
С. И. ВАЛЯНСКИЙ

ЯЗЫК МОЙ –
ВРАГ МОЙ

ПРИЧИНЫ И МЕХАНИЗМЫ СОЗДАНИЯ
«СТАНДАРТНОГО» ЧЕЛОВЕКА

МОСКВА
«АИРО–XXI»
2007

С. И. ВАЛЯНСКИЙ

ЯЗЫК МОЙ –
ВРАГ МОЙ

ПРИЧИНЫ И МЕХАНИЗМЫ СОЗДАНИЯ
«СТАНДАРТНОГО» ЧЕЛОВЕКА

МОСКВА
«АИРО–XXI»
2007

УДК 378; 519.7; 316
ББК 32.81 + 74; 60.5

Рецензенты:

Русаков А. П. д. ф.-м. н, профессор кафедры физики Московского института стали и сплавов;

Шилин К. И. доктор социологических наук, ведущий научный сотрудник лаборатории Экологии культуры Востока Института стран Азии и Африки при МГУ им. М. В. Ломоносова

Валянский С. И. Язык мой – враг мой. М.: «АИРО–XXI». 2007 г. – с. 72.

В 60-х годах прошлого века правители США поставили задачу – контролировать американских граждан, не прибегая к силовому насилию. Разработанные ими механизмы и принципы стали распространяться по миру с помощью влиятельных сил (ученых, прессы, «духовных лидеров») «на местах». При этом обычные люди не видят реальные причины происходящего и тратят свои силы на борьбу с ложными целями. В 50-х годах американский ученый Эрроу доказал теорему о несостоятельности общественного (коллективного) выбора. При демократии власть принадлежит вовсе не народу. Народ здесь лишь один из аргументов в споре претендентов на первые роли. В сознание людей вводятся понятия, которых не существует в действительности. Например, постиндустриальное и информационное общество, глобализм, устойчивое развитие, постмодернизм. Однако многие процессы, протекающие в обществе, являются дополнительными друг к другу – когда стараются «затянуть гайки» по какому-то процессу, то по дополнительному – идет хаотизация.

Немногочисленные центры, создавая для себя комфортные условия, приводят к «беспорядку» остальную часть планеты. Поэтому и возникает необходимость создания унифицированного человека, легко манипулируемого, удобного для эксплуатации. Но человек – элемент природы. Стремление к унификации – это движение против природных законов, требующих необходимого разнообразия.

ISBN 978-591022-033-5

© С. И. Валянский, 2007 г.

© «АИРО–XXI», 2007 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Что может психология	4
Этология	15
РАЗРУШЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО ЯДРА ГОСУДАРСТВА. НОВАЯ КУЛЬТУРА, НОВЫЙ ЧЕЛОВЕК	21
ТЕОРЕМА ЭРРОУ О НЕВОЗМОЖНОСТИ	34
ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЖНЫХ ЦЕЛЕЙ	
Постиндустриальное общество	39
Информационное общество	50
Глобализм	52
Устойчивое развитие	59
Постмодернизм	61
ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД?	66
ЛИТЕРАТУРА	71

Сегодня научно-технический прогресс идет параллельно с социальным регрессом

ЧТО МОЖЕТ ПСИХОЛОГИЯ

Сегодня многие чувствуют, что в обществе происходит что-то не то. Что там фальсификация истории в прошлом! Детские игры. Сегодня процесс фальсификации фактов и манипуляции людьми принял глобальные масштабы. Некоторые очаги сопротивления безжалостно уничтожаются и приводятся к общему знаменателю.

Наряду с усиливающейся «атомизацией» общества, совершенно различных людей вынуждают иметь одно и то же мнение по определенному вопросу или событию. А на полученную информацию они и реагировать должны так, как надо манипуляторам.

Манипуляция – это скрытая обработка людей с целью управления ими. Сегодня это один из видов применения власти для изменения мнений, побуждений и целей людей в нужном направлении. Для эффективности манипуляция должна быть незаметной. Манипулируемый должен считать, что все происходит естественно и неизбежно.

В одной из книг по нейро-лингвистическому программированию (НЛП) приводится такой пример. Одна группа студентов долго экспериментировала с крысами в лабиринте. И вот кто-то им предложил провести подобные опыты с людьми и определить, какова же будет реальная разница между человеком и крысой. Идея понравилась. Построили огромный лабиринт, рассчитанный на человека, затем выбрали контрольную группу крыс и людей-добровольцев для эксперимента. Крысы проходили лабиринт, чтобы получить в итоге кусочек сыра в его центре. А людей стимулировали 50-ти долларовой бумажкой, находящейся в центре их экспериментальной установки. В этой части эксперимента

значимых различий между людьми и крысами не было, если не считать того, что люди обучались несколько быстрее, чем крысы.

Но действительно значительные различия появились во второй части эксперимента, когда из лабиринтов убрали сыр и денежные купюры. После нескольких попыток крысы отказались ходить в лабиринт. Люди же никак не могли остановиться! И даже ночью проникали в лабиринт с определенной целью.

То есть человек, даже замечая, что какое-то его действие не дает результата, все равно повторяет его. Почему?

Дело в том, что у человека, помимо подсознания – набора природных программ, есть еще сознание. И вот как оно работает. Вам достаточно прочесть слово яблоко, и вы представите себе некое конкретное яблоко с определенным вкусом и запахом. А если вы не умеете читать, то это слово у вас не вызовет никакого чувства. То есть какие-то значки, если они вам понятны, вызывают у вас целые картины. Так человек через «сознательное» воздействует на «бессознательное».

Возможность воздействовать через «разум» и включать врожденные программы широко использовалась во все времена и для разных целей, так или иначе сводящихся к манипуляции человеком. Человеку не дают возможности осмыслить ситуацию, ему навязывается определенный тип поведения, который, как правило, противоречит его пользе. Сегодня орудия такого влияния – средства массовой информации, кино, литература... Например, с телеэкрана людей непрерывно бомбардируют стимулы, вызывающие страх, половое возбуждение, реакции агрессии, стадные инстинкты... Жизненно необходимое общение с друзьями и близкими, чтение и размышления все больше подменяют диалоги с компьютером и имитация общения с героями бесчисленных «мыльных» опер и «семейных» телесериалов. Внедрение информационных технологий приводит, говоря языком этологов, к обеднению поведенческого разнообразия человека. У людей пропадает охота к чтению, беседе и другим занятиям, требующим больших эмоциональных, умственных и физических усилий. Человек пребывает всюду и нигде.

Постепенно он теряет ответственность, свободу, разум. Его поведение есть чистое следование условным рефлексам. Наш соотечественник, Нобелевский лауреат И. П. Павлов, идеально описывал схему работы такого сознания. «Собака Павлова» – знаменитый

образец для подражания для человеческой массы. По замыслу вождей, поведение «толпы» должно быть сведено до уровня дрессированной собаки. Зажигается лампочка – выделяется слюна. Появляется фюрер – рука отдаёт салют. Слышится команда «вперёд» – ноги начинают двигаться в соответствующем направлении. Причем, человеком управлять проще, чем собакой, ведь он может понимать более сложные команды и, соответственно, исполнять их.

В 1903 г. российский физиолог, невропатолог, психиатр, психолог В. М. Бехтерев выпустил книгу «Внушение и его роль в общественной жизни»[1]. В ней он, помимо прочего, разбирает такие явления как «внушение», «убеждение», «подражание».

Подражание, внушение и убеждение являются основными формами воздействия одного лица на другое. Словесное убеждение обыкновенно действует силой своей логики и непреложными доказательствами. Внушение влияет не путем логического убеждения, а непосредственно воздействует на подсознание помимо сознания или, по крайней мере, без соответствующей его переработки.

Кроме внушения существует и самовнушение, которое также действует в обход критикующей и логически перерабатывающей личной сферы, то есть помимо сознания.

Таким образом, внушать – значит воздействовать так, чтобы по возможности не было места критике и рассуждению.

Все мы знаем как бывают заразительны зевота, кашель, смех, слезы, привычные жесты, повторные движения и т. п. Это примеры, возбуждающие подражание. Подобные действия есть результат как внешнего воздействия (например, закадровый смех на телевидение) так и самовнушения; чаще же всего они действуют одновременно и как внушения, и как самовнушение.

Итак, внушение, как и подражание, действует прямо и непосредственно на психическую сферу другого лица путем приказа или уговора, путем увлекательной или взволнованной речи, путем жестов, мимики, движений и знаков или символов иного рода.

Убеждение может действовать преимущественно на лиц, обладающих здравым смыслом, тогда как внушение действует практически на всех.

В. М. Бехтерев приводит примеры внушения и самовнушения даже в науке. Это бывшее когда-то в большом ходу кровопускание, а также идея о переливании крови, для реализации которой пред-

лагалось водить за войсками целые стада баранов; это история с Коховским туберкулином, который, как первоначально казалось многим, исцелял чахоточных, а в действительности же приносил им несомненный вред. А что случилось с N-лучами французского физика Блондело (Blondlot), по поводу которых в свое время было сделано столько докладов в Парижской академии наук? В. М. Бехтерев показал, что в развитии учения об N-лучах играл известную роль и психический фактор в форме внушения и самовнушения.

И вот главный вывод В. М. Бехтерева. Внушение может проявляться легче всего в том случае, когда оно проникает в психическую сферу незаметно, вкрадливо, при отсутствии сопротивления со стороны личной сферы данного лица или, по крайней мере, при пассивном отношении последнего к предмету внушения или же, когда оно сразу подавляет личность субъекта, устраняя всякое сопротивление со стороны последнего. Его опыты показали, что внушение может быть введено в подсознание или мало-помалу, путем постоянных заявлений и уговоров одного и того же рода, или же сразу в форме повелительного приказа.

Его опыты так же показали, что есть лица, подверженные внушению в состоянии бодрствования так же легко и просто, как другие в состоянии гипноза. Для успеха внушения от такого лица требуется только, чтобы он слушал и не противодействовал. Если он начинает противодействовать внушению, достаточно усилить последнее, а если этого недостаточно, то стоит только внушить, что сопротивление невозможно и внушению открывается полный простор.

Эти люди характеризуются слабостью активного внимания, допускают вторжение в свою психику посторонней идеи пассивно, без личного вмешательства в сущность этой идеи и без ее критики, иначе говоря, пропуская ее в свою психику без активного внимания подобно тому, как человек воспринимает что-либо в рассеянности.

Состояние рассеянности, а равно и те случаи, когда личная сфера человека чем-нибудь занята или отвлечена в известном направлении, благоприятствуют внушению, вследствие чего, будучи введено в психическую сферу, оно действует без активного участия внушаемого и не может быть подвергнуто соответствующей критике и переработке.

Облегченная восприимчивость к внушениям наблюдается иногда и в нормальном психическом состоянии, а у некоторых лиц она

она вообще представляется повышенной благодаря тому, что эти лица, веря в магическую силу производимых внушений, не в состоянии оказать никакого психического противодействия и подчиняются им совершенно пассивно.

Благодаря этому, внушения легко входят в их психическую сферу помимо их внимания, следовательно, прививаются, входя непосредственно в самые недра подсознания, и вследствие того действуют также неотразимо на субъекта, как и внушения, производимые в гипнозе. (Вспомните Чумака и Кашпировского на нашем ТВ. Они должны были создать армию граждан с облегченной восприимчивостью.)

Эффективность информационного манипулирования определяется процентом субъектов, поддавшихся внушению. Современная техника опросов позволяет приближенно оценить этот процент, который, конечно, зависит от нескольких факторов – искусства программистов, интенсивности и продолжительности рекламы, характера внушаемой информации, психологического состояния и общей информированности адресатов, а также количества используемых альтернативных источников информации. Интерактивные телефонные опросы российских зрителей и слушателей, звонящих на станции, показывают, что нужные представления удается внушить довольно высокому проценту участников. Называются цифры от 50 до 75%. Более корректные социологические опросы, в которых пропорционально представлены все слои населения, дают меньший процент лиц, поддающихся внушению: до 30-40% всего взрослого населения. Примерно таков же процент лиц, поддающихся внушению в медицинских экспериментах с лечением лекарствами-«пустышками» (метод плацебо).

Но в родном отечестве пророков не бывает. У нас хорошо знают западных психологов. И поэтому считают, что учение о подсознании и бессознательном заложил Зигмунд Фрейд. Его последователь, а впоследствии оппонент Карл Густав Юнг [13] значительно развил и обогатил классическое учение Фрейда. Правда, сегодня многое из этого наследия подвергается критике и пересмотру. Но сохранилось мнение, что во многих случаях человек не способен объяснить ни мотивы своих поступков, ни дать обоснование своих предпочтений и вкусов, не знает причин своего поведения.

Параллельно психоанализу в психологии развивалось направление, получившее название бихевиоризм (от слова *behavior* – пове-

дение). Его основателем был Д. Уотсон. В отличие от психоанализа, бихевиористы отвлекаются от всех субъективных факторов (мышление, эмоции, влечения и т. д.) и рассматривают поведение исключительно как функцию внешних стимулов. То есть, изучают реакцию на конкретные стимулы.

Лидером современного бихевиоризма был Беррес Фредерик Скиннер (Skinner) американский психолог, внесший определенный вклад в науку о манипуляции сознанием.

Он выдвинул концепцию «оперантного» (от «операция») научения, согласно которой организм приобретает новые реакции благодаря тому, что сам подкрепляет их, и только после этого внешний стимул вызывает реакции. Это будут так называемые, оперантные условные рефлексy, по мнению автора, принципиально отличные от классических условных рефлексy, открытых И. П. Павловым. (На самом деле это было ошибочное мнение.) Основной труд Скиннера – «Поведение организмов» («*The Behavior of Organisms*», 1938), где он излагает принципы «оперантного обусловливания». Исходя из идеи об идентичности механизмов поведения животных и человека, он распространил свою концепцию на усвоение речи, психотерапию и обучение в школе. Но самое главное, Скиннер выступил с проектами переустройства общества на основе идей оперантного бихевиоризма об управлении человеческим поведением. Именно эти идеи являются реальным средством предсказания и контроля поведения человека и животных.

По сути дела, он создал науку, целью которой было обнаружение механизмов «стимулирования», которые помогают обеспечить необходимое «заказчику» поведение

Современный авторитет в области психоанализа Э. Фромм, описывая бихевиоризм, обращает внимание на проблему отношений науки и морали. Для чего ищутся методы воздействия на поведение, зачем человека подвергают манипуляции и кто является заказчиком? По мнению Фромма, популярность Скиннера связана с тем, что он дал американцам оружие, с помощью которого можно держать человека под контролем, не запугивая его ядерным оружием.

Человек живет в двух мирах – мире вещей и мире знаков. Мир знаков обладает гораздо большим разнообразием, он связан с вещами, но сложными, текучими и часто неуловимыми отношениями.

Человека окружает мир слов. Это и язык, на котором люди общаются, и в этой же форме происходит «вербальное мышление», в котором мысли облачаются в слова.

Сегодня во многих странах естественный язык стал заменяться искусственным, специально создаваемым. Его лишают многих уходящих в глубь веков смыслов, делая, якобы, более рациональным. Теперь слово превращается в безличный, неодоухотворенный инструмент господства власти над гражданами. Современный язык сильно засорен словами-паразитами, не связанными с контекстом реальной жизни, они могут вставляться практически в любой контекст. И, как всякие паразиты, они размножаются и пожирают старые слова, запутывают наше представление о мире.

Эти слова – различные заимствования из иностранных языков, из лексики уголовного мира, из молодежного фольклора. Почему же люди начинают заменять слова своего языка этими словами-паразитами? Их применение дает человеку социальные выгоды. Это и объясняет их «пожирающую» способность. В «приличном обществе» человек обязан их использовать. Их нам навязывают радио, ТВ, газеты, уличная реклама...

Эти слова уничтожают все богатство семейства синонимов и сокращают огромное поле смыслов до одного общего знаменателя, с малым, а то и нулевым содержанием.

Заимствование в языке – это признак того, что он еще жив. Но для адаптации новых слов нужно время. Когда же они «сыплются» одно за другим, то язык разрушается, идет замещение смыслов.

Это не случайность. Это манипулятивная семантика: изменение смысла слов и понятий. Много над этим работали в США во время войны во Вьетнаме. Были составлены целые словари для обозначения тех или иных явлений и действий, которые производили бы на читателя нужное впечатление. Здесь хорошо потрудились лингвисты, разрабатывая принципы подбора слов. (Опять вопрос этики в науке!) На этом «субъязыке» военные действия во Вьетнаме назывались «программой умиротворения». Сегодня войны в Югославии, Ираке, Афганистане называются борьбой за свободу. У нас расстрел Парламента в 1993 году назывался борьбой за демократию.

Формирование искусственного языка идет по нескольким направлениям. Одно из них состоит в том, что ищется слово, в диапазоне смыслов которого имеется и такой, который может быть

притянут к обозначению данного явления. Пусть даже это один из многих смыслов, третьестепенный и малоупотребительный. При этом используется воздействие слова, то есть те ассоциации, которые пробуждает его произнесение или прочтение. Помните, в фильме «Девчата» одного героя называют жадным, а он говорит: «Нет, я бережливый».

Другое направление – это применение терминов, или специальных слов, имеющих точный смысл, при этом аудитория резко разделяется на тех, кто знает точное значение термина, и на тех, кто не знает. Но главное, что термины обладают магическим воздействием на сознание, имея на себе отпечаток авторитета науки. Красивым термином, кажется людям, нельзя назвать какую-нибудь гадость.

То же касается и применения иностранных слов.

Слова «субъязыка» маскируют истинный смысл явлений. Отрыв слова от обозначаемых им вещей и явлений есть механизм разрушения мира человека. Методичная и тщательная замена слов русского языка чуждыми нам словами-паразитами – никакая не случайность или недостаток культуры. Это необходимая часть манипуляции сознанием.

Скрытый смысл есть во всех словах и всех действиях, потому так богата ткань человеческого общения. Люди выявляют в нашем слове все новые и новые смыслы, о которых мы сами и не подозревали. Когда мы говорим о манипуляции, то имеем в виду, что опытный человек может понять, когда им пытаются манипулировать. Так манипуляция работает либо на уровнях ниже порога ее восприятия, либо когда человека вводят в такое состояние, в котором его сознание начинает работать на очень низком уровне.

Еще не так давно нам объясняли, что роман-антиутопия Дж. Оруэлла (Orwell) «1984» есть сатира на СССР. Но сейчас думающим людям понятно, что писатель предвосхитил сегодняшний мир Запада и современную Россию. «Новояз» в его описании и есть нынешний язык. А у нас в стране «новояз» – это одна из эффективных технологий «реформаторов» по манипуляции поведением граждан.

Сегодня работа, потребление, досуг человека регламентируется с помощью рекламы и идеологий. Человек утрачивает свою активную, ответственную роль в социальном процессе; становится полностью «отрегулированным» и обучается тому, что любое поведение, действие, мысль или чувство, которое не укладывается в

общий план, создает ему большие неудобства. Если он не подчинится, то ставит под угрозу возможность продвижения или рискует потерять работу и, пожалуй, самое главное, рискует почувствовать себя в изоляции, лишенным коммуникации с другими.

Кстати, еще один английский писатель О. Л. Хаксли (Huxley), в своем романе-антиутопии «О дивный, новый мир» (1932) описывает жизнь общества, разделенного на касты: альфы, беты, гаммы, дельты и эпсилоны. Детей будущего выращивают в «пробирках-бутылях», и уже с первых секунд зародыши разных каст получают различный уход и питание. Представителям каст искусственно формируют различные условные рефлексy таким образом, чтобы максимально приспособить их к выполнению социальных ролей. В описанном им «прекрасном новом мире» господствуют автоматизация, стандарт и бездуховность, в нём нет места искусству и самым естественным человеческим чувствам – любви и материнству.

В книге Дж. Гриндера и Дж. Делозье «Черепашки до самого низа. Предпосылки личной гениальности» [5] приводится рассказ об одном эксперименте, проведенном в Нью-Йорке несколько десятилетий назад. Детей одного возраста случайным образом разбили на две группы, А и Б. Эти группы обследовали с помощью тестов, измеряющих IQ и уровень притязаний. Различия в результатах между группами оказались незначительными. Затем учителям, которые должны были в новом учебном году отвечать за обучение этих детей, сказали, что по результатам тестирования дети из группы А – одаренные, а дети из группы Б имеют трудности в обучении. Спустя шесть месяцев эти две группы снова прошли через те же тесты. И результаты тестирования показали, что и дети и учителя сумели превратить эту ложь в реальность. Группа А оказалась одаренной, а группа Б – отстающей.

В начале 70-х годов прошлого века два преподавателя калифорнийского университета, психолог Ричард Бэндлер и лингвист Джон Гриндер решили, что, объединив свои специальные знания, они смогут понять поведение людей. Суть их предположения заключалась в следующем: люди не реагируют на объективную реальность, но реагируют на модель мира, которую создают сами. В своей работе они пользовались опытом гештальт-терапевтов, семейных терапевтов и гипнотерапевтов. Ту область, которую они развивали, они предложили назвать нейро-лингвистическим программированием (НЛП).

По мере развития НЛП Гриндер, Бэндлер и их последователи начали проводить обучающие семинары, сначала в Америке, затем по всему миру. Первыми их учениками были психологи, психотерапевты и психиатры, но вскоре НЛП-семинары стали востребованы людьми самых разных профессий: преподавателями, менеджерами, политиками...

В начале девяностых годов НЛП добралось до России. Появились тренинги, которые проводили иностранные специалисты. Сегодня уже есть специалисты – наши соотечественники.

В НЛП предполагается, что люди – биокомпьютеры. А если это так, то у них должны быть программы – это стратегии поведения. Они могут осознаваться, а могут лежать в подсознании. Обычно люди не знают о том, что они ведут себя в соответствии с этими заложенными в них программами. Например, человеку протягивают руку, и он ее пожимает. Или начальник отругал подчиненного, а тот обиделся. Согласно НЛП происходит следующее. Начальник воздействовал на нужную кнопку клавиатуры, и получил результат – обиду сотрудника. Иначе говоря, сотрудника как личности в этом процессе нет. Он не выбирает, обижаться ему или нет, его реакция однозначна.

Как и в программировании компьютерном, в социальном программировании есть язык для составления программ, и это самый естественный язык. Ведь именно слова языка вызывают в сознании те самые стереотипы.

НЛП позволяет создавать у человека программы, отличные от существующих, и при этом он совершенно ничего не заметит.

Адепты этого направления считают, что, используя принципы их подхода, можно описать любую человеческую активность весьма детальным образом, что позволяет производить легко и быстро глубокие и устойчивые изменения этой активности.

Делается это с помощью процедуры рефрейминга – специфического приема, позволяющего обеспечить контакт с той частью личности, которая порождает одно поведение или блокирует другое. Слово «рефрейминг» есть отглагольное существительное от глагола «reframe», означающего «вставить в новую рамку (ту же картину)», «вставить в ту же рамку (новую картину)», «заново приспособить», «по-новому формулировать». И все эти смыслы одинаково существенны для понимания этого термина. Процесс реформирования с помощью речевых стратегий меняет перспективы человека и обеспечивает новый выбор.

Влияние на человека и подчинение его себе проводится с помощью ряда действий. Первое, калибровка – умение отмечать специфические сдвиги во внешнем состоянии человека и знать, когда в его внутреннем состоянии происходят изменения. После этого можно осуществлять подстройку – уподобление себя тому, на кого собираются оказывать влияние. И когда это осуществляется, «клиент» на бессознательном уровне проникается к «манипулятору» доверием и начинает повторять его действия. В терминах НЛП это называется «вести». И если это удастся, то значит достигнут «рапорт» – предварительное условие эффективной коммуникации, глубокое чувство взаимного доверия. Теперь можно внушать этому человеку все, что захотите. И, чтобы в дальнейшем получать нужную «манипулятору» реакцию, надо «поставить якорь». «Якорь» – это внешний стимул, вызывающий внутреннюю реакцию, состояние, переживание или поведенческую реакцию. «Якоря» могут быть визуальными (которые видно), аудиальными (которые слышно) и кинестетическими (которые ощущаются телом). Теперь, используя поставленный «якорь», можно в любой момент вызывать у манипулируемого нужную нам реакцию.

Ключом доступа являются внешние признаки внутреннего состояния «клиента»: движения глаз, словоупотребление, физиологические признаки.

Авторы НЛП особо подчеркивают, что наибольший успех достигается, когда «забывают» рациональное мышление и внушают на уровне подсознания. Для этого стараются максимально загрузить сознание того, на кого хотят повлиять, так как влияние особенно эффективно, когда оно проводится на подсознательном уровне.

А ведь именно об этом говорил В. М. Бехтерев.

ЭТОЛОГИЯ

Наш мозг так устроен, что его отвечающая за сознание часть не только не может ознакомиться с содержанием врожденных программ, но даже ничего не знает о них. Поэтому, когда программа начинает реализовываться, сознание обслуживает ее, не замечая этого. Оно ищет и находит какие-то свои объяснения поведения и его мотивов, и совсем не обязательно верные.

Между тем, человек, как и все животные, имеет множество врожденных программ поведения (мы рождаемся с некоторыми знаниями об окружающем мире и правилами поведения в нем), и в нужный момент они срабатывают.

Наука об инстинктивном поведении животных, главным образом генетически обусловленном, этология научились распознавать эти программы и проследить их преобразование в ходе эволюции. Она узнает общую основу внешне не очень сходных форм поведения животных.

Эта наука вышла из зоопсихологии в тридцатые годы XX века. Ее создателями считают двух человек: Конрада Лоренца и Нико Тинбергена. Оба они, вместе с открывателем языка пчел Карлом фон Фришем, были удостоены Нобелевской премии по медицине в 1973 году.

Этологи, наблюдая за поведением животных, сравнивают его с тем, что можно наблюдать в человеческом сообществе. Отметим сразу, что это сравнение зависит от представлений самого этолога о социальных отношениях, господствующих в человеческом обществе. Так что описание программ объективно, а их интерпретация применительно к человеку – субъективна, так как у него они действуют не в чистом виде, а замаскированы сознательной деятельностью.

Вот несколько природных программ, которые можно наблюдать и в человеческом обществе. Например, макаки образуют многочисленное стадо, но оно легко управляется одним доминантным, благодаря очень важной инстинктивной программе. Стоит вожаку начать наказывать одного из подчиненных, как другие спешат ему помочь: кричат, кидаются в наказываемого калом, норовят ткнуть его чем-нибудь. Особенно стараются при этом те особи, которые занимают дно «социальной» пирамиды: ведь они боятся всех, и вот им можно безнаказанно ударить тех, кто занимает более высокое положение. Этот простой механизм позволяет доминанту без особого риска для себя подавлять нижестоящих. Стоит только начать, а дальше стадо докончит.

Если убрать вождя (такие опыты проводились в Сухуми), то к власти приходит новый вождь со своими прихлебателями, а «друзей» старого вожака существенно понижают в ранге.

Программу макак можно наблюдать, например, в очереди. Продавщица моментально натравливает очередь на покупателя, попытавшегося потребовать что-нибудь, в том числе полезное для всей очереди, например, работать быстрее, не обсчитывать, не хамить и т. п. При этом легче всего ей втянуть на свою сторону тех, кто подсознательно чувствует себя ниже и слабее других. Причем, такому поведению продавщицу никто не учил. Эта наследие животных предков.

Вот еще одна природная программа. Из стаи павианов изъяли низшую по рангу особь и научили доставать апельсины из ящика с запирающейся крышкой. Затем ее вместе с ящиком вернули в стаю. Обезьяны, видя, как товарка достает апельсины, кинулись ее бить и грабить, даже не попытавшись обучиться полезному опыту. Совсем другая картина наблюдалась после того, как тому же искусству обучили вожака, временно изолировав его от стаи. На следующий же день после его возвращения доставать апельсины научились все, без исключения, обезьяны!

Мы тоже бездумно «обезьянничаем» у тех, на кого по тем или иным причинам смотрим снизу вверх. Как много потеряла отечественная наука из-за того, что игнорировались открытия отечественных ученых до тех пор, пока аналогичные открытия не делались на Западе или туда не уплывало изобретение, сделанное у нас в стране...

А вот пример поляризации общества. Обезьян обучили, качая определенное время рычаг, зарабатывать жетон, на который можно было в автомате купить то, что выставлено за стеклом. Сообщество обезьян сразу разделилось на три части: одни зарабатывали жетоны, другие попрошайничали, сидя у автомата, а третьи грабили тех, у кого появлялись продукты. Труженики были двух типов: одни работали, потому что им нравился сам процесс работы и возможность получать за нее некоторые блага. Причем они быстро поняли, что выгоднее хранить жетоны (их можно было спрятать за щекой), а не продукты. Другие, как зарабатывали жетон, так сразу и проедали. Кстати, грабителями стали те, кто составлял верхушку стаи.

Народ состоит из людей. И у каждого из них есть свои мечты, предпочтения, интересы, страхи, и т. д. Всю эту достаточно разнородную массу скрепляет в единую духовную конструкцию в конкретном этносе набор стереотипов поведения. Набор этнических стереотипов поведения (приобретенных поведенческих программ) по сути дела является зафиксированным во множестве разных вещей (сказках, родительском воспитании, литературе, пословицах, преданиях и т. д.) опытом выживания в данных географических условиях этноса. Именно этот набор стереотипов, в основном, и является способом, по которому можно отличить один народ от другого. Человек, обычно, комфортнее чувствует себя среди представителей собственного этноса. И не потому, что они лучше, а просто потому, что он знает, чего от них ожидать. Реакции на жизненные ситуации типовые, с детства изученные, привычные. То есть пресловутое единство народа – это просто схожая и предсказуемая реакция на конкретные раздражители.

К. Лоренц показал, что в сегодняшнем развитии человечества проявляются такие природные программы, которые ведут к его уничтожению [15]. Вот некоторые из них.

Первая. В результате борьбы с эпидемиями людей на планете становится все больше и больше. А это, с точки зрения этологии, несет опасность, так как скученность провоцирует агрессию. Агрессия, согласно этологии, один из самых распространенных типов поведения. Она неразрывно связана со страхом. Агрессия накапливается и со временем начинает возбуждаться все более и более слабыми стимулами и проявляется как бы без всяких видимых внешних причин. Если агрессия не может разрядиться на «чужих»,

ее объектом становятся «свои». Одна из особенностей агрессивного поведения – это переадресация агрессии от особей, занимающих более высокую социальную позицию, нижестоящим. А если таких нет, то на неодушевленные предметы. Вот причина разломанных телефонов-автоматов, вагонов электрички, загаженных кабин лифтов и подъездов...

Вторая. Сегодня идет отчуждение человека от первозданной природы, разрушение внешнего жизненного пространства. Уродство индустриального пейзажа, по мнению Лоренца, калечит душу людей. Там, где нечем утолить эстетический голод, страдает и нравственный облик человека, он сам становится моральным уродом.

Третья. Темпы современной жизни рожают постоянный безумный бег и суету. Первое, от чего начинает освобождаться человек в этой ситуации – это от размышлений и чувств. Люди постепенно перестают быть полноценными личностями.

Четвертая. Человеку недостаточно быть сытым, одетым, иметь свой угол. Ему нужны еще и эмоции. Техника и фармакология делают людей нетерпимыми к любым мелким неудобствам. Но если сгладить пики радости и страдания, жизнь становится «серой» и однообразной, эмоционально не насыщенной. Кстати, это одна из причин пьянства и наркомании.

Пятая. Идет генетическая деграция людей. Например, все мы знаем, что зависть – плохая черта. Но не будь у этого порока каких-то положительных, с эволюционной точки зрения, черт, мы бы его просто не знали. Всех завистников из нашего общества убрал бы естественный отбор. Какие же конкретные преимущества дает зависть конкурирующим между собою индивидам? Кто энергичнее и расторопнее оттирает других от кормушки, у того больше шансов дожить до времени оставления потомства.

Но в нас заложены и положительные, с точки зрения этики, программы. В Московском Институте высшей нервной деятельности провели эксперимент на крысах. Во время еды крыса, касаясь мордой кормушки, включала электрическую цепь, и животное, находящееся в соседней клетке, получало электрический разряд. При этом разные крысы поступают в этой ситуации по-разному. Подавляющее большинство просто не реагируют на отчаянный писк товарки за перегородкой. Правда, некоторые из этих крыс-эгоисток перестают прикасаться к кормушке после того, как хотя бы раз побудут за перегородкой и на собственной шкуре испытают

действие электрического тока. А были крысы, сразу же отказывающиеся от еды, как только замечали, что каждое их прикосновение к кормушке причиняет боль другой крысе. Их процент был невелик, но они были, наряду с исправимыми и неисправимыми эгоистами. Похоже, в природе в одних условиях преимущества имеют эгоисты, в других – альтруисты, так что гены обоих типов сохраняются. Возможно именно благодаря этому в суровых условиях люди, в среднем, ведут себя лучше.

Сегодня в обществе распространяется диктат аморальности. Убирается селекционное давление в пользу нравственного поведения перед аморальным. Более того, безнравственное поведение дает сегодня селективные преимущества, так что теперешний упадок культуры, умственных способностей и нравственности молодежи может уже иметь и генетическую основу.

Шестая. Сегодня идет утрата связи между поколениями и ценностями былой культуры. В результате, общество погружается в варварское состояние.

И, наконец, седьмая. Идет унификация культур и взглядов, благодаря обезличивающему действию современных средств массовой информации. Человечество превращается в единую, серую и хорошо управляемую массу. По мнению К. Лоренца, традиции выполняют в развитии культуры ту же задачу, какую в развитии вида выполняет геном. Причем сохранение их гораздо важнее приобретения. Ведь заранее не ясно, какие из обычаев и нравов, переданных нам в наследство культурной традицией, представляют собой ненужные устаревшие предрассудки, а какие – неотъемлемое достояние культуры. Подобная система норм служит остоном любой культуры во всем многообразии ее взаимодействий. Поэтому бездумное удаление одних элементов и введение других рушит целостность конструкции.

Еще до создания этологии российский биофизик С. С. Чахотин (1883 – 1973) старался использовать наблюдения за поведением животных для создания антифашистской пропаганды, когда в начале 30-х годов находился в Германии. Про свой опыт он описал в двух книгах – «Психическое насилие над массами путем политической пропаганды» и «Три стрелы», которые и сегодня не переведены на русский язык. Его идея состояла в том, что для победы любой политической идеологии достаточно соблазна всего четыре условия.

Первое. Подобрать маршевую песню или гимн, под которую хорошо шагается, и которая одновременно вызывала бы восторг и энтузиазм. Эта песня будет хорошим объединителем, пробуждающим патриотический дух.

Второе. Придумать символ, очень легко рисуемый на стенах и заборах. Годятся, к примеру, круг, крест, свастика, полумесяц, пяти- и шестиконечная звезды, серп и молот. Видя свой символ везде и всюду, сторонники ощущают, что их много и они великая сила.

Третье. Изобрести жест, движение рукой, сразу одновременно производимое многими тысячами человек, чтобы движения рук выглядели как порыв ветра. Этот же знак позволяет сразу выделять своих из толпы. Например, рука, выбрасываемая вперед, поднятый кулак, два пальца, поднятые вверх, изображая латинское V, и т. д. К жесту не плохо приложить соответствующий боевой клич.

И, наконец, четвертое. Нужна униформа для членов партии, причем, такая, чтобы даже плюгавый мужичонка ощущал себя героем, глядясь в зеркало. Очень важные детали: ремень с большой бляхой, португеза, сапоги, нарукавная повязка с партийным символом и, если удастся, кобура с пистолетом на бедре. Очень важен героический головной убор. Кепи или фуражка с кокардой, алый, черный либо защитного цвета берет, но, ни в коем случае, не шляпа. Крайне нежелательны зонты, трости, портфели, штатские туфли. На груди необходимы значки или ордена.

Роль этих четырех условий победы Чахотин объяснял с позиций учения И. П. Павлова об условных рефлексах. Как полагал Чахотин, с помощью четырех предложенных им приемов в памяти хорошо задалбливаются образы «свой» – «чужой». При этом музыка, жесты, символика, форма подобны звонку перед кормежкой дрессируемой собаки.

РАЗРУШЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО ЯДРА ГОСУДАРСТВА. НОВАЯ КУЛЬТУРА, НОВЫЙ ЧЕЛОВЕК

Вторичная сигнальная система, сделавшая человека человеком, похоже, становится его погибелью. И как же это началось? Формально винят в этом так называемую франкфуртскую школу социологии. Но сразу следует сказать, что социальные процессы идут вовсе не потому, что кому-то хочется, чтобы они так шли. Социальные системы – сложные диссипативные структуры, требующие для своего поддержания потока вещества, энергии и информации, т. е. взаимодействия с внешней средой, которая всегда больше, чем социальная система, а потому и определяет ее поведение. Это значит, что какие-то радикальные изменения в таких системах возможны только при соответствии этих изменений внешним обстоятельствам. Поэтому, идеи франкфуртской школы просто оказались в какой-то момент востребованы частью общества. Вот поэтому они и стали теоретическим обоснованием явления, которое было названо культурной революцией 60-х годов.

Свое название она получила по месту нахождения Института социальных исследований, деятельность которого, начиная с 1930-х, положила начало оформлению основных идей этого интеллектуального направления. Ее руководителем был известный ученый М. Хоркхаймер, а его основными сотрудниками – Т. Адорно, Э. Фромм, Г. Маркузе, Ю. Хабермас. После прихода к власти нацистов сотрудники института эмигрировали из страны и часть из них в 1939 году оказалась в США в Колумбийском университете. В 1949 году они вернулись назад во Франкфурт-на-Майне.

В течение полувека (с 1930-х и вплоть до конца 1970-х) идеи франкфуртской школы оказывали непосредственное влияние на развитие европейской и американской общественной мысли. Она пыталась сочетать элементы критического подхода К. Маркса к буржуазной культуре с гегельянскими и фрейдистскими идеями. Одно из центральных понятий философии культуры франкфуртской школы «рационализация» восходит к идеям М. Вебера. Анализируя внутренние противоречия «просвещения», отождествляемого ими с рациональным овладением природой вообще, стало ключом к пониманию культуры и общества нового времени, и в частности – «массовой культуры» и «массового общества» 20 в. Уже в первых своих исследовательских проектах они проявили интерес к методикам и техникам психоанализа. Их интересовали вопросы манипулирования сознанием отдельных индивидов и роль в этих процессах общества, которое формирует поведение своих членов в направлении, необходимом для поддержания общественной стабильности. С этой целью общество задает определенную структуру влечений, жизненно важных потребностей своих членов. И чтобы избежать этого, они предлагали революционные изменения в структуре человеческой личности.

Десять лет, проведенные этими учеными в США, и дали начало процессам, которые идут и сегодня.

Причины культурной революции в США были в том, что правители страны чувствовали острую потребность контролировать американских граждан, не прибегая к силовому насилию. Для реализации этой цели было необходимо изменить человека, его мораль, нравственность, образование, образ жизни. Власти нужно было управляемое население. И не просто управляемое, а еще и унифицированное.

И для осуществления этого идеально подходили идеи франкфуртской школы, которые вдалбливали в голову американской молодежи, что традиционная культура устарела, буржуазное государство – средоточие зла. Главное – свобода личности. Получилась удивительная вещь. Оказалось, что для того чтобы получить управляемого человека, ему надо было внушить, что для полной свободы ему надо разрушить все, что его окружает. Под лозунгом стремления к свободе людей привели к полной несвободе!

Вот еще один пример того, как исследователь, руководствуясь благими намерениями, создает свою теорию, а она оказывается

использованной во вред обществу. Имеется в виду труд основателя и теоретика Итальянской коммунистической партии Антонио Грамши «Тюремные тетради» [4]. Они названы так, потому что были написаны в тюрьме, куда он был заключен в 1926 году и из которой он был выпущен в 1937 года за три дня до смерти, а сама работа была опубликована только в 1948 году.

В этой работе, помимо прочего, он рассматривает теорию революции как слома государства и перехода к новому социально-политическому порядку. Согласно Грамши, власть господствующего класса, какой бы он ни был, держится на силе и согласии. Положение, при котором достигнут достаточный уровень согласия, Грамши назвал *гегемонией*. Она рождается в ходе очень тонкого, динамичного и непрерывного процесса, завершающегося установлением неустойчивого равновесия между различными доминирующими социальными группами за счет ненасильственного принуждения, так, чтобы можно было манипулировать подчиненными группами против их воли, добиваясь их согласия, в интересах крошечной части общества. При этом гегемония предполагает не просто согласие, но благожелательное (активное) согласие, при котором граждане желают того, что требуется господствующему классу. Гегемония опирается на «культурное ядро» общества, которое включает в себя совокупность представлений о мире и человеке, о добре и зле, прекрасном и отвратительном, множество символов и образов, традиций и предрассудков, знаний и опыта многих веков. Пока это ядро стабильно, в обществе имеется «устойчивая коллективная воля», направленная на сохранение существующего порядка. Подрыв этого «культурного ядра» и разрушение этой коллективной воли – основа революции.

По Грамши, и установление, и подрыв гегемонии идет постепенно, малыми порциями, по изменению мнений и настроений в сознании каждого человека. Для ее развала необходимо воздействовать на культурное ядро, сформированное в обществе. Надо воздействовать на обыденное сознание, повседневные, «маленькие» мысли среднего человека. И самый эффективный способ воздействия – неустанное повторение одних и тех же утверждений, чтобы к ним привыкли и стали принимать не разумом, а на веру. Когда состояние гегемонии достигнет кризиса, следуют быстрые целенаправленные операции, особенно такие, которые наносят сильный

удар по сознанию, вызывают шок, заставляющий большие массы людей перейти от пассивности к активной позиции.

Грамши разрабатывал свою теорию для освобождения трудящихся, а сегодня ее используют для их порабощения. Сегодня его теория взята на вооружение организаторами «оранжевых» революций.

По мнению Грамши, главное действующее лицо в установлении или подрыве гегемонии – интеллигенция. И главная общественная функция интеллигенции, по его мнению, не профессиональная (инженерная, научная и т. д.), а участие в установлении или разрушении гегемонии в интересах того или иного класса через создание и распространение идеологий. При этом надо понимать, что интеллигенция тянется туда, где деньги, то есть к господствующей группе. К счастью, в обществе остается часть интеллигенции, которую Грамши называет «традиционной» – та интеллигенция, которая служила группе, утратившей гегемонию, но не сменила знамя. А также общественные движения, созревающие для борьбы за свою гегемонию, порождают собственную интеллигенцию, которая и становится главным агентом по воздействию на культурное ядро и завоевание гегемонии.

Но вернемся к культурной революции. Начавшись в США, она затем перекинулась в Европу. В лексику молодежи вошло слово «хиппи» как обозначение некой субкультуры. Ее спутницей была «сексуальная революция». Два известных публициста П. Колье и Д. Хоровиц, участники этих событий, писали позже в своей книге «Поколение разрушителей»: «Начав штурм авторитетов, мы ослабили иммунную систему нашей культуры, сделав ее уязвимой для разных прибудных болезней».

В начале 70-х годов завершился первый этап культурной революции и начался ее второй этап – часть ее участников стала приходить к власти в стране. Сегодня американскую науку, культуру, образование возглавляет поколение, прошедшее через «культурную революцию». Уже два последних президента США из этих шестидесятников.

Через телевидение, кинематограф, театр, журналы и музыку новая элита формировать новое общество, с новым сознанием, в которой нет места ни христианской морали, ни традиционной культуре.

Возникла идеология «общества потребления», в котором избыточное потребление (по сути нацеленное на быстрое и эффективное

уничтожение избыточных продуктов производства) стало своего рода общественной обязанностью, неисполнение которой наказывалось обществом (потерей социального статуса, и, даже, в некоторых случаях, работы). Главной движущей силой общества потребления стала постоянная смена моды и реклама, которая из информации о возможности удовлетворения потребностей в товарах и услугах превратилась в высокоэффективное средство массового гипноза, формирующего сами потребности через прямое воздействие на подсознание (НЛП и ряд тому подобных методик воздействия на психику). Естественные потребности здорового человека ограничены, и их искусственное расширение предполагает изменение (искажение) самой его природы, формирование противоестественных, патологических потребностей, что и становится задачей товаропроизводителей и самой системы. Разрушение человеческой психики в противоестественных для нее условиях насильственного сверхпотребления, само по себе стало существенным компонентом цивилизационного кризиса. Но и разрешить экономический кризис по существу оно не могло: никакая искусственная стимуляция потребностей уже не в силах справиться с неизбежным кризисом перепроизводства. Ограниченные сырьевые ресурсы стремительно и невосполнимо истощались, а количество производственных отходов поставило человечество на грань экологической катастрофы.

Во многих странах сегодня пытаются бороться с собственной властью, не понимая того, что они лишь марионетки международных гегемонов. А непонимание происходит из-за того, что эти гегемоны мобилизуют в разных странах различные влиятельные силы (ученых, прессу, «духовных лидеров») для воздействия на общественное мнение так, чтобы скрыть свою вредоносную роль на эти страны. Благодаря этому обычные люди не видят реальные причины происходящего и тратят свои силы на ложные цели.

Национальная культура сплывает население. Поэтому главное направление удара идет именно на нее с помощью внедрения псевдокультуры, псевдообразования, СМИ. Вместо целостности дается «мозаичность» (в образовании), «нарезка» (в культуре и СМИ). Знание, получаемое при классическом образовании, представляет собой упорядоченное, иерархически построенное целое, обладающее фундаментом из основных предметов. При мозаичном образовании знания распадаются на набор случайных, плохо

связанных и структурированных знаний. В этом же направлении работают и СМИ, являющиеся сегодня для многих людей. истинной в последней инстанции. Считается, что именно во время культурной революции на Западе появился постмодернизм. Он стирает границы между традиционной и «коммерческой» культурой.

Концепцию зарождающейся «мозаичной культуры» дал А. Моль в своей книге «Социокультурная динамика» [10], изданной в 1967 году. Он определил ее как знание, складывающееся из разрозненных обрывков, связанных простыми, чисто случайными отношениями близости по времени усвоения, по созвучию или ассоциации идей. Эти обрывки не образуют структуры. Она формируется под воздействием непрерывного, обильного и беспорядочного потока информации, распространяемого, главным образом, средствами массовой коммуникации.

А. Моль отмечает, что если надо «промыть мозги» целому обществу, совершить над ним крупную программу манипуляции и отключить здравый смысл нескольких поколений, то достаточно разрушить систему «университетского», дисциплинарного образования и заменить гуманитарную культуру культурой мозаичной.

Мозаичная культура и сконструированная для ее воспроизводства новая школа («фабрика субъектов») произвели нового человека – «человека массы» – идеальный объект для манипуляции сознанием. Он вполне соответствует породившей его (и породившей им) культуре, даже составляет единство с ее институтами.

Но было бы ошибкой считать, что все современное Западное общество формируется в мозаичной культуре. Существует часть его, не подверженная манипуляции или подверженная ей в малой степени. Это элита, которая должна управлять остальными – «толпой». Их обучают в небольших по масштабу школах, основанных на совершенно иных принципах. В них дается фундаментальное и целостное, «университетское» образование, воспитываются сильные, уважающие себя личности, спаянные корпоративным духом [7].

Вот фрагмент из выступления академика В. И. Арнольда на парламентских слушаниях в Государственной думе по вопросу образования: *«Этот план производит вообще впечатление плана подготовки рабов, обслуживающих сырьевой придаток господствующих хозяев: этих рабов учат разве что основам языка хозяев, чтобы они могли понимать приказы. Не случайно подготавливаемая реформа финансируется иностранцами, давно мечтавшими*

избавиться от конкуренции со стороны российской науки и техники.

Все это делается не по невежеству, а, как мне объяснили мои американские коллеги, сознательно, просто по экономическим причинам: приобретение населением культуры (например, склонности читать книги) плохо влияет на покупательную способность в их обществе потребителей, и вместо того, чтобы ежедневно покупать новые стиральные машины или автомобили, испорченные культурой граждане начинают интересоваться стихами или музыкой, картинами и теоремами и не приносят хозяевам общества ожидаемого дохода».

Мозаичное воспитание ведет к всеобщему отторжению науки, и это притом, что успехи науки облегчают жизнь человека. Люди увлекаются любым суеверием. Даже основные религиозные конфессии стремительно теряют силу влияния, и люди начинают верить во что угодно. Идет всплеск мракобесных явлений в высокотехнологичном обществе. И не в последнюю очередь благодарить за это следует СМИ. Но и ученые здесь не безвинны. Как показал испанский философ Ортега-и-Гассет [11], сегодня узкая специализация рождает «ученых невежд». Они ведут себя в области, в которой не являются специалистами, с апломбом, присущим специалисту, но на самом деле они ни чем не отличаются от человека «толпы».

Людям, далеким от науки, реально трудно понять, что есть правда, а что ложь. И если ученые молчат, то их всегда опередят шарлатаны. Да многие специалисты и не в состоянии объяснить сложные вещи на доступном уровне понимания.

В настоящее время доход ученого едва достигает дохода сантехника не только у нас – те же процессы идут и на Западе. Теперь уже никто не говорит, что наука – это одно из самых лучших занятий. С помощью массмедиа создаются другие престижные образы – спекулянта, бандита, проститутки...

Кстати, вы заметили, что после распада СССР Запад перекачал около полумиллиона «мозгов» – и практически все они были представителями «технической интеллигенции»? Гуманитарии же оказались не нужны. Среди них не оказалось достойных. Вернее, достойные туда не поехали, а те, что готовы были поехать, оказались ненужными. Гуманитарная наука сегодня у нас, в основном, вторична. Это касается и экономики, и социологии, и философии, и многих других разделов обществоведения.

Поэтому у нас и провалы в экономике. Какую бы замечательную Высшую школу экономики ни пытались создать, если там некому преподавать, то это не элитное учебное заведение, а шарашкина контора.

Из-за неразвитости гуманитарного знания у нас сегодня мало своих «манипуляторов», что, в общем-то, хорошо, но много чужих манипуляторов и манипуляций и некому оказать им противодействие, а это уже плохо. У нас нет «государственной идеи», нет идеологов – «социальных программистов», нет современных методов и форм пропаганды. А когда берутся чужие лекала, то, предназначенные для других, нам они приносят только вред.

В свое время у нас спорили, что сказал В. И. Ленин К. Цеткин: то ли то, что искусство должно быть **понятно** народу, то ли – что оно должно быть **понято** народом. При советской власти приняли второе толкование, а сегодня следуют первому.

В связи с процессами индустриализации и урбанизации, стандартизацией производства и массовым потреблением, бюрократизацией общественной жизни, распространением средств «массовой коммуникации» и «массовой культуры» в научный оборот было введено представление о «массовом обществе».

Раньше само «массовое общество» подвергалось критике как следствие авторитарных тенденций государственно-монополистического капитализма с позиций буржуазного и мелкобуржуазного либерализма и романтизма. Критиковались различные стороны буржуазного общества: экономическое, политическое и социальное отчуждение, централизация власти и упадок промежуточных автономных ассоциаций и организаций, конформизм «массового» человека, распространение стандартизированной культуры. Сегодня же социологи предпринимают попытки позитивной трактовки «массового общества» (Т. Парсонс, А. Этциони, Д. Белл, Р. Виленский, Д. Мартиндейл, Э. Шилс – США). Опираясь на доктрины «народного капитализма», «государства всеобщего благоденствия» и особенно на теорию «единого среднего класса», они утверждают, что под влиянием массового производства и массового потребления происходит процесс становления экономической, социальной и политической однородности, стирание классовых различий. А воспевание «массового общества» ведет к преобразованию культуры в отрасль экономики, превращая её в массовую культуру». Индустриально-коммерческий тип производства и распределения требует стандартизированных духовных благ.

Сегодня «массовая культура» распространяется через средства массовой коммуникации – радио, кино, телевидение, гигантские тиражи иллюстрированных журналов, дешевых «карманных» книг, музыкальных записей. Через единый механизм моды ориентируются и подчиняются все стороны человеческого существования: от стиля жилья и одежды до типа хобби, от выбора идеологической ориентации до форм и ритуалов интимных отношений. При этом все уверены, что приняли свое решение самостоятельно. И эти процессы идут по всему миру, идет его культурная «колонизация».

Продукция «массовой культуры» имеет свои стандарты. Это примитивизация отношений между людьми; вместо социальных и классовых конфликтов показывается столкновение «хороших» и «плохих» людей; обязательность «счастливого конца»; смакование насилия и секса; культ сильной личности; и, одновременно, культ посредственности; ставится знак равенства между материальными и духовными ценностями.

Как отрасль экономики массовая культура имеет собственные исследовательские, проектные и организационно-коммерческие структуры и специалистов высшей квалификации в этих областях. Организационно-коммерческие структуры массовой культуры в индустрии духовных благ используют новейшие достижения современной организации производства и торговли. Они оказывают решающее влияние на репертуар театров, финансирование кинофильмов, структуру телевизионных программ, политику издания книг и звукозаписей, особый рынок молодежной моды. Осуществляется четкое расслоение духовной продукции по типам потребителей. Социально-психологические исследования поставляют данные о колебаниях предпочтений и антипатий у различных категорий потребителей, об эффективности используемых приемов обработки массового сознания.

Например, поместили два одинаковых товара в две упаковки, различающиеся тем, что на одной были нарисованы круги и овалы, а на другой треугольники. Абсолютное большинство покупателей не просто предпочло товар в первой упаковке, так еще и уверенно заявили, что в разных упаковках находится товар различного качества. Или другой пример. Женщинам дали на пробу масло и маргарин. Масло специально сделали белого цвета, а маргарин желтого. И, даже попробовав, хозяйки называли маргарин маслом,

а масло маргарином. Они «опозорились» и с мощными средствами. Им выдали один и тот же стиральный порошок в желтой, синей, и сине-желтой упаковке. Большинство из них заявили, что порошок в желтой упаковке разъедал белье, в синей плохо отстирывал, а тот, что лежал в сине-желтой коробке, это то, что надо.

Практически любое PR сообщение – это сказка. Во всех пособиях по ведению бизнеса в той части, где говорится о так называемых «эффективных продажах», рекомендуется для убеждения покупателя рисовать определенную картину: описать сегодняшнее состояние дел, причины его неудовлетворительности, далее сформулировать предложения и на их основе создать некую картину того, как хорошо будет покупателю, если он купит этот товар. Это сообщение должно апеллировать к чувствам. В позитивном плане это мечты и надежды, потребность в чуде. В негативном – чувство реальной или мнимой угрозы, чувство возможной потери. Там, где есть сильные чувства, всегда возникает экологическая ниша для появления жуликов. Такие жулики выются, например, вокруг безнадежных больных, поскольку у них и у их родственников не умирает надежда на исцеление. Людям, страдающим от незнания иностранных языков, предлагаются жульнические методики, обещающие решение проблемы в течение нескольких недель. Продавцы гербалайфа эксплуатируют мечту каждого человека о красоте и здоровье, и т. д.

Обычно идет не правомерное убеждение, а обман покупателя. Кстати, грань между ними не всегда очевидна. Так, в американской судебной практике различаются случаи недозволенного *введения в заблуждение покупателя* и дозволенного *рекламного преувеличения полезных качеств продукта*. За этим тонким различием стоят многомиллионные суммы исков и прецедентообразующие решения судов.

Вспомним, что с помощью PR технологий нам продают не только товары, но и втягивают представительную власть!

СМИ стирают грани между правдой и ложью. Они обладают возможностью разделения важных и основных тем на отдельные фрагменты, так чтобы читатель, слушатель или зритель не смог их связать воедино и осмыслить. Они дают нам не информацию, а информационный шум.

Сегодня идет разделение граждан по возрасту. Вроде бы верный лозунг «Будущее – за молодыми!» постепенно заменяется

другим: «Настоящее – за молодыми!». В фольклоре разных стран есть истории о том, что в том или ином обществе начинали уничтожать стариков, которых надо кормить, а пользы от них никакой. Всех стариков уничтожали, но в одном из семейств сохраняли своего старика пряча его от властей и именно он спасал сообщество от разных неприятностей, в которые вляпывались молодые, но малоопытные сограждане. Сегодня мы наступаем на те же грабли.

Соединение слова и зрительного образа дает усиливающий кооперативный эффект. Он связан с тем, что два разных типа восприятия входят в резонанс и взаимно «раскачивают» друг друга. Иллюстрации, графики, диаграммы упрощают восприятие текста.

Одним из удачных сочетаний текста и картинок было создание комиксов – коротких упрощенных текстов, каждый фрагмент которых снабжен иллюстрацией. Очень много стереотипов было с их помощью внедрено в сознание американцев, они стали источником введения различных новых слов, которые моментально входили в язык массовой культуры, а затем и в официальный язык. Над комиксами, помимо авторов, работали специалисты по психоанализу и лингвистике.

Сегодня главная роль в манипуляции сознанием перешла к телевидению. Оно использует когерентный эффект звука и картинки. Устное слово обладает дополнительным воздействием. Восприятие слов в большой степени зависит от того, каким голосом и с какой интонацией оно произносится. Что же мы слышим сегодня? Изображая из себя западных журналистов, дикторы используют чуждые русскому языку тональность и ритм. Интонации совершенно не соответствуют содержанию и часто просто оскорбительны и даже кощунственны. Дикторы проглатывают целые слова, а уж мелкие ошибки вроде несогласования падежей – это в порядке вещей... Многое из этого происходит от фантастической малограмотности и бездарности, помноженной на огромное самомнение журналистов и дикторов. А именно это и нужно для лингвистического террора над населением. Сами СМИ опускаются все ниже и ниже, а народ, следуя за ними, спускается вниз с еще большей скоростью.

Американский журналист У. Липпман еще в начале 20-х годов утверждал, что процесс восприятия – это всего-навсего механическая подгонка еще неизвестного явления под устойчивую общую

формулу (стереотип). Поэтому редактор должен опираться на стереотипы и рутинные мнения и безжалостно игнорировать тонкости. Человек должен воспринимать сообщение без усилий и безоговорочно, без внутренней борьбы и критического анализа [12].

Чтобы воспринять рассуждение, которое не уместится в 8–10 секунд, человек уже должен делать особое усилие, и мало кто его пожелает сделать. Значит, сообщение просто будет отброшено памятью. Поэтому квалифицированные редакторы телепередач доводят текст до примитива, выбрасывая из него всякую логику и связный смысл, заменяя его ассоциациями образов, игрой слов, пусть даже глупейшими метафорами.

А. Моль в своей книге «Социодинамика культуры» отмечает, что сообщение всегда должно иметь уровень понятности, соответствующий коэффициенту интеллектуальности примерно на десять пунктов ниже среднего коэффициента того социального слоя, на который оно рассчитано.

Многие у нас понимают пагубную роль телевидения и СМИ. Не случайно народ называет их Средствами массовой дебилизации.

Геббельс утверждал, постоянное повторение является основным принципом всей пропаганды. Повторение придает утверждениям вес дополнительного убеждения и превращает их в навязчивые идеи. Слыша их вновь и вновь, в различных версиях и по самому разному поводу, в конце концов начинаешь проникаться ими. Будучи навязчивой идеей, повторение становится барьером против отличающихся или противоположных мнений. В наше время это широко применяется в рекламе.

Создатели рекламы знают, что помимо многократного повторения для ее эффективности неважно, вызывает ли она положительную или отрицательную реакцию, важно, чтобы она застряла в памяти. Так возник особый вид – «раздражающая реклама», подсознательное влияние которой тем больше, чем сильнее она возмущает или раздражает людей.

Суть манипуляции над сознанием граждан не только в разрушении каких-то представлений и идей, но и в том, чтобы создать, построить новые идеи, желания, цели. Главная их задача – вызвать сумбур в мыслях, сделать их нелогичными и бессвязными, заставить человека усомниться в устойчивых жизненных истинах. Это и делает человека беззащитным против манипуляции.

Этому способствуют быстро чередующиеся сообщения об авиационных катастрофах и наступлении кого-то в очередном военном конфликте, о воровстве и очередном протесте обманутых граждан, сильной жаре и т. д. Причем весь этот разнородный материал абсолютно не связан между собой.

Дискуссионные программы, на радио и телевидении – яркие примеры фрагментации как основной формы подачи материала. Что бы ни было сказано, все полностью растворяется в последующих рекламных объявлениях и неуместных комментариях ведущих, постоянно перебивающих выступающих.

Один из методов дробить информацию – это сенсационность и срочность. Такой прием обеспечивает шум и необходимый уровень нервозности, подрывающие психологическую защиту. Под прикрытием сенсации можно или умолчать о важных событиях, которых публика не должна заметить, или прекратить скандал или психоз, который уже пора прекратить – но так, чтобы о нем не вспомнили.

При этом сами сенсации со всеми репортажами с места события, интервью в прямом эфире и т. д., как правило, принципиально искажают происшедшее событие. Но это лишь иллюзия достоверности.

ТЕОРЕМА ЭРРОУ О НЕВОЗМОЖНОСТИ

У нас все время говорят о демократии. Но так ли уж понятно, что это такое. В 1951 году вышла работа Кеннета Джозефа Эрроу (K. J. Arrow) «Social Choice and Individual Values» («Социальный выбор и индивидуальные ценности»). Автор показал несостоятельность общественного (коллективного) выбора. Это положение его работы получило название «теорема Эрроу о невозможности». В 1972 году, в частности и за эту работу, он получил Нобелевскую премию по экономике.

С позиции К. Дж. Эрроу, сконструировать механизм голосования (то есть функцию общественного благосостояния, по его терминологии) – это значит создать определенные упорядоченные общественные предпочтения в отношении альтернативных общественных состояний и сам механизм такого упорядочивания.

Действительно, очевидно, что для перехода от индивидуальных предпочтений к общественным требуется какой-то механизм объединения первых со вторыми. Естественно стремление сконструировать функцию общественного благосостояния таким образом, чтобы она обеспечивала транзитивность (т. е., если $a=b$ и $b=c$, то $a=c$) общественных предпочтений. Эрроу предложил четыре минимальных и весьма умеренных требования, которым этот механизм должен отвечать.

1. Неограниченная область определения (unrestricted domain). Иногда этот принцип переводят на русский язык как «универсальность». Его смысл заключается в том, что механизм агрегирования индивидуальных предпочтений в общественные действует для любой комбинации индивидуальных предпочтений. Так, например, если общество представляют 3 индивида и 3 альтернативы (x, y, z),

то в любом случае у нас имеется $(3!)^3 = 216$ возможных вариантов сочетаний индивидуальных предпочтений. Для любого из них существует функция общественного благосостояния как способ трансформации индивидуальных предпочтений в общественные. Говоря математическим языком, в общем случае такая функция имеет неограниченную область определения (отсюда и название принципа).

2. Отсутствие диктатуры (non-dictatorship). Диктатор определяется как некто, чей выбор между парами альтернатив является решающим, т. е. определяющим общественный выбор независимо от предпочтений других. Например, если для первого индивида x предпочтительнее y и если обществу, независимо от предпочтений второго и третьего индивидов, присуща такая же система предпочтений, то индивид 1 – диктатор.

3. Принцип Парето (Pareto principle). Эрроу сформулировал его следующим образом: если каждый предпочитает x по отношению к y , тогда x должен быть предпочтительнее y и для общества. По-другому этот принцип можно сформулировать так. Альтернативное решение не может быть выбрано, если при этом существует другая реализуемая альтернатива, улучшающая жизнь некоторых членов общества и не ухудшающая ничьих условий жизни.

4. Независимость от не относящихся к делу альтернатив (independence of irrelevant alternatives). Пусть общество предпочитает альтернативу x альтернативе y . Затем предположим, что некое индивидуальное упорядочивание предпочтений изменилось, но предпочтение каждого индивида при выборе между x и y осталось неизменным. Тогда общественное предпочтение x по отношению к y должно сохраниться. Так, изменение z в индивидуальных предпочтениях не должно само по себе изменить характер общественного предпочтения между x и y (иначе говоря, z – посторонняя альтернатива при выборе между x и y).

Эрроу показал, что не существует такой функции общественного благосостояния, которая удовлетворяет всем четырем условиям и которая одновременно способна обеспечить транзитивность общественных предпочтений. Таким образом, любая попытка выработать набор правил, который трансформирует индивидуальные предпочтения в общественные и удовлетворяет этим четырем требованиям, невозможна.

Иногда «теорему Эрроу о невозможности» называют «правилом диктатора». Очень кратко она звучит так: невозможно рациональ-

ным способом объединить предпочтения различных индивидуумов без наличия «диктатора», чьи предпочтения в итоге принимаются всеми. То есть принятие решения путем демократического голосования невозможно в принципе.

На самом деле теорема Эрроу представляет собой лишь расширенный и усложнённый вариант «буриданова осла» – задачи выбора одной из двух одинаковых копен сена. Только теперь у нас вместо одного осла имеется целое стадо равноправных ослов, а выбрать им надо один стог из нескольких одинаковых, и всем вместе идти к этому стогу. Так вот Эрроу показал, что если один осёл будет «более равным, чем другие», то его выбор и будет определяющим для всех. Но Эрроу включил в систему ограничений наличие «диктатора» (ограничение 2).

Диктатор – это личность, обладающая возможностью навязывать обществу свое строгое предпочтение для любой пары альтернатив. Но диктатура сама по себе не есть решение проблемы выбора: что с того, что выбирать между равноценными альтернативами придётся не стаду ослов, а одному ослу, пусть и самому крутому? Один осёл – он сам себе диктатор. Проблема не в голосовании как таковом, а в выборе среди альтернатив, равноценных по какой-то группе критериев.

Вообще если отрешиться от навязанного нам представления о демократии как власти народа (она никогда таковой не являлась), то мы увидим, что реальная демократия никогда не может быть полной (и никогда ею не была).

Во-первых, не все голосуют, так как не всех признают гражданами.

Во-вторых, не существует естественных чётких границ между имеющими право голосовать и не имеющими. Граница проводится вполне диктаторски, не спрашивая мнения избирателей.

В-третьих, не все граждане, имеющие право голоса, реально могут быть выдвинуты кандидатами на выборные места.

В-четвертых, имеет место неравная компетентность избирателей при равном «весе» их голосов.

В-пятых, принципы демократии распространяются лишь на очень небольшую часть общественных отношений. Так в США, предлагающих себя всему миру как эталон демократии, выборы президента промышленной корпорации и президента «корпорации Америка» идут по разным правилам. Или, например, президентом

США можно быть лишь два срока, а президентом Федеральной резервной системы США – пять. А ведь несколько слов последнего, оброненных в разговоре, имеют куда более серьёзные последствия. А признание целесообразным существование института пожизненных судей с сугубо диктаторскими полномочиями? Говорят, что в этом случае политическая конъюнктура не будет влиять на их профессионализм. А разве другие государственные люди не должны проявлять свой профессионализм так же независимо?

В-шестых, ограничения на число кандидатов и по их квалификации тоже вводятся вполне диктаторски. Как бы демократично ни избирали парламент, но законы он будет вводить вполне диктаторски, не спрашивая мнения избирателей.

Что же, и после этого вы будете утверждать, что при демократии власть принадлежит народу, а не тем, кому она принадлежит? Народ здесь служит лишь в качестве одного из аргументов в споре претендентов на первые роли. Чем больше избирателей, тем меньше их роль как источника власти.

Равенство избирателей есть лишь равенство товара – ресурса определённой категории. Избиратели, подобно рабочим, продающим свою рабочую силу, продают свои голоса. Оплата же за их голоса, обычно, дается в нематериальной форме, как надежда на лучшее. Некоторые избиратели получают и малую часть материального вознаграждения, когда их привлекают к наиболее активным избирательным акциям. Основная же часть материального вознаграждения достаётся, как обычно, посредникам (политическим организациям, продающим голоса оптом) и их подрядчикам (рекламным и рейтинговым агентствам, СМИ, артистам и другим).

Одна PR-компания хвасталась тем, что когда ей поручили скупку акций одного из уральских заводов, она сделала следующее. Изучив обстановку, они решили имитировать нечто вроде нешуточной борьбы, создав видимость, что в этой борьбе каждый из акционеров сможет «поймать свою рыбу в мутной воде». Они зарегистрировали несколько подставных фирм, каждая из которых владела своими достоинствами. Представители одной из них якобы были москвичами, сулящими инвестиции, другая якобы была связана со старым уважаемым директором, который славился «отеческим» отношением к рабочим, третья – якобы имела отношение к властям и спекулировала на лоббистских возможностях. Была и четвёртая фирма, якобы связанная с бандитами (для того,

чтобы пугать рабочих и заставлять их продавать акции кому угодно, только не «жуликам»). Что они сделали. Создали для людей иллюзию выбора. А на самом деле, куда бы человек ни пошел продавать свои акции, они попадали в одни и те же руки.

А люди говорят: «Как хорошо, что мы имеем выбор. Выбор – это наша свобода!» Вот нас на этом и ловят. Мы можем выбирать между пепси-колой и кока-колой. А чем они различаются? По вкусу – ничем! А «Сникерс» и «Марс»? Что ни покупай, деньги пойдут одной и той же фирме. Какая разница между «левыми» и «правыми», если их финансируют одни и те же олигархи?

Нам внушают, что раз есть выбор, то надо выбирать, надо принимать решение, надо брать ответственность за выбор и нести вину за неверный выбор. Вот мы и попали в ловушку. Выбор – это ограничение возможностей, а не их расширение, тем более что все псевдоальтернативы ведут к одной цели.

А вот другой пример манипуляции. На выборах 1999 года С. Доренко «сливал компромат» на Лужкова и «Отечество». Как рассуждал рядовой избиратель? Конечно же, Доренко выполняет чей-то заказ и ко всему этому надо относиться осторожно. Но это я знаю, а народ у нас доверчивый, он естественно будет голосовать «против», поэтому если я буду голосовать «за», то мой голос пропадет зря. В итоге, каждый, считая себя умным и сообразительным, идет голосовать против Лужкова и «Отечества».

Сегодня, борьба за демократию есть продолжение борьбы за открытость рынка. Что и применяют с успехом американцы. Их борьба за демократию в других странах есть приведение других стран к состоянию, удобному для эксплуатации. Иначе говоря, под флагом демократии и свободы США формируют среду, где им легко делать бизнес. Современная демократия – это политический рынок, который, как всякий рынок, обеспечивает равные права равным по силе покупателям. Прочие – только покупаемый ресурс.

При этом многие американцы понимают, что ими манипулируют, но они видят, что эти же методы манипуляции, распространяемые на граждан других стран, приносят им конкретную выгоду. Так чего же противиться тому, что приносит личную выгоду!

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЖНЫХ ЦЕЛЕЙ

Не бойся незнания, бойся ложного знания.

От него все зло мира.

Л. Толстой

Постиндустриальное общество

Представлением о постиндустриальном обществе мы обязаны американскому социологу Д. Беллу. Наибольшую известность имеет его работа 1973 года «Грядущее постиндустриальное общество». Ее истоком стало обобщение новых тенденций, которые начали проявляться после второй мировой войны – развитие сектора услуг. По мнению автора, критической точкой стал момент, когда количество работников сферы услуг в США превысило количество занятых в материальном производстве, и произошло это в середине 50-х годов. И сразу возникает вопрос: «Почему новое общество названо столь безликим словом как «постиндустриальное», говоря по-русски, общество которое следует после промышленного?» При переходе от аграрного общества в индустриальное, когда большинство населения было занято в промышленности, его так и назвали – индустриальное. По этой логике, новое общество должно называться – «обществом услуг».

Некоторые предлагают назвать его «информационным обществом», но, по мнению Д. Белла, в обществе идет быстрый переход от старой, «экономизированной», модели общества к качественно новой, «социологизированной», его модели. По его мнению, то, что индивиды отныне общаются с другими индивидами, а не взаимодействуют с машинами, является фундаментальной чертой постиндустриального строя. Но сегодня индивид «общается» с компьютером, и это то же самое общение с машиной, а не с другим человеком.

У нас в стране есть целый институт, занимающийся этим обществом. (Интересная у нас страна. Постиндустриального общества нет, а институт есть, информационного общества нет, а институт есть, глобализм – путь в никуда, а институт есть, ввели неправильный термин «устойчивое развитие», так кто только сегодня этой глупостью не занимается.) Его директор В. Л. Иноземцев является одним из основных адептов этого нового общества у нас в стране. Ранее он стремился внедрить у нас «истинный» марксизм, а сегодня постиндустриальное общество, считая его как раз коммунизмом, который описывал К. Маркс. Но, понимая, что сегодня никаких денег под «коммунизм» не дадут, он и занялся постиндустриализмом. По его мнению, это новое общество, отличное от капитализма в том, что постэкономическая общественная формация представляет собой историческое состояние, становление которого начинается с достижения экономической общественной формацией наивысших форм своего развития. Это состояние характеризуется устранением труда как основного вида человеческой активности, преодолением базирующегося на стоимостных закономерностях товарного производства и ликвидацией эксплуатации как существенно влияющего на общественную жизнь фактора.

Правда, когда заводы перешли от использования паровых двигателей к электрическим – это был революционный скачок, но нового общества не появилось, капитализм как был, так и остался.

Итак, согласно В. Л. Иноземцеву, постиндустриальное общество имеет три фундаментальные черты. Это – исчезновение труда (замена творчеством), диффузия стоимости и преодоление эксплуатации.

Начнем с исчезновения труда и замены его творчеством.

В марксизме есть представление о свободном творческом труде как идеале. Но это труд.

Не только человек, но и любое животное, является самоорганизующейся системой и, чтобы быть таковой, им необходимо осуществлять проток через себя энергии и вещества. Вот для этого и нужен труд, который преобразует внешнюю среду в форму, удобную для потребления, так как человек не автотрофен, говоря иначе, не ест камни, а потребляет высокоорганизованные формы химических соединений. Так что любой труд в той или иной форме есть необходимость поддержания собственной жизни.

В. Л. Иноземцев отмечает, что творчество – это деятельность, не воспроизводимая другими людьми, как в своем процессе, так и в своем результате, и не сопоставимая в силу этого с деятельностью других людей. Но это не так! Процесс возникновения новой информации – это действительно процесс не прогнозируемый, но сколь часто мы создаем новую информацию? Очень редко. Обычно мы переводим первичную информацию во вторичную. Например, физик, открывающий новый закон природы, не создает новой информации, он лишь переводит объективно существующую в природе информацию (первичную информацию) в форму, удобную для восприятия (во вторичную информацию). Когда информация зафиксирована и передана другим, то, естественно, тем, кто ее знает, нет смысла воссоздавать ее заново. Ею можно просто пользоваться. Кроме того, в истории науки известны случаи независимых открытий одного и того же. И, наконец, если человек не будет никому сообщать о результатах своего творчества, то это то же самое, как если бы этого результата и не было. Если часть информации не сообщается, а результат имеет большое значение, то все зависит от того, что дешевле, купить эту разработку или переоткрыть заново.

Да, копать траншею – это одно, но работа, например, слесаря-лекальщика или наладчика аппаратуры – совсем другое. Но это все труд. Или, например, для чего писатель пишет книгу? Да для того же, для чего землекоп копает траншею – для заработка. Так что это тоже труд. И мотивы те же – получить средства для жизни, куда входит и общественное признание, это тоже элемент выживания, тоже определенная форма материального благополучия, только получается очень длинная цепочка от общественного признания до превращения его в некие материальные блага.

Короче говоря, все эти различия между трудом и творчеством надуманы, и, максимум, к чему мы идем – это к творческому труду. Но главное в этой паре – труд. И мы к этому еще идем, а не фиксируем как состоявшееся явление. Так что по этому параметру ничего нового мы не имеем.

И еще одно замечание. Об игре словами. Когда человек сидит на цепи, он не свободен. А на необитаемом острове? Море свободы? Так и с трудом. Когда человека кнутом заставляют работать, а потом отбирают итоги труда – это рабство. А когда человек идет работать, чтобы не умереть с голоду, то это что – капитализм, постиндустриализм?

Если, следуя представлениям В. Л. Иноземцева, все займется «творчеством», а не «трудом», то очень скоро эти «творцы» помрут с голоду. Если же будут как занимающиеся «творчеством», так и занимающиеся «трудом», то это переход не к новому обществу, а возврат к феодализму или рабовладельческому строю – есть благородные и возвышенные господа, занимающиеся только возвышенным, и черные грубые крестьяне, удел которых – «скотский» труд. Хорошая эволюция во взглядах бывшего советского обществоведа.

Теперь обсудим следующую особенность постэкономического состояния – диффузию стоимости.

Вопрос стоимости очень сложен. Маркс развил теорию прибавочной стоимости, призванную объяснить «тайну капиталистической эксплуатации». В противовес его теории на Западе развивалась другая теория стоимости, получившая название теории предельной полезности, дающая иное объяснение происхождению феномена стоимости. Согласно этой теории, ценность благ определяется не затратами общественно необходимого труда, а субъективными оценками покупателя и продавца. Под предельной полезностью понимается субъективная полезность отдельного экземпляра того или иного блага, с помощью которого удовлетворяется наименее настоятельная потребность в товарах данного типа. Представители этой школы обращали, прежде всего, внимание не на процессы производства, а на процессы потребления материальных благ.

С неким обобщением этих двух теорий стоимости выступил известный экономист Альфред Маршалл. Он считал, что в процессе формирования рыночной цены играет роль и предложение, и спрос. Согласно его теории, рыночная цена – результат пересечения цены спроса, определяемой предельной полезностью, и цены предложения, определяемой предельными издержками. А. Маршалл ввел понятие экономического равновесия, но исследовал экономическую деятельность людей с позиций «чистой» экономической теории и идеальной модели хозяйствования, возможной благодаря «совершенной конкуренции». Им было введено понятие «паутины рыночных согласований» или знаменитого «креста Маршалла», представляющего собой модель согласования рыночной цены на графике пересечения кривых спроса и предложения.

Несмотря на все эти возражения против трудовой теории стоимости, западная экономическая мысль согласна с этой теорией

в главном – процесс установления цен в экономике является объективным процессом, и стоимость, которая, хотя и может меняться, но меняется в соответствии с объективными экономическими законами, которые действуют независимо от мысли и воли людей в человеческих обществах, т. е. действуют в точности как законы природы. Таким образом, экономика любого общества якобы должна подчиняться одним и тем же объективным законам, а всякие попытки не следовать этим законам, неминуемо обречены на неудачу.

Что примечательно, западные теоретики-экономисты так до сих пор и не нашли никаких материальных оснований у стоимости конкретных товаров, они так до сих пор и не могут объяснить, почему один сюртук обменивается на четыре бушеля пшеницы, но, тем не менее, твердо уверены в том, что стоимость объективна и может быть выявлена только и исключительно в результате свободного рыночного обмена.

Итак, стоимость конкретных товаров не опирается целиком и полностью на процессы трудовой деятельности людей, как считал К. Маркс, а зависит от того, как произведенный продукт делится между людьми в обществе. При этом никаких объективных общественных законов, верных для всех народов и культур, по которым этот продукт мог бы распределяться между людьми, не существует, и в этом проявляется коренное отличие также и от другой, развитой на Западе, теории стоимости – теории предельной полезности, которая уделяла основное внимание процессам распределения произведенного продукта, но при этом провозглашала их объективный характер.

Не является справедливым и утверждение современной рыночной теории, согласно которому, объективные цены товаров (стоимости) могут формироваться только на основе закономерностей спроса и предложения, положенных в основу теории потребительского спроса и рыночного баланса спроса и предложения. Спрос в западной экономике всегда предстает в виде платежеспособного спроса, а не в виде какого-то объективного спроса. Именно на удовлетворение платежеспособного спроса и рассчитана деятельность капиталистических предприятий. Но платежеспособный спрос определяется количеством денег в карманах людей. От последнего напрямую зависит и цена конкретного товара. Например, монетизировали ветеранам льготы – и цены на лекарства возрастут,

только потому, что правительство приняло такой закон. Произошло перераспределение общенародных богатств в пользу 10-15% самых богатых граждан – и вот цены на квартиры взлетели до таких высот, что стали доступны только этим избранным.

Эти примеры показывают, что стоило экономические отношения, складывающиеся в результате одного и того же материального производства, перестроить на иной основе, как это привело к тому, что «закон стоимости» перестал соблюдаться, хотя в производстве ничего не изменилось, и даже ничего формально не изменилось в потреблении (по душевому количеству материальных благ).

Таким образом, приходится сделать вывод о том, что характер экономических отношений в обществе не определяется непосредственно уровнем его производительных сил и объемом общественного продукта. Более того, и сам объем общественного продукта невозможно разделить на необходимый и прибавочный без принятия во внимание экономических отношений, господствующих в обществе.

Если считать, что стоимость товара есть объективная величина, то американские «ножки Буша», закрывающие десятки наших птицефабрик – это объективно, потому что стоимость производства курятины в Америке объективно ниже, чем в России. Или если в СССР за один и тот же труд, что и в Америке, платили в 10 раз меньше, то это значит, что мы и во столько раз хуже работали. Но при этом не учитывается, что тогда у нас было бесплатное образование, медицина, выделялось жилье, содержание которого, в основном, брало на себя государство. А откуда брались на это деньги? Да из «недоплаченного» труда. Сегодня зарплаты по-прежнему не доплачивают, а вот все бесплатные льготы убрали. Что все это, как не нарушение «закона стоимости»? При современном разделении труда объективно подсчитать, кто именно заработал меньше, а кто больше – совершенно невозможно. Вследствие конкуренции между капиталистическими предприятиями выигрывающие ее могут, конечно, утверждать, что раз у них самая большая норма прибыли, то именно они и зарабатывают все или почти все деньги, а остальные – лодыри и дармоеды. Но на самом деле, единственная объективная вещь – натуральный продукт – создается во всех взаимосвязанных отраслях и предприятиях, и кто больше заработал «денег», а кто меньше, решается не в процессе производственного труда, а в процессе экономических отношений, установившихся в данном конкретном обществе.

Рабочая сила – тоже товар. И его стоимость определяется количеством труда, необходимого для ее воспроизводства.

Согласно В. Л. Иноземцеву стоимостью обладают только те блага, которые постоянно могут воспроизводиться, причем, объем такого воспроизведения ограничен только долей общественных усилий, направляемых на создание подобных благ, но никакими иными объективными обстоятельствами. В противном случае, когда полученный продукт уникален и невоспроизводим, количественная определенность стоимости утрачивается, и возникает иррациональная квазистоймостная форма оценки соответствующего продукта.

Вообще-то странный вывод для бывшего советского обществоведа. Ведь кроме меновой цены есть еще и потребительская, а она уже не зависит от количества произведенного товара.

В. Л. Иноземцев рассматривает такие хозяйственные изменения, которые могут устранить стоимостные закономерности. Первое. Стоимостные отношения могут быть ликвидированы при формировании такой системы организации народного хозяйства, при которой движение благ в масштабах всего общества осуществляется по заранее разработанной схеме (что, заметим, даже при нынешних технических достижениях невозможно).

Второе. Стоимостные отношения могут быть преодолены (хотя и частично) вследствие невозможности количественного определения стоимости, когда исчезает сама воспроизводимость значительного количества благ и исчисление затрат на их воспроизводство становится нереальным; причиной тому может быть как развитие производства мелкосерийных и уникальных благ, так и прогресс в производстве информации и расширение сферы субъект-субъектных взаимодействий. (Вот есть картина. Она уникальна. И что же, у нее нет цены? А как же различные художественные распродажи?)

Третье. Стоимость может быть окончательно устранена с ликвидацией самого труда, являющегося ее субстанцией; в этом случае обмен благами полностью утрачивает свой стоимостной характер и начинает базироваться на иных, не определяемых сегодня с достаточной точностью, принципах.

А отсюда делается следующий вывод. Развитие производства уникальных и невоспроизводимых благ подрывает действие закона стоимости и делает значительное количество товара, в рамках постиндустриального общества, несопоставимым. В еще большей

степени это обстоятельство относится к сфере производства разного рода нематериальных благ и информации, когда индивидуализированной становится не только сфера производства, но и сфера потребления, что делает стоимостные характеристики иррациональными.

Но все это спекуляции. То, что обмен между Западом и остальным миром идет не по закону стоимости, вовсе не значит, что стоимость исчезает. И вообще, в сегодняшнем обществе идет торговля не уникальными продуктами, а их массовой реализацией. Более того, идет процесс постоянной смены новшеств, хотя потребитель уже не использует большую часть заложенных в них функций. Например, кассирша пользуется калькулятором, функции которого существенно больше, чем ей надо. Но сформированный рекламой образ требует использовать именно такой калькулятор.

Теперь перейдем к обсуждению третьей особенности постиндустриального общества – преодоление эксплуатации.

Когда говорилось о «стоимости», отмечалось, что стоимость рабочей силы – это стоимость ее воспроизводства. А как быть с тем, что производится сверх этого? Одна ситуация – когда это перераспределяется в интересах всего общества, и другая – когда кем-то просто присваивается. Последнее есть не что иное, как эксплуатация.

При социальной революции борьба идет не за то, чтобы у производителя не изымать прибавочный продукт, а чтобы изымалась только та часть, которая используется на нужды всего общества, а не удовлетворяет потребности праздных классов.

Так вот, адепты постиндустриализма утверждают, что в современных западных обществах эта цель практически достигнута. Иначе говоря, на нынешнем этапе общественного прогресса процесс эксплуатации в значительной мере преодолен. Если это так, то не понятно, отчего бастуют в Италии и Франции, чего добиваются антиглобалисты? Посмотрим, откуда берется этот вывод.

А очень просто. Коль скоро в постиндустриальном обществе возникает проблема с определением стоимости, то и нет пресловутого разделения рабочего времени на необходимое, то есть то, в течение которого работник воспроизводит эквивалент своей заработной платы, и прибавочное, в течение которого создается прибыль, присваиваемая капиталистом. А это значит, что отпадает вопрос и об эксплуатации.

Очень интересная логика. Труд заменил творчество. А в творчестве неясно как определять стоимость. Не имея стоимости, не ясно, что такое прибавочный продукт и какая часть его отчуждается от производителя. Короче – мечта человечества решена.

Но следует отметить, что вопрос о прибавочной стоимости очень простой. При любой социальной системе работнику платят не то, что он заработал, а столько, чтобы он мог воспроизводиться. Т. е. столько, чтобы он мог жить сам и воспитывать детей. Из этого и определяется цена рабочей силы. В одной стране в эту цену входит дом со всеми удобствами, а в другой достаточно иметь картонную коробку и т. д. Работнику, занимающемуся творчеством, необходимо компенсировать затраты на обучение его самого и его детей. А если он занят только физическим трудом, то его цена будет существенно меньше. Вот, например, Китай. Зарплаты тех, кто живет на побережье в зоне развития новых технологий существенно выше, чем в континентальном Китае. И это потому, что в этих местах разные жизненные стандарты, разный набор благ, который необходим для нормального восстановления рабочей силы. Кстати, отметим, что в России сегодня многим работникам платят существенно меньше, чем необходимо для восстановления трудовых ресурсов.

Когда говорят об успехах постиндустриализма, то говорят о ведущих странах, а что происходит в остальных? По сути, за их счет и достигаются все успехи. Убрать эти страны – и ситуация в ведущих странах изменится.

Общий вывод получается такой. Никаких признаков общества, отличного от капитализма, нет. А утверждение В. Л. Иноземцева: *«наблюдаемый в последние десятилетия переход является величайшей социальной революцией, которую когда-либо переживало человечество»* – ложно.

То, что понималось под коммунизмом, ну никак не встраивалось в то, что есть на Западе. Они чувствовали, что так называемые услуги (которые, кстати, делились на два вида – производственные и новые) занимают столь большое место в структуре постиндустриального общества вовсе не из-за высокой производительности новых технологий, а потому, что большая часть реального производства выводилась в другие страны. Кстати, у нас сегодня тоже растет доля услуг, но не из-за того, что мы находимся на пути к пресловутому постиндустриализму, а потому, что живем с нефтью и покупаем необходимые товары в обмен на нефть.

Адепты постиндустриализма строят такие рассуждения. Потребностей в пище и тепле никто не отменял. Но если эти потребности могут удовлетворяться со все большей легкостью, они перестают восприниматься как значимые. Вы же не задумываетесь о том, что Вам нужно постоянно дышать, чтобы не умереть? Наличие чистого воздуха вокруг Вас – очевидная данность. И если для покупки продуктов в магазине нужна лишь одна десятая или одна двадцатая ежемесячного дохода, то «жизнь для зарабатывания» заканчивается. Начинается жизнь ради жизни.

Очень интересное наблюдение. И где же это происходит? Ведь ни для кого, кроме наших обществоведов, не секрет, что запад – это общество потребления. И там готовы дать кредит, только покупайте. То есть, если эта дурная гонка прекратится, начнется экономический спад. Поэтому говорить про жизнь ради жизни могут только те, кто сознательно вводит других в заблуждение.

Более того, вот события сегодняшнего дня. Ряд производств на Западе предлагают своим рабочим увеличить рабочую неделю без всякой денежной компенсации. В противном случае они грозят перенести производства в страны, недавно вступившие в Евросоюз. Там рабочая сила дешевле. Вот и все рассуждения о жизни ради жизни. Это и есть обычный капитализм, а не новое общество.

Известный экономист М. Хазина предлагает такой образный пример. Представим себе, что существует крупный комбинат, который, в рамках разделения труда и концентрации производства, начал юридически выделять из себя различные цеха и службы, физически оставляя их на месте, и они продолжают работать в рамках сохранения старых производственных цепочек. И если работники каждого цеха или крупного отдела живут вместе, каждый в своем отдельном небольшом поселке, то та часть бывшего предприятия, которая занималась бухгалтерией, маркетингом и проектными разработками на производстве, будет воспринимать мир исключительно с точки зрения их жизни. Не возникнет ли у них ощущение, что они, в рамках своего места обитания и службы, построили «постиндустриальное» общество? Особенно, если развитие информационных технологий позволяет практически всю работу делать не приезжая на комбинат, а дома.

Экономический анализ показывает, что даже в тех странах, в которых принципиально изменилась структура производства, структура потребления практически осталась прежней, люди по-прежнему

тратят деньги на еду, жилье, отдых, медицину и образование. В этом смысле, в неразделимой паре производство-потребление, «новая» экономика изменила только первую часть, что само по себе достаточно спорное достижение, поскольку все до сих пор происходившие структурные кризисы были вызваны как раз несоответствием структуры производства структуре потребления. Иными словами, рассуждения апологетов «новой» экономики о ее достижениях, с точки зрения сторонников экономики реальной, производственной, как раз и есть доказательство ее кризисного состояния.

Сфера услуг, раньше бывшая маргинальной, теперь составляет до двух третей ВВП. А если добавить «новую экономику», которую уже давно заклеили как «мыльный пузырь», то мы увидим, что это мир нереальных образов, мир ненастоящий, мир симуляции любой ценности, любого действия.

Информационные технологии не вызвали роста производительности труда в традиционных отраслях, этот рост в рамках глобализации был связан исключительно с процессами разделения труда. Отметим, что в процессе промышленных революций XVI–XIX веков как раз и происходило отмирание сельских общин, но тогда это сопровождалось серьезным повышением производительности труда в сельскохозяйственном производстве. А современные информационные технологии роста производительности труда в традиционных отраслях не дают! А значит, и не могут быть базой для смены общественно-исторического этапа.

Современное американское общество, в рамках своей «постиндустриальности», не в состоянии обеспечить за счет собственных ресурсов даже самые простые потребности своих членов!

Выдающиеся экономические результаты США связаны не в последнюю очередь с тем, что именно на их территории находится единственный эмиссионный центр мировой валюты, единой меры стоимости современного мира – американского доллара.

Америка нынче производит слишком мало реальных товаров, и слишком много всякой «постиндустриальной ерунды», без которой вполне возможно обойтись. Всяких мультимедиа, новых компьютерных программ (отличающихся от прежних мелкими нюансами), компьютерных игр, фильмов, оружия и т. д. В общем, того, надобность в чем вызывается во многом искусственно.

Если до семидесятых годов прошлого века США торговали товарами, то сейчас они торгуют брендами, торговыми марками.

Купили товар с названием знаменитой фирмы – а от фирмы в нем только название, сам же товар сделан в Китае, Малайзии, или Тайване по заказу этой компании. Естественно, что мы переплачиваем за товар, и эту переплату забирает фирма, давшая ему свое название. Но вот что надо помнить: без брэнда можно выжить, а без товара – нет!

Нет никакой «постиндустриальной» экономики! Вся «постиндустриальность» есть чистая идеология. Она держится на PR. Никакой пиар не был нужен, например, в индустриальную эпоху, когда производство было направлено на удовлетворение банальных потребностей. Просто еда, просто одежда, просто строительство, просто транспорт. Нужность этого не надо было доказывать и объяснять. А вот когда всего этого стало много, и когда товары стали неразличимы, когда появились такие, которые вообще никто не требовал, когда фирмы сами стали заниматься стимуляцией спроса, тогда и стал нужен PR. То же касается и власти. PR стал нужен, когда стало непонятно, кому вообще служит власть.

Рекламные агентства в США стали «самыми передовыми лабораториями психологов». Они «манипулируют мотивацией и желаниями человека и создают потребность в товарах, с которыми люди еще незнакомы или, возможно, даже не пожелали бы их купить».

Потребление как религия. Апеллируя к душам людей, корпорации пытаются выступить в роли антицеркви. При этом греческая приставка «анти» берется не в смысле «против», а в значение «вместо».

Информационное общество

Сегодня идет много разговоров о некоем информационном обществе, в котором его адепты из нашей страны видят предтечу «общества мудрости», где с помощью научной обработки данных и информации, научной поддержки знания будут приниматься хорошо продуманные и обоснованные решения с целью улучшения качества жизни во всех ее аспектах. Мудрость, основанная на информации и знании, поможет сформировать общество, существующее в благоприятной окружающей среде, принимающее во внимание интересы и благосостояние каждого и стремящееся к включению всех граждан в активную продуктивную деятельность,

придающее социальным и культурным аспектам жизни не меньшее значение, чем материальным и экономическим.

Но это даже не требует комментария. Это просто наследство социалистов-утопистов. Очевидно, многие наши специалисты по информационному обществу – бывшие специалисты по научному коммунизму.

Они также утверждают, что в информационном обществе в производстве переносится акцент с использования материалов на оказание услуг, что влечет за собой значительное снижение добычи и переработки сырья и расхода энергии. Преимущественное развитие третичного сектора экономики – оказания услуг – приводит к существенному изменению удельного веса отраслей экономики в формировании НВП.

Адепты информационного общества считают, что оно имеет глобальный характер. В процессе его формирования постепенно стираются границы между странами и людьми, радикально меняется структура мировой экономики, значительно более динамичным и конкурентным становится рынок. Для каждого государства в этих условиях критическое значение приобретает развитие национальной информационной инфраструктуры и ее эффективная включенность в глобальную информационную инфраструктуру.

С этим можно согласиться, но с одним замечанием. Все это относится не к информационному обществу (такого просто нет), а к информационным технологиям.

Но такая путаница между технологиями и обществом далеко не безобидна. В государстве граждане потребляют реальную, а не виртуальную пищу, носят реальную, а не виртуальную одежду, и живут в реальных, а не в виртуальных домах. А нам внушают, что нужно строить виртуальное общество, и это есть наше счастье. Нет! Надо строить реальное общество, в котором необходимо, конечно же, развивать информационные технологии. И поэтому нас должно настораживать наличие термина «информационное общество» в лексиконе наших представителей власти разного уровня.

И, как мы уже говорили, у нас есть институт информационного общества. Общества нет, а институт есть. Кстати, на Западе более осторожно обращаются с терминами. Они обсуждают развитие информационных технологий, и в правительственных документах не используют термин «информационное общество».

Глобализм

В нашей стране есть Институт проблем глобализации, руководителем которого является Михаил Делягин (сегодня его должность называется несколько по-другому, но суть ее осталась прежняя – руководитель). Его с удовольствием печатают и «либеральные» и «патриотические» СМИ. И пишет там он одно и то же.

Вот, что, например, он написал в «НГ-Сценариях» (№ 4 за 2001 г.):

«Глобализация представляет собой процесс стремительного формирования единого общемирового финансово-информационного пространства на базе новых, преимущественно компьютерных, технологий. В этом ее отличие от интеграции, высшей стадией которой она является: интеграция была и в ледниковый период, глобализация же началась в 90-х гг. XX века, 10 лет назад».

А в газете «Завтра» (№: 43(412) 23.10.2001) в статье «Либеральный тупик» он пишет:

«Но самое главное в глобализации – это превращение формирования сознания в самый коммерчески выгодный вид бизнеса... информационные технологии сегодня окупаются за несколько месяцев, это самый эффективный вид бизнеса, и если раньше товары приспособляли к вкусам людей, то сейчас, наоборот, вкусы людей приспособляют к товарам. Это очень существенное изменение...»

Он, как и многие из российских обществоведов, утверждает, что запретить глобализацию – примерно то же самое, что закрыть Америку, а выступать «за» или «против» нее – все равно, что зачислять себя в разряд противников или сторонников закона всемирного тяготения.

Но если даже считать, что глобализация имеет объективный характер, это не означает, что следует отказываться от попыток влиять на ее ход. Есть классический пример. Вода кипит при нормальных условиях при 100° С. Но никто вас не заставляет доводить воду в кастрюле до кипения. Достигли нужной температуры – и сняли кастрюлю с огня.

Насколько объективен процесс глобализации? Обратившись к биологии, заметим, что живая природа выбрала путь эволюции не через увеличение размера клетки, а перешла к многоклеточности.

И этому есть две причины. Одна следует из механизма образования структур. Как известно, создание и поддержание единого порядка в системе требует протока через нее определенного количества вещества и энергии. Но, вместе с тем, в системе происходит увеличение энтропии (беспорядка). Первый процесс пропорционален поверхности, через которую проходит энергия, а второй – объему системы. И есть такие размеры ее, когда генерация энтропии (беспорядка) уже не компенсируется порядком с приходящей в систему энергией. Говоря по-другому, когда энергии перестает хватать для поддержания порядка внутри клетки, происходит переход к многоклеточности.

Другая причина – устойчивость системы, которая достигается сохранением ее разнообразия в условиях нестабильности внешней среды. Многообразие сообществ позволяет им выжить в этих условиях.

То есть, объективный процесс эволюции – не в создании одного большого общества, а в существовании многих стран, эволюция в которых идет в направлении сохранения разнообразия. Глобализация же стремится к укрупнению и унификации. Иначе говоря, попытки постройки «мирового порядка», в итоге обернутся «мировым беспорядком».

Так насколько же процесс глобализации объективен?

Некоторые наши обществоведы объясняют нам, что есть «плохая» глобализация, которая идет в интересах и под эгидой США, и «хорошая» глобализация, когда этот процесс возглавит единая Европа. На наш взгляд, хрен редьки не слаще.

Следует иметь в виду, что глобализация – это не объединение равных. Французский историк Ф. Бродель[2], показал, что интеграция в Европе существовала еще до эпохи Великих географических открытий. И это было не объединение равных, а жесткая иерархическая структура, эксплуатирующая одних в интересах других. Сначала центр, вокруг которого шло образование экономических структур, был, попеременно, в Венеции и Генуе, а затем перешел в Голландию. Но, по мере развития корабельной техники и средств навигации, стало возможным достижение любой прибрежной точки планеты, кроме полярных областей, что, впрочем, из-за их малонаселенности было не столь важно. Развитие судоходства и связанные с этим морские войны привели к установлению монополии нескольких европейских государств на посредничество

в экономических контактах между удаленными друг от друга территориями.

Монополия на средства сообщения давала морским державам возможность осуществлять неэквивалентный обмен (то есть взаимный обмен товаров различной стоимости – то, что Ф. Бродель назвал противорынком). Разница в ценах на товары была особенно велика в странах, сообщение между которыми было затруднено либо в силу расстояний, либо в силу господства на море ограниченного числа стран, устанавливающих монополию в торговле.

Торговля не всегда шла на драгоценные металлы. Так, например, за европейский ширпотреб можно было у прибрежных жителей приобрести товар, цена которого в Европе на несколько порядков превышала цену того товара, на который он менялся. При этом довольны были обе стороны. Европейцы – тем, что получили хорошую прибыль, а прибрежные жители – тем, что у них появился товар, который можно с большой выгодой (правда, не в тех размерах, что европейцы) поменять у соседей, которые не имели выхода к морю. Конечно же, обмен был бы более справедливым, если бы аборигены обладали информацией о ценах на их товары в Европе и существовала более широкая конкуренция между европейскими купцами. Помните ситуацию в фильме «Начальник Чукотки», когда, используя конкуренцию между купцами и узнав механизм образования цен в тех местах, где реализовалась чукотская пушнина, герой фильма заставил иностранных купцов платить относительно справедливую цену? Иными словами, монополия на морскую торговлю и отсутствие нужной информации у местного населения создавали процветание одних и обеднение других.

При этом адепты глобализма говорят, что это был справедливый обмен. Они поясняют, что из-за разного уровня жизни в Европе и там, где покупался товар, складывается разная цена труда. В итоге и возникают разные цены обмениваемых товаров, европейские – дорогие, местные – дешевые. Но ведь это и закрепляет неравенство. Поэтому несопоставимость уровня жизни в разных регионах мира есть следствие перехода на общемировой уровень традиционных проблем рыночной экономики, а не только неокOLONIALНОЙ политики стран-интеграторов.

К концу XVIII века ведущие экономические державы мира стали превращаться из «мировых перевозчиков» в «мировые мастерские и получать сверхприбыль за счет монополии не на мореплавание,

а на технологии промышленного производства. А когда и эта монополия иссякла, стали получать экономические преимущества за счет разных политических ограничений. Эта возможность появилась благодаря тому, что к началу XX века завершился колониальный раздел мира и ведущие державы перешли к установлению прямого политического господства над «интегрируемыми» территориями и установлением для торговли с ними разного рода ограничений для других стран.

В этот период неэквивалентный обмен (в особенности, с недавно захваченными колониями) обеспечивался, преимущественно, насильственными и насильственно-экономическими методами, в том числе прямым ограблением захватываемых территорий (например, разработкой месторождений полезных ископаемых без выплаты соответствующей ренты местному населению).

После Второй мировой войны центром мира стали США. В этот период шел процесс крушения колониальной системы и нарастание противостояния между США и СССР, приобретшее глобальный характер. Все страны должны были быть открытыми или скрытыми сторонниками одной из мировых держав. В это время стал формироваться новый способ установления экономической зависимости бывших колоний от метрополий через подкуп местных элит.

Ко второй половине XX века обнаружились явные признаки невозможности дальнейшего роста потребления (и в меньшей степени – производства) традиционных материальных товаров. Традиционные отрасли экономики, например, автомобильная, в лучшем случае смогли перейти в режим стагнации, обеспеченный сменой автомобилей потребителями с определенной периодичностью. В то же время страны третьего мира начали проявлять способность к объединению и организации противодействия европейско-американскому миру.

Вот тут и появился новый товар – информационные технологии. Обязательной предпосылкой успешного сбыта информационных продуктов стала американизация культуры стран-потребителей. Как на самых ранних этапах интеграции, когда аборигены радовались удачной (с их точки зрения) торговой сделке, так и на современном этапе необходима уверенность потребителей информационных продуктов в том, что они платят деньги за действительно жизненно важные для них предметы. Сбыт информационных

продуктов облегчается и тем, что благодаря своей информационной природе, они являются носителями рекламы самих себя, обладая способностью стимулировать потребителей к соответствующим приобретениям.

Теперь развитые страны заставляют других взамен «информации» обеспечивать приток реальных, материальных благ, для этого идет прямое влияние непосредственно на граждан государств, подлежащих контролю. Но есть и противодействие этим процессам.

В процессах интеграции на разных этапах развития имеется ряд общих черт.

1. Участники процессов интеграции делятся на ведущих («интеграторов») и ведомых («интегрируемых»).

2. В основе «интеграции» лежало некоторое техническое монопольное преимущество, характерное для данного этапа интеграции.

3. Движущей силой интеграции являлся неэквивалентный обмен. Соотношение добровольности и принудительности такого обмена в отношении «интегрируемых» различно, принуждение может принимать различные формы – от военного до идеологического.

4. Обязательным условием интеграции является неравномерность развития какой-либо сферы в разных странах. Если эта неравномерность носит технический характер, то существует стремление к установлению свободы торговли, если технические неравномерности нивелируются, государства пытаются создать различия искусственно, как правило, с помощью необходимой для этого внешнеторговой политики.

5. Процессы интеграции идут под действием частных корпораций, поддерживаемых государством. Сегодня возникли транснациональные корпорации, уже не столь зависимые от поддержки конкретного государства.

6. За каждым качественным технологическим изменением, как правило, идут крупные войны (крестовые походы, великие географические открытия, наполеоновские войны, мировые войны). Кстати и современный этап глобализации протекает с все возрастающей напряженностью. Некоторые даже говорят о том, что третья мировая война началась.

По существу глобализация представляет собой процесс становления такого мирового хозяйственного порядка, в рамках которого ведущие страны и транснациональные корпорации могли бы реали-

зовать свои технологические преимущества. И к этому передовые страны стремились на всех этапах своего развития.

В этих условиях лидеры развитых стран склонны обеспечивать сложившиеся стандарты потребления и инвестиционную привлекательность, в том числе, и за счет экспорта нестабильности, «управляемых кризисов», жестких мер по обеспечению контроля над ресурсами, консервации отсталости в третьем мире – тем более что сегодня ограничителя для этой политики в виде конкуренции с социалистическим блоком более не существует.

Но не все хорошо и у самих глобальных монополий, сталкивающихся лишь с ограниченной конкуренцией и способных в силу масштаба долго снижать свою эффективность. А это ведет к потере творческого духа и адекватности, необходимых для участия в технологической конкуренции, нарастают системные ошибки. Развал системы содержится в ней самой.

Обычно считается, что затраты на содержание каждого гражданина общества – это прямой доход предпринимателей. Поэтому считается, что задача правящих классов всегда заключалась в том, чтобы содействовать техническому и социальному прогрессу, и не потому, что они любят человечество, а потому, что они заботятся, прежде всего, о собственном доходе. Но сегодня, когда в этих странах идет деиндустриализация, это уже не работает, и мы видим, как там появляются «лишние люди».

Очевидно, что развитие глобализации сегодня – это укрепление фактического господства США, но не самой страны, а неких наднациональных сил, имеющих в США свои штаб-квартиры. И это следует иметь в виду, когда анализируются отношения между разными странами.

США волнует не демократизация вообще, а демократизация по американским стандартам, в соответствии с американскими интересами. Признается не свобода информации, а свобода в соответствии с их национальными критериями и ценностями. (А на самом деле – приведение других стран к такому состоянию, когда их будет проще грабить.) Почему это происходит? Да по праву сильного. Терпимость к чужой культуре, чужим ценностям отнюдь не является приоритетом для США. А коль скоро на самом деле разговор идет об интересах межнациональных образований, связанных с США, то с их действиями солидаризуются и ряд других западных стран.

Особым подспорьем этим процессам являются процессы изменения самого механизма восприятия мира не только отдельным человеком, но и обществом в целом. И это восприятие формируется глобальными средствами массовой информации с использованием информационных технологий.

Сегодня более прибыльным стало изменение сознания: индивидуального и коллективного. Перестройка сознания превращается в самый выгодный бизнес. PR-технологии, в отличие от традиционного маркетинга, приспособливают не товар к предпочтениям людей, а, напротив, людей – к уже имеющемуся товару.

Идет формирование не логического типа мышления, а восприятия целостных образов, с непосредственным воздействием на чувства.

Слова используются для размывания понятий. Для этого применяют такой прием как метонимия (греческое – переименование). Сегодня идет игра словами. Воровство называется либерализмом. Правовой беспредел – демократией. Невозможность для большинства купить товары – изобилием. То же касается и термина «глобализация», заменяющего гегемонию США в сегодняшнем мире как штаб-квартиры ТНК, являющихся машинами по превращению природных ресурсов в отходы посредством денег.

Сегодня США – государство, которое достигло пределов совершенства в манипуляции своими гражданами и гражданами всего мира. Современная мягкая пропаганда такова, что люди её совершенно не замечают и, более того, большинство уверены, что «живут в самой свободной стране», где «нет никаких манипуляций». А если и чувствуют, то не особо возражают, так как имеют явные дивиденды от американской пропаганды. Они получают выигрыш от работы кризис-менеджеров из ЦРУ, устраивают финансовый кризис в Восточной Азии, и инвесторы бегут обратно, в родную Америку. Обратим внимание, у нас говорят об антикризисных управляющих, что и показывает непонимание нашей элитой сущности процессов, идущих на Западе. Там существуют как раз «управляющие кризисом», то есть специалисты по созданию кризисных ситуаций, как во вне, так и внутри корпораций. То, что для корпораций выгодно внешне кризисы – это понятно, но, оказывается, создание кризиса внутри корпорации способствует ее оздоровлению и нахождению прорывных решений. Рядовой американец выигрывает, когда Голливуд «раскручивает» очередной

блокбастер, пропагандирующий американский образ жизни, в результате чего в Южной Америке, на Ближнем Востоке элита покупает американские товары, встаёт в оппозицию своим правительствам, а потом свергает их и затевает «переход к рынку» под патронажем МВФ. Эти успехи во внешней политике оборачиваются лояльностью в политике внутренней.

Устойчивое развитие

Следует сказать несколько слов о модном сегодня термине – «устойчивое развитие». Многие повторяют эти слова, не задумываясь о смысле, потому что они непонятные и выглядят «по-ученому». На самом же деле это то же самое, что и жареный лед, или белый негр.

Термин «устойчивое развитие» является переводом английского словосочетания «sustainable development» и обозначает важнейший принцип, которым призваны руководствоваться государства-члены, а также структуры ООН, занимающиеся проблемами окружающей человека среды. Академик Н. Н. Моисеев в книге «Быть или не быть... человечеству?», опубликованной в 1999 году, писал:

«Выражение “sustainable development” трудно переводимо на русский язык (и, возможно, на другие языки). Я бы его перевел как развитие “допустимое” или “согласованное с состоянием Природы и ее законами”. Но у нас в России его перевели словосочетанием “устойчивое развитие”, что в обратном переводе может быть выражено словами “stable development”. Такое толкование этого термина представляется лингвистическим нонсенсом. Понятие развития – антипод понятиям устойчивости и стабильности. Устойчивого развития просто не может быть; если есть развитие, то стабильности уже нет!»

И там же далее: *«Я думаю, что термин “sustainable development” и в особенности его русский перевод, возникли как своеобразный компромисс между научным пониманием современной реальности и стремлением политических лидеров предложить более оптимистические перспективы, чем они представляются ученым, но зато более удобные для большого бизнеса».*

Говоря иначе, чтобы даже в терминологии заморочить голову простому обывателю. И это не безобидная подмена понятий. Сегодня стоит проблема разработки стратегии выживания человечества,

то есть речь уже идет о необходимости совокупных действий, способных до наступления экологической катастрофы обеспечить коэволюцию человека и окружающей среды. А политики подменяют ее бессмысленной стратегией «устойчивого развития человечества». Есть устойчивое состояние систем. И есть развитие систем. Не надо их путать.

Когда мы говорим о развитии, то имеем в виду, что система совершает некоторое движение в фазовом пространстве, то есть описывает некоторую траекторию. Кроме того, развитие включает в себя набор качественных переходов (скачков траекторий) в фазовом пространстве. А само функционирование системы оказывает влияние на фазовое пространство. Всякая система может быть описана как часть более сложной системы, например, Россия – часть планеты и часть человечества, человечество – часть природы, и так далее. Внешнее окружение (высшие по иерархии и сопутствующие системы), чтобы наша изучаемая система не отстала, требуют от нее интенсификации, что переводит ее к циклическому развитию.

Дальнейшая интенсификация срывает систему с устойчивого режима и приводит к хаосу, и тем быстрее, чем полнее исчерпание ресурсов «устойчивого» режима. Причем, это происходит даже тогда, когда внешнее окружение вовсе не попадает в такой режим развития (например, для России среди окружающего мира).

Иначе говоря, и человечество в целом, и каждая страна в отдельности встречают и преодолевают многочисленные кризисы, взлеты и падения на своем пути непрерывных поисков. Это наша общая судьба. Поэтому от чего-то надо отказаться: либо от развития, либо от устойчивости.

А сегодня в России есть лаборатории и институты, занимающиеся разработкой стратегии перехода к устойчивому развитию. Они имеют и юридическое прикрытие в виде указа президента РФ № 440 от 1 апреля 1996 года «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» (обратите внимание на число – 1 апреля). Ладно, если бы эти разработчики тратили деньги частных лиц, но, большая часть из них паразитирует на государственном бюджете.

Постмодернизм

Нет большей ненависти в мире,
чем ненависть невежд к знанию.

Г. Галилей

В 1979 году вышла книга французского философа Жан-Франсуа Лиотара «Состояние Постмодерна» [8]. С его легкой руки термин «постмодерн» (от французского *postmodernisme* – после модернизма) получил широкое распространение. Применявшийся вначале для искусства, этот термин сегодня распространяется на многие сферы нашей жизни. Но что он значит? В начале XX в. стал популярен термин «модернизм» (от французского *moderne* – современный) – общее понятие, охватывающее течения искусства и литературы, резко порывающие с классическими традициями художественного творчества. А постмодернизм – это то, что идет после модерна, то есть после современности. Но ведь это бессмыслица! Как то, что существует уже полвека, может идти после современного?! И такое название для описания процессов, идущих в духовной, сфере не случайно. Постмодернизм – это основа планируемой и управляемой культуры. Его возникновение совпало с культурной революцией в Европе, занимавшейся развалом религиозных и философских взглядов в обществе, дискредитации идеологических доктрин, всеобщего отрицания обязательных нравственных норм, безумного потребительства. Вот и появилась это бессмысленное название «постмодернизм» для обозначения процессов с минимумом смыслообразующего, этического, эстетического, конструктивного. Оно подразумевает плюрализм, не признание авторитетов, уничтожение иерархических конструкций, размывание границ между формами культурной деятельности, бессмысленную интеграцию искусства, науки, философии, религии. Постмодернизм в принципе не способен к исследованию глубинных проблем и процессов бытия, ведь механическая смесь не создает нового качества. Адепты постмодернизма – безграмотные «творцы» нового, испытывая страх перед сверхсложностью мира, порождают фантомное его описание и призывают отказаться от знания, потому что не способны его освоить, значит и другим этого делать не надо. А безграмотность рождает новые «ужасы». И так по спирали, новые хуже предыдущих. Естественно, что это путь к деградации, путь в никуда.

Состояние утраты ценностных ориентиров воспринимается теоретиками постмодернизма позитивно. По их мнению, «вечные ценности» – это тоталитарные и паранойяльные идеи-фиксы, которые препятствуют творческой реализации. Их идеал – это хаос. А мир – это борьба двух начал: шизоидного – творческого становления и паранойяльного – удушающего порядка. Чувствуете, опять псевдовыбор, но, что ни выбери – все равно окажешься сумасшедшим.

Если классическая философия стремилась вывести бессознательное на свет сознания, попытаться поставить бессознательное под контроль сознания, переформулировав иррациональные влечения в рациональных категориях, то в рамках одного из направлений постмодерна – «шизоанализа» – главным становится бессознательное как генератор нового. Именно в силу того, что сфера бессознательного (сфера Желания) носит продуктивный, творческий характер, от него не следует «освобождаться». Настоящая свобода как раз и заключена в сфере Желания, а попытки поставить его под контроль – репрессивны и культурно контрпродуктивны. «Отцы шизоанализа» – Жиль Делез и Феликс Гваттари провозгласили, что шизофрения как высшая форма безумия предстает главным освободительным началом для личности и движущей силой общества. Естественно! Человек должен бездумно потреблять все, что ему ни подsunут, надо ему это или не надо.

В литературе и кино одним из самых популярных жанров становится фэнтези – «мифологическая», подчеркнута ненаучная фантастика. Его основа – постоянная свободная игра образами и символами, смещение временных и пространственных ориентиров. Построенный на иллюзии обращения к реалиям традиционного, средневекового или варварского общества (мифология, уровень технологии, социальные реалии), на самом деле фэнтези в чисто постмодернистском духе переворачивает и искажает символы, разрывает цельность картины мира, эклектически перемешивает фрагменты разных эпох и культур, пародирует традиционные сюжеты. Фэнтези – пример увода человека из реального мира в виртуальный. Сегодня это одна из наиболее удачных отраслей индустрии отвлечения от реальности, своего рода «опиум для народа». Фэнтези эффективно стирает грань между «научной картиной мира» и мракобесием.

Тяготение к иррациональному породило в постмодернизме теорию симулякра – псевдовещи, пустой формы, замещающей

«агонизирующую реальность», стирающей различия между реальным и изображаемым. В постмодернистской эстетике симулякр занимает место, принадлежащее в классических эстетических системах художественному образу. Однако, если образ (копия) обладает сходством с оригиналом, то симулякр уже весьма далек от своего первоисточника.

Деятели культуры, адепты постмодернизма, «играют» в великих деятелей искусств, так как, по их мнению, в эпоху постмодернизма, великих деятелей культуры быть не может, потому что все уже сделано, и можно только повторять и варьировать прежнее. Но можно создать имидж «великого деятеля культуры». То же происходит и на потребительском рынке, нам все время навязывают не нужные нам предметы, а различные их имиджи.

Постмодернизм не является философской школой или направлением. Это пример воинствующей безграмотности и профанации. Сам Ж.-Ф. Лиотар считает, что постмодернизм – не какое-то явление с устойчивым набором признаков, а специфическая ситуация в культуре, в обществе и в науке. Ее основа – критика основных концептов классической философии. К числу таких концептов относятся «субъект», «исток», «идентичность», «бытие» и «смысл» как континуум и т. д.

По мнению М. Фуко, другого классика постмодерна, история культуры, есть история «серий», «сингулярностей» (единичных событий) и «регулярностей», подвластных только одному закону – закону случайности. По его мнению, история не цельна, в ней нет некоей «линии развития», а есть набор случайных взаимопереплетений единичных событий.

Мыслителю, исследователю, автору отказывается в праве на обладание смыслом как таковым. Всякое притязание на обладание смыслом воспринимается как неспособность субъекта отдать себе отчет в изначальной многозначности производимых им высказываний. Строго говоря, считается, что он и не является автором собственных высказываний.

Создается этическая размытость. Нельзя разграничить добро и зло. Зло эстетизируется и представляется выражением свободы духа, добро рисуется как фарисейство и пошлость, как таящееся злодейство. Но такая замена считается примитивной. Более высокий класс – это опять поменять все местами. И после нескольких таких «выворачиваний», делающих черное белым, а белое черным

делается вывод: разницы между добром и злом, между высоким и низким, между красивым и безобразным, между истинным и ложным просто нет. Все зависит от той точки, с которой смотришь в данный момент – от угла зрения и сопутствующего контекста. Информация есть калейдоскоп, в котором каждый может находить свои ассоциации и свой смысл. Они высмеивают тех, кто пытается чему-то верить, к чему-то относиться серьезно, в чем-то (а особенно в себе) искать точку опоры. По мысли адептов постмодерна мир есть хаотический и иррациональный морок, в котором не может быть ничего истинного. Человек живет «как во сне», он не должен пытаться ни в чем разобраться, ему следует отказаться от критического восприятия реальности, принять всеобщее безумие как норму.

Отрицание наличия «объективных законов природы», представление научной истины как «соглашения научного сообщества», делает науку всего лишь производной от парадигм цивилизации, и все ее претензии на универсальность (хотя бы даже уже и в утверждении самых частных эмпирических фактов) мнимы. Значит, любая познавательная система принципиально равна любой другой. К примеру, средневековая алхимия ничуть не менее и не более «научна», чем ньютоновская или эйнштейновская физика. А, следовательно, в рамках плюралистической цивилизации (в которой нет общеобязательных парадигм) могут параллельно существовать несколько научных сообществ, обладающих принципиально различными и не сводимыми к общему знаменателю методологиями и научными истинами (истинными каждая в рамках своего сообщества).

Идут игры словами, своего рода каламбуры, положенные в основу всего языка. В результате меняется сам тип мышления: логические выводы на таком языке становятся невозможны, язык лишается содержания, и, подобно постмодернистским литературным и архитектурным произведениям, становится лишь оформлением внутренней пустоты. Слова-симулякры (одна из форм слов-паразитов, о которых мы говорили выше), не несут заданного смысла, но вызывают иллюзию осмысленности, надежно вошли в арсенал манипуляции сознанием.

О защитной роли символов говорил К. Г. Юнг в своей книге «Архетип и символ»[13]: «Бессознательные формы всегда получали выражение в защитных и целительных образах и тем самым выносились в лежащее за пределами души космическое пространство.

Предпринятый Реформацией штурм образов буквально пробил брешь в защитной стене священных символов... Протестантское человечество вытолкнуто за пределы охранительных стен и оказалось в положении, которое ужаснуло бы любого естественно живущего человека, но просвещенное сознание не желает ничего об этом знать, и в результате повсюду ищет то, что утратило в Европе».

Сегодня мы видим рост популярности постмодерна как основной идеологии – не только в искусстве, но во всех сферах жизни, от быта до экономики, от науки до политики. Все эти области начинают пронизываться фрагментарностью и клиповостью, иррациональностью и подчеркнутым отсутствием точности, последовательности и законченности. Начинает господствовать предельный релятивизм (логический, эстетический, этический), доведенный до исключения всякой точки и меры отсчета, особенно в отношении моральных и духовных ценностей, деструкция всякой традиции, крушение структур, рамок, методов, размывание всех категорий.

Если человека достаточно долго кормить одними помоями, то он станет специалистом по помоям, но потеряет умение разбираться в нормальной пище. Нам все время подсовывают «культурные» помои, завернутые в яркие обертки, вытесняя образы традиционной (нормальной) культуры. И это есть требования для создания «унифицированного» человека, удобного для эксплуатации.

То, что казалось «новым левым» эффективным средством освобождения от тоталитарной репрессивности, стало эффективнейшим орудием манипуляции сознанием и порабощения человека.

В заключении отметим, что, понимая ущербность постмодерна, его хотят укрепить авторитетом науки. Как пример можно привести книгу М. А. Можейко «Становление теории нелинейных динамик в современной культуре»[9]. В ней предпринята попытка провести сравнительный анализ синергетической и постмодернистской парадигмы. При этом автор, слабо понимая, что такое синергетика, довольно смело утверждает, что нелинейная динамика в естественнонаучном знании подобна постмодернизму в гуманитарном знании. Короче, если человек проявляет восторг перед постмодернизмом, то это большое основание усомниться в его грамотности и образованности.

ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД?

Для начала несколько слов о динамике социальных систем. Сохранение энергии системы связано с однородностью времени. А в сложных диссипативных структурах, к коим и относятся социальные системы, идут процессы, не обратимые во времени. Поэтому для понимания их эволюции важна другая величина – энтропия. Ее название происходит от греческого слова, обозначающего «превращение», и изначально ее ввели в термодинамику как меру необратимого рассеяния энергии. В статистической физике она получила дальнейшее развитие и определяется как мера вероятности существования какого-либо макроскопического состояния. Такой подход позволяет расширить представление об энтропии на поведение социальных систем, если представить ее как $\ln(S_0/S)$, где S есть объем фазового пространства, доступного системе, а S_0 – объем фазового пространства, который система занимает. Чем меньше энтропия, тем больше в системе «порядка». Но для его поддержания необходимо получать энергию извне. А предоставленная сама себе система начинает переходить к «беспорядку». Система начинает «расплываться» и стремится занять весь доступный ей объем, структура рушится.

Насколько можно уменьшить фазовый объем, в котором может находиться система? Чтобы ответить на этот вопрос, надо обратиться к принципу дополнительности. Его сформулировал знаменитый датский физик Н. Бор, и его можно дать в такой формулировке: получение информации об одних величинах неизбежно связано с потерей информации о некоторых других величинах, дополнительных к первым. В квантовой механике, в рамках которой и был сформулирован этот принцип, общий подход поиска таких пар осуществляется так. Дополнительными друг к другу

являются физические величины, которым соответствуют операторы, не коммутирующие между собой. Говоря по-другому, если мы вводим сначала полные свободы в обществе, а затем устанавливаем порядок, то результат у нас будет не такой, как если бы мы сначала вводили порядок, а потом свободы. Это значит, что свободы и порядок не коммутируют друг с другом и являются дополнительными.

Сначала покажем, что принцип дополнительности – это вовсе не только квантовое свойство объектов. Известно, что энергия и время являются дополнительными друг к другу, что записывается так $\Delta E \Delta t \sim \hbar$, но $E = \hbar \omega$. Тогда мы получаем, что $\Delta \omega \Delta t \sim 1$. И это, появившееся еще во времена Фурье соотношение, следующее из его преобразований, хорошо известно в практике. Например, если передатчик работает небольшое время, то спектр переданного им сигнала становится достаточно широким. Но пойдём дальше. $\omega = 2\pi/T$, то есть размерность ω обратно пропорциональна размерности времени. Значит, частота и время, дополнительные друг другу, соотносятся между собой как обратные друг другу. Те же самые рассуждения справедливы для другой известной пары дополнительных параметров, импульса и координаты.

Для объектов общественных наук наличие дополнительных параметров имеет огромное значения, но практически никогда не учитывается. Вот примеры таких пар: рынок и план, спрос и предложение, демократия и тоталитаризм, соотношение между объемом и содержанием понятий и т. д.

А это значит, что когда стараются «затянуть гайки» по какому-то параметру, то при этом по дополнительному к нему параметру система будет переходить «в беспорядок».

Наличие дополнительных параметров показывает, что объем фазового пространства для социальных систем, связанных с этими параметрами, не может быть сделан меньше некоторой величины. Это значит, что социальная система не может занимать объем фазового пространства, меньший некоего элементарного объема

Можно показать, что при управлении социальной системой (организации) ее энтропия увеличивается существенно больше, чем в случае, если бы процессы в ней самоуправлялись (самоорганизовывались). Конечно же, внутри системы какую-то ее часть можно более упорядочить, но при этом вырастет «беспорядок» в оставшейся части.

Современный мир – это мир неравенства. При этом, немногочисленные центры, создавая для себя комфортные условия, приводят к «беспорядку» остальную часть. Чтобы сохранять подобное положение, такому центру приходится тратить все больше и больше ресурсов. Преодоление неравенства никогда не было прерогативой рыночных сил, а тем более «противорынка», по терминологии Ф. Броделя, которые используют как раз существование различий между странами и регионами, перемещая производства и капиталы, выигрывая от дешевизны рабочей силы и привлекая талантливых работников с мировой «периферии» в «центр». Страны Запада не ощущают ответственности перед периферией, а лидеры периферийных стран – перед своими народами. Сегодня имеют значение только экономические выгоды, которые Запад извлекает из отношений с периферией. Разрыв между «Севером» и «Югом» нарастает. Сегодня мы присутствуем при создании всемирного «кастового» общества, расколотой цивилизации.

А чтобы сохранить этот порядок, идет создание унифицированного человека, легко манипулируемого, удобного для эксплуатации, по сути дела – биоробота.

Человек – элемент природы. Стремление к унификации – это движение против природных законов, требующих необходимого разнообразия. Ведь никому не приходит мысль сделать всех людей одинакового роста. Поэтому создание биороботов – это переход в неустойчивое состояние. Когда человека делают манипулируемым, создавая в нем определенные реакции на определенные стимулы, создают и опасность, что эти сигналы войдут во взаимное противоречие и на сходные стимулы у разных людей будет разная реакция. Иначе говоря, рано или поздно это стремление к «порядку» породит невиданный «хаос».

В книге Гусева Д. Г., Матвейчева О. А., Хазеева Р. Р., Чернакова С. Ю. «Уши машут ослом. Современное социальное программирование» показывается, что в любом популярном учебнике по рекламе содержатся те же принципы, которые использовались в фашистской Германии. Например, Гитлер в «Майн Кампф» выделяет 6 основополагающих принципов пропаганды:

1) Пропаганда должно быть много, она адресована только массе, и масса должна встречаться с её носителями постоянно, в любой точке пространства, в любой промежуток времени. Чем больше, тем лучше. Пропаганды много не бывает: «Чтобы память

масс усвоила хотя бы совершенно простое понятие, нужно повторять его перед массой тысячи и тысячи раз».

2) «Её уровень должен исходить из меры понимания, свойственной самым отсталым индивидуумам из числа тех, на кого она хочет воздействовать... Она должна быть максимально проста». То, что понятно рабочему – поймёт и интеллигент. А наоборот – не получается. Поэтому простая пропаганда действует на всех, даже на тех, кто ей сопротивляется. В конце концов, когда большинство будет убеждено в чём-то, умное меньшинство вынужденно последует за большинством.

3) Пропаганда должна быть однообразна, «должна ограничиваться лишь немногими пунктами и излагать эти пункты кратко, ясно и понятно, в форме легко запоминающихся лозунгов... Пропагандировать наш лозунг мы можем и должны с самых различных сторон, но итог должен быть один и тот же, и лозунг неизменно должен повторяться в конце каждой речи, каждой статьи».

4) Пропаганда должна быть «однозначна»: «тут нет места тонкой дифференциации. Народ говорит «да» или «нет», он любит или ненавидит. Правда или ложь! Прав или не прав! Народ рассуждает прямолинейно». Никаких различных точек зрения и объективных подходов, никаких сомнений, колебаний, возможностей. Только решительность и однозначность. Выбор уже сделан. Факт уже налицо. О нём только информируют. «Всё искусство тут должно заключаться в том, чтобы заставить массу поверить: такой-то факт действительно существует, такая-то необходимость действительно неизбежна, такой-то вывод действительно правилен».

5) «Пропаганда должна воздействовать больше на чувства и лишь в небольшой степени на так называемый разум, чем меньше научного балласта в нашей пропаганде, чем больше обращается она к чувству толпы, тем больше будет успех».

6) Пропаганда должна быть шокирующей. Не нужно входить в резонанс с мнением массы, а потом постепенно подводить её к какой-то мысли. Нужно огорошить сразу. Только в этом случае можно привлечь внимание, а привлечение внимания – это начало пропаганды. Только шокирующее нестандартное послание люди будут передавать и пересказывать друг другу, тогда как то, что им привычно, они не заметят и не перескажут. Нужно сразу поразить и удивить. И действовать настойчиво. «В начале войны казалось, что пропаганда безумна в своей наглости, затем она начала

производить только несколько неприятное впечатление, а в конце концов все поверили ей... чем чудовищнее солжешь, тем скорее тебе поверят. Рядовые люди скорее верят большой лжи, чем маленькой. Это соответствует их примитивной душе. Они знают, что в малом они и сами способны солгать, ну а уж очень сильно солгать они постесняются. Большая ложь даже просто не придёт им в голову. Вот почему масса не может себе представить, чтобы и другие были способны на слишком уж чудовищную ложь. И даже когда им разъяснят, что дело идёт о лжи чудовищных размеров, они всё ещё будут продолжать сомневаться и склонны будут считать, что, вероятно, всё-таки здесь есть доля истины... Солги посильней, и что-нибудь от твоей лжи да останется».

А разве учебники по рекламе не рекомендуют запускать ролики как можно чаще и во всех возможных бьющих в целевую группу СМИ? Разве не говорят, что содержание рекламного сообщения должно быть максимально простым? Разве не советуют не увлекаться разнообразием? Разве не нужно нам обязательно придерживаться короткого лозунга (то бишь – слогана), который легко запоминаем? Разве не написано в этих учебниках, что реклама – это, прежде всего, яркие и чувственные образы, а не разум? Разве не «однозначно» высказывается реклама о качестве товара (причём, факты подкрепляются мнением авторитетных специалистов)? Разве не являются утверждения о большинстве товаров чудовищной ложью (сегодня в этом уже не надо убеждать большинство наших граждан, это и есть пример, когда реакция людей становится противоположной той, на которую рассчитывают рекламодатели)? Разве не советуют заканчивать рекламное сообщение непременно призывом? Разве не стремятся некие послания вызвать шок, чтобы лучше впечататься в память? Разве цвета, звуки, используемые в рекламе, не должны вызывать нужные ассоциации (то есть рефлекс)? Разве не стремится реклама добиться того, чтобы в магазине я без лишнего промедления совершил определённую покупку? И разве не добиваются акулы шоу-бизнеса, чтобы даже неприятная и непонравившаяся мелодия, тем не менее, звучала в голове целыми днями, а потом стала приятной и даже востребованной?

Причина общности этих принципов лежит в эксплуатации одних и тех же законов человеческой психологии. Но человек тоже обучается. Чем больше их применяют, тем хуже они работают. Сегодня во многих крупных корпорациях признают, что реклама становится

всё менее эффективной. Её воздействие не поддаётся контролю. Реклама становится чуть ли не основным видом издержек.

Активная пропаганда, как политическая, так и коммерческая, просто привели к тому, что у масс вырабатывается иммунитет. Оболванивание становится все более дорогим и все менее эффективным.

Кроме того, политики и сегодня мечтают о пассивности масс, но «оранжевые революции» уже показали им, насколько неустойчивым при этом становится их правление.

Например, сегодня все СМИ рассказывают нам, в каком аду мы жили раньше, сколько погибло в борьбе за какие-то дурацкие ценности. Надо жить, думая только о себе! А результат? Граждане смеются над словами «Бог», «истина», «Родина», «патриотизм» и даже «свобода» и «справедливость». Люди перестали играть в большие игры. Что толку, если всё равно проиграешь? И стали играть в свои маленькие, семейные, клубные, узкокорпоративные. А власть радуется – все революции кончились и их власти ничего не угрожает. Но общество, в котором все играют в малые игры – это хаос, и любые соседи, которые ещё верят в великие ценности и поэтому «общечеловеками» считаются «варварами», могут объединиться и поглотить циничный, разочарованный мир маленьких людей с маленькими играми.

Сегодня идет борьба мира маленьких людей, мира биороботов с «варварами», которые ещё не индивиды, всё познавшие в жизни и относящиеся ко всему со скепсисом, а те, кто верит в своего Бога и свои ценности.

Беда только в том, что тот, кто побеждает дракона, со временем сам им становится!

Сумеет это преодолеть – выживем, нет – человечество начнет сначала. Природа сильнее человека, и когда он начинает нарушать ее правила, она его просто убивает.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бехтерев В. М. Внушение и его роль в общественной жизни. – СПб.: Издательский дом «Питер», 2001.
2. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм в XV–XVIII веках. – М., 1986. Т. 1–3.
3. Валянский С. И., Калужный Д. В., Недосекина И. С. Введение в хронологию. – М.: АИРО-XX, 2001. – 221 стр.
4. Грамши Антонио. Тюремные тетради. – М.: Политиздат 1991.

5. Гриндер Дж., Делозье Дж. Черепахи до самого низа. Предпосылки личной гениальности. – М.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2005.
6. Доценко Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. – М., 1996.
7. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. – М.: Алгоритм, 2004.
8. Лиотар Ж.-Ф. Состояние постмодерна. – СПб.: 1998.
9. Можейко М. А. Становление теории нелинейных динамик в современной культуре: сравнительный анализ синергетической и постмодернистской парадигмы. – Минск: БГЭУ, 1999.
10. Моль А. Социодинамика культуры. – М.: Прогресс, 1973.
11. Ортега-и-Гассет Х. «Восстание масс». – М.: АСТ, 2002.
12. Почепцов Г. Г. Психологические войны. – Москва – Киев: «Рефл-бук», 2000.
13. Юнг Карл Густав. Архетип и символ. – М.: 1991.
14. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. – М.: «Мысль», 1980.
15. Lorenz K. «Die acht Todsunden der zivilisierten Menschheit». – Munchen, 1978.

24+24+28=76

24,1,2,23,22,3,4,21,20,5,6,19,18,7,8,17,16,9,10,15,14,11,12,13

48,25,26,47,46,27,28,45,44,29,30,43,42,31,32,41,40,33,34,39,38,35,36,37

72,49,50,71,70,51,52,69,68,53,54,67,66,55,56,65,64,57,58,63,62,59,60,61

С. И. Валянский
 Язык мой – враг мой
 Причины и механизмы создания «стандартного» человека

Ответственный за выпуск А. Г. Макаров

Подписано в печать с оригинал-макета 23.02.2007 г.

Формат 60x84¹/₁₆. Бумага офс. Гарнитура Таймс.

Усл. печ. л. 4,5. Тираж 300 экз.

АНО НИЦ «АИРО-XXI»

107207, Москва, Чусовская ул., д. 11, к. 7.

Тел.: (495) 466-16-35

E-mail: andmak@airo-xxi.ru

<http://www.airo-xxi.ru>
