18+

Сергей Баранов

ЧЕЛОВЕК 2.0

Руководство по выживанию
в мире обезьян

Сергей Баранов

Человек 2.0. Руководство по выживанию в мире обезьян

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51689351
ISBN 9785449843081

Аннотация

«Человек 2.0» – это руководство по выживанию в мире обезьян, в основе которого лежит научное и философское знание о поведении человека, а также практический опыт взаимодействия с десятками тысяч людей. Главная задача книги – сформировать у читателя новое мировоззрение, которое поможет навсегда избавиться от неуверенности в себе.

Содержание

От автора	5
Предисловие	10
Введение	11
§1. Почему нас никто не понимает?	16
§2. Ошибка нашего внимания	22
§3. Мешает ли нам страх перед чужим мнением?	26
§4. Что такое уверенность в себе?	31
§5. Три признака отсутствия уверенности в себе	36
§6. Отрицание собственного разума	40
§7. «Я хочу быть твоей собачкой!»	43
§8. Одобрения окружающих следует избегать!	47
§9. Понравиться другим людям невозможно!	52
§10. Используйте свои преимущества!	57
§11. Превосходство разума над обезьяньей сущностью	62
§12. Если ты такой умный – покажи мне свои деньги!	67
§13. Сила есть – ума не надо!	72
§14. Интеллектуал – сверхдоминант!	77
§15. Почему мнение большинства ничего не стоит?	85
§16. Играть роль или быть собой?	89
Конец ознакомительного фрагмента.	91

Человек 2.0
Руководство по выживанию в мире обезьян

Сергей Баранов

© Сергей Баранов, 2020

ISBN 978-5-4498-4308-1
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Если вы думаете, что в мире существует такая книга, прочитав которую, можно стать более уверенным в себе, то я вас разочарую, потому что я таких книг не нашёл. Именно поэтому я решил написать книгу, которая решает эту задачу. Думаю, мне удалось рассмотреть вопрос уверенности в себе максимально подробно и с разных сторон.

Чем отличается книга «Человек 2.0» от других книг на тему развития уверенности в себе?

1. Здесь не будет никаких практических упражнений, заставляющих вас делать разные глупости в людных местах.

2. Здесь не будет мотивирующих утверждений в стиле: «Просто поверь в себя! У тебя всё получится!».

3. В этой книге нет вдохновляющих историй успеха и прочей пустой болтовни.

4. Эта книга не написана человеком, который вам рассказывает об уверенности в себе, будучи долларовым миллиардером и давно забыв о том, каково это – быть неуверенным.

5. Эту книгу написал я сам от корки до корки. В ней ровно 0% плагиата! Вы не найдёте здесь ничего из прочитанного вами ранее в книгах по развитию уверенности в себе.

Для кого эта книга?

1. Если вы считаете себя слишком маленьким, слишком худым, слишком толстым, если вы думаете, что у вас некрасивый нос, торчащие уши, слишком кудрявые волосы, и это всё мешает вам быть уверенным в себе, то эта книга для вас.

2. Если вы считаете, что станете более уверенным в себе, когда у вас появится дорогая машина, собственная квартира и Iphone последней модели, то эта книга для вас.

3. Если вы считаете, что для уверенности в себе вам не хватает подписчиков, лайков и крутых фотографий с заграничных курортов, то эта книга для вас.

4. Если вам уже исполнилось 18 лет и вы ещё не определились с тем, как будете достигать своих целей, то эта книга для вас.

5. Если вам кажется, что вокруг вас одни идиоты, то есть большая вероятность, что вам это не кажется!

Каждый может стать уверенным в себе!

Если у вас нет крутых статусных вещей, то это не причина чувствовать себя неуверенно. Если вы не зарабатываете больше 100 тыс рублей, это также не является причиной для того, чтобы быть неуверенным. Если у вас нет высшего образования, вы также не обязаны чувствовать себя ущербным по сравнению с теми, у кого 3 красных диплома.

Давайте смотреть правде в глаза – условия неравные! Я не получил высшее образование из-за того, что у моих родителей не было денег, хотя мои способности к учёбе были значительно выше среднего и я практически не испытывал никаких сложностей для того, чтобы быть круглым отличником в школе. После окончания техникума в 2009 г. из-за кризиса я не мог найти работу даже за 3 тысячи рублей и получал пособие по безработице 900 руб. Если вы поинтересуетесь, то узнаете, что большинство самых богатых и успешных людей в мире просто оказались в нужное время в нужном месте. Почитайте историю успеха Билла Гейтса, например.

Чтобы вам не показалось, что я оправдываю отсутствие у меня миллиона долларов, рекомендую вам прочитать книгу Леонарда Млодинова « (Не) совершенная случайность. Как случай управляет нашей жизнью» и «Гении и аутсайдеры» Малкольма Гладуэла. Но так как в данный момент у вас этих книг нет, я приведу отрывок из одной статьи.

Марк Фишер, эссе «Никчёмный человек»

«На протяжении определенного времени наиболее успешной тактикой господствующего класса было перекладывание ответственности. Каждого индивида, принадлежащего к угнетенным классам, заставляют почувствовать, что его

бедность, отсутствие возможностей или отсутствие работы – это только их собственная вина. Люди начинают винить себя, а не социальные структуры, в отсутствие существования которых их так или иначе заставляют верить (существование этих структур – оправдание для слабаков). То, что Смейл называет „магическим волюнтаризмом“ – представление о том, что человек может стать тем, кем он хочет, что это в его власти – представляет собой господствующую идеологию и неофициальную религию современного капиталистического общества, которую продвигают „эксперты“ в телешоу и бизнес-гуру не в меньшей степени, чем политики. Магический волюнтаризм является и следствием, и причиной слабо развитого классового сознания, свойственного текущему историческому моменту. Он является оборотной стороной депрессии, за которой стоит убежденность в том, что все мы несем уникальную ответственность за свое несчастье, и потому заслуживаем его…»

У нас не было выбора!

Мы не выбирали своих родителей, не выбирали систему образования, не выбирали место рождения, не выбирали свои гены, свою внешность, а потому вся наша жизнь представляет из себя случайное стечение обстоятельств, большая часть из которых от нас не зависит. И наша неуверенность в себе обусловлена в значительной степени устройством со-

циальной системы. Более того, наша неуверенность является основой функционирования всего общества. Нас запрограммировали на то, чтобы мы были забитыми существами с чувством собственной неполноценности, готовыми из-за этого ощущения своей никчёмности выполнять любую работу за такую зарплату, которая позволяет лишь дожить до следующего месяца. Так живёт 80% населения нашей страны. И если мы все вдруг осознаем, что происходит на самом деле, то управлять нами станет невозможно – с нами придётся договариваться.

Что представляет собой эта книга?

«Человек 2.0» – это руководство по выживанию в мире обезьян, в основе которого лежит научное и философское знание о поведении человека, а также практический опыт взаимодействия с десятками тысяч людей. Главная задача книги – сформировать у читателя новое мировоззрение, которое поможет навсегда избавиться от неуверенности в себе.

p.s.: Я всегда хотел изменить мир в лучшую сторону! Если жизнь хотя бы одного человека изменится под влиянием этой книги, я буду знать, что несколько месяцев интеллектуального труда были потрачены не зря.

***

Я посвящаю эту книгу своим родителям.

Предисловие

Убедительно доказанная точка зрения, становится очевидной и более не вызывает сомнений. Мы все видели, как в фильмах от брошенной сигареты вспыхивает бензин. И никогда в этом не сомневались. Однако, если вы проведёте эксперимент, то это станет убедительным доказательством того, чтоб от брошенной сигареты бензин не загорается. И на всю оставшуюся жизнь это будет для вас очевидным фактом.

На страницах этой книги я убедительно доказываю, что мнение других людей не имеет никакого значения, а уверенность в себе – это единственное качество, которое нужно развивать.

Введение

Если вы думаете, что перестать обращать внимание на чужое мнение – это просто, то вы ошибаетесь, потому что общественное мнение полностью определяет всё поведение человека в социуме и является единственным препятствием на пути к достижению любых целей.

Очень немногие люди способны думать самостоятельно, а не опираться в своих рассуждениях на иллюзорные представления о реальности, впитанные нами в процессе взросления. Наше поведение полностью зависит от того, каким нам представляется мир. Задумайтесь на секунду – что является для вас реальным? Единственное, что реально – это ваша мысль. Посмотрите на свою руку! Вы знаете, что это рука только потому, что вы так думаете. Если вы испытываете жажду, то вам нужно осознать (помыслить), что испытываемое вами ощущение является жаждой, которая устраняется стаканом воды.

Нет ничего кроме мысли, а следовательно нет ничего, что определяет ваш образ жизни, кроме содержания ваших мыслей. Разум – это то, что позволяет вам взять под контроль свои мысли, а взяв под контроль свои мысли, вы берёте под контроль всю свою жизнь.

Содержание наших мыслей зависит от среды, в которую мы «культурно-исторически» вросли. Если вы родились в богатой семье, то у вас одни мысли о жизни, если вы провели своё детство в нищете, то эти мысли у вас другие. Но и в первом и во втором случае ваше мировоззрение не содержит ничего вашего, оно – иллюзия, впитанная вами из общества социальная программа.

Иными словами, все мы изначально рождаемся обезьянами, а потом нас программируют, как зомби, чтобы мы стали полезны обществу. Мы изучаем в школе те предметы, которые позволят нам в дальнейшем получить основанное на этих знаниях образование, чтобы выполнять соответствующие нуждам государства функции. Вы не выбирали список изучаемых предметов, вы не выбирали новости, которые вам показывают, вы не выбирали фильмы, музыку, рекламу, историю, литературные произведения и т. д. – выбор был вами сделан из узкого набора информации, который, по мнению власти, сделает вас теми, кем вы являетесь – создателями прибавочной стоимости и белками, бегущими в колесе цивилизации.

Так как все наши действия определяются содержанием наших мыслей, то и изменить своё поведение (наши мысли, кстати, есть тоже наше поведение) мы можем только путём

изменения содержания мыслей.

Условно говоря, мы имеем некую несодержательную матрицу, в которую загружена определённая информация. Эту информацию мы можем из матрицы изъять и установить на её место другую информацию. Несодержательная матрица может мыслить всё, что угодно, её возможности не зависят от конкретного содержания. Из любой информации, положенной на матрицу, мы создаём свою реальность. Так геймер, систематически получая информацию из игры, начинает ощущать, что реальность игры для него более интересна. Учёный, наложив на эту матрицу физику, невероятно интересуется физикой и утверждает, что нет ничего, кроме физики. Легкоатлет имеет в матрице информацию о своём физическом развитии, достижениях и утверждает, что спорт и физическая культура – главное в жизни. Вам знакомо это ещё со школы, когда каждый учитель называл свой предмет самым необходимым.

Несодержательная матрица не дана нам в готовом виде от рождения. Эту матрицу мы формируем в процессе освоения любого системного знания, а также в процессе взаимоотношений с окружающими. Единственная наука (если её можно так называть), которая своей целью имеет не наполнение матрицы, а её расширение – это философия. Но не та философия, которую изучают в университетах, а философия как

способ жизни философа. Философы создают свою систему мировоззрения, которая посредством внесения в неё огромного количества понятий и связывания их между собой, вынуждает матрицу создавать дополнительные ячейки. Несодержательная матрица философа, создавшего всеобъемлющую систему знаний, является инструментом, который может быть использован для решения любых задач, на которые будет направлено внимание. В более узком смысле, конечно, каждый из нас считает себя философом. Но тот, кто целенаправленно развивает своё мировоззрение, по сути и является философом. Философия – это искусство мыслить реальность.

После того, как мы ввели идею несодержательной матрицы и возможности наложения на неё любой информации, а также возможности её расширения, вернёмся к предмету нашего разговора. Если вы думаете, что для того, чтобы избавиться от страха перед чужим мнением, вам нужно заставлять себя выходить в людные места и читать стихи, то вы заблуждаетесь, но не полностью. Действительно деятельность, привлекающая внимание людей, заставляющая вас активно игнорировать это внимание, будет способствовать снижению страха. Однако, снижение страха будет являться лишь навыком, пригодным для узкого ряда действий, схожих с тем контекстом, в котором вы его тренировали. Более того, этот навык будет постепенно сходить на нет, если его не поддер-

живать периодической практикой. Ну и самое главное, этот навык ничего вам не даст для развития способности разума контролировать свои мысли, т.к. в этом случае вы просто перетерпите дискомфорт, вместо того, чтобы с помощью разума изменить свой образ мыслей и не испытывать такого дискомфорта в дальнейшем.

Подведу итог. Избавиться от страха перед общественным мнением можно. Для того, чтобы изменить своё поведение, нам необходимо изменить содержание наших мыслей. Мы действуем в соответствии с нашим описанием реальности, и если изменить способ, которым мы описываем реальность, то и поведение наше неизбежно изменится.

§1. Почему нас никто не понимает?

Нам кажется, что другие люди негативно отнесутся к тому, что мы говорим. Но обоснованы ли эти опасения? И важно ли в действительности, как они отнесутся, даже если негативно?

Рассмотрим процесс формирования речи. Сначала у нас возникает некоторое ощущение в ответ на заданный вопрос или тему разговора. Мы это ощущение (состояние нейронных сетей, которое является отражением понятийной структуры, созданной нами в процессе разговора) пытаемся выразить словами. При переходе от состояний к внутренней речи информация неизбежно искажается, т.к. слова слишком неинформативны, чтобы передать то, что происходит в мыслях на уровне ощущений. На следующем этапе внутренняя речь преобразуется во внешнюю (мы оцениваем, что стоит сказать, как это сказать, и о чём лучше умолчать).

В итоге наша речь проходит два фильтра. Представьте, что мы взяли крупный песок с камнями. После первого фильтра мы получили две фракции: камни и крупный песок. После второго фильтра мы получаем мелкий (пляжный) песок и крупные частицы, более похожие на очень мелкие камни, чем на мелкий песок. В итоге имеем три фракции: камни,

крупный песок и песочная пыль. Можем ли мы по песочной пыли определить то, что мы имели вначале? Скорее всего нет, особенно если мы не специалисты по песку и камням. Когда дело доходит до более сложной информации воспроизводимой словами, то восстановить исходное состояние мыслей по произносимым словам оказывается невозможным за редким исключением – если общение происходит в строгих рамках с однозначно определёнными терминами (научная дискуссия). В качестве самого идеального примера понятной речи можно привести только математику – это несодержательные конструкции, которые подчинены строгим правилам и всеми математиками интерпретируются одинаково.

Но наше общение – не математика. Получается, что никто не способен понять то, что мы пытаемся изложить в словесной форме, т.к. эта форма всегда не дотягивает до исходного содержания, более того, она отражает лишь фрагменты содержания, своего рода – опорные точки. Представьте, что на листе бумаги нарисованы несколько десятков точек. Если соединить эти точки, то можно получить либо ломаную линию, либо плавную кривую, либо многоугольник, либо объёмную фигуру, а можно соединить отдельные точки в буквы. В итоге, точки на бумаге ничего нам не говорят о том, что имелось в виду. Так вот, точки на бумаге – это слова.

Теперь нужно представить, что мы расставили точки, описывая многоугольник, а наш собеседник по этим точкам составил буквы. Можем ли мы обвинять собеседника, что он неправильно нас понял? Обвинять-то мы конечно можем, но насколько это целесообразно? С другой стороны, если мы знаем, что говорим и почему, то мы не можем реагировать на оценку наших слов другим человеком, ведь нам заранее стопроцентно известно, что по нашим точкам (словам) собеседник составил совершенно другую фигуру (историю), и его оценка наших слов (точек) является оценкой своей истории (фигуры), которую он по этим точкам восстановил в своей голове. Эти две истории не имеют связи.

Давайте ещё раз уточним. В общении происходит четыре искажения информации. Сначала мы испытываем состояние мозга, которое пытаемся оформить в виде слов, составляющих нашу внутреннюю речь (1), далее мы выбираем те слова, которые, как нам кажется, наиболее точно описывают наши мысли и при этом фильтруем содержание в зависимости от наших отношений с собеседником (2), затем собеседник слышит наши слова и у него возникает определённое состояние мозга (3), и наконец он это состояние мозга осмысливает через внутреннюю речь (4). В процессе такой обработки искажение информации зависит от контекста. Если мы обсуждаем цифры, то информация передаётся без искажений. Но если мы разговариваем об отношениях между

людьми, о чувствах, о справедливости, морали, долге и т. д., то искажение будет настолько значительным, что коммуникация осуществляется лишь на уровне языка тела и интонации, а смысл слов перестаёт иметь значение.

Однако в этом случае возникает вопрос: зачем вообще что-то говорить, если нас никто никогда не поймёт? Дело в том, что у собеседника должна быть активная заинтересованность. Если собеседник ищет ответы на свои вопросы, то любая новая комбинация точек может помочь ему составить картину. Он будет пытаться эти точки соединять по-разному, в зависимости от того, нашёл он ответ на свой вопрос или нет. Незаинтересованный собеседник может составить по этим точкам только, что у него уже ранее было составлено. Здесь речь идёт о тенденциозности восприятия, которая иначе выражается фразой: «каждый видит то, что хочет видеть», следовательно, узнать новое из наших слов собеседник может лишь в том случае, если он хочет узнать новое.

Так например, если вы читаете эту книгу именно для того, чтобы избавиться от страха перед мнением других людей и почувствовать себя более свободным, то вы увидите новое, максимально похожее на то, что я пытаюсь вам сказать. Скорее всего у вас в памяти будут всплывать ситуации, которые подтверждают описанные здесь закономерности.

Получается, что люди во время общения обмениваются картами состояний мозга, которые в каждом индивиде отвечают за разное значение. Именно поэтому содержательная коммуникация возможна лишь в том случае, если мы опираемся на факты, которые достоверно свидетельствуют о реальности.

Понимание принципа невозможности передать состояние из одного мозга напрямую в другой мозг без четырёхкратного искажения может привести вас в отчаяние и чувство тотального одиночества. И в этом есть значительная доля правды. Мы действительно никем не поняты, и поняты быть не можем. А если учитывать, что нас никто по большому счёту понять и не пытается, то следует себе признаться, что искать понимание в других людях, оправдываться перед ними, испытывать чувство вины и т. д. – непозволительная глупость, ведь они рисуют по нашим точкам какое-то своё содержание, которое нам неизвестно. Выходит, что человек, не имея способа понять, что мы говорим, делает выводы, основываясь на каких-то своих предположениях, а когда он эти выводы высказывает нам, мы рисуем по этим точкам совершенно другую картину и испытываем по этому поводу сомнения в себе. Но ведь исходящая от нас информация и воспринятая нами – это набор слов из совершенно разных контекстов, которые не могут быть сопоставлены буквально, как белый цвет нельзя сопоставлять с мягкостью объекта.

При написании этой книги я предпринял всё возможное, чтобы информация, которую я сообщаю вам, подверглась минимальному искажению. Почему в математике информация может быть передана без искажений? Потому что математика, как и любая наука, опирается на логику. Следовательно, для того, чтобы информация не искажалась, к каждому утверждению необходимо подвести пример или аргументацию, из которой следует именно тот вывод, который мы пытаемся сообщить. Поэтому я привожу примеры и логические обоснования, которые помогут вам раскрыть суть каждой главы.

> Нам только кажется, что мы можем общаться с другим человеком. На самом деле все люди общаются только сами с собой.

§2. Ошибка нашего внимания

Мы сами создаём свою неуверенность, акцентируя на ней внимание. Более того, мы постоянно развиваем неуверенность в себе, так как уделяем ей слишком много мыслей. Если мы перестанем поддерживать свою зависимость от других людей собственными усилиями, то она постепенно начнёт затухать. Но чтобы перестать что-то делать, нам нужно заняться чем-то другим. Следовательно, чтобы перестать бояться чужого мнения, нам нужно найти такой ракурс восприятия, при котором в центре нашего внимания чужого мнения не окажется.

При общении с людьми необходимо обращать внимание не на то, как они нас воспринимают, а на то, как мы воспринимаем этих людей. Так например, если нам предстоит выступить публично или встретиться с каким-то человеком, мнение которого нас пугает, то следует заранее продумать наше восприятие публики или человека. Но ни в коем случае не нужно думать о том, как другой человек воспримет наше поведение. Продумать восприятие другого человека – значит создать в своём мышлении логическую конструкцию, опирающуюся на известные нам факты как о данном конкретном человеке, так и о людях вообще. Если встреча предстоит сложная, то факты можно подобрать в соответствии

с нашей тенденцией – снизить значимость. Таким образом мы, конечно, отдалимся от фактической реальности, а значит такой способ нужно применять лишь в крайних случаях. В идеале мы должны учесть максимум фактов, а те факты, которые нам мешают быть увереннее, нужно описать настолько подробно, чтобы картина была нам понятна и не могла нас ввести в ступор. Пугает прежде всего неизвестность.

При встрече двух людей, каждый из которых обращает внимание на своё восприятие, игнорируя позицию оппонента, победит в этой иерархической борьбе тот, чьё описание тяжелее за счёт учёта большего количества фактов. Тяжесть конструкции и охват фактической реальности этой конструкцией позволит в процессе общения не сдавать позицию и оставаться непреклонно уверенным в себе. Как только ситуация придёт в равновесие и кто-то продвинется вперёд, а другой на эту же величину отойдёт назад, можно быть уверенным, что дальнейшего сопротивления в первую очередь будет избегать проигравший. В этот момент собеседник может быть подвергнут манипуляции. Если мы похвалим какое-то его качество, то для него это будет важным моментом и он не захочет потерять наше расположение.

Критика других людей и точек зрения имеет целью прежде всего определить, как критик воспринимает других. Люди боятся критиков, потому что критики оценива-

ют, и люди попадают под оценку, а следовательно лишаются своей воли. Если ученик в школе начнёт оценивать учителя и способ преподавания материала, то учитель буквально выворачивается наизнанку, т.к. ситуация для него непривычная. Учитель начинает тщательнее готовиться к предмету и рассказывать так, чтобы взять реванш у ученика, показав, что ученик на самом деле знает гораздо меньше. Но занижать оценки ученику учитель уже не сможет, т.к. ученик имеет право оценивать не только преподавание материала, но и способ выставления оценок.

Человек, попавший под оценку, лишается способности действовать по своему усмотрению, иными словами – лишается своей воли.

В качестве способа выйти из-под критики, многие прибегают к оценке критикующего, как человека, называя его неудачником и завистником. Это говорит исключительно о том, что подвергшийся критике проиграл, т.к. перешёл на обезьянью позицию «кто говорит» вместо «что сказано». Единственный выход из такого положения – это ответная критика критики оппонента и аргументированное подтверждение своей точки зрения после того, как точка зрения оппонента выявила свою несостоятельность. В качестве защиты от ответной критики человек может прибегнуть к тактике «тот, кто прав, не станет оправдываться», что снова гово-

рит о поражении, т.к. был совершён переход в «кто говорит», вместо того, чтобы обратить внимание на «что сказано».

Всегда нужно обращать внимание только на то, как мы воспринимаем окружающий мир, людей и ситуацию. Думать о том, как на нас влияет ситуация, как мы выглядим в глазах других людей и что мы думаем о себе – значит отдавать власть над своим поведением в руки окружающих.

§3. Мешает ли нам страх перед чужим мнением?

В большинстве случаев чужое мнение является невысказанным гипотетическим мнением, которое мы приписываем другому человеку или группе людей в отношении нас и наших поступков. Если мы говорим о действиях, которые мы только планируем совершить, то влияние этого предполагаемого мнения чаще всего останавливает нас или приводит к значительным психологическим трудностям при реализации задуманного. Ожидаемая оценка наших действий в основном негативная, т.е. мы заранее критикуем себя от лица общества. Это связано с нашей обезьяньей природой, т.к. любое неверное с точки зрения стаи действие может повлечь за собой агрессию других членов стаи и даже изгнание из стаи. Негативный критический взгляд приводит нас в состояние стресса, которое мешает действовать эффективно в том случае, когда мы нашли в себе силы преодолеть ступор, но велика вероятность, что мы и вовсе откажемся делать что-либо.

Позитивное мышление, которое активно навязывалась многими психологами в течение 20-го века, а в нашу страну пришло относительно недавно, с одной стороны способ-

но сдвинуть нас с мёртвой точки, с другой стороны может привести к ещё более негативным последствиям, чем отказ от действий. Дело в том, что позитивный настрой в стиле «у меня всё получится, я верю в себя» помогает нам преждевременно поверить в положительную оценку со стороны общества, но в случае, если оценка будет резко негативной, мы можем настолько разочароваться в себе, что больше никогда не сможем противостоять мнению окружающих и в дальнейшем постараемся избежать подобного стресса.

У наших предков уверенность зависела от физической силы и признания этой силы другими членами группы. Если данного индивида ранее никто не бил дубиной за его поведение, значит он знает, что делает. Если бы не знал – обязательно бы побили! Человек из-за своего обезьяньего прошлого не способен сам признать свою ценность. Ощущение собственной ценности возникает и усиливается в зависимости от количества людей, которые эту ценность признали. Следовательно: если ты ведёшь себя уверенно, значит кто-то оценил твои заслуги. Поэтому люди любят во время конфликта задавать вопрос: «Ты кто такой, чтоб я тебе что-то объяснял?». Заметьте, здесь не идёт речи о точке зрения и аргументах, речь исключительно об общественном признании.

Итак, если мы ожидаем негативную оценку со стороны окружающих, то мы совершаем ошибку в двух направле-

ниях. Во-первых, нам совершенно неизвестно, что действительно подумают окружающие, во-вторых, мы теряем контроль над ситуацией, т.к. смещаем фокус своего внимания с деятельности на учёт мнения окружающих, а потому наши действия становятся менее эффективными. Так например, все мы видели в школе, как учительница пишет что-то на доске и разговаривает одновременно. Если вы пытались хоть раз сделать так же, то вы знаете, что как только вы смещаете фокус внимания на говорение, написание тормозиться, а если вы сконцентрируетесь на написании, то потеряете способность говорить. У учителей это получается лишь тогда, когда они пишут простые словосочетания или отдельные слова. По сути это навык автоматического письма, подобный игре на гитаре, когда две руки выполняют разное, но уже многократно отработанное действие. Думаю, останавливаться на том, как смещение фокуса внимание приводит к стремительному падению эффективности действий, более подробно не нужно.

Когда мы начинаем действовать с учётом мнения окружающих, мы неизбежно вынуждены ориентироваться на их реакцию и ждать положительного или отрицательного подкрепления, которое позволит нам оценить правильность наших действий в глазах других людей. В этот момент мы попадаем в ловушку, т.к. наша деятельность теперь определяется не нами, а полностью зависит от окружающих. Мы пе-

редали контроль над своим поведением другим людям, которые понятия не имеют о том, что именно мы собираемся делать и насколько это может быть опасно или полезно для них. При этом наша неуверенность показывает окружающим, что мы либо сами не знаем, что делаем, либо нас ранее уже кто-то побил палкой за подобное, а потому мы опасаемся. Даже если наши действия не могут в принципе иметь негативного влияния, наша неуверенность также говорит о том, что никто ранее не признал нашу ценность, а потому мы сами не чувствуем ценность собственных действий.

Любые действия вызваны каким-то нашим желанием, которое мы намерены удовлетворить. Но если бы наше желание было достаточно сильным, то мы бы действовали не смотря ни на что. Однако мы ведём себя неуверенно и передаём контроль над собой другим людям, таким образом мы надеемся, что другие люди имеют целью помочь нам в осуществлении наших желаний гораздо больше, чем мы сами этого хотим. Но другие люди отнюдь не заботятся о достижении нами своих целей, и любое наше поведение, которое не является уверенным или стандартным, ими будет воспринято негативно, т.к. они не читают наши мысли и не знают наших намерений. Ведь вполне вероятно, что наши намерения не будут нести никакой ощутимой выгоды для общества, а значит и поддерживать нас в наших начинаниях никто не заинтересован.

В целом общество стремится к стабильности и понятности, а потому любые необычные явления оно будет отрицать. И чем более неуверенно ведёт себя человек, тем сильнее общество будет пытаться его подавить.

Вернёмся к вопросу, который был задан вначале. Думаю, я со всей убедительностью доказал, что учитывать мнение других людей – значит лишить себя возможности действовать эффективно.

§4. Что такое уверенность в себе?

В контексте предложенного мною способа описания реальности уверенность в себе – это способность действовать самостоятельно. Страх перед чужим мнением – это зеркально противоположное понятие. Уверенность приобретается в процессе преодоления страха. Тот, кто ощущал уверенность с самого детства, никогда не будет более уверенным, чем тот, кто уверенность эту «отвоевал» у своего инстинкта самосохранения посредством разума.

Так например, боевыми искусствами чаще всего занимаются те, кто испытывает внешнее давление окружающих детей, которые обладают лучшими изначальными физическими параметрами. Но любой, кто будет заниматься боксом в течение года, станет сильнее любого своего сверстника, который был просто сильный, но не развивал это качество. Любое развитие всегда имеет причиной желание компенсировать какой-либо недостаток. Психически здоровый человек хочет есть только тогда, когда у него наступает дефицит питательных веществ в организме, следовательно, приём пищи – это компенсация недостатка. Этот принцип фундаментальный, то есть он лежит в основе всего поведения живых организмов.

Уверенность в себе может быть общей и контексту-

альной.

Контекстуальная уверенность в себе – это уверенность, которая проявляется в знакомом для человека контексте, если он имеет навыки, выгодно отличающие его от других. Например, боксёр на ринге ведёт себя уверенно, но если дать ему скрипку в руки, то он будет чувствовать свою неловкость среди музыкантов. Другой пример, школьный ботаник, который себя по понятным причинам чувствует неуверенным в окружении сверстников, на уроке физики может смело рассказывать у доски сложный материал.

Даже в случае контекстуальной уверенности мы имеем дело с зависимостью от чужого мнения. Ведь уверенность в данном случае вызвана уверенность в том, что человек получит одобрение окружающих.

Общая уверенность в себе – это та же контекстуальная уверенность. Отличие лишь в навыке, из-за которого оценка со стороны становится невозможной. Человек, который занимается развитием своего способа думать, становится в каком-то смысле специалистом по мировоззрению и самовосприятию. Так как эта способность универсальна и не зависит от контекста, она позволяет чувствовать себя уверенным в любой ситуации. Большинство людей развивают лишь профессиональные навыки, а потому каждый из них, будучи вы-

рванным из контекста, становится мягким, как пластилин.

Уверенность в себе – это способность объяснить себе своё поведение таким образом, чтобы быть безусловно правым в любой ситуации. Однако, речь не идёт о том, чтобы с помощью красноречия оправдывать своё поведение. Речь идёт о том, чтоб действовать в соответствии со здравым смыслом.

«Поступай так, чтобы максима твоей воли могла бы быть всеобщим законом» (Иммануил Кант).

Поступать с другими так, как хочешь, чтобы люди поступали с тобой, – это значит, что если я, наткнувшись на свинское поведение со стороны другого человека, решил плюнуть ему в лицо, значит тем самым я утверждаю необходимость поступить так же по отношению ко мне, если я допущу свинский поступок.

Абсолютное большинство людей не только не стремятся быть честными, но и вступили с окружающими в некий молчаливый сговор: «я не буду замечать, что ты врёшь, но и ты не указывай мне на мою ложь». Открыто никто не признается в том, что готов обмануть любого ради собственной выгоды, потому что общество станет избегать такого человека.

Если вы будете отстаивать честность, то вы никогда

не проиграете, потому как признаться в нечестности для человека стыдно, а утверждать, что на вашу честность ему наплевать – то же самое, что признаться в нечестности.

Из вышесказанного следует, что обман делает человека неуверенным в себе, т.к. всегда есть вероятность, что обман будет вскрыт. Честность делает нас уверенными. И чем более мы честны, тем жёстче наша позиция. Нет никаких оснований думать, что нечестность даёт хоть какие-то преимущества в долгосрочной перспективе. Обман всегда можно подстроить под ситуацию, что делает лжеца зависимым от поведения других людей. Честность не даёт нам шанса изменить свою позицию, а поэтому наша позиция непреклонна.

Запомните: ложь делает человека слабым!

Если вам кажется, что большинство уверенных в себе людей не являются эталоном честности, то я вам совершенно точно скажу, что такая уверенность в себе является прямым следствием глупости. Чем глупее человек, тем меньше ему требуется оснований утверждать свои желания. Так маленький ребёнок управляет родителями посредством плача. Ему не надо никаких оснований, кроме собственного ощущения дискомфорта, из которого он стремится выбраться.

p.s.: «Лживость – гнуснейший порок!» (Мишель де Мон-

тень).

§5. Три признака отсутствия уверенности в себе

Сейчас мы рассмотрим три признака, которые свидетельствуют о нашей неуверенности в себе. Отмечу, что здесь не будет очевидной и банальной болтовни, которую вы с лёгкостью обнаружите, если загуглите разбираемый вопрос. Вполне вероятно, что вы никогда не смотрели на проблему уверенности в себе под таким углом.

1. Когда мы в коллективе равных нам по социальному статусу высказываем свою точку зрения по какому-то вопросу, с нами начинают спорить.

Если человек уверен в себе, то с ним никто не станет спорить. В случае явного несогласия окружающие могут лишь попытаться высказать свою критику, но заметив, что оппонент «не продавливается», сразу же отступят и сменят тему разговора. Причины такого развития ситуации в процессе чтения книги станут вам очевидны.

Важно заметить, что на проявление этого признака мы никак не можем повлиять, а потому он является довольно точным индикатором нашей уверенности, проявляющейся

вовне.

2. Если нашу точку зрения критикуют, мы начинаем нервничать, повышать голос или просто чувствуем собственную агрессию, которую стараемся держать под контролем.

Реакция уверенного в себе человека на критику может выражаться по-разному, в зависимости от степени обоснованности этой критики. В случае, если критика обоснованная, собеседник представляет для нас ценность, т.к. с его помощью мы можем качественно приблизить свою точку зрения к свойствам реальности. Тогда возражения воспринимаются нами как повод для интересного диалога. В большинстве случаев критика необоснованная, а потому она вызывает естественное желание смеяться, которое выражается дружеской улыбкой. Дело в том, что уверенность в себе является следствием развитого мировоззрения, а безосновательное мнение оппонента с точки зрения здравого смысла кажется очевидной глупостью, которая и вызывает искреннюю улыбку.

Этот признак также не поддаётся нашему контролю. Единственное, что мы можем сделать – это акцентировать своё внимание на том, что проявляем агрессию в тот момент, когда повод для агрессии отсутствует. Осознавая свою реакцию мы можем в дальнейшем проанализировать причину

своего страха. Агрессия всегда является следствием страха. В данном случае это страх перед чужим мнением.

3. Когда нам нужно обратиться с вопросом к человеку, с которым мы не находимся в регулярной коммуникации, мы думаем о предстоящей беседе и заранее подбираем фразы.

Это очень тонкий момент! Конечно же, мы думаем, что наши мысли о предстоящей коммуникации нормальны. Но причина, по которой у нас возникают эти мысли, лежит именно в нашей неуверенности в себе. У нас не возникает никаких дополнительных мыслей о стакане, если мы хотим налить в него воду.

Этот признак, в отличие от первых двух, полностью поддаётся контролю со стороны нашего разума. Это значит, что мы можем целенаправленным усилием перестать думать то, что думать не нужно. Однако такая целенаправленность будет отвлекать нас от процесса коммуникации, который останется вне фокуса нашего внимания.

Перечисленные признаки явно свидетельствуют о нашей неуверенности в себе и являются достаточно точным индикатором, т.к. по достижении стойкого ощущения независимости от мнения других людей, все изменится без целенаправленной концентрации и попыток контролировать своё

поведение.

§6. Отрицание собственного разума

Развитие уверенности в себе возможно только через преодоление страха перед чужим мнением. В данном контексте страх перед чужим мнением является фундаментом, от которого мы будем отталкиваться. Но чтобы страх мог существовать, мы должны обратить внимание на чужое мнение и испугаться.

Обращать внимание – задаваться вопросом для выявления сути происходящего, т.е. мыслить то, на что мы обратили внимание. Обращать внимание на мнение других, значит мыслить мнение других. То есть в качестве кирпичиков, из которых строится наша реальность, использовать высказывания других людей, их интонацию, жесты и мимику. Это имеет смысл в том случае, если целью нашей деятельности является результат, который складывается из этих кирпичиков. Например, водитель большегруза пытается проехать задним ходом в узкий гараж, а помощник корректирует его жестами, т.к. имеет более удобный взгляд на происходящее. Мы обращаем внимание на мнение других с той целью, чтобы это мнение учесть при осуществлении своих действий. Но есть ли необходимость обращать внимание на мнение других касательно того, что мы делаем в процессе взаимодействия с людьми?

Учитывать чужое мнение – при осуществлении своих действий сверяться с тем, что по этому поводу говорят (или молчаливо выражают) другие люди.

Сверяться с мнением других необходимо, когда мы не уверены в правильности своих действий, если наши неверные действия могут привести к значительным ошибкам, влекущим за собой последствия в виде травм, поломки оборудования или невозможности исправить ситуацию. Во всех остальных случаях учитывать чужое мнение нужно только детям, потому как у них нет достаточных знаний о мире.

Учитывать мнение других – значит быть неспособным к самостоятельному анализу ситуации, и думать, что окружающие гораздо лучше нас понимают, что происходит на самом деле.

Неуверенность в себе чаще проявляется в сфере общественных отношений, а не в рамках строгого контекста. Контекст может быть изучен кем-то лучше нас, но общественные отношения мы изучаем сами на протяжении жизни, и мы не можем признать все свои знания об окружающем мире – ложными. Мы не можем отказаться от своего способа восприятия реальности, т.к. это приведёт к значительным пси-

хологическим проблемам. Поэтому мы не должны жертвовать своим единственным достижением в жизни – своей реальностью, ради того, чтобы кому-то понравится.

Полагаясь на оценку других, как на костыль, мы заковываем себя в цепи, и способность к управлению своим поведением постепенно заменяется на более простую способность копировать чужое поведение и подражать окружающим, которые постоянно сами находятся в процессе взаимоподражания. Чем дольше мы проведём в таком состоянии, тем сложнее будет вернуть контроль, потому что контроль требует напряжения разума, а при подражании разум напрягается лишь на короткие промежутки времени, которые составляют паузу между основными действиями.

> Учитывать мнение других – значит поставить под сомнение наличие собственного разума!

§7. «Я хочу быть твоей собачкой!»

В 1969 году американская рок-группа The Stooges выпустила сингл с песней «I Wanna Be Your Dog», название которой переводится как: «Я хочу быть твоей собачкой». Как мне кажется, название песни (да и её содержание) полностью отражает суть неуверенного в себе человека.

Так как наша личность является продуктом общества и мы были вынуждены пройти стадии в познании мира – научиться ходить, говорить, читать, писать, договариваться, убеждать и т.д., то все мы неизбежно несём этот груз ответственности перед обществом и большинство людей не могут избавиться от этого груза до конца жизни, хотя иллюзорная важность мнения окружающих полностью осознаётся.

С другой стороны, учёт мнения окружающих важен для нас биологически, т.к. в обезьяньем обществе каждый член стаи должен знать, что можно, а что нельзя, ведь в противном случае он может вызывать агрессию доминанта или быть изгнанным из стаи, что повлечёт за собой неминуемую смерть.

Но если мы действуем с определённой осознанной целью, значит мнение других людей будет только отвлекать нас от логики наших мыслей, на которую мы опираемся в соот-

ветствии с нашим мировоззрением. Тот, кто учитывает мнение окружающих, на самом деле действует не в интересах достижения какой-либо цели, а в связи с навязанной необходимостью. Желание получить одобрение общества говорит о неосознанности и глупости.

Учитывать мнение других – значит пытаться понравится, стремиться вызвать расположение. Но даже если принять такое желание как цель, то руководствоваться в достижении этой цели нужно собственным разумом.

Разберём пример. Нам необходимо выступить публично. Вместо того, чтобы думать то, о чём мы собираемся говорить, мы смещаем фокус внимания на то, что подумают о нас, выступающих, другие. Мы наивно полагаем, что наше выступление понравится другим только в том случае, если мы скажем то, с чем они согласны. Хотя, в таком подходе есть значительная доля правды, но в этом случае нам необходимо предварительно выяснить все точки зрения слушателей, чтобы в своём выступлении вернуть им их же мнение. Однако есть большая вероятность, что мы просто потратим время слушателей, т. к. они не узнают ничего нового.

Понимая это, мы должны будем поинтересоваться, что нового мы можем им рассказать, чтобы им это понравилось. Но если потенциальные слушатели скажут нам, что они хотят

услышать, значит услышанное уже не будет для них ново. Более того, если мы стремимся учесть мнение окружающих, то и действия, направленные на выяснение того, что может понравится окружающим, нам также необходимо согласовать с мнением окружающих. А действия, направленные на выяснение того, как мы должны себя вести, чтобы понравится окружающим в процессе выяснения того, что именно может понравится окружающим, в таком случае также придётся согласовывать с окружающими.

Достижение абсолютного результата в учёте мнения других людей приведёт к тому, что мы попадём в рабство, т.к. добровольно отказываемся от самостоятельного действия и принимаем форму, которую нам задаёт общество.

Однако, если бы мы действительно поинтересовались у окружающих касательно нашего выступления, они бы предпочли, чтобы сказанное нами произвело на них впечатление, что говорит о том, что нам следовало бы в первую очередь думать суть выступления, а не думать необходимость понравится другим.

Мы развиваем то, что находится в фокусе нашего внимания, а значит смещать этот фокус с цели нашей деятельности совершенно бесполезно и глупо.

Так как учёт мнения окружающих неизбежно приводит к тому, что эти окружающие управляют нашим поведением, то в результате мы лишаем себя способности управлять своим поведением и опираться на собственный разум, отчего возможности нашего разума деградируют и мы попадаем в ещё большую зависимость от окружающих.

Когда мы передаём контроль над своим поведением другому человеку, нам следовало бы распространить это право собственности не только на наше поведение, но и на всю нашу жизнь, став таким образом полноценным рабом, что в дальнейшем лишит нас всякой необходимости действовать самостоятельно и в своих интересах.

§8. Одобрения окружающих следует избегать!

Каждый наш поступок должен иметь основания, должен быть продуман, а все внешние раздражители с необходимостью должны быть проигнорированы. Например, при решении сложного математического уравнения вы не станете отвлекаться на высказывания окружающих, на их взгляды и мимику, потому что это мешает вашей концентрации на решении задачи.

Осмысленная деятельность не требует вмешательства окружающих ровно до тех пор, пока мы не обратились к ним за помощью. Если мы разумны и способны мыслить критически, значит наше мировоззрение продумано основательно и не имеет искажений. Наши действия возможны только в пределах нашего мировоззрения. А потому любые мнения извне являются помехами! Более того, мы не способны прибегнуть к корректировкам своего поведения в соответствии с чужим мнением, т.к. мысль, содержащаяся в этом мнении не встроена в наше мировоззрение. Даже в том случае, если мнение окружающих отражает реальность лучше, чем наша карта мира, мы обязаны получить обратную связь от реальности в процессе собственной деятельности и только та-

ким способом мы сможем изменить своё поведение на более эффективное. Так например, если мы столкнулись с трудностями при решении математического уравнения, то подсмотреть ответ – значит ничему не научиться. А если мы каждый раз, попадая в затруднительную ситуацию, будем опираться на чужое мнение, то мы и в дальнейшем встретившись с подобной ситуацией, решить её не сможем.

Для здравомыслящего человека чужое мнение всегда является помехой. Любые идеи, не встроенные в нашу карту мира, являются непродуманными, случайными и приводят к ошибкам. Продуманы ли мнения окружающих касательно нашего поведения? Думают ли в принципе окружающие? Являет ли их мнение целью сделать для нас благо? Ответы на все эти вопросы отрицательные.

Если рассуждать строго логически, то мы не можем учесть мнение окружающих при осуществлении своих действий, т.к. нам необходимо будет учесть также и мнение окружающих касательно действий, которые мы направляем на учёт их мнения, и далее нужно учесть мнение относительно тех действий, которые мы производим по поводу действий, направленных на действия по учёту их мнений в процессе любой нашей деятельности. Чтобы учесть мнение окружающих и полностью ему соответствовать, нам необходимо знать это мнение, а так как знание является результатом

мышления и приобретается только в процессе мышления и никак иначе, то нам необходимо знать весь путь, которым их мышление привело к тому мнению, которое они имеют, что принципиально невозможно. Невозможность эта происходит также из того, что мнение большинства не является результатом мышления, не получено на практике, а позаимствовано из общественной среды путём усвоения готовых понятий, выраженных в языке. Происхождение каждого конкретного усвоенного понятия отследить невозможно. Однако посредственность большей части людей говорит со всей убедительностью о том, что их мнение не исходит из действительно значимых источников, а будучи неосмысленным, по сути является болтовнёй, случайно выхваченной из глупо-усреднённой общественной среды.

А. А. Зиновьев сказал: «Люди стремятся выглядеть тем лучше, чем они хуже становятся на самом деле». Из этого положения можно сделать вывод, что человек, который обращает внимание на чужое мнение, пытается понравится этим другим людям, не считает самого себя таким человеком, каким стоило бы быть. То есть он считает, что усреднённый представитель общества лучше, чем он сам, а значит ему необходимо маскировать свою личность под такую, которая была бы приемлема в социуме, была бы лучше, чем есть на самом деле, стремилась бы к идеалу в лице среднестатистического человека. В этом случае также следует гово-

рить о признании своего подчинённого иерархического положения.

Желание получить одобрение окружающих – совершенная глупость. Ведь это значит, что другой имеет в себе что-то более ценное, чем тот, кто пытается ему понравится. Это значит признать для себя ценность мыслей другого, отрицая свою собственную ценность. Но в нашей жизни не может быть никакой другой ценности, кроме нас самих и наших мыслей, потому как для нас реальна только наша мысль. Наше видение другого человека и наше отношение к мнению другого человека также есть порождение нашей мысли. Таким образом, мы не можем отрицать значение наших мыслей о самом себе в угоду нашим же мыслям о том, что касательно нас думают окружающие, потому как мы не способны узнать, что думают окружающие на самом деле, а если нам доведётся узнать их мнение, то мы обнаружим в этом мнении столько глупостей и убеждений, не соответствующих действительному положению дел, что и стремиться подчиниться этому вилянию будет для нас смешно. Другой человек по сути думает лишь о себе, а его мнение о нас такое же поверхностное, как наше мнение о нём. Следовательно, наше желание понравится другому человеку не может быть удовлетворено по той причине, что другой человек не знает нас, а если ему что-то понравится в нас, то это будут его собственные мысли о нас, но не мы. Более того, по вышеуказанной причине нам сле-

дует запретить себе любые мысли о том, что мы в принципе можем кому-то понравится.

Избегать одобрения со стороны окружающих – это непременное условие субъектности и способности сделать что-то по-настоящему выдающееся.

Руководствоваться здравым смыслом и быть честным следует не из человеколюбия, а из невозможности отрицать логику.

§9. Понравиться другим людям невозможно!

В своих поступках мы очень часто руководствуемся не своими собственными мыслями, а чужим мнением. Нам очень важно, чтобы наши действия были приняты другими людьми, и мы страшно боимся, что они посмотрят на нас криво. Но задумывались ли мы когда-нибудь, при каких условиях наши действия способны вызвать одобрение или неодобрение окружающих? Что нужно делать, чтобы понравится другому человеку и расположить его к себе?

Прежде всего, нужно разобраться, из чего состоит само чувство одобрения на примере нас самих. Кто может понравится нам как человек? Тот, кто максимально на нас похож, тот, с кем мы полностью согласны. Когда такой похожий на нас человек говорит что-то такое, что кажется, как будто он озвучивает наши собственные мысли, он вызывает у нас невероятное ощущение, что мы не одиноки, что есть ещё люди, которые смотрят на мир так же. Если человек говорит что-то, с чем мы категорически не согласны, если он критикует нашу точку зрения, то вероятность, что он будет нам приятен, практически нулевая.

Вышеописанные факты следуют из нашей обезьяньей сущности. Почему нам нравится человек, с идеями которого мы согласны? Потому что он для нас безопасен. Если он младше нас, ниже по социальному статусу или по иерархическому положению в коллективе, то мы смотрим на него, как на маленькую копию нас, которая нам знакома, потому что мы сами когда-то были такими же, а теперь мы умнее, опытнее и нас уважают. Своей похожестью и одновременно низким рангом этот человек показывает, что мы выше него, имеем над ним власть, а значит он нам льстит своим существованием. То чувство собственной значимости, которое у нас вызывает такой человек, нам безусловно очень приятно, и поэтому мы всегда рады тому, кто согласен с нами. Он утверждает наше право быть собой.

Если человек, с идеями которого мы согласны, умнее нас и выше по иерархическому положению, то мы, хотя и в меньшей степени, но тоже ему рады, потому как его согласие с нами с учётом его доминантного положения является нашей поддержкой. Если доминант будет проявлять агрессию, то нас это не коснётся, ведь наше присутствие льстит ему так же, как нам самим льстит более глупая копия нас. Кроме того, быть рядом с доминантом и соглашаться с ним, значит иметь возможность следовать за ним либо на более высокие уровни иерархии, либо туда, где он сможет обеспечить себя, а за одно и нас, так как мы готовы способствовать его на-

чинаниям и всячески его поддерживать, а для него эта поддержка важна, т.к. она подпитывает его доминантность.

Но что, если человек с нами категорически не согласен? Если он ниже по иерархии, значит мы должны всеми силами противостоять ему, ведь своим несогласием он подрывает наш авторитет, и, что скорее всего, хочет занять наше место. Он вызывает у нас выброс гормона стресса, а страх всегда проявляется как агрессия. Ощущение адреналина и ускоренное сердцебиение – чувства не самые приятные, а значит и человек, который вызывает в нас эти чувства, не будет нам приятен.

Если с нами не согласен доминант, то мы чувствуем свою угнетённость. Наша точка зрения отрицается, а следовательно наше существование под угрозой. Доминант при первом удобном случае с нами расправится. При возникновении спорных ситуаций доминант, что очевидно, встанет на сторону нашего оппонента, и мы пострадаем. Так как мы своим существованием (что описано в предыдущем абзаце) вызываем в нём стресс, то мы можем быть уверены, что он нас ненавидит. Если мы захотим исправить свою ошибку и понравится ему, то упадёт наше самоуважение, а окружающие начнут говорить, что мы прогнулись.

Таким образом, чтобы понравиться человеку, мы должны

быть либо маленькой, либо большой его копией, что невозможно. Но если постараться…

А если постараться, то мы можем в процессе коммуникации с людьми скрывать себя настоящего и демонстрировать собеседникам только то, что является их зеркальным отражением. Тогда получается, что окружающие нас люди в процессе разговора будут проявлять себя, раскрываться, а мы будем концентрироваться и прилагать усилия, для того, чтобы скрыть себя настоящего. Выходит, что другие-то люди на самом деле вовсе и не обращают внимание на наше мнение. Конечно, они тоже думают о том, что про них подумают другие люди. Но рядом с собеседником, который выглядит их уменьшенной копией (а в данном случае мы пытаемся понравится другому человеку, симулируя наше подобие), они ведут себя даже более раскрепощённо, чем обычно. Однако мы концентрируем своё внимание не на процессе коммуникации, а на том, как скрыть проявление своего Я, что делает нас внешне максимально скованным и испытывающим рабский трепет перед своим новоявленным господином.

Такое поведение с нашей стороны выглядит, как говорят психологи, неконгруэнтно. То есть наши слова не соответствуют нашему языку тела. Язык тела существует десятки миллионов лет, а человеческому языку меньше 100 тыс лет, что по меркам эволюции очень мало. Следовательно, наш

собеседник прежде всего прочитает язык нашего тела и заметит несоответствие, которое ему покажется проявлением презрения или насмешки. В наиболее благоприятном случае собеседник подумает, что мы ему льстим. Если наше поведение будет расценено, как презрение, то собеседник станет нас избегать. Если же он увидит в этом лесть, то у него появится чувство собственного превосходства над нами, которое он будет проявлять ровно до тех пор, пока наше терпение не закончится и мы не поставим его на место, что снова сделает нас неприятной фальшивой личностью. Двуличность и лживость, как известно, обществом порицается, хотя само общество полностью является именно двуличным и именно лживым, но их стадное чувство позволяет им контролировать дистанцию и вовремя вилять хвостом перед одними или грозно лаять на других.

Исходя из последних абзацев мы можем повторно заключить, что учитывать мнение окружающих совершенно бесполезно, ведь мы при любом развитии ситуации не будем вызывать в них чувство искренней радости от нашего земного существования.

§10. Используйте свои преимущества!

В предыдущей статьей я уже аргументировал положение о том, что мы не можем понравиться другим людям в принципе. Но ведь всё общество только и делает, что оценивает окружающих и пытается выставить себя в лучшем свете. Зачем же они это делают, если достижение поставленной цели невозможно?

Наше желание вызывать одобрение окружающих является глупым стадным чувством, которое совершенно не проникает в конкретно человеческие сферы.

Допустим, мы хорошо разбираемся в математике. Будем ли мы в присутствии менее компетентных людей намеренно допускать ошибки, дабы не оскорбить их своими умом? При встрече с нашей маленькой копией (человеком, который интересуется математикой, но разбирается хуже) мы скорее наоборот вызовем в нём чувство уважения. Но наше желание понравится и сокрытие своих навыков здесь явно не будет проявляться, потому как математика не является сферой человеческих взаимоотношений, а является наукой, которая опирается на логику.

Другой пример. Мы любим и умеем кататься на лыжах с крутых склонов. Разве станем мы в присутствии знакомых, которые катаются хуже нас, стараться не показывать свои навыки и падать при каждом спуске, чтобы не вызывать у окружающих неприятных чувств? В таком случае мы доставили бы окружающим удовольствие не чувствовать себя глупо, а сами лишились бы возможности испытать удовольствие от процесса, который обычно нам именно это удовольствие и доставлял, как и любой развитый навык, применить который располагает случай.

Развитое мировоззрение разве не является навыком, который мы используем с удовольствием при дискуссиях с другими людьми? Развитый ум, который позволяет нам контролировать свои мысли и действовать в соответствии со своими мотивами, разве не является тем благом, которое позволяет нам испытывать чувство гордости за то, в какой степени мы смогли развить свои интеллектуальные способности? И даже если рассматривать развитый ум, как по большей части качество, заложенное в нас природой, разве мы должны это скрывать?

Реализация вложенных в нас от рождения наклонностей – есть непременное условия счастья! Более того, иное поведение, кроме того, которое в нас заложено природой, для нас является практически невозможным, а все попытки изме-

нить свою природу неизбежно приведут к ощущению недовольства собой, которое вызвано никуда не годными результатами этой попытки переделать себя, а также потерянным временем, которое мы могли бы использовать, чтобы развить свои качества в полной мере, но не сделали этого.

Подумайте, станет ли физически сильный мужчина скрывать свои преимущества перед слабаком и пытаться быть на него похожим только ради того, чтобы вызвать одобрение окружающих? Станет ли красивая женщина прятать свою красоту, чтобы не иметь никакого преимущества перед некрасивой? Конечно же, нет. Более того, любой человек, имеющий какие-либо преимущества, будет их использовать.

Возьмём пример из мира природы. Будет ли дуб, окружённый более низкими деревьями, стремиться не выделяться на общем фоне и не использовать свою мощную корневую систему, чтобы оставить влагу для менее развитых деревьев? Будет ли лев снисходительно медленно бежать за раненой антилопой, не используя своё преимущество в силе и скорости? Из этих примеров становится очевидно, что те качества, которые заложены в нас природой, мы обязаны развивать и использовать.

Но почему я вообще заговорил о преимуществах, хотя контекст вроде бы этого не подразумевал? Здесь я приведу

одно меткое выражение:

«Большая часть населения не думает вообще. Я не иронизирую, это чистая правда!» (А. В. Курпатов).

Так вот, я говорю исключительно об интеллектуальных преимуществах любого думающего человека над среднестатистическим посредственным большинством. И в этом своём утверждении я довольно резок. Подумайте сами, если бы люди были по преимуществу здравомыслящими, то разве у кого-то возникла бы проблема с тем, что он боится общественного мнения? Если вы действуете логично и осмысленно, значит ни один здравомыслящий человек не станет относиться к вам негативно, ведь он поймёт логику ваших поступков, а если не поймёт, то уточнит. При необходимости он приведёт аргументированную критику, и вы будете ему благодарны за то, что он выявил недочёты в вашем мировоззрении и помог вам улучшить его.

Думающий человек не ставит целью занять определённое место в иерархии, он не спорит ради победы в споре, он ищет истину, на которую сможет опереться в своих рассуждениях. И если истина, на которую он опирался, оказалась ложной, то он не станет за неё цепляться, потому что это предел глупости – отстаивать точку зрения, которая не позволит твоему разуму взять контроль над мыслями.

Только максимально глубокое основательное проникновение в суть позволяет управлять своим мышлением. И если что-то в фундаменте окажется ложным, то и всё мировоззрение сразу станет ложным, а осознание этого сделает невозможным никакие дальнейшие действия, пока ошибка не будет исправлена. Только глупец цепляется за свою правоту в дискуссии – эта фраза избитая, но мало кто её по-настоящему пытался осмыслить.

§11. Превосходство разума над обезьяньей сущностью

Человек, конечно же, по своей природе является обезьяной. Однако в поведении своём обезьяной он является лишь в том случае, если своим инстинктивным порывам придёт больший смысл, чем значениям слов.

Разберём этот момент на необычном примере. Представьте себе говорящих собак, т.е. таких собак, которые умеют вести осмысленные разговоры друг с другом. История, конечно, из области невозможного, но она полностью позволит нам проникнуть в суть разбираемого вопроса.

Итак, мы имеем маленькую дворовую собачку (М), которая нашла себе кусок испорченного мяса и ищет укромное место для того, чтобы никто этот кусок у неё не отобрал. На пути она встречает такую же дворовую собаку гораздо больших размеров (Б), которая говорит маленькой собачке, чтобы та отдала ей кусок мяса. М говорит, что не может отдать ей кусок мяса, т.к. сама два дня ничего не ела, но может поделиться. Б отвечает, что кусок мяса слишком маленький и, будучи поделенным пополам, не сможет утолить голод, а потому требует отдать ей весь кусок. М говорит, что

это нечестно, что она сама искала этот кусок мяса, а Б просто халявщица, которая ничего не делала, но теперь просит отдать то, что ей не принадлежит. Б аргументирует своё требование тем, что М не нужно много еды, т.к. она маленькая, а потому она легко найдёт себе ещё кусочек, а сама Б большая и ей нужно много, и если М откажется, то Б грозит применить силу.

Можем ли мы спрогнозировать результат? Думаю, очевидно, что для М гораздо выгоднее отдать кусок мяса, так как в этом случае она потеряет только еду, в противном же случае ей грозит быть покусанной и потерять еду одновременно. Из двух зол М выбирает меньшее и отдаёт кусок мяса. Была ли возможность у М отстоять свою точку зрения, при этом не быть покусанной и сохранить свой кусок мяса? Такое возможно лишь при условии внешнего наблюдателя, который был бы сильнее обеих собак и при этом не имел бы претензий на кусок мяса по причине своей сытости.

Рассмотрим внимательнее, что произошло в тот момент, когда Б предъявила в качестве аргумента своё физическое превосходство. Слова Б о том, что кусок мяса слишком маленький, чтоб его делить, стали убедительны для М. Более того, М решила, что ей и вправду гораздо проще будет найти себе еду, ведь она маленькая и много ей не надо, а Б может и с голоду умереть. В конце концов этот кусок мяса не та-

кой уж вкусный, можно найти и по-вкуснее. Последние слова описывают то, каким образом М оправдывает для себя свой проигрыш, ведь признание своего поражения, будучи выражено в словах, является трусостью. А если кто-нибудь потом спросит М об этом происшествии, у неё уже есть готовое объяснение. Признание же в трусости может привести к распусканию слухов о том, что М трусливая и потом каждый, кто больше неё, начнёт отбирать у неё еду, т. е. М фактически попадёт в рабство. Поэтому объяснение в стиле «не очень-то и нужно, я получше найду» – подходит оптимально.

Таким образом, придуманные говорящие собаки стали заложниками своего умения говорить, т.к. без слов М легко отдала бы свою добычу более сильной Б, но никто кроме Б об этом бы не узнал. Слова, однако, вынуждают М придумывать себе оправдание, ведь информация с помощью слов может быть распространена среди других собак. А самое интересное в том, что в момент, когда Б указала на своё физическое превосходство, М поверила в аргументы, приведённые Б, просто потому, что это было первое попавшее объяснение да ещё и от более сильной собаки, которая наверняка многое в жизни повидала и глупые умозаключения делать не будет. М не пыталась проанализировать логику Б, не сравнивала аргументы на предмет силы, а просто приняла аргументы Б. Честно говоря, она и не могла поступить ина-

че, ведь со всей очевидностью ясно, что позиция Б безосновательна и нечестна, а потому объяснить её верность невозможно. Но если принять такое положение дел, то у М не останется объяснений для других собак и всё закончится ещё хуже.

Подведём итог. Собака М согласилась с аргументами собаки Б. Причины такого стечения обстоятельств три: во-первых, Б физически сильнее М; во-вторых, М нужно какое-то объяснение для других собак, чтобы её не считали трусливой; в-третьих, невозможно найти логическое объяснение того, что Б права, так как нечестность её поступка очевидна.

Объяснение нужно лишь потому, что собаки из нашего примера умеют говорить, т.к. без этого умения никто, кроме Б, не узнал бы о том, что М отдала ей кусок мяса. Говорящие собаки смогли бы решить вопрос по-справедливости только в том случае, если бы они отказались от иерархической игры (кто сильнее?) и стали бы рассматривать вопрос только на уровне здравого смысла, который определяется заключённой в словах логикой.

Как вы понимаете, в человеческом обществе собачьи правила работать не должны, но они работают. Именно в связи с таким положением дел человек разумный должен обрести статус иерархического верха в над любой говорящей обезья-

ной.

Превосходство человеческого разума над человеческой же животной сущностью будет утверждаться мной на протяжении всей книги! В данном контексте «утверждать» – значит выстраивать фундамент посредством логической аргументации и критики противоположной позиции.

§12. Если ты такой умный – покажи мне свои деньги!

Наверное каждый из вас слышал, фразу: «Если ты такой умный – покажи мне свои деньги!». В данном контексте эта фраза подразумевает, что верность сказанной информации зависит от того, кто эту информацию сообщает.

«Ссылка на авторитет – не аргумент» (Бенедикт Спиноза).

Парадокс: в качестве аргументации к тому, что ссылка на авторитет не является аргументом, я отсылаю вас к авторитету великого философа 17-го века.

Ссылка на авторитет признаётся в качестве аргумента большей частью людей, что и подтверждает глупость этой большей части людей!

Очевидно, что если умственно отсталый говорит нам, что 2+2=4, то он прав, хотя авторитетом он никаким не обладает. Но если нам профессор математики говорит, что 2+2=5, то он неправ, и это не зависит от заслуг профессора. В данном конкретном случае умственно отсталый прав, а профес-

сор неправ. Если кто хочет порассуждать сейчас о том, что можно математически доказать, что 2+2=5 или ещё что-то вроде этого, я сразу хочу указать, что мы сейчас разбираем конкретный вопрос, в рамках которого нам совершенно неважно, какую глупость может доказать нам профессор математики, ведь мы все можем взять два пальца на одной руке и два пальца на другой, и посчитать общее количество пальцев, что приведёт нас к верному ответу.

Теперь зададим себе несколько вопросов:

1. Каким образом занимаемое человеком положение в обществе свидетельствует о том, что его высказывания верны?

2. Есть ли какая-то прямая связь между статусом человека и верностью его утверждений?

3. Можем ли мы гарантировать, что социальное положение человека является надёжным основанием для того, чтобы подтвердить верность его умозаключений?

Задавшись этими вопросами, мы попадаем в ступор, потому что вопросы эти – совершеннейшая ахинея. Их даже сформулировать невозможно так, чтобы они имели какой-то смысл, а не звучали как абсолютная чушь, отчего все три формулировки по сути одного вопроса получились какими-то странными. Попробуйте представить неправильный треугольник, который не подчиняется законам геомет-

рии. Или попробуйте нарисовать две параллельные прямые на плоскости, которые действительно параллельны и действительно прямые, но они почему-то пересекаются. Это невозможно, потому что мы не способны мыслить нелогично. В мире логично абсолютно всё, так как отсутствие логики не поддаётся возможностям человеческого восприятия.

Так вот, если мы не можем логично объяснить, как статус человека с неизбежностью определяет верность его утверждений, то мы можем сделать два вывода:

1. Либо такое положение дел находится за пределами нашего понимания, что и мешает нам привести логическое обоснование.
2. Либо фраза: «если ты такой умный – покажи мне свои деньги» – категорически противоречит здравому смыслу.

Раз мы не можем найти логическое объяснение верности этой фразы, значит мы пойдём другим путём и попытаемся найти логическое подтверждение неверности этой фразы.

Есть все основания говорить, что верность утверждения не имеет совершенно никакой связи с социальным статусом утверждающего. Так например, если верно всё, что говорит социальный верх, то вы должны со всей очевидностью понимать, что ваш начальник всегда и во всём прав, гоп-

ник на улице, который физически вас сильнее (а значит он в сравнении с вами является высокоранговым самцом), всегда прав, и сотрудник полиции, который допускает превышение должностных полномочий, всегда прав, ведь его статус гарантирует верность его утверждений.

С другой стороны, если лейтенант полиции всегда прав по отношению к вам, то он всегда неправ по отношению к капитану полиции, потому что второй имеет статус выше, чем у первого. Доведём до абсурда эту позицию вопросом: должны ли Нобелевскую премию давать тому, кто заработал больше денег или тому, кто физически превосходит оппонента, или всё-таки премии достоин тот, кто сделал какое-то значимое для общества открытие? Если судить по статусу и физической силе, то вероятно, Майк Тайсон на пике своей карьеры должен был каждый год получать Нобелевские премии по большинству направлений науки, ведь учёные не зарабатывают такие деньги, которые зарабатывал Тайсон, а по физической силе Тайсон превосходил, да и превосходит любого лауреата Нобелевской премии из всех, которые когда-либо эту премию получали.

Ещё один пример, для того, чтобы не оставить никаких сомнений. Как мы определяем, что попугай не способен мыслить по-человечески? Смотрим ли мы на его статус в иерархии попугаев? Или мы слушаем, что он говорит, и этого ос-

нования нам достаточно, чтобы сделать вывод о том, что он не понимает смысла слов, а просто повторяет заученные последовательности звуков? Даже если иногда попугай попадает в тему, то мы всё равно не станем с ним разговаривать, как с человеком. А если мы научим попугая говорить, что красный цвет больше, чем стол, то он легко воспроизведёт нам эту ахинею, так как для него в этих буквах нет никакого смысла.

Но представьте на секунду, что все люди – просто обезьяны, и вы сразу поймёте, почему Тайсон всегда прав, почему смысл слов не имеет никакого значения, если говорящий не имеет высокого положения в обществе. Разве есть что-то ещё, кроме нашей обезьяньей природы, что заставляет нас делать такие неадекватные умозаключения? Разве из этого положения не следует, что большая часть людей ведёт себя исключительно по-обезьяньи?

> Статус говорящего не подтверждает верность его слов в человеческом мире.

> Лёгкость, с которой люди отказываются от здравого смысла в пользу обезьяньих инстинктов говорит о невероятно низком интеллектуальном уровне среднего человека.

§13. Сила есть – ума не надо!

Именно влияние чужого мнения делает человека неуверенным в себе. Работать над уверенностью в себе, значит развивать либо физическую силу, либо интеллект. Никаких других вариантов нет, и сейчас я объясню, почему.

Нужно понимать, что финансовая составляющая также является причиной уверенности в себе, но и она – лишь проявление обезьяньего инстинкта. В животном мире большое количество ресурсов чаще всего соответствует физическому превосходству.

Физическая сила позволяет человеку ощущать власть над более слабым человеком. У животных самый сильный самец в стае среди равных по интеллекту может не обращать внимание на «мнение» стаи и делать то, что он хочет. Менее физически развитые должны все свои действия сверять с изменениями настроения альфа-самца, чтобы не нажить себе проблем.

Приведу пример, в котором человек своей животной сущностью чувствует власть над собой. Если мы в безлюдном месте встретим ротвейлера с оборванной цепью на шее, который, по-видимому, сбежал с охраняемой им территории,

то желание действовать по своему усмотрению у нас становится ничтожным. Каждое свое действие в подобной ситуации мы будем вынуждены сверять с реакцией собаки. Как известно, ротвейлеры самостоятельно принимают решения, а потому даже хозяевам иногда сложно их контролировать. По сути такая сверка своего поведения с изменениями в поведении собаки – это и есть тот принцип, на котором основана неуверенность в себе, желание понравиться и скромность. Со скромностью разберём чуть позже, потому как она с одной стороны очень сложно преодолевается, а с другой имеет высокие шансы быть преодолённой с большим запасом, что по Альфреду Адлеру называется сверхкомпенсацией.

Животная неуверенность в себе идёт из того возраста, когда мы ещё были просто говорящими обезьянами. До 12 лет (в соответствии с исследованиями величайшего советского психолога Л.С.Выготского) дети толком не понимают смысл слов. Это значит, что они вынуждены слушаться родителей не потому, что умом понимают все аргументы, предложенные родителями, а потому что они находятся под властью родителей, ведь их выживание и удовлетворение желаний полностью зависит от действий родителей. Не понимая смысл слов, дети просто вынуждены говорить то, что хотят слышать родители, соглашаться тогда, когда родители требуют согласия и т.д., а в основе лежит животный инстинкт самосохранения, который заставляет подчиняться власти, чтобы избе-

жать проблем.

Как вам известно, для подростков далеко не все учителя являются иерархическим верхом. Есть такие учителя, которые не могут себя правильно поставить в этой обезьяньей среде, и на их уроках происходит бардак. Если ученик не признал авторитет учителя, то у учителя фактически нет никаких способов воздействовать на ученика без помощи завуча, директора, классного руководителя и родителей. Уверенность таких подростков обусловлена их иерархическим положением в классе, которое является следствием физической силы и поддержки одноклассников. Ученик, не пользующийся уважением среди сверстников, не будет хамить учителю и игнорировать правила, т.к. он по-обезьяньи не имеет на это права.

Отсюда неизбежно следует, что большая часть брутальных парней и стервозных девушек – глупы до безобразия. Глупость в сочетании с иерархическими притязаниями заставляет человека настаивать на своей точке зрения путём отстаивания своего авторитета: «кто сильнее – тот и прав». Это есть исключительно обезьянье неосознанное поведение. Если вы попробуете уточнить, как физическая сила определяет правоту, то в отношении вас применят физическую силу в качестве доказательства своей правоты. Отсюда следует, что уверенность в себе и независимость от общественного

мнения может быть достигнута путём развития физической силы или с помощью денег, которые позволят приобрести поддержку среди нуждающихся, сделав нас таким образом вожаком стаи, то есть доминантом.

Если вы обратите внимание, то заметите, что большинство неуправляемых подростков в итоге превращается в обычных людей, а зачастую даже в маргинальных личностей. В местах лишения свободы по большей части находятся именно альфа-самцы, потому как в человеческом обществе люди с обезьяньим поведением не уживаются.

Подростки, которые превосходят окружающих по физической силе исключительно благодаря врождённым качествам, совершенно не имеют потребности в развитии ума. Более того, им неизвестны ситуации, когда от них требовалось бы чуть больше, чем просто грозный взгляд, хотя зачастую и он не находит применения. Ситуации, в которых нужно отстоять свою точку зрения, складываются в пользу того, кто физически сильнее. Подобно тому, как навыки езды на автомобиле улучшаются при столкновении со сложными ситуациями на дороге, способность отстаивать свою точку зрения развивается в активном споре, когда собеседник не готов отступить ни на шаг. Физическое превосходство лишает подростка возможности встретить достойное сопротивление среди сверстников, а потому выражения «тупой ка-

чок» и «сила есть – ума не надо» в большинстве случаев имеют под собой веские основания.

Этот же принцип позволяет понять, откуда пошло мнение, что очень красивые девушки часто довольно глупые. Если девочка с лёгкостью манипулировала мальчиками благодаря своей изначальной внешней привлекательности, то она никогда не встречала достаточных преград, которые бы вынудили её ум к развитию. То же самое касается детей из богатых семей, которым всегда легко доставалось признание окружающих и внимание противоположного пола благодаря наличию у них ресурсов. У кого больше бананов, тот и прав! Хотя бы потому, что он может поделиться с другими, если эти другие ведут себя с ним хорошо. О каком развитии ума может быть речь, если любые цели достигаются уже имеющимися в распоряжении средствами?

> Физическая сила позволяет решать проблемы только до тех пор, пока человек, став взрослым, не окажется в обществе более разумных людей. Однако мы по-обезьяньи испытываем затруднения при необходимости высказать несогласие человеку, который физически нас превосходит.

§14. Интеллектуал – сверхдоминант!

В предыдущем параграфе я уже говорил о том, что уверенность в себе может быть достигнута посредством развития физической силы или интеллекта. Сейчас мы подробно остановимся на интеллектуальной составляющей.

Давайте рассмотрим, как человек становится разумным. До 12 лет дети практически не понимают смысла слов и действуют как говорящие обезьяны, то есть пользуются словами, которые нужно сказать, чтобы вызвать определённую реакцию взрослых (здесь и закладывается желание соответствовать ожиданиям других людей). Аргументировать свою точку зрения, выяснить истинный смысл своих поступков дети в таком возрасте не способны. Они, конечно, живут в мире, который имеет языковое описание, и живут в соответствии с этим языковым описанием, но только потому, что с детства копируют модели поведения взрослых. Более того, дети могут правильно употреблять слова, означающие причинно-следственные отношения (например, потому что), но это не говорит о том, что они действительно понимают суть причины и следствия.

Достигнув возраста 12-ти лет человек постепенно начинает осознавать то, что с ним происходит, задаваться вопросами и искать на них ответы. Этот процесс у здравомыслящего человека занимает всю жизнь. Но чаще всего люди перестают развивать языковые структуры, которыми они описывают причины и следствия своих и чужих поступков, сразу после окончания учебного заведения. Наиболее брутальные мальчики, не испытывая сопротивления мальчиков своего класса и с лёгкостью добиваясь любви девочек, превращаются в умственно отсталых (по своему образу мыслей, а не по сути), т.к. для развития интеллекта нужны препятствия и сложности, а самая главная сложность – это проблема установления отношений с противоположным полом. Другой человек (объект любви), не подчиняющийся твоим желаниям, является фактически первой настоящей сложностью в жизни подростка, и заставляет почувствовать, что его детское мировоззрение, в котором было только его «хочу» и мама, которая приносила пирожки и молочко, для решения этой задачи совершенно не подходят. Если такой сложности человек не испытывал, то развитие его интеллекта в большинстве случаев остановилось на возрасте первой сексуальной связи.

Это подтверждается исследованиями психологов, которые установили, что средний уровень интеллектуального развития населения нашей страны соответствует 13-летнему ребёнку. Для справки: самые взрослые люди в Японии, их

интеллект останавливается на отметке 16 лет.

Осмысление того, что происходит и выяснение причинно-следственных связей приводит к тому, что человек в своих действиях начинает руководствоваться логикой. Так например, вы не станете чинить розетку наугад, вы прежде всего разберётесь – что и где сломалось, и будете действовать осмысленно. Постепенно процесс осмысления собственных действий приведёт к тому, что осмысленных действий станет больше, чем неосмысленных. Это есть момент условного перехода человека из состояния обезьяны в состояние именно человека, который понимает смысл своих действий и может их аргументированно объяснить. Люди очень часто имитируют разумную деятельность, делая так, как где-то видели, но по факту не зная, почему следует делать именно так, а не иначе.

То, что человек не может выразить в словах, для него не существует, потому что он этого не понимает и не может называть.

Таким образом, человек, который развил своё мировоззрение (т.е. проанализировал смысл своих действий, разобрался со значениями слов, которые он употребляет) получает возможность контролировать своё поведение и свои мысли. Это и есть то, что люди называют – осознанностью.

Осознанный/разумный человек живёт в несколько ином мире, нежели те, кто следуют правилу: «кто сильнее – тот и прав».

Как только вы перестаёте обращать внимание на «кто сказал?» и концентрируетесь на «что сказано?», вы попадаете в мир слов – в человеческий мир, и выходите из обезьяньей игры.

Люди могут бояться на животном уровне, и этот страх является страхом вызвать агрессию доминанта. Но есть и человеческий страх совершить ошибку, которая повлечёт за собой новые сложности и необходимость пересматривать все фундаментальные основания, на которых строится наша деятельность, что требует значительных затрат времени, а время, как известно, не резиновое. На самом деле в большинстве случаев люди не могут осознать, какой именно страх заставляет их испытывать неловкость перед окружающими. Эти два страха перемешаны в соответствии с тем, насколько человек осмыслил свою жизнь. Чем больше развито мировоззрение, чем больше поведения осмысленно, тем меньше обезьянья составляющая неуверенности в себе. В этом случае человек становится не столько неуверенным в себе (т.к. это качество обозначает именно животное ощущение не-доминантности), сколько скромным.

Скромный человек – это человек с хорошим интеллектом, который направил свой ум на конкретное содержание, но упустил из сферы внимания человеческие отношения. Великий математик, который не осознал обезьянью основу человеческого поведения, скорее всего будет скромным, т.к. он в силу своей замкнутости (а большинство математиков именно замкнутые), не имеет достаточного опыта взаимодействия с людьми и ему кажется, будто его поведение выглядит так же глупо, как глупо выглядят попытки неподготовившегося школьника доказать теорему синусов. Но если скромный интеллектуал направит свои умственные усилия на выявление сути человеческих отношений, то он осознает гораздо больше, чем способен осознать средний человек, а потому сможет добиться значительных успехов в развитии своей уверенности в себе. В этом есть безусловное преимущество скромного человека перед среднестатистическим глупцом на пути к обретению свободы от общественного мнения.

Развитие интеллекта, чтение книг и мышление необходимо ведут к росту уверенности в себе и независимости от общественного мнения.

Но здесь закралось одно противоречие. Если большая часть людей живут в обезьяньем мире, то есть ли какой-то толк от интеллекта, ведь агрессия доминанта неминуемо

ждёт зазнавшегося интеллектуала, напрочь лишённого животной составляющей?

На самом деле у интеллектуала есть абсолютное преимущество перед альфа-обезьянами. Доминант прежде всего опасается потерять свою власть. К потере власти может привести либо поражение более сильному самцу, либо утрата доверия и поддержки окружающих, которые отдадут предпочтение другому самцу, сделав его доминантом. В человеческом обществе не принято драться при каждом удобном случае, т.к. за это можно оказаться в местах для альфа-самцов, а потому вероятность физической агрессии доминанта по отношению к интеллектуалу незначительная. Поэтому доминант боится потерять власть путём утраты поддержки окружения. А поддержка окружения может быть поставлена под угрозу, если на уровне слов доминант проиграет интеллектуалу (а он ему точно проиграет), или интеллектуал скажет что-то, что вызовет смех окружающих. А если окружающие посмеются над доминантом, и он не сможет ничего ответить, то его доминантное место будет им потеряно. Отсюда следует, что доминант не станет обострять отношения с тем, кто значительно превосходит его по интеллекту.

Интеллект выше, чем обезьянья доминантность. Интеллектуал – сверхдоминант. Должен ли сверхдоминант учитывать мнение посредственного (глупого) большинства при

осуществлении своих действий, если его деятельность полностью подчинена его разуму и каждое своё слово он способен аргументировать?

Общественное мнение – это условный альфа-самец, который находится на иерархической лестнице выше, чем среднестатистический член общества. Следовательно, отказаться от учёта общественного мнения, значит поставить себя в иерархии выше всех, кто добровольно подчинился этому выдуманному доминанту. И если обычные бойкие мальчики в детстве лезут в драки (как правило с более слабыми или равными), то те, кто по-умнее, чаще всего могут поставить под сомнение авторитет старших, причём даже таких старших, которых все «по-обезьяньи» уважают. Отрицание системы, аргументированная критика и активное отстаивание своих интересов в условиях, когда никто из рядовых людей даже и не подумает сопротивляться – всё это является подтверждением того, что интеллект даёт превосходство в иерархии над физической силой.

В присутствии человека, который активно сопротивляется системе, посредственные люди обычно испытывают неловкость и стыд, потому что им представляется, что он (умник) почему-то пытается противопоставить себя доминанту (общественному мнению, системе), хотя явно не обладает достаточной властью для того, чтобы иметь право го-

лоса. Большинству и в голову не придёт, что «борец с системой» даже и понятия не имеет о том, что нужно быть кем-то, чтобы сказать что-то! Как правило, он не чувствует такого типа отношений, т.к. в его понимании логика, заключённая в словах, является бесконечно большим аргументом, нежели статус говорящего. Последний, естественно не является аргументом в принципе.

> Отказ от признания общественного мнения, позволяет сразу занять место в иерархии над обществом. И общество это чувствует своей обезьяньей сущностью.

§15. Почему мнение большинства ничего не стоит?

Мнение окружающих – это среднестатистическое мнение, сформированное в обществе из фраз, которые имеют отношение к тому или иному вопросу. Это мнение не является собственным мнением общества в чистом виде, т.к. по большей части оно формируется с помощью средств массовой информации.

Обезьяны по своей природе так устроены, что они учатся у тех, кто выше их по иерархическому статусу, т.к. учиться у тех, кто ниже по статусу нецелесообразно. Скажем, научиться быть бомжом и допивать остатки пива в бутылках – это не тот навык, которому стоило бы учиться. Но это не значит, что бомж не может сказать ничего такого, что имело бы смысл, если мы по-человечески обратим внимание на «что сказано?» вместо «кто говорит?».

Так как общественное мнение в глазах большинства людей представляет своего рода мнение доминанта (идти против общества, значит идти против какого-то альфа-самца, которому это общество подчиняется), следовательно человек принимает общественное мнение и учится соответство-

вать ему. Очень немногие способны критически отнестись к общепринятым точкам зрения, которые являются всего лишь сказкой, рассказанной людям с помощью СМИ, где в качестве альфа-самцов используются популярные богатые люди, которым невозможно не поверить, ведь обезьяны учатся у доминантов.

Немногие замечали за собой, что чаще всего у них нет никаких оснований делать те или иные утверждения. Так например, в разговоре с инженером по автомобилестроению вы вряд ли сможете отстоять точку зрения, что Мерседес лучше, чем БМВ.

Если у нас нет информации, касательно какого-то вопроса, то мы принимаем на веру первое, что услышим. Допустим, если вы никогда не являлись специалистом по холодильникам, то тот факт, что у вашего соседа холодильник марки «Самсунг» сломался через неделю после покупки, сделает вас убеждённым, что этот производитель делает плохие холодильники. Если вы где-нибудь прочитаете, что самолёты чаще всего падают не от поломок, а от ошибок пилотов (что по статистике именно так, но я эту статистику глазами не видел и гарантировать не могу!), то вы обязательно в это поверите, т.к. никакой другой информации, которая бы противоречила этому, у вас нет. Если вы где-то вычитаете, что, например, математик в среднем легче осваивает шахма-

ты, чем физик осваивает программирование, то вы и в это тоже поверите, потому что никогда не думали на эту тему.

У человека в голове застревают мнения касательно всего вокруг. Всё, что вы думаете о мире, является информацией, которую вы где-то услышали, но не проверяли. Часто люди спорят по таким вопросам, в которых совершенно не разбираются, просто один спорящий транслирует информацию из одного источника, а другой – из другого.

Например, никто из вас в действительности не может ничего конкретного сказать о том, почему современная система образования плодит дегенератов. Если вы никогда не изучали вопрос формирования мышления у человека, то вы не можете в качестве доказательства приводить лишь ЕГЭ. Так например, я могу утверждать негодность системы образования, т.к. внимательно изучил учение Выготского о формировании детского мышления, и вижу в современной системе образования всё то, что прямо противоречит выводам Выготского о том, как должен быть построен процесс обучения. Выводы Выготского, скажем, не являются для меня просто мнением авторитета, в которые я поверил, так как они подтверждаются логической аргументацией и экспериментами. Более того, ещё в процессе учёбы в школе (а учился я на «отлично»), я осознавал, что процесс обучения построен неправильно, хотя в то время уровень образования был

на порядок выше. Но если вы будете дискутировать с кем-то о современном образовании, вам в голову придёт только ЕГЭ и большая нагрузка на школьников, у которых, якобы, отобрали детство, что является совершеннейшей глупостью, и доказать свою точку знания вы не сможете, потому как вы её впитали из общества и она не является по факту результатом вашего мышления, а является просто общественным мнением.

Если вы не знаете, из какого источника у вас появилось то или иное знание, значит у вас нет никакого знания, просто вы запомнили определённую последовательность слов, которая есть – пустая болтовня. Окружающие вас люди в основном именно эту болтовню в своих головах и носят, что делает их сомнительным источником раздачи похвалы и порицания. Следовательно, и общественную похвалу, и общественное порицание нужно игнорировать.

> Обращая внимание на мнение других людей, человек становится болваном.

§16. Играть роль или быть собой?

Всё поведение человека в обществе подчинено неким общепринятым стандартам. Однако люди не являются идентичными копиями друг друга, даже если они в равной степени глупы. У всех людей биологическая основа (телесная оболочка) разная: люди отличаются по физической силе, росту, весу, привлекательности, агрессивности, настойчивости, уступчивости, общительности и т. д. Всё это обусловлено генетикой и влиянием окружающей среды. Скажем, если у вас есть старший брат, то вы будете принципиально отличаться от человека, у которого была младшая сестра. Если вас в детстве родители ставили в угол или били ремнём, вы будете иметь совершенно другую психику по сравнению с тем, кто воспитывался у бабушки с характером типа «божий одуванчик».

Общественное мнение не учитывает эти различия и навязывает нам некий идеал. Люди не способны быть одинаковыми, а потому им приходится играть роль, которая принята в обществе. Постепенно приходит осознание, что роль развивать гораздо проще, чем развивать себя. Так например, соблюдать идеальный порядок в квартире на постоянной основе гораздо сложнее, чем прибираться лишь к приходу гостей. Другой пример – если вести себя с девушкой по каким-то об-

щепринятым стандартам, то добиться её расположения будет гораздо проще, чем в том случае, если сразу вести себя так, как есть, ничего не приукрашивая.

Чем сильнее образ отличается от реального положения дел, тем менее уверен в себе человек. Уверенность в своём образе и уверенность в себе – не одно и то же. Например, известный «певец» Андрей Данилко, проживший значительную часть жизни в образе Верки Сердючки, отказавшись от образа, осознал, что у него нет никакого привычного способа вести себя на публике от своего имени, и стал испытывать сильный дискомфорт, будучи собой, так как все жесты, слова и интонации Верки Сердючки стали для него более привычными в использовании, а свои собственные качества остались на том уровне, на котором они были до создания образа.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.