

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

ПО ДОВЕДЕНИЮ ДО ШИРОКИХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ "МЕРТВАЯ ВОДА".

Настоящее методическое пособие предназначено в первую очередь для тех сторонников Концепции Общественной Безопасности, чья прежняя профессиональная деятельность не была связана с выступлениями перед аудиториями, пропагандой, и т.д., то есть не носила публичного характера. Однако пропагандой знаний, изложенных в Концепции Общественной Безопасности «Мертвая вода», должны так или иначе заниматься все, кто уже в достаточной мере освоил КОБу, чтобы начать нести это знание людям.

В данном пособии изложены некоторые простые и в то же время эффективные приемы и технологии, которые уже давно и с успехом применяются в работе с аудиторией. Целью данного методического пособия является доведение до широкого круга пропагандистов КОБ (преимущественно начинающих) некоторых приемов, позволяющих эффективно готовиться к выступлению, и проводить его, грамотно воздействуя практически на любую аудиторию. Овладение даже частью этих нижеизложенных методов, позволит пропагандисту КОБы, (конечно, при постоянной практике), эффективно выступать практически перед любой аудиторией. Искушенные манипуляторы сознанием людей знают и применяют эти приемы давно. Но, согласно Закону Времени, знания сейчас протекают во все слои общества. Пришла пора и нам овладеть секретами информационной войны.

Что полезно знать начинающему пропагандисту КОБы о российских региональных СМИ:

- Подавляющее большинство российских сегодня крайне политизированы, обслуживают политические интересы различных групп.
- В силу своей крайней политизированности и удаленности от интересов провинциальной аудитории, центральные СМИ утратили доверие и былой авторитет защитника из Москвы. Поэтому влияние центральных СМИ на местах не нужно переоценивать.
- СМИ более зависимы от субсидий и имеют меньше шансов избавиться от такой зависимости в ближайшем будущем.
- Наиболее распространена следующая форма собственности на СМИ: частный капитал и администрация в качестве одного из соучредителей. Контактируя со СМИ в регионе, вы почти автоматически вступаете в соприкосновение с властью.
- Большинство региональных СМИ откажутся поддерживать вас, если вы вступите в явный конфликт с местной властью
- Из-за постоянного ухудшающегося уровня жизни в регионах центральные издания утратили прежнее влияние, а высокие цены на подписку привели к резкому сокращению тиражей.
- Все это привело к резкому возрастанию влияния местных СМИ, особенно печатных

изданий.

- Роль СМИ в лоббировании официальном и неофициальном чрезвычайно высока.
- Через руководство СМИ почти в 100 % случаев можно выйти на интересующие властные структуры и агентов влияния.
- В регионах проще и безопаснее выходить прямо на администрацию. В случае успеха вы получаете возможность использовать прессу.
- Почти все СМИ сегодня имеют внутреннего цензора отдел , отвечающий за отслеживание материалов, содержащих сообщения, не одобряемые издателем.
- Сегодня очень трудно протолкнуть материал через знакомого журналиста, необходимо договариваться с главным редактором или же с тем, кто действительно принимает решения. Решения в редакции далеко не всегда принимает главный редактор или зав. отделом.
- В любом случае нужно сохранять хорошие отношения с журналистами, если они завязались.
- Если вам удалось засветиться на пресс-конференции на которой присутствуют 100 журналистов, будьте готовы к тому, что в печати может не появиться ни одного сообщения о Вашем выступлении. В любом случае не падайте духом, ищите другие средства информационной войны.

Подготовка к публичному выступлению

Треугольник логических уровней восприятия информации

Восприятие информации имеет свою иерархию. Сила воздействия каждого уровня возрастает от низшего к высшему. Вот эта структура в виде треугольника



Если в разговоре, выступлении, составлении текста, задействовать более высокий логический уровень восприятия и обработки информации, чем тот, который был использован вашим оппонентом, ваше высказывание, утверждение будет еще убедительнее.

Просто надо:

1. определить, на каком уровне оперирует тот, кого нужно убедить или переубедить (хотя

бы заставить задуматься)

2. Поднять свое сообщение на более высокие уровни.
3. И в заключении можно зайти на то уровень, на котором было высказывание собеседника

Для подготовки к выступлению по пропаганде материалов Концепции также можно пользоваться треугольником логических уровней восприятия и обработки информации. Каждый логический уровень может стать тематическим блоком Вашего выступления из 5-7 предложений. Это достаточно просто, поэтому не будем приводить здесь примеров.

При планировании своего выступления с использованием этого метода надо надо помнить, что:

1. Ваше выступление должно затрагивать все логические уровни, причем желательно снизу вверх.
2. Начинать выступление лучше, с того логического уровня, на котором расположен изначальный запрос аудитории (если таковой имеется). То есть если вас попросили выступить не именно по КОБе, а по прикладному вопросу, например: Особенности поведения подростков и молодежи в условиях современного мегаполиса. Это могут быть темы образования, выживания в чрезвычайных ситуациях и т.п. Продумайте, в этом случае, на каком уровне вы дадите информацию о Концепции или в русле Концепции (лучше на начиная с уровня ценностей). Кстати, рассказывать о доктрине Даллеса лучше в блоке уровня ценностей доктрина затрагивает этот уровень.
3. После того как вы добрались до блока высокого логического уровня - допустим Миссии и Смысла, заканчивать выступление можно на уровне поведения, способностей, окружения отдельного человека. И каждый может и вполне способен в меру своих сил начать вести здоровый образ жизни, осознанно относиться к тому, что происходит вокруг и рассказать о Концепции Общественной Безопасности другим = друзьям, коллегам, знакомым и т.п. Так у слушателей не сложится впечатление, что вы витаете в заоблачных высотах, забывая о грешной земле.

Вторая схема, по которой вы можете выстроить ваше выступление (а равно и всякое другое информационное воздействие по пропаганде КОБы) называется так:

Проблема Причина Результат Ресурс Эффект Особенность.

1. Как Вам кажется, кто является вашими слушателями, читателями и т.п.- учителя, врачи, военные, пенсионеры, бизнесмены.
2. С какими сложностями сталкивается сейчас ваш слушатель, что его беспокоит? (низкая зарплата, разгул преступности, безработица, безнравственность в обществе, засилье рекламы и т.п.)
3. В чём причины этого беспокойства с его точки зрения? (олигархи, Ельцин, евреи, США, бандиты) А с точки зрения КПЕ? (вот здесь можно цитировать и Директиву СНБ 20/1 и план А.Даллеса, и доктрину Второзакония-Исаяи., рассказать о сути Гарвардского проекта)
4. К каким целям стремится ваш слушатель? (повышение зарплаты, забастовки, революция и т.п.). К чему ему объективно стоит стремиться с точки зрения КОБы- (овладевать знаниями, осознанно относиться к происходящему и тд..)

5. Что вы можете предложить , какие пути выхода из ситуации (рассказ об Концепции, ее основных положениях, о КПЕ, ее целях , задачах и т.п.)
6. В чём отличие, особенность Концепции? Как о ней отзываются? Как КОБа завоевывает мир? История ее создания.
7. Что важного изучение материалов КОБы даст для ваших слушателей?

Вот примерный вариант построения Вашего выступления.

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ. (классическая стратегия).

Можно начинать и с цели выступления, с напоминания известного факта, с незнакомых статистических данных. Но всякий раз ищите проблемы возбуждения интереса. Сначала желательно сфокусировать внимание аудитории, динамично увеличить эмоциональный тон, фон, а затем можно развивать главную мысль речи. Дайте слушающим вас ухватить основную мысль уже в о вступлении. Это достигается четкой формулировкой тезиса, мудрым афоризмом, цитатой авторитетного лица или документа. Цель речи тоже должна быть всем понятна, тогда люди начинают следить за развитием мысли Нужны крючки.

Обращение. Задача - расположить аудиторию к себе. В обращении оратор представляет себя как человека определенного духовного склада и общественного положения, прямо или косвенно призывает выслушать речь, показывая аудитории свою осведомленность в нуждах, настроении, и образе мыслей аудитории. Он как бы говорит - я вам сейчас нужен. Обращение нужно особенно тогда когда дискуссия требует перехода к действиям. В остальных случаях - употребляется обязательно вместе с остальными частями речи. Задача обращения - расположить аудиторию к оратору. Поэтому в обращении оратор представляет себя как человека определенного духовного склада и общественного положения, прямо или косвенно призывает выслушать речь, показывая свою осведомленность в нуждах , настроении и образе мыслей аудитории. На обращение аудитория всегда отвечает напряжением внимания. Лекторы пользуются обращением в ходе лекции когда внимание аудитории начинает ослабевать. Обращение непосредственно связано с эмоцией любви. Поэтому в обращении важно быть обильным в словах , уметь отозваться о своей аудитории с похвалой, как прямой , так и косвенной , можно прибегать к отступлениям. В обращение нельзя быть скучным, сердить публику или показывать пренебрежение к ней, кроме исключительных случаев. Иногда можно опустить обращение если аудитория уже расположена слушать.

Вторая часть речи - название. Или обозначение темы. Само название темы и ее объяснение составляют смысловой центр аргументации. Бывает, что выслушав только одно название, публика не хочет слушать дальше или наоборот. Уже согласна с оратором. Аудитория понимает, что тема - центр содержания речи, и предполагает все возможные аргументы. Название темы должно

1. соответствовать предмету речи,
2. быть понятным аудитории,
3. быть построено стилистически так, чтобы заинтересовать слушателей.

Из разных по стилю высказываний нужно выбрать наиболее яркое и современное, отвечающее вкусам аудитории и описывающее предмет лекции.

Повествование - история становления предмета. История становления обычно проста для восприятия аудитории. Но всякое повествование заведомо неполно.

События подбираются так чтобы подвести слушателей к определенным выводам. Это предмет искусства слова. Но принципиальная невозможность дать полный состав событий делает повествование легко уязвимым для критики. Кто-либо из аудитории может вспомнить опущенные в повествовании события и тем опровергнуть ход и смысловое содержание этой части речи, а то и речи в целом. Поэтому при повествовании выбор событий необходимо хорошо обосновать, а не просто опустить невыгодные для говорящего эпизоды.

Доказательство. Содержит логическое доказывание, в котором применяются разные виды аргументации, примеры и другие формы доказывания, несловесные, словесные - вещественные. Важно не количество доказательств а их весомость, уместность. Сразу же нужно отводить в сторону доводы, не относящиеся к сути дела. Это центральная часть речи. По конкретным условиям речи доказательство может быть опущено. Однако опущение доказательства не означает его отсутствия. Оратор должен держать в уме доказательство и предварительно хорошо обработать его.

Опровержение. Выдвигаются возможные возражения против доказательства, и затем они опровергаются. Благодаря этому укрепляется доказательство. Диалектические отношения к предмету речи специально оговариваются. Это делается путем обращения к аудитории : необходимо призвать ее отнестись к предмету диалектически, т.е. начать совместно искать истину а не утверждать самого себя. Бывает и нередко, когда аудитория в целом или кто-то из присутствующих склонен дать бой лектору Тогда переходят к полемическому опровержению. При полемическом опровержении целью является доказать оппоненту справедливость своей точки зрения и склонить ее принять ее. Полемика выгодна лектору. Она помогает развить и укрепить его точку зрения.

Воззвание. Это обращение к сердцам слушателей и их эмоциям. Как только вы почувствуете, что цель достигнута. просите определенных действий от аудитории. Здесь уместны призывы и обращения. Финал речи должен прозвучать мощно, чтобы люди услышали вас.

Заключение. Подводится итог лекции, и делаются перспективы на будущее.

Особенности публичного выступления.

Слушатель пойдет за вами, если уяснит, зачем все это. Человек должен ощутить потребность в информации лично для себя.

Второй этап подчинения аудитории воле оратора - перекидывание моста от общих интересов и потребностей к личным, индивидуальным.

До тех пор, пока оратор не настроил человека на слушание речи, не выявил мотивации, потребности в восприятии сообщаемого не будет. Основную часть речи следует посвятить обоснованию главной мысли - начните с общего целевого утверждения тезиса. Излагайте позицию открыто. Побольше искренности, не скупитесь на чувства. Демонстрируйте свою личную убежденность. Посеете скрытность – пожнете недоверие. Показывайте пользу ваших предложений не вообще, а конкретно вплоть до деталей. Чем ниже образовательный уровень аудитории, тем больше надо заботиться о примерах, как можно чаще использовать наглядные

средства, подключая также внутреннее зрение. Природа устроена так, что мы при словесном обращении сначала видим внутренним взором то о чем идет речь, а потом уже говорим о виденном. Если же мы слушаем других, то сначала воспринимаем ухом то, что нам говорят, а потом видим глазом услышанное. Порой люди помнят, о чем шла речь, только благодаря примерам. Длиннен путь через наставления, легок через примеры. Заготовить заранее примеры в виде историй, из жизни известных слушателям людей, с использованием статистических данных, построенные на красочных сравнениях. Если оратор не пытается достичь образности, используя слова которые будоражат воображение, не реконструирует сцены из личного опыта слушателей, то его речь становится абстрактной.

Обязательно включайте в свои рассуждения доводы сомневающихся оппонентов в выгодном для себя свете. Для этого заранее определите слабые стороны аргументации соперников. И проведите контраргументацию. Возможно, вам удастся посеять предубеждение к выступлению противника, если вы уверены, что полемики не избежать. Защита собственной позиции заключается не столько в ограждении идеи от критики или в неуязвимости аргументации, сколько в успешности контрударов по слабым местам альтернативы. Мозг человека делает окончательный выбор после срабатывания всей цепочки - аргументация, оппонирование, контр аргументация.

Если вы предполагаете явное противодействие со стороны незаинтересованных лиц, дайте фундаментальное обоснование своих взглядов, ошеломите слушателей оригинальным теоретическим обоснованием, доказательством, удивите логичностью обоснования. Избегайте давать собственные оценки, использовать превосходные степени сравнения, частые ссылки на авторитеты. Это обижает собеседников. Ведите мысль по трем ступенькам - сначала дайте определение понятия (дефиниция), далее сравните предмет с чем либо известным (идентификация), а после приведите аргументы. Из доводов сильные и важные можно положить наперед, а те которые других слабее - середине, а самые сильные - конце утверждения, ибо слушатели и читатели больше началу и концу и больше помнят - правило Штирлица

Как отвечать на вопросы аудитории.

Вопросы аудитории = не вызов Вам, а в большинстве случаев - показатель того, что ваша информация зацепила слушателей за живое. Не тушуйтесь, развивайте успех. Но зачастую развить и удержать успех труднее, чем завоевать его. Ведь пока вы говорили, у вас не было внутреннего шума в голове. А у ваших слушателей он был. И в этом причина того, что говорить легче, чем слушать. Помните, что именно по этой причине часть информации до слушателей может не дойти, или дойти в искаженном виде. Так что вопросы нормальная и даже необходимая вещь после любого выступления. Сложность ответов на вопросы в том, что теперь внутренний диалог может мешать вам внимательно слушать вопрос, ведь после выступления вы еще не остыли. И даже тогда когда лектор знает исчерпывающий ответ, он не сразу готов его дать. Нижеизложенные методы могут помочь вам довести ваше выступление по пропаганде Концепции до победного конца.

Техника пошагового ответа:

Вводная фраза.

- Спасибо за интересный вопрос.
- Спасибо за сложный вопрос
- Спасибо за возможность поговорить на эту тему.
- Вот такой же вопрос мне задают многие. И это еще раз свидетельствует о том, как важна эта тема.
- Ваш вопрос еще раз говорит о том искреннем интересе , который вызывает наша Концепция
- Вот когда нам задают подобные вопросы, а их задают практически в каждой аудитории, я обычно отвечаю
- Вводная фраза дает вам время подумать , дает возможность сфокусировать внимание аудитории на вашем ответе, и помогает установить еще более доверительные отношения как со спрашивающим, так и с аудиторией в целом.

Ответ на вопрос.

Хорошо, когда вы готовы сразу дать исчерпывающий ответ. Но бывает так не всегда. Иногда слова не находятся сразу. Это может быть вызвано разными причинами.

1. Вы еще не остыли после выступления и возникший внутренний диалог мешает вам сосредоточиться.
2. Вопрос резко уводит вас от темы разговора
3. Вам еще не ясно - это явно провокационный вопрос или человек искренне интересуется темой?
4. Вы подсознательно опасаетесь именно этого вопроса, так как чувствуете, что сами еще пока недостаточно разобрались в этом материале. А раз так, то именно эту тему в своем выступлении затрагиваете не полностью. Но она интересует слушателей. А вопрос задан - надо отвечать.

НЕ ПАНИКУЙТЕ, НЕ ПОКАЗЫВАЙТЕ ВИДА, ЧТО ВЫ ИСПУГАЛИСЬ ВОПРОСА! ГЛАВНОЕ ЗДЕСЬ НЕМЕДЛЕННО ПЕРЕСТАТЬ ВИДЕТЬ В СПРАШИВАЮЩЕМ ПРОТИВНИКА, ЕСЛИ ВЫ ЭТО ДЕЛАЕТЕ.

Тогда вы уже взяли ситуацию под контроль. Помните, что:

- все ваши выступления по пропаганде Концепции - это не поле сражения это средство для продвижения нашего знания. Нет смысла использовать такую возможность просто для того, чтобы упражняться в словесных поединках;
- Тот, кто отвечает на вопросы, имеет полное право интерпретировать их в свою пользу.
- Ответ на вопрос: это заявление о вашей позиции по этому вопросу. Это не просто кусок информации.
- Любой вопрос годится для того чтобы поговорить на тему. Простой прямой ответ часто не удовлетворяет ни спрашивающего, ни отвечающего.
- Если во время ответа на вопрос, вы ушли от темы вопроса очень далеко, адресуйте ответ

аудитории в целом, а не только тому, кто спрашивал. Контакт с аудиторией важнее содержания конкретного вопроса!

- Во время ответа меняйте направления взгляда, переводите глаза 2-4 раза, не глядите в одну точку. Меняйте свое место в пространстве. Помните - сознание и тело есть части одной системы. Смена положения тела и движения глаз помогут подсознанию достать нужную мысль. Не превращайтесь в статую.
- Не бойтесь молчания и пауз. Пауза и молчание (особенно после того как вы озвучили сногсшибательный для аудитории материал цитату, выдержку из документа, Доктрину Даллеса, доктрину Второзакония Исайи, и др.) мощное средство воздействия. Людям нужно переварить это. Значение паузы давно известно философам, ораторам, режиссерам, дикторам.
- Не интересуйтесь, удовлетворены ли они ответом. Не теряйте время. Особенно если чувствуете, что аудитория еще не готова к сотрудничеству с вами. Чтобы получить обратную связь, лучше спросить иначе: Я ответил на Ваш вопрос? (вы же на него все равно отвечали, так или иначе).
- Лучше сразу оговорить регламент: все вопросы в конце выступления.
- Будьте в состоянии полного внутреннего молчания, когда вам задают вопрос, чтобы повысить свою остроту восприятия.
- Сохраняйте эмоциональную отстраненность. Если у кого-то есть вопрос - прекрасно, займитесь им. Оспаривается информация, а не вы сами. Если вам задают прямой личный вопрос, лучше заняться им после выступления.
- Поддерживайте контакт глазами с аудиторией. Это можно сделать очень просто. Выберите из аудитории трех человек, которые вас внимательно слушают: одного из первых рядов, одного из середины, и одного из камчатки. На большем количестве людей во время лекции трудно сосредоточиться. И периодически обращайтесь к ним, глядя в глаза. У аудитории создается впечатление, что вы охватили ее своим вниманием. А это так и есть.

ПЕРЕФОРМУЛИРОВАНИЕ КАВЕРЗНЫХ ВОПРОСОВ или как превратить каверзный вопрос в тот вопрос, на который вы хотите и можете ответить.

Правила:

- Слушайте вопрос внимательно. Когда вам задают вопрос, старайтесь не смотреть вниз, это может восприниматься как ваша неготовность. Тренируйтесь во время выслушивания вопроса или замечания прекращать внутренний диалог и любую мысленную суету и помехи. Это важно.
- Оставайтесь в контакте со спрашивающим (контакт глазами, кивки головой и т.д.)
- Как правило, каждый вопрос затрагивает несколько тем. Выберите ту, которая больше всего вас устраивает. Найдите в вопросе общую тему и обозначьте ее.
- На вопрос можно отвечать, используя следующие приемы:
 1. укрупнение темы помещение рамок вопроса в более широкий контекст. (ход

глобального исторического процесса, развитие человечества, биосферы, количества людей, лет, вселенной и т.п.)

2. Разукрупнение - помещение рамок вопроса в более узкий контекст (отдельный человек, семья, город, случай, событие, стоимость какого то отдельного товара и т.п.)
 3. Смещение = помещение существа вопроса в другую область жизнедеятельности.
 4. Ответ на более высоком логическом уровне, чем тот, на котором задан вопрос. (см. выше)
- Я хочу просто жить, никому не мешая, делать свое дело, отдыхать в свое удовольствие, и мне нет дела до всех этих алкашей, олигархов, и глобальных предикторов. (уровень вопроса по оглашению окружение, поведение)
 - (Пример возможного варианта ответа): Чтобы жить достойно человека (ценности) нужно сначала стать человеком. Это достойная личности (идентификация), нелегкая миссия, но человечество на таком этапе развития, что у него нет другого выхода. (Миссия) Ведь речь о выживании человечества, о реализации того потенциала, который есть в вас, в каждом человеке (Миссия). И Смысл не в том чтобы запереться в свою норку, а в том , чтобы этих норок не было, в том чтобы не от чего было прятаться. (Смысл) Желать можно все что угодно, но если вами будут управлять олигархи и алкаши, то вам не позволят ни дело делать, ни отдыхать нормально, ни жить, даже так, как вы живете сейчас. (окружение, поведение)

В России всегда была культура, действующая именно на высоких логических уровнях. Сейчас ее стараются всеми силами опустить на более низкие. На высоких уровнях Запад по большей части бессилён.

Понаблюдайте за собой , за другими сторонниками нашего движения - ведь после того как вы приняли Концепцию на высоких логических уровнях убеждений, ценностей, идентификации, смысла - изменилось и ваше поведение, и окружение , не так ли?

- Будьте очень внимательны к терминологии, к словам иностранного происхождения, лишенным глубокого ассоциативного смысла, проясняйте их изначальное значение, переводите на русский язык, знайте , что они означают на самом деле. Это такие слова как интеллигент, политика, электорат, ваучер, тоталитарность, толерантность, и т.п. Помните, что терминология сильнейшее оружие информационной войны.
- Запаситесь знанием необходимыми статистическими данными, держите на бумажке несколько сногшибательных чисел С числом трудно спорить. Числа конкретны.
- Будьте внимательны к использованию вашими оппонентами извращенных поговорок и пословиц, из которых вынут их истинный смысл (Один в поле не воин, факты - упрямая вещь, каждый должен делать свое дело, после бани продай штаны да выпей, политика - дело грязное, об умерших либо хорошо, либо ничего и т.п.)
- Запаситесь, в свою очередь, необходимым запасом настоящих пословиц и поговорок против них тоже трудно возражать- народная мудрость.
- Используйте т.н. секрет Паскаля при последовательности подачи материала:
 1. Сильный аргумент.
 2. Аргумент средней силы.
 3. Самый сильный аргумент. Как правило, это цитата, книга, высказывание авторитетного

лица, статистические данные. Сила аргументов должна определяться не с вашей позиции, а с позиции слушателей. Поставьте себя на их место. Какие аргументы для них будут весомыми более, а какие - менее?

- В начале выступления, при ответе на вопрос, при дискуссии - используйте так называемый секрет Сократа: добейтесь того, чтобы на первые три ваших аргумента у слушателей не было бы никаких возражений, только согласие. Тогда вы войдете в контакт, в согласие с аудиторией с первых минут. Особенно хорош этот метод в разговоре и в полемике, только надо так тщательно подобрать вопросы, чтобы собеседнику ничего не оставалось как ответить на них «да».
- Вы ведь учитель?
- Есть в классе трудные дети?
- Такая ситуация сейчас во многих школах, так ведь?
- Система образования - в кризисе, согласны?
- Мы знаем и причины и пути выхода.

Примеры каверзных вопросов:

- Вам не кажется, что вы защищаете евреев от справедливого возмездия и вносите еще больший разброд в оппозиционные силы, оттягивая голоса от наиболее сильной партии КПРФ?

Отключите эмоции и отметьте, с какими из своих тем вы можете это связать?

1. Евреи как первая жертва Глобального Предиктора.
 2. Что такое нация? Определение нации по Герцелю и по Сталину.
 3. Выборы. Партии. Разделяй и властвуй
 4. Фашистский вариант развития событий под флагом народного гнева и т.п.
- Вы подменяете реальную борьбу каким то самосовершенствованием. Все эти разговоры о так называемом человеческом строе психики уводят людей от реальных дел, побуждают их заниматься интеллигентским самокопанием, а вокруг столько негодяев.

Это, по сути, не вопрос, а утверждение. Такая ситуация бывает довольно часто. Можно спросить, а в чем же ваш вопрос? Если спрашивающий упорствует, а вопрос не задает, можно предположить, что ему ваш ответ не нужен. Можно переадресовать ответ не ему а аудитории в целом, поскольку в данном случае, возможно, вопрос задан на публику.

Темы:

1. Самосовершенствование.
2. типы психики.
3. борьба всех против всех разделяй и властвуй.
4. наука

Определив эти темы, можно выбрать одну две и дать развернутый ответ.

Возможные стратегии ответа.

Уточнить понятия:

- Что для вас реальная борьба?

- Реальные дела?
- Как вы ее понимаете?
- Как вы понимаете русский смысл слова интеллигентность?
- По-русски интеллигентный значит «понимающий». (выход на тему : понимание процессов жизни).

Перевод ответа на более высокий логический уровень восприятия, чем тот, на котором задан вопрос. Вопрос задан на уровне окружения и поведения, прислушайтесь к словам: вокруг столько воров (окружение), реальные дела, побуждают заниматься. Попробуйте поднять ответ на более высокий логический уровень восприятия – Самосовершенствование - ценность, смысл жизни многих людей и сердцевина мировых религий, и мировоззрений. Есть возможность развить тему мировоззренческого (первого) приоритета обобщенных средств управления. Разукрупнение: Сколько в течение одного дня по отношению к одному человеку совершается несправедливости, хамства, нарушения этики со стороны хотя бы одного безнравственного управленца, рекламодателя, законодателя? (тема: нравственность управленцев, управленческий труд).

- В нашем городе уже 2 года как все спокойно, а вы только воду мутите. В социализм нас зовете?

Укрупнение (временных и количественных рамок, использование объемных слов):

- Человечество живет не в капитализме, не в социализме, и не в феодализме, а в глобальной невольничьей цивилизации. Живет не два года, а без малого три тысячи лет.

Разукрупнение и использованием чисел: согласно Гарвардскому проекту нас должно остаться 15 миллионов человек. Значит, убить каждого второго в России.

Сколько в вашем городе, доме, в вашей семье подлжит уничтожению культурным геноцидом?

- Почему термин человеческий строй психики научно не обоснован? В науке нет такого термина.

Вариант ответа методом Смещения (в другую область): А термин ваучер - он что, научно обоснован? Вы не найдете в экономических словарях его научного значения. Это слэнговое словечко брокерского жаргона 19 го века. А между тем последствия ваучеризации всей страны реальны, они на лицо. Также как и последствия деятельности управленцев разного уровня носителей нечеловечного типа психики. А что касается нашей науки, то (тема науки, каледоскопического мировоззрения и т.п.)

Вариант смещения: А то, что один доллар стоит 31 рубль это что, научно обосновано? Где, кто, это научно обосновал? А ведь это объективно есть, зайдите в любой обменник. А экономика это что, наука? Давайте разбираться (тема: экономический блок КОБ, кредитно финансовая система, четвертый приоритет управления).

- Как можно замахиваться на православие, Библию, пропагандировать Коран в стране, где все, всегда держалось на православной вере? Вы что, призываете церкви громить как в семнадцатом?

Часто человек сам не понимает что мыслит штампами, утратившими для него смысл. Бывает полезно спросить его: Что именно все? Когда именно всегда? Вообще все? Вообще всегда? Как именно держалось? Держалось кем?

Вариант ответа методом Разукрупнение (уменьшение масштабов):

- А как именно слова из Библии «не давай в рост брату своему» держали Россию? (темы: Библейская концепция управления, Православная церковь, вера в Бога и вера БОГУ)
- Сколько конкретно знаете людей, которые знают Библию и толкуют ее правильно? А вы лично можете про себя так сказать?
- В годы Великой Отечественной войны Героем Советского Союза стали () тысяч татар. Они что, все православные были?

Перевод ответа на более Высокий логический уровень восприятия (с уровня поведения : призываете громить -на уровень убеждений и ценностей:

- Не призываем громить церкви, а убеждены , что люди должны наследовать опыт предков с пониманием.

Некоторые действия «Гришек Кутерьма» и их нейтрализация

Раздувание проблемы, вывод ее за принятые в дискуссии границы.

Напомнить о рамках дискуссии, ее цели. Попросить еще раз уточнить антитезис и вернуть разговор в прежнее русло, в установленные границы обсуждения.

Выхватывание мелочи, факта, не затрагивающего основного тезиса.

Спросить оратора о цели дискуссии, цели его выступления. Спросить, Какую мысль развивал и доказывал собеседник.

Попытка со стороны оппонента перехватить инициативу - подмена принципиального положения ссылками на мелочи.

Указать ему на его уход от спорного вопроса.

Выдвижение вопроса не по существу проблемы

Спросить его какую мысль он доказывал.

Выдвижение контрвопроса, игнорирование высказанного мнения, аргументации

Попросите высказать отношение к аргументации.

Высказывание намеков , компрометирующих собеседника, ставящих под сомнения его мысль Не исключать комплиментов в адрес его , выигрывать доброжелательностью, демонстрировать свою объективность перенесение критики на личность выступающего.

Заметить что умная мысль может засветиться и в темной комнате.

Приписывание выступающему явно нелепых высказываний.

Не пытаться оправдываться, не проявлять резких эмоций, не поддаваться на провокацию.

Намеренный увод к ложным выводам, подтасовка фактов для того, чтобы впоследствии уличить оппонента в безграмотности и дилетантстве

Прекратить обмен мнениями, похвалить собеседника за глубину анализа и попросить его сделать обобщающий вывод.

Скрывание резко отрицательного отношения к позиции или автору идеи под маской доброжелательности

Остроумно сорвать маску оратора, напомнить факт подобной доброжелательности и раскрыть замысел всем присутствующим.

Демонстрация некомпетентности соперника в проблеме, ведение демагогических рассуждений

Не проявлять излишнюю деликатность, спросить, о чем конкретно шла речь, ради чего. Я здесь не для того, чтобы навязывать чье либо мнение, а чтобы дать знания, информацию. У вас есть какое то конкретное, свое мнение которым вы хотите поделиться?

Игра на ошибках оппонентов, недоработках, несовершенствах, игнорирование фактов, тенденциозное преподнесение материала.

Попросить высказать соображения, как выйти из затруднения.

Постоянное изменение позиции, кружение вокруг да около, попытки найти что-то третье свое.

Не настаивать на признании, поддержке вашей позиции. И идеи. Ваш соперник - марионетка. Сверните разговор, который все равно ни к чему не приведет.

Грубое одергивание собеседника.

Не давать волю своим чувствам. Это попытка вывести вас из равновесия и на этом сыграть. По возможности использовать сатиру иронию сарказм

ДОБАВЛЕНИЕ 2005 ГОДА

Перед любым выступлением иметь наборы информации

- кто эти люди,
- в какой среде работают
- что их волнует
- какие у них стереотипы
- к чему им надо стремиться
- чем реально практически им поможет ваша информация.
- в чем отличие вашей информации от остальных
- это стратегия подачи в НЛП.

МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПФУ В ОТНОШЕНИИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Если кто-то боится выступать, пусть начертит на бумаге две колонки

1. как выступать, чтобы провалить выступление и перечислит ИНВЕРСНЫЙ ВЕКТОР ЦЕЛЕЙ - читать по бумажке, стоять на одном месте и т.д.
2. сразу всплывает вторая = КАК НАДО ВЫСТУПАТЬ

ВСЕГДА ИМЕТЬ 4 НАБОРА ИНФОРМАЦИИ

- 1 ЧТО ЗНАЮТ ЭТИ ЛЮДИ, И ЧТО ЗНАЮ Я?
 2. ЧТО ЗНАЮТ ЛЮДИ, И НЕ ЗНАЮ Я?
 3. ЧТО ОНИ НЕ ЗНАЮТ, А Я ЗНАЮ?
 - 4 ЧТО НИ Я, НИ ОНИ НЕ ЗНАЮТ?
- ЭТИ ПУНКТЫ ВСЕГДА ПРИСУТСТВУЮТ.

Dmitriy Kozhewnikov