

Высший — тот, кто знает от рождения,

Следующий — тот, кто познает в учении,

Следующий далее — учится, когда испытывает крайность;

Те же, кто и в крайности не учатся, — люди низшие.

Когда ты исправляешь сам себя,

то с чем не справишься в правлении?

Конфуций.

Глава 4.1. ПОНЯТИЕ «СОЦИАЛЬНАЯ ИГРА» И ЕЕ ЦЕЛИ

Термин «игра» многофункционален и включает в себя множество игр различного назначения: детских, компьютерных, «карточных», деловых, производственных, психо-логических и др. Все понимают такие выражения, как «игра природы», «игра случая», «игра судьбы». Игрой также называем театрализованные представления, спортивные состязания. Воспринимаем сам термин «игра» как некое «развлечение», что-то несерьезное, не имеющее значения.

В данной работе понятие термина «игра» по своей сути достаточно близко к значению, изложенному известным американским психологом — основоположником транзактного анализа Э. Берном в книге «Игры, в которые играют люди»: «Не следует заблуждаться относительно значения слова «игра»... Игра совсем не обязательно предполагает удовольствие или веселье. Например, коммивояжеры совсем не считают свою работу

забавной, как это прекрасно показал Ар-тур Миллер в пьесе «Смерть коммивояжера». Многие игры весьма серьезны. Так же, как сегодня спортсмены всерьез иг-рают в футбол, так и большинство игроков нельзя обвинить в отсутствии серьезного отношения к играм.

То же самое относится и к словам «играть» и «игрок». Это могут подтвердить игроки в покер, а также те, кто долго играл на бирже. Этнографы, представители других наук знают о том, какой серьезный характер могут приобретать игры. Одна из самых сложных когда-либо существовавших игр — «Придворные» превосходно описана Стендалем в «Пармской обители». Эта игра отличалась убийственной серьезностью.

Наиболее зловещей игрой является, конечно, война». Далее Э. Берн определяет область применения своего инструмента: «В рамках различных дисциплин социальное действие можно рассматривать с многих точек зрения. Поскольку наши интересы лежат в области психодинамики личности, то наш подход относится к социальной психиатрии. Мы как бы в неявной форме, выносим суждение о том, насколько данные игры отвечают понятию «душевное здоровье».

Этот подход несколько отличается от других подходов психотерапии и социальной психологии. Со своей стороны психиатрия полагает, что анализ игр — это специальный раздел «транзакционного анализа» как части социальной психиатрии. В этой связи можно заметить, что транзактивный анализ — эффективный манипулятивный инструмент психологии, что и определяет область его применения.

Ведь неслучайно каждый инструмент имеет свое строгое назначение и разрабатывается для своих собственных задач. Кстати, и психология — один из видов «игры», мало отличающийся по своему «внутреннему механизму» от «игры в авиацию» или «игры в математику», что будет понятно из дальнейшего материала. Просто каждая деятельность создает свой «виртуальный мир», в котором и существует автономно, пересекаясь с другими «играми» только на «границах своего влияния» в рамках большой игры — социума. *Отсюда становится понятным, что детали «игр» вполне реальных процессов управления и их режиссуры, являющихся основными областями настоящей книги, иные, что делает применение «транзактного анализа» не вполне корректным.* Более того, при использовании транзактного анализа происходит потеря социальной цели, приводящая к вполне определенным издержкам.

В дополнение к сказанному приведем определение игры по Э. Берну: «Игра — только тот процесс, где существуют «скрытые мотивы и наличие выигрыша». Он поясняет: «Если человек честно просит, чтобы его утешили, и получает утешение, то это операция. Если кто-либо просит, чтобы его утешили и, получив утешение, обращает его против утешителя, то это игра... Если же в результате игры один из участников получает «вознаграждение», то становится ясно, что в ряде случаев операции следует считать маневрами, а просьбы — неискренними, так как они были лишь ходами в игре. Например, в игре «Страхование», о чем бы страхово-вой агент ни вел разговор, если он настоящий игрок, то он ищет клиента или «обрабатывает» его. Заполучить «добычу» — его единственная цель». Можем добавить, что игрой считаем даже те действия человека, в результате которых он не получает явного «выигрыша», полностью отвергая саму возможность «неискренних действий» (см. «Фундаментальные игры»).

Следует сразу разделить игры на: (а) игры «спортивные», в которых всегда существует объективный результат — «выигрыш»; и (б) театральные, в которых разыгрываются чувства и сценарии, но объективной «победы» нет.

С этой точки зрения *«игрой» называем все, что человек делает, даже тогда, когда находится один.* Дело в том, что если что-то делаем, то значит что-то и получаем. Например, на-ходимся в пустой комнате и не хотим ничего делать, никого видеть, никуда идти — получаем уединение, покой, отдых, концентрацию на собственных мыслях и переживаниях — позитивных или негативных, неважно. Но все-таки их полу-чаем! Тогда что же говорить о тех моментах, *когда хоть что-то делаем,* даже просто направляясь куда-то.

Таким образом, по нашему представлению, игра — это и работа, и образ жизни, и поведение, и «модель» общения, и поездка на машине, и семейная жизнь, и воспитание детей, и принятие душа, и многое-многое другое: всё, что делает че-ловек.

Что же не является игрой? Только то, без чего человек не может существовать как биологический организм и что не в его власти изменить: еда, но не процесс «принятия пищи», при родные инстинкты. Все остальное, в какую бы форму они не облекались, — это игра. Более того, дополним, что ради удов-летворения именно этих инстинктов человек и ведет игру.

К примеру, возьмем процесс принятия пищи в различных социальных группах. Одни группы предпочитают иметь полный «технологический процесс»: от закупки сырых и других продуктов до приготовления и принятия пищи в кругу семьи; другие привыкли посещать специальные заведения, где обряд кушанья совмещен с приятным времяпрепровождением, исключая «технологический» процесс. В принципе, и те, и другие удовлетворяют одну и ту же физиологическую потребность, и с этой точки зрения разницы между ними никакой; но делают это по-разному. Они распоряжаются своим временем так, как считают «правильным» или «достойным», так как хотят или привыкли.

Но зачем человеку нужно так «усложнять» свою жизнь — создавать дополнительные правила и «ритуалы»? Ответ крайне прост — человек не может находиться в бездействии: он не переносит скуки. Поэтому всячески стремится заполнить свое время эмоциями, действиями.

В тяжелых экономических условиях, например, войны, создавать дополнительные «сложности» смысла не имеет: в это время и так достаточно вопросов, которые требуют решения. Но в стабильной ситуации, когда ничто не угрожает ни жизни, ни благополучию, наступает скука — возникает «свободное» время, которое требуется чем-то заполнить. Одни погружаются в работу, другие — в социальную жизнь, третьи — в общественные движения и дела, четвертые находят себе «хобби».

Уместно напомнить, что первичны инстинкты, и в этом вопросе опираемся на работы Фрейда, и что общество разделяется именно по формам их удовлетворения.

К игре также относим любую мысль, действие, всё, что имеет альтернативу. Этого нельзя сказать об инстинктах: например, инстинкт выживания или продолжения рода — тут нет «свободы выбора». Рассмотрим, к примеру, добычу продуктов питания, которые возможно либо купить, либо вырастить на собственном участке, либо получить путем натурального обмена. То есть, у человека есть выбор того, как обеспечить себя продуктами. И выбирает он форму их получения в рамках своей игры. Кажется абсурдным, чтобы городской житель, бросив всё, уехал заниматься сельским хозяйством. Но это в его власти, и никто, кроме него самого, не в состоянии ему запретить принять такое решение. И подобные примеры не так уж редки в нашей жизни; другое дело — непривычны.

Может показаться, что игры должны быть осознаны. В действительности — наоборот. Игра — это программа, которая управляет человеком, но не иначе. То, что сегодня при-выкли называть игрой, — всего лишь «тривиальная пародия» на действительно протекающие процессы.

В основе РСИ, как уже отмечалось, лежат не только положения официальной науки, но и различных учений, включая, например, трансперсональную психологию. Но даже при столь мощном расширении рамок восприятия и мышления жизнь остается игрой, имеющей в своей программе «начало и конец». Вместе с тем, находясь внутри жизненных реалий и испытывая «все их прелести», сказанное воспринимается с трудом, если вообще воспринимается. Но в то же самое время история человечества, например, история XVIII века, его персонажи, события, происходившие тогда, видятся сейчас, как игра, спектакль. А жизнь Древнего Египта или фигура Клеопатры воспринимаются сегодня, как красивая сказка, «предание».

Следует заметить, что излишне серьезное отношение к жизни переводит «гибкую, красивую» игру в «серую повседневную» реальность. Человеку дан «великий дар» — быть свободным и наслаждаться жизнью; но он очень редко его использует и живет по «программе», которая чаще всего не является самой удачной. *Изучая РСИ, во главу угла ставится приобретение человеком понимания жизненных программ и на этой базе умение выйти за привычные рамки и избавиться от привычки серьезно относиться к происходящему вокруг.*

В действительности человек обладает правом выбора желаемых эмоций, чувств, результатов. Для того чтобы достигнуть желаемого, всегда существует огромное количество возможностей. Можно даже сказать, что объективные условия — это не более чем наше восприятие, «сон», программа. Как только пропадает такое восприятие как «трагизм» ситуаций, начинаем легко находить новые возможности. И объяснить данный феномен возможно обычной логикой: когда мы гуляем по летнему полю, то замечаем всё, но ни на чем не задерживаем свое внимание — наслаждаемся: можем прилечь, пробежаться, подумать. Но вот на горизонте появилось большое черное облако, которое быстро растет и уже слышим гром. Теперь всё посвящено спасению от дождя; с этого момента «летнего поля» для нас больше нет — только «программа», как уберечься от дождя и молний и соответственно снижается возможность маневра. Примерно такой же особенностью обладает и страх: именно поэтому в критических условиях гибнут те, кто боится, кого парализует страх. Отвага — это не безрассудство, а умение не попасть под влияние «программы», выйти из нее.

Что касается понимания глубинного процесса формирования игр-программ, то мы полностью согласны с Э.Берном: их формирование идет в процессе жизнедеятельности человека, но принципиальные основы закладываются в первые годы жизни.

Как показывают наблюдения и их анализ, каждый человек, в принципе, имеет одну центральную социальную игру, которую он «упрямо отрабатывает» в течение своей жизни. Причем даже не догадывается, что его жизнь может сложиться иначе, если он того захочет; но тем более не подозревает, что его жизнь — игра, программа. Отсюда понятно, что его не посещают мысли что-то изменить в своей жизни.

Взрослея, человек «вращается» в своей основной, содержащий все его возможности, результаты и проблемы, сценарий, оформляя его в «образ жизни» — набор игр. Растет его профессиональный уровень игрока, он начинает «выигрывать» в свою игру, и вскоре ему начинает надоедать решать все время однотипные задачи, но, к сожалению, что-либо изменить в ней не может: нет из нее выхода — нужен новый сценарий игры. Следует добавить, что макросценарий жизни и микросценарий общения человека подобны по причине одной и той же программы. Следовательно, человек всю жизнь отыгрывает одну и ту же «схему чувств», что приводит к их пресыщению: азарт игры уходит и приходит необходимость просто жить, а значит — играть вынужденно. Там, где действия вынуждены, — нет энергии. Именно поэтому дети так активны, но уже к тридцати годам силы «куда-то» уходят, мотивация действовать падает.

Только сменив игру, можно возродить и интерес к жизни, и энергию.

Возможно, когда-то, «очень давно», игры были хаотичны, индивидуальны. Но с зарождением первых норм совместной жизни, позднее идеологии или религии, появились «официальные» игры и роли, которые прочно и жестко закрепились в сознании человека. Сегодня, как уже отмечалось, игра, с одной стороны, определяется родителями, с другой — существующими условиями жизни.

Человек, сам себе не отдавая отчета, играет «свою роль», действует по строго заданной программе. Но игра — это поведенческая привычка, не более; она настолько превратилась в «привычку», настолько поддерживается социумом, что человек рассматривает себя единым с игрой — они одно целое. Точно также европеец отождествляет себя со своим телом, но во многих религиях это — совсем иначе. Хотя семантически мы обращаемся к телу как к вещи, которая принадлежит нам: «мое тело»,

«чув-ствую где-то сбоку, внизу».

Поэтому, можно сказать, что умение «виртуозно играть» — это не столько поведенческий навык, сколько образ мыслей, форма мышления, которую можно совершенствовать до бесконечности. Без коренного изменения восприятия реальности невозможно выйти из существующей программы: как бы ни старались, что бы ни делали, все равно каждый «свободный» шаг предопределен программой.

Помимо того, как упоминалось выше, каждая игра всегда имеет свою проблематику — те вопросы, которые она решает, с чем борется. Поменяйте проблематику игры, то тут же изменится и игра. Но, как это ни печально, проблематика игры, следовательно, и сама игра, равно как и проблемы, которые решаются человеком на протяжении всей жизни, меняются крайне редко.

Следует отметить, что игры могут быть: (а) «виртуозные», когда человек вышел из шаблона игры, точнее, по собственному желанию начал жонглировать «играми», и (б) обычные, коммуникативные игры. Идеален, безусловно, выход из игры. Но необходимо воздерживаться от «сверхзадач», то есть быстрее достижения «выхода из игры», — все должно происходить постепенно, исключая какие-либо ускорения. Тогда этот процесс абсолютно безопасен и протекает без осложнений. Тем более что даже первые шаги дают очень мощный результат, привыкание к которому требует времени.

Теперь можно перейти к рассмотрению общего алгоритма игры и Базовых Игр, позволяющих по другому воспринимать происходящие вокруг нас процессы, а также многократно усиливать систему Апгрейда в отношении прежде всего вашего лидерства. Причем приобретается способность гибко видоизменять принцип «сценарий жизни», тем самым получая возможность подбирать тактический сценарий под конкретную задачу. А это не просто «прорыв» — это начало «красивой» игры.

Глава 4.2. КЛАССИФИКАЦИЯ БАЗОВЫХ ИГР

В современной психологии существует различные системы классификации людей по группам и типам. Для деления людей на различные психологические типы можно использовать З. Фрейда, Э. Берна, или классифицировать по темпераменту, строению тела. Эти системы, как и любые другие системы классификации, имеют свои конкретные области применения, которые совсем далеки от стоящих в данной работе задач — управления и эффективного общения.

Широко известны классификации по социальным типам характеров. Так, Э. Фромм выделил и описал пять типов социального характера, которые обнаруживаются в современном обществе: рецептивный, эксплуативный, накопительский, рыночный и продуктивный. Эти типы являют способ отношения индивидов как к миру, так и между собой. Лишь последний расценивается Э. Фроммом как здоровый и отражает то, что К. Маркс называл «свободной сознательной активностью». Любой индивидуум представляет смешение этих типов или направленностей, хотя одна или две из них могут выделяться из остальных. Так, тип человека может быть продуктивно накопительским или непродуктивно накопительским. Продуктивно накопительский тип может воплощаться в человеке, приобретающем землю или накапливающим деньги для того, чтобы обрести возможность большей продуктивности; к непродуктивно накопительскому относится человек, занимающийся накопительством ради накопительства, без какой либо пользы для общества.

А теперь попробуем применить эту классификацию в жизни для того, чтобы, например, взять кредит в банке или познакомиться с нужным человеком за короткий промежуток времени.

Очевидно, что в жизни прежде всего необходима схема — алгоритм, зная которую, каждый человек мог бы не только легко определить тип человека и знать, как с ним общаться и как им управлять, но и самое важное — абсолютно точно предвидеть шаги, которые он может сделать. При этом такая схема должна быть максимально простой в обращении. Последнее становится еще более актуальным, если речь идет об обычном «пользователе» — деловом человеке, который себя не отягощает научными проблемами социологии и

психологии.

На основе анализа существующих классификаций игр и их принципов, а также многолетней практики работы по обучению деловых людей и предпринимателей коммуникативным техникам, принципам Апгрейда и в последние годы социальным играм в рамках РСИ, мы пришли к следующему выводу. «Центральная линия» поведения человека при всех жизненных условиях остается неизменной и определяется только его базовой игрой. Отсюда, зная базовую игру человека, всегда можно предсказать его последующие действия. *В основе деления на группы должны закладываться не особенности характера самого человека, а его базовая игра, которая и создает*

человека, то есть то, во что он играет: как занимает свое основное время и по каким сценариям живет.

Исходя из вышесказанного, была предложена собственная квалификация, основывающаяся на отнесении людей к тем или иным группам *согласно их базовым стратегиям достижения результата и моделям мышления.*

Перед тем как приступить к изложению основной части данного раздела, следует пояснить, как происходит усвоение игр. В детстве, во дворе с ребятами или дома, ребенок играет примерно в один набор игр, родители читают всем примерно одинаковый набор сказок. Эти сказки и игры, в свою очередь, обусловлены макроусловиями жизни, идеологией, религией. И ребенок, усвоив детские игры, сказки и часто повторяемое родителями и взрослыми, бессознательно всё это переносит во взрослую жизнь — как набор привычек, навыков, шаблонов действий, стратегий. Детские игры привязываются к существующим «взрослым» условиям жизни, «переодеваясь в деловую одежду», но их основная игровая линия неизменна. По сути, игры являются «компьютерной» программой, которую человек обрабатывает в жизни, и что печально, сам ее не осознавая.

Не так сложно «извлечь» из основной программы сценарий жизни, еще проще — сценарий какой-то одной области жизни, например, личной, но «извлечь» собственную Базовую Игру весьма непросто — ведь это сама жизнь. И как показал опыт, требуется много времени для того, чтобы человек просто осознал свою Базовую Игру. Приведенная ниже классификация позволит это осуществить согласно внешним критериям достаточно быстро.

Но почему, вообще, человек играет в жизни свои роли, что его к этому побуждает? Жизнь — это ритм, ритм во всем. Ритм уходит вместе с жизнью — человек теряет энергию. Правильно говорят мудрые люди: «Скука — страшнее смерти. Так установлено, что если человека запереть на неопределенный срок в абсолютно «белой и пустой комнате», то его психика остается неповрежденной не более трех дней. Человек, который попадает в такие условия, имеет только один шанс выжить — найти любой изъян в белом цвете — царапину, люстру, пыль — и начать ее концентрированно изучать, разглядывать — играть с ней.

Точно так и мы обставляем себя разными предметами — «игрушками», занимаем работой и проблемами для того, чтобы не скучать. Существует такое выражение: «Взрослого отличает от ребенка только стоимость игрушек». Многие замечали, что если отпуск долгий и спокойный, то в конце уже тянет на работу — там интереснее, время более насыщено событиями.

Однако просто «не скучать» мало: человек должен знать, как вести себя в том или ином месте. С этой точки зрения социум можно сравнить с детским двором — ребенок себя хорошо чувствует, если знает, во что играют другие дети в его дворе. И при этом сам учится хорошо играть в эти игры.

А лидерами часто становятся те дети, которые не только лучше других умеют играть, но и лучше остальных усваивают «молчаливые» правила двора.

У «взрослых» ситуация аналогична «детской» — только «двор» крупнее. И они так же, как и дети должны знать, в какую игру играет то или другое общество или коллектив. Если он знает и умеет играть, то он адаптируется в любом коллективе — сразу входит в игру. Если же он не умеет играть в общую игру коллектива, то он, как правило, там не уживается. И немалую роль в данном процессе играют области деятельности — профессии. Профессия — это «узкая» игра. И именно поэтому существует такое понятие, как «трудовые династии» — когда ребенок родителей-инженеров становится инженером. Это происходит потому, что родители лучше других социальных игр умеют играть в «узкопрофессиональную» игру. И свои навыки «игры в профессию», свой опыт, передают детям в процессе воспитания.

Но все это — чистое теоретизирование: что делать в жизни? Ведь пока определим игру, в которую играет человек, «семь потов сойдет»! Обычный человек нуждается в простой легко доступной схеме, позволяющей делать следующее и быстро: встретился с потенциальным клиентом, поговорил с ним минуту-другую и уже знаешь: «Ага, у него такая-то игра: дальше он будет делать то-то, ждать от него можно того-то; а самому следует поступить так-то». Если бы существовала такая технология, то это был бы реальный алгоритм действий обычного человека.

Можем сказать, что такой алгоритм создан и уже работает на практике во многих областях, в их числе: подбор персонала, переговоры, личные отношения.

Итак, каждый человек играет «свою игру», но сам этого не осознает; он настолько привыкает к игре, что она для него становится реальностью: он начинает, в отличие от детей, ко всему относиться серьезно. И эта игра

—
его реальная жизнь.

И принцип того, во что человек играет, заложен в ниже предлагаемую систему, которая делит людей не по чертам их характеров или физиологическому строению, а по их играм.

Опять вернемся в свое детство и посмотрим, какие существуют детские игры: подвижные, неподвижные, интеллектуальные, комбинированные. Например, «казаки — разбойники» — подвижная, а собрать головоломку — интеллектуальная.

По аналогии нами был заложен принцип деления, основанный на том, как человек в различных играх достигает результата, с одной стороны, и решению каких вопросов посвящает свое основное время жизни, с другой.

Получили достаточно стройную систему: две большие группы, поведенческие (фундаментальные или низшие) и интеллектуальные (управленческие или высшие) игры, которые включают в себя пять уровней игр.

Принцип деления по уровням можно рассмотреть в метафоре того, как возникает и развивается растение в природе.

Представьте семечко растения, которое несет ветер: оно несется по земле — то останавливаясь, то ускоряясь. А цель у семечка одна — вырасти, и оно как бы «ищет» место, где пустить корни. Это начало всего — нулевой уровень, когда существует просто семечко.

Наконец, оно остановилось, осело, «обрело свой угол». Влаги достаточно, и оно набухает, пускает первый корешок, пытается закрепиться, чтобы его не сдуло следующим порывом ветра. Это — первый уровень игр и его основная задача — закрепиться на определенной территории.

И вот оно закрепились: теперь надо побольше впитывать влаги, развить корневую систему — укорениться для роста и занять территорию «под землей»: занять «стартовую» позицию. Это второй уровень — укрепление позиции, создание Фундамента для будущего роста.

Дальше появляются первые лепестки, которые стремятся к солнцу. Причем процесс проходит «болезненно» — лопа-ется «скорлупа». Корневая система мощная, солнца хватает для роста. И слабый стебелек начинает тянуться к солнцу разворачивая первые листочки. Итак, третий уровень — начало роста «вверх».

Итак, «модель» будущего растения создана. Пора расти превращаться в полноценное растение. И оно растет, пускает листья, еще больше укрепляет корневую систему. И чем оно выше других растений, тем больше у него возможностей получить энергию. Между растениями как бы идет соревнование. И каждое растение стремится отвоевать дополнительную территорию «под солнцем». Четвертый уровень — захват территории.

И вот территория занята, растение выросло, и начинают появляться первые плоды. Они наливаются, созревают и выбрасывают новые семечки, которые подхватывает ветер, — им предстоит пройти тот же круг сначала. Это пятый уровень — размножение, или «разбрасывание» семян.

Этот принцип роста и задач, встающих на каждом этапе, заложен в основу базовых игр. Если сравнить человека с «семечком», то много проще понять схему деления его на типы. Итак, что такое «фундаментальные» и «управленческие» игры? По аналогии с семечком, пока оно укрепляется, «укрепляет свои корни», — это «фундаментальная» игра. Ее главные задачи — закрепиться и набрать силу. Соответственно все мышление человека и его цели находятся в программе «укрепиться». В нашей схеме — это два уровня игр: «реалист» и «моралист».

Далее станет более понятно, почему их так именно назвали. Но что такое «семечко-реалист»? Его основная цель — «чтобы ветром не сдуло», укрепиться и выжить. «Семечко-моралист» добросовестно пробивает корешки к воде, пускает дополнительные корни от основного. И «свои обязанности» оно выполняет четко и строго, как того требует «мораль» выживания и продолжения рода. На этом уровне они живут только в основном за счет внутренней энергии, извне получать энергию в необходимом объеме они не в состоянии.

Следующий уровень — появление «первых лепестков» — называется «тактик». Такое название обусловлено тем, что на этом уровне идет постоянный поиск целей, дополнительных источников энергии для мощного рывка вверх. Пока зернышко пускало корни и укреплялось, оно «устало», хочет «отдышаться» и при первой же возможности стремится «глотнуть» солнца. Иными словами, на этом этапе — важно «солнце», или цель. Сам по себе уровень «тактика» является переходным, соединяющим признаки «фундаментальной» и «управленческой» групп игр. Для растения уровень «тактика» важен: оно наберет энергию для предстоящего активного роста.

Далее переходим к «управленческим» играм. Если в аналогии с зернышком, пока оно прорастало «вниз», то было все понятно, но, как только, оно начинает расти вверх, ветвиться, то необходимо уточнение. Рост «вниз» — это процесс выживания и укрепления, как у растения, так и у всего живого, включая человека, сопровождается цепкостью, хваткостью, большой подвижностью. Иногда даже агрессией.

Но как только произошел переход к росту вверх, то уже перестаем говорить о реальных действиях человека. Так, слова «растение ветвится» применительно к человеку означают процесс расширения его возможностей мышления. На «управленческих» уровнях появляются новые качества мышления, не свойственные «фундаментальным» или «линейным» играм. Уровни «управленческих» игр называем «сценарист» и «идеолог», что можно выразить словами «за листьями не видно веток».

Итак, имеем «фундаментальные» игры и соответствующие уровни: «реалист и моралист», переходный уровень; «тактик» и «управленческие» игры с двумя уровнями: «сценарист и идеолог»; причем уровень «тактика» также относим к «управленческим» играм.

Основное отличие между играми заключается в том, что Участники «фундаментальных» игр живут на собственном «потенциале» при постоянном дефиците энергии. Вся их жизнь — это процесс жизнеобеспечения или выживания.

Участники «управленческих» игр могут отлично осуществлять взаимообмен в социуме, за счет чего и происходит их «рост». Энергия «управленческих» постоянно циркулирует, набираясь.

Напомним, что одна из задач Апгрейда аналогична энергетическому принципу «управленческих» игр, и это неслучайно. В «управленческой» игре Апгрейд помогает «интеграции» человека и создает внутреннюю структуру, способную «набирать энергию».

Данные термины: фундаментальные и управленческие игры, реалист, моралист, тактик, сценарист и идеолог, как показывает практика, являются удобными, понятными и точными. В этой связи для удобства изложения материала и его восприятия далее в тексте книги указанные термины, которые так же носят и участники игр

— люди, которые могут быть отнесены к тем или иным играм и их уровням; причем участники игр, в отличие от собственно игры как таковой, упоминаются без кавычек. Так, например, игра «тактик» или участник игры человек-тактик, но уже без кавычек

Каждый уровень обладает своими, свойственными только ему, чертами, которые необходимо усвоить, что происходит легко, практически автоматически; причем адаптация с последующим активным предложением схемы занимает не более двух дней. Таким образом, данная схема деления людей по базовым играм позволяет глубже понять своего коллегу/оппонента: во-первых, его мотивации, главные задачи, им решаемые, его деловые интересы, слабые и сильные стороны для отработки поведенческой тактики, обеспечивающей получение требуемого результата; во-вторых, присущие ему «ходы» и их предсказание для провокации совершения им нужных нам действий; в-третьих, его желания и страхи.

Остается только произнести простую фразу. «Идите «по карте» — и получите заданный

вами результат.

Глава 4.3. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ИГРЫ

4.3.1. Общие черты

Данные игры направлены на выживание и становление личности человека, характеризующиеся постоянным недостатком энергии, которой едва хватает на простое жизнеобеспечение. Это предопределяет наличие характерных только для «фундаментальных» внешних признаков. Их отличает невысокий вкус в выборе и ношении одежды и некий консерватизм. Последнее проявляется в мышлении, в предпочтении опираться на знания и привычки, чем на реальные события. Можно сказать, что они воспринимаются как бы «выпавшими» из времени, как в мышлении, так и во внешнем облике.

В контакте с внешним миром особое значение они придают своему внутреннему содержанию и своим достоинствам, никак не увязывая свое «Я» с конкретной ситуацией. Внешности, как инструменту общения с внешним миром, значения не придают. Фактор времени для них не существенен, и поэтому время не ценят, что проявляется в длительных и, по сути, бесцельных разговорах на разные темы личного характера, развивающих совместное индольгирование. Такие беседы и обсуждения позволяют им самоутвердиться или отточить узко профессиональные знания и навыки.

Их внутренний мир проявляется во внешности и среде обитания, которые в свою очередь служат отражением их профессии, интересов и личных, и семейных достижений. Добавим, они с удовольствием облачаются в форменную одежду.

Основная движущая сила их жизни — страх перед будущим. Отсюда особое значение придается умению экономить, а навыки «работы руками» считаются достоинством высшего порядка. Непременный атрибут их обитания — низкий жизненный уровень, порой на грани бедности, являющийся и следствием, и источником их правовой проблемности.

Кроме того, данные игры ориентированы на прошлое: будущего нет, ибо оно находится в примитивных рамках «выживания». Это зачастую отражается во внешности, проявлении чувств и эмоций, поведении, разговорах. Их речь изобилует словами и фразами типа: «проблема», «не хуже, чем у других», «не хуже, чем раньше».

Для «фундаментальных» характерны идеи и практика группового выживания, командного единомыслия, действий и ответственности. Отсюда и уход от ответственности за жизнь, и стадное чувство, и наличие «хозяина». Они подвержены различным идеологическим и религиозным манипуляциям, следуя экстремальным позициям, не понимая и не ощущая наличия умеренных направлений. Поэтому они либо полностью верят в чудо, либо верят только в то, что можно «потрогать». Эти игры «накопительские»: они копят все — от ненужных вещей до знаний; при этом они вообще не могут избавляться от старого — старых связей, вещей, теорий, привычек. Испытывают панический страх перед переменами и будущим, перекладывая ответственность за свою судьбу на «тактиков»

и хозяев.

В их мышлении особую роль играют законы, как социальные, так и групповые, нормы общежития, соответствие «правильной» позиции; при этом им намного удобнее жить по «неписаным законам». Им также характерно постоянное наличие «врага», как материального, так и виртуального — это их объединяет. Они не выдерживают силового воздействия — «ломаются»; поэтому придают особое значение «наращиванию мышц» и единству группы.

Фундаментальные — великолепные исполнители, но с весьма низкими креативными способностями. Так, прекрасно разбираясь в сиюминутных ситуациях и конкретных делах, они не могут создать ничего принципиально нового. Их умственная деятельность заключается в накоплении «архивной» информации и выстраивании на ее основе различных комбинаций — своеобразная игра в «детские кубики».

Характерной особенностью является твердая вера в то, что всем окружающим интересны и полезны их мнение и советы. Данная особенность связана с тем, что все дела внутри группы

общие; потому и окружающий мир они воспринимают как

«набор» групп. Они крайне редко «замечают» собеседника — им важно только то, что они сами говорят; причем чувствуют себя «специалистами» во всем, с чем сталкиваются.

В этих играх существуют два основных уровня — «реалист» и «моралист».

4.3.2. Реалист

Образ жизни. При стабильных условиях жизни участники данной игры получают фиксированную заработную плату, на которую и живут: предпочитают работать в достаточно устойчивых структурах, в частности, государственных или на «сильного хозяина». Весь день расписан по часам на «много лет вперед»: просыпается, завтракает, едет, как правило, общественным транспортом, даже при наличии собственного автомобиля, на работу, сидит до обеденного перерыва; в обед позволяет себе заняться собственными делами — пойти в магазин или почитать, например. Далее, сидит строго до «звонка», после чего едет домой. Дома сразу же включается в элементарные бытовые домашние дела: такие люди привыкли делать все сами, что, с одной стороны, обусловлено ограниченными денежными возможностями, с другой, ценностью «золотых рук». В этой игре достоинство не в том, чтобы купить «готовое», а в том, чтобы что-то сделать собственными руками, все время сравнивая: «Он сам сделал стол, который не хуже, чем в магазине». Именно «не хуже» постоянно звучит в их речи. Слово «лучше» они просто не знают.

Основные темы разговоров — это о выживании, дороговизне сегодняшней жизни или удовлетворении естественных потребностей, где купить побольше и подешевле. Причем все разговоры идут в негативе, эти люди — пессимисты. Общественных мест, таких, как ночные клубы, бары или рестораны, они избегают, обосновывая тем, что у них либо «много других дел», либо «это — места для бездельников».

Среди них наиболее авторитетны те, которые с минимальными денежными затратами получают готовый продукт: качество в расчет не берется. Экономить для «реалистов» — значит зарабатывать. В этом отношении «реалист» — самая материальная игра, именно в ней максимально развита любовь к материальным «вещам». Последнее часто приводит к появлению и «накоплению» разрушительного чувства зависти, которого, необходимо отметить, в других играх нет — там оно заменено духом конкуренции.

Эти люди живут в «стабильных» правилах, не понимают перемен, нарушают закон только по мелочам («несуны»), гордятся низкооплачиваемой, но стабильной

государственной работой, с ужасом воспринимают предложение по переходу в частную фирму со значительным увеличением зарплаты, объясняя это тем, что любая коммерческая структура

— нестабильна.

Тем не менее они как никто другой отстаивают правильность своего образа жизни, свои ценности, правила группы, говорят много о человеческих ценностях, гуманизме. При посягательстве на значимые элементы их существования они проявляют верх агрессии с проявлениями жестокости. Однако «реалист» никогда не возьмет на себя ответственность за что-либо, хотя любит обсуждать достоинства силы характера, собственных решений.

Вся их игра ведется на «натуральном» хозяйстве, собственноручном труде, тесном контакте и взаимной поддержке, полном уходе от ответственности за собственные решения: решениям предпочитают привычные действия.

Реалисты настолько заняты решением бытовых задач, что на оценку происходящего у них нет ни сил, ни времени. Именно поэтому взгляды на мир передаются из поколения в поколение, от родителей к детям, внутри «группы».

Так как эта игра полностью основана на «натуральном хозяйстве», то ценной считается только та идея, которая может принести что-либо натуральное, вещественное. Такое приземленное мышление и отсутствие «чувства времени» являются мощным ограничителем в разработке и тем более в реализации длительных проектов, не говоря о генерировании абстрактных идей. Следует особо подчеркнуть, что все идеи и вещи, значение которых ими не осознается и если нет возможности их использовать с конкретной пользой, ими отбрасываются в сторону, как ненужные.

Как отмечалось выше, время как категория в данной игре не существует, они живут текущим моментом: реалисты прошлого века и сегодняшнего дня мало чем отличаются — игра «выпала» из хода истории. Можно даже сказать, что люди, этой игры оторваны от цивилизации. Они используют только те плоды цивилизации, без которых уже невозможно обойтись: телевизор, радио, метро. Они передвигаются только по

знакомым им маршрутам и не склонны к обновлению без крайней на то необходимости.

Эта игра работает на страхах: «реалист» всегда чего-то боится. Чем больше людей «напугает» своими страхами, тем увереннее себя чувствует. Игра «реалистов» лишена собственной энергии, и ее игрокам приходится «отбирать» энергию у окружения. Вот почему, разрешив однажды реалисту контактировать с вами, впоследствии становится огромной проблемой его отлучение.

Вместе со всем сказанным именно реалисты за счет групповой сплоченности, отсутствия чувства времени и склонности «хватать все, что плохо лежит», а также «натурального хозяйства» превосходно себя чувствуют в нестабильных условиях: война, революция, смена власти. В такие исторические моменты они активизируются — думать не надо, а только «хватать». Стабилизация ситуации возвращает их в естественную социальную позицию.

В этой связи представляется целесообразным выделить как отдельно стоящий, но вытекающий из стабильного, тип «реалистов эпохи перемен». В эти эпохи особенно проявляется их склонность верить в «чудеса», навыки «несунов» и солидарность собственной группы, полностью преображая их: они начинают чувствовать себя крайне уверенно и проявляют яркую успешность. Оставшись без хозяина, они пытаются навязать социуму правила и ценности своих групп, принуждая «растерявшихся» из других игр жить по их правилам. От естественного, «расписанного для них ритма» жизни они переходят к «праздному образу жизни», считая себя настолько успешными, что перестают выслушивать чье-то мнение вообще — уверены, что они — хозяева жизни. В эти дни проявляются черты, противоположные их характеру, склонность к гигантизму, «крутизне», транжирству денег: всё самое большое и дорогое — дома, машины, украшения. Группы реалистов сплываются, становясь больше; на смену «нытью» приходит агрессия. Тем не менее их поведение и действия больше похожи либо на «военные действия», либо на «авантюры»: и то и другое попирает общепринятые нормы. Их внутренний протест «вырывается на поверхность». Но проходит время, другие уровни игр адаптируются и стабилизируют социум, в итоге реалисты возвращаются в свои привычные рамки существования. Их взлет был стремителен, но краток.

Взаимоотношение с окружающими. Между собой реалистов связывает взаимное чувство «единства» и переложения ответственности друг на друга: вины перед родителями, соседями, окружающими. В голосе звучат ноющие, плачущие интонации, обвинения в своих проблемах окружающих. Как только в речи человека слышите просящие интонации

или ноющие нотки, — это реалист.

В игре «реалистов» нет самостоятельных: реалист не может принять решения без помощи окружения или соответствия своих действий с его мнением: каждый шаг обсуждается всеми близкими и друзьями.

Он всегда знает, чего не хочет, но никогда не знает, что хочет лично для себя. Реалист втягивает в свою игру, используя чувства жалости и дружбы или меркантильный соблазн — «сделать скидку» на какой-либо товар. Достаточно часто «удержание» в игре происходит через «советы более опытных и старших».

Если вы проявили мягкость в отношении реалиста, то вам с каждым разом будет сложнее отказать ему в «мелочи», и неожиданно вы понимаете, что все свое время тратите на «его спасение» — решение его проблем. Причем любую услугу они воспринимают как должное; и часто оказанную им услугу, они вменяют вам в вину или вообще ее не признают. Заканчивается близкое общение с реалистами тем, что у вас нет времени на себя, нет личного времени — только «групповое брожение».

Ценности и слабости. Особое внимание реалисты уделяют основным «функциональным» элементам: не замерзнуть, «чтобы было, в чем ходить». Именно поэтому «реалист» покупает прочную вещь, часто отделанную всякой мишурой — чем больше и ярче «бижутерия», тем лучше. При этом их вещи выглядят «тяжело» — громоздкая обувь, прочные рубашки, что соответствует их глубокому убеждению: элегантность и надежность — понятия несовместимые. Мало эстетически заметите в таких внешних проявлениях, как уход за лицом, руками, прической.

Аналогично «реалисты» относятся и к собственному здоровью: лечатся постоянно и от всего, но среди пяти рассматриваемых уровней реалисты держат пальму первенства по количеству людей, страдающих хроническими заболеваниями. Поэтому неслучайно повышенный интерес к болезням и их использованию как важный аргумент в игре, является одним из признаков и неотъемлемой частью игры «реалистов».

Их жизнь ограничена правилами, как стенами: они — «рабы» правил. Правила реалистов устанавливаются не только социумом, но и группой — «законы стаи»; причем

последние намного важнее первых. Эти понятия лежат в основе любых их контактов с внешним миром, что, естественно, учи-тывается другими играми. Полезно отметить ещё одну осо-бенность реалистов, заключающуюся в том, что они как ник-то другой высоко почитают разные социальные ролевые эле-менты — дипломы, удостоверения, должности.

Вот таков обобщенный портрет реалистов, составляющих самую многочисленную категорию из пяти рассматриваемых в данной книге уровней социальных игр. Следует только до-бавить, что реалиста достаточно просто отличить от других игр. Внешне — это ординарный, лишенный энергии человек, неопрятный, не имеющий единого стиля в одежде. Реалисты всегда ходят группами, общаются и живут «кланами»; внеш-не похожи друг на друга, что является наиболее характер-ным и важным признаком в определении причастности к той или иной игре. Их также выдает темы разговора и интона-ции голоса, о чем говорилось выше: негативное обсуждение земных и конкретных вещей — логика линейна, а суждения однозначны.

4.3.3. Моралист

Естественно, что многие характеристики фундамен-тальной игры: «реалиста» и «моралиста» во многом схожи, но не без отличительных особенностей. Так, сразу заметим, что именно с игры «моралист» начинается *социализация*. Если реалист замкнут на вещах и деталях, то у моралиста появля-ется

желание сравнивать.

Кроме того, в этой игре зарождает-ся процесс отделения от окружающих, *индивидуализация*.

В целом, для моралиста характерна огромная внутрен-няя борьба между старыми ценностями и появившимися же-ланиями, но пока без конкретного результата, ибо он еще не осознал своих истинных целей.

Основной признак моралиста — *это личная позиция и уве-ренность в своей правоте*, что, к сожалению, находит выражение в постоянных и долгих, лишенных смысла, спорах; при этом его мышление линейно и мыслит, в основном, аксио-мами и штампами, подтверждающими его жизненную пози-цию. Последнее объясняется его приверженностью и покло-нением авторитетам, что закладывается в детстве родителя-ми, передающими ребенку свой взгляд на мир, свою жизнен-ную позицию. Как правило, моралисты представляют огром-ный отряд «белых воротничков»: служащие, менеджеры, на-учные работники, учителя, работники здравоохранения.

Однозначность и линейность моралистов проявляются в четком и неоспоримом знании того, что такое «хорошо» и что такое «плохо», в упрямом отстаивании правды во всем, посвящая свою жизнь борьбе с неправдой и их «подлыми» носителями. Моралисты своим особым достоинством считают жизненное кредо: «Говорить правду и то, что думаешь». Они объединяются только под идею и против кого-то; при этом никогда не предпринимая решительных практических действий, ограничиваясь «шумовыми эффектами» за «правое дело».

Моралисты, в отличие от реалистов, могут сами решать, что для них хорошо и как им проводить время. Поэтому в доме моралиста уже предусматриваются необходимые удобства, но еще прослеживается элемент долговечности. Особое значение придается «интеллектуальным» товарам: книги, компьютер, телевизор как источники информации для ведения длительных споров и дискуссий по широкому кругу вопросов. «Лобовой атаки» моралисты не выдерживают и сразу уходят на позиции реалистов.

Моралистов отличает склонность к поведению и действиям скандального характера как в обыденной жизни, так и на различных судебных разбирательствах. Их переубедить практически невозможно. Это их делает прекрасными бюрократами, особенно необходимыми в различных государственных и муниципальных структурах, в которых они чувствуют себя защищенными и значимыми, что способствует их «застреванию» в этой игре.

Они оказывают заметное влияние на реалистов, ибо по сути своей моралисты — это социализированные «реалисты».

Отличительные особенности моралиста. Во-первых, только моралисты ставят превыше результата честность, что выражено в часто ими употребляемой фразе: «Мы ничего не имеем, но все, что мы имеем, — заработано честно». Во-вторых, они стараются носить новые вещи, как правило, недорогие, без особых претензий на соответствие веяниям моды. Это также находит отражение в отсутствии какого-либо внимания к своему имиджу, как единому стилю. Но в отличие от реалистов огромное значение придают аккуратности.

Далее. Они ценят знания, но больше как объемы архивной информации; при этом не

обладают навыками мышления и комбинаторики.

«Классический набор» моралиста — это достаточный уровень жизни, например, дача, машина, квартира, но с отставанием от уровня жизни «управленческих игр» на 15—20 лет.

Другая особенность моралистов заключается в том, что они практически не догадываются о существовании других игр. Это — следствие их линейности. Признак линейности также просматривается в некой геометрической симметрии одежды, логике, обстановке жилья. Только в доме моралиста на стенах развешаны фотографии родственников и/или картины, ясные по содержанию и соответствующие его жизненной позиции.

Моралист не имеет осознанных целей, но привержен своей позиции. Отсюда его действия бесцельно хаотичны, но с упрямой верой в осмысленность своих действий, тем самым утверждая, что мир должен подстраиваться под него, а не наоборот. В последнем проглядывается основная причина его пребывания в состоянии устойчивого конфликта с окружающим миром. Это также находит отражение в его облике, лице, выражающем перманентное несогласие.

Он постоянно демонстрирует, что работает больше других и требует от других такой же самоотверженности в работе. Зачастую лишённой маломальского смысла. Имеет пристрастие к вмешательству в «чужие» дела и к неспровоцированным высказываниям различного рода советов.

Консерватизм, боязнь перемен и неизвестного являются их неотъемлемыми характеристиками, что проявляется в ориентированности на прошлое, а также в обделённости позитивными эмоциями. Отсутствие положительных эмоций — это их слабое место.

Моралисты фетишизируют понятие «наука»: чем наукообразнее, тем лучше. Они стремятся все объяснить, для них не существует чудес — все непознанное несет опасность, пытаясь все обнаруженные факты «вписать» в свои теории, а те, которые в них «не вписываются», — отбрасываются.

Психология и НЛП, как области, работающие с линейным сознанием, имеют благодатную почву в лице моралистов, которые, в силу своих способностей подновляют свои рамки, укрепляя их фактами, становятся апологетами одномерных теорий и технологий. Кроме того, как уже упоминалось, внешность моралиста соответствует его «внутренней начинке». Такое свое понимание он проецирует на окружающий мир, то есть воспринимает имидж человека, как его внутреннее «Я».

Моралист — никудышный актер: все внутренние переживания мгновенно отражаются на лице. При этом он как никто другой чувствует энергетику человека: слабого начинает поучать, сильному — подчиняться.

Следует особо заметить, что моралист всегда сдерживает развитие личности известного ему человека. Так, если он почувствовал, что потенциал его партнера начинает усиливаться и переходит на «полосу разгона», то делает всё, чтобы заблокировать «взлет» своего коллеги. Это и предопределяет смысл игры «моралистов»: стать сильным среди слабых. Возможно, это следствие того, что моралисты — продолжение реалистов. Причем это первая игра, где начинает высвободиться энергия, но, к сожалению, она используется лишь для сравнений: чем больше энергии, тем изощреннее сравнения. Именно умение сравнивать, помимо архива — «инвентарного списка», и называется интеллектом в игре «моралисты». Итак, отличительная черта моралистов — это правильность: «правильные» одежда, мысли, работа, дом. Модель мышления возникла на базе родительских принципов. Они не склонны к изменениям, воспринимаются как ординарные люди — «как все». Моралист не сделает «свободную» карьеру, не заработает много денег, хотя внутри — огромная «значимость». Но она не может быть реализована, ибо вместо применения полученной информации, он растратывают свою энергию на ее оценку, не оставляя энергии на движение.

В окружающей среде моралиста можно легко заметить по линейности выводов, четкой ролевой позиции, вечной занятости, по обвинениям в недобросовестности, по «навешиванию» ярлыков окружающим.

При общей демонстрации окружающим того, что он «все-гда прав», подвержен влиянию общественного мнения или мнения авторитетов; болезненно чувствителен к различного рода насмешкам и иронии.

Самый отличительный признак моралиста — привычка

спорить.

Игра «моралистов» содержит возможность накопления энергии для «броска» вверх. Это происходит через понимание того, что могут существовать различные точки зрения, следует сместить акцент осмысления с оценок на результат и перейти к конкретным и результативным действиям.

Глава 4.4. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИГРЫ

4.4.1. Общие черты

Основные цели этих игр — улучшение уровня жизни, укрепление социальной позиции; причем в «управленческих» играх деньги перестают быть целью, а становятся инструментом реализации собственных планов, а вещи становятся просто необходимыми и быстро меняющимися «декорациями» игры. Данные игры направлены на достижение результата, устремлены в будущее. Игры всех уровней — «тактики», «сценаристы» и «идеологи» или, в общем, «управляющие» — всегда чувствуют пульс времени во всех его проявлениях, проявляя должную тактическую гибкость и стратегическую адаптивность. Они «играют» со временем путем использования своего умения ускоряться и ждать, следовать графику и «погружаться в хаос».

Управляющие мыслят не линейно — их мышление многомерно, мыслят комбинациями, создавая и разыгрывая их, но никогда не открывая истинных своих намерений; они великолепно чувствуют дистанцию между людьми, умеют поддерживать беседу, отслеживать сказанное, предпочитая больше слушать, чем говорить; мгновенно ориентируются в ситуациях при полном контроле собственных эмоций.

Внешность управляющих — это атрибут, существенный элемент игры, который всегда должен соответствовать конкретной ситуации: рабочее место, важные встречи, досуг, отдых в кругу друзей и семьи. При этом они за высшее качество во всем: одеянии, среде пребывания — обитание, досуг, встречи, питание, уход за внешностью. Где бы они не находились, излучают энергию/запахи и выглядят так, как того требуют обстоятельства конкретной ситуации.

Они — оптимисты и потому в их семантике отсутствуют такие слова, как «проблема», «враг», характеризующие лексикон «фундаментальных»; их заменяют другими словами:

«задача», «вопрос», «конкурент». Вместо слова «неплохо» произнесут: «тоже хорошо».

В общении с людьми проявляют деликатность, никогда не позволяя себе вмешиваться в их дела, если нет на то личной просьбы собеседника, коллеги, подчиненного.

4.4.2. Тактик

«Тактик» — это переходная игра между «фундаментальными» и «управленческими» уровнями, в процессе которой происходит кардинальная смена восприятия и взглядов и создается другое, принципиально отличающееся, мировосприятие, другая энергоструктура. В силу своего «переходного положения» данная игра является носителем дуальной позиции: личной и социальной. Тактик уже осознает свои собственные желания и себя как личность и учится сознательно комбинировать. Игра рождается следующим образом: моралист, прикладывая колоссальные усилия, не получает удовлетворительного роста ни в карьере, ни в финансах; оглядываясь на окружающих, начинает замечать, что такие же моралисты, как и он сам, но, по его мнению, не имеющие ни особых знаний, ни должного опыта, легко продвигаются «вверх» по служебной лестнице и ведут принципиально другой образ жизни. Моралисту надоедает обвинять в своих неудачах окружающих, и для него намного важнее становится все-таки достигнуть цель, которая уже «взята» его коллегами.

И моралисты начинают переосмысливать происходящее. Первое, что происходит, — они идут на компромисс со своей значимостью. Значимость загоняется внутрь, подавляется, что, как правило, доставляет достаточно сильные внутренние переживания. Это часто приводит к ожесточению и внутреннему презрению и к себе, и к людям. Они перестают опираться на «академические» знания, черпая новые из общения и наблюдений за окружающими.

Игра запускается с того самого момента, когда начинающий тактик начинает смотреть на себя со стороны — учится, оценивать себя как целостную личность. Он перестает покупать, дешевые вещи — не зря говорится, что «бизнес начинается с покупки дорогих часов», перестает позиционировать себя в негативе, начинает понимать, что его

внешность — «не только тело», но и инструмент общения с окружающими. С этого момента он старается быть максимально позитивным в общении, следить, иногда даже чрезмерно, за своей внешностью, посещать те места, где бывают его преуспевающие коллеги, впервые начиная осознавать существование различных ценностей и точек зрения.

Основная черта, которая рождается в игре «тактика», — цепкость, некая «бульдोजья хватка», дающая тактику ценное качество игрока — постоянно держать цель «под прицелом». Одновременно он начинает придавать значение скрытым комбинациям и начинает моделировать и учиться у всех успешных: их внутренним моделям поведения, мотивам действий и манипулированию. Также понимает важность быть со значимыми людьми всегда внимательным, приятным и уважительным, порой «на грани» разумного, однако позволяя вести себя с людьми, не имеющими для него значения, свысока, также «на грани» непозволительной надменности.

Тактик вынужден работать во много раз напряженнее, чем Другие управляющие и фундаментальные. Он должен стать профессионалом в своем деле, учиться строить коммуникацию и комбинаторику, при этом постоянно сохраняя маску четного человека, уже сознательно играя ценностями.

Начинающий тактик впервые осознает, что сам виноват во всех своих проблемах, что является особенно важным моментом, ибо ни моралисты, ни реалисты никогда не могут с этим смириться. Он начинает брать на себя ответственность за действия и свою жизнь, но только за свои, что зачастую проявляется в форме жесткости. Поэтому тактиков презирают и моралисты, и реалисты за «слепой эгоизм» и отход от гуманизма. Кроме того, тактик — это хищник среди моралистов, который играет на их ценностях и слабостях с максимальной выгодой для себя.

Проблематика игры «тактиков», в отличие от «фундаментальных» игр, заключена в достижении результата; причем тактик уже не испытывает чувства страха перед возможностью не выжить, не пытается экономить, стремясь поразить единственную, конкретную и самую важную на текущий момент, цель. Тактики учатся мыслить: просчитывать ситуации, как тактические, так и стратегические. По мере вхождения в игру «так-тик», начав с простой «подстройки» под руководство, осознает необходимость вступления в особый, закрытый для фундаментальных, социум, приступает к изучению правила игр последнего. При этом в отличие от моралистов, одержимо набирающих «архивные» знания (называемые ими базовыми), тактик «черпает» практические знания — тонкости реальных социальных игр.

Происходит смена формы мышления: умение мыслить связано и видеть конкретную ситуацию под разными углами зрения с выходом за рамки линейного мышления; она уже отличается от формы мышления моралиста, но тем не менее является переходной — между фундаментальными и высшими управленческими.

Базовое отличие тактика от моралиста — внешнее проявление оптимизма и радостного состояния от выполняемой работы и жизни, что, естественно, приводит к его восприятию окружающими как успешного и приятного человека, который легко срабатывается с неизвестными ранее коллегами. Умение срабатываться — еще один положительный признак тактика.

Суть игры «тактика» заложена в игре «моралистов», но смещен акцент: если моралист пытается стать личностью за счет признания окружающими его ума, интеллекта, то тактик самоутверждается посредством достижения задуманных результатов и гармонии с окружающими.

В целом «тактик» — очень изматывающая игра, требующая полной отдачи внутренних сил. Поэтому, как правило, затянувшаяся игра отрицательно сказывается на личной жизни тактика по причине нехватки на нее сил и времени. Действительно, его день расписан до последней минуты, в котором особое внимание уделяется сбору полезной информации, установлению личных связей и контактов в нужных кругах, освоению тонкостей социальных ритуалов и, конечно, работе над собственным имиджем. Неслучайно именно тактик служит точкой отсчета по развитию навыка отбрасывания всего лишнего. Опасность данной игры заключается в потере чувства юмора, но взамен тактик получает радость от эмоций — начинает чувствовать, появляются первые ростки интуитивных ощущений и последующего развития интуиции. Можно с уверенностью сказать о том, что тактик состоялся, когда он отбросил все лишнее и создал свой целостный имидж под определенную цель, начал себя позиционировать в позитиве и, наконец, проявлять высокую проактивность, находясь в постоянном движении и комбинировании; при этом отрыв от прошлой игры «моралиста» происходит в момент, когда он перестает заниматься оценкой и сравнением, непрощено заниматься чужими делами и давать советы, а начинает извлекать пользу из любой ситуации: выгоду, навыки, связи...

В силу своих корней тактик пока способен овладеть лишь «средним» масштабом мышления, что объясняется его умением опираться на реальные факты и на их основе

анализи-ровать возникающие ситуации. Этим обусловлено не только знание своих желаний, но и способность детальной и четкой постановки конкретных целей и результатов. Поэтому, как правило, он отличный тактик, но слабый стратег, что может измениться в лучшую сторону по мере накопления собствен-ного опыта.

Тактика распознать несложно: одежда — модна и тща-тельно продумана; внешность — «излишне холеная»; прическа — аккуратная, сочетается со стилем одежды и его пове-дением карьериста; речь — «направлена на результат» и дос-таточно «развернутая»; голос и движения — выражение на-пора и энергии; держится всегда официально.

4.4.3. Сценарист

Игра «сценарист» — это создание выгодных условий для достижения цели в сочетании детального расчета со стратеги-ческим планированием, но исключающих лишние шаги и действия; строится на игре со временем, на имидже, на мифах и на опережении соперника с применением сценариев.

«Сценарист» — это игра за территории и влияние на них: игра за власть и влияние. Задача этой игры — подчинить как можно больше окружающих. И со временем становится важ-но не просто их количество, но и качество. Только в игре «сценарист» включается весь спектр манипуляций, комбина-ций и игра на «невнимательности и небрежности» окружаю-щих.

В игре «сценарист» происходит качественная смена энергополей — они теряют плотность, становятся более тонкими, всепроникающими, и в то же время мощными; причем на-капливаемая энергия усиливается «сжатием».

Конкретная задача, стоящая перед сценаристом, — мак-симально разработать мыслительный аппарат, научиться иг-рать в сложные игры. Тем более игра «сценарист» — игра двойственная и потому внешне — актер и театр, а внутренне — позиционная игра.

Сценарист творит мифы и воплощает свои идеи — ход рассуждений скрыт, на поверхности только вывод. Он все замечает, учитывает каждую мелочь, постоянно

развивая и оттачивая свое умение «замечать мелочи» и делать их мгновенный экспресс-анализ. Такое развитое умение дает удивительные результаты: в течение одной-двух минут по мелким деталям внешности человека или его места работы определяет его стратегию и истинные желания.

Сценарист как никто другой умеет «управлять» временем, «сжимая» его; умеет ждать ровно столько, сколько необходимо. Ему уже не нужны «поддерживающие люди» — они становятся простыми персонажами игры, управляемые его превосходящей комбинаторикой. Он не имеет собственной точки зрения, ее заменяет позиция под цель, которая им твердо отстаивается, но, разумеется, с учетом допустимых компромиссов.

Одевается сценарист неброско и всегда в стиле, который определяется предстоящей встречей; причем одевание может выглядеть и аккуратным, и неопрятным в зависимости от того, с кем и где играет. Но такие внешние детали, как руки, лицо, аксессуары всегда ухожены. Он весь пронизан ненавязчивым лоском.

Внутренний азарт скрывается за маской безразличия и скуки, а внешне сценарист находится в той игре, на какую ориентирован: управляет реалистами, то разыграет ценности бедных — суэта, беготня, простая одежда; работает с моралистами, то демонстрирует жесткость и справедливость с позылительным гуманизмом, классическую одежду.

Сценарист — обязательный гость всех бомондовых встреч, в которых, как правило, не предусматривается каких-то шоу-программ: сами гости этих мероприятий являются и актерами, и постановщиками, и зрителями.

Между сценаристом и тактиком имеется четкая разделительная полоса на подступах к цели: если тактику последние шаги даются всё труднее и труднее, то сценаристу как раз наоборот — чем ближе цель, тем больше сил, азарта. При этом тактик думает о конечном результате, а сценарист со-всем о нем не думает, находясь в гармонии с окружающим миром.

Основная сила сценариста — его лицо, которому он придает требуемое обстоятельствами «выражение», «одевая маску», и приступает к действию, исходя из

чувств и интуиции, а не логики. Это делает его игру естественной, непринужденной вместе с тем эта маска позволяет ему «держаться» дистанцию даёт возможность не только избежать «попадание внутрь» процесса, но, что более ценно, наблюдать и анализировать со стороны. Именно поэтому, сценарист может легко и естественно следовать намеченному плану, а не сживаться с ним, получая удовольствие от самой игры, от своего артистизма.

Следует заметить, что в отличие от сценариста и тактик и, фундаментальные могут заигрываться и затем слиться с планом игры, превращаясь в его объекты. То есть тактик, например, начав играть в реалиста, сам им и становится.

Сценарист действует не столько стратегиями, сколько позициями или, можно сказать, своеобразием. Поэтому истинный сценарист практически неуловим и непредсказуем, например: «застрял» в стратегии, тут же сменил маску и поменял позицию, а за ней изменилась и стратегия, и порядок действий.

Одна коварная опасность постоянно следует по стопам сценариста — это гипертрофированная значимость. Как только сценарист позволит поглотить себя чувством величия, то он начинает возрастающими темпами терять умение гибко менять позиции, застревая в определенном наборе, что делает его предсказуемым и соответственно кандидатом на переход в низшую лигу — общество тактиков. Этот алгоритм «раздутия значимости сценариста», естественно, взят на вооружение его недругами как для обыгрывания в текущих играх, так и для вытеснения его в группу тактиков.

В жизни сценариста можно определить по постоянной смене «масок», достаточно абстрактным разговорам, непредсказуемым действиям и некой «вальняжности» в движениях. Также его характерной чертой является способность тянуть и сжимать время: он бесконечно долго тянет с ответом, потом неожиданно и стремительно делает действие, что «шокирует» окружающих.

4.4.4. Идеолог

Идеолог лучше всего определяется следующими словами: «серый кардинал», человек, вечно комбинирующий, находясь в тени, но при этом всегда держащий «нити заговора» в своих руках.

Игра «идеолог» уже не интересуется материальными вещами и ее постоянная цель — власть, а деньги — это лишь одно из многих средств, используемых для достижения заветной цели. В этой игре информация становится материей, за обладание которой идет ожесточенная борьба. Интерес — вот движущая сила идеолога.

Достигнув больших высот, идеолог получил право на мыследеятельность как главную и основную его жизненную функцию. Все необходимые люди включаются в технологический процесс.

Идеолога, как незаурядного и опытного игрока, интересуют только достойные соперники и власть, ее расширение. Принципы идеолога и его игры, их внутренняя энергетика максимально скрыты от стороннего наблюдателя, что делает практически невозможным их моделирование со стороны его оппонентов.

Внешне идеолог сам создает свой стиль, исходя больше из собственного удобства и используя нормы социума. Его власть выражается не столько его финансами или имиджем, сколько отсутствием значимости и мощнейшей комбинаторикой.

В отличие от сценариста, использующего для игры с окружающими как главный козырь лицо-имидж, а также гибкость позиций, идеолог в первую очередь играет с окружающими посредством идей, вовлекая все время новых игроков при полном отсутствии в «кадре» его лица. Более того, он дает окружающим ощущение его одновременного и существования, и отсутствия. Очень часто он прибегает к использованию вместо своего собственного лица какое-либо другое подставное лицо. Идеолог абсолютно спокоен и уверен в себе, но тем не менее всегда просчитывает каждую мелочь что ему позволяет без тени страха делегировать ответственность его коллегам.

Глава 4.5. ПОД МАСКОЙ ИГРЫ

4.5.1. Мышление Игр

Ниже попытаемся рассмотреть схемы мышления упомянутых игр. Перед тем как приступить к этому рассмотрению, введем такие понятия, как «масштабы обобщения»

информации и мышления. В обоих случаях предлагается три уровня размерности: большой, мелкий и средний. Понимая, что этот показатель весьма субъективен и каждый сам устанавливает некую трехуровневую масштабность, тем не менее, как нам кажется, представить подходы к такому восприятию возможно посредством простого пояснения. Так, например, человек внимательно рассматривает какую-либо деталь обстановки, положим, красивую инкрустированную тумбочку в гостиной, и спустя некоторое время на вопрос о том, в каком месте комнаты находилась эта изящная тумбочка и ее окружении, скорее всего связного ответа не получите; но он начнет во всех деталях рассказывать об увиденном — инкрустированной тумбочке: цветовая гамма, материалы, качество отделки, найденные дефекты и многое другое. Это характерный пример классификации информации мелкого масштаба. Пример масштаба побольше: после товарищеского полуденного обеда в модном ресторане ваш коллега на вопрос о том, какие люди сидели за другими столиками и из каких блюд состоял обед, начнет рассказывать о том, что было тепло, не шумно и уютно и какие темы были затронуты за обеденным столом, приправив их интересными зарисовками. Гигантская масштабность — язык философов: о Вселенной — скоплении миров, взаимном влиянии планет, о судьбе людей, живущих в переломные исторические эпохи. И если вдруг придет в голову мысль попросить разъяснить смысл отдельных слов, ими сказанных, например, «скопление миров» или «переломная эпоха», то ответ будет не совсем вразумительным. Сказанное можно адаптировать и осмыслить применительно к конкретному случаю: согласитесь, что невозможно контролировать ситуацию, не замечая мелких деталей происходящего, невозможно произвести приемлемый анализ без выхода «за рамки ситуации», то есть большего, чем рассматриваемая ситуация, масштаба, и невозможно генерировать идеи без крупномасштабных данных, сведений и подходов.

Переходя к масштабам мышления, отметим, что, как и в случае с масштабами информации, также возможно использовать трехуровневую систему их оценки. Одни «вместо леса видят только деревья», другие, наоборот, «вместо деревьев видят лес», то есть масштаб — это и привычка обращать внимание на детали ситуаций. При этом нужно отметить, что не бывает плохих или хороших масштабов, но есть понятие «непростроенный» масштаб. Например, некто, одаренная личность с хорошим абстрактно-мыслительным аппаратом, разрабатывает прекрасные комбинации, применение которых абсолютно неосуществимо по тривиальной причине — полное отсутствие учета конкретных жизненных деталей, то есть отсутствие понимания мелкого масштаба.

Теперь можно перейти к рассмотрению форм мышления в играх и их участниках. При этом следует подчеркнуть, что излагаемые мысли и соображения имеют своей основной целью показать суть рассматриваемых вопросов для проведения соответствующих сопоставлений.

Реалисты обычно уделяют особое внимание мелочам и Деталям, что является явным признаком малого масштаба обобщения и, как следствие, отсутствия навыков планирования будущего и, соответственно, неумение принимать решения; отсюда появляется естественное стремление к объединению в группы под простым девизом: «вместе что-нибудь сообразим».

Моралисты, наоборот, увлечены крупными, космическими масштабами — мыслят и оперируют словами, терминами, теориями. Данный большой масштаб обобщения информации полезен для обработки информации общего пользования, но не представляет практической ценности из-за невозможности его применения в конкретных жизненных ситуациях. Отсюда игра «моралист» мало пригодна для решения повседневных задач, не способна ставить цели, не говоря об их реализации.

Уместно отметить следующую особенность людей, обладающих мелким или большим масштабами мышления, и развитие последних. Человек с мелким масштабом со временем приобретает уникальные способности замечать такие детали, которые для других людей остаются вне «поля зрения». В профессиональной жизни такой человек превращается в специалиста «высшей пробы», способного мгновенно схватывать все мелкие «невидимые детали» и выносить точный вердикт по конкретному сложному вопросу, например по состоянию здоровья пациента. Такую редкую человеческую способность видения называют интуицией.

Масштабность при начальном крупном масштабе мышления, наоборот, постоянно возрастает до таких «высот», когда фразы человека, оперирующего категориями и обобщениями огромных размеров, могут восприниматься либо как великая истина, либо как огромная глупость.

Далее. Для тактиков, в отличие от моралистов, характерным является средний масштаб обобщения, что связано с четким пониманием своих желаний, приводящим к формулированию цели и ее осознанию. Вместе с тем необходимо помнить, что тактик — выходец из фундаментальных, и потому в нем сосуществуют и мелкий, и большой масштабы мышления. Этот факт кроет в себе опасность, возникающую в случае нарушения баланса между этими двумя масштабами мышления — они должны быть равнозначны.

Наличие такого баланса позволяет мыслительному аппарату тактика практически «автоматически» отбирать тот объем детальной информации, который может быть быстро переработан для последующей постановки целей, строго со-ответствующих объему обработанных сведений.

Со временем эта способность и умение тактика развива-ются, что позволяет осмысливать многошаговые комбина-ции, используя мельчайшую детализацию рассматриваемой ситуации и развитый мыслительный аппарат. При этом, что весьма важно, он никогда не ставит цели, превосходящие его возможности.

Такой процесс обобщения и мышления и есть тот самый средний масштаб, то есть умение сочетать собственные цели с реальными условиями или, другими словами, то, что необ-ходимо сделать «здесь и сейчас» для реализации поставлен-ной цели.

Сценарист доводит данный процесс до совершенства: не только знает, что нужно сделать «здесь и сейчас», но и как — его «быстродействие» резко возрастает, оставляя по этому параметру тактика далеко позади. При этом он использует и себя — свое тело, как инструмент: успевает отслеживать и происходящее вокруг, и свои действия, слова, мимику, жес-ты.

Идеолог — подобен быстродействующему с огромной памятью и всеохватывающей аудиовизуальной и прослуши-вающей техникой компьютеру, способному как заполучить по максимуму необходимую информацию, так и мгновенно ее проанализировать под всевозможными углами и в раз-ных плоскостях.

Такова, вкратце, внутренняя работа этих игр при получе-нии и обработке информации. Каждая игра соответственно и мыслит в своей, присущей только ей, направленности и век-торной заданности.

Реалисты мыслят линейно и «пошагово» в точном соот-ветствии с заданным направлением/стратегией и развитием ситуации. В рамках ранее определившейся общей стратегии они или усиливают, или ослабляют эмоциональный накал, причем достигают свой результат в основном эмоциями.

Моралисты, опираясь на имеющуюся дигитальную информацию, производят сопоставление полученных сведений с имеющейся информацией в их «архиве», без учета существующих внешних реалий, высказывают заключения (именно заключения, а не конкретные рекомендации) для общего обсуждения или обозрения.

Тактики, напротив, тщательно собранную информацию анализируют, «примеряя» результаты анализа к поставленной цели. Затем они проводят «сверку» результатов анализа с существующей реальностью для оценки правильности выводов. Вместе с тем тактик все ещё мыслит линейно, что обусловлено ограничением этой игры своей территорией. Последнее является его самым уязвимым местом, которое поддается анализу и, следовательно, становятся предсказуемыми действия и поступки тактика.

Обращаем ваше внимание, что только с игры «тактик» мыслительный процесс приобретает конструктивный характер, нацеленный на результат.

Сам сценарист и его игра представляют значительно более сложную систему. Так, если позволительно воспользоваться современной вычислительной техникой для сравнения наших героев, то тактика можно «приравнять» к быstroдействующей счетной машине, а сценариста — к современному многофункциональному компьютеру исключительного быstroдействия.

Сценарист мыслит нелинейно, многовекторно в соответствии с многомерными, сформулированными им, целями. Образно говоря, если тактик имеет одну цель и соответственно одну основную схему ее достижения, то есть он «держит» в своих руках лишь одну единственную нить, то сценарист, исходя из аналогии, в своих «нитях заговора» имеет большое число отдельных нитей, сходящихся к его рукам. Это и определяет основной стержень его игры — непрерывные поиски новых возможностей и горизонтов. Иными словами, сценарист одарен способностью соединять стратегические планы с реальными условиями, и благодаря несравнимо умению ориентироваться в последних молниеносно выбирать из «мирского хаоса случайностей» те, которые будут максимально содействовать и ускорять процесс достижения цели. Понятно, что собственная суть сценариста ни только не предусматривает какое-либо планирование алгоритмов действий, но полностью его исключает.

Отсюда и возникают истоки всепоглощающей игры по захвату «игровых площадок» — территорий. Так, прежде всего сценарист определяет территорию, дающую возможность получить конкретный результат достаточно быстро и без особых осложнений. Для примера: финансы — в банках, власть — в политике, известность — в СМИ. Далее он использует любую возможность для «подсоединения» к выбранной им территории и начинает играть роль, не имеющую конкретной цели, в ожидании, как охотник, того момента, когда результат-дичь сам придет в его руки. Во время ожидания сценарист не теряет времени зря и ищет новые возможности для реализации других планов. То есть одновременно он может играть на разных «площадках».

Принципы и многомерность мышления идеолога и сценариста в основе своей совпадают. Коренное отличие между ними лежит не в области мыслительной деятельности, а в поведенческом воплощении поставленных ими целей. Так, в отличие от сценариста, который сам проявляет высокую проактивность в каждой территории его интересов, идеолог делегирует свое «второе Я» преданному и от него зависящему человеку для отслеживания хода развернувшейся игры на той или иной территории из множества игровых площадок идеолога. Его второе «Я» — элемент игры идеолога в экспансии всё новых и новых территорий — собирают нужную информацию, на основе которой идеолог проводит анализы ситуаций, действий и целей конкурентов и оппонентов, что ему необходимо не для игры с конкретными людьми, но игры системами. При этом необходимость своего присутствия на другой, чужой территории осуществляется простым присоединением, за счет уже имеющихся территорий, нужной игровой площадки вместе с находящимися на ней людьми.

Крах или полное фиаско идеолог терпит тогда и только тогда, когда его лишают территорий, в итоге низводя реализуемость его огромного интеллектуального потенциала до ничтожно малой величины.

4.5.2. Особенности «Управленческих» Игр

«Управленческие» игры, включающие в себя три уровневые: — «тактик, сценарист и идеолог», — являются сложными, нелинейными и много векторными; заслуживают, по нашему мнению, более детального рассмотрения.

В своей основе эти игры имеют общую схему действий, выполняемых в следующей последовательности: сбор информации, подготовка территории и деятельность, направленная на достижение результата

При этом сбор информации имеет многовекторную на-правленность в соответствии с целями ее последующего ис-пользовании, в том числе: стратегическую, тактическую и ситуативную.

Очевидно, что любая самостоятельная единица с собствен-ным бюджетом, будь то фирма, мэрия, транснациональная компания или государство, имеет вертикаль власти, которую можно представить в виде пирамиды. Внутри такой пирами-ды на всех ее уровнях идут игры, непрерывно нуждающиеся в информации, как «хлебе насущном», что, естественно, тре-бует создания соответствующих систем информации, пронизывающих «насквозь» все, включая каждого гражданина. Сказанное, думается, не нуждается в детализации, ибо лю-бой из нас может привести не менее десятка примеров о су-ществующих службах информации разного уровня и мето-дах их работы.

Со своей стороны полагаем целесообразным кратко рас-сказать о методах получения информации при непосредствен-ном общении. Речь идет о методах отслеживания как созна-тельной или вербальной, так и неосознаваемой, или невер-бальной информации. Сознательная информация — это всё, произнесенное вслух вашим собеседником, что и анализиру-ется прежде всего с целью как понимания тактики и стратегии его действий — прошлых, настоящих и будущих, — вклю-чая выяснение слабых и сильных сторон, так и игры им ведо-мой. Неосознаваемая информация — это всё, что сопровож-дает высказываемое вслух вашим собеседником, — интона-ции голоса, «язык тела» и другие внешние проявления его со-стояния. Сопоставляя результаты анализа обоих методов от-слеживания (сбора информации), можно более определенно сказать об искренности и преследуемых целях собеседника, а самое главное, осознать его программы, заложенные на уров-не бессознательного. При этом особая эффективность достига-ется при единении этих двух методов на базе высочайшего уровня освоения и применения каждого из этих способов.

Естественно, что в беседах, переговорах кто-то больше опирается на логику и соответственно развивает умение слу-шать, а кто-то на невербалику, или интуицию. Как указыва-лось в разделе «Коммуникативные приемы РСИ», мощным инструментом считывания невербальной информации явля-ется «Калибровка» — соединение знаний о скрытых внутрен-них процессах человека и их внешнем проявлении, а также умение мгновенно сопоставлять последние с вербальной информацией. Причем приемы Калибровки позволяют, на основе быстрого сопоставительного анализа, осуществлять ответные, также невербальные, воздействия на скрытые мотивы действий собеседника. Данный инструмент детально изучается при освоении коммуникативных техник РСИ и

от-рабатывается умение его практического применения.

Ниже выскажем лишь отдельное соображение о внешних проявлениях собеседника, которые могут ошибочно трактоваться.

Не вызывает никаких сомнений закономерная связь между бессознательными программами и передаче их вовне. Однако, как показывает практика, следует весьма осторожно относиться к общепринятым оценкам определенных внешних проявлений человека — жестам, позам. Может возникнуть ошибочное толкование фактов с вытекающими последствиями. Поза и жесты человека — это, как нам представляется, в первую очередь проявление энергоструктуры человека и лишь в незначительной степени выражение его мыслей и отношения к происходящему.

Управляющие часто разыгрывают спектакли, ведут «беседы-тесты» и используют многие другие приемы для отслеживания реакции присутствующих и определения программ поведения.

В арсенале «управленческих» игр имеется такое «оружие», как энерговоздействие на своих оппонентов и присутствующих, вызывая ощущения физического недомогания: тактик — состояние физического «давления» собственной массой, сковывая свободу мышления; сценарист — состояние удушья, дискомфорта в плечах и шее, приводящих к утере способности концентрироваться на мыслях и деталях.

Широкий спектр коммуникативных техник используется управляющими именно для получения информации, ибо единоличное обладание последней, например, задолго до неких грядущих финансовых потрясений на рынке ценных бумаг, делает ее владельца несказанно богатым. Недаром говорят: «информация — это власть», тем более в век информатики, где фирмы и компании ведут ожесточенные информационные войны.

При обсуждении социальных игр часто упоминается, что весьма желательно вести игру именно на «своей территории»; при этом подразумевается как пространственная, так и «виртуальная» территории. Если понятие «пространственная территория» вполне осязаемо и легко воспринимается, как, например, ваш кабинет, ваш зал заседаний и др., то понятие «виртуальная территория» требует пояснения.

Виртуальную территорию следует понимать как знание по крайней мере основных элементов «пульта управления» человеком — его привычки, пристрастия, биографические сведения, страхи, особенности характера. Управление и контроль подобной территорией осуществляется во время беседы или переговоров, либо посредством применения имеющихся психотехник, либо путем создания определенных под поставленную задачу условий. Принципиальным в этих действиях является то, что мы стремимся «заманить» собеседника в наши рамки, а совсем не «выбить» его из собственных. Приглашая собеседника на нашу территорию, понимаем, что игра будет проходить в удобных рамках наших правил, и он будет вынужден подчиниться им; результат такой игры очевиден. Процесс «заманивания» соперника можно разбить на следующие этапы: «разрушение» его территории, «внедрение» своих правил игры и «доведение» игры до победного конца.

Вот почему так важен момент продуманной и тщательной подготовки территории — как важного инструмента воздействия на соперника. В этот момент, можно сказать, «кует-ся» победа.

В подобной коммуникации важно помнить всегда, что перед вами очень сильный игрок, тем более, если это управляющий, владеющий по крайней мере не меньшим, чем вы, арсеналом приемов, техник, игровых заготовок. В начальной стадии игры, чаще ведущейся на нейтральной территории, стремитесь обсуждать общие вопросы, избегая личные местоимения и разговоры о собственной персоне. При этом старайтесь, чтобы ваш собеседник начинал задавать вопросы, что дает вам тот самый, возможно, первый и последний шанс контроля над процессом, и, главное, отслеживания его мыслей, а в конечном итоге понимания его замыслов.

4.5.3. Движение по Играм и его Особенности

Как указывалось выше, в Базовых Играх существуют 5 уровней игр: «реалисты, моралисты, тактики, сценаристы и идеологи» — некий вертикальный стержень развития, придающий рассматриваемой системе важное преимущество — линейность и понятную последовательность. При этом единым связующим элементом игр является внутренняя энергетика, не позволяющая появляться смешанному типу игр. *

Для удобства обращения с предлагаемой системой был введен «алгоритм перехода», единый для всех игр и состоящий из трех этапов: вход на уровень или первый этап (подуровень), баланс уровня или срединный этап (подуровень) и выход на следующий

уровень или третий этап (подуровень)'. Приступая к рассмотрению алгоритма перехода, сделаем одну ремарку: «наследие» предыдущей игры исчезает только тогда, когда индивидуум полностью «собрался» на определенном уровне. Так, например, если моралист перестал испытывать потребность в постоянных спорах и сравнениях типа «хуже — лучше», то это означает только одно — он «состоялся как личность», его мнение стало авторитетным как среди сослуживцев, так и дома; он готов совершить переход в

игру «тактиков».

Вход в игру — это подуровень, на котором человек обладает признаками и предыдущей игры, и новой.

На этой стадии происходит адаптация к новой игре и ее правилам, требующая полной отдачи сил и энергии на их изучение. Этот этап характеризуется отсутствием результатов независимо от объема предпринимаемых усилий, что, естественно, вызывает стрессы и недомогания. Лекарство одно — прекратите какие-либо действия, займитесь «инвентаризацией» пройденного с подведением итогов прошлого и незамедлительно приступайте к тщательному изучению внешней обстановки на текущий момент. Настоящий переходный этап таит в себе немалые проблемы, связанные с привычками предыдущей игры и порой неуёмным желанием борьбы, а также неумением подвести итоги прошлого и соответственно сделать из него четкие выводы, то есть неумением «снимать сливки». Все это «вкуче» приводит к «застреванию» на этом этапе с вполне высокой вероятностью возврата в прежнюю игру.

Кроме того, на этапе входа в игру человек остается один на один с собой, его сопровождают постоянные внутренние переживания и споры, чувства подавленности и растерянности. Теперь его задача — восстановить силы и накопить энергию.

Срединный или адаптивный уровень — некий «приют», как говорят альпинисты, — площадка для отдыха. Выход из данного этапа, безусловно, возможен, но при условии полного переосмысления и осознания прошлого и настоящего, а также при наличии достаточных сил, воли и энергии для осуществления балансировки уровня. Его окончание знаменуется завершением адаптации индивидуума к новому уровню мышления. При этом длительность процесса зависит только от его энергетического уровня и умения адаптироваться. Довольно часто случается, что именно в момент

окончательного вступления в новую игру вступивший остается без сил. Его основной задачей становится «перестроить тело», принять все требуемые атрибуты перемен во внешнем облике. На стадии балансировки человек максимально вживается в новый мир: успокаивается, набирается сил, внешность начинает соответствовать уровню игры, мучения и сомнения остаются позади и, наконец, полностью входит в рамки нового Уровня. Длительность его пребывания на вновь освоенном Уровне определяется временем, необходимым для накопления энергии, достаточной для осуществления «прорыва» на следующий уровень. При этом на данной стадии он стопроцентно соответствует внешним признакам игры, но порой чрезмерно благодушествует, что чревато неблагоприятными последствиями для дальнейшего движения вверх по вертикали игр: вся его энергия расходуется на простое воспроизводство, то есть ничего не остается на накопление энергии для продвижения на другой уровень. Для выхода из такого «благодушного» состояния, из второго или срединного этапа, требуется достаточно сильный внешний импульс — потеря работы, переход на более высокий уровень близкого знакомого или коллеги, появление сильного конкурента.

Вызванная той или иной причиной «встряска» приводит к возникновению желания, ведущего к разработке конкретной цели, что, по сути, и является индикатором наличия необходимой энергии для достижения заданных результатов. Это и есть начало третьего, переходного этапа в следующую игру «выхода на новый уровень». Снова начинается структурирование собственных дел, приведение в боевую готовность наработок и извлечение соответствующих возникшей ситуации примеров из жизненного опыта. В таких экстремальных условиях интеллект игрока включает в игру скрытые, а также ранее незадействованные возможности.

Следует подчеркнуть, что весьма существенным фактором является конкретность и, главное, практическая осуществимость за достаточно короткий промежуток времени, желания и, соответственно, цели. Иначе, в случае амбиционного и неосуществимого в обозримом будущем желания, весьма вероятно появление парализующего состояния безысходности.

Итак, третий, переходный, этап целиком посвящается структурированию — глубокому осознанию собственного опыта и умения ведения прошлых игр, и на этой основе выявлению подспудно растущей внутри индивидуума качественно новой способности, готовой реализоваться «здесь и сейчас». Исходя из опыта непосредственного общения на семинарах и консультациях с активной частью молодых российских предпринимателей и деловых людей (на занятия и консультации, как показывает практика, не приходят пассивные, со слабо выраженной жизненной позицией и низкой целеустремленностью, люди), можно сказать, что три—пять лет — это тот срок, который необходим для окончательных внутренних изменений в мировосприятии

человека. Последующее за осознанием наличия нового качества и «рождения» осязаемой и конкретной цели появление того самого шанса, влекущего за собой конкретные действия для достижения результата, происходит достаточно быстро — счет идет на месяцы.

По существу, переходный этап можно назвать также и «авантюрным», но в самом позитивном смысле слова, когда оно являет собой отступление от старых схем, появление неумного желания и стремления двигаться вперед и действовать по-новому, с огромным азартом и интересом. Очень часто именно на таком этапе оживляются безынициативные люди, становясь абсолютно другими, совсем непохожими на самих себя. Ярким подтверждением сказанному могут служить недолгие годы перестройки конца восьмидесятых годов прошлого столетия в нашей стране, когда многие советские люди были охвачены идеей кооперации и начали организовывать бесчисленное количество кооперативов, что в подавляющем большинстве было чистой авантюрой. Каждый, кто пережил состояние «перехода», в течение которого чувствуется биение каждой клетки организма, жизнь становится насыщенной и интересной, испытывает острое желание продлить свое присутствие в этом периоде. Но, к сожалению, пребывать долго в таком «переходе» невозможно: либо входим в новую игру, либо сползаем назад. Вступление в новую игру это новый цикл перехода на другой уровень: все начинается снова, но на новом витке движения по спирали.

Ниже рассмотрим конкретно переходы из игры в игру, начиная с игры «реалистов», и их особенности.

Итак, «реалист» — игра на страхе потери с основной целью: «добыча пищи». Вокруг «враги», но есть сплоченность и взаимная поддержка друзей и близких, чувство гордости за «свои руки» и «свою группу». При этом полностью отсутствует понимание того, что он как личность плохо ориентируется во внешнем мире — много непонятого и необъяснимого.

На стадии входа в игру он выглядит подавленным, в его голосе преобладают просящие ноты, присутствует «жалость» в глазах. При длительной работе на одном предприятии появляется чувство стабильности и безопасности, что знаменует переход реалиста в срединную часть игры — второй этап. Его жизнь стабильна и однообразна. Но внезапный «удар судьбы» — например, серьезные проблемы со здоровьем родителей, детей, жены, лечение которых требует значительных средств. Это заставляет его, никогда не ценившего времени вообще, структурировать, ценить свое время для дополнительных заработков и оплаты возникших расходов; причем начинает

осознавать необходимость укрепления ста-бильности через образование, повышения профессионального уровня. Полученное образование и приобретенный профес-сионализм создают в нем чувство интеллектуальной стабиль-ности, исходом которой является формирование собственно-го своеобразия и приход стадии выхода из реалистов.

Начинается процесс адаптации к игре «моралисты». В период адаптации он одновременно чувствует и свою нич-тожность, и свою значимость, что, естественно, способствует возникновению и развитию внутреннего конфликта, проис-хождение которого он не может понять прежде всего по при-чине отсутствия умения анализировать. Вместе с тем он при-обретает убежденность в том, что «интеллектуальная ста-бильность» — это защита от всего, и пытается ее усилить; причем знания он воспринимает как набор архивной инфор-мации. Его знания служат для оправдания собственных не-удач или для высказывания рекомендаций окружающим.

В принципе моралист — это реалист, считающий знания «панацеей от всех бед». На основе знаний, различных обра-зовательных дипломов он формирует свою позицию, порой излишне чванясь своими дипломами и поощрительными зна-ками по служебной или трудовой деятельности. На стадии входа в моралисты человек попеременно агрессивен и неуве-рен. Только с приходом внутреннего спокойствия заверша-ется этот этап.

С полным утверждением понятия «интеллектуальной ста-бильности» моралист вступает в срединный этап игры. Боль-шая часть моралистов, получив специальное образование и работая на стабильном предприятии, вполне довольна сво-им существованием. При этом обнаруживается поразитель-ное обстоятельство: процесс мышления служит в качестве простого запоминания.

В срединном этапе или, «балансе», все свое время тратят на укрепление позиции, доказательства правильности или неправильности точек зрения, дискуссии и обсуждения чье-го-либо авторитетного мнения. Показателем полной закреп-ленности моралиста на данном этапе можно считать появле-ние перечня авторитетов, которым он беспрекословно дове-ряет, и вхождение в систему взглядов какой-либо группы: политической, научной, профессиональной. Следует заметить: моралисты создают вокруг себе такие рамки, которые дела-ют их самыми закрепощенными среди всех остальных игр. Именно на этом этапе моралист может увлечься демонстра-цией знаний источников информации, именами авторов тео-рий, цитатами знаменитостей, таким

образом подчеркивая свою значительность.

Выход из игры начинается с появления сомнений в могуществе его знаний и отказе от теоретизирования и постоянного сравнения на основе «архивной» информации, с признания того, что результат превышает знания.

Именно с этого момента он начинает действительно мыслить, а не перекладывать «кирпичики информации в своем архиве знаний», воспринимать людей других игр беспристрастно, как объективную данность, замечать и анализировать реальные факты, учиться действовать; последнее протекает достаточно болезненно.

Из игры «моралисты» он забирает с собой только практические навыки и практические аксиомы. На момент выхода происходит смещение с авторитетов теоретических на успешных практиков, в речи появляется конкретность и целенаправленность, но внешний вид пока ещё не изменился.

Основная задача игры на данной стадии — это научиться как анализировать, так и применять на практике результаты анализа. Освоив эти основные инструменты нового для него восприятия и видения происходящего, моралист вступил на путь, ведущий его в другую игру, в другое качество, называемое «тактик».

Снова возникает внутреннее сражение между знаниями и фактами, между привычкой к постоянной «академической» бесплодной оценке окружающего и развивающимся умением направленного движения к цели, результатом. Итог этого сражения предопределен его стремлением стать тактиком: он приобретает необходимое, жизненно важное, умение скрывать свои мысли и оценки, с одной стороны, и доводит до автоматизма привычку мыслить и работать на результат, с другой.

Обретение умения хранить в себе собственные замыслы и мнения и включение в свой активный вокабуляр — активный словесный словарь — слова «надо» означает, что «внутренний имидж» сформировался и тактик вступает в срединную игру. Теперь уже с полной определенностью можно сказать, что он освоил немаловажное качество «управленческих» игр: «не говорить, что думаешь, — а думать, что говоришь». Все это отражается и в окончательном определении своего внешнего стиля и образа.

Можно только заметить, что в тактике еще проявляется «наследие» моралиста в стремлении укрепить свои позиции за счет получения какой-то должности на «службе государевой».

В отличие от «фундаментальных» игр пребывание тактика на срединном этапе продолжает быть высокоактивным, ориентированным на целенаправленное движение, выработку пленных бойцовских качеств, прежде всего цепкость в достижении конкретного результата. В его сознании происходит осмысление глубинных мотивов человека и возможностей воздействия на них — он бессознательно ищет успешную теорию развития бизнеса.

Он в итоге осознает, что окружающими можно и нужно управлять, и, закрепляясь в срединной стадии, осваивает и развивает свои навыки в решении тактических задач. В результате такой активной и полезной деятельности происходит резкое усиление его потенциала по комбинированию и управлению несложными ситуациями; отсюда возникает потребность в стратегическом развитии, что и подводит «матерого» тактика к завершающей части игры. Идет активное развитие его мыслительного аппарата — ставит более крупные цели и создает все более «хитроумные» планы их достижения. При этом все меньше и меньше участвует в «исполнительской» работе. Все это сопровождается стремительным движением вверх по «служебной лестнице», и вдруг, на пике своего полета, он «залетает» на территорию сценариста и обнаруживает, что его без видимых усилий переигрывают. Он серьезно и надолго задумывается, одновременно оптимизируя деятельность созданных ранее структур, и осознает — его мыслительные стратегии бессильны против сценариста.

Уместно заметить, что присвоение игре «тактик» дополнительного названия «переходной» между «фундаментальными и управленческими» не было случайным. Эту «приграничную нейтральную зону» мало кому удастся пересечь. Последнее объясняется принципиальным различием в форме деятельности между выше указанными играми. Так, если тактик проявляет «активность в практической деятельности», вникает в вопросы и собственноручно все организует, то уже сценарист, если его рассматривать под этим углом зрения, внешне выглядит полностью бездействующим, постоянно «философствующим».

Как вы помните, сценарист — это прекрасный комбинатор и психолог в одном лице и именно с него начинается профессиональная игра на скрытых слабостях человека, игра

его эмоциями, сценарная игра.

Тактик, входя в игру «сценарист», осознает на практике, что управление скрытыми, глубинными процессами человеческого сознания намного мощнее любых прямых силовых и линейных воздействий. Самое сложное для начинающего сценариста на первом этапе — научиться бездействовать и ждать. Пройти это испытание дано не каждому. Другая проблема, поджидающая его, заключается в отсутствии однозначной информации, с которой привык работать; он сталкивается с необходимостью иметь дело с едва обозначившимися картинками, состоящими из множества отдельных штрихов и никаких четких деталей.

Но как только начинающий сценарист освоит стратегическую игру и умение ждать, научится менять маски и «подавит» собственную значимость, и при этом главный приоритет приобретает метод получения результата при смещении акцента в его аналитической работе с «вещей» на процесс игры, то он оказывается в балансе игры «сценарист» — срединном этапе. Как правило, на этой стадии «уже сценарист» полностью погружается во вкушение плодов жизни. Попутно он расширяет свое влияние на окружающих без конкретной на то цели, захватывая новые территории для расширения своего влияния: власть ради власти. Из сибаритского состояния срединного этапа его вырывает, как не покажется странным, тривиальное состояние бесконечной скуки.

Игра «сценарист против сценариста» перестает быть даже конкуренцией, скорее это игра, как, например, теннис: ничего, кроме азарта игры и желания победить.

«Разыгравшийся», вошедший «на сто процентов» в игру, наш сценарист подходит к выходу из игры «сценарист» и последующего подхода к начальной ступени уровня игры «идеолога». Он, наполненный «до самых краев» энергией, понимает, что владеть и управлять территорией совсем недостаточно, его и охватывает неумное желание принять участие в более изощренных и масштабных играх. Чувство гнетущей неудовлетворенности и понимание бессмысленности его постоянного пребывания «на публике» выводит его на новый уровень.

Но как только сценарист перестает испытывать вообще какую-либо потребность *для подтверждения своего бытия* «выхода на публику», научится играть из-за сцены и направит все свои силы и энергию

в высшую игру «идеолог», он уже вступит в этап «баланса этой игры».

Таков, вкратце, процесс прохождения от выхода из игры «реалист» до входа в игру «идеолог». Можно отметить, что выше изложена схема движения, а жизнь настолько много-образна, насколько и удивительна, и всегда преподносит та-кие сценарии развития, которые можно будет лишь описать впоследствии.

4.5.4. Роль Игр в Социуме

Социальное общество — это гармоничная система, в ко-торой естественно сосуществуют и функционируют все ее со-ставляющие. Система общества закрепляется введением еди-ных для всех моральных норм, традиций и законов, которые отлаживаются многими поколениями. Именно за счет цен-ностей общества система является «самоорганизующейся», замкнутой, во многом напоминающей природные экологи-ческие системы.

По аналогии с экологическими системами каждый слой общества несет ответственность за строго определенные фун-кции. Так, в рамках социального общества «фундаменталь-ные» игры ответственны за сегодняшний день — здоровье и «жизненный потенциал» социума; тактики — за благососто-яние и мощь государства; а игры «сценарист и идеолог» — за будущее общества: его стабильность и развитие.

Итак, реалисты и моралисты являются фундаментом лю-бого общества и их игры — групповые, легко управляемые и вполне предсказуемые. «Поле деятельности» — реальные условия жизни, общепризнанные факты и нормы. Эти игры прекрасно ориентируются в профессиональных областях, так как владеют «узкой территорией», ограниченной строго профессиональной деятельностью. Последнее дает им ряд преимуществ, таких, как высокая адаптационная способность к работе, быстрое действие в стандартных ситуациях, житейс-кая «хитрость». Однако, к сожалению, как только ситуация выходит за «профессиональные рамки», они становятся бес-сильными. Системное мышление, анализ ситуации и умение находить принципиально новое решение им несвойственно, что обусловлено нехваткой внутренней энергии — их «по-тенциал» охватывает лишь стандартные ситуации.

Реалисту свойственны развитые «программы» совести, справедливости, чувства вины, при повышенной агрессивности и высокой бесцельной подвижности. Ограниченный на-бор возможностей ими используется весьма эффективно. Они — отличные

исполнители, находящие применение в различных сферах социума: служащие, чиновники, рабочие.

Их агрессивность — результат постоянной внутренней борьбы между личностью и программами за «личную свободу». Этот внутренний конфликт находит свой выход: реалисты устраивают «расправы», а моралисты — споры.

Основная задача реалистов в социуме — создавать материальные ценности: для обеспечения материальной жизни социума.

Игра «моралисты» направлена на сохранение основных устоев общества: моральных ценностей, развитие науки, истории народа, традиций; их можно назвать консерваторами или «хранителями морали». Мышление моралистов опирается на архивные данные — они имеют высоко развитую память и потому практически никогда ничего не забывают. Все академическое образование направлено именно на развитие памяти и запоминание основных теорий.

Эта игра зиждется на образовании, и задача моралистов — развивать и поддерживать идеологические и научные ценности, охранять рамки идеологии. Естественно, они являются главной движущей силой игры «Социум». Игра «Государство» перестает существовать, если вдруг исчезают моралисты — защитники основных моральных устоев общества. Моралисты образуют огромный отряд «белых воротничков»: служащие, менеджеры, учителя, врачи, юристы, бухгалтеры.

Задача моралистов в социуме — сохранение установленных рамок путем отстаивания существующих принципов, норм и моральных ценностей, а также блокировка любых случайных нововведений в устройство жизни.

Тактик — это управленец, организатор, директор, предприниматель, «средний бизнесмен», и задача игры «тактик» — управлять, организовывать. Тактики, приходя в любое место, быстро вникают в ситуацию, принимают решение, заранее зная конечный результат. Они являются незаменимым слоем общества, но несут и опасность, связанную с их стремлением к самостоятельности. Лучшие качества тактиков, в особенности, высочайшая работоспособность, проявляются в единой, хорошо

организованной системе управления, позволяющей не только производить «продукт» для общества, но и пользоваться плодами своего труда.

На тактиках держится производство, средний бизнес, политическая власть, армия.

Главная цель сценариста — известность, и власть и он умеет быть с тем, кто их получает. Он превосходно использует свою внешность как инструмент реализации своих планов, обладает уникальным умением «надеть на себя» ту маску, которая необходима для реализации своих планов.

Сценаристы — это «вельможи» социума, концентрирующиеся, как правило, в местах обитания власть предержащих. При этом замечено, что среди сценаристов больше женщин, чем, например, в среде тактиков, что обусловлено, в первую очередь, культуральными архетипами современного общества.

Социум воспринимает игру «сценариста» как важный элемент планирования, силу, контролирующую и направляющую тактиков. От уровня развития игры «сценарист» зависит стабильность и уровень жизни. Ведь тактики — потенциальные носители «бацилл» революции, а сценарист, совсем наоборот, ратует за максимально прозрачную и стабильную систему.

Итак, задача сценариста — структурировать общество и создавать в нем стабильность, устанавливать ролевой порядок, организовывать жизненно важные процессы — игры.

Идеологов в обычной жизни, «на улице», практически встретить невозможно, а еще сложнее распознать так называемых «серых кардиналов». Достоверной информации о личной и деловой жизни идеологов нет, но периодически по этому поводу приводятся официальные данные. Идеологи — это одиночки, не нуждающиеся ни в известности, ни в каком-либо обществе. Их основная страсть и цель — власть. Идеолог со своей командой осуществляют функцию контроля за происходящими процессами и поддержание жизни в обществе: постоянно сохранять четкий ритм его функционирования.

Как правило, идеолог играет извне, отслеживая, например, соотношение сил вокруг собственной структуры, будь то корпорация или государство. Кроме того, идеологи со-здают будущее: организуют разработку долгосрочных стратегических планов развития и формулируют новые философские подходы, определяющие вектор развития территории.

Уместно отметить, что если для моралиста-ученого философия — это образ мышления, то для идеолога философия -- это инструмент, подобный оркестру — для дирижера или горнопроходческому комбайну — для шахтера.

Итак, идеологи ответственны за будущее государства и его социальное развитие.

Источник:

Фрагмент из книги Кронина С. И. «Режиссура социальных игр»