформы вводят в заблуждение еще и тем, что часто используют риторику свободы слова, чтобы защищать свои методы ведения бизнеса, разными способами раздувают радикализм, что и дает возможность субъекту стать реципиентом. Экстремисты часто находят друг друга и создают иллюзию законности в измерениях между виртуальными и конкретно-реальными социумами-мирами. Защита от стигматизации реального мира выводит общение между экстремистами на интернет-платформах на новый более опасный уровень, а ее алгоритмы заставляют некоторых пользователей мыслить все более радикально. Пузырьки фильтров удлинляют время пребывания на сайте, что увеличивает их доходы. Внутри пузырьков пользователи создают альтернативную реальность, построенную вокруг общих ценностей — политических, религиозных или любых других, оказываясь в кардинальном абрисе «онтологии наизнанку» [17].

В контексте формирования ценностей, пропагандируемых на Facebook, имеет значение только группа, и разрешено все, что нужно для ее

развития. Оказывается, что такие ценности есть фундаментом демократии и бессильны против пузырьков вкусов, возникших на протяжении длительной эволюции общества. Facebook как панорама виртуальной реальности сегодня является идеальным инкубатором для пузырьков, которые лопнули и ничего не осталось. Именно злоумышленники пытаются манипулировать людьми в пузырьке симпатий, и достаточно пролезть в какую-нибудь группу, разработать правильные триггеры — и путь свободен для того, чтобы привлечь к себе внимание. Пользователи сетей иногда воспринимают идеи, которые предлагают платформы как свои собственные, могут их репрезентировать как нечто достоверно-виртуальное, как голограмму регулятивного информационного пространства.

Есть ряд инструментов, с помощью которых платформы манипулируют выбором собственных юзеров. Некоторые из них связаны с дизайном интерфейса каждой платформы меню, новостной ленты или оповещения. Платформы Facebook убеждают, что пользователь все контролирует, но это иллюзия, и сохранение этой иллюзии основополагающее для успеха любой платформы, поэтому Facebook, как бы мы ему не доверяли, действует особенно коварно. Кроме того, команды разработчиков активно пользуются такими «тайными шаблонами», чтобы получать желаемый результат, обманом побуждать к определенным действиям. Условия предоставления услуг Facebook имеют одну единственную цель — защитить компанию от правовой ответственности.





Еще один инструмент из копилки Facebook — это «бездонная чаша» ленты новостей, которая является бесконечной, и миллионы людей уже недосыпают, залипая на видео, проверяя Instagram или просматривая Facebook. Уведомление — это способ, при котором платформы используют самые уязвимые места человеческой психологии, привлекают простым действием, которое не является затратным, но запускает процесс, за который придется заплатить больше, и мы не можем предугадать истинную цену участия в этом процессе. Мы ведем себя так, что это уведомление есть чисто личностным, забываем о том, что оно сгенерировано авто-

матически, часто не является чем-то личностным, а навязано искусственным интеллект [18].

Именно для того, чтобы использовать ваши мобильные данные, компания Google создала операционную систему Android для мобильных телефонов и предоставила ее разработчикам и пользователям бесплатно. Программное обеспечение Android вместе с номером вашего мобильного телефона предоставляет Google информацию о сети, месте хранения устройства, а журналы вызовов и списки контактов, а также обеспечение доступа к комплекту сенсорных систем могут регистрировать ваше передвижение, определять местонахождение, даже температуру окружающей среды, влажность и уровень шума вокруг [19].

К примеру, уже в 2013 году Facebook сообщил, что количество его мобильных еже-

месячных пользователей достигла 945 миллионов человек и что 53% доходов — это уплата за мобильную рекламу, которая составила миллиарды долларов, — отмечает Марк Гудмен [с. 88]. Вскоре был разработан не только лучший интерфейс, но и новый инструмент для получения больших объемов данных с мобильного устройства пользователя. Олег Мальцев и Элизабет Хаас Эдершайм отмечают в своем интересном разговоре, что «менеджмент информационных услуг касается не только денег, потому что есть то, что предшествует им. Самое главное, должен быть подход «как улучшить жизни людей». К сожалению, далеко не все используют именно такой подход, отчего проблемы только усугубляются» [10, с. 17]. Таким образом, ценности, пропагандируемые на Facebook, зависят от онтологически социальной активности индивида в корреляции с его креативными актами, а для Facebook доход от пользования сетями выступает как символ-парадигма благополучия рационально-приемлемой экзистенции.

## 4 | Технологии Facebook

Некоторые из приемов технологий представляют убеждение, поэтому каждый хочет получить подтвержденную реакцию других. Кнопка «одобрения» стала важной именно из-за нашей нужды в социальном одобрении, а валюта Facebook — это внимание пользователей. Социальное одобрение имеет своего двойника — взаимность. Миллионы пользователей ежедневно обмениваются лайками и запросами на добавление «в друзья», не осознавая, что платформы сверху управляют таким поведением. Уведомление «друг», отмеченное на фотографии, — это мощная форма признания, запускающая цикл взаимности. «Добавление людей в друзья» стало переломным моментом для Facebook, поэтому каждое фото с метками является кладезем данных и метаданных о местонахождении, деятельности и друзьях, а все это можно использовать для эффективной настройки рекламы.

Бизнес-решения на интернет-платформе Facebook содержат и вредоносные технологии убеждения. Платформы прилагают огромные усилия, чтобы увеличить количество пользователей, но вряд ли воспринимают их как личностей, а использование платформ означает автоматическое одобрение его правил. Мало кто способен сопротивляться «прелестям» технологий убеждения в этой ситуации, поэтому мы можем лишь минимизировать раздражители



или полностью избегать их. Каждый элемент технологий убеждения — это способ обмануть пользователя [20].

Проблемы с интернет-платформами на смартфонах не ограничиваются зависимостью, они загрязняют общественное пространство, усиливая отрицательные голоса за счет положительных. С первых дней своего существования интернет-культура Facebook пропагандирует свободу слова и автономность. В маленьких масштабах такая свобода слова работала, но разработчики всемирной сети не смогли предположить, что в глобальном масштабе динамика изменилась во вред общественному дискурсу. Они запретили ненавистнические высказывания в формате своей платформы предоставления услуг, сняв с себя юридическую ответственность.

Тем не менее взаимодействие платформ способствует злоумышленникам. Они могут распространять свои проделки, дезинформацию, теории заговоров на маргинальных сайтах, где гуляют самые радикальные высказывания, возмущающие прессу, что способствует деградации общественного дискурса. При этом имеет место отсутствие запрета на ненасильственные высказывания, недостаточная защищенность пользователей, а компаниям следует научиться сдерживать эмоциональные заражения, пока они не причинили большого вреда, приобщаться к социальной ответственности за действия пользователей. В последнее время Facebook начал настаивать, чтобы сотни миллионов пользователей мобильного приложения приняли его новую опцию «Синхронизация фото», предназначенную для автоматического импорта каждого фото, снятого телефоном, на серверы социальной сети.

Facebook оказывает огромное влияние и на демократию, потому что технологии выступают уже не инструментом, который служит человечеству, а часто вредит прогрессу. Технологические новшества используют любые психологические приемы, чтобы получить внимание пользователя, а особенно уязвимы к этим приемам дети.

И неудивительно, что сегодня детям стали ставить куда больше медицинских диагнозов, связанных с использованием технологий. Интернет-платформы, видеоигры, обманные сообщения порождают различные виды проблем, которые «затягивают» гораздо сильнее, чем аналогичные продукты двадцать лет назад. Люди всех возрастов проводят на интернет-платфор-

мах безмерно много своего активного времени суток. Дети в возрасте от 8 до 18 лет проводят по мониторам и телефонам 9,5 часов в сутки, из них 7,5 часов приходится на телевидение, компьютерные и игровые приставки, еще 90 минут — на сообщение, 30 минут — на телефон.

Чрезмерное потребление медиа — проблема не новая, а приложения для социальных сетей на смартфонах вывели ее последствия на новый уровень. Удобство и потрясающий опыт использования смартфонов позволяет разработчикам приложений имитировать ту же зависимость, которую вызывают игровые автоматы и видеоигры, поэтому приложения особенно монополизировали внимание пользователей. Современные смартфоны и интернет-платформы усовершенствуются с помощью принципов гуманного дизайна.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, проблема Facebook — это сам Facebook. В 1998 году начальная миссия Google звучала *«организовывать мировую информацию и делать ее универсально доступной и такой, которая имеет свою пользу»*. Facebook озвучил свою миссию: *«Давать людям условия делать мир открытым и тесным»*. К сожалению, определение миссии Facebook выявило сегодня узким, компании достигли своих материальных успехов благодаря своим основателям и привели ко многим побочным явлениям для пользователей сетей. Facebook и Google экспортировали в мир типично американские ценности — эгоцентрическое потребительство и общественное разъединение. Автоматизация и искусственный интеллект превратились в манипуляцию многих идей, с одной стороны дарили иллюзию власти, а с другой углубляли все недостатки демократии, и граждане утратили способность самостоятельно думать. Злоумышленники использовали все возможности Facebook и Google, чтобы распространять дезинформацию и ненавистнические высказывания, влиять на граждан во время голосования. При помощи платформ Facebook и Google злоумышленники пытались разрушать демократию, гражданские права, конфиденциальность, гражданское здоровье и инновации, в то время как сами платформы ответственны за тот большой вред, который наносился простым гражданам. Ведь демократия зависит от обмена информацией, фактами, ценностями, а в результате разрушена экономика журналистики, перенасыщен рынок информацией. Информация



и дезинформация на платформе Facebook имеют одинаковый вид, правда дезинформация имеет больше доходов, поэтому ее и воспринимают лучше. Алгоритмы Facebook отдают преимущество экстремальным сообщениям над нейтральными, дезинформации над информацией, теории заговоров над фактами. Facebook наносит вред демократии, так как не терпит дискуссий, дебатов, нахождения общих точек зрения и ценностей. Дизайн этих платформ таков, что он уязвим для злоупотреблений, каждое действие платформы регулируется условиями предоставления услуг, приоритет платформы — прибыль. Facebook применяет корпоративные стандарты, которые в большинстве случаев отражают интересы всесильных, а требования мирных людей ограничены на пользу раздраженных. В 2016 году во время президентских выборов было нарушено верховенство права, поэтому угроза демократии становится реальной проблемой. Facebook обвиняют в том, что манипулятивный искусственный интеллект делится информацией о пользователях со своими сторонними компаниями, тем самым нарушает конфиденциальность, в результате чего мы имеем миллионы слитых злоумышленниками профилей пользователей.

Facebook остается в то же время угрозой и для инноваций, так как для урегулирования инноваций нужны годы. В текущей операционной модели недостатков у Facebook больше, нежели преимуществ. Однако руководители Facebook считают, что объединить 2,2 миллиарда людей в одну сеть — это самое большое преимущество этой платформы, которая породила такое явление, как трайбализм — склонность объединяться в группы согласно территориальным, культурным, религиозным, политическим и другим интересам и враждебно относиться к тем, кто не разделяет их интересы.

Сегодня Facebook взял на себя роль, которая в государствах закреплена за правительствами, и в отличие от демократически выбранного правительства, платформа не подотчетна ни своим потребителям, ни странам, на которые она влияет. Может быть в этом и заключается его историческая роль.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Воронкова Валентина, Никитенко Виталина, Андриякайтене Регина, Олексенко Роман. Искусственный интеллект как главная решающая сила, которая может изменить человечество. Ежеквартальный немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых»; Социология, Криминология, Философия, Политология. Том. 2, № 6 (2021). С.32-37.
2. Воронкова Валентина, Никитенко Виталина. Жан Бодрийяр о постмодерном проекте гиперреального мира медийного капитализма: теория и методология исследования. Ежеквартальный немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых»; Социология, Криминология, Философия, Политология. Том 1, № 4 (2020): Геном безопасности. С.1-7.
3. Воронкова В., Никитенко В., Андриякайтене Р. Развитие общества искусственного интеллекта в условиях постмодерности: проблемы, риски, вызовы. Ежеквартальный немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых»; Социология, Криминология, Философия, Политология. 2020. Т. 1. С. 52-63.
4. Браян Крістіан & Гріффітс Том. Життя за алгоритмами. Як робити раціональний вибір / пер. з англ. Катерина Діса. К.: Наш формат, 2020. 376 с.
5. Вілбер Кен. Трамп і епоха постправди / пер. з англ. Миколи Климчука. Львів: Видавництво Terra Incognita, 2019. 136 с.
6. Гудмен Марк. Злочини майбутнього: усе взаємопов'язане, усі вразливі і що ми можемо з цим зробити/ пер з англ. І.Мазарчук, Я. Машико. К.: Вид-во Ранок: Фабула, 2029. 592 с.
7. Гупта Суніл. Цифрова стратегія. Посібник із переосмислення бізнесу / пер. з англ. І. Ковалишенної. Київ: Вид-во КМ-БУКС, 2020. 320 с.
8. О'Конор Джозеф, Макдермотт Іен. Системне мислення. Пошук неординарних творчих рішень / пер. з англ. Надія Сисюк. Київ: Наш формат, 2018. 240 с.
9. О'Ніл Кейт. BIG DATA. Зброя математичного знищення. Як великі дані збільшують нерівність і загрожують демократії / пер. з англ. О.Калініної. Київ: Форс Україна, 2020. 336 с.
10. Мальцев О. «Цивилизация XXI века: геном безопасности». Журнал Немецкого научного/научно-популярного журнала Вестник «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология». 2020. Том 1 (4). С.1-13.
11. Мальцев О.В. Методология науки. Абстрактная и прикладная категории науки. Немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология». 2020. Том 1, № 3. С. 64-70.
12. Олег Мальцев и Элизабет Хаас Эдершайм. Знакомство с теорией и практикой бизнеса. Разговор двух ученых и практиков в области консультирования бизнеса. Журнал Немецкого научного/научно-популярного журнала Вестник «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология». 2021. Том 7 №2. С.8-20.
13. Панченко Ольга. Римская формула. Наука и деньги. Советы молодым ученым (Интервью с профессором Массимо Интровинье). Вестник «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология. Том 1 № 5 (2020): «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология. С.52-62
14. Nikitenko Vitalina A., Voronkova Valentyna H., Andriukaitiene Regina, Oleksenko Roman I. The crisis of the metaphysical foundations of human existence as a global problem of post-modernity and the ways of managerial solutions. Propósitos y Representaciones. 2021. T. 9. №. SPE1. e 928.
15. Пунченко Олег, Андриякайтене Регина, Воронкова Валентина. Влияние технологий на жизнь человека в цифровую эпоху машин и их роль в развитии общества. Theory and practice: problems and prospects Scientific articles. Kaunas 2020. P.357-366.
16. Олексенко Р. І. Людина в умовах інформаційного суспільства як об'єкт соціально-економічної рефлексії. Становлення і розвиток інформаційного суспільства як основи забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави. Київ, 2017. С. 59 – 62.

# ПЛОХАЯ ШКОЛА ЭТО НЕСЧАСТЬЕ

ИНТЕРВЬЮ  
PH.D. ОЛЕГА МАЛЬЦЕВА  
И ТОМА ШРАЙТЕРА





Европейский ученый с мировым именем, глава научно-исследовательского института «Памяти» имени Григория Семеновича Попова, автор культовых научных работ в области криминологии, психологии, социологии, философии. Член Президиума и академик Европейской академии наук Украины. Основатель и руководитель «Экспедиционного корпуса». Некоторыми из направлений исследований Dr. Мальцева среди многих других являются: система автоматизмов человеческого тела, моторное познание, технологии построения бизнеса, менеджмента и заключения сделок, принятие человеком решений и его поведение в экстремальных ситуациях, формирование личности и философии человека, и самое главное — методики тренировки, которые позволяют достигать управляемых результатов. Академик Мальцев занимается научной деятельностью около 30 лет, из них 8 лет проводит исследования по всему миру с Экспедиционным корпусом, задача которого — исследования механизмов власти.



**PH.D. МАЛЬЦЕВ  
ОЛЕГ ВИКТОРОВИЧ**

“

**«ЧЕМ ЛУЧШЕ МЫ ПОНИМАЕМ РАБОТУ РАЗУМА ЧЕЛОВЕКА, ТЕМ БЫСТРЕЕ НАМ УДАЕТСЯ ЗАКЛЮЧИТЬ СДЕЛКУ.»**

— Том Шрайтер

Представляем вашему вниманию беседу Ph.D Олега Мальцева и легенды сетевого маркетинга, а также сферы прямых продаж Тома Шрайтера, известного как «Большой Эл».

Легенда индустрии сетевого маркетинга и один из самых успешных людей в истории прямых продаж, посвятивший этой плоскости более 48 лет жизни. Том является автором около 50-ти оригинальных учебников серии «Большой Эл». Том Шрайтер посетил более 100 стран мира с выступлениями, в которых поделился конкретными словесными конструкциями, заставляющими потенциальных клиентов обратить на вас внимание, отбросить предубеждения и сказать: «Да». Пожалуй, нет другого специалиста прямых продаж, кто бы путешествовал больше Тома, — он путешествует по работе 240 дней в году. Том Шрайтер был введен в Зал Славы прямых продаж. Он — любимый спикер многих компаний, поскольку дает слушателям возможность проникнуть в умы их потенциальных клиентов, демонстрируя, как именно они думают. Обладая хорошим чувством юмора и высоким уровнем навыков, Шрайтер показывает, как превратить личную мотивацию и азарт в эффективный бизнес, а также обучает сетевых специалистов новейшим методам когнитивной психологии по поиску потенциальных клиентов, презентации и тому, как заключать сделки.



**ТОМ ШРАЙТЕР  
(«БОЛЬШОЙ ЭЛ»)**

**Олег Мальцев:** добрый день, Том. Хотел бы поговорить о том, как Вы изучали навыки.

**Том Шрайтер:** добрый день, Олег. В моем случае основной навык — это как добиться ответа «Да» от клиента.

**Олег Мальцев:** почему Вы начали изучать навыки?

**Том Шрайтер:** во-первых, моя жизнь связана со сферой продаж, и я сам занимался продажами.

Во-вторых, поскольку я также обучаю других людей, важно понимать, что, если я не могу передать свое сообщение другим людям так, чтобы они в это поверили, — я просто теряю время.

**Олег Мальцев:** что значит навык с Вашей точки зрения?

**Том Шрайтер:** что же, в продажах говорят о двух составляющих. Одна — это образ мышления, то есть то, как мы думаем. И вторая — это фактический навык — то, как мы это реализуем.

**Олег Мальцев:** почему важно мышление?

**Том Шрайтер:** это самая сложная и распространённая тема, именно ее больше всего обсуждают люди, так как если мышление человека не подходит, если человек не желает учиться, то не стоит даже начинать говорить с ним о навыках. Например, «я хотел стать пилотом самолета» — такое мышление включает в себя надежду и даже определенную цель, но я все равно не могу этого сделать, так как для того, чтобы у вас появились навыки, необходимо идти в школу и брать уроки по пилотированию самолетов.

**Олег Мальцев:** то есть мечты недостаточно?

**Том Шрайтер:** недостаточно. Потому что если у вас есть только мечта, то вы полетите всего лишь один раз... Так что моя сфера деятельности касается в основном именно навыков, ибо мало людей обучают фактическим навыкам, многие просто говорят о мышлении, ведь об этом интереснее разговаривать.

**Олег Мальцев:** Вы написали много книг. Как нам научиться ориентироваться в ваших книгах?

**Том Шрайтер:** все люди приходят в бизнес с разным набором навыков, поэтому каждому нужно что-то свое.

**Олег Мальцев:** какая книга за что отвечает?

**Том Шрайтер:** самая популярная тема, которой интересуются люди, — это как заключить сделку с потенциальным клиентом. Большинство людей не имеют и малейшего понятия о том, как другие люди принимают решения. Они думают, что люди принимают решения на базе полученной информации, но мы знаем, что это неправда. Продавцы и тренеры пытаются использовать свое знание, чтобы убедить других людей, но это

не работает. Я часто привожу пример, который доказывает, что информация бесполезна. Я прошу людей подумать о всех людях на планете, которые страдают от лишнего веса. При этом каждый человек во вселенной знает, как сбросить лишний вес. Первое — меньше есть, второе — больше тренироваться. Информация об этом есть у каждого отдельного человека с лишним весом. То есть, если бы информация играла хоть какую-то роль, то людей, страдающих от излишнего веса, не было бы в мире. После такого примера люди осознают, что все их аргументы и информация не играют никакой роли. И это интересно, поскольку смысл в том, чтобы разговаривать с людьми так, чтобы они поверили вам. У меня есть забавное хобби: я спрашиваю людей как, по их мнению, люди принимают решения. У всех есть теории, но все они не рабочие.

**Олег Мальцев:** если информация не имеет значения, то что же имеет значение?

**Том Шрайтер:** множество аспектов, но я приведу лишь основной. Наше бессознательное, которое является нашим неким «автопилотом», опирается на определенную уже существующую программу. Поэтому, когда мы ходим, нам не нужно давать команды — левая нога, правая нога, все происходит автоматически. И точно также мы принимаем практически все решения в нашей жизни. Мы получаем эту автоматическую программу из прошлого опыта, от наших учителей и родителей. И решение рождается внутри нас автоматически, мы не думаем. Например, если вы скажете мне «шоколадное мороженое», то я сразу говорю «да», потому что моя внутренняя программа говорит, что я люблю шоколадное мороженое. А если вы скажете мне «капуста», то для программы это звучит не удовлетворительно. Это основано на моем прошлом опыте. Мы запрограммированы нашими учителями и родителями, которые давали нам установки: мы должны любить людей из этой страны, а из той — нет, мы должны верить в эту политическую партию — а в другую нет. Нам навязали множество программ.

Вот простая техника продаж: первое, что мы делаем, это слушаем потенциального клиента, чтобы понять, какая у него программа или убеждения, и потом мы выбираем правильные слова, которые заставят эту программу сказать «да».

**Олег Мальцев:** то есть разговаривать сразу не имеет смысла?



**Том Шрайтер:** именно, потому что сначала мы не знаем его программу и его убеждения, пока хорошо за ним не понаблюдаем.

**Олег Мальцев:** необходим ли навык для того, чтобы «доставать» из человека эту программу? Этому навыку можно обучиться?

**Том Шрайтер:** да, такой навык необходим. И это то, чему я обучаю людей — как использовать слова, чтобы человек показал свои истинные мысли.

**Олег Мальцев:** какой принцип и суть Вашего метода?

**Том Шрайтер:** предположим, что Вы хотите продать кому-то дом. Начало нашего разговора будет включать следующие два предложения. «Что Вы больше всего любите в том месте, в котором Вы сейчас живете?». Этот вопрос довольно позитивный, поэтому он не вызовет сопротивления у человека. Этот вопрос позволит задать нам второй вопрос: «Что вы любите меньше всего в том месте, в котором вы сейчас живете?». Мы должны внимательно послушать ответ именно на второй вопрос. Дело в том, что люди готовы сделать многое, чтобы решить свои проблемы. Поэтому знание ответов на эти два главных вопроса сделает из нас потрясающих специалистов по заключению сделок.

**Олег Мальцев:** необходимо построить диалог так, чтобы покупка решала его проблемы?

**Том Шрайтер:** все верно. Секрет в том, что когда мы задаем первый вопрос, который не создает никакого сопротивления, они с радостью на него отвечают. Если после первого вопроса задать второй вопрос, то человек также легко ответит и на него.

**Олег Мальцев:** то есть сначала необходимо разговаривать клиента?

**Том Шрайтер:** верно. Люди обожают говорить о себе.

**Олег Мальцев:** второе — необходимо построить диалог так, чтобы мои знания о человеке помогли ему принять решение, разрешая проблему с приобретением дома. Верно?

**Том Шрайтер:** да. Люди в 10 раз больше готовы решать свои проблемы, чем позволить чему-то хорошему случиться в их жизни. Люди ненавидят проблемы. И проблем так много! В мире не бывает дефицита проблем.

**Олег Мальцев:** чем больше проблема, тем эффективней продажа, так?

**Том Шрайтер:** именно так. Чем больше им на данный момент, тем быстрее они примут решение.

**Олег Мальцев:** Вы говорили, что люди, которые страдают от излишнего веса, не хотят похудеть. Считают ли они это проблемой?

**Том Шрайтер:** они пока не рассмотрели это как проблему, но мы можем заставить их сильно переживать из-за этого. И это тоже навык.

**Олег Мальцев:** то есть помогать осмыслять проблемы — это тоже навык?



**Том Шрайтер:** мы можем привести в сознание и заставить их почувствовать эту боль сильнее несколькими словами. Первый вариант — «вам нормально живется с этой проблемой? Вы в принципе принимаете тот факт, что вы всю жизнь останетесь в этом доме и никогда не сможете обеспечить свою семью более лучшим домом?». И осознание боли мгновенно повышается.

**Олег Мальцев:** получается, нам нужно понимать проблемы другого человека, управлять степенью боли этого человека, использовать эти проблемы в лингвистических конструкциях для того, чтобы человек принимал правильное решение при покупке?

**Том Шрайтер:** да, люди естественным образом предрасположены к тому, чтобы разрешать свои проблемы. Все, что нам нужно сделать, — это чтобы они лучше осознали свою проблему.

**Олег Мальцев:** работа с людьми стоит на трех навыках: умение доставать проблемы человека, управлять степенью боли этой проблемы, умение с помощью лингвистики использовать материал для заключения сделки?

**Том Шрайтер:** да. И это все! Так просто.

**Олег Мальцев:** если бы это было просто, то все бы в мире заключали сделки на миллиарды?

**Том Шрайтер:** верно, но, к сожалению, люди не делают этих трех вещей. И это проблема.

**Олег Мальцев:** важно ли тренировать эти навыки?

**Том Шрайтер:** да, совершенно верно. Мы обучаем и другим методам заключения сделок, но этот самый простой для того, чтобы начать.

**Олег Мальцев:** какие еще существуют методы?

**Том Шрайтер:** чем лучше человек понимает работу разума, тем быстрее ему удастся заключить сделку. Люди смогут более разумно подбирать слова и правильно говорить, если они знают,





как работает разум другого человека. Многих людей учили так — вы презентуете информацию человеку и на базе этой информации пытаетесь заключить сделку. Но так это не работает. Поэтому первое правило, которому мы обучаем людей, звучит так: разум человека принимает решения мгновенно, а вот деталями он интересуется потом. Людям это сложно понять, потому что большинство считают, что они интеллектуально размышляют и только потом принимают решения. Но на самом деле это не так. Решение происходит мгновенно на базе предыдущих установок или программ. Если решение человека «да», то только в этом случае он пожелает узнать о деталях. Простой пример. Существуют приложения для свиданий. Человек, смотря на кандидатов, постоянно нажимает «нет, нет, нет» и в один момент нажимает «да». И вот только после того, как он нажал «да», он хочет узнать больше о человеке, которого выбрал. Так что сначала принимается решение, а потом уже детали. Однако, людям крайне сложно принять эту концепцию. Зная только два правила: о том, что информация не нужна, а также, что решения принимаются мгновенно, это позволяет нам научиться правильно говорить с людьми.

**Олег Мальцев:** нужна ли предпосылка для того, чтобы человек сказал «да»?

**Том Шрайтер:** да, внутренняя автоматика будет опираться на то, что было в прошлом. Это мгновенное решение, которое мы не контролируем.

**Олег Мальцев:** какая предпосылка может спровоцировать человека на ответ «да»?

**Том Шрайтер:** первое — это программы прошлого. Второе — они называют это «внутренним конфликтом» или предубеждениями, потому что в человеческом разуме очень много разных установок.

Вот пример как человек принимает решение, если он доверяет нам. Политики используют эту технику постоянно. Они хотят, чтобы их избрали и чтобы люди захотели за них проголосовать. В этой технике есть три шага.

- Первый шаг — озвучить аудитории некий факт, в который они уже верят. Например, политик может сказать «мы все хотим жить лучше и нам нужно больше денег». И человек думает «ты веришь в то, во что верю я. Ты такой же гений, как и я. Я могу тебе

доверять, потому что мы думаем одинаково».

- Второй шаг — необходимо сказать аудитории второй факт, в который они уже верят. «В нашей стране — 6 рабочих дней, это слишком много, необходимо сократить рабочую неделю до пяти дней». И тогда люди думают — «мы с тобой как сиамские близнецы, мы одинаково думаем!»
- И шаг номер три — когда мы прошли 2 этапа, и люди тебе уже доверяют, необходимо сказать человеку то, что он должен сделать — «голосуйте за меня, чтобы сделать страну снова великой»

Мы все прекрасно знаем, что политики всегда врут, но мы постоянно попадаем в эту ловушку. Следующая техника — это заполучить доверие человека заранее, сказав о том, во что человек уже верит. Эта техника основана на знании того, что автоматика любого человека главным образом запрограммирована на выживание. Мы не любим рисковать и нам не хочется умирать. Например, мы хотим поужинать, и мы видим два ресторана — один пустой, а во втором большая очередь. Наш инстинкт самосохранения будет говорить — «тебе будет безопаснее пойти в тот ресторан, в котором очередь». Или, например, когда мы поздно ночью идем по аллее, как бы мы хотели ее пройти — в одиночестве или с другими людьми? Безусловно, с другими людьми. Поэтому мы считаем, что чем больше людей, тем безопаснее. И мы можем задействовать этот механизм в разуме человека, используя два слова: большинство людей. Даже политики говорят — большинство людей хотело бы про-



водить выходные лучше. Большинство людей с лишним весом хотели бы сбросить несколько килограммов, если бы это было просто. В разуме человека очень много разных дефектов, поэтому нам становится легче работать с людьми, если мы знаем, что это за дефекты.

**Олег Мальцев:** а что мы считаем дефектом?

**Том Шрайтер:** первый дефект — мы не желаем менять свое мнение. Людям проще защищать свое существующее неверное мнение, чем поменять его на правильное, но новое. Например, на данный момент в США все люди спорят о вакцинации. Некоторые люди за, другие — против, и никто не хочет менять свою позицию. То есть у людей уже

существуют установки — встроенные дефекты или предубеждения, с которыми они не хотят справляться. У ученых и исследователей также есть эта проблема. Если человек 15 лет работал для того, чтобы доказать определенную теорию, но данные показали, что теория неверна, то этот человек будет всеми силами пытаться интерпретировать эти данные по-другому либо удалять их, если они противоречат теории. И это естественная реакция человека, с которой мы все должны справиться.

**Олег Мальцев:** предположим, Вас пригласили в адвокатскую контору научить сотрудников заключать сделки с клиентами. У вас было бы только 10 дней на это, по одному часу в день. Какие бы темы вы с ними обсуждали?





**Том Шрайтер:** список тем был бы небольшой. Я бы больше времени потратил на то, чтобы привести реальные примеры, чтобы они повлияли в то, что это работает. Первое, о чем мы уже говорили, я бы объяснил, что решения принимаются мгновенно, до того, как обсуждаются детали. Я бы потратил 30 минут на примеры того, как это происходит в жизни. И вот когда доказательства того, что это работает, стали бы безапелляционными, и они были бы готовы поменять свое мышление, это означало бы, что я сделал огромный шаг в изменении их мышления на эффективное. Затем я бы объяснил, что сначала заключается сделка, а все детали обсуждаются после. Потому что когда сделка заключена, давление и проблема исчезают. Это позволит людям перестать бояться того, что им скажут «нет», и второе — что им необходимо быть классными только первые 30 секунд, а потом они могут вести себя, как угодно.

**Олег Мальцев:** Том, давайте структурируем несколько тем, которые важно знать сотруднику адвокатской конторы для того, чтобы быть успешным.

**Том Шрайтер:** первое — это влияние. Если у нас есть влияние на человека, то человек примет решение «да» без каких-либо размышлений. Если человеку скажут, что ваш любимый футболист носит такую футболку, то на вопрос желает ли он ее, он скажет «да! конечно!». Нам необходимо учить людей тому, как завоевывать влияние потенциальных клиентов. Люди поддадутся вашему влиянию во всем, если вы хороший эксперт в какой-то очень узкой теме. Например, мы занимаемся недвижимостью. Если человек знает, что вы хорошо обращаетесь с деньгами, у вас хороший навык в финансах, то они доверят вам эту задачу по продаже недвижимости. Первый вопрос, который возникает в голове клиента, — «у вас есть какое-то влияние или нет?». Допустим они не считают вас влиятельным человеком, тогда мы переходим ко второму шагу — мы завоевываем их доверие и достигаем взаимопонимания. Возможно, будет достаточно озвучить два факта, в которые они уже верят. Следующий шаг — мы говорим, что им делать или что мы хотим, чтобы они сделали. В этот момент они примут мгновенное решение. В этот момент решение по сделке происходит автоматически. И только после этого будут обсуждаться детали. Ключ заключается в том, что когда мы презентуем, мы делаем это, используя правильные слова.

**Олег Мальцев:** какую книгу Вы бы порекомендовали адвокатской конторе?

**Том Шрайтер:** книгу «Как создавать влияние». Она есть на Amazon.

**Олег Мальцев:** что по Вашему мнению необходимо кроме влияния?

**Том Шрайтер:** мы сами должны верить, быть полностью убеждены, что эта сделка выгодна этому человеку, и что он скажет «да». Люди автоматически считывают микровыражения на нашем лице. Микровыражения лица изменяются до 25 раз за 1 секунду. А подсознание человека умеет считывать эти микровыражения. Поэтому самый легкий способ управлять этим выражением лица — это понимать, что эти выражения, — это автоматическое отражение наших личностных убеждений. Если мы можем управлять убеждениями, в которые мы верим, мы управляем автоматическими микровыражениями лица, а это управляет тем, что автоматически думает клиент.

Спасибо большое, что пригласили на интервью. Я надеюсь, все запомнят, что наши первые 30 секунд разговора намного важнее чем 30 минут после этого.







# НАЦИОНАЛЬНЫЙ КВЕСТ

ИНТЕРВЬЮ Ph.D ОЛЕГА МАЛЬЦЕВА  
И РЕНДИ ГЕЙДЖА

“

«ЗАЧЕМ ВАМ ФИЛОСОФИЯ, КОТОРУЮ ПРИ-  
ДЕТСЯ МЕНЯТЬ?»

— Ph.D Олег Мальцев

”

Эксперт по саморазвитию, оратор-вдохнови-  
тель, автор бестселлеров о достижении успеха и  
процветания. Провокационный мыслитель-кри-  
тик, автор 14 книг, переведенных на 25 языков.  
Его последняя книга «Радикальное возрождение»  
стала всемирным бестселлером. Он выступал  
перед более чем 2 миллионами человек в более  
чем 50 странах мира. Он включен в Зал славы  
ораторов и Зал славы индустрии прямых продаж.



РЕНДИ ГЕЙДЖ



Ph.D. ОЛЕГ ВИКТОРОВИЧ  
МАЛЬЦЕВ

Ученый, стратегический консультант, писа-  
тель, криминолог, психолог. Член Президиума  
и академик Европейской академии наук Укра-  
ины. Основатель и руководитель «Институ-  
та Памяти», руководитель “Экспедиционного  
корпуса”. Председатель старейшего Одесского  
Фотографического Общества. Он является ав-  
тором многочисленных книг в таких областях,  
как прикладная история, социология, глубинная  
психология, философия, криминалистика и кри-  
минология. Dr. Мальцев более 7 лет проводит  
научные исследования с Экспедиционным корпу-  
сом по всему миру с целью изучения технологий  
и механизмов, которые позволяли правителям  
добиваться власти в разные исторические пери-  
оды. Главный редактор нескольких рецензируемых  
междисциплинарных журналов.

В мире нет человека, который не хотел быть жить немного (или намного) лучше, и именно это стремление толкает многих на некий квест, в конце которого в жизнь вторгается Его Величество Успех. Но лишь у немногих есть GPS, чтобы его пройти. А может быть, этот квест еще и разный во всех уголках земного шара? Ярким примером человека, прошедшего путь от простого посудомойщика до известного мультимиллионера в американской среде является Рэнди Гейдж. Но это не произошло быстро и красиво, как в голливудских фильмах: была и тюрьма для несовершеннолетних, потеря компании и полное банкротство, повторяющиеся неудачи в личной жизни и темные времена с мыслями покончить с жизнью. Но упорство и изменившаяся философия Рэнди сделали его кардинально другой личностью. Сегодня Рэнди — писатель, эксперт в области саморазвития, международный спикер, который выступал перед двухмиллионной аудиторией в 50-ти странах мира, автор 14 книг о достижении успеха и процветания, среди которых его последняя книга, ставшая мировым бестселлером «Радикальное возрождение» (2020).

Путь Гейджа, а также философия, которой он делится, заинтересовали ученого, академика, Ph.D Олега Мальцева еще 20 лет назад. На протяжении многих лет Олег Мальцев следил за карьерой Рэнди Гейджа. Будучи главой научно-исследовательского института «Памяти», Олег Мальцев, в том числе, исследует то, как менталитет влияет на судьбу человека, а следовательно и на то, какой личностью он становится, его достижения и статус в обществе; какие стадии он проходит на пути к триумфу, какие условия, навыки и главное — какая философия для этого необходимы.

В июле 2021 года состоялось уникальное интервью Dr. Олега Мальцева с Рэнди Гейджем на тему «Национальный квест». Представляем вашему вниманию это интервью на русском языке.

**Рэнди Гейдж:** Добрый день! Рад Вас видеть!

**Олег Мальцев:** и я рад Вас видеть. Могли бы мы поговорить о становлении человека в процессе жизни, когда он идет к вершине достижения успеха?

**Рэнди Гейдж:** на моей стене висит обложка книги, которая называется «Радикальное пере-

рождение», и в данной книге есть две ключевые идеи, которые, я думаю, ответят на Ваш вопрос.

**Первый принцип звучит так:** даже если люди ненавидят себя, им не обязательно убивать себя, достаточно убить ту часть себя, которая им не нравится или которая им мешает.

И я это говорю и имею право об этом говорить, потому что когда-то я хотел покончить свою жизнь самоубийством. В определенный момент времени я пришел к выводу о том, что это не обязательно делать, что есть и другие пути, можно идти дальше другим способом.

**Вторая ключевая идея этой книги:** я думаю, что мы сейчас находимся в некоем переломном моменте в истории человечества. Вот этот переломный момент — очень плодотворный момент того, как человек меняется и как человек может измениться к лучшему. Мы знаем, что на протяжении веков и тысячелетий люди определенным образом развиваются, в том числе развивается их ДНК. Мне известно, что Dr. Мальцев хорошо разбирается в судьбоанализе школы Липота Сонди, и это точно отражает то, что происходит в детстве, — это сильно влияет на судьбу человека; человек может быть «запрограммирован» так, чтобы, например, быть бедным или несчастным.

Я считаю, что сейчас происходит именно культовый момент в истории человечества. Речь идет об изменении людей, потому что сейчас люди больше меняются от некоего социального влияния на них. И так произошло, что на сегодняшний день работа алгоритмов и машинного обучения делают так, что люди больше находятся под влиянием Google, Twitter, Amazon, Facebook и так далее. Это влияние на них намного больше, чем эволюция, которая была до этого тысячи и тысячи лет тому назад. Я считаю, что это очень серьезно. Это даже можно назвать катаклизмом изменения людей в истории.

**Олег Мальцев:** давайте начнем сначала. Вы озвучили интересную идею о том, что человеку не обязательно убивать себя, достаточно убить только ту часть, которая человеку мешает. Я помню Ваше выступление, которые было еще лет 15–17 назад, когда Вы рассказывали о том, как Вы начинали. Вы говорили, что Вам было очень





тяжело. Скажите пожалуйста, на пути к успеху человек обязательно проходит эту стадию?

**Ренди Гейдж:** я не думаю, что это обязательно для всех людей, но для некоторых людей это обязательно. Есть много людей, которые в принципе нормально устроились в жизни, они всем довольны, у них нет неких внутренних «демонов», им не обязательно убивать и разрушать прошлое — прошлого себя.

**Олег Мальцев:** у меня есть любимая история в Вашем исполнении. Вы рассказывали, что Ваш друг, заработав денег, бежал в магазин и сломал ногу при покупке автомобиля. В связи с этим у меня есть вопрос: насколько важно быть на всех этапах становления личности честным с самим собой?

**Ренди Гейдж:** да, я считаю, что это крайне важно, это условие, которое позволяет человеку стать успешным. Я считаю, что человек должен суметь подняться вверх и посмотреть оттуда вниз на самого себя — честно посмотреть и сказать как есть на самом деле. Это моя личная точка зрения.

**Олег Мальцев:** с Вашей точки зрения какое главное препятствие для человека на пути к триумфу?

**Ренди Гейдж:** те люди, с которыми я работаю, имеют самое большое препятствие — это низкая самооценка, вера в то, что они ничемные и ни на что не способные.

То есть, прежде, чем что-то делать, человек должен верить, что может это сделать.

Существует две составляющих для этого. Первая — они

должны поверить, что у них есть шанс добиться чего-то, кроме того, они должны понимать, что они заслуживают этого успеха. Если этих компонентов нет, то человек будет заниматься саботажем себя.

**Олег Мальцев:** в свое время Вы с Томом Шрайтером говорили параллельные вещи. Он утверждал, что самое главное для человека в жизни — это его навыки, а Вы говорили, что самое главное — это философия. Скажите, продолжаете ли Вы думать по сегодняшний день, что самое главное — это философия?

**Ренди Гейдж:** да, потому что можно обучить человека любым навыкам в этом мире, но если у него не та философия, то ничего не получится.

**Олег Мальцев:** если подытожить вышеизложенную часть нашего разговора, то концепт выглядит так: человеку необходимо разобраться с собой; человек должен верить в то, что у него есть возможность чего-то добиться; человек должен «привести голову в порядок». Скажите, в какой момент человек необходимо начать действовать?

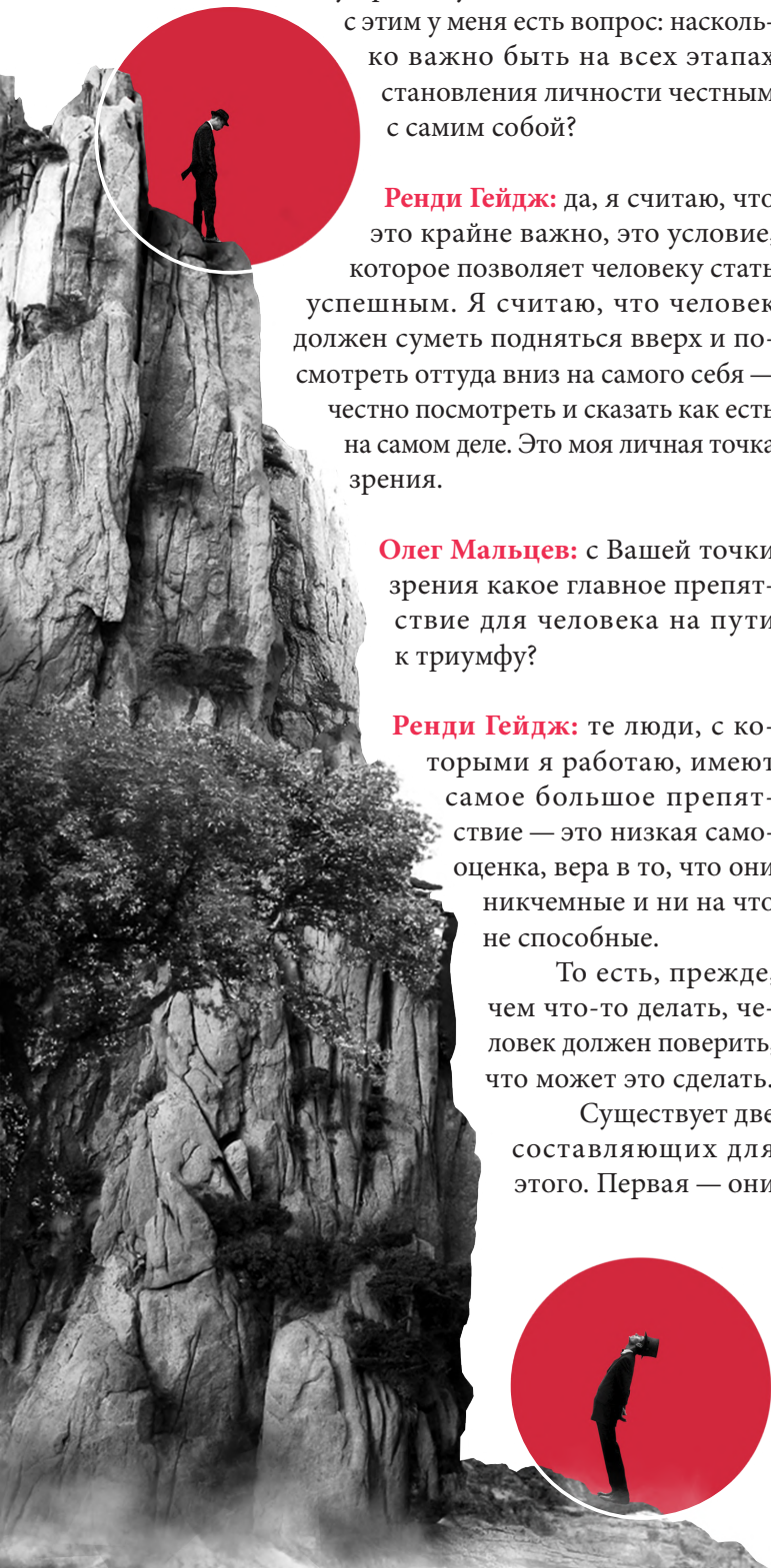
**Ренди Гейдж:** действовать необходимо начинать мгновенно, потому что, не действуя, человек никуда не придёт, то есть пока он работает над собой, ему также необходимо работать и над навыками.

**Олег Мальцев:** Вы говорили, что как только человек начинает двигаться вверх, появляется масса людей, которые начинают тянуть его вниз, в том числе и родственники.

**Ренди Гейдж:** да, так и есть, потому что если вы добьетесь успеха, то у них не останется оправданий, ибо если вы смогли это сделать, значит это можно сделать; у них не останется оправданий, и на вашем фоне они будут плохо выглядеть.

**Олег Мальцев:** однажды Вы озвучивали некий дефект, который выглядит так: когда Вы что-то говорите своим людям — они Вас не слышат, но потом приходит кто-то из Ваших учеников, повторяет тоже самое и для людей это уже является прозрением.

**Ренди Гейдж:** нет пророков в своем отечестве. Люди платят по 10000 долларов, чтобы прийти на мои занятия, но мои даже самые близкие родные не заплатят и 10 долларов, чтобы меня



послушать — они скажут: «Это же Рэнди, мы его итак постоянно видим и слышим».

**Олег Мальцев:** когда человек начинает двигаться вверх, существуют ли некие обозримые стадии этого движения?

**Ренди Гейдж:** первая стадия — это то, что я упоминал ранее: считает ли человек, что он заслуживает успеха. Эту стадию человек должен пройти.

После этого человек начинает рассматривать свой путь, например, какие ему необходимы навыки, какие знания он должен получить. Если человек не верит в себя, в то, что у него получится, его бессознательное не позволит ему добиться успеха. Если человек поверил в то, что у него получится, то у него возникает определенное видение того, чего он желает достичь.

**Олег Мальцев:** или ему кто-то помогает получить это видение?

**Ренди Гейдж:** да, я надеюсь, что некоторые мои работы позволяют людям это сделать. Самый лучший подарок, который мы можем сделать другому человеку, это увидеть его потенциал раньше, чем он сам это увидит, и сказать, что он может. Следующий этап — те действия, те поступки, которые человек совершает каждый день, так как этими поступками он создает свою судьбу.

**Олег Мальцев:** и это приводит человека на вершину?

**Ренди Гейдж:** должна быть значимая цель для человека, которая тянет его вверх.

**Олег Мальцев:** какова роль дисциплины во всем этом?

**Ренди Гейдж:** дисциплина играет ключевую, основную роль на этих стадиях. Родители должны научить своих детей дисциплине, а не быть для них друзьями. В противном случае их дети превратятся в социопатов.

**Олег Мальцев:** что Вы имели ввиду, когда говорили, что человек думает, что он не любит дисциплину, а на самом деле любит ее.

**Ренди Гейдж:** например, человек может утверждать, что он не любит, когда ему говорят, что делать, он не согласен, но потом он понимает, что именно это позволило ему стать счастливым и т.д.

Например, сегодня утром в 6 утра я пошел в тренировочный зал и тренировался, делал различные кардио-упражнения. При этом я терпеть не могу эти упражнения. Но я знаю, что завтра вечером у меня состоится игра по софтбоулу и чтобы мне хорошо там выступать, мне необходимо тренироваться каждый день, чтобы я мог быть доволен, счастлив своей игрой и этим занятием.

**Олег Мальцев:** один из приемов, который Вы использовали в работе со своими учениками, была постановка этих людей в некую ситуацию, когда у них нет дороги назад, мосты сожжены. Насколько это эффективный прием?

**Ренди Гейдж:** основное, чего я желаю, это то, чтобы люди сожгли из своего прошлого убеждения, которые ограничивают человека и являются не эффективными.

**Олег Мальцев:** я помню, что однажды Вы сказали, что среди 20 человек, которые приходят к Вам, Вы будете работать только с тем, кто совершит определенный поступок. В качестве примера Вы говорили, что если продаете некую продукцию и я покупаю ее на 10000 долларов, то будете работать со мной. Те, кто этого не сделают, с ними Вы работать не будете.

**Ренди Гейдж:** есть такое понятие, как «шкура в игре», и Вы знаете, что с этой «шкурой» может что-то случиться, она может поцарапаться и т.д.

**Олег Мальцев:** когда мы говорим о людях, которые





не доходят до вершины, а бросают все посередине, то в силу чего это происходит?

**Ренди Гейдж:** это те две причины, о которых мы ранее говорили: человек не верит, что это достижимо либо цель недостаточно значимая. Это называется самосаботаж.

**Олег Мальцев:** многие люди приходят на вершину и не могут там устоять, падают вниз. То есть мало прийти на вершину, необходимо и устоять на ней. По какой причине человек падает с вершины?

**Ренди Гейдж:** причина в том, что человек сфокусирован не на том. Например, человек может постоянно думать о конечном инциденте, о своей цели, что он хочет миллион долларов, вместо того, чтобы думать о том, что ему необходимо сделать для достижения этой цели.

Есть три способа создать богатство или заработать много денег. Первый — мы решаем задачи, решаем проблемы. Второй — мы можем добавить больше ценности чему-либо. Третий — мы можем предвидеть что-то намного более перспективное.

У меня есть программа коучинга, где я работаю с предпринимателями, директорами различных фирм. Иногда я ставлю им задачу создать такую цель, которую они сейчас не смогут достичь. Например, человек говорит, что он желает заработать 1 миллион долларов. Допустим, ему это удалось. Но это не значит, что он сможет удержать это богатство.

Если он будет думать, какие проблемы или задачи, которые оцениваются в 1 миллион долларов, он мог бы решить, какую ценность добавить, то человек одновременно становится бы лучше, он не просто зарабатывает деньги, а сможет удержать их, остаться богатым. Смысл такой задачи в том, чтобы человек был вынужден приобретать новые навыки, учиться чему-то, постигать новую мудрость, чтобы идти дальше и расти. Эти задачи заставляют человека что-то делать.

**Олег Мальцев:** когда мы с Вами говорим о том, что человек должен приобретать навыки в деловой жизни, с Вашей точки зрения, какие навыки являются ключевыми?

**Ренди Гейдж:** первый и самый важный навык — это то, как вы относитесь к людям, насколько с вами хочется работать, насколько вы приятный человек. Никто не захочет работать с челове-

ком или на человека, которому нет до вас никакого дела. Самое главное — это характер. Характер — это не навык, но это самое главное, фундамент. Если говорить о бизнес-навыках, то я бы говорил о двух самых важных. Первый навык — это говорить, уметь презентовать что-то, объяснять людям. Важно уметь передавать людям информацию в той форме, в которой она интересна и которая сподвигнет их к определенным действиям. Второе — это уметь красиво писать, организовывать свои мысли.

**Олег Мальцев:** а такой навык, как умение заключать сделки, проводить переговоры — он из этих навыков проистекает?

**Ренди Гейдж:** да, безусловно, навык проводить переговоры, заключать сделки и проистекают из этого.

**Олег Мальцев:** правильно ли я понимаю, что человеку необходимо сосредотачиваться на своих сильных сторонах и воспитывать слабые стороны, так мы могли бы сказать?

**Ренди Гейдж:** это очень интересный вопрос, часто задаваемый, но я думаю, что он не правильный. Важно то, что рынок требует от вас.

**Олег Мальцев:** могли бы мы сказать, что то, что вы говорите, является безусловной системой (подходами и шагами) достижения успеха для любого американца? Если человек будет действовать как-то иначе, то он ничего не добьётся?

**Ренди Гейдж:** я бы так не сказал, потому что существует много разных путей к успеху, но то, что мы обсудили, я думаю, это некий фундамент, который будет полезен для любого человека для того, чтобы удержать успех.





# СУДЬБА В ПОСТПАНДЕМИЙНЫЙ ПЕРИОД. АМЕРИКАНСКИЙ И АВСТРАЛИЙСКИЙ КВЕСТ

БЕСЕДА С ПРОФЕССОРОМ  
СТИВОМ ДЖЕНАРО

3.056 deaths  
Hubei China

827 deaths  
Italy

429 deaths  
Iran

66 deaths  
Korea, South

deaths

BLACK  
LIVES  
MATTER

IT'S NOT  
WHITE VS BLACK  
IT'S  
EVERYONE VS RACISTS





*Академик EUASU, профессор кафедры гуманитарных наук Йоркского университета (Канада). Является одним из основателей программы изучения детей, детства и молодежи в Йоркском университете в Торонто (Канада), где преподает последние два десятилетия. Получил докторскую степень в Университете Макгилла в Монреале (Канада), исследовал пересечения медиа, технологий, психологии и молодежной идентичности. Доктор Дженоаро регулярно публикует работы в области философии технологий, образования, критической теории и медиа-исследований. Его работы посвящены жизни молодых людей и UNCRC (Конвенции ООН о правах ребенка).*



**Алена Меревская:** профессор Дженоаро, что по Вашему мнению вдохновляет современную молодежь? Откуда они черпают вдохновение и знания для принятия решений о своем будущем?

**Prof. Стив Дженоаро:** когда мы говорим о молодых людях, во-первых, сама по себе эта категория крайне разная, в том числе и с точки зрения географической привязки. Молодому человеку в 8 и в 18 лет будут важны разные вещи. Давайте посмотрим на то, что происходит в социальных сетях, в средствах массовой информации. Мы имеем возможность посмотреть и проанализировать то, о чем говорят молодые люди, что их вдохновляет. Существует несколько категорий того, что вдохновляет современную молодежь. Первая из них — это социальная справедливость. Далее следует окружающая среда, то, что связано с климатическими изменениями, также это Black Lives Matter, то есть все, что связано непосредственно с расовым равенством. Следующая категория — это гендерное равенство. Это ключевые категории, о которых сейчас действительно говорит и пишет молодежь.

**Алена Меревская:** могли бы мы сказать, что сегодня люди к своей судьбе относятся не так как раньше? Как Вы думаете, что изменилось в плане отношения к судьбе, к будущему за последние 20–30 лет?

**Prof. Стив Дженоаро:** во-первых, пандемия COVID-19 является тем рычагом, который изменил взгляды молодежи. Появилась иная форма восприятия мира. Молодежь после пандемии уже другая. Молодежь растет в условиях отсутствия взаимосвязи и взаимоотношений с другими людьми. Что происходит с этими детьми? В течение двух, а то и более лет, у такого ребенка или подростка нет возможности чувствовать

себя причастным к определенной общности. Они не могут себе позволить того, чтобы к ним кто-то приходил домой, не могут ходить в клубы, у них нет возможности заниматься футболом или гимнастикой. Такие молодые люди даже не посещают стационарно занятия в школах, как это было ранее. У некоторых детей нет возможности, чтобы к ним приехали их бабушки, дедушки и просто их обняли. Такие дети и подростки растут в условиях постоянной нехватки внимания, социального и прямого касания, чувствования, объятий. И это кризис, который сейчас сильно ощущается. Произошли социальные изменения, и мы не знаем, какого рода опыт они породят.

Когда мы говорим о подростковой психологии, о воспитании подростков, мы должны отметить, что их жизнь сильно отличается от той, что была еще несколько лет назад. В психологии подростка существует так называемый этап сепарации, то есть этап отделения от семьи. Однако, мы можем точно сказать, что сейчас этого больше нет. Из-за пандемии COVID-19 подростки не имеют возможности посещать музыкальные концерты, встречаться с друзьями, ходить с ними в парки, в общественные места, ходить в кино и так далее. И единственный способ у подростков общаться с такими же как они — это социальные сети. По сути, сегодня этот этап отделения от семьи не подразумевает само по себе отделение, а подразумевает переключение фокуса внимания от семьи на друзей. И сейчас это происходит посредством девайсов. Молодежь переходит в виртуальное пространство посредством девайсов, и никто не знает, как это повлияет на психологию нынешних возрастных групп.

Мы поговорили о детях, о тинэйджерах, а теперь я хочу поговорить о молодежи, точнее о тех молодых людях, которые сформировались до пандемии. Они действительно сильно отличаются от всех остальных, эта особая группа.

Уверен, что Вы ранее уже слышали такое понятие как «миллениалы».

Чем отличаются миллениалы от остальных, в том числе от той молодежи, которая растет сейчас в условиях пандемии? Они отличаются своими желаниями и потребностями. Если сравнивать эту группу с моим поколением, поколением моих родителей, то наше поколение заточено под построение длительных перспектив, выстраивание длительных потребностей и желаний. Цели нашего поколения следующие: получить достаточно хорошую работу, которая позволила бы взять в ипотеку дом, купить автомобиль, завести семью — это долгосрочное планирование. Это особенность нашего поколения.

Когда же мы говорим о поколении миллениалов, то у них все наоборот, все происходит в крайне короткие сроки. А по сути, практически мгновенно. То есть, они не желают работу на всю свою жизнь, они хотят такую работу, которая будет доставлять им удовольствие мгновенно, здесь и сейчас. Они хотят то, что позволит им самовыразиться.

Они не хотят, например, купить машину, они лучше вызовут такси. Они не хотят покупать дом, они лучше снимут комнату или квартиру, возьмут что-то в аренду. Вот в чем наше с ними колоссальное различие. Наше поколение — это долгосрочное планирование определенной карьеры, которая даст семью, дом, машину и прочие блага, а их отношение к жизни — это то, что позволяет получать мгновенное удовольствие.

Почему это происходит? Потому что мы имеем дело с приобретением продукта, то есть это последствие эпохи капитализма, которая превращает все в продукт. Стиль жизни — это тоже продукт. И когда мы говорим о том, почему это происходит, и почему молодежь так поступает, существует несколько уровней.

- **Уровень № 1.** У них нет практической деятельности, нет достойной работы. Что такое работа для молодежи? Это что-то всегда крайне малооплачиваемое, это всегда что-то непостоянное, без защиты трудовых прав, а также надежды на пенсию.
- **Уровень № 2.** Нам необходимо понимать, что поколение, с которым мы сегодня имеем дело, — это поколение рекламы и не просто рекламы, а рекламы, которая создана определенным способом. Когда мы говорим о рекламе, то существует некий союз между рекламой и психологией. Что это значит? Это значит, что сегодня происходит намеренное создание такой рекламы, которая позволяет соединить желания



человека вне реальности как таковой. Эпоха капитализма породила эти условия. Я своим студентам всегда объясняю, что, если бы мы взяли слоган «капитализм», это звучало бы как — «ты это заслуживаешь», «ты сегодня что-то сделал, ты устал, поэтому ты заслуживаешь отдых на выходных». Или «ты заслуживаешь пойти в хороший рестораны». Капитализм не говорит, где тебе на это брать деньги, но ты «это заслуживаешь». И поэтому миллениалы верят в то, что они все это заслуживают, но денег у них на это нет и быть не может, потому что тот же капитализм лишил их права нормальной работы. Работа у такого человека малооплачиваемая, и денег у него на эти удовольствия нет. Но, с другой стороны, капитализм предложил людям взять деньги в кредит, то есть тратить те деньги, которых у человека фактически не существует.

Сегодня же существует следующее убеждение: «ничего страшного, что у меня нет денег, я достоин того, чтобы у меня были и модные туфли, и потрясающий отпуск, и время препровождение и так далее. Потому что я этого заслуживаю».

**Алена Меревская:** считают ли такие люди, что весь мир им должен?

**Prof. Стив Джено:** Google знает то, что я хочу до того, как я начинаю это спрашивать у него. Это способ, посредством которого вводится понятие «иллюзии».

Также необходимо отметить, что капитализм нас опустошает. То есть, по сути, всё, чего касается капитализм, становится пустым. То, чего сегодня касается капитализм, то, что от него



остается, — это причудливая иллюзия обертки. Это раковина без внутреннего моллюска. Это иллюзия того, что мой стакан полон, но на самом деле он не полон, там нет ничего. Что это в дальнейшем порождает? Существует некий эпитет. Представьте себе человека, который собирается пообедать, но он может только посмотреть меню, а еды не будет. Это и есть жизнь в условиях капитализма. То есть существует меню, но еда отсутствует. С точки зрения психологии это означает, что удовлетворения не будет.

Это именно то, что развивает у молодежи нигилизм и гедонизм. То есть капитализм стирает планету, стирает климат, может вообще завтра планеты как таковой не будет. Так зачем мне мучаться, экономить, пытаться копить деньги?

В контексте того, что мы обсудили, возвращаясь к первому вопросу, мы должны сказать, что есть одна группа молодежи, которая живет по принципу «а зачем напрягаться?». Но, при этом, существует и другая категория молодежи, которые говорят «нет, это жизненный вызов, мы с этим не согласны». Они черпают вдохновение в этом вызове, в вызове, который продиктован социальной несправедливостью. Одни из них заняты защитой окружающей среды, другие являются противниками расового неравенства. Это то, что их вдохновляет сегодня.

При этом, современные средства массовой информации, в том числе поддерживаемые правительством и другими структурами, заточены под то, чтобы парадигма «тратить/покупать» продолжала существовать. Чем больше люди покупают, тем меньше у них времени на протесты.

Необходимо отметить, что история движется, она не стоит на месте, и капитализм, в том числе, адаптируется. Если люди моего поколения считали, что денежный заем в банке или ипотека, чтобы купить дом, это хорошая идея, то это уже не присуще нынешнему поколению.

**Алена Меревская:** уважаемый профессор, позвольте задать Вам последний вопрос: как Вы считаете, отличается ли американская судьба (американский квест) от европейского?

**Prof. Стив Дженоро:** буду откровенен с Вами — я не знаю. Лично моего практического опыта не хватает для того, чтобы дать вам качественный интеллектуальный ответ на этот вопрос. Я живу в Канаде и то, что я наблюдаю, это определённые американские тенденции. Когда я жил в Австралии, у меня было мало практики, мало опыта, который позволял бы мне судить об американских тенденциях и американских реалиях.

**Алена Меревская:** уважаемый профессор, Вы прожили некоторое время в Австралии. Возможно, Вы могли бы сказать несколько слов об отличиях американского и австралийского квестов?

**Prof. Стив Дженоро:** когда мы говорим о способе построения национальной идентификации, именно о том, как формируется национальная привязка, то между австралийским и американскими способами формирования национальной идентификации есть определённые сходства. В основе формирования национальности как таковой всегда есть некая история. Эту историю пишут в учебниках, транслируют в СМИ. Все это делается для того, чтобы построить национальную идентификацию.

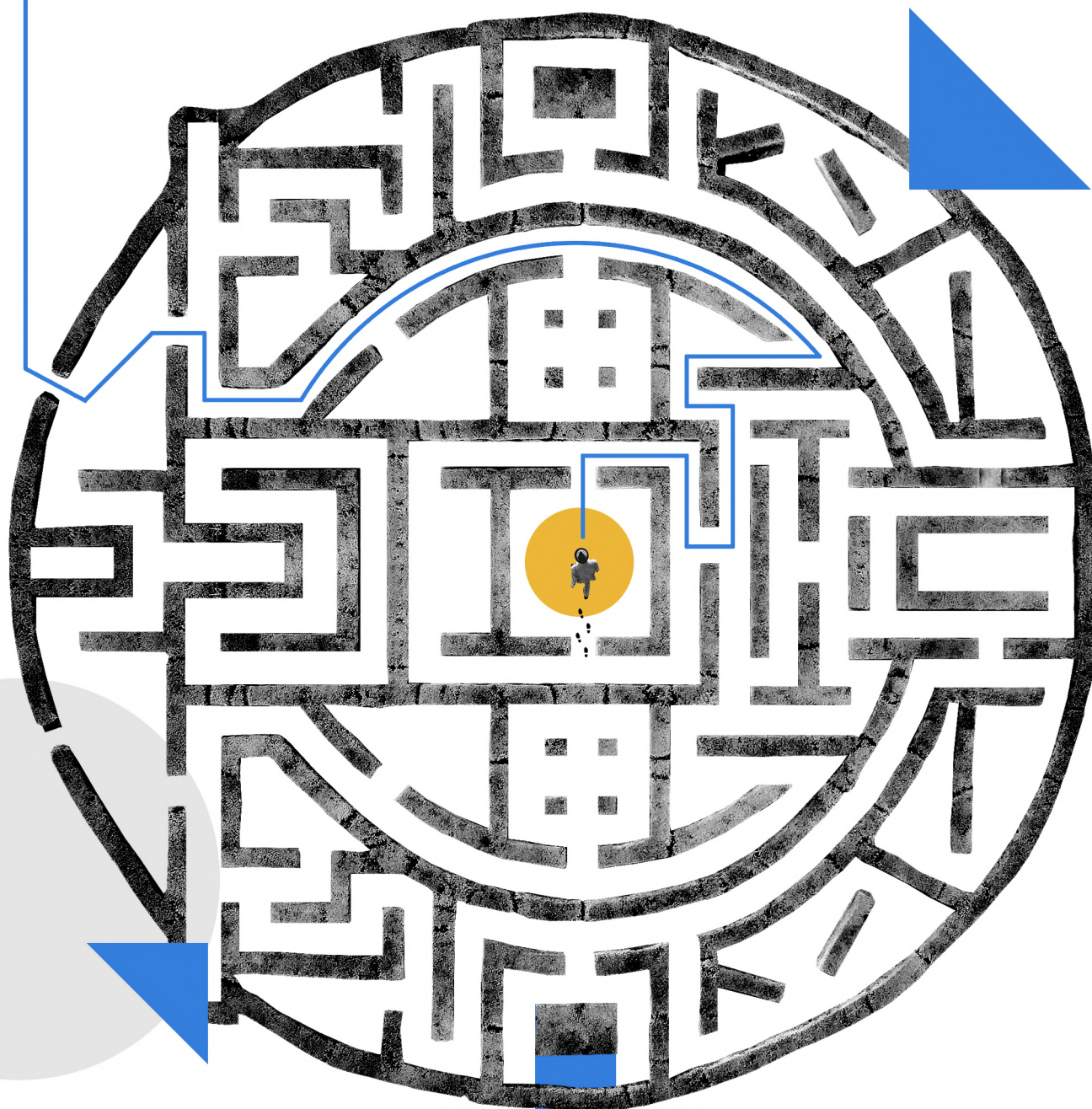
Когда мы говорим о единствах, мы должны сказать, что и американская и австралийская история формирования имеет в своей общности упорство, то есть упорство человека, который преодолевает трудности и препятствия. Вот это упорство присутствует и в том, и в другом случае. Также существует сходство с точки зрения анализа истории. Сходна история о том, что каждый человек имеет право выбрать свою судьбу. Например, даже с точки зрения формирования истории американской мечты. Эта история говорит о том, что каждый может стать даже президентом страны. Если мы будем говорить об Австралии, то в австралийском национальном гимне освещена идея о том, что каждый может выбрать то, кем он желает стать. Вот это «каждый может» — это тоже, в том числе, то сходство в истории, которое лежит в основе и той и другой системах формирования национальной идентичности — американской и австралийской.

При этом, есть и другое сходство. Это сходство того, что отсутствует и в США, и в Австралии. Это несоответствие заявленного фактического положению вещей. То есть, по сути — это все миф. Мы говорим, что «каждый может», но по факту — это миф. Потому что не все американцы, равно как и не все австралийцы свободны, и история тому подтверждение. Потому что и в том, и в другом случае имеет место быть история, связанная с геноцидом, с истреблением аборигенов и национальных (у предшествующих государств) этнических культур. Это все имеет место быть. По сути, когда мы говорим о том, что существуют равные возможности для всех, — это не так, это миф. Это присуще и австралийскому, и американскому контингенту.

**Алена Меревская:** спасибо большое, профессор, за интересную беседу.

# КАК НЕ СБИТЬСЯ С СУДЬБОНОСНОГО ПУТИ

ИНТЕРВЬЮ С ГИЛМОРОМ КРОСБИ





**Итак, представляем вниманию читателя интервью с Гилмором Кросби, которое провела журналист, переводчик, научный сотрудник EUASU Каныкей Турсунбаева**

**Каныкей Турсунбаева:** Гил, спасибо большое за то, что уделите время для этого интервью. Оно предназначено для научного журнала «Вестник результатов работы ученых». Итак, первый вопрос: как сегодня в контексте Вашего исследования воспринимают феномен судьбы?

**Гилмор Кросби:** я могу говорить с позиций своей культуры. Я смотрю на судьбу как на то, что происходит с человеком. Виктор Френкель, еврейский психиатр, который был в концентрационном лагере, писал о том, как даже в тех обстоятельствах было несколько человек, которые все еще могли наслаждаться закатом, строить дружеские отношения и находили надежду. Так что для него судьба значила то, как он воспринимал мир, — у него была надежда, в то время как большинство людей отчаялись. И я думаю, что судьба как события в жизни во многом зависит от того, как вы смотрите на мир и как вы управляете собой в тех обстоятельствах, с которыми вы столкнулись.

Например, норвежцы говорили так: время и причина моей смерти предопределены. То есть они считали, что их судьба предопределена, и поэтому не стоит беспокоиться о ней. Ты можешь выходить из дома и отправляться навстречу приключениям. Нет смысла оставаться дома, чтобы обеспечить себе безопасность, потому что судьба уже предопределена. Мне нравится эта идея, хотя я не совсем верю в то, что все в жизни предопределено заранее.

**Каныкей Турсунбаева:** поскольку сфера Вашей деятельности связана с бизнесом и различными организациями, и Вы помогаете бизнесменам оптимизировать их работу, стать лучше в качестве руководителей и повысить доходы, как, по-Вашему мнению деловые люди воспринимают свою судьбу в американской культуре? В этом контексте мы говорим о судьбе как о будущем этих людей, о достижении ими успеха.

**Гилмор Кросби:** я думаю, что человек может планировать свою жизнь. Безусловно, он пытается понять, что он любит, что действительно “зажигает” его, делает его живым, и тогда он стремится к этому. Судьба — это не просто делать то, что, по вашему мнению, вы должны делать, чтобы преуспеть. Скорее это быть готовым следовать



**ГИЛМОР КРОСБИ**

*Гилмор Кросби является профессионалом в области развития организаций и лидерства с 1984 года. Г-н Кросби обладает уникальной способностью устанавливать контакт с людьми из всех слоев общества, а также в различных отраслях и культурах по всему миру. Опираясь на многие источники, г-н Кросби в своих методах особенно уделяет внимание методам исследования действий Курта Левина и системному мышлению Эдвина Фридмана. Применение Кросби метода Т-групп Льюина, впервые примененного его отцом, Робертом П. Кросби, служит катализатором глубоких и длительных индивидуальных, системных изменений. Его последние книги — «Уроки лидерства и запланированных изменений: История Чан Коха» и «Планируемые изменения: почему социальная наука Курта Левина по-прежнему является лучшей практикой для повышения эффективности бизнеса, управления изменениями и человеческого прогресса». Г-н Кросби, проживающий в Уилмингтоне, штат Делавэр, благословлен множеством международных работ и счастливо женат. Его ясное мышление и убедительный послужной список измеримых результатов делают его востребованным в качестве спикера, тренера, автора и консультанта.*

за своей мечтой, проложить свой собственный путь, а затем продвигаться по нему. Человек планирует и делает все возможное, при этом понимая, что обязательно произойдут вещи, которых он совсем не ожидал. И здесь критический момент связан с тем, как хорошо он управляет неожиданностями и справляется с невзгодами и способен ли он не сбиться с пути, даже когда все идет не так, как он надеялся. Я бы сказал, здесь речь идет о настойчивости относительно судьбы.

**Каныкей Турсунбаева:** позволю себе задать следующий вопрос: способны ли лидеры, руководители компаний и другие менеджеры менять судьбы людей?

**Гилмор Кросби:** безусловно, они способны изменить жизни людей, и они должны влиять на людей в своих организациях, влиять на клиентов. Для начала им следует найти то, что они действительно любят в жизни, и следовать этому, тогда в них будет гореть та самая страсть, которая будет привлекать и других. Поэтому это так важно — будучи лидером, начать с себя. Начните с себя, делайте то, что вдохновляет вас, заставляет вас чувствовать себя живым, и тогда вы передадите это чувство другим людям и вы сможете помочь им следовать за их собственной мечтой. При этом вы будете двигаться вперед вместе с ними. И, безусловно, то, как вы руководите, как взаимодействуете с людьми в своей организации, будет оказывать на них сильное влияние. Если люди считают, что руководитель их не уважает и ведет себя как тиран, то это сильно повлияет на них. Возможно, даже в положительном смысле, — например, они будут стараться не быть как он. Но если им нравится то, как он руководит и то, как он заботится о них, то это точно повлияет на них — они захотят стать на него похожими. У человека есть множество возможностей оказывать влияние на других, когда он находится на руководящей должности.

**Каныкей Турсунбаева:** не могли бы Вы привести некие примеры из истории или из вашей практики как менялись судьбы конкретных людей? Когда мы говорим о профессиональной сфере, то для многих людей (конечно, не для всех) работа — это просто средство заработать деньги и иметь возможность обеспечить свои семьи. Но для некоторых людей то, чем они занимаются, полностью меняет их жизнь, их ценности, философию и многое другое.

**Гилмор Кросби:** безусловно, есть много исторических примеров, таких как Ганди и Мартин Лютер Кинг-младший, которые были лидерами и изменили жизни миллионов людей. Они делали это посредством своего поведения — и это то, чему стоит поучиться, — но также и посредством результатов, которых они достигли. Они изменили правила и нормы, привели к концу сегрегацию в США и сделали многое другое. Так что лидеры могут оказать огромное влияние на жизнь людей. Что касается моей работы, то я работаю с лидерами, которые верят в то, что как они относятся к людям важно для производительности в их организации. По этой причине они хотят, чтобы каждый в их организации работал над собой, чтобы они учились разговаривать друг с другом о сложных вопросах. Вместо того, чтобы просто обвинять друг друга в том, что у них не получается, они должны уметь слушать друг друга. Это важные навыки для создания правильного климата в организации как для большей производительности, так и для повышения нравственного поведения. И эти две вещи всегда взаимосвязаны. В таких организациях люди, с одной стороны, достаточно зависят от руководителей, но при этом у них достаточно свободы, чтобы делать свою работу лучше. Они разговаривают между группами и между «слоями» в организации, воспринимая друг друга в первую очередь как людей, а не просто как сотрудников. И если они учатся поступать так на работе, то они также начинают лучше относиться к своим супругам, к своим детям. Это те же навыки эмоционального интеллекта, которые помогают как организациям, так и людям в их жизни в целом. Поэтому я думаю, что есть прямая взаимозависимость между тем, как вы руководите и влияете на людей и как это помогает людям стать лучше, — они начинают уважать себя, а затем и других.

Приведу интересный пример из практики. Я работал в одной из организаций, где учил сотрудников этим навыкам взаимодействия. Это люди с почасовой оплатой труда на производственных предприятиях. Их тысячи, и среди них есть те, кто даже не умеют читать, но при этом они лучше справляются со своим гневом, лучше заботятся о работе и коллегах. То есть их поведение становится все лучше — как дома, так и на работе. Поэтому я думаю, что лидеры могут принести большие изменения в жизни людей.

**Каныкей Турсунбаева:** правильно ли я понимаю, что важно, чтобы лидеры не только говорили о ценностях, но и сами следовали им, делали это



образом своей жизни, тогда это будет значить больше для окружающих их людей? Безусловно то, как люди относятся к своим близким и членам семьи, — важно. Допустим, человек в профессиональной жизни гениален, и при этом совершенно ужасен в отношениях со своей семьей и родственниками. Значит ли это, что что-то не так в его жизни? Я имею в виду возможно ли действительно показывать высокие результаты на работе и быть просто ужасным в отношениях дома. Так ли это?

**Гилмор Кросби:** я не думаю, что можно так категорично это утверждать. Например, некоторые люди могут быть намного лучше в своей личной жизни, чем на работе. Это люди, которые боятся кого-то расстроить, поэтому они мало говорят на работе, они очень осторожны. При этом у них могут прекрасные отношения дома. Однако, безусловно, есть «перенос» отношений. Если человек работает в состоянии фрустрации из-за боязни, это может повлиять на другие сферы его жизни. Если человеку приходится притворяться, что он счастлив, хотя это не так, если он боится сказать то, что он действительно думает, то это повлияет на него. Поэтому я думаю, что есть некий «перенос» поведения из одной сферы жизни в другую. Часть моего обучения — это семейная системная терапия. Мы уделяем внимание тому, что люди охотнее говорят о ком-то вместо того, чтобы говорить с ними. Они делают это дома в семьях. Они также делают это на работе. И это привычка, которая вредит отношениям в долгосрочной перспективе. Гораздо лучше, даже если это трудно, если вас что-то не устраивает, поговорить об этом с человеком, которым вы недовольны. Особенно на работе, когда вы нужны друг другу, чтобы выполнить свою работу. Однако вместо этого люди обычно просто жалуются друг на друга другим людям. Это привычки, которые люди могут изменить. Хотя во многих местах это считается практически «нормальным» состоянием в организации.

**Каныкей Турсунбаева:** могут ли это быть сплетни?

**Гилмор Кросби:** да, но часто люди не считают это сплетнями. Они думают так: «я почасовой работник, и я думаю, что все проблемы в компании от руководства, это все их вина». Но если я руководитель, то я думаю так: «почасовики — неблагодарные люди и во всем их вина». И так они обвиняют друг друга и сплетничают друг о друге с теми людьми,

которые согласны с ними. Но они не считают это сплетнями. В США слово «сплетня» обычно используется, когда люди говорят о личной жизни кого-то другого за его спиной. В бизнесе люди не считают сплетнями то, когда они обвиняют других сотрудников в чем-то за их спиной. Хотя по сути это тоже сплетни.

**Каныкей Турсунбаева:** скажите, пожалуйста, что формирует наше представление и убеждение о собственной судьбе?

**Гилмор Кросби:** безусловно, это вопрос культуры. В той культуре, в которой я вырос в США, люди склонны думать о том, что все зависит от человека. Безусловно, это преувеличение. Я бы не смог говорить с Вами прямо сейчас, если бы другие люди не создали ноутбуки, Интернет и роутер. Если бы не было продуктового магазина, я бы не смог поесть сегодня. Все очень взаимозависимы, так и есть. Но система может быть несправедливой. Например, в США она определенно была несправедливой исторически для афроамериканцев и для женщин. В США мы склонны думать о том, что все зависит от человека, что он сам определяет свою судьбу. Безусловно, в этом есть доля правды. Важно, чтобы вы сами определили, куда вы направляетесь, и какой лучший способ для вас туда попасть. Но есть системы и эти системы важны: например, может ли человек получить кредит, может ли он попасть в университет. Мы взаимозависимы во многих отношениях, и в конечном итоге права человека и си-



стемы влияют на нашу жизнь. Важной частью моей работы является то, чтобы люди научились признавать, что часть их — это они сами, а другая часть — это организация. Важно разобраться, на что я могу повлиять в своей судьбе. И всегда есть часть, которая стоит выше нас.

**Каныкей Турсунбаева:** существует ли некое понятие поиска своей судьбы или своего пути в психологии или в других дисциплинах, которые помогают людям понять, как найти судьбу или путь в жизни, который они хотят?

**Гилмор Кросби:** я думаю, что есть много разных людей, которые исследовали подобные вещи. Например, Говард Турман, который был пастором Мартина Лютера Кинга-младшего и пастором моего отца, когда тот учился в семинарии. Говард Турман сказал, что вы должны слушать голос истины внутри себя, иначе вы всегда будете на конце ниточки, за которую дергают другие люди. Думаю, существует много источников мудрости, которые помогают разобраться в этом. Если вы не выясните для себя, к чему вы на самом деле стремитесь, если вы делаете что-то только по обязанности, если вы делаете только то, что, по вашему мнению, вы должны делать, даже если это не то, что вы любите, тогда вы проведете свою жизнь на конце этой ниточки, за которую дергают другие люди. Например, Джозеф Кэмпбелл, который изучал мифологию, писал о том, что черпает мудрость из самых разных источ-

ников, таких как норвежские мифы, греческие и многие другие. Он говорил: важно найти свой собственный путь и следовать своей благодати. Если вы следуете чьему-то пути, который уже был испробован и пройден до вас, тогда это не ваш путь.

**Каныкей Турсунбаева:** Вы упомянули Кэмпбелла и мифологию. Как Вы думаете, насколько важно для людей изучать мифологию? Считаете ли Вы, что эти знания могут быть как-то использованы людьми в качестве инструмента для того, чтобы жить в нашем XXI веке?

**Гилмор Кросби:** определенно да. Ошибка людей думать, что есть вещи реальные, а другие вещи выдуманные. Например, это касается понимания истории, притч и мифов, будь они из Библии или из норвежских верований или из любой другой из древних мудростей. Есть люди, которые воспринимают всерьез только то, что действительно произошло, — и это ошибка. Эти истории сохранились для нас в разных формах, чтобы мы думали о нашем собственном опыте и продолжили искать наш собственный путь. В этих историях безусловно есть мудрость. И я бы очень хотел познакомиться с украинскими сказками и историями. Во всем мире существует огромное количество историй, и та мудрость, которая хранится в них, может помочь людям сегодня. Безусловно руководители организаций могут многому научиться из мифов, сказок, историй. Есть такая поговорка: «ничто не ново под луной».

**Каныкей Турсунбаева:** как вы считаете, американский подход к поиску судьбы отличается от европейского, восточного и других подходов? И если да, то чем?

**Гилмор Кросби:** знаете, в США можно ввязаться в большой спор по поводу того, что такое американский подход. У нас здесь существуют большие разногласия относительно того, что же такое американский подход. Стереотипный американский подход — это индивидуализм, подход от человека. Идея индивидуализма заключается в том, что человек сам «поднимает себя за волосы», и ему не нужна никакая помощь. Первая причина того, почему эта идея была популяризирована, заключается в том, что люди, обладающие наибольшей властью и богатством, не хотели чтобы те, у кого этого не было, размышляли о несправедливом преимуществе. Что, конечно же, так и есть. У них действительно было это преимущество. В США для успеха вашего





бизнеса вы должны поддерживать ваших людей, чтобы они могли думать сами и экспериментировать. Я использовал работу Курта Левина, польского ученого социологии, чтобы помогать в этом организациям. Левин знал, что когда люди приходят к собственным решениям, они с большей вероятностью реализуют их успешно. Вся система может заработать с новой силой, когда они не зависят только от руководителя.

Также множество людей живут в демократии, демократия имеет коллективный характер, и в нашей культуре есть и уважение к коллективности, и есть индивидуализм. Я думаю, что в любой культуре в определенной степени люди стараются выяснить как быть самими собой, как вписаться в группу и поддерживать эту группу. Могут быть только различные степени того, как это выражается. И это нормально — ведь все культуры разные. Но правда в том, что есть вы и есть люди, которые вас окружают. Так что вы станете частью коллектива. Это более присуще восточным культурам, например, когда мы говорим о греках и демократии. В противовес этому, например, Персия — там было более автократическое руководство. Однако мы все индивидуалисты, которые со временем выясняют, как быть частью местной культуры, частью коллектива.

**Каныкей Турсунбаева:** Вы говорите, что в американской культуре есть идея о том, что для того, чтобы стать успешным, вам на самом деле никто не нужен, вы должны сами всего добиться. При этом, эта идея преподносится очень обеспеченными американцами. Хотя я уверена, этим людям все-таки помогали.

**Гилмор Кросби:** безусловно, это так.

**Каныкей Турсунбаева:** возможно причина в том, что никто не хочет конкуренции в бизнесе. Может ли это быть определенный концепт для большинства — чтобы люди не становились такими же успешными как они?

**Гилмор Кросби:** я думаю, что эта идея была популяризирована в XVIII веке, когда бытовало мнение, что достичь богатства можно только путем применения грубой силы. И, безусловно, Рокфеллеры передавали богатство своим детям, так что эти дети начинали свой путь, имея преимущество, хотя это и не их вина. Просто так работает система. Я думаю, что идея популяризовалась тогда потому, что люди, которые были богатыми, хотели чтобы другие люди имели надежду. В противном случае люди бы просто

злились на богатых. А так у них была надежда, что и они могут подняться до их уровня, если будут делать правильные вещи. Это часть культуры США — считать, что все зависит от вас и что вы можете подняться так высоко, как захотите. Знаете, в этом есть доля правды, но это не вся правда.

Даже сегодня есть неравенство. Например, мы знаем, что среди представителей среднего класса, если вы белый человек, то у вас больше шансов на то, чтобы получить заем на дом. А если вы афроамериканец с такой же суммой денег в тех же финансовых отчетах, то у вас меньше шансов получить заем. До сих пор есть предрасудки в системе. И это не значит, что вы плохой человек, если у вас светлая кожа. Это не значит, что вы не можете добиться успеха, если у вас темная кожа. Но не все зависит только от человека, система играет важную роль. Знаете, я думаю это здорово, что люди стремятся к достижениям, хотят стать личностями. Но очень важно понять, что мы должны изменить систему, чтобы она давала шанс всем. А мы очень далеки от этого.

**Каныкей Турсунбаева:** спасибо большое, Гил, за это интервью! Поскольку Вы вдохновили множество лидеров, менеджеров и руководителей, хотели бы Вы сказать напутственное слово для них?

**Гилмор Кросби:** говоря о деловых людях, если вы хотите узнать, как лучше оказывать влияние на своих людей, чтобы вы и они были успешными вместе, то почитайте Курта Левина. Изучите его работы о том, как создавать группы, которые способны успешно справляться с задачами, повышать уровень производительности, просто позволяя им самим думать о том, как решить задачу. Например, я сейчас даю интервью, и я знаю, что Вы лучше меня знаете, как его проводить. Если бы я попытался говорить Вам что нужно делать, то это было бы бессмысленно. Да, это могло бы потешить мое эго, но у нас ничего бы не получилось. Для меня было бы эффективней позволить Вам вести интервью, и следовать за Вами. То же самое касается любой другой деятельности. Сотрудники знают о своей работе больше, чем руководитель. Он не участвует в их работе, даже если сам он когда-то этим занимался. Поэтому поинтересуйтесь социальной наукой Курта Левина и сделайте все возможное, чтобы ваши люди могли взять на себя ответственность в вашей организации и сделать организацию более эффективной. Тогда вы вместе с ними добьетесь успеха.

# КВЕСТ ПО-ОДЕССКИ



*Взгляд заслуженного журналиста Украины,  
коренного Одессита на такое понятие  
как квест*





## КИМ БОРИСОВИЧ КАНЕВСКИЙ

*Заслуженный журналист Украины, главный редактор первого всеукраинского литературно-научного и общественно-политического журнала Грушевского*



«ИССЛЕДУЯ АМЕРИКАНСКИЙ МЕНТАЛИТЕТ, Я ЗАМЕТИЛ, ЧТО ЕСТЬ НЕКИЙ АМЕРИКАНСКИЙ ПУТЬ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА И ТРИУМФА В ЖИЗНИ.

ЧТО ИНТЕРЕСНО, ОН ИДЕНТИЧЕН ДЛЯ ВСЕХ ЛЮДЕЙ, ПРИ ЭТОМ НИКОМУ НЕ ИЗВЕСТЕН. Я НАЗВАЛ ЕГО АМЕРИКАНСКИМ КВЕСТОМ.

АМЕРИКАНСКИЙ КВЕСТ ВЫГЛЯДИТ ОПРЕДЕЛЕННЫМ ОБРАЗОМ. И ЧТОБЫ В НЁМ РАЗОБРАТЬСЯ, НУЖНО НАЙТИ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ ЗНАЕТ, КАК ЭТО ПРОЙТИ... ЕЩЕ В 90-Х ГОДАХ ТЕСТИРОВАЛИ БИЗНЕСМЕНОВ, КОТОРЫЕ ДОБИЛИСЬ ОПРЕДЕЛЕННОГО УСПЕХА, И НИ ОДИН ИЗ НИХ НЕ СМОГ ОБЪЯСНИТЬ, КАК ОН ЭТО СДЕЛАЛ, КРОМЕ СТАНДАРТНЫХ ФРАЗ:

«ОКАЗАЛСЯ В НУЖНОМ МЕСТЕ В НУЖНЫЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ» ЛИБО «МНЕ ПРОСТО ПОВЕЗЛО...».

*Академик Мальцев Олег Викторович.  
Новая книга «Русский квест»*

### 1. СТРАНИЧКИ БЫЛОГО...

В семидесятые годы журналистские наши круги, ромбы и треугольники муссировали такой анекдот. Корреспондент Центрального ТВ интервьюирует молодую интересную горожанку. «Вот вы — из такой семьи! Ваш отец — инженер, мать — врач. Сестра закончила школу с медалью, поступила в медицинский. Брат учится в техникуме, спортсмен. Как же это вы стали... интер-девочкой? Попросту: валютной проституткой?». И она отвечает: «Нет, точно не скажу. Не знаю. Врать не хочу. Наверно, просто повезло».

Сэкономим время-энергию на вычислении доли шутки в этой шутке. Живой интерес обывателя (а отсюда — так или иначе отражающих его журналистики, литературы вообще и даже некоторых наук) к людям известной судьбы, в общем-то, вполне логичен. В том числе в криминальной сфере. Успех! Оно конечно, разными землянами и их сообществами явление это трактуется по-разному. То, что для одних — префикс-идея, единство цели, а её осуществление — разрешение жизненной сверхзадачи, для других нечто сомнительное. А для третьих — верх позора и безобразия. Но успешный человек просто не может не привлекать внимание сам по себе. То же касается известных носителей жизненных аварий и катастроф. В особенности, если успех, триумф или авария, катастрофа — в доходах, в уровне потребления и в бытоустройстве. В здоровье. Причём, последние воспринимаются с не меньшим вниманием. Как в той одесской притче: «Представляете, вчера на моих глазах Рабинович попал под грузовик! Казалось бы, кто мне Рабинович? Ну, совершенно посторонний, чужой человек. Сосед. А всё равно — приятно...». Чаще всего относится это к внешнему рисунку роли, как говорят режиссёры и актёры. И разговоры этого круга не идут дальше простой констатации факта. Этот (эта, эти) взлетели. Достигли цели. А тот (та, те), наоборот, сгорели. Рухнули. Цена и сущность всего этого, его, так сказать, технология — в контексте причинно-следственной связи, — для многих почему-то значительно менее интересна.

Многое тут зависит от текущей социальной моды. Исторически недавно, в суровые сороковые-пятидесятые и даже в оттепельные шестидесятые годы материальные, вещественные вершины если и брались — то как можно незаметнее для окружающих. Удачники всячески конспирировали свои «достижения»

и в эпоху разбушевавшегося ОБХСС. Вспомним популярный тогда «Ночной патруль»: ловкий деляга-завмаг жаловался подельникам: «Мы с женой готовим два обеда — один на примусе, на коммунальной кухне, из расчёта официальной зарплаты, а второй — в комнате, на керосинке, по-настоящему. Дома я курю «Тройку», а на службе — «Север». И ужасно боюсь перепутать». Да-с, так было не только в кино. Но послевоенные поколения, якобы мечтавшие исключительно о тумане и о запахе тайги, о повороте вспять Оби, Енисея и Лены, о космосе и пролитии крови за Отечество, к семидесятым уже основательно подустали от этой софистики и бедности. И в полном соответствии с школярскими законами физики потенциал давно зажимаемой пружины начал энергичный переход в кинетику. Пружина стала разжиматься. Нужно заметить, на этом деле стали прогорать и отдельно взятые полпреды героического довоенно-военного поколения, носители высоких советских и партчинов. Да и принципиальность-неподкупность ОБХСС (расшифровка для новых поколений: «Отдел Борьбы с Хищением Социалистической Собственности») вскоре стала притчей во языцех. И полуграмотные торговки зажили так, что инженерам-учителям не снилось. В народе немедленно на эту тему зашелестели анекдоты.

«Сенька, что это у тебя в дневнике — замечание?». «Нас в классе, папа, спрашивали сегодня — кем работают родители». «А ты, что же, не знаешь, кто я?». «Нет, знаю, конечно. Я сказал: старший продавец гастронома». «Ну?». «А потом учительница спросила Витьку. И он так гордо ответил: мой папа — старший инженер!». Ну, и я, конечно, расхохотался». «Как же тебе, сынок, не стыдно: у людей в семье несчастье, а ты — смеёшься!». И пусть читатель этих строк тоже не смеётся. Лучше — загляните в официальную статистику тех лет. Средняя зарплата по стране приблизительно — 85 рублей. Прописью: восемьдесят пять. В индустриальной сфере — 120 (сто двадцать). В легпроме, пище-проме, торговле и общепите — 75 (семьдесят пять). А в очереди на кооперативные квартиры, автомобили «Волга», «Москвич», «Жигули» и «Запорожец» — в основном, крупные учёные, лауреаты госпремий и завмаги, завсклады, завбазы, товароведы, рубщики мяса, старшие продавцы. И просто — продавцы. Ну, и продавщицы, конечно. И всесильная партия, её «глаза и уши» не видели в этом ничего странно-тревожного. А народ всё шелестел:

«Сёма, привет. Сынок закончил школу. Надо его устроить». «Хорошо. Я его поставлю на мясо. Он будет иметь четыреста, четыреста пятьдесят, пятьсот. До шестисот». «Да нет, ты меня не понял. Мальчик закончил одиннадцать классов. Ему нужно что-нибудь...». «Понимаю: поставлю его на рыбу. Он будет иметь триста пятьдесят, четыреста...». «Нет, ты меня не понимаешь. Он — только после школы. Ему бы что-нибудь такое... Ну, на сто рублей. На сто двадцать». «Ну, ты загнул. На сто, на сто двадцать... так для этого же нужно высшее образование!».

## 2. ПЛЕМЯ МЛАДОЕ, НЕ ЗНАКОМОЕ...

А уж новый век-тысячелетие встретили экс-советские граждане не только энергичной добычей ещё вчера как бы презируемых ценностей, но и почти открытой демонстрацией своих достижений в этой области. Что исторически быстро и демонстративно расслоило великий-могучий, а главное — ещё вчера единый с партией народ на примерно-соблазнительно -богатых и неприлично-уныло бедных. Ну и, естественно, серединку, середнячков. Которые всё желают подняться к первым. И всё срываются ко вторым. Куда-то подевалась всенародная антипатия к вора и вообще — к миру преступности. Интеллигенция стала смачно ботать по фене. Преступник стал положительным героем литературы и кино...





Слово «Карьера» обрело всенародную симпатию. В идеалы вышли не только головокружительные карьеры, деньги, болтовня о хазах-фазендах и особняках в мавританском стиле, о регулярном отдыхе на престижных курортах. В белых штанах. И о фирменном бахрахле. Хотя и об этом обо всё — тоже. Чертовски привлекательны стали делающие яркую карьеру. Взошедшие на её блистательную вершину. И удержавшиеся на ней. Чертовски же стали радовать сограждан лица, так или иначе накопившие грубо материальные ценности, занявшие высокие посты и не удержавшие их. Помните стоматолога Шпака («Иван Васильевич меняет профессию...»): «Всё же, что нажито непосильным трудом...». Нужно заметить, в шестидесятые и ещё в семидесятые некоторое время сохранялась излётная социально-психологическая инерция пролетарского аскетизма и борьбы с вещизмом. Терминологический оборот «Общество потребления» относился целиком к растленному Западу. И время от времени СМИ отвлекались на борьбу с потребительскими настроениями наших граждан. Ещё вращался маховик социального заказа...

...Сосед привязал волкодава  
На цепь, на короткий прыжок.  
О, мой современник — куда вы?  
Зачем вы так рано, дружок?  
Старатель, добытчик и модник,  
Ковбой в «Жигулёвском» седле —  
Что вам обещали сегодня  
Украсть и продать на Земле?  
По гордой воскресной орбите  
С красивой воскресной женой  
Уходит в полёт потребитель —  
Большой, всепогодный, стальной...

Как говорится, симфонический оркестр сразу остановить нельзя. Но любая инерция не бесконечна. Более того, одни крайности почему-то сменяются другими, противоположными. И если в физике с этим разобрались ещё великие, то в жизненных сферах это редко привлекало внимание учёных. Тем более не может пройти мимо нашего внимания научный поиск в этом направлении академика Мальцева Олега Викторовича, из нового труда которого («Русский квест») и взят эпиграф к этому материалу. На мой взгляд, стремление подвести теоретическую базу под явление успеха (в комплексе — научно проанализировать саму природу стремления к нему, постановку задачи и сверхзадачи, определения цели и путей-дорожек к ней), во-первых,

очень точно соответствует концепции Олега Викторовича: наука должна служить делу, обязана теснейше связываться с практикой. Ибо более точного критерия истины, чем практика, до сих пор не придумано. А во-вторых, в точности соответствует умонастроениям нормальных, психически полноценных землян. Ибо — кто же из нас не желает успеха себе и своим родным-близким. Касается это даже таких исключений, как садомазохисты — просто «Успех», «Цель», «Душевный комфорт» они трактуют несколько иначе. Это — как в алгебре: формула общая: «А + В + С». А вот цифровые значения, как и сумма — разные.

Впрочем, даже внеклинические, так называемые нормальные особи, в рамках этой формулы и цель, и путь к ней трактуют порой своеобразно. Например, по принципу: «Мне мало самому чего-то добиться. Мне очень нужно ещё, чтобы и у других ничего не вышло». И бывает, человек добивается того, чтобы у этих самых других ничего не вышло — за счёт усложнения пути к своей личной цели. Или даже — отказываясь от такового. Лично мне за всю жизнь так и не удалось постичь — какой, извините, кайф они на этом ловят. Но наблюдал я подобное не раз и не два. И — невооруженным взглядом. Бывало это не только в трамвае или на «Приво́зе». Памятен рассказ приятеля-прокурора. Он долго был зампрокурора в одном из районов области. И заметил: в ходе судебных заседаний председатель никогда не давал осуждённому тот срок, который он, сторона обвинения, требовал. Всегда ставил целью и добивался другого приговора. Давал больший срок. Давал меньший срок. Но, повторяюсь, никогда требуемого. Потом зама назначили прокурором в соседний район. На прощальном банкете — перекурили, — и он спросил у председателя о причинах такого его упорства. В чём смысл? Какова цель? Зачем он стремился к подобному (признаться, странноватому) успеху? Зачем добивался его? И тот ответил: «Знаете, а вы мне всегда не нравились!». Рассказывая об этом, приятель закончил так: представляешь, я ему был несимпатичен. И из-за этого кто-то сидел в тюрьме больше. А кто-то — меньше...

Не этот ли настроенческий эффект имел ввиду академик Мальцев Олег Викторович, когда писал: «...в одном из своих интервью абсолютный чемпион мира в тяжелой весовой категории Майк Тайсон заявил, что он так и не понял, как он стал чемпионом мира по боксу». Увы, очень многие земляне и цель жизни, и маршруты к ней

определяют... да-да, чисто настроенчески. И менее всего глубоко и всерьёз анализируют эти категории. Тем более, они далеки от мысли посоветоваться в этом плане с наукой, почитать что-либо на сей счёт. Поговорить с учёным. Если в занудной Европе уже давно и нередко присутствуют такие консультации (от перспективы брака и деторождения и до брачного контракта), то мы — наследники широкой натуры предков, глубоко презиравших теоретизирование и расчётливость, — с удовольствием напеваем:

«Пускай лошадка поспешит  
Сквозь полночь, наугад,  
А уж потом судьба решит —  
Кто прав, кто виноват».

Или:

«Прожечь лета б дотла,  
А там — пускай ведут  
За все твои дела  
На самый страшный суд.  
Пусть оправданья нет  
И даже век спустя,

Семь бед — один ответ,  
Один ответ — пустяк...».

И как со школьных лет нам симпатичен папаша Евгения Онегина, который

«...Служив отлично благородно,  
Долгами жил его отец,  
Давал три бала ежегодно  
И промотался наконец...».  
И ещё:  
«И снова он едет  
Вперёд, в бездорожье, во тьму,  
Куда же ты едешь,  
Ведь ночь подступила к глазам!  
Ты что потерял, моя радость?» —  
Кричу я ему,  
А он отвечает:  
«Ах если б язнал это сам...»

### 3. ТРИ БОЛЬШИЕ РАЗНИЦЫ...

Оно конечно, так проще. Но, увы, чревато... И кто же из взрослых, читай — тёртых, битых, стреляных, желающих отвечать и за себя, и за





других людей позволит себе роскошь жить наобум и креститься не ранее, чем грянет гром. А если простому смертному — самому, один на один с судьбой, не так уж просто разобраться в этом деле, то тем более бесценны для нас опыт человечества и размышления на эту тему учёных. Тем более, есть мнение о том, что — при всём разнообразии людских натур и судеб, есть в них и немало общего.

Олег Викторович говорит:

«ТАК КАК, АМЕРИКАНСКИЙ КВЕСТ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ПОЛНОСТЬЮ ИССЛЕДОВАН И ПОНЯТЕН, У МЕНЯ ВОЗНИК ВОПРОС, ИДЕНТИЧЕН ЛИ АМЕРИКАНСКОМУ КВЕСТУ ЕВРОПЕЙСКИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ, И РУССКИЙ КВЕСТ? ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО ПОСЛЕДНИЙ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ АМЕРИКАНСКОГО КАРДИНАЛЬНО. НЕУДИВИТЕЛЬНО, ЧТО АМЕРИКАНЦАМ ОЧЕНЬ ТЯЖЕЛО РАБОТАТЬ В РУССКОЯЗЫЧНОМ ПРОСТРАНСТВЕ, ПОТОМУ ЧТО ЗДЕСЬ ВСЕ УСТРОЕНО ПО-ДРУГОМУ».

А ведь я когда-то не обратил внимания на слова некоего колонеля американской полиции, которого сопровождал по Одессе (в ранге главы гражданского совета при ГУМВД); он сказал в итоге — «Ваши милиционеры у нас в США, может быть — и смогут работать. А вот наши, американские у вас — вряд ли». Казалось бы, одно и то же дело: борьба с правонарушениями и преступностью, их профилактика и защита Закона. Цели-задачи примерно одни и те же. А поди ж ты...

При этой смете только сейчас заинтересовал меня и вопрос №1: ну, а их люди преступного мира — цели и задачи которых во всём подлунном свете одинаковы в принципе, — у нас смогут «работать»? То же — наши у них? Не случайно звёзды криминала привлекли внимание Конана Дойля, О. Генри, Р. Стивенсона и Чарльза Диккенса. А из-под их блестящих перьев и от экранизаторов — продвинутых европейских и американских читателей. Ведь иные из них видели в такой литературе чуть ли не инструкции по постановке цели жизни и её достижения.

Вопрос №2: могли бы стать Мишка Япончик, Бенцион Крик, Фроим Грач, Лёнька Пантелеев героями американского, английского

или французского эпоса? Или, скажем, Фокс и Ручечник, уже давно популярные у наших читателей и зрителей?

В середине шестидесятых, ещё далёкий от этих вопросов, термина «Квест» и бесед с академиком Мальцевым Олегом Викторовичем, но под впечатлением переписки старого Максима Горького и юного Исаака Бабеля и верящим, почему-то, в свою литзвезду, решил я переместиться на Молдаванку. Дабы, на основе знания классики о ней, изучить её современность (известнейший культурно-криминализованный центр в стране развёрнутого строительства коммунизма) и написать книгу о преемнике бывшего бабелевского короля Бени — некоего Абали, которому беспрекословно были подмандатны и Госпитальная, и Степовая, И Болгарская. И Мясоедовская улица моя. Считал, что это и есть — пойти в жизнь, как посоветовал в своё время Горький Бабелю. Почему последний и поселился на Молдаванке. Живя, правда, в месторождении своём — на Большой Арнаутской, я поступил в девятый класс вечерней школы рабочей молодёжи именно на Молдаванке. Куда и отправлялся четыре вечера в неделю — даже чаще, поскольку ещё и немедленно случился роман с одноклассницей и певчей птицей с Лазарева (угол Высокий переулочек). Я тем более поверил в удачу, что так сложилось — оказался, без малейших усилий со своей стороны, в одном классе с Осипом, Берой, Тосиком, псевдонимами правых-левых рук самого Короля. Он, между прочим, тоже числился за нашей школой. Но занятия не посещал, что не мешало ему успешно переходить из класса в класс. И получить «аттестат зрелости». Да, я вписался в это сообщество. Мало того, подмога на уроке литературы (сочинение насчёт типичного образа), под гитару пара песен и анекдотов на перемене и по пути домой их расположили ко мне совершенно. Так что, когда несчастный соперник мой сдуру собрал «мазу» — он пожалел о том, что родился на свет Божий. Чем не квест? Самый настоящий!

Верно? Ведь верно же? У меня были налицо:

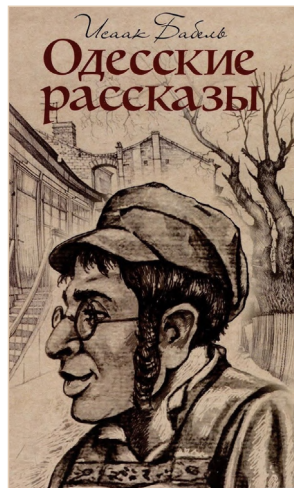
1. Ясная цель: Король.
2. Намеченная дорога к ней.
3. Высокохудожественная бабелевская инструкция прохождения.
4. Жажда изучения реальности материала и творческого его воплощения.
5. Приятельство со свитой Короля.

6. И даже муза, хоть и весьма далёкая от литературы, но незаменимая консультантка в местных традициях.

Сверхзадача? Ну, а как же, была, конечно. До зубной боли хотелось понять: как это вообще возможно, что при единой-неделимой советско-партийной власти, при беспредельном в районе могуществе райкомов партии и комсомола, КГБ и милиции, прокуратуры и суда, здесь имеется Король. Который взимает дань. Вершит суд — правый, и скорый. Является персоной неприкосновенной. И абсолютно легальной, всем известной. У Бабеля, я знал, полицейский чин боролся с королём Молдаванки. И утверждал: там, где есть государь император, там не может быть короля. А вот у нас есть и ЦК, и ОК, и РК. И есть... король. Это признают и матёрые рецидивисты, перевоспитанные советской тюрьмой и вернувшиеся по местам прописки. И шибкая поросль, явно идущая им на смену. И детки, мальчишки-девочки, с восхищением провожавшие взглядами Короля со свитой, просто и величественно дефилирующих по Госпитальной в сторону Степовой — для премьерного просмотра «Человека-амфибии» в кинотеатре «Серп и Молот»...

#### 4. НИЧТО ПРЕКРАСНОЕ НЕ БЕСКОНЕЧНО...

Кстати, о первой личной встрече. Я с его гвардейцами как-то вечером вышел из Пищевого техникума на Прохоровской. Затрёпанную книгу Бабеля «Одесские рассказы» нёс я в правой руке. И гвардия вдруг замедлила шаг. К нам подошел Король. С гвардейцами он поздоровался за руку. А у меня взял книжку — просто, как будто бы она лежала на полке. И пошел своей дорогой. Немного отлегло. Но довольно быстро я ощутил себя вроде как в джунглях. Куда экспедиции учёных нужно пробиваться годами. И не без потерь. Неведомая доселе цивилизация. Другая планета. Мечта писателя сбывается! Быстро пухла большая, в твёрдом переплёте, с глянцевой бумагой, «Канцелярская книга» с набросками романа. Детали



были — самые экзотические. Рассказы камер-пажей о королевских приключениях записывались мною аккуратно и подробно. Из них ясно следовали королевская широта его натуры, справедливость и своеобразное благородство, физическая сила и бесстрашие. И полная уверенность, что это — навсегда. И потому — абсолютно надёжно. Я уже совсем близко подбирался к тайнам его взаимоотношений с властями и женщинами.

Обойдёмся здесь без подробностей. Хотя многие из них стоят целых томов. Интересующиеся могут испытать из того чудодейственного источника, полистав мою книгу «И Молдаванка, и Пересыпь». Именно — со страницы 211. «Дело» короля, которого убили...». Издана она была много позднее, в восьмидесятых. И никак не может быть признана достижением той, далёкой цели. Я, разумеется, не равняю себя с Исааком Эммануиловичем Бабелем. Разве что, в конце концов и неподалёку от своей цели, мне так же, как ему, пришлось драпать с Молдаванки, аки тать в ночи. Как писал поэт, «Ах, это, братцы, о другом...». В двух словах: однажды гвардейцы зашли за мной на Большую Арнаутскую: идём к Абале. Зовёт. Отказываться было даже не смешно. Муза сидела у меня. Повели обоих.

Одесский двор на Госпитальной. Гарлем. Забранные фанерой и стёклами галереи и бельё на верёвках. Но комнаты красивые, чисто-аккуратные. И с приличной мебелью. А главное — неожиданно много книг на полках, от пола до потолка. Король показался мне мельче, чем тот, громила, на Прохоровской. Но — плечистый, крепкий, спортивный. В очень дорогом олимпийском спарткостюме. С белыми буквами на груди «СССР» и в белых «Ботасах».

Он указал на мою книгу, лежащую на полированном журнальном столике, рядом с телефоном. Очень внимательно взгляделся в музу мою ненаглядную. Жестом пригласил её сесть в кресло. Кивнул своим гвардейцам. И они мягко, под руки, вывели меня из королевской квартиры — по плебейскому коридору в замызганный двор. И на улицу. В общем, «Одесские рассказы» вернулись на своё место в мой шкаф. А муза-то тью-тью. Где-то через неделю встретились мы в школьном дворе, где бил жиденский фонтанчик. И устроил я ей сцену у фонтана. Само собой, наговорил кое-что лишнее. И о ней, и о Короле. А через день Осип, Бера и Тосик перехватили меня



у панорамного кинотеатра «Родина» — по дороге в школу, на Молдаванку. И объяснили: туда больше не ходить. Отметелят. Но им бы этого не хотелось. И потому — вали обратно. Нет, определённо я им нравился. Хотя до сих пор не пойму — чем и почему...

Да, был поиск. По-одесски. Неумный, залитературенный. Нетрезвый. Влюблённость в идею и даму. И всё — прахом. Что называется — шерше ля фам. Ведь потом, уже в губернской славе и дамском внимании, я получил возможность дописать тот роман. С натуры. Ведь Король, оказывается, не просто сошелся

с моей Музой. Но и женился на ней. И его свита стала её свитой. А потом его убили. В тюрьме. Такой, вот, квест вышел.

Но думаю теперь: если бы я тогда, пу-  
скаясь с судьбой в такие реверси, побеседовал  
с Олегом Викторовичем Мальцевы или, хотя  
бы, почитал его книгу о квесте американском,  
европейском, русском, и вообще — как тако-  
вом, — кто знает, не стоял бы на первой полке  
отечественной прозы, рядом с «Одесскими  
рассказами» роман о короле Молдаванки ше-  
стидесятих? Назвался бы он, скорее всего,  
«Квест по-одесски»...





ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОЙ КРИМИНОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКИ

# ПОРОГ ВОСПРИЯТИЯ ЧЕЛОВЕКА





## PH.D ОЛЕГ МАЛЬЦЕВ

Кандидат психологических наук, кандидат философских наук, стратегический консультант, писатель, криминолог. Член Президиума и академик Европейской академии наук Украины. Основатель и руководитель «Института Памяти» и его элитного подразделения «Экспедиционного корпуса». Основатель и главный редактор рецензируемых междисциплинарных научных изданий.

E-mail: kbsp613@gmail.com

ORCID iD: 0000-0002-8589-6541



### АННОТАЦИЯ

В представленной научно-практической статье изложены результаты научно-практического криминологического анализа феномена «преступный человек» на основании компаративного осмысления современных бизнес-тенденций. В ходе прототипологизации представителей различных преступных форм и организаций представлена классификация трёх типов преступников, которые существуют в компаниях и предприятиях современности; описаны их классифицирующие признаки и черты.

Также автором данной научной разведки выявлена главная причина, позволяющая преступному элементу скрывать собственные преступные намерения от руководства компании, его учредителей, акционеров и пр., равно как и эффективно осуществлять таковые намерения, тем самым причиняя убытки, а также нанося непоправимый вред и ущерб. Данная причина — «порог восприятия»; верификация и актуализация порога восприятия — научное открытие, представляющее практическую ценность и значимость для каждого участника рыночных отношений и /или участника бизнес-среды.

### ABSTRACT

The paper outlines the results of scientific and practical criminological analysis of the phenomenon of « the criminal person » proceeding from the comparative comprehension of present-day business tendencies. In the prototyping of various criminal forms and organization representatives, the classification of three types of criminals that exist in the companies and enterprises of modernity is presented; its classification attributes and traits are explained.

Furthermore, the author of this scientific reconnaissance revealed the key cause permitting the criminal element to conceal its criminal intentions from the company management, its founders, shareholders, etc., as well as to effectively implement such intentions, thereby causing losses and causing unrecoverable harm and damage. This reason is the «perception threshold»; verification and actualization of the perception threshold is a scientific discovery of practical value and significance for each participant of market relations and/or participant of the business environment.

### ВВЕДЕНИЕ

Прежде чем анализировать систему восприятия такого социального элемента как «преступник», условно выделим два периода. Как известно, во многих странах мира преступник, в большинстве случаев, стремится оставаться неузнаваемым, иными словами, не идентифицированным. Внешне он нередко стремится соответствовать общепринятым социальным и поведенческим нормам, таким образом, в обществе его идентифицировать как «преступный элемент», исходя из обыденных норм, становится невозможно.

Тем не менее, существует и иной период: когда преступник непосредственно хочет, то есть, желает быть идентифицированным; он не желает, чтоб его считали «частью общества», публично противопоставляя себя внешней среде. Редкая тенденция, встречается нечасто; однако, пренебрегать таковой тенденцией — значит, не рассматривать феномен преступности целостно. Да, в некоторых периодах преступник намеренно желает быть идентифицируемым, демонстрируя принадлежность к преступному

сообществу. В частности, в кинофильме «Место встречи изменить нельзя».

Пример 1. Показано несколько сцен, отображающих, как один рисунок чёрной кошки углём на стене уже трактуется в качестве символа — символа принадлежности к некоей силе, против которой выступать равносильно «рыть себе могилу». Символизация и трактовка символов уже свидетельствуют об идеологическом уровне.

Пример 2. Современный детектив «Меч» — один из лучших сериалов. В центре событий группа бывших военных, вышедшая на некий идеологический уровень. Поскольку главные герои — преступники, им (по общепринятой логике) надлежит всячески скрываться. И подавляющее большинство преступников так, в общем-то, и поступают. Однако, в этом же сериале отображён и тот период, при котором преступники ведут себя иначе: нет сомнений кто перед тобой, на что они способны. В данном ключе порог восприятия уже отсутствует, поскольку наблюдателю (и зрителю, в том числе) очевидно: конкретные лица — это преступники, и идентифицировать их как криминал сложности не представляется. Так, индивид ведёт себя как преступник и он этого не скрывает, собственными выборами, моделью поведения и поступками открыто заявляя: «Я — преступник».

Соответственно, мы имеем дело с двумя формами поведения: собственно преступная форма (в момент совершения преступления) и так называемая «идеологическая форма». Первая форма (наиболее распространённая, именно этот период чаще всего и наблюдается): некий индивид позиционировал себя как часть общества, как законопослушный гражданин, однако в момент «Х» — в момент совершения преступления — в результате акта неправомерных действий он перешёл черту закона и норм общества, т.е. совершил преступление и стал преступником.

Самый простой и, вероятно, распространённый пример таковой формы — мошенничество. Допустим, человек покупает валюту (меняет доллары), и ему вместо купюры номиналом в 100 долларов в пачке подменяют банкноту на 1 доллар («на отводе»). То есть, тот, кто менял деньги, вёл себя одним способом, притворившись субъектом, предоставляющим услуги по обмену валют, однако в результате оказался преступни-

ком. И потерпевший понимает, что произошло, только в тот момент, когда его уже обманули.

Пример второй, идеологической формы — преступность 90-х прошлого столетия. Так, в девяностые годы, после развала Советского Союза некие лица открыто демонстрировали собственную принадлежность «к той стороне баррикад»: ходили в кожаных куртках, брились налысо, говорили на определённом аргю — словом, открыто демонстрировали все идентификаторы бандита. Подобное позиционирование в 90х есть пример идеологической формы существования преступности. Так, многие лица были причастны к криминальной армии, составляя **«пехоту бандитских группировок»** и всячески демонстрировали социуму свою значимость. Люди, демонстрировавшие общественности этот идеологический уровень, на деле для общества никакой особенной опасности не представляли (и не представляют сегодня, в том числе). Дело в том, что задача ликвидировать «пехоту», аналогичную описанному, для правоохранительных органов сложности не представляет. К слову, даже исходя из формальной логики, не все преступники по уровню интеллектуального развития одинаковые. Ряд представителей криминала были и остаются достаточно дальновидными людьми, а потому не демонстрируют открыто свою принадлежность к преступной среде. Иными словами, мы не можем оперировать обобщениями: не все преступники — следствие «идеологического уровня», равно как не все из них глупцы, сумасшедшие или фантазёры. Большинство профессиональных преступников — люди, интеллектуально развитые. Поэтому **демонстрировать общественности «Я — преступник» профессионал не станет.**

## ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

На данном этапе нашей научной рефлексии обратимся к прототипологизации описанных тенденций, к их социокультурной и исторической ретрансляции «сокрытия того, кто ты есть» на все уровни преступности. Иными словами, скрывается и единичный преступник, и преступная группа. И даже в предприятии, в компании, в любой бизнес-структуре существует группа лиц, являющихся потенциальными преступниками. Они также скрываются, не демонстрируя открыто собственных намерений. Далее: нередко чиновники в государственных структурах также



являются потенциальными преступниками; они тоже скрываются, стараются действовать максимально скрыто. Данный прототип свойственен всем уровням преступности. И об источнике этого прототипа необходимо говорить отдельно, подробно изучая и анализируя феномен «преступного человека». Уже при первичном анализе среза, прототипологизируя некоторые песни и стихи русской криминальной традиции, можно сделать ряд наблюдений. В частности, в качестве примера обратим внимание на песню «Тупики» (группа «Лесоповал»; муз. С. Коржукова, ст. М. Танича):

*Я работы для себя не выбирал,  
Научили воровать — и воровал!  
Научили пить вино, а я и пил,  
И к семи годам три сбоку прикупил.*

**ПРИПЕВ:**  
*А драла-фу да драла-дам,  
Вино с дерьмом напополам, —  
Такая жизнь была назначенная нам!*

*Пил с умом без уважения к вину,  
А иначе задымишься на бану!  
И пошла за мной, поехала статья  
И родная подсудимая скамья.*

**ПРИПЕВ.**

*Заловили: раз на БАМ, другой на БАМ,  
В рельсу били, как лопатой по зубам,  
А тот БАМ, он, как и вся моя судьба,  
Оказалось — не выходит никуда.*

**ПРИПЕВ.**

*И куда мы ни пыремся, совки,  
Упираемся рогами в тупики!  
Выпьём, что ли, за тюрьму и за суму,  
Хорошо, что нам закуска ни к чему.*

Уже в первом куплете строки из песни Михаила Танича «Я работы для себя не выбирал, // Научили воровать — и воровал!» — являются ключом к пониманию сути «преступного человека» и преступности как таковой. Иными словами, **прежде, чем человек научится воровать, его этому кто-то должен научить**. Люди, которые дома крадут 5 рублей у матери из кошелька, расположены к преступлению, но они не воры. Такой человек убеждён, что он «берёт своё» у матери, ведь ему тоже что-то причитается; таково мышление подобного рода индивида. С другой

стороны, украсть 5 рублей «у чужой тёти» — это уже другое дело.

Русская криминальная традиция построена на «ремеслу», на ремесле. Как известно, существует тенденциозность: то есть, если кто-то умеет что-либо делать, значит, кто-то другой всегда попытается скопировать это умение (и нередко преуспеет). Один из факторов тенденциозности — это копирование индивидом модели поведения. Причём копирование модели эффективной (с его субъективной точки зрения; такой, что позволяет обеспечить собственное благополучие).

Соответственно, подводя краткий промежуточный итог, получаем следующее. Итак, **внешне человек, группа лиц, предприятие, государственная структура, некое сообщество может выглядеть абсолютно цивилизованно, а на самом деле — представлять преступную организацию**; или же часть этого сообщества может быть преступной. В частности, подавляющее большинство современных предприятий содержит в своём составе преступную группу. Таковая преступная группа состоит, безусловно, из сотрудников предприятия (некая часть кадров). Преступная группа находится внутри предприятия (иными словами, её не видно, как в 90-х). Напротив, представители преступной группы предприятия качественно социализированы:

- они соблюдают деловой дресс-код, одевают костюмы и галстуки, каждый день приходят в офис («на работу»), каждый день улыбаются своим коллегам;
- точно также, как и прочие кадры, выполняют регламентированные технические действия (пишут отчёты, посещают совещания или собрания и пр.).

Однако эти люди, несмотря на устойчивую демонстрацию приемлемой социальной роли, составляют преступную группу предприятия. И указанная тенденция — данность нашего XXI века, неоспоримый исторический факт и нынешняя реальность.

**Как и откуда на предприятии возникает преступная группа?** Причины не новы: халатность, недальновидность, низкий интеллектуальный уровень, некомпетентность и прочие проявления качеств руководства компании;

иными словами, чаще всего — неспособность руководства организовать предприятие таким способом, чтобы преступные элементы не могли в нём существовать. И, хотя с психологической точки зрения все люди от рождения — так или иначе преступники, однако ворами, мошенниками, рейдерами и пр. они не являются, поскольку полноценно не являются гражданами государства. Так, если ребёнку от роду 2 года, он пока красть не может, он даже ходить толком ещё не умеет. Однако, по прошествии какого-то промежутка времени ребёнок научится не только ходить и двигать руками и ногами, но и красть, возможно, также. Принципы обучения и приобретения навыков едины, как в случае, например, приобретения навыка говорить или ходить, красть или лгать с целью заполучить какие-либо блага и/или средства.

Более того, немаловажно упомянуть и тот факт, что преступная группа, скрывающаяся под личиной законопослушных сотрудников компании, способна не только на кражу. Речь идёт не только о «ворах», но и о преступном сообществе внутри предприятия в целом. Иным представителям ничто не мешает устроить организационный переворот, отравить директора предприятия, подставить его под пули киллера посредством внутреннего наведения. Категории и вариации преступных актов разнообразны. Соответственно, и представители преступной группы компании, скрывающие собственные истинные намерения, могут оказаться способны на различные типы и виды преступлений. Тем не менее, факт остаётся фактом: в XXI столетии практически все предприятия содержат в своём составе преступную группу, однако внешне те же предприятия выглядят благопристойно.

**Любой мошенник всегда стремится выглядеть благопристойно.** Любая группа базирующихся, скандирующих, к примеру, на улице «Да здравствует Отечество!», также выглядит патристически благопристойно, однако, впоследствии иные представители этой же группы скандирующих отправляется распространять и продавать наркотики. На этапе отбора кандидатур, скажем, в президенты, кандидаты также позиционируют себя определённым образом, стараясь на предвыборной кампании говорить и действовать благопристойно.



С точки зрения наглядной модели предлагается представить некую собаку, например, американского бульдога. Допустим, пёс прилёт, вы его погладили, приласкали, а затем взяли сосиску и зачем-то начали водить сосиской псу по носу. Что произойдёт впоследствии? Пёс попытается у вас отобрать сосиску (или иное лакомство). Данный наглядный пример непосредственно призван продемонстрировать модель преступника. Если в предприятии по каким-то причинам отсутствует служба безопасности, а «сосиски», условно, лежат на известном месте и никто не следит за их сохранностью, следовательно, всегда найдётся американский бульдог, который позарится на это добро. Сначала бульдог стащит одну сосиску, потом — вторую, третью. Это приключение и безнаказанность ему, безусловно, придутся по вкусу. Затем пёс научится мордой открывать холодильник, где лежит целая гора сосисок — и однажды пёс стащит их все. Потом он сообразит, что хозяин приносит сосиски в определённый день, кладёт их в холодильник, а ему даёт только одну. Однако, пёс уже знает, где хозяин скрывает много сосисок; пёс будет всячески изображать покорное и послушное поведение, вилять хвостом и ждать, пока ему дадут сосиску. Однако, как только хозяин уйдёт куда-то, пёс мордой откроет холодильник и съест все сосиски.

Так реализуется модель преступника. Иными словами, **все преступления спровоцированы**. Не существует преступлений, совершённых сотрудниками на предприятии, не спровоцированных руководством предприятия. Стоит открыть сейф предприятия, положить в хранилище миллион долларов и сделать это так, чтобы о миллионе узнали даже сотрудники чужих компаний, — долго ли этот миллион пролежит нетронутым? Да сама информация, просто данные о «миллионе» — это уже провокация. С точки зрения компаративного метода зададимся и таким вопросом: многих ли жителей штата Техас посещает острое желание кому-то наглубить, публично ударить по лицу или топтать газон на территории чужой частной собственности? Нет, потому что у каждого второго гражданина на поясе располагается кобура с пистолетом. И всем хорошо известно, что оружие могут пустить в ход, причём без предупреждений или разговоров. Украинское же



государство лишило своих граждан такого права на защиту. Точнее, нормы закона гласят: «Защитайтесь, как можете». Аналогичный подход, по сути, представляет провокацию преступности на государственном уровне. То есть, поскольку граждане беззащитны, делайте с ними, господа преступники, что хотите. В чём причина существования грабежей и разбоев? В провокации государством. Когда все знают, что у каждого второго гражданина пистолет или нож на поясе, открыто никто не грабит. Количество грабежей, в таком случае, резко снижается. Чем легче преступникам достаются деньги, тем чаще и в большем масштабе они повторяют операцию.

Опять-таки, стоит повторить, что пример с кражами, — один из многих возможных сценариев. Равносильным образом преступниками может быть осуществлена попытка захвата власти в предприятии, причем попытка тайная (с целью перераспределения прибыли или с целью захвата контрольного пакета акций). Задача одна: нажива.

**И одна из причин, по которой открыто в предприятии преступность не наблюдается и не обнаруживается, — это некий навык актёрского мастерства.** Преступник вынужден играть благополучного человека, если он не желает, чтобы его завтра посадили в тюрьму. Так, чаще всего преступники — люди далеко не глупые; они не стремятся выходить на идеологический уровень, а те, кто выходит на этот уровень, рано или поздно плохо заканчивают: таковые преступные группировки всегда ликвидирует. Выход на идеологический уровень — конец существования преступной группы в том случае, если её представители не являются хозяевами территории, на которой они реализуют свои преступные замыслы. Почему Мафия, Каморра и Ндрангета давно вышли на идеологический уровень и таковой формы придерживаются и сегодня? Дело в том, что они — хозяева юга Италии, и более того, народ юга Италии на стороне этих криминальных субкультур и порожденных ними организаций. Иными словами, представителей Ндрангеты, Мафии, Каморры народ юга Италии преступниками не считает. Данный пример отражает иной идеологический уровень. Идеологический уровень преступной группы, например, банды «Чёрная кошка» — это отщепенцы, изгои общества. Любой гражданин СССР в прежние времена, узнав, где находится член банды, сдал бы его в райотдел или первому попавшемуся постовому милиционеру. Однако,

сегодня нет СССР, более таковой державы не существует. **В XXI веке преступник вынужден притворяться законопослушным гражданином,** вынужден придерживаться «чужой личности».

Потенциально все люди — преступники; все так или иначе научились притворяться. Соответственно, возникает вопрос: как из этого конгломерата и скопления лиц выделить того, кто сегодня действительно является преступником? Первая парадигма, которую надлежит рассмотреть: **преступный мир прозрачен.** Также, как прозрачен военный мир для военного человека, преступный мир прозрачен для преступника. Иными словами, все знают, кто на деле является преступником. Преступники знают «ху из ху», кто преступником является, а кто — нет.

Далее, проникновение в преступную среду и криминологические исследования данной среды позволяют сформировать и осмыслить множество фактических материалов и знаний, в том числе и в разрезе «кто есть кто» и почему он такой. Директор предприятия не знает, кто преступник, поскольку к преступной среде не имеет прямого отношения. В основном, директор способен исключительно на линейные действия: кого-то пригласить, например, из сотрудников, и спросить, преступник он или нет. Естественно, никто не ответит директору по делу и не скажет правду.

Также **преступникам присуща ещё одна черта — тотальная неблагодарность.** Все преступники тотально неблагодарны. Если вам встречается бизнесмен, демонстрирующий явно



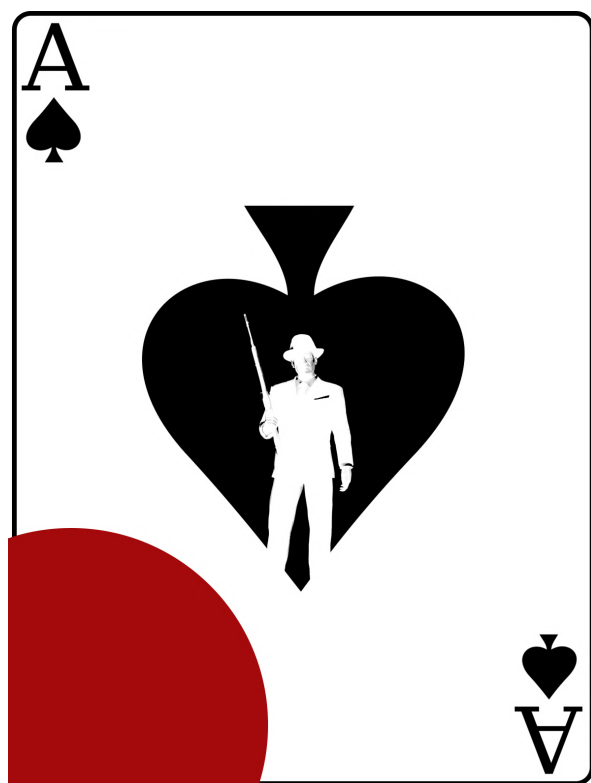
неблагодарную модель поведения, скорее всего, перед вами — преступник. Преступности не свойственно чувство благодарности. В русской криминальной традиции существует такая формула «кто-то любит слагать и умножать, а мы — делить и вычитать». Преступникам свойственно считать, что существует преступный мир и ничего более. Все остальные люди — неполноценные; к ним применяются разного рода термины и обозначения: «лох», «фраер» и так далее. Преступники себя считают некой элитой общества, «чёрной пиковой мастью», а всех остальных считают «стадом», которое можно грабить, обирать и так далее.

**Следующий идентифицирующий признак преступника:** таковой индивид **постоянно лжет, обманывает и вводит в заблуждение.** Внешне преступника не обнаружить, он, как и все остальные люди, просто перемещается по городу, не совершая никаких явных странных поступков. Тем не менее, некие казусы происходят время от времени, поскольку профессиональный преступник умеет маскироваться так, чтобы его не могли найти. Например, это может быть обыкновенный человек, у которого недорогая машина и обычная дача за городом. Однако, на эту дачу каждые выходные приезжают отдыхать бандиты со своими дамами (и не только). Этот пример и отображает, что такое «казус». И казусы возникают периодически, поскольку настоящие

профессиональные преступники умеют очень качественно маскироваться. Поэтому представитель социума всегда будет пребывать в зависимости от порога восприятия «приспешника и преступности». Профессионал на клеточном уровне отдаёт себе отчёт, с кем он разговаривает; и неважно, как он одевается, как гримируется, на какой позиции находится в компании. Дилетант таковым навыком не обладает, более того, у него полностью отсутствует понятие «степени опасности». Поэтому дилетант — всегда лёгкая добыча. Представим по методу аналогии такую картину: снежный барс решил съесть козу. Естественно, когда коза чует снежного барса, она бросается убежать со всех копыт, и догнать её в таком случае крайне сложно. Поэтому снежному барсу приходится маскироваться. Ни один хищник — тигр, пантера, ягуар — не охотится без предварительной подготовки.

В XXI ВЕКЕ АКТУАЛЬНО ИССЛЕДОВАТЬ ДВА ТИПА ПРЕСТУПНИКОВ — ПРЕСТУПНЫЙ ЧЕЛОВЕК И ЧЕЛОВЕК В КОММЕРЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ.

”



Резонно, что преступная группа в предприятии состоит из людей. Отличительные черты преступного человека и преступников, орудующих на предприятии, будут идентичны. Кадровый состав предприятия строится из обыкновенных людей, однако кто-то из них несомненный преступник. Так, **на каждом предприятии существует три типа людей. Первые не согласны с регламентом и порядком компании.** Обычно таковым людям свойственен низкий уровень интеллекта и ярко выраженное высокое мнение о себе и собственных возможностях. Представители первой группы не желают соблюдать правила в предприятии, регламент и так далее в силу своей непомерной недалёковидности и глупости. Таким индивидам на личном деле ставят «зелёную полосу». Данный тип — явно выраженный; они не согласные, но привыкли ходить на работу и совершать ряд действий.

**Второй тип личных дел — так называемый жёлтый уровень.** Таковые люди, например, находятся в прямой разработке правоохранительных органов. Иными словами, известно, что они потенциальные преступники, однако



их вина пока не доказана. Чаще всего на этой стадии предстоит столкнуться с интриганом (часто встречаемый психотип). Индивидам жёлтого уровня свойственны такие стремления как покушение на власть в предприятии, создание провокационных групп, распространяющих слухи, агитация, подготовка разных акций, саботаж и пр., причём под весьма благоприятным предлогом. Такие люди делают одно, говорят другое, делают третье.

**Третий тип условно обозначим как «красная полоса на личном деле».** Представители данного типа — профессиональные преступники; установленные, выявленные, устойчивые преступники в предприятии. Их вина очевидна и не требует никаких доказательств. Это воры, мошенники; индивиды, сотрудничающие с правоохранительными органами, по психотипу среди них встречаются «революционеры» — те, кто стремится к перевороту в предприятии, к организации схем краж и хищений на предприятии, в том числе, в особо крупных размерах. Таковую устойчивую преступную группу на предприятии условно можно назвать «устойчивая камория». На предприятии красть одному (действовать как одиночка) достаточно непросто, чаще всего орудует группа от 2 до 6 лиц; однако, бывают и крупные образования, до 25 человек, которых кто-то организовывал. Нередко таковую преступную группу возглавляет один из учредителей предприятия. В компании часто во главе преступного конгломерата может стать генеральный директор, крадущий средства у акционеров. В подобного рода преступных акциях нередко задействованы главный бухгалтер, финансовый директор и так далее.

**Собственно, все эти перечисленные категории граждан на предприятии выступают источником и причиной убытков предприятия.** Отвечая на вполне логичный и вероятный вопрос «Почему выделены непосредственно три группы?», обратимся к измерителю криминологической науки. Применяя базовый измеритель к этим трём категориям, можем сделать вывод, что первой категории (зелёный уровень) присуща проблема философии. Несогласные открыто демонстрируют и противопоставляют порядкам компании собственные убеждения. Таких людей необходимо просто клинить на стадии профессионального отбора, не допуская к механизмам, ресурсам и преимуществам предприятия. Кандидатов, не способных оперировать объективными критериями, не желающих

обучаться и изменять подходы к деятельности и получению результатов, рекомендуется не допускать и отсекал ещё на этапе профессионального отбора.

Безусловно, на предприятии существуют люди, добропорядочно и честно выполняющие свои обязательства. Однако, на данном этапе рассматриваются именно преступные типы. Второй тип — преступники «с жёлтой полосой», преступники жёлтого уровня, вина которых будет установлена со временем. Обычно выявление преступных деяний такого рода индивидов происходит достаточно быстро. Дело в том, что преступник не может жить без преступлений, и притворяться долго тоже не может.

**Третий тип — преступная организация красного уровня, условно «камория»;** устойчивая преступная группа в предприятии. Опять же, при использовании базового измерителя мы наблюдаем естественные причины формирования трёх групп.

### Три этажа криминологии

- I. Философский концепт о преступлении и наказании
- II. Учение о преступном человеке
- III. Учение о преступных организациях

Причина существования трёх типов преступных лиц — анатомия криминологической науки, определяющей облик и анатомию преступного мира. С профессиональной точки зрения данного рода системой, при понимании её устройства и логики, можно вручную управлять и регулировать процессы. Так, «каморию» (красный уровень) **необходимо задержать и всех её представителей уволить**, то есть, оторвать, как паразита, от предприятия. Вторых — **жёлтый уровень — задержать и уведомить, что об их злодеяниях и преступных актах всё известно** (и есть тому доказательства). Соответственно, у подобного рода лиц остаётся два варианта: либо идти на активное сотрудничество со службой безопасности предприятия, либо — увольнение. Первый тип — **зелёный уровень — подвержен ретрансформации**, а потому рекомендуются методы воспитания средой и коллективом.

Обычно освобождение предприятия от преступности длится от месяца до шести месяцев. В этот момент времени осуществляется подбор новых сотрудников; на место уволенных приходят новые люди, которые не являются каморией, преступниками и не являются несогласными. Таковые люди обучаются, понимают причины регламента и порядков на предприятии; их можно и нужно организовывать, в результате чего предприятие начинает работать в плановом рабочем режиме, а прибыль вырастает в 2–3 раза.

### ИТОГИ, ПРАКТИЧЕСКИ РЕКОМЕНДАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШИХ ИЗЫСКАНИЙ

Ключевой вывод представленного компаративного анализа и итог прототипологизации: непосредственно порог восприятия не позволяет преступникам быть эффективными.

Так, представители зелёного, жёлтого, красного уровней преступной угрозы научи-

лись мастерски притворяться. За месяцы и годы работы на предприятии преступники изучили директоров и менеджеров, их вкусы, запросы и интересы; изучили учредителей, инвесторов и акционеров, подытожив опытным путём, что надлежит делать и какую модель поведения демонстрировать, чтобы их не раскрыли, тем самым и далее осуществляя преступные замыслы. Этот порог восприятия всегда мешает заключить, с кем предстоит иметь дело.

Так, если человек отсидел 10 лет в тюрьме, то он становится частью профессионального преступного сообщества. Среднестатистическому обывателю, особенно бизнесмену, который к преступному миру не имеет никакого отношения, кажется, что он знает преступный мир, потому что его друзья-бизнесмены позиционируют себя как специалисты в преступном мире. Это ещё одна низкоинтеллектуальная тенденция, обусловленная порогом восприятия. Индивиду кажется, что он разбирается в реалиях среды «по ту сторону черты закона», поскольку он прочёл ряд книг, посмотрел несколько фильмов и сериалов; соответственно, ему кажется, что преступники выглядят так, как в кино и книгах. Так или иначе

### наше представление о преступном мире формируют определённые источники.

Тем не менее, это представление — временное, подверженное изменениям. По сути, каждый индивид, не являясь профессиональным криминологом, просто убеждает себя в том, что он — знаток преступного мира, на самом деле пребывая далеко за пределами объективных критериев. Таковой индивид, безосновательно убеждённый в собственных познаниях и преимуществах, обязательно пострадает от представителей преступного мира в силу порога восприятия. Невозможно знать преступный мир, не занимаясь исследованиями профессионально. Преступнику прозрачен и понятен мир криминальный. Военному человеку — понятен и прозрачен мир военный. Для бизнесмена, соответственно, прозрачен и понятен бизнес-мир. И не





факт, что бизнесмену будет понятен военный мир и мир преступный. Человеку, который не разбирается в реалиях преступной среды, не представляется возможным идентифицировать и распознать преступника (и тем более классифицировать его типаж согласно уровням угрозы).

По какой причине в бизнес-сообществе все страдают от мошенников? Например, в такой деятельности, как сбор средств для инвестиционных проектов (процветающая, яркая тенденция в Украине)? Посыл «Инвестируйте в наш проект (а по сути, дайте денег), и я всё сделаю!» звучит привлекательно. Как действует инвесторы? Обыкновенно весьма неэффективно и шаблонно. В частности, задавая вопросы: «Какие проекты до этого реализовывали?»; «Пожалуйста и расскажите, с кем вы работали ранее?»; «А у вас есть рекомендации от других инвесторов?»; «А где гарантии?» И так далее. Собственно, в контексте данной статьи пример приводится с целью демонстрации, что даже в такой непростой бизнес-деятельности как инвестирование преступники прекрасно ориентируются. Дело в том, что у профессиональных мошенников уже заготовлены ответы на все эти вопросы. И, поскольку рекомендации, добрые вести, слухи и презентации заготовлены заранее, бизнесмен или инвестор никогда не сможет понять, что его обманывают.

Бесспорно, в профессиональной бизнес-среде существуют подходы и технологии, не позволяющие преступному элементу осуществлять неправомерную деятельность. Как это делается в солидных финансовых учреждениях за границей? Прежде, чем кто-либо сядет за стол переговоров, будет осуществлена соответствующе многофакторная проверка. Допустим, некий человек «Х» хочет провести инвестиционные переговоры. Компании такого рода как «Общество защиты кредитов KSV» проводит комплексную проверку личности, его партнёров и так далее. Спустя некоторое время на основании проверенного досье, во-первых, становится понятно, с кем предстоит иметь дело, а во-вторых, принимается решение, назначать ли переговоры или же этот шаг не рекомендуется в силу объективных причин.

Безусловно, **бизнес — это риск. Задача бизнесмена свести риск к минимуму.** Глобальным источником фактора риска всегда выступал и выступают люди; те самые люди, с которыми приходится осуществлять предприниматель-

скую деятельность. Бесспорно, деревья, машины и механизмы не обманывают; вводят в заблуждение и отбирают деньги непосредственно люди; люди лгут себе подобным; да и подставляют тоже люди. Причём совершенно необязательно украсть деньги лично; широко известны случаи, при которых некие лица, будучи в напряжении, просто понимают: они попали в такую ситуацию, когда придётся отдавать деньги (в противном случае потери будут значительно больше). И никто, даже сильные, властные и именитые не защищены от подобного рода тенденций. Так, существует комплекс способов, посредством которых одни лица грабят других. Даже великого и прославленного Майка Тайсона родные и близкие люди грабили на протяжении 10 лет, в итоге отобрав у чемпиона мира по боксу в супер-тяжёлом весе миллиард долларов США. Как это происходило, какие подходы использовали и почему это вообще возможно — подробно описано в книге «Качающаяся сцена».



Собственно, в качестве финальной рекомендации каждому предпринимателю, самозанятому лицу, **каждому бизнесмену рекомендуется начинать свою бизнес-деятельность непосредственно со знакомства с книгой «Качающаяся сцена».** История ограбления «железного Майка» — ключ к пониманию основ обеспечения собственной безопасности и благополучия, а потому для любого предпринимателя она может стать настольной. «Качающаяся сцена» — результат комплексной журналистской и научно-исследовательской работы, это систематизация эксплуатируемых представлений, методов, инструментов, по сути, тайна за семью печатями для современного бизнеса. И, что немаловажно, информация, представленная в данной книге, выступает актуальной, верифицированной средой, которая позволяет получить качественные, объективные и соответствующие действительности представления о подлинном облике преступного мира и его представителей, тем самым, повышая уровень компетентности, что позволяет освободиться от зависимости от порога восприятия.

# ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ



**КРИВОШЕИН  
ВИТАЛИЙ  
ВЛАДИМИРОВИЧ**

*Доктор политических наук, профессор, заведующий кафедрой социологии Днепровского национального университета им. О. Гончара (Украина). Тема доклада: «Имидж городского бренда в идентификационной перспективе: кейс Днепра».*

С 28 по 29 октября 2021 года состоялся V конгресс Социологической ассоциации Украины на тему «Трансформация социальных институтов в информационном обществе». Научное мероприятие состояло из 32 секций, 2 дискуссионных панелей и 5 круглых столов. Ниже приводим выдержки из некоторых докладов участников конгресса.

«Городская идентификационная практика обусловлена процессом формирования брендового капитала города и предполагает формирование двух обоюдных составляющих. Речь идет об «идентичности городского бренда» (которая сформирована городскими властями — администрацией и представительными структурами) и «имидже городского бренда» (который сформирован жителями города — членами городского общества). При этом идентичность городского бренда представляет собой ассоциации с брендом, которые городские власти стремятся донести до жителей и гостей города, в то время как имидж городского бренда характеризует реальные ассоциации с брендом, сформировавшиеся в сознании жителей и гостей города, скоординированную систему, призванную эффективно реализовывать политику городских властей по внедрению, продвижению, поддержке и усилению городского бренда путем решения комплекса стратегических и тактических задач городского управления.

В мире известно немало успешных городских брендов — например, американский город Сент-Луис позиционирует

себя как город-перекресток, поскольку он расположен рядом с географическим центром США; индийский город Бангалор — как фабрика инноваций, поскольку он является центром компьютерной промышленности и т.д. В Украине также можно упомянуть немало удачных брендов. Да, Одесса часто позиционируется как «Жемчужина у моря», «Южная Пальмира»; Каменец-Подольский — как туристический центр, «город фестивалей» и т.д. Всего насчитывается более 36 типов городских брендов, не сложившихся исторически, а избранных городами сознательно.

Имидж городского бренда должен постоянно подпитываться актуальными элементами городского ландшафта и ивентами общегородского значения, к которым относятся: визуальные символы (например, Эйфелева башня в Париже, Биг-Бен в Лондоне, Статуя Свободы в Нью-Йорке и др.); события (фестивали, спортивные турниры, выставки); персонажи (исторические, легендарные персонажи, герои литературы и кино). Тем не менее, городской бренд, как, собственно, любой другой бренд, должен находить эмоциональный отзыв в сознании потребителя (в нашем случае — жителей и гостей города), вызывать определенный эстетический образ, желание присоединиться к брендированному объекту. В таком случае имидж городского бренда — это целенаправленно сформированный образ, который наделяет город индивидуальными, неповторимыми чертами и придает ему определенную значимость».





## ЛЕПСКИЙ МАКСИМ АНАТОЛЬЕВИЧ

Доктор философских наук, профессор кафедры социологии Запорожского национального университета (Украина). Доклад на тему: «Методологический поворот к социологии агрессии и преступности».

«Социологии как науке уделяется неоправданно мало внимания. Однако, в обществе происходит архаизация ценностей между людьми, обусловленная анонимностью и дистанцией в интернете. Интернет также порождает рост агрессивности и преступности. Пандемия выступила катализатором роста преступности, в том числе и организованной.

Карантин формирует новые системы границ по принципу цвета: зеленый, желтый, оранжевый, красный. Есть еще граница так называемая «вакцинированная».

Если одним из основных критериев успешной деятельности преподавателя является высокий уровень цитирования в наукометрических базах, а не научное открытие, то происходит форматирование научного и образовательного процесса посредством рейтинга цитирования, формирование систем бизнеса и мошенничества в медийном мире как формирование научнообразовательной гиперреальности.

Такая подмена понятий очень опасна, поскольку наука и образование призваны для поиска научных объективных законов и закономерностей, но она не разрушает иллюзии и фантазмы, а создает их для цитирования, эмоционального увлечения, удержания внимания в информационном поиске. Так «тенизация» и выхолащивание науки и образования создает институты, которые не способны осознавать реальные процессы в обществе, а потому и меры преодоления негативных воздействий, то есть снимается образовательный предохранитель государства в отношении криминализации общества.

Формирование сферы иллюзий и фантазмов всегда служило тенизацией общества, поскольку реальность отходила в информационную «тень», объективная наука и образование становились «теневыми» в отношении иллюзий и фантазмов гиперреальности, организаций и институтов, которые их практиковали и создавали, тем самым усиливая организованную преступность, проявляющую более гибкие и менее бюрократизированные формы деятельности и социальных практик. Мы ни в коем случае не пропагандируем организованную преступность, при этом определяем важные факторы ускоренного ее развития и методологический поворот к социологии агрессии и преступности в современных глобальных событиях».





стыдно!



**СКВОРЕЦ  
ВЛАДИМИР  
АЛЕКСЕЕВИЧ**

*Доктор философских наук, доцент, заведующий кафедрой социологии Запорожского национального университета (Украина). Тема доклада «Открытие специальности «Социология медиации и криминологии»: ответ на потребности общества».*

«Я обратил внимание на то, что тема конференции актуальна, потому что информационное общество и трансформация социальных институтов в Украине происходит быстрыми темпами и не всегда имеет положительные результаты, иногда это разрушительный характер, что касается даже целостности украинского общества. Поэтому социологическая наука выходит на первое место в прогнозировании. И большое влияние на социальные процессы оказывает криминал.

В результате проведения неолиберальных рыночных реформ в Украине запущены социальные процессы, которые привели к разрушительным последствиям (деградация национальной экономики, депопуляция населения; изменения в социально-классовой структуре).

Движение общества в Украине от состояния позднего советского периода к состоянию постсоветского характеризовалось нарушением равновесия между социальным воспроизводством и трансформацией. Это принципиальная социологическая неувязка. Социо-

лог Энтони Гидденс определил: «Задача социологии — исследовать полученный в результате баланс между социальным воспроизводством и трансформацией. Социальное воспроизводство показывает, каким образом общество «поддерживает свою жизнь» во времени, трансформация означает изменения, которым подвержены общества». Государственная власть в постсоветской Украине теряет свою, обусловленную самой сущностью государства, социальную роль, о чем свидетельствуют ее реформы.

Содержание постсоветской трансформации украинского общества состоит в переходе от советской модели к модели постсоветской социальной системы, а в ее становлении главными факторами были государство, бизнес и криминалитет.

По оценке Г. Осового в 90-х годах XX века со стороны работодателей произошло тотальное усиление эксплуатации рабочей силы, государство отказалось от жесткого регулирования рынка, всячески его либерализируя, отпустив цены на самотек. Все силы правящего класса были брошены на первоначальное накопление капитала, а затем его «отмывание». Основными источниками такого обогащения стали государственная собственность и обесценивание рабочей силы. За 10 лет приватизации в частную собственность перешло имущества на 120 млрд. гривен, но в государственную казну от этого поступило только около 6 млрд. гривен.





«Успешными бизнесменами» ежегодно вывозилось из-за офшорных зон капитал на миллиарды долларов. Для пополнения оборотных средств, которых не хватало, работодатели с 1995 г. начали массово задерживать заработную плату и таким путем они получили в 1999 г. «беспроцентный кредит» на сумму свыше 7 млрд. гривен.

Коррупция стала причиной и следствием функционирования теневой экономики, что обусловило существенную имущественную дифференциацию общества, падение нравственности и деградацию общественно-политической жизни.

В условиях сращивания власти и бизнеса, распространения коррупции и теневой экономики в постсоветском обществе сложилась самая благоприятная почва для расцвета криминалитета. К сожалению, исследований криминалитета в постсоветском украинском обществе на уровне научных работ крайне мало.

В Украине стали привычными коррупция, рэкет, рейдерство, теневая экономика, свидетельствующие о масштабах криминализации постсоветского общества. В постсоветской Украине государство уже не есть определяющим фактором социального управления. Власти государства превратились в орудия обеспечения интересов крупных и финансово-олигархических групп. В то же время криминалитет в постсоветской Украине усилил свое влияние настолько, что способен оказывать решающее влияние на государственную

власть и на бизнес. В итоге в постсоветской Украине сложилась модель социального управления, направляющая общество, экономику и государство на путь дальнейшей деградации.

Осознавая угрозы дальнейшей криминализации украинского общества, кафедра социологии Запорожского национального университета поддержала идею и проект профессора М. Лепского о реализации новой образовательной программы «Социология медиации и криминологии». С 2019 года осуществляется реализация этой программы, которая является первым в Украине практическим опытом подготовки социологов-криминологов в таких аспектах как медиация, социология агрессии, преступные группы, организации и структуры в Украине и мире, социологический профайлинг преступника, уголовные субкультуры, безопасность от криминальных угроз, социальные конфликты, социальные травмы и умиротворение.

Именно социологи, являющиеся профессионалами в исследовании влияния криминалитета на общество, смогут составить надежный кадровый корпус для осуществления декриминализации общества и создания новой модели социального управления, способного обеспечить преодоление деградации и переход к поступательному развитию украинского общества».



## МАЛЬЦЕВ ОЛЕГ ВИКТОРОВИЧ

Академик, Ph.D, директор Института памяти (Одесса, Украина). Тема доклада «Профессия криминолога становится ключевой в XXI веке в мировых деловых кругах»

«Криминология неоправданно всегда находилась в тени социологии. И причин тому несколько. Во-первых, это достаточно сложная дисциплина. Криминология требует очень высокого уровня интеллекта. Во-вторых (и это то, чего никто не учитывает — по крайней мере, о чем обычно никто не говорит вслух), криминология требует очень мощного финансирования научно-исследовательской деятельности.

В-третьих, когда мы имеем дело с преступностью, нам сложно оставаться в рамках социологии криминала. Любое криминологическое исследование — это исследование на стыке наук. Необходимы познания этих наук либо совместная работа специалистов.

Если мы обратимся к истории мирового криминала, то изначально преступник был нормой в обществе. В следующий исторический период он стал диковинкой, затем стал примером для подражания. И в конце концов превратился в тайну. Как ни прискорбно, сегодня европейская преступность, американская преступность являются тайной для общества.

Во время моего исследования юга Италии я имел весьма длительную беседу с одним из выдающихся мировых криминологов — Антонио Никасо, которому задал вопрос: «Как может самая мощная преступная организация на протяжении столетий лет находиться в центре Европы и успешно осуществлять свою деятельность?» В качестве ответа я получил улыбку без комментариев.

То есть, вывод о том, что сегодня европейская преступность — это тайна для общества, является верным.

Я очень давно искал определенный способ организации криминологических исследований. Первую работу по организованной преступности бывшего СССР я написал в 1992 году. Это была кандидатская диссертация, которую я не стал защищать.

Отличие восточно-европейской преступности от западно-европейской заключается в том, что для нас преступность никогда не была диковинкой, то есть феноменом. И эта ключевая концепция стала основой всей моей дальнейшей работы. Мы с моими воспитанниками стали изучать не просто преступность, мы стали изучать преступные феномены. И данные, полученные в ходе этих исследований, были бесценны. Особенно для делового сообщества. В итоге это позволило финансировать любые наши исследования.

Исследование феноменов мы начали с восточно-европейской преступности — на Западе эта преступность известна как «русская криминальная традиция». Когда мы закончили исследовательскую работу в этом направлении, то приступили к изучению европейской и мировой преступности. Бесспорно, мы сосредоточились на ключевой концепции нашей технологии, которая говорила, что исследовать необходимо феномены.

Если при исследовании восточно-европейской преступности у нас была серьезная методологическая база в виде научного наследия СССР, то теперь — при работе в Европе и США — одной методологической базы недостаточно. И мы вынуждены были создать НИИ криминологии и криминалистики, в котором объединили экспертов и ученых со всего мира. На сегодняшний день в НИИ осуществляют свою деятельность около 200 экспертов из разных стран мира — цвет мировой криминологии.

С целью проведения исследования в Европе и по всему миру мы были вынуждены создать новую уникальную технологию «Экспедиционный корпус», до настоящего времени единственную в своем роде.

Проведу для вас маленький исторический экскурс. 8 лет мы проработали в Палермо на Юге Италии, исследуя южно-итальянскую криминальную традицию.



Мы работали в Кейптауне, в Йоханнесбурге, в Южной Африке, в Южной Америке (Мексика) и так далее. Работали на юге США, в Техасе. И в ходе этих исследований я познакомился с профессором Лепским М.А., который стал моим близким другом. Максим Анатольевич также мой научный руководитель в аспирантуре Запорожского университета. Он присоединился к исследовательской деятельности Экспедиционного корпуса и в рамках визуальной социологии, и в рамках криминологии.

Максим Анатольевич привёл за собой в Экспедиционный корпус свою команду. Таким образом вЭК на сегодняшний день соединились 2 школы: наша, одесская и запорожская. И технология заработала с удвоенной мощностью. На сегодняшний день нами написано огромное количество и методологических работ, и монографий. Максим Анатольевич рецензировал монографию «Философия юга Италии»,

Как вы понимаете, подобного рода деятельность требует очень высокого уровня подготовки ученых, которая как раз и осуществляется в межэкспедиционный период — в промежутки между полевыми исследованиями.

В определённый момент времени мы с Максимом Анатольевичем решили, что нам не хватает, с одной стороны, исследовательского центра, а с другой стороны — научно-методологической и тренировочной базы для наших экспертов. Так с профессором Лепским М.А. мы учредили Научно-исследовательский криминологический центр в Украине с использованием запорожских ресурсов, ресурсов НИИ криминологии и криминалистики и нашей адвокатской компании. Я возглавил центр, а Максим Анатольевич за собой оставил научный патронаж его деятельности. На сегодняшний день этот центр является уникальным, в нем на постоянной основе работает 21 эксперт, активно осуществляющие научно-исследовательскую деятельность и в составе Экспедиционного корпуса, и в межэкспедиционный период. На постсоветском пространстве подобного центра на сегодняшний день нет.

Уникальность нашего Криминологического центра заключается в том, что он абсолютно независим, что исключает

любые формы предвзятости во время исследования. Он финансируется исключительно за счет частного капитала. Причём те, кто его финансирует, не имеют к центру никакого отношения, то есть, они осуществляют это финансирование из-за того, что мы их консультируем, а не ради того, чтобы мы выполняли для них определенные задачи.

В современных условиях у отрасли криминологии огромное будущее. А профессия криминолога станет в XXI веке одной из ключевых профессий в мировых деловых кругах.

Криминологический центр создан при поддержке наших партнеров из США, Канады, Италии, Германии, Бельгии, Дании. Сотрудники центра являются членами Украинской Ассоциации Социологов и/или Международных социологических ассоциаций. На этой площадке собран экспертный состав криминологов Украины, Европейских стран и США.

Целью создания центра является проведение масштабных тематических и методологических исследований на территории Украины, русскоязычного пространства Европы, США в таких областях, как:

- исследование субкультур криминальных сообществ;
- история развития формирования, изменений криминала в разные периоды исторической действительности;
- исследование интернет-криминала;
- исследование тенденций развития преступных сообществ, появление новых видов преступлений;
- исследование изменений философии преступности;
- прогнозирование тенденций развития криминальных сообществ и способов совершения преступлений в Украине, Европе, США, Канаде, в Интернете или с использованием интернет-ресурсов;
- разработка методологии, позволяющей качественно исследовать преступные сообщества, прогнозировать их тенденции, систему адаптации в обществе, разработку новых способов совершения преступлений;







- разработка методологических приемов, позволяющих качественно проводить исследования в области угроз обществу криминальными сообществами с целью информирования общества о таких угрозах;
- исследование таких явлений, как сращивание криминальных структур с правоохранительными, государственными органами и политическими партиями, лоббистскими структурами;
- информирование общества о международных исследованиях в перечисленных сферах;
- подготовка криминологов на международном уровне, способных заниматься научно-исследовательской, журналистской и общественной деятельностью в сфере борьбы с преступными сообществами.

Данный центр является основным и базовым в Украине и предполагает в силу реализации Европейской партнерской политики открытие еще 15 филиалов на территории Украины в ключевых городах и областных центрах (Днепр, Харьков, Запорожье и тд)». Также отметим, что в конгрессе приняли участие следующие ученые:

- президент социологической ассоциации Украины, профессор Харьковского национального университета им. В. Н. Кармазина, академик НАН Украины Виль Бакиров;
- Профессор Института социологии Ягеллонского университета, академик Польской академии наук, Академии Европы (Лондон), Американской академии искусств и наук (Кембридж, США), Президент Международной социологической ассоциации (2002–2006 г.г.) (Краков, Польша) Пйотр Штомпка;
- Заведующая кафедрой социологии Абердинского университета, президент Европейской социологической ассоциации (2007–2009 г.г.) (Абердин, Шотландия, Великобритания) Клер Уоллес;
- Почетный профессор Университета Сорбонны, профессор Института университетов Франции (Париж, Франция) Мишель Маффесоли;
- Президент Международной социологической ассоциации, директор Центра арабских и ближневосточных исследований Американского университета в Бейруте, заведующий кафедрой исламоведения, профессор кафедры социологии, антропологии и медиаведения (Бейрут, Ливан) Сари Ханафи;
- Директор Центра социальной политики университета Корвинус (Будапешт, Венгрия) Пал Тамаш;
- Профессор, руководитель отдела социологии технологий и инноваций, лаборатория социальных симуляций института социологии Майнцского университета им. Й. Гутенберга, научный руководитель международного проекта AI FORA (Майнц, Германия) Петра Ахрвейлер;
- Заместитель директора по научной работе Института социологии НАН Украины, заведующий отделом методологии и методов социологии, член-корреспондент НАН Украины, доктор философских наук, профессор (Киев, Украины) Евгений Головаха.







## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ПАНЧЕНКО ОЛЬГА ВИКТОРОВНА

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

## РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА



PHD. МАЛЬЦЕВ ОЛЕГ ВИКТОРОВИЧ

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



PHD. ЛЕПСКИЙ МАКСИМ АНАТОЛЬЕВИЧ

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



PHD. ЛУНЕВ ВИТАЛИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ

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



PHD. САГАЙДАК АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ

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



PHD. САИНЧИН АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ

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





