

ОЛЕГ МАЛЬЦЕВ

ИРИНА ЛОПАТЮК



РАБОТА

# РАЗУМА

В РЕЖИМЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ



# **РАБОТА РАЗУМА В РЕЖИМЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ ТОМ ПЕРВЫЙ**

Одесса, 2023 год.

Монография

**«Работа разума в режиме выполнения задач». том 1**

Авторы:

**Олег Мальцев**

**Ирина Лопатюк**

Одесса, 2023, – 493 с.

**ISBN ISBN 978-617-8108-00-7**

В Институте Памяти им. Г. С. Попова с 2022 года проходит масштабное научное исследование, цель которого: изучение механизмов достижения результатов посредством исследования феноменов работы разума. Исследования как таковые не прекращаются ни на минуту; их география масштабна (Украина, Италия, Германия, Румыния, США и др. страны)! Концепций и практических результатов «накопилось» уже столько, что научным советом Института Памяти было принято решение заложить и издать минимум три (!) тома монографического труда, посвящённого всем аспектам работы разума в режиме выполнения задач.

*Перед вами, дорогие читатели, практики и первопроходцы в миры феноменов разума, – первый том.*

Глава научно-исследовательского проекта – Олег Мальцев; мой Наставник, учёный с мировым именем, академик, доктор философии. Для исследования работы разума в режиме выполнения задач О. В. Мальцевым были выбраны такие сферы деятельности, как бизнес, стендовая стрельба и тактика построения тренировочной программы. Безусловно, таковому выбору предшествует ряд причин. Дело не только в сложности перечисленных умений, ключ в следующем: **три навыка, по сути, являются актуальными слагаемыми успеха.** Для одних актуален вопрос денежных средств, другие сталкиваются с необходимостью приобретения двигательного навыка, третьим сложно осмыслить тренировочную программу – таковы три краеугольных препятствия, которые всегда стоят на пути человека, желающего добиться результатов в жизни.

Именно по этим причинам с 2022 года в Институте Памяти проводится комплексное исследование **о механизмах достижения результатов** в ключе неких «невидимых явлений» работы человеческого разума, то есть **феноменов разума (им и посвящается первый том)**. Иными словами, какие феномены разума определяют получение результата вовремя и в срок, а какие – напротив, выступают суровым, практически непроходимым препятствием.

# СОДЕРЖАНИЕ

|  |     |
|--|-----|
| <b>1 ГЛАВА.</b> Как это было? На пороге исследования .....   | 8   |
| <b>2 ГЛАВА.</b> «Профессиональная деформация» как феномен разума .....   | 16  |
| <b>3 ГЛАВА.</b> О работе разума при постановке задач .....   | 28  |
| <b>4 ГЛАВА.</b> Две грани «разумного бытия» как основа выбора образа жизни, или два типа мышления и почему они существуют с давних времён .....              | 39  |
| <b>5 ГЛАВА.</b> Эвристика разума: о модели и логике .....  | 52  |
| <b>6 ГЛАВА.</b> По ту сторону исследований работы разума .....   | 66  |
| <b>7 ГЛАВА.</b> Опорная и безопорная функции разума .....  | 80  |
| <b>8 ГЛАВА.</b> Убеждения как программное обеспечение разума человека .....  | 92  |
| <b>9 ГЛАВА.</b> Пространство заблуждений, столпы и опоры .....   | 102 |
| <b>10 ГЛАВА.</b> Как поставить простую задачу? .....   | 112 |
| <b>11 ГЛАВА.</b> На старт, внимание...выход на плато!<br>Акт Первый: о различиях меж навыков и как с ними быть .....   | 127 |
| <b>12 ГЛАВА.</b> Выход на плато Акт 2 .....  | 139 |
| <b>13 ГЛАВА.</b> От плато – к диапазону тренировки. Акт 3. Viva exercitiis, viva упражнения! .....   | 153 |
| <b>14 ГЛАВА.</b> Акт 4. Упражнения: где брать промежуточные точки диапазона? .....   | 166 |
| <b>15 ГЛАВА.</b> Акт 5. «С чего начинается родина...» Повествование о том, что такое «хорошо» и что такое «плохо».<br>Или введение в теорию тренировки ..... | 177 |
| <b>16 ГЛАВА.</b> Акт 6. Случайностям – hasta la vista! .....   | 188 |
| <b>17 ГЛАВА.</b> Акт 7. 7 раз отмерь – один отрежь .....   | 200 |
| <b>18 ГЛАВА.</b> Шах и мат: корневик .....   | 210 |
| <b>19 ГЛАВА.</b> Беседа о тактике и сердечнике .....   | 219 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>20 ГЛАВА.</b> Практикум: в поисках ключевого фактора .....   | 231 |
| <b>21 ГЛАВА.</b> Практикум-2. Диапазон .....  | 242 |
| <b>22 ГЛАВА.</b> Система «Класс-полигон». О вопросах и ответах .....  | 251 |
| <b>23 ГЛАВА.</b> Экспериментальный анализ деятельности разума .....   | 260 |
| <b>24 ГЛАВА.</b> Ловушка достаточности .....  | 267 |
| <b>25 ГЛАВА.</b> По мотивам беседы о «плюсах» и «минусах» .....   | 277 |
| <b>26 ГЛАВА.</b> Практикум 3. По ту сторону добрых речей .....  | 285 |
| <b>27 ГЛАВА.</b> Практикум 5. Дилемма тренировки: что делать с разумом,<br>если тот не понимает команду «надо»? ..... | 294 |
| <b>28 ГЛАВА.</b> О феноменах разума, связанных с восприятием человека<br>и его представлениями .....                  | 305 |
| <b>29 ГЛАВА.</b> Нас рассудит эксперимент. Или: разумное осмысление<br>роли бессознательного .....                    | 315 |
| <b>30 ГЛАВА.</b> Практикум 5. Построение диапазона .....  | 329 |
| <b>31 ГЛАВА.</b> Одержимость, одарённость и рационализм. Анализ модели ...  | 344 |
| <b>32 ГЛАВА.</b> Три рычага и два круга .....   | 353 |
| <b>33 ГЛАВА.</b> Принципы тренировки .....  | 364 |
| <b>34 ГЛАВА.</b> Упражнения. Логика и тактика выбора<br>качественных упражнений .....                                 | 377 |
| <b>35 ГЛАВА.</b> Протофакт. Две формы: форма выполнение задач<br>и форма развлечения .....                            | 387 |
| <b>36 ГЛАВА.</b> «Тихий глаз» или «спокойный взгляд»: начало .....  | 403 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Джоан Викерс. Доклад 1 .....  | 414 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Джоан Викерс. Категории задачи категории<br>контроля взгляда .....                                      | 433 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Джоан Викерс. Обработка информации,<br>время и парадигма «времени в действии» .....                     | 444 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Жёсткий подход и внешний фокус .....  | 460 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Приложение финальное.<br>Безостановочный предел автоматике .....  | 470 |
| Список литературы .....   | 476 |

# ВВЕДЕНИЕ

По одной из версий философско-практического толка, человек — самое способное существо из всех живущих на Земле.

Безусловно, тому в подтверждение — масштабное наследие цивилизаций, предшествовавших беспокойному, спорадически развивающемуся XXI веку: величественная архитектура, мифы и факты о чудесах света, таинственное технологическое прошлое, не позволяющие ответить даже на самые простые вопросы о машинах и механизмах, выковавших современный облик мира. И как бы ни развивались некоторые гуманитарные дисциплины, упорно отдавая дань моде, исследуя страхи и боли, детские комплексы, психотравмы и отклонения, глобальные угрозы и ущербность в реагировании на последствия от тех самых угроз, всё же человек — самое загадочное в своём необъятном потенциале существо. Homo sapiens способен на многое — даже на то, что сегодня именуется невозможным, которое становится частью ежедневной рутины. Множество историзмов тому в пример.

С рождения перед человеком раскрываются различные дороги, мосты к познанию, профессиональные пути и даже нехоженые тропы. Многие приобретают профессиональные навыки и знания, делая выбор в пользу той или иной школы; редко — становятся первопроходцами. Однако и те, и другие ежедневно вынуждены решать задачи, которые, вне зависимости от пожеланий самого человека, выдвигает жизнь.

Жизнь — настоящий тренер, молчаливый и достаточно суровый. Безусловно, некоторые жизненные барьеры и препятствия человек учится преодолевать, тем самым становясь упорнее, сильнее, образованнее и способнее. Однако, с другой стороны, далеко не всё и не всегда складывается удачно, потому практически у каждого человека в жизни образовывается перечень нереализованных задач, которые откладываются в дальний ящик из года в год. Часто они связаны с нужными, но не самыми любимыми делами. И в решающий момент при выборе «быть или не быть / делать или нет» чаще всего отдаётся предпочтение тому занятию, которое человеку нравится, где ему уже всё

(или почти всё) известно. Так, профессиональному спортсмену гораздо легче тренироваться по уже существующей программе, чем приняться за несвойственную для него деятельность, например, научить кого-то тому, как стать чемпионом мира или даже написать книгу о собственной школе и её истории. Выполнять упражнение на брусьях и писать — это совершенно разные навыки; они требуют разных подходов даже при условии того, что человек знает и как добиться высокого результата в спорте, и как это объяснить. Соответственно, «знать», «понимать» и «сделать» — определённо разные категории (что не является секретной посылкой в логике современной науки). Но каким образом побудить нашу человеческую конструкцию реализовывать все эти категории управляемо и в срок, тем самым решая и нелюбимые задачи, и посвящая себя любимому делу, — этот вопрос по-прежнему остаётся открытым. Так, согласно теории, индивид способен на многое; но как реализовывать этот потенциал в жизни и посредством чего — вопрос открытый.

■ **КАК РАБОТАЕТ РАЗУМ  
ЧЕЛОВЕКА ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ  
РАЗНОПЛАНОВЫХ ЗАДАЧ?**



# 01 ГЛАВА

## КАК ЭТО БЫЛО? НА ПОРОГЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

▣ **HOMINIS MENS DISCENDO ALITUR COGITANDOQUE.**  
Человеческий разум питается наукой и размышлением.



**Ч**еловек сам по себе – существо, обладающее потенциалом (и не более того, как отмечали выдающиеся писатели-фантасты XX века, братья Стругацкие). Наличие разума не заставляет человека думать. Наличие у него определенных аппаратов не заставляет ими пользоваться. Человек – всего лишь носитель определенного потенциала. А вот воспользуется ли он этим потенциалом – уже его личное дело. Как таковое «личное» в человеке по-настоящему никто не воспитывает, кроме него самого, поскольку никто не заинтересован в том, чтобы его «личное» стало больше, чтобы потенциал раскрывался все больше и больше. Никто не заинтересован в этом, кроме, повторюсь, самого человека. Только он сам может это сделать.

Так и в науке. У науки современности, казалось бы, колоссальный потенциал. Один за другим вызовы эпохи сменяют друга друга. Поле неизвестного буквально требует, чтобы учёные его изучали и проясняли и тем самым дарили миру новые технологии, подходы, тактику... Но даже самые привычные категории, к сожалению, так и остаются неизученными. К примеру, до наших дней до сих пор не существует схемы, отражающей работу разума человека при решении задач. А ведь такая схема или модель могла бы многое рассказать о том, почему мы иногда ошибаемся, почему не замечаем препятствия, даже почему ленимся и не желаем делать очевидно нужное и полезное.

В Научно-исследовательском институте под руководством ученого Олега Мальцева с 2022 года проходит масштабное научное исследование, цель которого – изучение механизмов достижения результатов посредством исследования феноменов работы разума. Исследования как таковые не прекращаются ни на минуту; география их поистине масштабна (Украина, Италия, Германия, Румыния, США и др. страны)! Концепций и практических результатов «накопилось» уже столько, что научным советом Института памяти им. Григория Семеновича Попова было принято решение заложить и издать три (!) тома монографического труда, посвящённого всем аспектам работы разума в режиме выполнения задач.

*Перед вами, дорогие читатели, практики и первопроходцы в миры феноменов разума, – первый том.*

Олег Мальцев – мой Наставник; это учёный с мировым именем, академик, доктор философии. Без подтекстов поясню, почему мой шеф начал исследование работы разума с вопроса: **«как работает разум человека при выполнении разноплановых задач?»** Причинами этого исследования выступают три ключевых фактора:

1. **Резко изменившаяся обстановка и условия среды.** Более, чем очевидно, насколько изменилась жизнь после 24 февраля 2022 года; многие люди попросту не знают, как дальше действовать, что им дальше делать, какое будущее нависло и как сориентироваться в текущих реалиях.

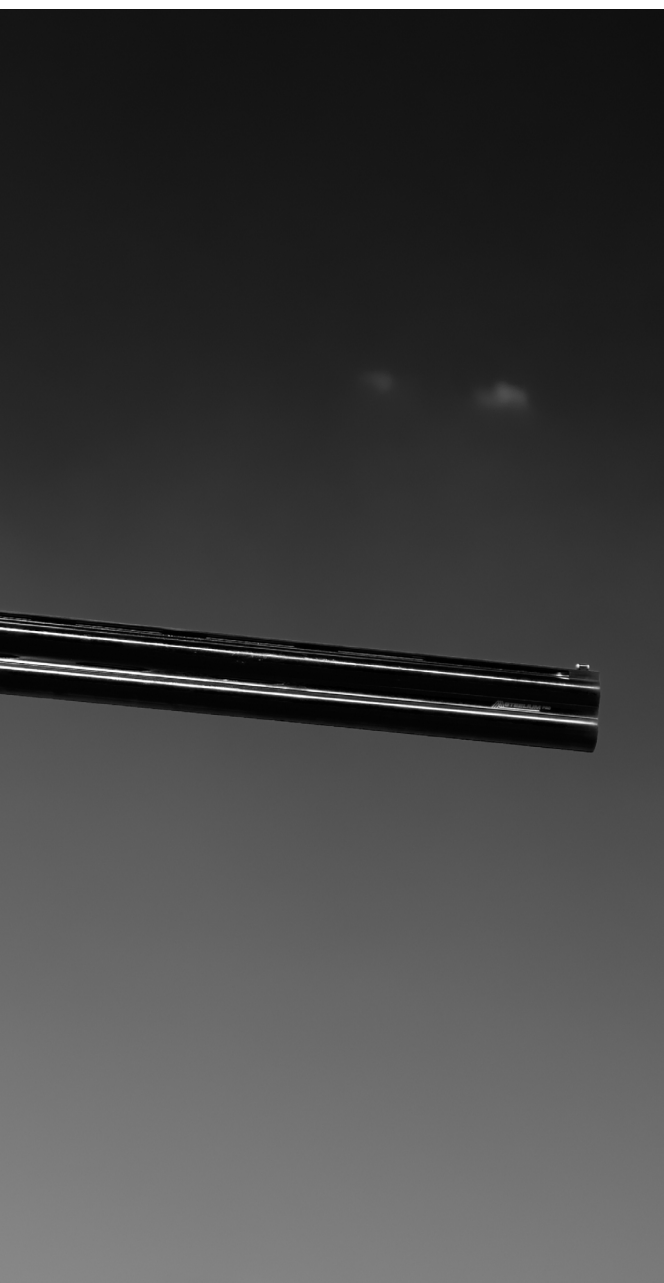
2. **Объективные стремления «быть» и «иметь».** Каждый человек хочет что-то получить в своей жизни, однако нередко он не знает, как именно.
3. **Потребность в актуальных моделях, в познании феноменов и особенностей собственного разума.** Данное исследование является наглядным, то есть вы можете провести его, буквально, следуя по стопам академика, самостоятельно проделав ряд экспериментов, в том числе, на самом себе (без вреда для жизнедеятельности).

Итак, с лета 2022 года в Институте памяти проводится масштабное исследование о **механизмах достижения результатов** в ключе неких невидимых явлений работы человеческого разума, то есть феноменов разума. Иными



словами, какие феномены разума определяют получение результата вовремя и в срок, а какие — напротив, выступают суровым, практически непроходимым препятствием.

Наука прекрасно познаётся посредством демонстраций. Иной раз одна демонстрация, один наглядный пример способен вместо тысячи слов передать суть наиболее точно и цельно. Преследуя и эту цель, в том числе, чтобы разнопланово и наглядно отобразить работу человеческого разума при выполнении разноплановых задач, были выбраны сложные двигательные системы. Всего таких систем три (ровно столько, сколько представляется типов выполнения задач).



*Фото 1. Как формировалась выборка: исследовательские практические сессии в рамках дисциплины скит (архив Института Памяти, 2022 г.)*

## **1** СТЕНДОВАЯ СТРЕЛЬБА.

На примере стендовой стрельбы максимально точно и наглядно можно рассмотреть, каким образом при выполнении задачи попадания в мишень, движущуюся на высокой скорости по неизвестной траектории, срабатывает разум человека. Безусловно, существует множество источников и иных аналогий: футбол, теннис, баскетбол, волейбол и т.д. Другими словами, стендовая стрельба – это отличная **исследовательская среда**, которая используется в качестве модели для объяснения работы механизмов разума. Разумеется, необязательно, чтобы вы, уважаемые читатели, занимались стендовой стрельбой. Данный вид деятельности используется в качестве модели для объяснения работы разума.

Если вам когда-либо доводилось играть в теннис или в футбол, постарайтесь вспомнить, что в момент нанесения удара ракеткой по мячу вы не видите самой ракетки, только мяч. Данный пример позволяет смоделировать ситуации, в которых мы вынуждены решать задачу треугольника «ракетка-мяч-рука». Или, когда игрок бросает мяч в баскетбольное кольцо, он видит только кольцо и наблюдает, как мяч попадает в него. То есть разум считает только один параметр: упреждение или обгон с упреждением, или выстрел на расцепление / бросок на расцепление и так далее. Но как именно разум рассчитывает эти траектории? Что обеспечивает попадание? Эти и аналогичные вопросы, увы, по-прежнему открыты для современной науки (безусловно, в рамках первого тома мы узнаем многие ответы).

## **2** ЗАДАЧИ СМЕШАННЫЕ (СОЦИАЛЬНЫЕ), В ЧАСТНОСТИ, ЗАРАБАТЫВАНИЕ ДЕНЕГ, БИЗНЕС-ЗАДАЧИ.

Таковы ситуации, в которых мы вынуждены коммуницировать со знакомыми нам людьми и с незнакомыми, что-либо искать и о чём-либо договариваться, – всё это примеры смешанных задач. Более того, таких задач в режиме нехватки времени и нередко тотальной неопределенности, существует целое множество; иными словами, многозадачник. Итак, нам предстоит разобраться, каким образом разум управляется с этим множеством.

Например, на моделях стендовой стрельбы можно многое продемонстрировать. Итак, есть тарелка и ружье, и существует всего три способа стрельбы: 1) стрельба с упреждением; 2) обгон; 3) на расцепление. Кто-то из стрелков использует один из этих способов, кто-то – два. Высшим уровнем профессионализма считается умение стрелять всеми тремя способами. Не секрет, что по разным мишеням удобнее стрелять разными методами. Теперь, говоря о бизнесе, проведем аналогию: в бизнесе также важно найти подход к тому или иному человеку, буквально «поразить» мишень (или заключить контракт), да так, чтобы поставленная задача была выполнена в срок.

## 3 ПОСТРОЕНИЕ ТРЕНИРОВОЧНОЙ ПРОГРАММЫ.

Поскольку текущее исследование имеет исключительно прикладной толк, предстоит ответить на один из самых непростых и комплексных вопросов, а именно: как подходить к тренировочному процессу максимально эффективным способом, при этом учитывая, что сам по себе человек не очень любит напрягаться и вносить изменения в собственный жизненный уклад (даже при условии рационального осознания, что таковые изменения обязательны)?

Построение тренировочной программы — очень сложный тип задачи. Мы будем анализировать, как что-либо осмыслить и понять, как научить себя и добиться определённых достижений. Например, считается, что норматив кандидата в мастера спорта по стендовой стрельбе получают не раньше, чем через 2 года. При этом в бизнесе достаточно быстрым взлетом считается, например, если компания заняла веские позиции на рынке за 1 год, то есть, когда новая компания всего за 1 год работы с нуля вышла на реализационный уровень.

На этих двух примерах, в частности, прослеживается довольно любопытный аспект: «достаточно быстро» в бизнесе — это 1 год, а в стендовой стрельбе — 2 года. По идее, бизнес намного сложнее, чем стендовая стрельба. Только из данного поверхностного сравнительного анализа на поверхности научного суждения возникает множество феноменов. Ведь в бизнесе тоже нужно побеждать (мнения, людей, цифры) — что непросто, и, более того, следует действовать так, чтобы за свою бизнес-активность получать деньги (а не убытки и проблемы). В стендовой стрельбе приходится тратить деньги, причем много. Тратить деньги намного легче, чем их получать. Но почему-то стать кандидатом в мастера спорта получается за 2 года (и это считается быстро), а «подняться» в бизнесе — за 1 год. Что-то здесь не совсем логично, не так ли? Собственно, разницу этих показателей и их причину было бы крайне интересно изучить и разобрать.

Вероятно, вам приходилось слышать фразу на манер «это талантливый стрелок/ученик». А так ли это? Если проанализировать написанные труды по стендовой стрельбе, можно обнаружить некоторую странность: к моменту написания книги человек занимается стендовой стрельбой больше 20–30 лет. То есть, отмотав ленту времени назад, от момента написанной им книги к моменту, когда он начал заниматься стрельбой, получается, что автору на старте было... 14 лет. По сути, норматив в кандидаты в мастера спорта он выполнил не за 2 года, а за 6 лет, то есть ему было уже 20 лет.

Второе наблюдение: все до одного мастера заявляют, что *«от тренера нужно отказаться, что он не нужен, так как только мешает спортсмену реализовать себя как стрелка»*. Они так и заявляют в интервью: *«Всё, чего я добился в стендовой стрельбе, я добился сам, без каких-либо тренеров»*.

*Все эти тренера мешают процессу становления стрелка. Безусловно, я всего добился не без умных людей, то есть у меня были хорошие консультанты, но они не были моими тренерами». Но тогда парадокс заключается в том, как эти люди учатся. Безусловно, попадая в любую ситуацию «не знаю, что делать» или «не умею», такому человеку нужен хороший консультант. Но нужен ли тренер? Или все-таки нет? Собственно, на ряде примеров мы и постараемся ответить на этот вопрос в ходе данного исследования.*

Езда на мотоцикле, вождение автомобиля, зарабатывание денег, стрельба на стенде — все это **примеры сложного двигательного навыка, непрограммного двигательного навыка.**

*Чем человек отличается от животного? Животным движет так называемая биологическая программа. Иными словами, животное функционирует в рамках биологической программы, заданной с момента появления на свет. Так, оно четко знает, что есть цикл: спать, охотиться, размножаться и т.д. И животное всё это умеет делать лучше человека. У человека тоже существует некая животная биологическая программа: спать, есть и т.д. Но, в отличие от животного, у человека существует потенциальная надстройка, и этой потенциальной надстройкой над биологией руководит разум. **Разум — хозяин данной потенциальной надстройки.** Да, изначально человек не умеет ездить на мотоцикле, но потенциально может научиться этому; человек не умеет стрелять по тарелкам на стенде, но потенциально он бы мог научиться; человек не умеет играть в теннис, но потенциально он бы мог научиться и так далее. **Человеку, в отличие от животного, всему приходится учиться.** Нельзя обучиться ездить на мотоцикле, не тренируясь и не занимаясь, не прикладывая усилий к приобретению соответствующего навыка.*

Почему для исследования работы разума в режиме выполнения задач академиком Олегом Мальцевым были выбраны такие сферы деятельности, как бизнес, стендовая стрельба и построение тренировочной программы? Дело не только в сложности перечисленных навыков, ключ в следующем: **эти три навыка, по сути, являются слагаемыми успеха.** Кому-то не хватает денежных средств, кто-то не может натренировать сложный двигательный навык, кто-то не может сформулировать тренировочную программу — таковы три краеугольных препятствия, которые всегда стоят на пути человека, желающего получить какой-либо результат в жизни.

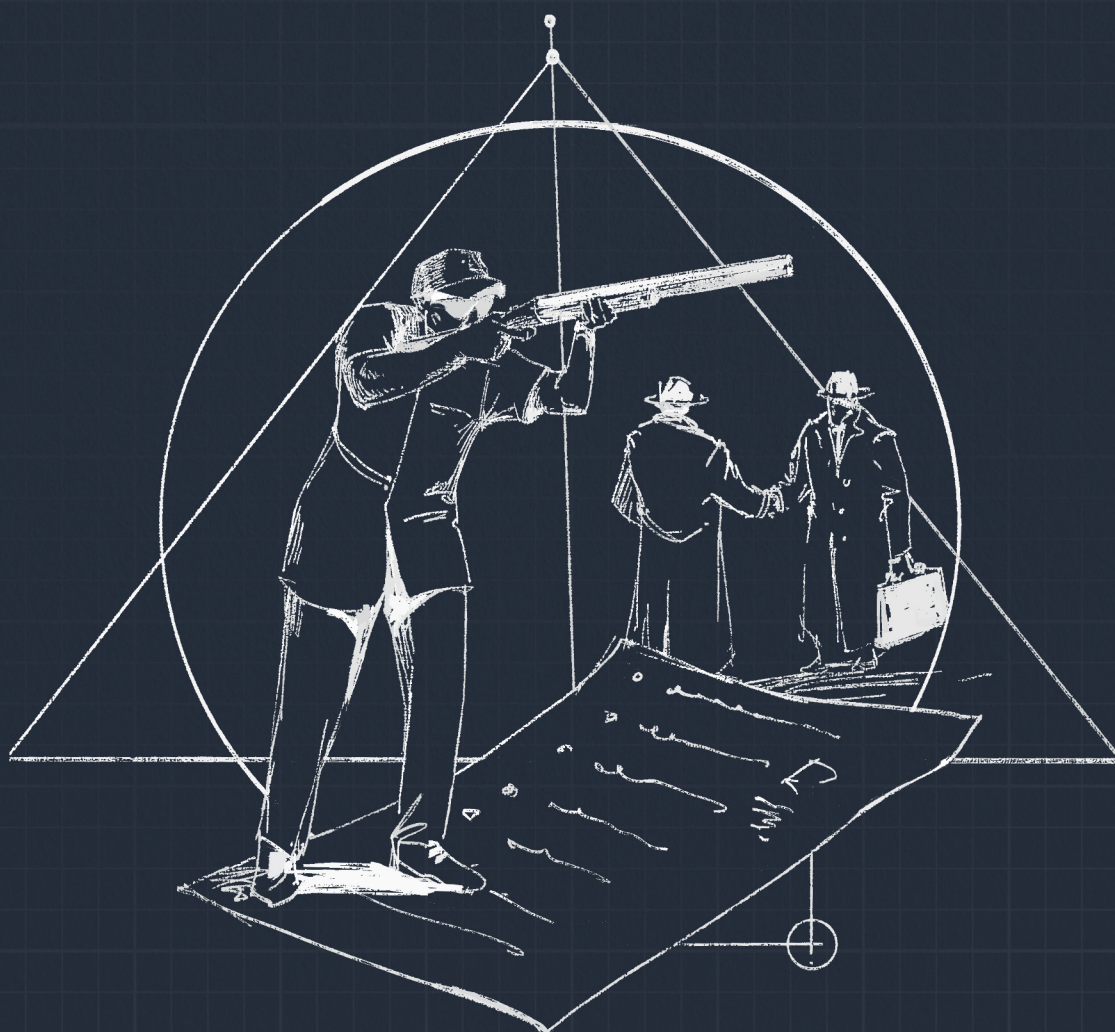
**▀▀** *Разум — это зажигательное стекло, которое, воспламеняя, само остается холодным.*  
*Рене Декарт*

## Summa summarum.

Результатом исследования работы разума в режиме выполнения задач является монографический труд, данный том — первый в серии. Монография призвана подробно проиллюстрировать и продемонстрировать, как человеку использовать свой разум, какими методами, способами его тренировать, настраивать, перестраивать и, безусловно, успешно и эффективно эксплуатировать в условиях современного многозадачника. Изложенные выводы, принципы и подходы можно проверить на себе в реальном времени — всё для того, чтобы здесь и сейчас, не теряя времени и сил, понять, что требуется сделать, чтобы получить то, что вы хотите. Да, впереди ещё 2 тома, однако уже сегодня мы готовы вместе с вами приоткрыть дверь в мир парадокса человеческого разума — того самого малоизученного механизма, от которого напрямую зависят как минимум благополучие, карьера, успех и жизнестойкость человека.

## SUPER OMNIA VERITAS.

Истина превыше всего.



# ГЛАВА

## «ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕФОРМАЦИЯ» КАК ФЕНОМЕН РАЗУМА

Глава представляет собой компиляцию исследовательских материалов и результатов практических экспериментов, проведенных академиком О. В. Мальцевым в 2022 году. Ключевая цель – выявление причин и сути феноменов разума, определяющих дальнейшее качество приложения усилий с целью достижения результатов.

В рамках исследовательской среды выбрана спортивная дисциплина – стендовая стрельба, которая является качественной средой практических экспериментальных моделей.

Ключевой категорией, впервые представленной в рамках научного исследования феноменов работы разума, является «профессиональная деформация». О роли и значимости данного явления как при принятии решений, в тренировке, так и практическом использовании существующих навыков и знаний, далее и пойдёт речь.



**||** *Совесть своей болью ставит задачи, разум – выполняет.  
 Совесть задает идеалы, разум ищет к ним дороги.  
 Это и есть функция разума – искать дороги.  
 Без совести разум работает только на себя, а значит – вхолостую.  
 «Обитаемый остров», братья Стругацкие*

## ЭТАП НУЛЕВОЙ

### Предисловие

Итак, представьте: вы находитесь на полигоне для стендовой стрельбы, у вас в руках специальное ружьё, средний вес которого не менее четырёх килограммов; звучит команда «ДАЙ!» – и на скорости 90 км/ч летит маленькая тарелочка, которую вы за считанные секунды намереваетесь поразить зарядом дроби. Разлетится у вас тарелка или нет? Успеете вы вовремя вскинуть ружьё, прицелиться и выстрелить? Примете ли вы устойчивое положение ног?

А теперь переформулируем эти и другие вопросы в контексте причины их возникновения: **как сработает ваш разум и почему в итоге вы получите либо разбитую тарелку, либо непоражённую мишень?**

*С целью осмысления качественных ответов, приглашаем читателя совместно пройтись по нескольким этапам нашего лабораторно-экспериментального путешествия.*

## ЭТАП 1

### Какие феномены разума нам в первую очередь позволяет описать модель стендовой стрельбы?

В ходе знакомства с исследовательским массивом предлагается начать наше практическое путешествие в мир феноменов разума с помощью метода явлений. **Итак, первый объект в нашей модели – это сам стрелок, по сути, целостная система «человек». Изобразим нашего стрелка в некой стабильной позиции – до того, как он примется разбивать тарелки.**

**Итак, человек находится в расслабленном состоянии, он просто стоит. Отметим на рисунке два понятия: центр тяжести (точка) и центр масс (круг).**

**Когда центр тяжести выходит за центр масс, конструкция разваливается, человек теряет равновесие.**

По сути, как бы человек ни наклонялся и ни изменял положение тела, если он находится в пределах указанной окружности, он продолжает сохранять равновесие. Как только тело выходит за пределы окружности, человек падает. Согласно общим положениям физиологии человека, так называемый центр тяжести у мужчин находится в области живота, у женщин – в области таза.

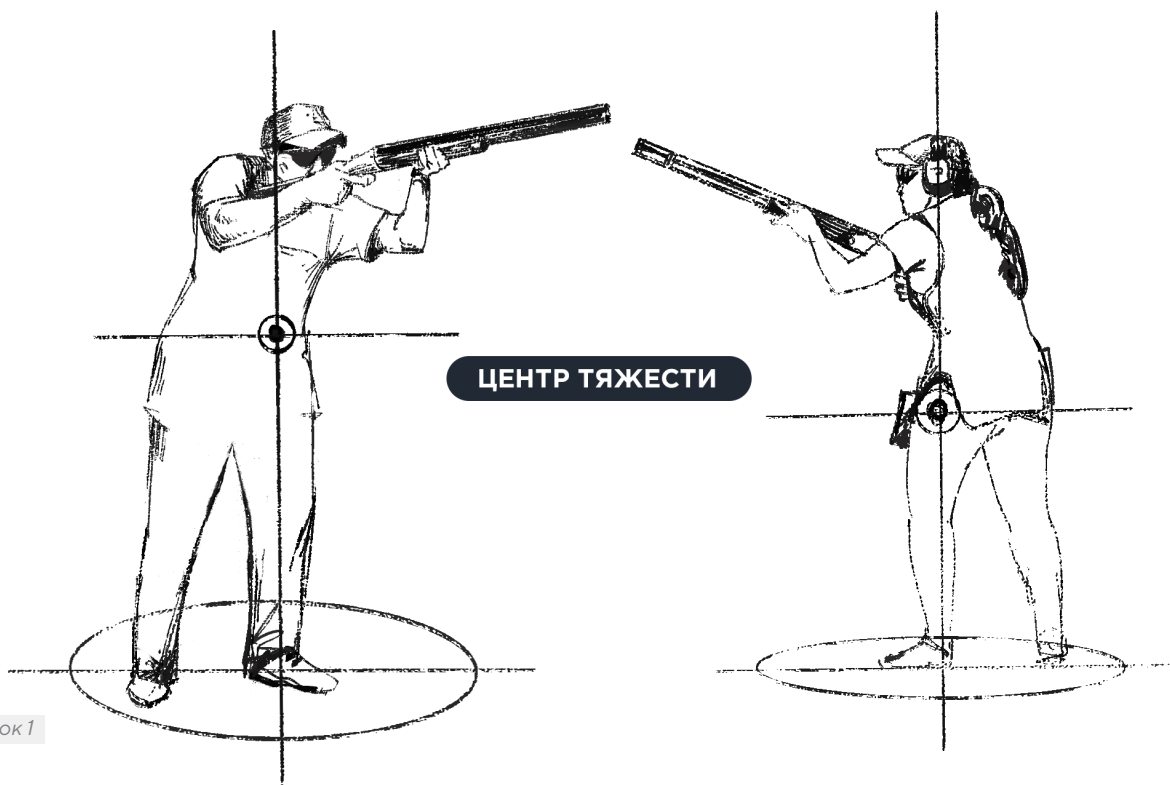


Рисунок 1

Далее обратим внимание на следующее изображение: спираль, внутри которой показана ось вращения. С точки зрения исследования баланса, важно понимать, что ось вращения сама по себе не является опорой, то есть, если любую ось вращения с достаточно маленькой площадью основания поставить вертикально, она упадёт (пример с ручкой или карандашом).

Итак, **оси вращения требуется дополнительная опора. Отметим точку опоры оси вращения на рисунке.**

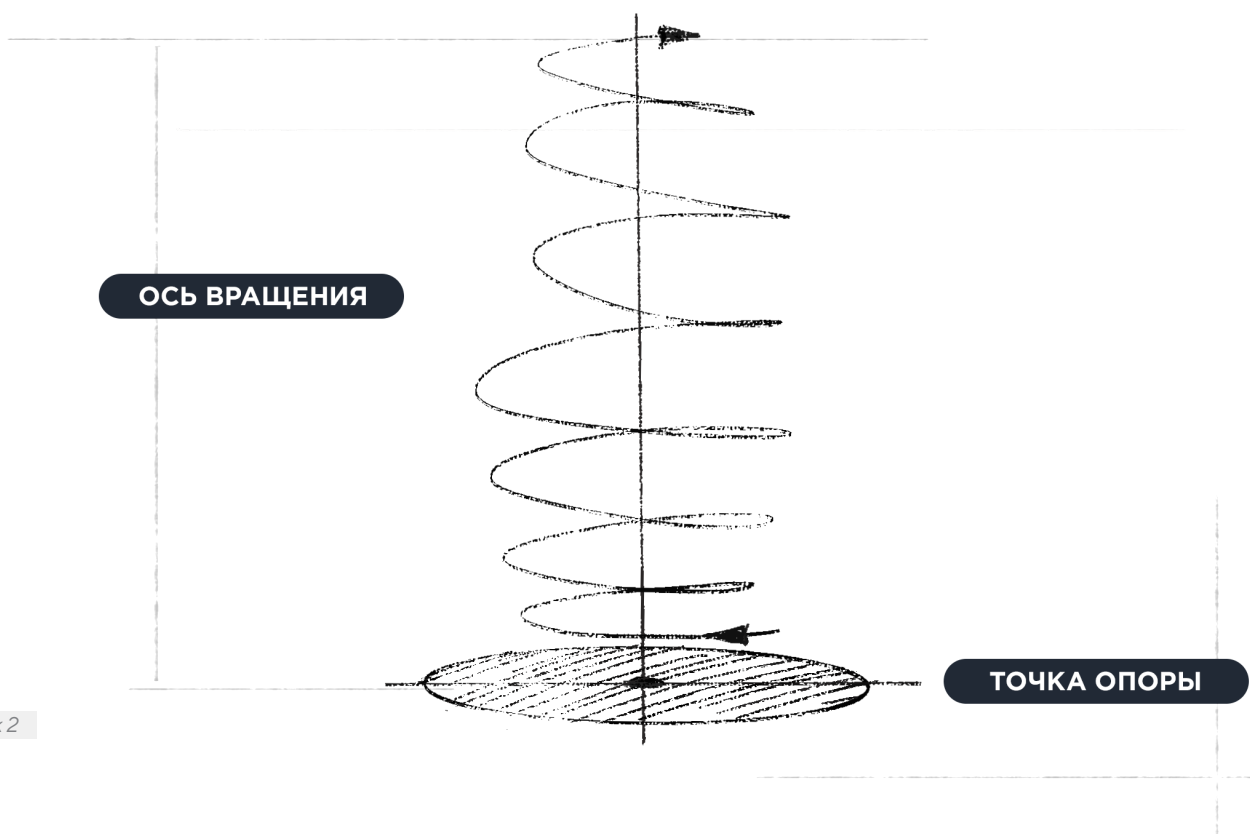


Рисунок 2

Как принять **идеальную** позицию при стрельбе в момент вскидывания ружья? Почему вообще важно учитывать некий **центр тяжести** и выстраивать **идеальную вертикаль**? Почему происходит нарушение баланса телесной конструкции, и стрелок может начать сваливаться вперёд, буквально перемещая корпус навстречу мишени? Дело в том, что, во-первых, интуитивно люди хотят быть поближе к мишени. Во-вторых, причиной может стать неправильная вкладка. И в-третьих, очень важный момент (об этом будем говорить подробнее в монографии): просто вертикально стоять для человека легко; **а теперь представьте, как в руках появляется 4 кг железа и дерева (ружьё для стендовой стрельбы), и эти дополнительные килограммы тянут нас вперед. Соответственно, нужно сбалансировать себя так, чтобы точку баланса ружья приблизить к нашей точке баланса; чтобы она была минимальной; чтобы, когда стрелок держал ружьё, он не чувствовал вес, а значит, точка баланса ружья и центр тяжести стрелка должны образовывать единую вертикаль.**

Отдельно отметим в качестве примера, что, если стрелку приходится толкать ружье мышцами, значит, оно плохо сбалансировано, то есть **ружьё балансируется так, что оно ведётся и ускоряется просто силой мысли.** Для этого нужно достаточно хорошо сбалансировать инструмент, изучить его особенности, поставить ряд экспериментов и пр. Хорошо сбалансированное ружье «слушается» своего хозяина; несбалансированное — увеличивает давление на конструкцию тела и переключает на себя внимание.

В момент пристрела нового ружья ещё предстоит поэкспериментировать в том, как и куда располагать приклад: ближе к руке, ближе к щеке или ближе к затыльнику — в итоге ощущения будут самые разные. Сложности определены также поиском оптимального центра тяжести.

**Итак, центр тяжести.** Не ради простого любопытства мы заостряем внимание на данной категории. По сути, модель стендовой стрельбы показывает, как простые физические явления (нарушенный баланс конструкции «стрелок — ружьё») напрямую влияют на конечный результат. То есть, по сути, основные категории для наблюдения и осмысления для задач любого толка (интеллектуального, в том числе) следующие: равновесие, понятие центра масс и выход за центр масс (что включает в работу вестибулярный аппарат и не дает нам стрелять, вынуждая прежде занять удобное равновесное положение). (рис. 3)

*Если мы выходим за центр масс, это напрягает, активизирует наш вестибулярный аппарат. Вместо стрельбы мы занимаемся поиском равновесия.*

**То есть, если стрелок будет стоять, используя одну из ног как ось вращения, а затем ещё в руки возьмёт ружьё (+ 4 кг), он непременно примется балансировать этим ружьем, чтобы не упасть. Ни о какой стрельбе до момента восстановления равновесия речи быть не может.** По сути, модель «ракетка — теннисный мяч — человек» ярко характеризует те же позиции и аналогичные

задачи. Так, когда спортсмен **бьёт по теннисному мячу**, он также **задействует неким образом двигательную систему**, причём **визуально он следит за мячом, то есть не смотрит на ракетку** (то же самое с битой в бейсболе). Мы **обращаем внимание на данные двигательные модели**, поскольку они **наглядно отражают, как работает разум человека**.

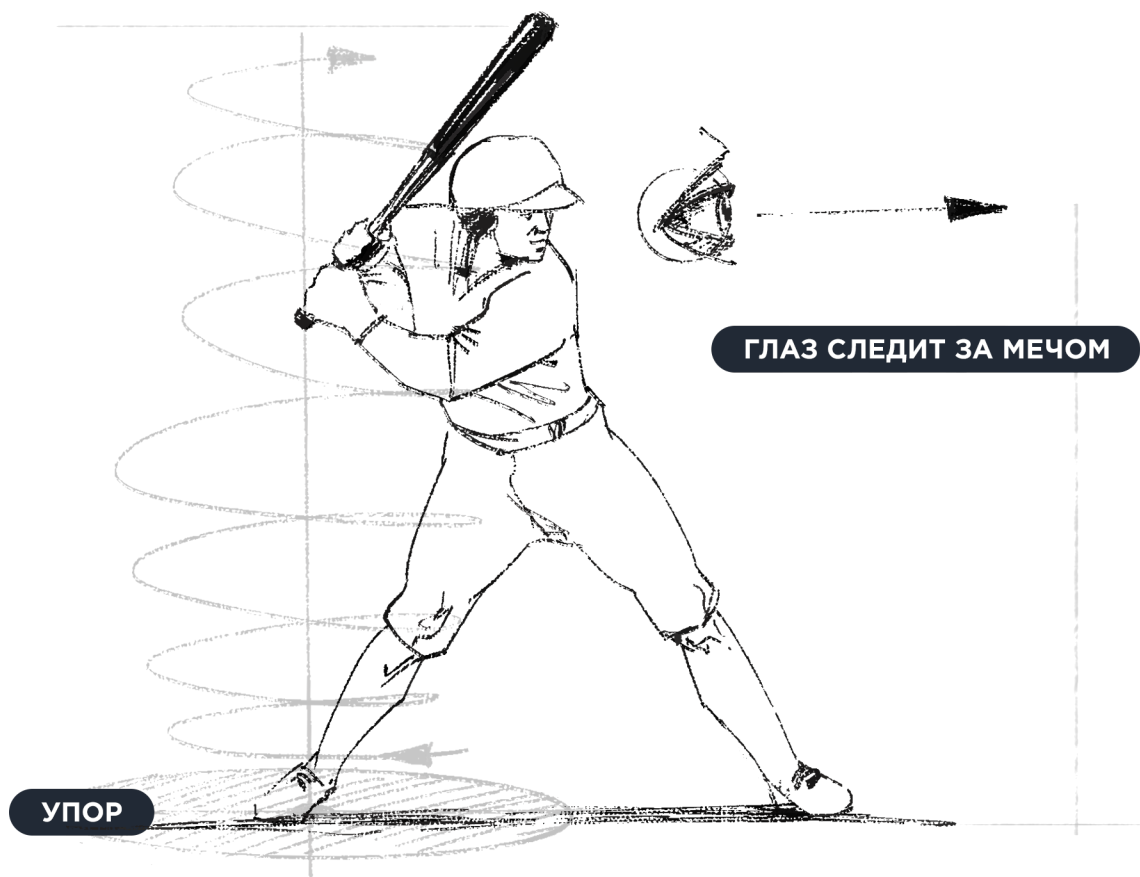


Рисунок 3

Следующие понятия – **упор** и **ось вращения**. Упор и ось вращения позволяют человеку двигаться, занимать некое положение относительно мишени, чтобы ее поразить. Если вы бьёте по теннисному мячу, то без упора удар не получится. Будет некий отскок от ракетки, но не удар. (Отскок происходит, если вы выставляете ракетку, а мяч бьётся о неё сам, то есть вы не прилагаете усилия, только перемещаете ракетку в пространстве). С другой же стороны, удар – это целенаправленное, управляемое приложение усилия. Такой удар ракеткой по мячу происходит в момент подачи.

Удар бейсбольной битой по мячу подразумевает то же самое: целенаправленная передача усилия на мяч; мы могли бы его аналогизировать с выстрелом. Почему так? Во время стрельбы по тарелкам мы не смотрим на ружье, мы глазами отслеживаем мишень, встраиваем в сбалансированную конструкцию тела оружейный ствол и за секунды – спуск (то есть вместо удара нажимаем спуск). Представьте: вы заняли позицию, размахнулись и ударили битой по мячу. Теперь то же самое: заняли позицию переместили ружье и выстрелили.

Движения идентичные. Принцип нанесения технических действий один и тот же. И что любопытно, с точки зрения особенностей разума, в момент двигательной активности мы не смотрим ни на ракетку, ни на бейсбольную битку. Условно мы могли бы сказать так: ружье выполняет функцию ракетки (для разума нет разницы, это задачи одного типа). Причём само движение (вскинуть ружьё, прежде чем выстрелить) — очень короткое. Далее на практике возникает уже иной вопрос — вопрос времени нажатия на спуск.

Безусловно, руки позволяют филигранно подстраивать телесную конструкцию под мишень. И вот что важно: **стрелок не задействует вестибулярный аппарат только в том случае, если есть упор и ось вращения.** Дальше возникает понятие движения рук, что позволяет осуществить тонкую настройку.

## ЭТАП 2

### ЗНАКОМЬТЕСЬ: ФЕНОМЕНЫ РАЗУМА

На втором этапе нашего практического осмысления особенностей работы разума предлагается следующее: теперь вышеуказанные понятия (центр тяжести, ось вращения, упор) рассмотрим в альтернативной плоскости. Так, стендовая стрельба как исследовательская среда позволила наглядно проследить логику срабатывания данных понятий, их роль и значимость. Каково же влияние оси вращения и баланса? Какое их место в работе разума при выполнении иных разноплановых жизненных задач — при проведении переговоров, заключении контрактов или, скажем, выполнении обязательств?

Такое логическое осмысление предлагается начать с понятия **«центр тяжести»**. **Как центр тяжести проявляется в плоскости бизнеса и профессиональной деятельности? Академик Евгений Григорьевич Макаров описывал проявление некоего «тяготения» так:**



**ЦЕНТРОМ ТЯЖЕСТИ ЧЕЛОВЕКА ВСЕГДА БУДЕТ ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕФОРМАЦИИ.**

Человек, привыкший «решать вопросы» силой стали и оружия будет тяготеть к этому способу мышления; женщина, которая привыкла все решать посредством отношений, даже на собеседование отправится, выбрав соответствующий внешний вид (демонстрация иных навыков глубоко вторична и не рассматривается). Так или иначе, центр профдеформации обнаружить несложно.

**ЧЕЛОВЕК ТЯГОТЕЕТ К ПРОФДЕФОРМАЦИИ, К ПЛОСКОСТИ, В КОТОРОЙ ОН УСТОЙЧИВ.**

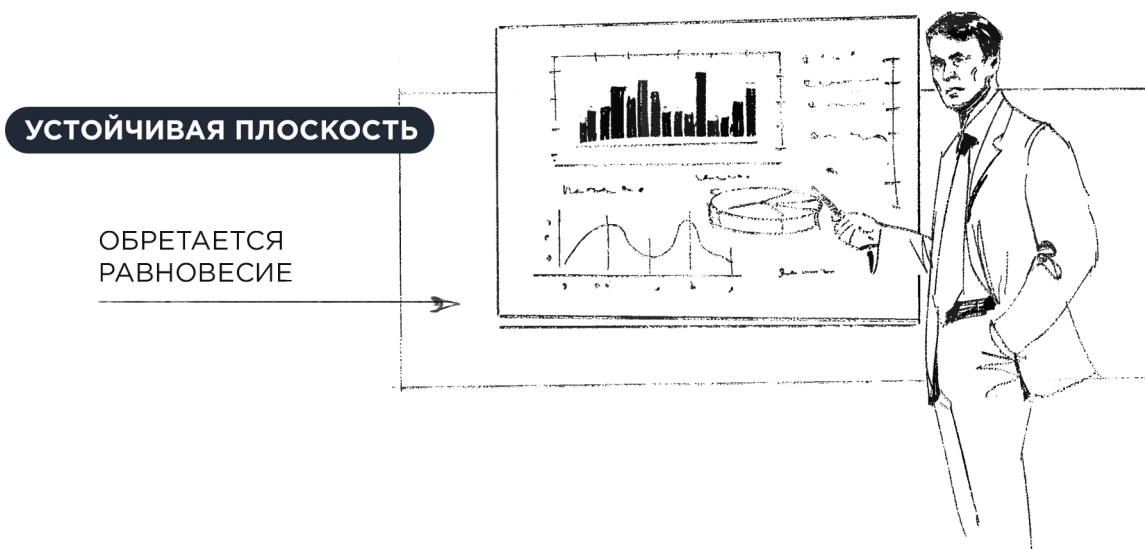


Рисунок 4

Человек стремится к устойчивому, сбалансированному положению (хоть с ружьём на стенде, хоть с информацией на переговорах). Так, у бизнесмена центром профдеформации всегда является некая плоскость, в которой он себя считает устойчивым, где он разбирается, логика которой ясна и применима. Например, бизнесмен, получивший качественное математическое образование, будет считать себя устойчивым в математике; для него математика – это центр профессиональной деформации. И неважно, применимы ли для решения его текущих задач математические или статистические методы – первично само стремление в плоскость, где обретается равновесие. Художник действует соответственно, фотограф, врач, инженер, статист – соответственно. Человек будет перекладывать на жизнь логику плоскости, в которой он чувствует себя в равновесии, пытаясь из собственных профдеформированных представлений пытаться описывать комплексную воспринимаемую картину мира. Допустим, человек «А» знает математику, а человек «Б» в ней не разбирается, соответственно, в математической плоскости человек «А» находится в устойчивом положении, а его оппонент – в неустойчивом положении. Второе лицо будет вынуждено, в первую очередь, восстанавливать собственное равновесие в суждениях и решениях, а потому устремится в свою плоскость профессиональной деформации (нематематическую). Исходя из приведённых примеров, целесообразно ещё раз напомнить принцип прикладной науки выполнения задач, а именно: **«работай в плоскости своего влияния»**, иначе – потеряешь равновесие.

**Центр тяжести человека всегда сосредотачивается в центре его профдеформации.** Таково практическое открытие академика Е. Г. Макарова, одного из самых видных и деятельных учёных прошлого столетия.

**Бывает ли так, что у индивида отсутствует категория профдеформации? Не бывает, у всех она существует** как некая склонность к чему-то, к какому-то роду деятельности и способу её реализации. Даже пятилетний ребёнок, капризная, может устроить целый концерт, чтобы таким способом переключить внимание взрослых на себя и получить требуемую игрушку. Даже в столь

юном возрасте человек уже кое-что понял, выбрал в качестве точки опоры для переключения внимания и эксплуатирует этот подход (пускай и неосознанно). Приведём другой пример: для человека взрослого, имеющего отношение к субкультуре, именно субкультура выступает плоскостью профдеформации.

Далее предлагается рассмотреть понятие **«оси вращения»**. Что же может выступать в качестве осей вращения? Дабы избежать путаницы в понятиях, сразу отметим: **опора обеспечивает некий комфорт и устойчивость; однако движение – совершенно иное. Итак, осями вращения для человека могут выступать следующие категории:**

**1. ШКОЛА.** Суждения и принятие решений человека может «вращаться» вокруг школы. Допустим, некое лицо старательно изучало Гарвардскую школу переговоров. Именно эта школа и есть его ось вращения. В бизнесе и в жизни такое лицо будет руководствоваться подходами Гарвардской школы переговоров. Редкость, конечно, когда людям доступно знание нескольких школ переговоров, например, Японской, Гарвардской и Кремлёвской. Однако при такой конфигурации человек уже не ограничен одной осью вращения; у него их целых три, а значит, можно выбирать ось вращения суждений в зависимости от задачи. Итого: если у человека в распоряжении одна школа, соответственно, в мышлении он будет «вращаться» вокруг одной оси; если их несколько, он способен переходить от одного объекта вращения к другому объекту вращения.

**2. МЕТОДИКА** также может выступать осью вращения (безусловно, если она присутствует, если в ходе обучения методика была передана, что происходит далеко не всегда). Например, методика проведения судебной экспертизы: в зависимости от того, какой методикой располагает эксперт, тем он и руководствуется при выполнении профессиональной задачи.

**3. ТЕХНОЛОГИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ** также может выступать осью вращения.

**4. ИДЕОЛОГИЯ** (или философское миропонимание).

**5. ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ ПАКЕТ** – блок инструментов реализации задачи, доступный человеку. Иными словами, **осью вращения является некая область знаний и навыков, которые, как считает сам человек, можно применять в жизни и деятельности.** Причем совершенно не важно, эффективна ли данная область. Важно только то, в чём убеждён сам человек, чем он руководствуется, на что он полагается, что именно использует – вокруг этого и будет вращаться фокус его мыслительной деятельности.

Однако центром тяготения всё равно остаётся центр профессиональной деформации. Попытка использования оси вращения А не сработала – следует сдвиг в профдеформацию (обратное тяготение). Разум будет обратно возвращать точку тяготения в плоскость профдеформации.

Если не срабатывает ось вращения (не позволяет решить поставленную задачу), откат производится к центру профдеформации. По факту, мало кто переходит от оси вращения к оси вращения, это уже показатель соответствующего высокого уровня подготовки. Однако в состоянии жизненного тупика, человек «откатывается» к центру профдеформации, чтобы снова обрести потерянный баланс.

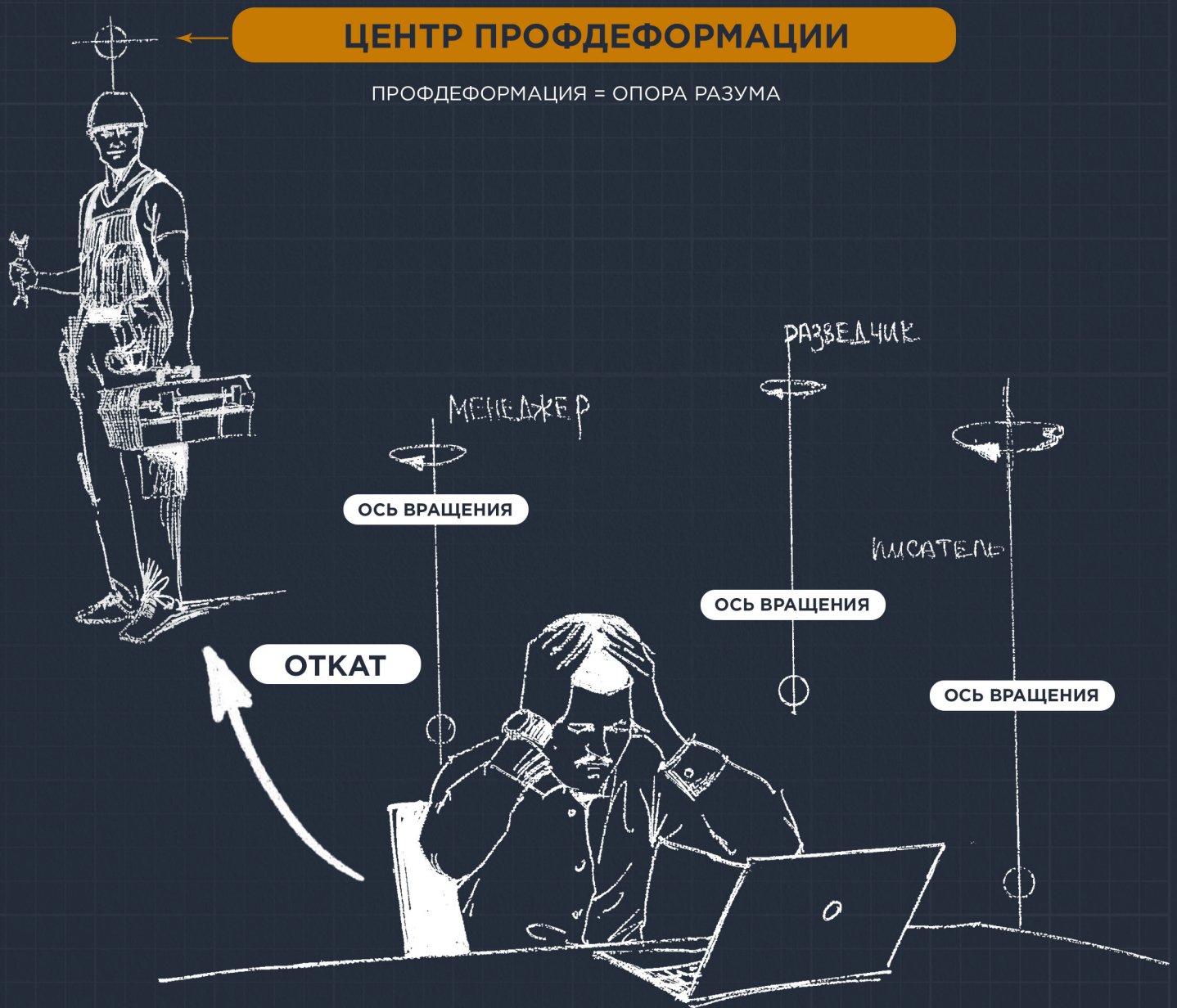


Рисунок 5



## ЭТАП 3

### О СИЛОВОМ КОМПОНЕНТЕ.

Ранее мы указали на такие категории как «отскок» и «нанесение удара», намеренно сделав акцент, что данные категории различны, не тождественны. Данные понятия позволяют осмыслить следующую важную категорию, объясняющую феномены работы разума: **применение усилий, то есть силовое воздействие, возможно только из центра профдеформации.** Например, условно, для некоторой женщины центром профдеформации является мечта об актёрском образе жизни. Играть, исполнять некую роль – вот метод и способ, диктуемый данной плоскостью профдеформации. Таким подходом и будет руководствоваться человек, причём в большинстве случаев **автоматически, не совершая осознанных действий.** Выход из равновесия – сдвиг в область профдеформации. Парадигма такова:

**Если зашаталась ось вращения – происходит мгновенный сдвиг в область профдеформации – постановка второй точки опоры – восстановление равновесия.**

Итак, на основе разбора и анализа движений человека нам удалось рассмотреть, что, когда человек работает с осями вращениями или с центром тяжести, *применение усилий возможно только из центра профдеформации.* «Удар ракеткой» возможен только из центра профдеформации, всё остальное – это отскоки. И, соответственно, при обеспечении взаимодействия с окружающими людьми заранее можно выстроить конфигурацию, учитывающую особенности профдеформации; плоскость профдеформации военного будет сильно отличаться от плоскости спортсмена-атлета. Условно, если военный и спортсмен попадут в ситуацию, в которой их жизни (или благополучию) будет угрожать, например, группа лиц в нетрезвом состоянии, военный поведёт себя одним способом (применит силу, исходя из своего центра профдеформации), а атлет, вероятнее всего, просто убежит. Разумеется, данный пример умозрителен, однако он отражает разность подходов и, главное, отражает причину этой разности – плоскость профдеформации.

Соответственно, правда ли, что усилия возможно приложить только из центра профдеформации? **Фактически так происходит, если человек действует «на автомате», то есть неосознанно. Осознанно, напротив, человек способен самыми разными способами генерировать и регулировать усилие вовне, однако «на автомате» – только из области профдеформации.**

Если человек не профессионал, то в условиях нагрузки на видимом поведении мы будем наблюдать «отскоки», сравнимые с неэффективными попытками

парировать силовые вектора задачи. И причиной тому — неизвестная область. Допустим, некое лицо умеет играть в шахматы, а вы — нет. Как бы вы ни походили на доске, какую бы шахматную фигуру ни выбрали — будет отскок; причём, в случае поражения возможно переключение в плоскость профдеформации (условно: «пускай я проиграл в шахматы, зато я отлично пилотирую вертолёт, чего не умеют мои оппоненты»). Так сказывается влияние некоей степени давления обстоятельств и задач; в результате система срабатывает автоматически, задействуя наши механизмы разума, тем самым осуществляя переключение в прогнозируемую плоскость устойчивости.

**Разум всегда стремится к устойчивости работы в области профдеформации — это и есть его опора.**

## ПРОФДЕФОРМАЦИЯ = ОПОРА РАЗУМА

Исходя из практики школы судьбопсихологии, при выборе человеком профессии *Липот Сонди* недаром отмечал, что профессия — это опора судьбы человека. Так, человек всегда прилагает усилия из области профдеформации, что и есть бессознательное стремление, автоматическое по своей природе. И проективный тест профессионального ориентирования *Мартина Ахтниха* (последователя *Липота Сонди*) учитывает все эти категории.

В нашем практическом осмыслении рассмотрим и такой вопрос: «Что такое для человека **испытание?**» Это выведение из равновесия его оси вращения. Как только вы начнете человека выводить из равновесия, например, различными вопросами, он мгновенно переключится в центр профдеформации, откуда и станет прилагать усилия, пытаться сопротивляться, чтобы снова не потерять равновесие. Оттого, например, в бизнесе и встречаются не столько бизнесмены, сколько люди, прилагающие усилия из различных центров профдеформации (от концертных организаторов и актёров до инженеров и изобретателей технологических преимуществ).

Практическая полезность данного открытия, качественно характеризующего работу разума, указывает на обязательную необходимость учёта профдеформации, например, при обучении и в ходе тренировки. Так или иначе, **освоение нового навыка — это выход за пределы собственных умений, то самое испытание.** И без концепции, без наглядных моделей, без грамотного эксперта-консультанта и эффективной тренировочной программы, учитывающей психолого-физиологические характеристики самого человека, к сожалению, желаемого результата не достичь. Объективное понимание данных особенностей работы разума — весомый шаг по направлению к фактическому достижению

замыслов. В противном случае профдеформация может сыграть с человеком злую шутку: может получиться так, что потраченное время (например, 10 лет жизни) на самом деле ушло не на освоение новой профессии и навыка, но на попытку применять то, что уже умеешь, в рамках иной деятельности. Нередко такие попытки ведут к фиаско (как минимум к разочарованию от потраченного времени).

▀▀ *Чтобы не разочаровываться,  
не нужно очаровываться.*

*Источниками выступают практические и исследовательские сессии  
академика, учёного О. В. Мальцева за 2022 год  
(в том числе, зафиксированные в видеоархиве).*

# ГЛАВА

## О РАБОТЕ РАЗУМА ПРИ ПОСТАНОВКЕ ЗАДАЧ

■ **CONSONUS ESTO LUPIS, CUM QUIBUS ESSE CUPIS.**  
Будь в согласии с волками, с которыми ты хочешь жить.

В главе представлен ход осмысления результатов научно-исследовательской деятельности учёного О. В. Мальцева в области изучения феноменов разума, а именно: *как работает разум в условиях постановки задач; какими категориями руководствуется разум, какие категории не приемлет; рассмотрены некоторые иррациональные парадоксы, с которыми сталкивается человек при выполнении слабоструктурированных задач; даны модели и схемы работы разума при постановке жизненных задач, вопросов и вызовов среды; предоставлены практические рекомендации и озвучены принципы, целесообразные к практическому применению в ходе приобретения новых навыков и профессионального совершенствования.*

**В** Научно-исследовательском Институте памяти им. Г. С. Попова под руководством ученого О. В. Мальцева на данном этапе (2023 год) продолжается комплексное научное исследование, цель которого — изучение механизмов достижения результатов посредством исследования феноменов работы разума. В контексте данной главы-беседы мы начнем знакомство с базовыми, хорошо известными по «горькому опыту» категориями. Что же, одним из первых феноменов, с которым сталкивается разум каждого *homo sapiens* — это незримое «ХОЧУ» или просто «хочется / не хочется». Порой столкновение с данной категорией заканчивается фиаско, убытками и нежелательным исходом даже для самых талантливых, подготовленных и способных личностей.

Так или иначе, люди склонны к тому, чтобы ежеминутно генерировать бесчисленное количество «хочу», будь то солидные денежные суммы, новый бизнес или отдых на манящих островах. Вероятно, так повелось с заре человечества.

«Хочу» может становиться изо дня в день совершенно различным: поехать на мотоцикле, выучить иностранный язык, завести в доме дикого зверя и пр. Тем не менее, по каким-то причинам не все пожелания воплощаются в жизнь.

Не секрет, что категория «хочу, потому что хочу», не имеющая ясных целей, четких и понятных характеристик, в конечном итоге не приводит к реализации. Да, конечно, можно потратить какое-то время на освоение новых навыков, но они могут оказаться абсолютно бесполезными в реальных жизненных обстоятельствах.

Часто случайно сгенерированные на основании моды и тенденций задачи оказываются бесполезными, а приобретённые информация и даже практический опыт — таковыми, что осмысливаются как зря потраченное время, ресурсы, деньги. Естественно, на старте посвящения себя новому делу ни один человек не желает завершить этот сценарий осознанием «ничего не получилось / толку практически никакого / в итоге только время и силы потратил». А потому целесообразно с научно-практической точки зрения в рамках исследования работы разума проанализировать, каким образом ставить задачи так, чтобы конечный итог оказался максимально эффективным и полезным.

Итак, допустим, человек X принимает решение приступить к освоению чего-то нового (будь то построение торговой сети или создание конструкторского бюро). Первое, с чего рекомендуется начать, это определить, кто в целом занимался данной проблематикой до вас. К сожалению, практически все популярные современные коучи, тренеры личностного роста фактически не имеют ни малейшего отношения к научному фундаментальному подходу и строят свои программы, основываясь на общедоступной информации из Google или YouTube, а вовсе не на достоверных источниках.

По сути, что есть информация как таковая? Какой ценностью она обладает? Как говорил Том Шрайтер в интервью с академиком Олегом Мальцевым: «Сама по себе информация ничего не стоит». И это действительно так; разве в современном мире кто-то станет отрицать, например, что английский язык – важный элемент для работы, жизни, путешествий, поиска информации? Это возможность изучать работы иностранных коллег, авторов. Всем известно, что необходимо регулярно практиковаться для изучения, но многие годами продолжают откладывать данное занятие в дальний ящик.

Отметим в качестве примера известный на весь мир факт о том, как коуч **Тони Робинс** использовал данные из несуществующего исследования (!). В своей книге он ссылался на проведенные исследования Йельского университета; их же в другой книге использовал еще один автор **Зиг Зиглар**. Смысл истории был таков: в 1953 году исследователи провели опрос выпускников Йельского университета, чтобы определить, у скольких из них есть конкретные, записанные цели на будущее. Ответ: 3%. Двадцать лет спустя исследователи опросили этих же выпускников 1953 года и обнаружили, что те 3% людей с целями накопили больше личного финансового состояния, чем остальные 97% класса вместе взятые!

Действительно, яркая история успеха в Лиге плюща, документирующая причинно-следственную связь между целями и личным успехом. Это убедительно... и совершенно не соответствует действительности: были подняты архивы ежегодника этого выпуска, в которых никто не заявлял о личных целях. Научные сотрудники Йельского университета также подтвердили, что подобного исследования их коллеги не проводили и подобных записей попросту не существует.

Полагаем, читателю не менее известен способ решения сложных задач методом, который совсем недавно описал в своей книге **Брайан Трейси** «Оставьте брезгливость, съешьте эту лягушку». Суть метода в следующем: начинайте каждое утро с какого-то задания (лягушки), которое вы давно откладывали. Съели лягушку – и можете спокойно заниматься более приятными и интересными делами. «Распределите по неприятной задаче на каждый день недели, чтобы они не копились, а решались по мере поступления», – таков совет. Однако, всегда ли целесообразны «поедание лягушки» и прочие «добрые и вредные» советы, инструкции и рекомендации? Естественно, нет. В подавляющем большинстве *популярные теории только звучат оптимистично, на практике же они не срабатывают, поскольку не имеют какого-либо отношения к науке реализации задач. Так, методы, срабатывающие от случая к случаю, не могут гарантировать результат.*

Не секрет, что XX век стал веком великих научных открытий. Он дал миру величайших изобретателей и ученых. В частности, в области постановки разноплановых задач, принятии решений в условиях неопределённости и их

системной реализации таковыми являются: Герд Гигеренцер, Даниэль Канеман, академик Григорий Попов, Алексей Яковлев и другие.

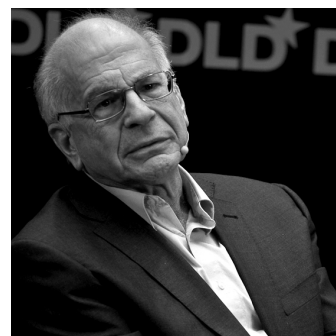
**Герд Гигеренцер** занимался исследованием проблематики принятия решений в условиях динамически изменяющейся среды и информационной нехватки; учёный-когнитивист репрезентовал научному и мировому сообществу некоторые базовые механизмы принятия решений; вывел подход, некие правила, которыми можно пользоваться в практике любому человеку. В частности, он описал систему подходов, учитывающих **неспособность человеческого разума работать с числовыми показателями и статистическими данными.**



Герд Гигеренцер

*Так, в качестве справки отметим: всякий раз, когда человек в жизни начинает оперировать числовыми данными, он непременно в 100 случаях из 100 допустит ошибку. Герд Гигеренцер более 30 лет жизни занимается исследованием проблематики принятия безошибочных решений, в том числе в условиях неопределённости. Такие книги, как «О принятии интуитивных решений», «Как принимать риски. Как выбирать правильный курс» и «Адаптивное мышление» – настоящая драгоценность и клад для современных бизнесменов. В частности, в труде «Адаптивное мышление» описано, как и почему разум человека, который с зари человечества с цифрами не работал, при попытке вычислять решение математически всегда выдает ошибку в суждениях и выводах. На наглядных примерах простым научным языком это показано, доказано с немецкой точностью и без доли юмора.*

**Даниэль Канеман, лауреат Нобелевской премии по экономике, светило в мире decision-taking skills (навыков принятия решений)** считается одним из основоположников поведенческой психологии. Учёный сумел в своих исследованиях показать, что человеческой конструкции присущи так называемые «Система 1» и «Система 2». Система 1 срабатывает автоматически и очень быстро, почти не требуя усилий и не давая ощущения намеренного контроля. Система 2 выделяет внимание, необходимое для сознательных умственных усилий, в том числе для сложных вычислений.



Даниэль Канеман

*Одна из недавно опубликованных книг – «Шум. Порок в суждении человека», написана Даниэлем Канеманом в соавторстве с Оливье Сибони и Кассом Санстейном. «Везде, где есть суждение, есть шум – и его больше, чем мы думаем» (цитата из труда «Шум. Порок в суждении человека»). Данная книга*

рассматривает разницу между шумом и предвзятостью и тем, как данные категории напрямую влияют на процесс и исход принятия решения и его дальнейшего внедрения. Авторы показывают, что как государственные, так и частные организации могут быть шумными, а иногда шокирующе шумными. В книге исследуются прогнозирующие суждения и природа человеческого суждения, а также то, как измерить точность и погрешность, насколько человеческий фактор влияет на суждения.

Григорий  
Попов



Школа прикладной науки ещё в 30–40-е гг. XX столетия ключевое внимание уделяла непосредственно механизмам решения задач в любых условиях, в том числе задач повышенной категории сложности. **Григорий Попов** и **Алексей Яковлев** — два выдающихся учёных, которым, без преувеличений, обязана вся советская наука (и, соответственно, сам научно-технический прогресс, позволивший стране перейти от эпохи сохи к великим технологическим прорывам и даже космической программе).

Алексей  
Яковлев



С точки зрения реализации разноплановых задач, академик, доктор военных наук **Григорий Попов** является одним из выдающихся новаторов в области практического учения и доктрины о памяти. **Алексей Яковлев** — также доктор военных наук; в отличие от Попова, изучавшего механизмы памяти, будучи докой и невероятным специалистом в области подготовки людей, Яковлев был выдающимся терапевтом, знатоком тайн сознания и выдающимся организатором.

Если Попов реализовывал, к примеру, задачи по подготовке высококвалифицированных кадров преимущественно методом «штучной работы», то задачи общенационального и межгосударственного уровня, в частности, создание армии, подготовка высшего офицерского состава — это не единичная работа. В данном ключе Яковлев и трудился и днями, и ночами, превзойдя всех предшественников.

Олег  
Мальцев



В XXI веке наследие школы прикладных наук не только сохранено, но и преумножается изо дня в день. **Так, в 2018 году мой шеф, академик О. В. Мальцев** провёл системный анализ работ видных мировых ученых в рамках исследования механизмов принятия решений; в том числе по результатам научной работы был проведен двухдневный семинар «Эвристика и психология принятия решений».



Благодаря междисциплинарным исследованиям на стыке наук, кропотливому труду, которые дали свои результаты, сегодня существует возможность ознакомиться не только с полученными выводами, но и с фрагментами непосредственного исследования. Иными словами, узнать и понять, как более эффективно ставить задачи, почему мы иногда ошибаемся, почему не замечаем препятствия, даже почему ленимся и не желаем (или не спешим) совершать очевидно нужные и полезные шаги.



**Общепринятые желания материальных благ сами по себе ни к чему не приведут, как и мечта зарабатывать больше денег. Нужна цель, идея, как её реализовать, и отработка способов реализации идеи одновременно по множеству параметров.**  
Олег Мальцев

## КАК ПРОИСХОДИТ ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ?

Итак, возникшее эмоциональное «хочу» надлежит преобразовать в идею. Далее из идеи следует сделать концепцию, на основании которой будет поставлена задача и выстроена программа тренировки (план решения).



Схема 1



В данном случае приведён не строгий алгоритм, но логическая схема, в которой заложены вариативность и способы решения. Например, если на данном этапе пока что сложно создавать концепции, можно из «хочу» сделать задачу (например, стать мастером спорта). И уже задача породит в дальнейшем концепцию и саму идею. Поскольку разум человека «не понимает», что идеи лежат в плоскости «надо», а не «хочу», по этой причине желания большинства остаются только в сознании (буквально, в головах). Без инструментального подхода практически невозможно побудить собственный разум генерировать эффективные сценарии и/или идеи; ощущается нехватка вариантов реализации задач.

В ходе исследования работы разума было также выявлено и доказано научными экспериментами, что можно применять **схему постановки задач** в обратном порядке, как это показано на схематическом рисунке:



Схема 2

Ввиду ряда стереотипов нередко ошибочно считается, что лучше выполнить одну крупную (масштабную) сложную задачу, чем реализовать несколько простых. Тем не менее, **чем проще сформулирована и выбрана задача, тем легче построить программу тренировки и, соответственно, научиться чему-то.**

К примеру, главная задача Каса Д'Амато (воспитавшего трех чемпионов мира по боксу) на пути чемпионства в боксе состояла в следующем: «бить противника, не давать себя бить и восхищать публику». Отметим доступность понимания формулировки легендарного тренера, к слову, впервые привнёсшего науку в бокс. Просто слогана «Стань чемпионом!» разуму недостаточно, он оперирует иными категориями, что и приходится учитывать в любой профессиональной активности.

При обучении и тренировке большинство проблем и препятствий на пути к Олимпу кроется в тайнах и феноменах работы разума человека: он делает то, что ему интересно, а не то, что нужно. Такой подход — делать выбор в пользу «интересных занятий» — нередко ведёт его обладателя, «человека разумного», в неверном направлении. **Как обычно человек осмысливает задачу**

**при обучении?** Он смотрит на других, как они делают то, что ему интересно, и пытается это повторить. Но сможет ли он так обрести необходимый навык? Полагаем, весьма маловероятно.

**Немалая ошибка на пути достижения успеха в любой сфере совершается по причине желания соревноваться с другими людьми вместо того, чтобы соревноваться с цифровыми показателями.** Наставник Олега Викторовича, доктор военных наук Виктор Павлович Светлов всегда говорил: *«Результаты красноречивее слов»*. Достижение результатов — это то, что создаёт и выковывает, растит человека как личность, а соревнование с кем-то, напротив, не способствует становлению, результативности и развитию.

Безусловно, возникает логичный вопрос «Почему так?». Дело в том, что **разум не воспринимает категорию «надо», но оперирует категориями «хочу» и «интересно»**. Поэтому, как только человек начинает придумывать задачи, он тратит немало времени на бесполезные навыки, которые ему в дальнейшем не пригодятся. Генерировать задачи может руководство, например, тренер с целью тренировки своего подопечного. При этом на занятиях существуют ограничения в виде правил. В жизни же как таковых правил нет, зато существуют разные уровни мастерства. Любая конкуренция — игра без правил, суть которой отображена в выражении «все средства хороши для достижения цели».

Перед человеком и так ежедневно возникает множество задач, препятствий, неприятностей, и необязательно вваливать на себя ещё и придуманные. Полезно не придумывать что-то свежее и интересное, но обращать внимание на те задачи, которые ставит жизнь, и просто из них выбирать важные.

## ■ О ЛОГИКЕ РЕШЕНИЯ СЛАБОСТРУКТУРИРОВАННЫХ ЗАДАЧ

Допустим (что крайне вероятно), жизнь в очередной раз поставила перед вами сложную задачу с множеством неизвестных — так называемую *слабоструктурированную задачу* (математический термин весьма наглядный: задача, в которой существует одновременно множество неизвестных элементов). Слабоструктурированная задача в нематематическом, жизненном проявлении может оказаться буквально любой: от управления людьми, создания бизнеса до профессионального занятия спортом. То есть это задача с множеством параметров, и их все придётся учитывать.

Для наглядности выберем злободневный пример с бизнесом, поскольку в бизнес-среде надлежит учитывать множество параметров одновременно. Что необходимо уметь для создания прибыльного дела?

Почти каждый человек (по статистике) примется спрашивать друзей, имеющих практику в бизнесе; искать в Интернете ответы на вопросы и пр. Как итог, на пути поиска обязательно обнаружатся так называемые «эксперты», которые

красочно презентуют весомость следующих понятий: визуализация, аффирмация, постановка целей, навыки самопрезентации (и прочие «смарт» или «мягкие навыки»), умение разбираться в людях, уметь заключать сделки, навыки эффективного планирования, быть отличным управленцем, уметь определять «боли» потенциального клиента и многое-многое другое.

Часть рекомендаций, вероятно, бесполезна, но существует и часть, имеющая отношение к истине. **Бизнесмен действительно должен разбираться в рынке и его секторах, в профессиональной теме и продукте, уметь завязывать знакомства, грамотно говорить и договариваться с людьми, заключать сделки и т.д.** Тем не менее, насколько непросто ежесекундно все эти параметры держать на контроле! Абсолютно все вводные и переменные анализировать и корректировать попросту невозможно.

При этом любую слабоструктурированную задачу возможно превратить в совершенно конкретную модель, которая породит понятный перечень, **список** (проще говоря «что нужно, чтобы выполнить задачу»), и в ходе дальнейшего взаимодействия с экспертами и консультантами, а также при собственной работе разума позволит сократить список до минимального предела, оставив при этом актуальные пункты и шаги. Для решения слабоструктурированной задачи необходимо **найти модель** (с помощью модели становится понятно, как действовать), изобразить **принципиальную схему и препятствия**. Далее проводим несложную работу, используя метод зависимых и зависящих. Каждый из пунктов составленного списка попадает в одну из трёх категорий, где с помощью данного метода остается один ключевой параметр в каждой категории. В конечном итоге на данном этапе останется 3 ключевых параметра (треугольник), разрешив которые, вы получите управляемый результат. Будь-то задача управления людьми или бизнес, спорт. Этот способ применим к любой слабоструктурированной задаче.



Схема 3

Ранее наставник Олега Мальцева, Виктор Павлович Светлов объяснял, что *никогда не нужно выдумывать себе задачи; нужно смотреть на те, которые ставит жизнь, и их разрешать*. Для этого достаточно переключить фокус внимания с себя и своих «хочу» вовне — в плоскость уже существующих задач. Объективный взгляд на фактическое положение дел и так позволит в кратчайшие сроки осмыслить, какие навыки важно приобретать, а какие — актуально совершенствовать.

В качестве ремарки отметим, что, учитывая современную скорость изменений внешних обстоятельств и не только, уже мало быть «хорошим человеком», важно развиваться как специалист в своем деле, выполнять задачи, чтобы не просто следить за актуальными тенденциями и требованиями, но и в некоторой степени опережать ход времени. В частности, таким образом создавались великие научные открытия, изменившие ход истории или быт человечества. Те, кто изобрели мобильный телефон, ноутбук, Интернет и множество других продуктов нашей цивилизации, значительно опережали время, в котором жили.

## ДАЛЕЕ ПРЕДЛАГАЕТСЯ ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ЕЩЁ ОДНИМ ПАРАДОКСОМ РАЗУМА.

До того, как начать заниматься той или иной плоскостью, человеку необходим некий **ключ, стартер** (это может быть что угодно: встреча с авторитетом, история о герое, послужившая личным примером, или даже неудача в прошлом).

И первое, с чем столкнётся человек, — это интеллектуальное препятствие. Отметим, что ранее уже было проведено исследование о преодолении препятствий в системе построения навыков человека, результаты которого были освещены на международном научном симпозиуме в 2021 году.

Для преодоления интеллектуального препятствия важно иметь жажду познания и помнить, что этот барьер, при желании, может преодолеть каждый. Побудив себя погружаться в новую среду, сделав намеченную задачу значимой для себя, осмыслив обстоятельства, конечный результат, человек становится крайне способным к реализации собственного, пока ещё скрытого потенциала. Эффективнее всего на данном этапе работает прототипологический метод и подход к исследованию плоскости посредством историзмов и амальгамизации (о таковых научных методах подробнее будет идти речь в последующих главах).

В ходе исследования феноменов работы разума на модели стендовой стрельбы был установлен и такой факт: у некоторой категории лиц на тренировке при выборке возникает ситуация «головой понимаю, а руки и ноги не могут сделать, как положено». Это явление связано с системой автоматизмов человеческого тела (САЧТ). Учиться новому нужно медленно — при таком подходе

вероятность сделать правильно гораздо выше, так как при повышении скорости включается САЧТ, и человек неосознанно делает то, что уже умеет, а не то, чему только учится. Задуманное новое может быть реализовано правильно только медленно и в ключе дисциплинированных тренировок. При этом регулярность тренировок – важнейший критерий. Разуму требуется время для перестройки, чтобы новый навык полностью усвоился; не зная этого, нередко люди бросают занятия практически у финишной прямой.

**УМЕНИЕ ВСЁ ДОВОДИТЬ ДО КОНЦА – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА.**

Подводя промежуточные итоги вышеизложенного, можно заключить следующее:

- *то, чему вы хотите научиться, важно делать медленно и регулярно (таким способом формируется новый сердечник);*
- *учить других людей можно только зная, как устроен разум, как происходит взаимодействие разума и памяти. Это позволит выстраивать эффективные программы тренировок для каждого человека;*
- *на этапе обучения новому соревнованию с кем-либо, кроме собственных показателей, гарантированно приводят к поражению. Гораздо продуктивнее находить свободную зону, где «ещё нет никого», и создавать там собственные результаты.*

Согласно более чем столетней практике школы прикладных наук, в основе самой эффективной тактики кроется умение обучаться самостоятельно с использованием консультантов для корректировок. Нередко отдельные эксперты чаще всего специализируются в узком направлении, поэтому человеку необходимо иметь возможность обращаться к нескольким консультантам из разных отраслей как в бизнесе, спорте, жизни и деятельности, так и в науке.



*Наш разум – это подвижный, опасный, своенравный инструмент; его нелегко умерить и втиснуть в рамки.  
Мишель де Монтень*

# 04 ГЛАВА

## ДВЕ ГРАНИ «РАЗУМНОГО БЫТИЯ» КАК ОСНОВА ВЫБОРА ОБРАЗА ЖИЗНИ, ИЛИ ДВА ТИПА МЫШЛЕНИЯ И ПОЧЕМУ ОНИ СУЩЕСТВУЕТ С ДАВНИХ ВРЕМЁН

Может ли человек чужими руками увековечить себя? Привести другого на пьедестал Олимпа? Может ли, командуя и отдавая распоряжения другим лицам, порой даже не имеющим к нему прямого отношения, выстраивать функционирующие эффективные системы, будь то бизнес или разновидность социального института?

Интуитивно, пожалуй, напрашивается положительный ответ. Однако так ли это? И в какой степени данная возможность действительно существует? На эти вопросы досконально можно ответить, лишь исследуя феномен разума — той самой машины, которая не просто отдаёт распоряжения телу, но обладает существенными особенностями, возможностями, требованиями и потенциалом, стремящимся к бесконечности.

Глава представляет собой результат прикладного осмысления феномена «разум-тело», определяющего не только результативность человека, но и представляющего обоснование его подхода к выбору образа жизни.

▮▮ **НРАВСТВЕННОСТЬ ЕСТЬ РАЗУМ СЕРДЦА.**

Генрих Гейне

## В СИЛУ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ...

Сегодня человек обитает в условиях технологической эры, упорно стремящейся стирать грани между фактическим и виртуальным, и человека в такое время, пожалуй, с каждым днём всё сложнее представить без электронного девайса, будь то смартфон или ноутбук. Да, мы живем в такое время, когда любую информацию практически без труда при наличии доступа в Интернет можно получить, не выходя из дома. Достаточно иметь в наличии телефон и уметь использовать поисковую машину, такую как Google, Yandex, Yahoo — что вам более по нраву. В условиях кажущейся легкодоступности, тем не менее, по совершенно разным причинам в XXI веке уже мало кто задумывается о достоверности той самой искомой информации.

Однако ещё несколько десятилетий тому назад отношение к информации и коммуникационным каналам было иным. Например, таким: если в газете что-то написали — значит, написали правду, ведь журналистика не может врать. Мать или отец что-либо рассказали — значит, так оно и есть. Учитель в школе объяснил, «как надо», следовательно, так и надо поступать.

По аналогичной логике происходило даже взросление в профессиональном плане. Люди становились специалистами, буквально следуя по стопам своих преподавателей, наставников, т.е. они переносили на практику знания той школы, которую годами обучения и тренировок вкладывал им их учитель. Приведу самый наглядный пример. Допустим, человек учится по специальности «психология»; на определённом этапе выбирает школу психологии, которая ему наиболее близка (больше всего нравится) или ту, что ему передал наставник/преподаватель в университете. Школы психологии, безусловно, существуют разные: аналитическая школа психологии (её «сердце» — учение К. Г. Юнга), психоаналитическая школа глубинной психологии (Л. Сонди), учение З. Фрейда, экзистенциальная школа, бихевиористика и т.д. То есть в основе профессионального образования должно быть фундаментальное системное знание, иными словами, **школа**.

Всегда ли происходит так, как описано в примере выше? Нет. Довольно часто люди занимаются каким-либо делом по наитию, как они привыкли, словно повинувшись невидимому течению реки жизни. Иными словами, они затрачивают время и усилия на какое-то дело, не имея для того в своей основе знаний фундаментальных, системных, отвечающих параметрам многофункциональности и эффективности. Чаще всего, когда тот или иной человек заявляет «я — психолог», на вопрос о принадлежности к школе (к какой школе психологии он принадлежит), он ответить не может. Просто быть «психологом», как и просто быть «хорошим парнем» не получится. Таков удел дилетантов. Если человек, называющий себя психологом, ни к какой школе психологии не принадлежит, то и психологом он не является.



Не секрет, что автор данной монографии принадлежит к школе судьбоанализа. Однако данный выбор совершенно не означает, что по каким-то причинам позволительно не разбираться в учениях Юнга или Фрейда – напротив. Тем не менее, для автора школа родоначальника судьбоанализа Липота Сонди первична, а все прочие учения, концепции и взгляды – вторичны. Причина в том, что школа судьбоанализа во многом тождественна школе, переданной Виктором Павловичем Светловым, одним из величайших Наставников. Так, Олег Мальцев является преемником его школы; дело продолжают его воспитанники.

Еще один пример хотелось бы продемонстрировать посредством такого предмета как нож. Так культурно-исторически сложилось, что во многих странах мира есть свой нож (в частности, как форма культурного наследия), отличия заключаются лишь во внешнем виде: размере, форме клинка, толщине стали. И неважно, идёт ли речь о ЮАР, Германии или далёких Филиппинах – сам по себе объект всё равно остается ножом, как бы он ни назывался.

У многих народов в силу менталитета и специфики среды за века сформировались особенные способы владения ножом, присущие только этой исторической территории. Ножевой бой в Южно-Африканской традиции разительно отличается от работы ножом в русской криминальной традиции. В свою очередь то, как орудуя ножом в Мексике, не похоже на традиции и манеры среды Филиппин. И экспертам, сведущим в культуре ножевого боя, несложно заключить, умеет ли индивид управляться ножом и какую школу он исповедует в таком случае. Даже по тому, как человек держит нож, можно точно сказать, где учился этот человек (если он действительно где-то учился), то есть какая школа лежит в основе его знаний.

Вернёмся к проблематике современности и поразмыслим о так называемой достоверности информации. На платформе YouTube за последние 10 лет, как грибы после дождя, появились тысячи и тысячи экспертов в самых разных областях (даже ещё не существующих). Многие такие эксперты, словно виртуальные учителя человечества, пытаются просвещать общественность, учить чему-то людей и даже их лечить. Так, невольно вспоминается замечательный фрагмент из повести «Хромая судьба» братьев Стругацких:

- ... *Ваш пациент выздоровел?*
- *Мои пациенты никогда не выздоравливают.*
- *У вас прекрасная репутация! ...*

Парадоксально? Возможно. Зато прекрасно отражает иррациональный феномен «героев нашего времени», а именно: существуют люди, которые активно учат других тому, чего сами не умеют. Например, как строить бизнесы и заключать крупные контракты. Учат на манер рассказа о том, как «бить большим футбольным мячом по большим воротам», даже не представляя, чем футбольный мяч

отличается от шайбы. При этом рассказывают очень вдохновенно и настолько правильно подают материал (так, как несведущая аудитория хочет слышать) — интересно, примитивно и с огнём в глазах. В конечном итоге, у слушателей даже сомнений не возникает относительно компетентности этого человека. Для таких «экспертов» появилось даже специальное слово — «инфоцыгане». Если вы спросите такого «информатора», чему конкретно он обучает, чёткого ответа не ждите. «Инфоцыгане» не ответят на этот вопрос, поскольку сами не знают. Зато презентацию точно приведут и эмоционально направят на вас все возможные потоки информации, сдобренной цифрами, графиками и злободневными примерами. Зачем и что это даёт в конце — неизвестно. Зато звучит и выглядит здорово. Так или иначе, у большинства «спикеров» в основе их авторского взгляда ровным счётом нет основы, то есть **отсутствует фундамент, непосредственно школы**. Именно по этой причине, многие бизнесмены, достигнув некоторых высот, начинают допускать примитивные ошибки («детские» ошибки), которые существенно расшатывают бизнес-систему, выстроенную за долгие годы деятельности. Собственно, практически всех ошибок можно избежать, если изначально правильно выстраивать фундамент бизнес-здания, то есть эффективно формировать плато бизнеса. В противном случае получится, как в сказке «Приключения Буратино»:

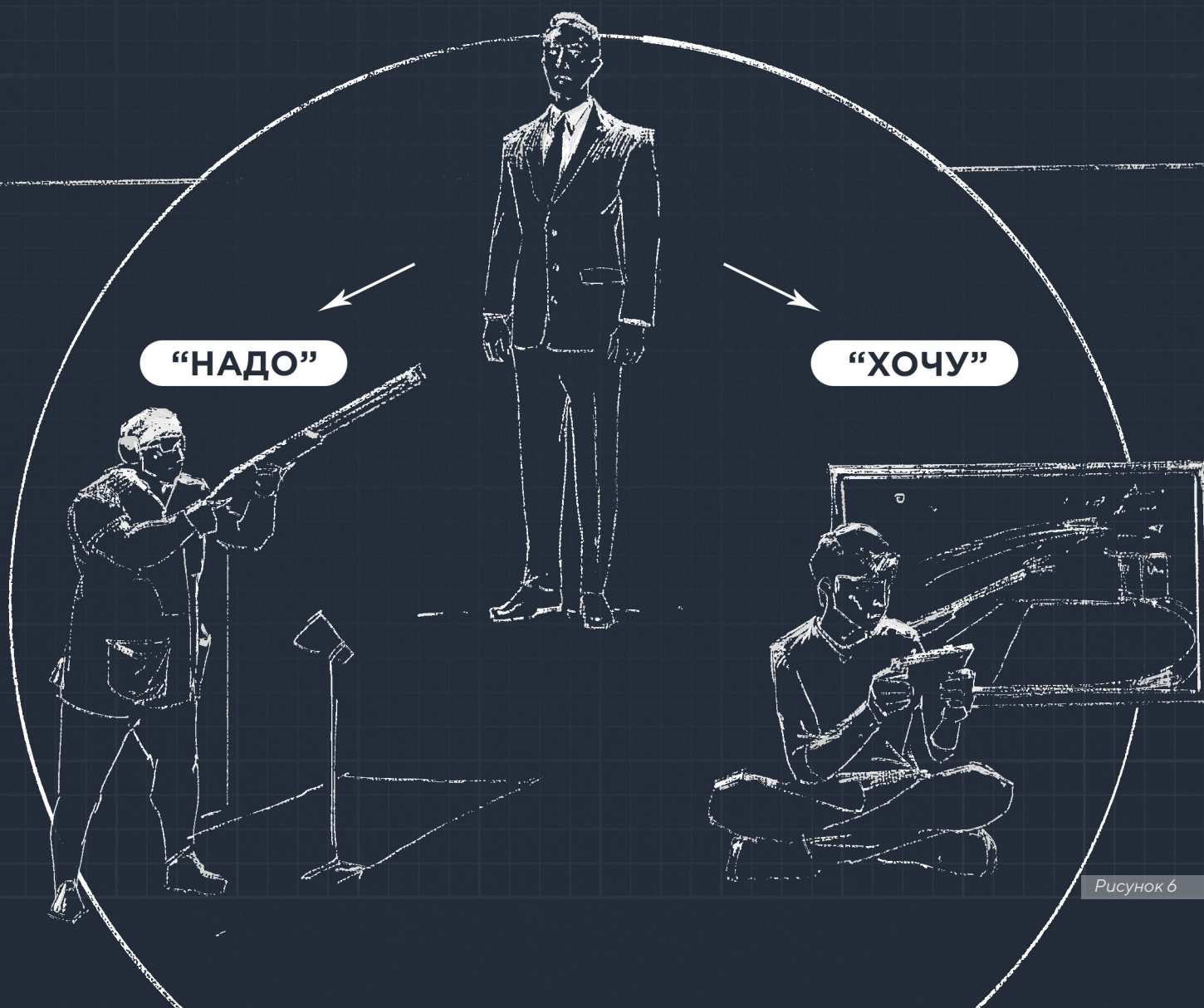
- *Кто вас воспитывает, скажите, пожалуйста?*
- *Когда папа Карло воспитывает, а когда никто.*

Будучи по природе достаточно ленивым и нетерпеливым существом, нередко человек, не разобравшись в сути предмета, буквально хватается за первичный интересный вариант, не удостоверившись в его эффективности и соответствии действительности. Например, выслушав мнение «деловитого эксперта», бизнесмен, не проверив релевантность оснований полученных рекомендаций, в конечном итоге невероятно удивляется, почему на практике сложилось не так, как он планировал, и почему он потерпел поражение.

Отметим, что причина промахов и неудач — не только в некачественной информационной составляющей. Не менее важны и навыки. Поставим вопрос так: достаточно ли отправиться в школу и отучиться? Нет, недостаточно. Даже при условии обучения в выдающейся школе, в которой преподают самые первоклассные учителя, если «в голове опилки», как в песне Винни-Пуха, то какая бы школа ни была, каким бы великим человеком ни был бы ваш тренер — тренировка пройдёт впустую. Почему так? Почему даже при наличии замечательных условий не всегда представляется возможным приобрести нужный навык? Если внешняя среда не является источником проблем и препятствий при обучении, значит, следует исследовать внутреннюю среду (условно) — то есть самого человека. На этом этапе предлагается завершить предварительное обсуждение и перейти к предмету данной главы — к феномену, который по-авторски обозначен как **парадигма «разум — тело»**.

## В ОКОВАХ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ

Итак, определённо известно из практики, что люди, совершая те или иные выборы и поступки, хотят, чтобы их действия были эффективны и неизменно приводили к успеху. Тем не менее, одно дело — просто хотеть получить, и совсем другое — иметь желание научиться. Ни один человек не рождается чемпионом. Он может всю жизнь действительно сильно чего-то желать, но так и не суметь заставить, побудить себя реализовать желаемое. В предыдущей главе мы говорили об опасной тенденции слепого следования своим «хочу», но вот что ещё любопытно: **наш разум не оперирует командой «надо», он «воспринимает» только команду «интересно»**. То есть человек с большим удовольствием будет заниматься тем, что ему интересно, но не тем, что нужно. Например, нужно идти на тренировку по боксу, но интересно пойти на прогулку, на речку или поиграть на приставке. Казалось бы, что такого необычного в описанном? Дело в том, что именно в противостоянии категорий «надо» и «интересно» кроется корень всех неприятностей индивида, равно как и его нереализованных желаний. Человек делает выбор в пользу опции «интересно», будто бы не может подчинить себе собственный разум. Поэтому, как говорится, «голова думает одно, а тело делает другое».



Исходя из описанного феномена, возникает вопрос: «Что же сделать со своим мышлением, чтобы тело начало делать то, что нужно?» При этом, повторяюсь, не стоит забывать, что человеческий разум совершенно не руководствуется такой категорией, как «надо». Любой человек как личность и головой, и сердцем понимает, что действительно «надо» что-то сделать, «надо» совершить простое действие или поступок, «надо» научиться полезному и недостающему. Однако понимать необходимость и внедрять её решение — совершенно разные категории. В качестве краткой справки заметим, что даже **психиатрические отклонения базируются, т.е. опираются в фундаменте всего на одну категорию — «хочу»**. Прочие варианты развития сценариев относительно психиатрических отклонений вращаются вокруг оси, задаваемой категорией «хочу».

Допустим, человек обладает феноменальными способностями, огромным реализационным потенциалом и недюжинными талантами. И просто команда разуму «мне это неинтересно», безусловно, не обеспечивает никакого движения ввысь. И, наоборот, одна команда «не хочу» может стать ключевым параметром для выздоровления от лени, для старта к обучению («не хочу так дальше»; «не хочу влачить такое существование» и пр.). Когда человек «не хочет», всё бесполезно, любые доводы бессильны. Индивид все равно проживет жизнь, как он хочет. Даже если этот выбор сделан им в пользу неэффективного, неприбыльного, заведомо убыточного (о чём известно заранее, на старте выбора). Вероятно, в ходе осмысления данного феномена, появится мысль, что аналогичный выбор, губительный для самого себя, — это абсурд, эдакий иррациональный выбор или решение. Да, описанное — иррационально. Однако разум человека работает именно так — иррационально.

## ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Однажды, ещё в ходе экспедиционного исследования в сердце Рейна мой шеф, Олег Викторович, задался вопросом: *«Как так получилось, что практически все мировые шедевры созданы, а масштабные открытия сделаны в рабовладельческом строе? Собственно, не так давно»*. Читатель, возможно, подумает: «Что значит рабовладельческий строй, да ещё и не так давно? На календаре 2022 год, т.е. XXI век!» Да XXI век, но всё, о чём будет в дальнейшем идти речь, подтверждает, что исторически рабовладельческий строй — не столь древняя эпоха, да и во многом основы этого строя продолжают эксплуатироваться и, казалось бы, в цивилизованном XXI столетии. Тем не менее, не будем привязываться к датам и играть в статистику, обратимся к логике. Первое, над чем любопытно поразмыслить: многие шедевры цивилизации были созданы в рабовладельческом строе — т.е. во времена не столь цивилизованные, не очень располагающие к творчеству и эстетике высокого стиля и культуры. Внимание, вопрос: как можно заставить совершенно необразованного че-

ловека, который практически не умеет ничего делать (разве что есть, спать и передвигать ногами), который никогда кисти в руках не держал, нарисовать, например, Джоконду? *Возможно ли это? Возможно ли заставить раба, живущего в рабовладельческом строе, вдохнуть жизнь в великое произведение искусства, создать его?*

От примеров стародавних отправимся в современность. Пожалуйста, представьте, что существует какое-либо дело, которым вы никогда не занимались. Например, вы никогда не стреляли из матчевого пистолета или не играли в бильярд. Представили? Замечательно. А теперь предлагаю к осмыслению примечательный рассказ моего шефа об одном нетривиальном эксперименте.



*...Итак, я поставил физический эксперимент с бильярдом. Прежде я никогда не держал кия в руках и имел скудное представление о том, как играют в эту игру. Бильярд – игра непростая, по факту, высокотехнологичная научная система. И может только с виду показаться, что нужно просто забивать шары в лузы. Но для начала по шару ещё предстоит попасть, не говоря уже о том, чтобы он залетел в нужную лузу. А если спортсмен бьёт по двум шарам (когда один шар загонит другой в лузу) или по трем, подход к получению результата и вовсе меняется.*

Итак, для эксперимента мне требовался некто на роль «рабовладельца» (это условное название, которое необходимо для пояснения всех последующих действий эксперимента). Я направился к профессиональному мастеру по бильярду и попросил его не научить меня, но *моими руками отправить все шары в лузы*. Ход эксперимента выглядел следующим образом: мастер давал команды, как мне надо стоять, как держать кий, как двигать рукой, я послушно все выполнял. И как бы парадоксально это ни прозвучало, все шары оказались в лузах. По сути, **мастер играл в бильярд, командуя моим телом и руководствуясь собственным разумом**. В этом и заключается замечательный феномен. Оказывается, можно не только Джоконду нарисовать, но и партию в русский бильярд чужими руками выиграть. Если человеку *заменить разум на иной, то даже совершенно неспособный человек сможет выполнить высококоординационную задачу*.

**Эксперимент чётко показал, что чужой разум может управлять другим телом и «заставлять» это тело не просто бить в шар и каждый раз попадать в лузу, но даже играть как профессионал.** Из этого следует, что при выполнении задач в жизни и деятельности дело не в теле человека; с телом всё в порядке, проблема – в мышлении.

Феномен заключается в том, что **какое бы у человека ни было тело, в реализационной цепочке первичен разум, поскольку именно разум отдаёт команды.** И эксперимент с бильярдом это подтверждает. Безусловно, бильярд — только пример, однако аналогичный эксперимент можно провести и с другими видами деятельности, даже с бизнесом. Итак, мы получили подтверждение, что существует такой феномен, который говорит, что **чужой разум, управляя другим телом, может добиваться результатов.** И тому существуют тысячи доказательств в истории.

Несколько научно-исследовательских рейдов в Европу с целью получения ответа на вопрос «кто строил богатое наследие нынешней цивилизации?», некоторое время на погружение в среду с целью знакомства с историей создания европейских городов — и изыскатель натолкнётся на любопытный вывод: прекрасная европейская архитектура, в основном, творение рук рабов. Оказывается, шедевры строили рабы. **Исторические факты, соответственно, также являются прямыми доказательствами, что можно взять раба, вставить его в производственную цепочку и, используя свой разум и его тело, создать шедевры.** Более того, приведу небольшую психологическую справку: при желании апеллировать вышесказанному, мол, гвозди забивать и кирпичи класть — эту деятельность нельзя сравнить с написанием картины; или что человек сам должен хотеть создать шедевр, а если он раб, то и не сможет нарисовать, потому что не хочет — отмечу, что подобные высказывания не несут в себе истинности. Хочет человек или нет, умеет он это делать или нет — при соответствующей конфигурации контроля и менеджмента, при соответствующем участии тренированного разума можно добиться любых результатов. Умение тренера/мастера, в частности, и заключается в том, чтобы создать такую ситуацию, при которой у человека никакого выбора не будет — только вперед, только Олимп.

В одной из наших бесед профессор Элизабет Эдершайм (ученица Марвина Бауэра) сказала: «*Менеджмент противоречит человеческой природе*». При этом она отмечает, что ни одна компания не может существовать без менеджмента. Ни один город, здание невозможно построить без менеджмента. Поэтому да, искусство управления противоречит человеческой природе, ведь человек по своей сущности не раб. Но человек сам себя

делает этим рабом (перекладывая ответственность за свое тело на чужой разум — на разум родителей, возлюбленных, работодателей, даже детей и пр.). Так, чтобы рабами управлять, как показывает история, потребовалась строгая система контроля. По сути своей, даже в наши дни разум директора компании отдает распоряжения и даёт команды своим сотрудникам (и нередко те не включают никакой аналитический аппарат, не обременяют себя мыслительными процессами, но просто действуют физически, перемещая тело из одной точки в другую).

### ЧУЖОЙ РАЗУМ МОЖЕТ УПРАВЛЯТЬ ДРУГИМ ТЕЛОМ



Рисунок 7

Есть мнение, что истинный тренер и преподаватель умеет оживлять картинку, отвечающую его подопечному на вопрос «зачем?» и «почему?». Тренер должен не просто что-то рассказать, а создать такую предфункцию, что у учащегося картина понимания буквально впечатывается в сознание, и у него не возникнут вопросы «зачем?» и «почему?»: человек отчетливо понимает, что без этого умения, например, он либо умрет, либо не получит то, что хочет. И в данном ключе прослеживается некий тождественный принцип управления, применяемый ещё в рабовладельческом строе. Человека можно даже не пытаться чему-то научить, достаточно создать такое «зачем?» и «почему?», при котором он будет воплощать шедевры один за другим. Наш разум способен даже на это. На то, что вы даже не своими руками это делаете. Один американский эксперт в интервью сказал, что «если человек не знает, как [что-то сделать], то ему недостаточно объяснили «почему?»».

## НАЗЫВАЯ КАТЕГОРИИ СВОИМИ ИМЕНАМИ

Кто же такой рабовладелец? Рабовладелец — не тот, кто захватил в плен кого-то и превратил этих людей в рабов. По факту, это не выгодно. Рабов требуется кормить, лечить, давать им ночлег, следить, чтобы они не разбежались — это сплошные растраты. В ретроспективе снова обратимся к истории и вспомним, что на американском континенте для обработки сельскохозяйственных земель требовалась рабочая сила, которую и поставляли европейские работорговцы. Условия были простыми: работать на плантациях; тех, кто не хотел работать, избивали палками. Зачем мы вспоминаем эти уроки истории и приводим их? Чтобы образно и наглядно продемонстрировать суть следующего принципа: *если сам человек неспособен с помощью тел рабов и собственного разума что-либо создать, то рабы ему не нужны.*

С прикладной точки зрения тактический вывод весьма простой: если вы не планируете создавать шедевры, выстраивать города, создавать и развивать бизнес, в таком случае вам образ жизни рабовладельца не нужен, вам «рабы» не нужны. Собственно, сегодня ведь как все привыкли? Если человек — директор, ему обязательно идти путем стереотипов: 3 машины; штат сотрудников не менее 80 человек; несколько яхт и пр. А потом такие «управленцы» приходят на консультацию и жалуются: «Как так? Бизнес разваливается». Известно, как: сам, будучи рабом, индивид заявляет, что он из другой когорты — из «рабовладельцев», но при этом он сам ничего не делает (не руководствуется своим разумом) и продолжает играть в игру с самим собой.

В определенный момент времени появились некие способы и методы, при помощи которых люди научились убеждать всех вокруг, что они что-то умеют. Существует такое выражение: «если бы я не знал этого человека, то подумал бы, что это профессионал». Например, человек А решил продавать обучающий курс по стендовой стрельбе. Для этого ему потребуется показать всем, что в этой плоскости он профи. Человек А нанимает видеооператора и монтажера, делает заказ: «Прошу сделать крутой, эффектный видеоролик, как я разбиваю все тарелки в пух и прах». На самом же деле, уровень господина А в этом виде спорта ниже среднего. Но качественный видеопроduct делает свое дело: люди смотрят и верят. Вы каждый день такие видео сотнями встречаете на YouTube. Опять-таки, пример в который раз подтверждает: чужими руками можно сделать из себя шедевр. Главное, иметь хорошего оператора и монтажера, которые всё снимут и подадут под правильным углом. Таково мастерство рук операторов и монтажеров, но не мастерство рук самого исполнителя. Все это обман, не более того. Однако в некоторых руках обман стал наивысшей формой искусства, в частности, американская школа бизнеса учит, как использовать обман, чтобы доказать, что кто-то имеет право кем-то руководить. Хотя на самом деле оснований нет.



Еще один феномен, давным-давно зарегистрированный психологами, физиологами и нейрофизиологами: человек, который не умеет что-то делать, может этому научить других. Олег Викторович рассказывал, как знал одного тренера, который на физической подготовке для военных не умел выполнять гимнастические упражнения на брусьях, при этом мог научить любого. По сути, тренер выполнял ту же самую высококоординационную работу: он свой разум «давал» ученикам на время, чтобы те научились выполнять физическое упражнение. Этот феномен еще раз демонстрирует, что ключевая проблема при реализации задачи не имеет отношения к телу; основа — это мышление. Тело у всех одинаковое: две руки, две ноги и одна голова. Да, у кого-то тело более гибкое, у кого-то менее гибкое, но отличия не принципиальны. И поскольку у всех одинаковое тело, значит, при помощи этого тела можно выполнить одинаковую задачу, вне зависимости от сложности самой задачи.

## ЧТО ЖЕ МЕШАЕТ РЕАЛИЗОВАТЬСЯ В ЖИЗНИ?

Знающий человек может побудить чье-то тело выполнить даже очень сложную, высококоординационную задачу или вычисление. Но почему тело может, а наш разум — нет? Почему же тело слушается команды другого разума? В своей работе «Адаптивное мышление» профессор Герд Гигеренцер объяснил, подкрепив наблюдения множеством экспериментов, на основании чего человек принимает решение и как срабатывает автоматическая функция. Гигеренцер говорил о том, что *все цифры и вычисления вводят человека в заблуждение, что его разум не работает с цифровыми показателями. То есть для разума цифры и названия (термины) — это некая инородная субстанция.* Так что, первое, что мешает самому человеку реализоваться в жизни, — это его разум, второе — сам факт, что в нашем обществе разумность никому не нужна. **Сегодня в мире главенствует психология раба.** Люди с детства привыкли, что их нужно подталкивать, пинать, заставлять что-то делать: «будешь хорошо учиться — что-то получится», «только посмей принести двойку — я тебя выпорю», «не выполнишь — вычту из зарплаты» и т.д. **Философия «кнути и пряника» и определяет некий уклад жизни человека, а именно — рабский образ жизни. И виной тому является сам человек.** Не социальные устои общества, не государственные законы или политическая идеология, а сам человек. Он просто не хочет, ему «не интересно». Повторюсь, слово «надо» разум не понимает. И человек привык винить в том, что у него чего-то нет (каких-то благ) или что-то не получается, других людей и события, но не себя. Его нужно пинать, заставлять что-то делать — вот такого человека условно и именуем рабом. То есть индивида, исповедующего рабский образ жизни и мышления. И мы повторно получаем подтверждение, что проблемы у человека не с телом, а с его мышлением.

В итоге получается, что человеческий мир буквально делится на две неравных части: одни живут как рабы: у них весьма много «хочу» и мало того, что они получают; второй тип людей, условно, это «рабовладельцы». Собственно, эти рабовладельцы руками рабов и создают те самые блага, шедевры, предметы искусства и быта, которыми по сей день все восхищаются, которые остаются в памяти эпохи.

**Что же делать, если вы, условно, не приемлете оба образа жизни и не желаете слыть ни рабом, ни рабовладельцем? Очень просто: меняйте собственное мышление, знакомьтесь с собственным разумом и его особенностями, его феноменами. Желаете достижений, жизненных благ и сбывающихся мечтаний? Для любого выбранного образа жизни важен фундамент, без него — никак. Иными словами, нужно плато.** Для того, чтобы достичь задуманного и запланированного, потребуется нечто, с помощью чего человек будет добиваться реализации, т.е. некая система. У любой системы есть база — плато, оно существует в каждой форме и вариации деятельности, вне зависимости от того, чему себя посвящает человек (даже называя свой род занятий «хобби»).

## Summa summarum

*«Ни одна машина не заменит разум человека».* До учёных ещё писатели-фантасты неоднократно заявляли об этом, даже создавая романы-утопии. Конечно, машина не заменит разум, однако нередко человек сам отказывается менять свое мышление; он готов совершенно добровольно передавать свое тело в руки «знающего и умелого руководителя». Вот и получается, что человек сам себя превращает в робота или попросту раба, причём программное обеспечение ему «устанавливает» руководитель, который, используя свой разум, отдаёт распоряжения «рабу», что тому нужно делать, предварительно ответив на вопросы «зачем?» и «почему?».

Если бы человек изменил свое мышление, он бы мог добиться очень многого в жизни, решить любую задачу, научиться буквально чему угодно. Но тенденция такова, что большинство менять мышление не желает, то есть перенастраивать разум они не желают. Многие даже не представляют, что это возможно.

И напоследок. В книге «Железные амбиции» Майк Тайсон рассказывает о том, что его выдающийся тренер Кас Д'Амато постоянно заботился о том, чтобы укрепить его разум. Так, Д'Амато объяснял: «Надеюсь, ты понимаешь, что твой мозг тебе вовсе не закадычный приятель? Ты должен постоянно бороться с ним, ставить его на место». По сути, он говорил ему: «Майк, измени свое мышление». Но для Тайсона это была, вероятно, очень непосильная задача. Он очень хотел стать чемпионом, и пока Кас был жив, делал все, что велел ему тренер, даже когда тот применял к нему «кнут». Д'Амато знал, что нужно сделать, чтобы Майк стал великим. Он объяснил ему и «зачем?», и «почему?»;

дал Тайсону свой разум и мастерски управлял его телом. И тому есть подтверждения. В одном из интервью Майк Тайсон, например, напрямую сказал: «Я даже не понял, как я стал чемпионом». То есть всемирно известный боксёр, самый молодой в истории чемпион в супертяжёлом весе не знает, как выиграл титул чемпиона мира.

Кстати, профессор Николай Государев в книге «Так становятся чемпионом» привел более 300 примеров, которые четко демонстрируют, как разум тренера может управлять телом спортсмена (и об этом мы побеседуем в следующих главах).

В произведении братьев Стругацких «Пикник на обочине», доктор Пильман говорил: «...разум есть такое свойство человека, которое отличает его деятельность от деятельности животных». Пожалуй, стоит задуматься над этими словами. **Ведь разум – это способность самостоятельно ставить задачи и решать их.** Но если человек не хочет это делать, если его всё устраивает, и он категорически не согласен менять свое мышление, то он раб – раб своих заблуждений. Это его жизненный путь, выбранный им добровольно. Но есть и второй путь – путь рабовладельца. В таком случае нужно начать работать со своим разумом, а для этого потребуется плато.

Вероятно, вы будете удивлены, но в сленге делового мира есть такой термин, как «негр». Они между собой так и общаются: «Что там твои негры? Впахивают на плантации». Деловая среда, соответственно, тоже подразумевает две категории граждан: «негры»/рабы и рабовладельцы. И никто этого не скрывает. Этот пример и проведенный эксперимент с бильярдом ещё раз подтверждают тот факт, что разум человека может командовать/управлять/решать задачи посредством как своего, так и другого тела (других тел).

## **КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ – В СПОСОБЕ МЫШЛЕНИЯ И В РАБОТЕ РАЗУМА.**

05

ГЛАВА

ЭВРИСТИКА РАЗУМА:  
О МОДЕЛИ И ЛОГИКЕ

## ■ ОТ КОРНЕЙ – К ПЛОДАМ

Некогда русский литератор В. Г. Белинский сказал: «Разум дан человеку для того, чтобы он разумно жил, а не для того только, чтобы он видел, что неразумно живет». Жить разумно, как говорят еще – жить по уму. Но как часто человек задумывается о том, как он живет, как поступает и действует? Я допускаю исключительно из личной практики, что многие начинают задумываться о своей жизни только в тот момент, когда они ею недовольны, когда произошло что-то неприятное. Человеку сложно признаться самому себе в том, что он недоволен своим положением, статусом или состоянием, ведь подобное признание невольно рушит все его представления, мечты и желания о том, каким должно быть бытие, то есть образ жизни, по его мнению. Безусловно, само представление «как должно быть» у него тоже каким-то образом сформировалось. Конечно, пока ребёнок рос и вырослел, на него со всех сторон воздействовали разного рода силы, повлиявшие на формирование его личности. Таковыми силами были: родители, родственники, друзья, коллектив авторитетов из разных сфер. Каждый из них оставил свой след в становлении каждого из вас. Так что, вполне резонно заключить, что желания и представления о жизни, самореализации, профессиональной деятельности изначально не ваши. Иными словами, они исходят не от вас, эти «корни» растут из иных систем и мест. Описанная ситуация может даже показаться безвыходной, ведь как реализоваться, если уже, по сути, все заранее *решено* вместо человека?

В стремлении стать экспертом в какой-то области 80–90% людей следуют классической схеме: школа, университет, профобъединения, стажировка, работа. И так, вспомним, как дела обстояли буквально 100 лет тому назад. Система образования выглядела иначе; в реализации прослеживался такой принцип, как *наставничество*. Сегодня наставничество осталось также, но в значительно меньшей степени. У таких выдающихся личностей, как граф Г. С. Потемкин, А. В. Суворов, тоже были наставники и покровители – люди, знающие как выковать из несмышлёного мальчика великого полководца. Впрочем, недостаточно просто знать, требуется методология и программа тренировки. И глядя на результат, можно с точностью сказать, что у легендарных полководцев она была. Что ж, если человек страстно желает кем-то стать, обрести новые навыки, освоить новую сферу деятельности, то как минимум ему важно определиться, что он хочет получить в конце. Далее уже на основании этого осмысления будет выстраиваться план тренировок к реализации желаемого – дорога к мечте. А начинается все с перестраивания собственного разума (способов мышления), попросту говоря, с головы. Ведь до тех пор, пока человек живёт благополучно, и его ничто не беспокоит, он и не задумывается о верности или истинности своей философии. Я скажу больше: и когда беда случается, человек тоже не задумывается над философскими аспектами. Он продолжает жить, пытаясь менять все вокруг, но попытки изменить что-то

вовне никаким образом не изменяют самого человека. То есть человек стремится получить желаемый результат, но при этом совершенно забывает, что для этого придётся изменить подход. Напрашивается вполне логичная рекомендация: *перестать делать то, что делал, и начать что-то делать с собой (прилагать усилия к себе, как к личности).*

Предположим, вы решили научиться стрелять по тарелкам, в этом случае, помимо ружья, вам понадобится хороший инструктор. Бесспорно, версия «сейчас я быстро изучу уроки на YouTube – и стану мастером» не рассматривается. Само размышление в этом направлении уже порочно. Итак, в зависимости от поставленной перед собой цели, то есть от представления, какого результата вы хотите добиться в стендовой стрельбе, будет зависеть и программа тренировки. Если вы стремитесь выиграть Олимпийские игры, то на стенде вам в прямом смысле слова придется жить и много работать. У Олимпийских школ существуют и собственные программы тренировки, и методики обучения. Если вы просто хотите научиться хорошо стрелять, чтобы в дальнейшем использовать полученные навыки на охоте – это другая программа тренировки (неолимпийская). Соответственно, программа тренировки выступает ключевым фактором при постановке нового навыка, ибо не только дисциплинирует, но и выступает решающим компонентом на пути реализации поставленной задачи. Наставник, тренер – это человек, вкладывающий в будущую личность посредством тренировок и достижения результатов верную философию (перестраивает его разум).

Итальянский мастер спорта по стендовой стрельбе Тонино Бласи говорил: *«Неправильный подход в начале может быть причиной, по которой стрелки не могут улучшить свои результаты. Для них должно стать очевидным, что до тех пор, пока они не изменят свой подход, результат не улучшится».* Может ли человек сам выстроить свою систему тренировки? Конечно, да. Но на это могут уйти долгие и долгие годы, при этом желательно обладать навыками исследователя, чтобы добывать и обрабатывать полученную информацию.

Итак, чтобы добиться желаемого результата, важно соответствующим образом и способом перестроить свое мышление. В частности, для этого потребуется учебный план, реализуя который, человек перестраивает не только собственный подход к машине разума, но и психолого-физиологические функции. В данном ключе нам важно прийти к наглядной и рабочей модели. Прежде чем во что-то вносить изменения, необходимо понимать, *как выглядит то, во что планируется вносить изменения.*

## ■ ОТ ХОЖЕНЫХ ТРОП – К МАГИИ ЭВРИСТИКИ

Начать стоит с осмысления самого слова «разум». Впрочем, все вариации попыток дать ему определения перечислять нет резона. Как показывает история,

за время жизни этого понятия многие ученые умы пытались дать ему определение. Предлагаю обратить внимание только на некоторые из них, наиболее близко и объёмно передающие суть данного слова.

«Большой психологический словарь» дает такое определение:

**Разум** (англ. reason) – форма мышления, которая позволяет человеку переработать в научном понятии данные созерцания и представления, т.е. всесторонне воспроизвести систему внутренних связей, порождающих данную конкретность, раскрыть ее сущность.

«Большой энциклопедический словарь»:

**Разум** – ум, способность понимания и осмысления. В ряде философских течений – высшее начало и сущность (панлогизм) – основа познания и поведения людей (рационализм).

«Этимологический словарь Крылова»:

**Разум** – это слово, имеющее значение «способность мыслить», было заимствовано из старославянского, где образовано с помощью приставки отумь.

Научно-популярная литература. «Полдень, XXII век». А. и Б. Стругацкие:

**Разум** – способность к сложной обработке информации; конкретный уровень сложности, позволяющий зачислить существо в разумные, является в науке объектом дискуссий, но не является объектом дискуссий в религиозных учениях, полагающих либо что разум есть только у человека (христианство), либо полагающих, что в той или иной форме разум есть у животных (буддизм – «и у пса есть природа Будды»).

Итак, проанализировав вышесказанное с целью создания некой условно общей среды восприятия, можно отметить следующее: разум – это некая форма мышления, способность понимать и осмыслять, способность мыслить. Рене Декарт говорил «Cōgitō ergō sum», то есть «я мыслю, следовательно, я существую». И поскольку речь идёт о разумной функции, то одним из её элементов как раз и является наше мышление, из чего следует, что люди способны тренировать разные формы мышления. То есть *человек может побуждать свой разум работать в разных режимах*. Разум же «может» мыслить устройствами, конечными результатами, системами и т.д.

### **В качестве ремарки**

Опережая потенциальные критические высказывания из серии, что «человек думает мозгом», я советую сходить в ближайший морг. Попросите патологоанатома разрезать череп человека и продемонстрировать вам мозг. Посмотрите на этот орган внимательно, дабы убедиться, что мозг, увы, думать не может.

Если бы мозг думал, он бы думал без человека. У трупа мозг в наличии, однако, в отличие от человека живого, мыслительной деятельности нет.

«Ум» и «Разум». Разделяя данные категории отметим, что, несмотря на длительное присутствие в обиходе и мировой научной практике, дать практическое, понятное толкование этих понятий ни одна современная научная дисциплина неспособна по сей день. Ряд учёных по-прежнему оживлённо спорят о том, чем же «ум» отличен от «разума», и к общему консенсусу они так и не пришли. Обратим внимание на само слово «разУМ», где одна категория (ум) является частью второй категории (разум). Логично отметить, что **ум — лишь элемент разума, то есть ум входит в состав разума.**

Когда тех или иных людей считают *разумными*, им приписывают определённого рода характеристики. Вспомните, что говорят о человеке, у которого не наблюдается очевидных проблем в реализации разумной деятельности. Такого человека называют адекватным, вменяемым и прочее. В противном случае употребляют в отношении человека другие слова: «идиот», «дурак», «имбецил» и т.д. На данном этапе не лишним будет привести пример на предмет того, как «хаос разума» у человека проявляется на двигательных реакциях. Если такому человеку дать две палки в руки и дать ему указание ходить, он упадет. Достаточно простой пример свидетельствует о том, что разум влияет также и на координацию движений человека. **Разум — как некий равновесный орган у человека, обеспечивающий баланс в его жизни и деятельности.**

Еще одно образное объяснение хотелось бы продемонстрировать на примере бортового компьютера в автомобиле. Бортовой компьютер несёт в себе функции контроля и уравнивания движения, вплоть до того, сколько оборотов колесо должно совершить при разном сцеплении с дорогой. Условно, у машины — свои задачи, у компьютера — свои; иными словами, у каждого прибора существуют свои функциональные задачи. Тем не менее, обязательно есть некий компьютер, который пытается все элементы сбалансировать. Так вот, многие люди процессор в компьютере по аналогии в жизни называют «мозгами»; но даже в случае верности данного стереотипа, всё равно описанное — не разум. **Все, что вычисляет и производит ряд других процедур, — это всего лишь 2/3 разума, но не весь разум.** А что же устанавливает равновесие в компьютере? Продолжим анализировать модель компьютера. Итак, равновесие устанавливает операционная система, соответственно, оболочка — и есть разум компьютера. Так, операционная система на неких режимах задействует процессор компьютера и использует прочие расчетные данные, чтобы удерживать функционал всей системы в равновесном состоянии. Как компьютер может «перегореть» и выйти из строя, так и разум человека может выйти из строя. В речи современников недаром укоренилось такое выражение как «сгорел на работе».



**Наш разум – это инструмент, состоящий из механизмов.** То есть человек («Я») может осуществлять мыслительную деятельность (думать) как сам по себе, так и посредством механизмов разума. Когда «Я» думает «само по себе», словно в одиночку, задействуются те же механизмы разума, только в автоматическом режиме. Соответственно, это только один из режимов. Мы можем заставить все те же механизмы работать управляемо, в нашу пользу. Умение использовать механизмы собственного разума позволяет получать желаемые результаты, когда нужно, то есть вовремя и в полном объёме.

## МОДЕЛЬ РАЗУМА

Модель – весьма удобная конструкция для практического применения. Разработав эвристическую модель разума, мы сможем понять, например, как максимально эффективно тренироваться. Ранее Олег Викторович уже представлял научному сообществу модель разума, которая подробно описана в «Учебнике по нейрофизиологии». Однако данная модель не отражает деятельность разума, она помогает использовать разум на определенном уровне развития. Эта модель репрезентует общую картину, однако в ключе масштабной задачи класса обучения и приобретения актуальных навыков требуется иная модель.

В 2020 году в монографии «Как меня заставили изучать психологию Европы, или Момент истины» также были описаны функции разума. Итак, в общей сложности у разума существует 4 категории функций; непосредственно из этих категорий проистекает классификация 4 видов амальгам:

- **исследовательская функция – приобретаем знания;**
- **обучающая функция – приобретаем навыки;**
- **реализационная функция – как реализовать задачу (как что-то сделать);**
- **генеральная функция – командование / управление.**

В данных четырех функциональных режимах и работает наш разум. Но данный перечень – еще не всё! Важно учесть, что работа разума осуществляется в трех системных режимах: *автомат, полуавтомат, ручное управление*. Итого, мы располагаем 12 вариантами работы нашего разума. (В качестве справки и ссылки на предшествующие источники отметим, что каждый режим функционирования разума уже был проанализирован ранее, по отдельности, в том числе, при сопоставлении с каждой из функций разума. Также представлено объяснение проявления этих категорий в жизни и деятельности человека. Результаты проделанной научной работы апробированы, подробно изложены в ходе нескольких научных встреч и международных симпозиумов в период 2018–2021 гг., а также в серии научных статей).

**Как выглядит новая модель разума, с которой человек работает в тренировочном режиме?** Если предыдущие модели разума предназначены для реализации разного класса задач, то модель разума, представленная сегодня, предназначена для того, чтобы человек сумел себя обучить чему-либо, то есть обрести новые навыки.

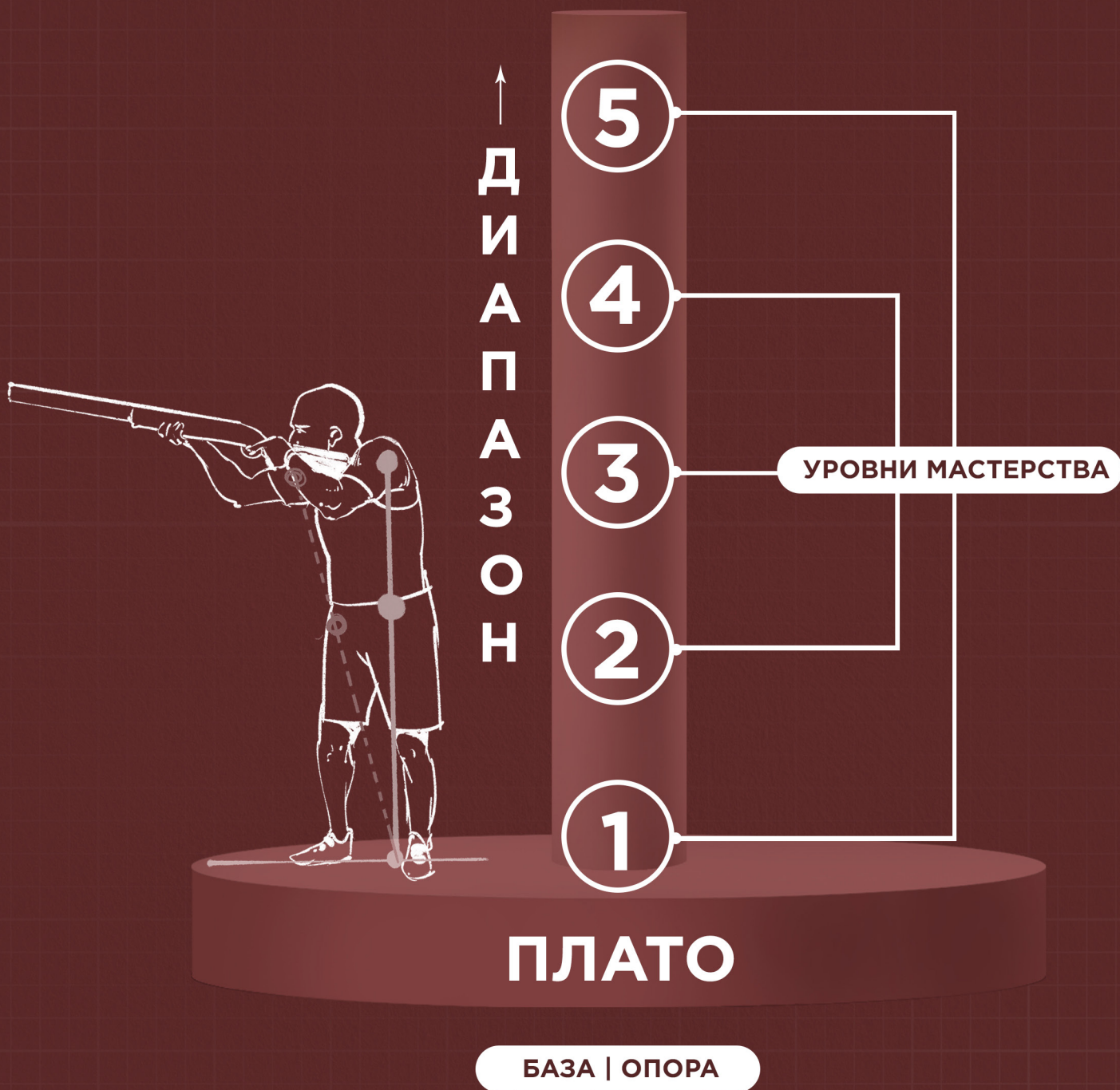
В ретроспективе затронем такой аспект. Как-то был задан вопрос, насколько модели прикладной науки соответствуют действительности? Первое, сам по себе вопрос уже неверный, ибо никто не знает, насколько они соответствуют действительности. Нельзя сказать, что какая-либо модель является истиной в последней инстанции *per se*. «Почему?» — это как раз второе. В качестве эксперимента адресуйте себе это же критическое вопрошание: «...а как выглядит разум человека?» Затем спросите себя, как извлечь из головы разум и показать. Это же не винчестер в компьютере. И так, как бы ученые ни фехтовали между собой, они все равно физически продемонстрировать разум не смогут. Академик А. С. Яковлев объяснял данное явление так: всё, что мы используем в качестве модели, настолько хорошо, насколько позволяет нам справляться с задачами, то есть понять, что сделать.

Разум, психика, сознание — будто тонкие материи, невидимые нашим физическим глазам. Память человека — это не флешка, это целая машина. Разум — это не мозг, это инструмент. И дабы читатель не пал жертвой академических и лингвистических споров, отметим главное: ключевым во все времена и эпохи являлось и остаётся непосредственно желание человека, его подлинное стремление что-либо сделать, осуществить, внедрить, достичь. Иначе, какую модель индивиду ни предлагай, если он не прикладывает усилия к работе над собой, к тренировкам, никакого желаемого результата не будет.

**Принципиальная схема разума выглядит следующим образом: плато и диапазон.** А что нам дает право предположить, что эта схема отражает такую комплексную категорию как разум? Если «Я» учится пользоваться разумом, то любое обучение «Я» равно обучению использованию разума. В таком случае, следовательно, данная модель — механизм обучения — равна обучению тому, *как пользоваться этой конструкцией, то есть конструкцией разума.* Соответственно, **представленная модель разума объясняет механизмы обучения и позволяет человеку принципиально эксплуатировать её в качестве модели методики тренировки.**

Итак, на данном этапе надлежит отметить, что в текущей главе разрешается ключевая задача — представить валидную эвристическую модель разума, познакомившись с которой, человек способен выстраивать для себя тренировочные программы в соответствии с эффективной методикой тренировки. В свою очередь, инструкция о том, как пользоваться этой моделью в жизни и практике, подробно будет изложена в последующих главах данной моно-

графии. В контексте нынешней главы мы начнем знакомство с логической сутью модели, то есть, выясним, что такое *диапазон* и *плато* и чем полезны эти категории.



СИСТЕМА БИОМЕХАНИЧЕСКОЙ ТРЕНИРОВКИ,  
ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ОПОРУ НАВЫКОВ.

При решении данной задачи важно понимать, что тренировки разных лиц никогда не являются идентичными, похожими или одинаковыми. Другими словами, ваша тренировка всегда будет отличаться от моей тренировки, равно как и любого другого человека. Каждый человек *сам себя тренирует* и *сам выстраивает диапазон*. При этом оба человека могут тренироваться в одной и той же плоскости своей деятельности, но составляющие модели будут разные. Если сами плато человека А и человека Б ещё могут быть устроены идентичным образом, то диапазоны будут отличаться. Приведу пример. Предположим, существует человек, который занимается карате, и лично для него какие-либо из технических элементов, связанные с опрокидыванием противника на пол, считаются приемлемыми. Для другого – нет. Кто-то считает, что удар должен решить всё. А кто-то считает иначе: «Зачем так сложно? Я его ударю, ногу вставил и перевернул». А представители иной школы и вовсе убеждены, что все известное – заблуждения каких-то тренеров, а значит, надо было все решать одним ударом. Вы никогда не задумывались, почему у военных нет единоборств (карате, дзюдо, самбо, айкидо и т.д.)? Военные не приемлют единоборства, у них есть подходы к решению задач ближнего боя. В условиях войны человека не будет интересовать, какой технический элемент сейчас применить, чтобы одолеть противника. Главное, чтобы противник оказался на земле. Война ограничений не терпит; перед военными стоят конкретные задачи, их надо решать, и решать нужно эффективнее, чем решает противник. Карате, дзюдо, айкидо, самбо – это все примеры ограничений. Поэтому люди, которые ранее занимались карате, в условиях войны быстро от него отказываются, осознавая, что данное боевое искусство в текущих условиях неэффективно.

При работе с представленной моделью разума важно понимать следующий аспект: то, какими компонентами вы заполните модель, то в результате и получите. От самого человека, от его личного выбора информационного наполнения составных частей модели зависит итоговое качество того, что он получит.

## ПЛАТО

**Плато – это ясная, понятная система биомеханической тренировки (в том числе учитывающая все потенциальные события и базовые навыки для управления таковыми событиями), обеспечивающая опору навыков.** Притом обычно такая система может быть не в единственном числе. К примеру, если проанализировать игру в теннис, то у каждого тренера есть ученики, которые выступают на городских, областных соревнованиях. Но и применяемые методики тренировки также разнятся. Если нам с вами требуется самая эффективная и лучшая модель, как же её выбрать, из какого источника взять? Чтобы найти ответ на данный вопрос, поговорим о *выходе на плато*. **Выход на плато – это осмысление механизма биомеханической тренировки и самой методологии**

**её реализации.** Более того, важно осмыслить систему тренировки, как физическую, так и лингвистическую. Разные люди, что несложно проверить, учат по-разному. В чём же заключается разность всех учений? В разности подходов.

Вернемся к стартовой точке, к тому, что дорога начинается с первого шага — то есть с изучения плато. И на данном этапе нередко человек сталкивается с неочевидной проблемой: данные о плато могут быть представлены в открытом доступе, а могут и не лежать на поверхности. Да, можно подойти к изучению плато легко, когда все элементы и информационные блоки есть в наличии. С другой стороны, крайне непросто подойти к изучению неизвестного, отсутствующего по вашему запросу. К примеру, вы решили стать ювелиром. При попытке обнаружить в этой сфере деятельности базовую книгу, доступные учебные пособия или иные материалы, которые позволили бы вам глубоко изучить ювелирное дело, неизбежно столкновение с вышеописанной проблемой. **В данном случае нужно искать человека, то есть мастера, у которого можно научиться.** Впрочем, объективно одного человека для построения плато недостаточно, необходимо сделать выборку из 3–5 человек. Далее вам предстоит, как условно говорится, взять клещи и вытащить из ювелира-учителя всё, что нужно, так как мастер слова «методика» никогда не слышал и не знает, что это такое, потому что когда-то его самого самым простым способом научили делать произведения руками. Он просто берёт и делает, и никогда не слышал ни о какой методике или программе тренировки. Вам придется собрать знания по крупицам и превратить все в систему.

**Как выстроить плато?** Так, самый простой, но от этого не менее эффективный способ — это двигаться от альтернативной отрасли в направлении искажения областей реализации. На плато человек конструирует для себя сердечник, пытаясь комбинировать, складывать между собой элементы сердечника. Без плато даже не понять, чему по итогу учишься здесь и сейчас. **Плато — это ключ к концепции, к технологии, к вариативным моделям, к технологическим системам, к эвристическим моделям и т.д. Если у вас пустая чашка, то, как сказал Л. Сонди, «из ничего и будет ничего».**

На предмет того, как учёный Олег Мальцев совместно с сотрудниками НИИ памяти выводил плато, приведу несколько конкретных примеров, а именно: труд «Бескомпромиссный маятник» (плато системы Каса Д'Амато); «Машина судьбы» (плато судьбопсихологии); «Черная смерть» (плато Южно-Африканской криминальной традиции); «Маэстро. Последний пророк Европы» (плато Жана Бодрийяра). Каждая из этих книг представляет плато конкретного исследуемого явления. Данные книги можно изучить и тем самым на практике рассмотреть, как собраны плато, а также ознакомиться с самим ходом исследования, то есть как эти научные труды создавались.

## ДИАПАЗОН

Если плато позволяет понять, что мы уже умеем, возникает вопрос: «Для чего же требуется выстраивать диапазон? Что это за ступени вверх?» Проведём аналогию со ступенями мастерства, как повышения уровня квалификации в спорте. Третий разряд в боксе (бокс рассматривается в качестве примера) выступает в качестве плато. То есть, если вы следуете по пути становления боксером, первое, что вы получаете, — III разряд. Далее вы выходите на плато и получаете II разряд. Проходит еще какое-то время, вы выступаете на соревнованиях, каждый раз повышая свой уровень мастерства, — тем самым получаете I разряд. Потом становитесь кандидатом в мастера спорта (КМС), потом мастером спорта (МС), и все это, при прочих равных условиях, *увековечивается званием мастера спорта международного класса (МСМК) по боксу*. Итак, что отражает пример? Вы поднимались вверх по диапазону до тех пор, пока не стали лучшим в этом виде спорта, причём на протяжении всего пути становления спортсмена сопровождает тренер и консультанты.

Плато — это опора; то, что показывает нам, что мы стали умеющими что-то делать, но в общем диапазоне — это лишь умение уровня третьего разряда по боксу. Хотите большего — будьте готовы работать над собой, не покладая рук. Ребенок, которого папа привел в школу бокса, становится боксером. При этом заслуженный мастер спорта тоже является боксером. Они оба занимаются боксом, различие у них только в классе, то есть в уровне подготовки.

Соответственно, сама тренировка не состоит из одного только плато. **Разум не начнёт перестраиваться, пока сам человек не станет прилагать усилия и осознанно его перестраивать.** Но часто бывает так, что на изучение каждого следующего шага уходят годы. Вы, конечно, можете выйти на плато и остановиться, перестать расти в этой плоскости (что есть предмет личного выбора каждого человека). Впрочем, важно не забывать, что вы, остановившийся сегодня — завтра уже не эксперт и тем более не профессионал. Да, у такого человека успело сформироваться представление о виде деятельности, и, вероятно, он даже сможет добиться каких-то результатов от применения полученных знаний. Но триумфа ему в этой сфере деятельности не видать. Скольких боксеров с третьим разрядом вы знаете? А скольких мастеров спорта международного класса? В частности, к кому из этих тренеров вы бы отдали своего ребёнка, к первому (третий разряд) или ко второму (МСМК)? Полагаю, на примере становления мастером спорта отчётливо понятно, как выглядит и строится диапазон. И не всегда при подъёме наверх человек этот путь проходит только с одним тренером, нередко бывает, что появляются другие люди, специалисты из совершенно иных сфер, но полученные при взаимодействии с этими консультантами знания и методики позволяют значительно быстрее и эффективнее усовершенствовать собственные навыки.

## ■ ПОЧЕМУ БЕЗ РАЗУМА ОБУЧЕНИЕ НЕВОЗМОЖНО?

Вопрос, безусловно, комплексный. Однако уже на данном этапе целесообразно указать, что причина кроется в нашем теле, с которым мы связаны посредством разума. Это наше тело может что-то не так сделать, что-то перепутать. «Я» человека связано с разумом, а разум полностью связан с телом. Мы, конечно же, можем тренироваться без тела, но все равно какой бы деятельностью вы ни занимались, тело в любом случае будет задействовано. Тело нельзя отключить, в нём непрерывно происходят различные процессы (сердцебиение, дыхание и т.д.). Вероятно, в пылу попытки возразить вспомнится следующий вопрос: «И как это нельзя отключить тело? А медитация?» Медитация, как говорил Геше Тинлей «...это состояние ума, а не положение тела». Что такое отключенное тело? Это мёртвое тело, нефункционирующее. Тело может быть парализовано, но оно всё равно включено. Если какая-то двигательная функция отсутствует, потому что случилась поломка (рука не функционирует или ноги не работают), то это совершенно ничего не значит.



Рисунок 9

**Так или иначе без разума тренировать тело невозможно.** Например, занимаясь стендовой стрельбой, через какое-то время понимаешь, насколько от положения ног зависит диапазон движений. На круге (дисциплина «скит») стрелять руками нельзя — это гарантированно сулит промах. Стрелку в итоге придётся себя перестраивать, при этом перестраивать под каждый выстрел, под каждый угол атаки. Придётся поразмыслить, как поставить ноги, как выстроить свое тело, ведь как только пропадает ось вращения, перед взглядом стрелка мишень исчезает. *То есть неправильное положение тела приведет к тому, что в момент вылета мишени, когда вы ее уже повели, включится вестибулярный аппарат, который начнет вас балансировать, и внимание с тарелки переключится на равновесие, которое вы сразу же потеряете.* Множество проведенных мной и коллегами экспериментов на практике показывают, что **без задействования тела научиться нельзя.**

Итак, ваше тело — непосредственный участник всех событий. И когда люди качают тело и не тренируют мозги, то у таких людей мир становится (выразимся метафорически) квадратно-перпендикулярным. В качестве примера укажем на сериал «Бандитский Петербург. Адвокат». Был такой персонаж Толя «Доктор» — яркий образ человека, который тренирует свое тело, но не мозги (разум). Схожий с этим персонаж — еще один криминальный авторитет «Слон» из сериала «Полицейское братство».

---

## Научный постскрипtum

На основании проведенных научно-практических экспериментов по работе разума человека при выполнении разноплановых задач была выведена практическая модель конструкции разума, в ходе осмысления и применения которой человек на практике может использовать свой разум при обучении (ноу-хау академика Олега Мальцева). Данная модель апробирована; логически она состоит из двух базовых составляющих: плато и диапазона. Когда речь идет о прототипах, о прототипологическом мышлении, о концептуализации, — данные категории лишь затрагивают некоторые уровни диапазона. По факту, выражаясь простым научным языком, всё, что необходимо на старте, — это принять для себя решение, что вы хотите, то есть *чему именно вы хотите научиться.*

Сложность заключается в том, что, даже зная эту модель, понимая, как выстраивается плато и диапазон, нам в любом случае нужен тренер / наставник / учитель — человек, который поможет сформировать программу тренировки, чтобы тренирующийся на каждом уровне диапазона четко осознавал: то, что он делает, он делает правильно. В противном случае на освоение следующего уровня в диапазоне могут уйти годы.



Кас Д'Амато, пожалуй, один из самых легендарных тренеров в истории спорта, четко знал, когда и что нужно давать Майку Тайсону, чтобы тот становился лучше, сильнее, профессиональнее. При этом, если вспомнить тренера Мухаммеда Али, Анджело Данди, то на каком-то этапе становления боксером экстра-класса и Анджело, и Али консультировались у Каса. По факту, теми психолого-философскими знаниями и чутьём, которыми обладал Д'Амато, не обладал тренер Али. И Анджело Данди прекрасно понимал, что нужна помощь. *Путь к триумфу, к титулу чемпиона человек никогда не проходит один, всегда есть кто-то рядом.*

Модель разума показывает, как выглядит этот путь в общей картине, но из чего он будет состоять, какие элементы будут заполнять этот диапазон, на старте неизвестно. И мой наставник, и я всегда обращаем внимание на важнейший подход: в основе любой деятельности человека должна быть школа. **Школа — это ключевой фактор, именно она формирует философию человека.** Какой бы новый навык вы ни осваивали, модель всегда будет одна и та же, разница только в наполнении.

Собственно, о том, как непосредственно осваивается плато, находятся промежуточные точки диапазона и как он выстраивается, мы детально побеседуем в следующих главах.

# 06

## ГЛАВА

# ПО ТУ СТОРОНУ ИССЛЕДОВАНИЙ РАБОТЫ РАЗУМА

“ Основная причина совершаемых человеком ошибок кроется в постоянной борьбе чувств с разумом.  
Блез Паскаль

Так ли много нам известно о нашем разуме? Способен ли человек управляемо обращаться со столь многогранной машиной? Как вообще функционирует разум человека? Существует ли модель разума? Каким образом работа разума помогает человеку справляться с задачами или же, наоборот, мешает добиваться в жизни желаемого?

**К**аждый человек, так или иначе, на определённом этапе стремится к достижениям как к неотъемлемой части выбранного и желанного образа жизни. Тем не менее, далеко не всегда известно, как преодолеть дистанцию между «задумано» и «сделано». В этом, бесспорно, человеку в помощь ум и разум, однако так ли много нам известно в технологически продвинутом XXI веке о данных категориях? Как показывает комплексная практика, вопросов больше, чем ответов, и даже существующие теоретизации скорее призывают к дискуссиям и спорам, нежели обеспечивают единое понимание модели, характерных особенностей, аспектов – одним словом, феноменов разума. Эти и иные причины (в первую очередь, практического толка) послужили началом работы над исследованием 2022 года, иллюстрирующим работу человеческого разума.

## ■ ИЗ МИРА АНАЛОГИЙ

С целью наглядно продемонстрировать **работу человеческого разума при выполнении разноплановых задач** для сравнительно-сопоставительного анализа были выбраны сложные двигательные системы, одна из них – это стендовая стрельба в качестве **модели для осмысления** феноменов разума. Иными словами, мы могли бы условно обозначить стендовую стрельбу в качестве аналогизатора, то есть исследовательской среды, в которой на фактических, живых примерах можно показать и провести аналогии с феноменами разума, одинаково проявляющимися как в случае стрельбы по тарелкам, так и в бизнесе. Всего таких систем три, столько же существует у человека и типов выполнения задач (о них уже упоминалось в предшествующих главах).

Итак, внимание, первый критический вопрос: *почему люди при занятии стрельбой попадают по тарелкам из ружья? Как вообще осуществляется попадание? И почему, наоборот, происходит промах?*

Точных ответов на данные вопросы попросту нет. Мы могли бы предположить, что существует некая конфигурация разума, срабатывающая, в том числе, на основе опыта. Однако, что делать, если как такового опыта нет? А новичок берёт ружьё, вскидывает и... почему-то попадает в мишень. Опять-таки, точного ответа комплексный свод научных знаний на данный момент не даёт. В итоге стрелок может как попадать, так и не попадать по тарелкам. От чего же зависит результат и что в таком случае может помочь человеку добиться желаемого?

В первую очередь отметим, что совершенно бесполезно использовать прошлый опыт для решения задач, в том числе, для стрельбы по движущейся мишени. В жизни не существует одинаковых задач; и даже то, что сработало в прошлый раз, в новой ситуации уже неприменимо. Тот же принцип относится и к бизнесу, и к спорту – к любой сфере жизнедеятельности.

Эксперты по стрельбе отмечают, что самый лучший вариант чему-то обучиться — это «когда ты ничего не знаешь о стрельбе и ранее не стрелял». Подход от «чистого листа», если выразаться категориями Джона Локка.

## ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

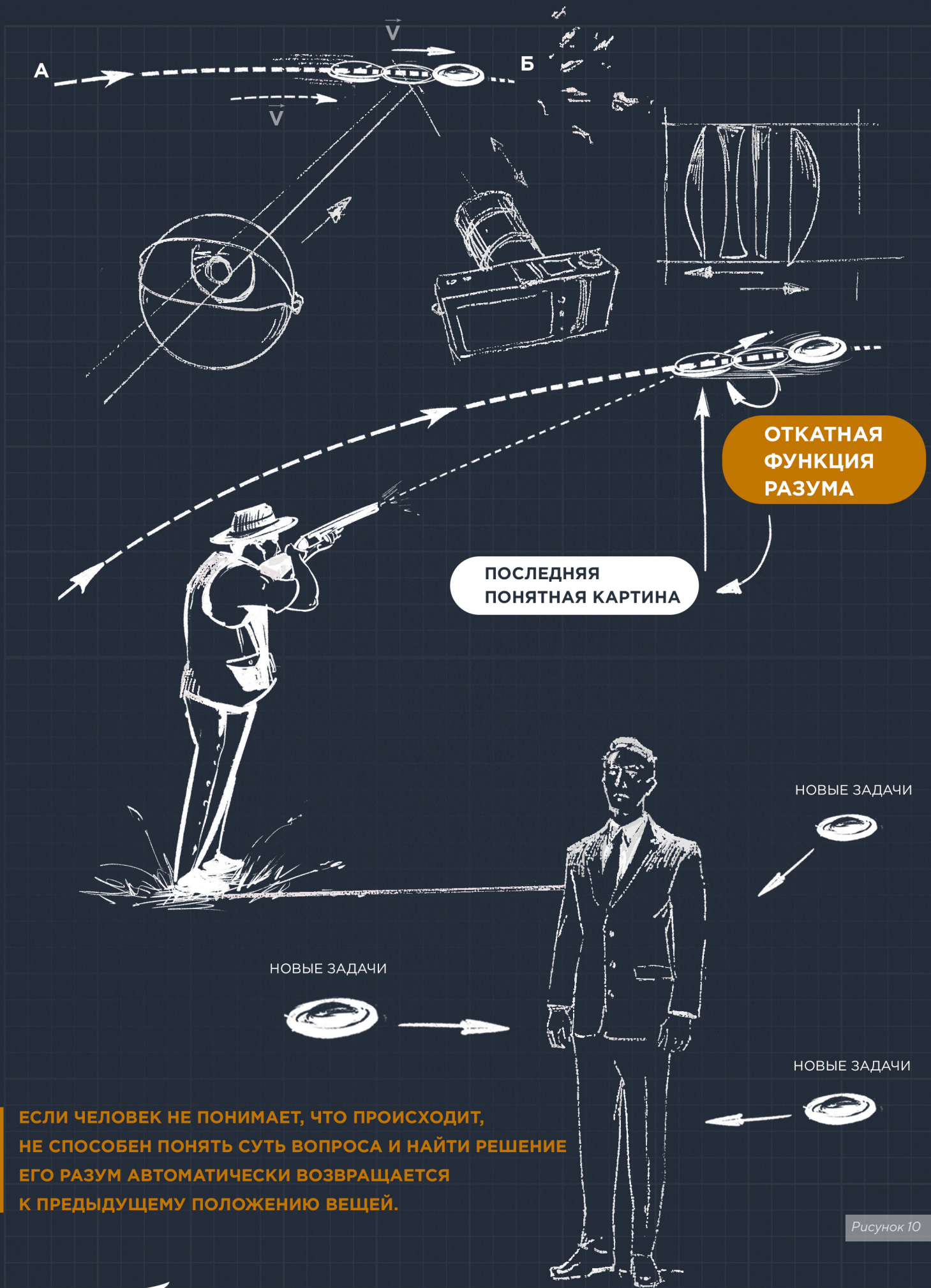
В контексте данного практического исследования в осмыслении феноменов разума предлагается применить следующий концептуальный подход: *выбрать в качестве предмета исследования стендовую стрельбу, изучить работу разума в этой среде, разработать модель; в дальнейшем уже на полученной модели провести проекции полученных наблюдений и принципов на современный бизнес.*

### ■ СТЕНДОВАЯ СТРЕЛЬБА И БИЗНЕС.

Собственно, в одном и том же случае мы имеем дело с одной и той же траекторией. Как в бизнесе существуют стадии (отбор людей, знакомство, заключение сделки, выполнение обязательств и пр.), аналогичные стадии можно отметить, анализируя полёт тарелки.

Рассмотрим следующий аспект на примере стендовой стрельбы. Представим, что мишень вылетает из точки А в точку Б, при этом зрачок глаза у человека поступательно следует за мишенью, повторяя траекторию полета мишени. Однако человеческий глаз, обладающий особыми характеристиками, условно, не поспевает по скорости движения за мишенью и словно улавливает её предыдущее положение в пространстве (а посредством работы механизмов памяти ещё и достраивает изображение).

Если представить глаз человека, как фотоаппарат, то первое, что необходимо сделать для получения желаемого кадра, — это остановиться и навести фокус на предмет. И как только человек фиксирует взгляд на мишени, в тот же момент времени мишень словно испаряется, улетает. Допустим, эксперимента ради, вы захотите сфотографировать тарелку. Как только вы остановитесь на ней глазами, она от вас улетит, переместится на несколько кадров вперёд. И когда тарелка перемещается из одного места в другое, у нашей зрительно-моторной системы словно возникает «чёрная пустота» между двумя положениями тарелки. В этот момент времени **разум начинает искать предыдущее стабильное положение тарелки в пространстве.** Таким образом, тарелка уже улетела, но разум её не видит и считает, что она по-прежнему пребывает в первоначальном положении. Разум «откатывается» к предыдущей картинке, к предыдущему устойчивому изображению, и считает, что на самом деле все есть так, как он воспринял и зафиксировал изначально.



**ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК НЕ ПОНИМАЕТ, ЧТО ПРОИСХОДИТ, НЕ СПОСОБЕН ПОНЯТЬ СУТЬ ВОПРОСА И НАЙТИ РЕШЕНИЕ ЕГО РАЗУМ АВТОМАТИЧЕСКИ ВОЗВРАЩАЕТСЯ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ПОЛОЖЕНИЮ ВЕЩЕЙ.**

### **Почему так?**

Итак, разум следует за тарелкой посредством визуальной обработки данных; получается, что он последний раз видел и фиксировал её в предыдущем положении, а не в том, в котором тарелка уже пребывает в действительности. Иными словами, тарелка движется слишком быстро для нашего разума.

Поэтому спуски (по факту, ошибки на стрельбе) происходят с неким опозданием, с некоторой задержкой. В этот момент тарелка уже улетела, но глаза и разум считают, что тарелка ещё находится на предыдущем месте. Это первый иррациональный феномен, свойственный разуму как при работе в момент поражения мишеней в стендовой стрельбе, так и в бизнес-варианте (в момент выбора конфигурации заключения сделки).

В случае с фотоаппаратом решение находится мгновенно. Стоит обратиться к режиму серийной съемки, поскольку скорость съёмки значительно быстрее скорости пролетающей тарелки, соответственно, при съёмке серией мы можем отследить тарелку в разных положениях, от начала до конца ее полета. В противном случае начинается искажение восприятия действительности из-за скорости движущегося объекта. Таков первый феномен, предлагаемый к осмыслению при изучении работы разума.

В случае стрельбы можно применить решение несколько иного типа: представьте, что ваш взгляд не движется (глаза не должны двигаться), в момент стрельбы поворачивается только голова, следуя по траектории полёта мишени. Зрачки глаз должны оказаться в одном центральном положении (ни влево, ни вправо, что достаточно сложно выполнить без тренировки).

### **Проведём аналогию и зададимся вопросом: «Что происходит в бизнесе?»**

Бизнес — это среда, в которой буквально царят изменения, где так или иначе человек оказывается в водовороте постоянных вводных, векторов, новых задач и пр. **Условно примем, что в нашем исследовании — это вводные, сравнимые по скорости наступления со скоростью полёта тарелки.**

В чем состоит наша задача в бизнесе? Обработав данные и ответив на вопрос «как обстоят дела?», важно сориентироваться и в условиях дефицита времени найти решение, а затем и реализовать его. Приведем пример. Допустим, вы прибыли на деловую встречу с партнерами по бизнесу. Сколько времени у вас есть на обработку данных и принятие решений в ходе разговора? На самом деле порой только доли секунды.

Более того, в бизнес-среде изменения вступают в силу довольно быстро. И если человек не понимает, что происходит, не способен понять суть вопроса и найти решение (то есть обработать данные и сгенерировать решение), его разум автоматически возвращается к предыдущему положению вещей — к воспринятой стабильной картине. Осознанно человек нередко понимает,

что все уже изменилось, произошло по принципу «здесь и сейчас», однако разум, возможно, из-за стресса или по иным причинам считает, что ничего не произошло или даже не началось.

**Таким образом, разум стремится в точку последней понятной для него воспринятой картины. И в этом парадокс! Для нашего разума стабилизация важнее происходящих событий.**

К примеру, в условиях боя солдату дана команда быстро проследовать в укрытие, а он вместо этого остался на месте. Данное явление иногда называют ступором. Почему так происходит? Логичным решением было бы бежать в укрытие, но в некоторый временной промежуток солдат продолжает всё так же стоять, таким образом, поступая совершенно нерационально. Его разум считает, что бой ещё не начался, разум возвращается в «точку последней понятности», когда для разума воспринимаемая картина была стабильно понятной и потому прогнозируемой. Когда разуму происходящее непонятно, он заключает: необходимо вернуться в предыдущее состояние, когда было всё понятно и стабильно.

Точно так же происходит и в бизнесе. Если человеку, условно, передаётся инструмент для заключения сделок, но логика применения этого инструмента на практике неясна, разум «выбросит» этот инструмент и перейдёт к привычной конфигурации (даже если она по определению ущербна). Иными словами, разум будет переключаться, «откатываться» к предыдущей конфигурации, потому что так привычнее и удобнее. В частности, из описанного можно заключить, почему что-либо не получается.

И только на модели армии, возможно проследить практическое разрешение данного парадокса. Так, систематическое принуждение, то есть применение некоего целенаправленного усилия к личности, заставляет изменяться разум. Если мы сравним новобранца и солдата через 3 месяца – это будут две совершенно нетождественные конфигурации разума. Разум новобранца в первые дни совершенно не понимает, что происходит, а разум солдата спустя некоторое время учений и тренировок уже отлично обрабатывает данные и генерирует суждения, как действовать. Более того, солдат в армии тренируют по специальной программе, не учитывающей ежедневно меняющиеся желания (солдат не может захотеть поспать или поехать на отдых, как это практически в любое время может себе позволить гражданский). Видоизменить конфигурацию разума можно только методом принуждения, как бы неоднозначно это ни звучало.

**Наш разум прекрасно приспосабливается и очень сложно изменяется.**

К примеру, студента можно заставить выучить годовой объём информации за одну ночь. И на следующий день он сдаст экзамен. А спустя 2–3 дня после сдачи экзамена всё, что он выучил за ночь, он полностью забудет. Однако, если экзамен будет проводиться каждый последующий день в течение месяца, человек будет вынужден выучить весь предмет. Для разума необходима серия испытаний, желательнее длительнее одного месяца. Зная это, военное руководство некоторых стран разрабатывало тренировочные программы для военных служб на достаточно продолжительное время (минимум от 6 месяцев).

Ежедневная работа на протяжении длительного срока по изменению разума приводит к тому, что для него задача «сдать экзамен» более не является вызовом или чем-то внеплановым, новым, непонятным. Только длинная серия испытаний даёт результат по изменению разума.

## **ОТКАТНАЯ ФУНКЦИЯ РАЗУМА. ОТКРЫТИЕ «ЦЕПОЧКА МАЛЬЦЕВА О. В.»**

В контексте нашего практического экскурса в мир познания сути феноменов разума перейдём к открытию академика Олега Викторовича Мальцева, датированному 1996 годом.

*Errare humanum est.* Людям свойственно делать ошибки. Тем не менее, некоторые ошибки – фатальны. Как использовать ошибки, чтобы эффективно и учиться, и приобретать актуальные навыки, и нивелировать ошибки фатальные или роковые, ведущие к катастрофам, – этим категориям будет посвящена отдельная глава монографии.

Для нового исследования в качестве максимально наглядной модели работы разума человека специально был выбран такой сложный двигательный навык, как стрельба по тарелкам.

Как уже отмечалось ранее, феномены разума будут одинаково проявляться как при стендовой стрельбе, так и в бизнесе. Как в бизнесе хочется всегда «бить в десятку» и *заключать 10 контрактов из 10*, так и на стенде стрелок стремится научиться разбивать все тарелки, вне зависимости от траектории её полёта. Тем не менее, такими успешными «бизнес-стрелками» мы не рождаемся, однако приобрести аналогичные навыки вполне возможно в процессе жизни и деятельности. Что для этого понадобится? В первую очередь, тренировочная программа. Безусловно, большинство людей способны к обучению, но при этом абсолютно неспособны создать, разработать или осмыслить собственную тренировочную программу, необходимую для приобретения новых навыков и получения результатов в жизни.



Напомним, что для **человеческого разума стабильность важнее** любых происходящих событий. Как условно говорится, в любой непонятной ситуации разум откатывается к предыдущему понятному для него положению вещей, и, тем самым, в результате опоры разума на искажённую картину мира возникает целая череда неприятных ситуаций в жизни человека.

Таким образом, именно это самое откатное движение нашего разума порождает цепочку технических действий, обеспечивающую постоянный откат в исходную плоскость на всех этапах реализации задач. Данное открытие названо «Цепочка Мальцева», и оно было совершено ещё в 1996 году.

## ■ ЧТО ЖЕ ОЗНАЧАЕТ «ЦЕПОЧКА МАЛЬЦЕВА»?

Как отмечалось выше, иногда человек способен из одного происшествия в своей жизни (первая неудача), сгенерировать целую череду неудач, серию ошибок, совершаемых одну за одной, формируя тем самым *некую цепочку из событий или неудачных действий в его жизни*. Наш разум привык делать то, что он привык делать. Если человек один раз ошибся («проколотся», «влип», «провалился» и пр., слов для провалов и неудач существует достаточно много), то в дальнейшем характер ошибок будет только повторяться из раза в раз. Человека словно начинает тянуть автоматически по цепочке неудач и промахов. Проходя неудачу за неудачей, в итоге человек финиширует, когда его останавливает жизненное событие (по силе сравнимое с ударом), либо если человек сам осмысленно и осознанно прерывает цепочку. Ошибки могут быть самыми различными: сделать неправильный выбор, вовремя не выполнить обязательства, сказать «да» не тому человеку, совершить действия, о которых потом еще очень долго человек будет сожалеть. Если человек попал уже в первое звено цепи, далее цепочка будет только разгоняться, ускоряться, пока по сценарию не дойдёт до точки события «наказание».

## ■ ЧТО МОЖЕТ ОСТАНОВИТЬ ЧЕРЕДУ НЕУДАЧ?

Если человека не остановить вовремя, разум получает подтверждение, что все в порядке, и тем самым продолжает функционировать без изменений, и цепочка продолжает свой ход. Остановить этот ход можно лишь принудительно, то есть наказанием. Для каждого человека это наказание будет специфическим, условно «своим», поскольку все люди разные (выбор меры наказания требует индивидуального подхода).

К примеру, в армии солдат за свое поведение или неправильные поступки в наказание получает наряды вне очереди, гауптвахту и целый ряд воспитательных мероприятий на службе.

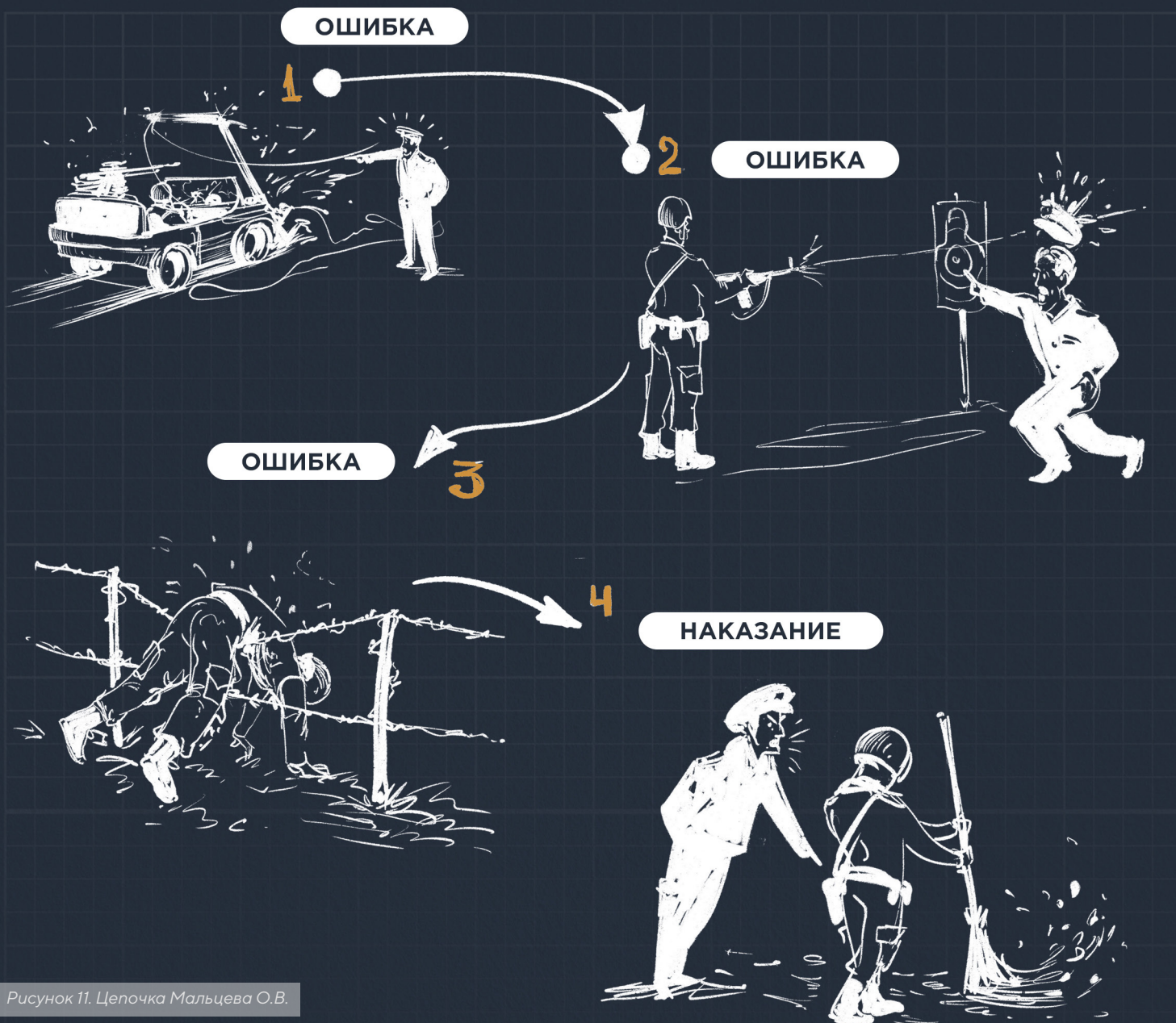


Рисунок 11. Цепочка Мальцева О.В.

**Наказание порождает предпосылку к тому, чтобы изменить свой разум.**

Впрочем, эту же предпосылку человек может создать себе и сам, исключив целый ряд последующих поражений, так как эта цепочка заложена автоматически в разум человека как система приобретения навыков. И если человек навыков не приобретает, он начинает поступать алогично, что в свою очередь снова запускает цепочку неудач. Разум сам по себе учиться, увы, «не хочет»; он считает, что и так всего достаточно.

Итак, в ходе осмысления мы познакомились с двумя категориями:

**1. Желание и 2. Предпосылка.**

Человеческий разум игнорирует категорию «надо»; более того, он все время ищет, где «интересно».

*Как сформировать качественную тренировочную программу с обязательным учётом серии предпосылок, побуждающих разум работать?*

Если у человека отсутствует предпосылка к тренировке (нет ответов на вопросы «зачем?» и «почему?»), он не сможет тренироваться. Дело в том, что интерес – категория достаточно кратковременная: то, что интересно сегодня, завтра уже может показаться банальным. И если вместо предпосылки у тренирующегося остаётся только субстанция интереса, то в скором времени он прекратит тренироваться и переключит внимание на иной род деятельности и времяпрепровождения. Если разуму «неинтересно», он начинает делать то, что у него получается хорошо, что-то своё.

К примеру, описываемый феномен хорошо заметен на занятиях по фехтованию (например, на саблях или стилетах): показав тренирующимся, как правильно выполнять определенные движения, стоит отвернуться – как они начинают совершать движения на свой манер и лад. Да, разум «не хочет» учиться и изменяться. Ушибы и синяки – таким и будет наказание. А сколько синяков получить на пути к совершенству, как говорится, решать самому человеку.

### **Предпосылка – крайне важный элемент тренировочной программы.**

К примеру, чтобы пояснить предпосылку, рассмотрим, почему многие парни стали заниматься боксом или какими-то видами боевых искусств. Ответ прост: нередко такое решение обусловлено некоей предысторией с синяками под глазами, дракой во дворе и проигрышем противнику. Тем самым создавалась отличная предпосылка приобрести новые навыки для выживания и желание не дать себя в обиду.

*Если вы занимаетесь чем-то в жизни, это начиналось с предпосылки.*

*Предпосылка – это мощный и в некоторой степени жесткий побуждающий фактор.*

### **Может ли человек сам себя остановить и не проходить цепочку неудач?**

Ответ прост: *может*, если знает, что за одним событием далее последует целая цепочка промахов и неудачных действий с его стороны.

Если на старте человек замечает «запуск» неудач, он способен цепочку событий развернуть в свою пользу.

И, разумеется, есть смысл внедрять программу тренировки для человека именно в тот момент, когда у него появилась цепочка, встраивая программу в саму цепочку, тем самым заставляя череду неудач развернуться к человеку и принести ему пользу.

Иногда человеку приходится самому себе создавать предпосылки, но нередко предпосылки создаются извне. Весьма уместным будет вспомнить житейскую мудрость: *«Будьте благодарны своим обидчикам...»*.

Итак, предпосылки – это прекрасная почва для роста и возвращивания в нас новых навыков.

## ДИСТАНЦИЯ И ФОКУС

Продолжая исследовать феномены разума с помощью такого сложного двигательного навыка, как стендовая стрельба в качестве наглядного примера работы в бизнесе, следует отметить, что при изучении вопроса дистанции и фокуса можно столкнуться с самыми настоящими сложностями.

Периодически во время стрельбы человеку *кажется, что его фокус находится на мишени*. Глаза якобы все время смотрят на мишень. Но на самом деле это не так. **Глаза смотрят туда, где удобнее фокусироваться.**

Существует понятие периферического зрения. Согласно общепринятому значению, *периферическое зрение позволяет видеть предметы по сторонам, выходящие из центрального обзора – места, куда направлен взгляд.*

Итак, стрелок видит мишень, и ему кажется, что мишень в фокусе. Но на самом деле в фокусе что-то другое. А мишень он наблюдает только периферическим зрением, то есть где-то в пространстве. Команду на спуск курка рукам дают мозг и нервная система, исходя из точки фокусировки. И если точка фокусировки выбрана в другом месте (не на фактическом положении мишени), то и спуск произойдет там, где фокус, и в результате будет промах.

В частности, как это выглядит в бизнесе? Допустим, сообщаете некоему человеку значимую информацию, а его фокус в этот момент времени сосредоточен на чем-то другом (своих личностных переживаниях и проблемах, родных, нереализованной мечте и т.д.). Хотя физически человек и присутствует при разговоре, тем не менее, он не участвует в нем осознанно, потому и информацию не запоминает. Безусловно, такое поведение часто может оказаться чреватым для самого же человека.

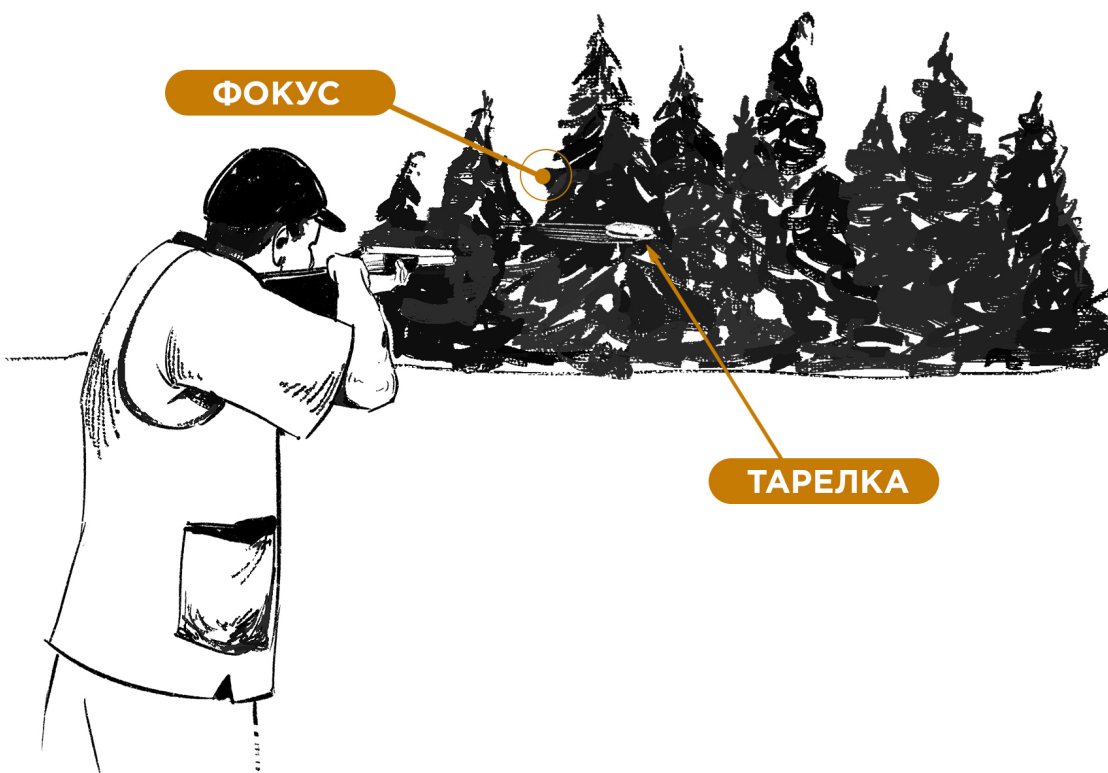


Рисунок 12

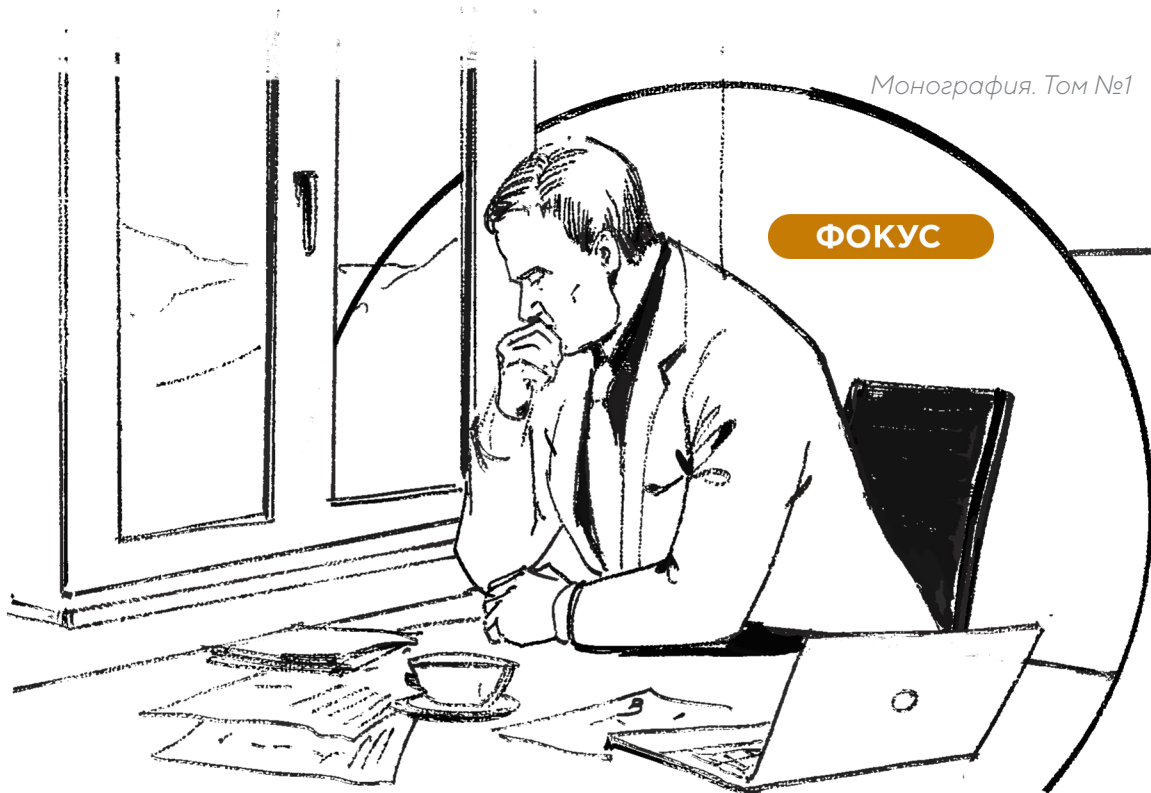


Рисунок 13

Инструкторы по стрельбе отмечают, что еще ни разу у человека не было такого, чтобы он *замер и не нажал на спуск*. Он всё равно нажмёт на спуск, совершенно автоматически; разница состоит в том, в какой момент времени. И нажмёт он там, где его разум посчитает точку фокусировки. Но разум считает ее автоматически. Более того, когда человек смотрит сквозь оптический прицел, его фокус точно сосредоточен на мишени. Оптический прицел не дает расфокусироваться нашему зрению. Если вы знакомы с работой фотоаппарата, то в момент работы автофокуса наверняка замечали, как ваш взгляд фокусируется на одном месте, а фокус фотоаппарата пребывает в совершенно другом. Соответственно, когда начинает функционировать автоматическая функция разума (напомним, что откатная функция разума — автоматическая), человек промахивается по мишени. Какая бы система фокусировки ни была, всё равно промахи по фокусу случаются даже у хороших фотоаппаратов. Да, их меньше, но они случаются. С автоматикой человека происходит нечто аналогичное: человеку кажется, что мишень находится на расстоянии 10 метров, а на самом деле она на расстоянии 35 метров. Фокус где-то в другом месте (на утке, на дереве и т.д.), выстрел же происходит в точку фокуса.

Разум продолжает совершать те же самые действия, что и ранее. Разуму лень фокусироваться на чем-либо новом.

Более того, всё, что происходит в жизни человека быстро, разум считает важным, а потому побуждает фокусироваться, все медленно происходящее фокусироваться не заставляет.

Приведём пример, обратившись к высказыванию «война учит быстро». Фокус человека в такой ситуации возвращается туда, куда нужно — сосредотачивается на выживании и боевых действиях.

Фокус разума находится там, где ему удобно, а не там, где человеку нужно. И данный феномен работы разума важно учитывать.

Приведём наглядный пример из бизнеса: в случае, когда директор рекомендует своим подчиненным обратить внимание на определённые ситуации, сотрудники слышат, но нередко продолжают заниматься своими делами, как и раньше. И так до тех пор, пока сотрудник не сталкивается с последствиями своей халатности и не обращает на это фокус своего внимания, сталкиваясь с уже большими проблемами.

**Фокус — это детализация. То есть, если мы понимаем и видим детали, то наш фокус там, где нужно.**

Нередко мой Шеф задает такой вопрос: *если вы хорошо знакомы с вопросом, с предметом, тогда вы наверняка сможете написать книгу?* Потому как, ежели вы можете по какому-либо вопросу написать книгу, это значит, что вы разобрались со всеми деталями, и как говорится, разобрали все до мелкого болтика, то есть вы способны детализировать.

Если же нет, то вы никогда не фокусировались на определенной теме. Люди, которые фокусируются на чём-то, детально знают предмет изучения.

Те, кто никогда не детализировали, знакомы с предметом поверхностно, знакомы только с общим мнением. Приведем пример, объясняющий, почему очень часто многие психологи не знают психологию. Все просто потому, что они никогда не детализировались на одном вопросе психологии. Так же и в стендовой стрельбе: для начала рекомендуется заранее купить тарелки, рассмотреть их вблизи, изучить все детали, за что глаз может «зацепиться», и уже далее придумать с ней некие упражнения в виде тренировки, как держать фокус на тарелке. Итак, если мы серьезно занимаемся чем-то, мы должны уметь и приучить себя видеть детали, детализировать.

*Как проверить и понять, что мы научились детализировать?* Всякий раз, когда у нас возникают вопросы — это пример фокусировки с целью детализации. Если же человек не хочет задать вопросы, это означает, что он никогда не детализировался на предмете. Он знаком только с фоновыми, внешними какими-то проявлениями этого явления.

Изначально наш разум не хочет фокусироваться там, где нужно. Он хочет фокусироваться там, где ему удобно и нравится. А где удобно, там — интересно. **Наш разум постоянно ищет что-то интересное.** Люди целыми часами сидят в Интернете перед мониторами, разыскивая интересное, и когда находят это — начинают читать или смотреть. Но при этом всё остальное остаётся вне фокуса их разума.

**Таким образом, категория «надо» не работает.**

А категория «интересно» также не появляется сама по себе: всё по причине и в соответствии с ходом цепочки О. Мальцева. Так, в момент реализации последующих звеньев, то есть событий, появляется интерес. В первую очередь в цепочке создаем предпосылку, а интерес возникает уже после ее появления.

Некоторые учёные (Д. Канеман, Г. Гигеренцер) неоднократно говорили о том, что в человеке словно уживаются два персонажа, один из них: это «Я», а второй – ваш разум. Так вот категория «надо» работает с «Я»: это вам нужно, но не вашему разуму. Он же будет стремиться делать все так, как он привык, так, как ему удобно. Потому как ваши части личности «Я» и разум – это разные категории. У них, соответственно, разные устремления.



Рисунок 14

*Разум нужно настроить так, чтобы он стал в ваших руках неким ключом, эффективным инструментом, а не просто машиной, выполняющей автоматические действия за вас.*

# 07 ГЛАВА

## ОПОРНАЯ И БЕЗОПОРНАЯ ФУНКЦИИ РАЗУМА

▀▀ **ERRANDO DISCIMUS.**  
Ошибаясь, мы учимся.

Без прелюдий данную главу с самых первых аккордов начнём с ключевых категорий — категорий, вынесенных в заголовке. Итак, что же такое «опорная и безопорная функции» и как они соотносятся с работой нашего разума в режиме выполнения задач?



## ДОРОГА К НАВЫКУ

Пояснение начнем с наблюдений и анализа простых примеров. Полагаем, нередко вам доводилось слышать такое оправдание: «Извините, что-то не получилось сделать, так как я забыл». Почему забыл? Человек обычно мастер сгенерировать тысячу причин и переложить ответственность на кого-то или что-то вовне. Так срабатывает опорная функция: опираемся на что-то и говорим «...я забыл». Всегда существует огромное количество объяснений, почему забыл. Кто-то незримо постоянно присутствует в разворачивающемся сценарии и обязательно виноват в том, что человек что-то забыл. Безусловно, в описанном присутствует некая степень субъективности, тем не менее, нас интересует сам механизм срабатывания функции.

Откуда проистекают опорная и безопорная функции? В первую очередь, из лингвистики языка. Что это значит? Что одни и те же понятия можно попытаться назвать по-разному. Можно сказать «забыл», а можно сказать «халатность». Халатность – это пример безопорной функции, у халатности нет опоры. «Халатность» есть подведенный итог, это уже приговор.

Зачем обсуждать подобное в первых же главах монографии о разуме? Дело в том, что непосредственно безопорная функция и не позволяет человеку качественно обучаться. Представим, что всякий раз, когда вы чему-либо учитесь (будь то немецкий язык или вождение мотоцикла), ваша дорога выглядит как прямая, иными словами, путь к знаниям уже проложен. До вас существовали люди, которые научились говорить по-немецки или оседлали «железного коня». Иными словами, такова опорная функция – нам есть, на что опереться (персонажи и примеры существуют, к ним можно обратиться). Безопорная функция – словно дорога, что неминуемо уводит в сторону от обучения. Сродни тому, когда человек говорит «я забыл подготовиться/что-то сделать», вместо того, чтобы признать, что он именно поленился и оставил всё на самотёк. Если ты просто забыл, в таком случае, разум заключает: «учиться нечему». В таком случае человек уже на лингвистике заявляет, что он и так все умеет, просто в этот раз забыл, но ничего страшного, в следующий раз, наверное, вспомнит. Таковая позиция безопорности, поясняющая отсутствие необходимости чему-то учиться и как-то совершенствовать свои навыки, чётко уводит в сторону, к совершенно иной цепочке последовательности совершаемых действий.

Почему даже сверхподготовленные, крутые райдеры до того, как сесть на байк, мысленно себе же говорят «я плохо/недостаточно хорошо управляю мотоциклом». Зачем? Такой подход позволяет перестраивать собственный разум на опцию «это я делаю плохо, и, следовательно, надо быть максимально бдительным в своих действиях». Собственно, если я плохо что-то делаю, значит, я боюсь рисковать. Автоматика работает по-другому, но разум словно

держит на острие внимания параметр «есть чего опасаться/к чему быть готовым». То есть тело отлично работает, но райдер едет осторожнее, не рискует. Иными словами, человек будто «включает голову в вождение», не переставляя ее «на автомат» (он едет не «на автомате»). Автоматическая езда, — будь то на автомобиле или на мотоцикле, — категория опасная, нередко оканчивающаяся ДТП или даже летальными исходами.

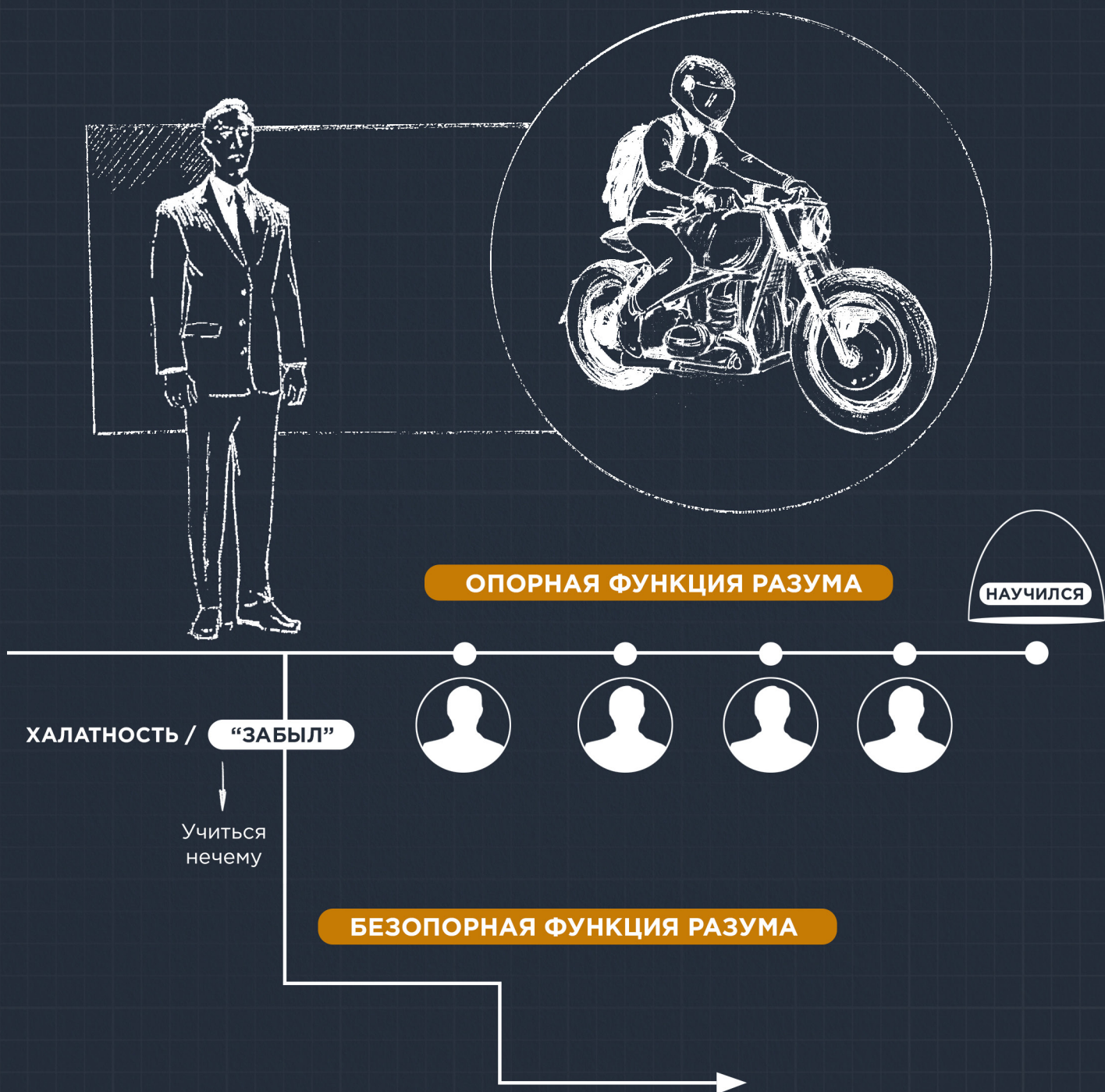


Рисунок 15.

Соответственно, нередко люди нарушают правила дорожного движения, делая это с опорой — с опорой на конкретное привычное суждение. То есть у человека заранее подготовлено оправдание этому нарушению. Так, вспоминается прекрасный анекдот о том, как, прежде чем совершить правонарушение, заранее себя оправдать.

*На перекрёстке «Запорожец» врежется в «Камаз». На дознании, водитель «Запорожца»:*

- Я только 3 месяца за рулём. Увидел жёлтый, подумал «проскочу»...
- А я 30 лет за рулём. У меня не проскочишь.

«Подумал, проскочу, так как увидел жёлтый свет» — ещё один прекрасный пример опорной функции. Чему этот пример может помочь научиться? Как минимум, тому, насколько важно качественно проходить интеллектуальное препятствие и выстраивать систему осознанных решений и тактики, применимых к разным ситуациям дорожного движения. И как только интеллектуальный блок пройден, дальше предстоит научить, даже адресировать свое тело выполнять необходимые действия. Но так как действий, которые нужно совершать одновременно, много (например, в управлении автомобилем), приобретение нового навыка займёт какой-то промежуток времени. Безусловно, эта логика применима к самым разнообразным навыкам. И даже если предстоит научиться совершать некую последовательность действий (или элементы конструктора, из которого можно создавать различные сценарии), всё же отработать в тренировке все эти действия не представляется сложным.

К примеру, в русской криминальной традиции — сердечник, состоящий из 72 элементов. Освоить 72 технических элемента — крайне сложно: слишком много технических действий. В той же стендовой стрельбе элементов в сердечнике — раза в два меньше. Иными словами, научиться владеть ножом в русской криминальной традиции в два раза сложнее, чем попадать в тарелки на стенде. И тем не менее,

**...количество не значит качество.**

Многие из тех, кто занимаются стендовой стрельбой, разделяют убеждение, что увеличение количества повторений способствует росту частоты попаданий. То есть, чем больше они отстреляют патронов за тренировку, тем лучше становится меткость. Если провести аналогию с бизнесом, это будет выглядеть следующим образом: чем больше вы встречаетесь с потенциальными клиентами, тем больше сделок вы заключаете. Так ли это? Увы, не так. По сути своей, выстрел — как загадка; и каждый раз вы её для себя разгадываете. Успеваете разгадать за время подготовки к выстрелу или полета тарелки — значит, попадаете, поражаете мишень, не успеваете разгадать — всё летит мимо цели. Аналогично срабатывает данный принцип и в бизнес-среде. К примеру, встреча с клиентом. Если вы сообразите и найдёте некий «ключ» (подход) к клиенту, то заключите контракт. Не найдёте ключ — контракта не будет.

Расхожее убеждение гласит о том, что чем больше мы повторяем одно и то же действие, в частности, тренируемся в стрельбе по тарелочкам, тем больше в будущем будет попаданий. В силу этого в стендовой стрельбе даже изобрели слово «настрел». Так ли это работает? Полагаем, нет, поскольку физиология человека работает иначе. Так, чтобы чему-то научиться и, скажем, приобрести сложный двигательный навык (вождение мотоцикла/автомобиля; заключение сделок; стрельба по тарелкам и пр.), важно чётко понимать, что ты делаешь. Именно отдавать отчёт, вникать в суть устройства и причинно-следственные связи, а не просто давить на педаль или механически вскидывать ружьё.

## РЕАКЦИЯ ЧЕЛОВЕКА: ИНСТИНКТИВНАЯ И РАЦИОНАЛЬНАЯ

Одинакова ли реакция у разных людей? Разумеется, нет. Одинакова ли скорость реакции у людей? Нет. Кто-то «взрывается» мгновенно, а кто-то очень медленно «раскачивается». Разность потенциалов, собственно, и обуславливает существование трёх известных способов стрельбы: обгон с упреждением; стрельба с постоянным упреждением; стрельба на отводе. Мало того, что разные мишени легче поражать по-разному, так еще почему-то в процессе эволюции появились разные типы стрельбы. Вероятнее всего, выбор подхода к поражению мишени зависит от того, в каком ключе развита реакция у человека. Более того, это наблюдение целесообразно и для иных сред, в частности, для бизнеса. Люди сами по себе разные, с разной моторикой, с разной организацией психики, пристрастиями и потенциалами, уровнем подготовки и амбициями. Бывает, встречаются люди весьма медленные, внешне неорганизованные, спонтанные, но при этом отлично заключающие контракты. А есть люди стремительные и яркие, как фейерверк, а толку от приложенных ими усилий — никакого.

В параллели для сравнения отметим, что и на модели стендовой стрельбы различные модели поведения прослеживаются весьма ярко. На этапе экспериментальных исследований возникло предположение, что три способа стрельбы «выросли» из двух показателей — из разности данных физиологии человека и из разности полета мишени. Эти две функции и породили три способа выстрела.

К примеру, когда вы стреляете круг, сложным он кажется только на первом этапе. Почему? Дело в том, что круг — это чёткая программа, то есть по-другому мишени не летят, они повинуются заранее заданным неизменным траекториям. Да, только на первом этапе кажется, что «круг» — задача сложная. Однако стоит попрактиковаться в стрельбе на круге, как мнение изменяется. Скажем, человек, который уже 2–3 года занимается стендовой стрельбой, просто привыкает стрелять в эти мишени, он привыкает совершать одни и те же действия. На кругу все мишени давно известны. С другой стороны, траншея

(иная стрелковая дисциплина), при всей кажущейся простоте, таит в себе достаточно жестокую неожиданность, поскольку стрелок изначально не знает, куда (по какой траектории) полетит мишень.

Проводя параллель между стендом и бизнесом, в качестве примера мы могли бы отметить, что на первый взгляд задача по продаже товаров кажется сложной. На самом деле в бизнесе товары продавать значительно легче, чем услуги. Причина проста: услугу потребитель не видит, а товар и видит, и «пощупать» может. Соответственно, на начальном этапе знакомства с неизвестной деятельностью — той, где устойчивого навыка пока нет, — что-то нам кажется простым, иное — сложным, однако в дальнейшем данные «кажущиеся» категории меняются местами.

В результате анализа экспериментального хода проводимого исследования на примерах стендовой стрельбы (в том числе, ситуаций, параллелизируемых в бизнес), мы пришли к занимательному выводу: оказывается, слово **«рационально»** исключительно многогранно. **То, что рационально для автоматике, нерационально для «Я», и, наоборот, то, что рационально для «Я», нерационально для автоматике.**

Недаром вспоминается концептуальное высказывание легенды мотоспорта Кейта Кода. Так, в одном из интервью Олегу Мальцеву он сказал: «Инстинкт самосохранения мешает нам водить мотоцикл». Другими словами, когда мы берёмся за какое-то дело (например, вождение мотоцикла), требуется использовать устройство, а не наши инстинкты. То есть целесообразно в различных ситуациях поступать на основании устройства, а не личного мнения о происходящем. Так, мотоцикл устроен определённым способом, у него есть два колеса, двигатель, рулевая система и пр. Ездить на мотоцикле, уверенно полагая, что у него четыре колеса, не получится (это не автомобиль).

Несколько слов об **инстинктивной реакции**. Мы могли бы, конечно, обратиться к психологизмам и процитировать замечания Зигмунда Фрейда или аналитические выкладки Карла Густава Юнга, однако мы предлагаем иной подход — от историзма, то есть от логики исторической динамики. Итак, ежели человечество выживало достаточно длительный промежуток времени, то до 1830 года (условный ориентир, обозначающий революционный поворот от «долой оружие!» к «переходим на деньги») что-либо получить можно было только одним способом — у кого-то что-то отобрать. По сути, **кто сильнее тот и прав.**

В XXI веке правила игры кардинально изменились. В бизнесе любой наш с вами современник не имеет права приставить к горлу своего конкурента меч и тем самым понудить «безвозмездно» отдать кровное золото. Запрещено современными социальными нормами отбирать что-либо у кого бы то ни было, даже если нас ставят в положение, совершенно противоречащее инстинктам,

формировавшимся на протяжении многих сотен лет. Соответственно, исходя из нынешних условий среды, мы должны выработать новую систему взаимодействия с себе подобными, которая прямо противоречит нашим инстинктам, нашим бессознательным реакциям. И, по факту, у нас нет выбора, если мы хотим уверенно и эффективно работать в бизнесе. Мы не можем применять то, что накоплено веками в качестве опыта. Да несложно и самостоятельно проанализировать, исходя из внешних источников и документальных свидетельств, что, согласно классической истории, до XIX века одни «добрые» и расторопные элементы социума отбирали материальные блага у других, более слабых и менее расторопных.

Итак, вывод кристально чист и прост: **наши инстинкты в бизнесе не работают.**



...Я встречал множество разных людей — как очень талантливых, так и совсем неталантливых. И видел, как совсем неталантливые становились лучше, успешнее и сильнее талантливых. Как? **За счёт правильной тренировки.** От природы, допустим, одарён человек некими склонностями — вот он и бежит по жизни с какой-то скоростью. А другому «высшие силы» или природа этих талантов не дала, зато сам по себе человек последовательнее, техничнее и умнее. И вот тренер начинает работать индивидуально с неталантливым, но последовательным; проходит год — и потом глядишь на тестах: оба сравнялись, и талантливый, и изначально неталантливый. **Тренировка сделает своё дело, тренировка всегда перебьёт талант.**

Олег Мальцев

## ДВА ТИПА ЗРЕНИЯ

От рассмотрения категорий *опорной* и *безопорной* функций перейдем к первопричинам их существования. Итак, поговорим о зрении. На примере стендовой стрельбы покажем две разновидности зрения.

Представим следующее: мишень входит в поле зрения, и потом вы её ведёте. Собственно, в бизнесе наблюдается то же самое. Одни люди постоянно «ищут мишень» для заключения контракта (бегают на разные встречи в попытках завязать переговоры, кочуют с одного тренинга на другой и пр.). Другие же находятся в расслабленном состоянии, и мишень будто бы сама входит в их поле зрения. Второй способ намного эффективнее первого. Дело в том, что, пока вы ищете мишень, вы напряжены, внимание сфокусировано; и в таком состоянии вы можете находиться только некоторый промежуток времени,

например, 2 часа. А пребывать в расслабленном состоянии, периферийным зрением (!) замечая, как мишени плавно проявляются в вашем поле зрения, человек может чуть ли не бесконечно, хоть все 24 часа в сутки. И всё потому, что биомеханической конструкции не надо напрягаться.

Рассмотрим пример из альтернативной отрасли. Так, телохранители, активно ищущие потенциальную угрозу, в какой-то момент попросту эти мишени выдумывают. Им начинает казаться, что у обнаруженного «подозрительного субъекта» существуют свойства мишени, представляющей фактическую угрозу. В таком режиме «активного прямого поиска» неминуемо допускаются ошибки. С другой стороны, телохранители, ожидающие потенциальный вход в своё поле зрения субъекта, соответствующего свойствам мишени, никогда не ошибаются. В результате не создаётся сопротивление, нет излишнего обременительного напряжения, а значит, нет и ошибок.

С целью большей наглядности проведём аналогию. Итак, способен ли человек распознать свойства мишени при входе в его зону зрения? Представим такую сцену: допустим, идут двое мужчин, а на встречу им — красивая женщина. Заметим, что никто, условно, «не заказывал», чтобы эта женщина шла навстречу именно в этот час, в этот день. То есть она каким-то случайным образом попала в поле зрения; мужчины почему-то точно знают, что эта женщина красива, и поэтому они оборачиваются. Так вот, этот пример свидетельствует о том, что, если вы четко знаете **параметры** или **свойства мишени**, вы никогда её не пропустите в состоянии пассивного напряжения и обязательно заметите. Применим к бизнес-деятельности тот же принцип на все 100%: вы никогда своего клиента не упустите, ежели четко отличаете своего клиента от того, кто вашим клиентом не является, ежели знаете, каким параметрам он должен отвечать. И ключ попадания — в том, что **вы смотрите не на человека, а на параметры**. Смотреть на человека — это ошибка. На человека «глядит» автоматика, а разум, наше рационально действующее «Я», критически рассматривает параметры.

Поделимся ещё одним важным наблюдением: *чем быстрее вы что-либо делаете, тем больше ошибок совершает автоматика*. Иными словами, у автоматики существует предел. Если совершать действия на пределе автоматики, то в скором времени, пребывая в напряжении, она начнет давать сбои, а вовне будет видно, как человек совершает ошибки. **Чем выше скорость, тем больше ошибок**. Это очень легко проверить. Если вам станут увеличивать темп, например, при арифметических подсчетах, вы будете ошибаться (это равно применимо к любой форме обработки данных: чем выше скорость, тем больше ошибок).

Разу уж речь зашла о подсчётах и обработке данных, опишем и **феномен «простых уравнений»**. Представьте, как однажды в 80-х годах один американский психолог в качестве эксперимента попросил некоторых маститых математиков

решить пару-тройку простых уравнений. Причем именно простых, из программы средней школы. Каково же было его удивление от того, что половина учёных умов, принявших участие в эксперименте, не смогли их решить. Иными словами, **степень простоты также может оказаться препятствием**. Обратите внимание: несмотря на то, что существует очевидное простое действие, позволяющее решить задачу или вообще что-либо сделать, человек выбирает очень сложную конструкцию; более того, нередко в ходе проб и ошибок он всё-таки приходит к осмыслению простого действия. Данный феномен, опять же, подтверждает ранее представленный вывод: то, что рационально для «Я», нерационально для автоматике; то, что рационально для автоматике, нерационально для «Я».

## ФОКУС ВНИМАНИЯ

*Чем более длительное время в фокусе внимания находится тот или иной процесс, тем быстрее он завершается. При смене фокуса процесс начинает замедляться.*

Представим, что перед человеком стоит некая привычная задача, например, составить фотоальбом. На это требуется некоторое время, например, пара часов. Если человек держит в фокусе внимания фотографии и занимается этим вопросом, достаточно скоро он с заданием справится. Однако же, если он станет часто на что-либо отвлекаться (на сообщения в мессенджере, на желание попить кофе, позвонить другу и пр.), процесс может затянуться на весьма длительное время. То есть, если человеку постоянно переключать фокус внимания, процесс выполнения даже простейшей задачи будет стремиться к вечности и бесконечности.

То же самое происходит и со сделками. Вы с человеком договорились, как будете действовать и в какие сроки. Но потом что-то у второй стороны начинает «смещаться»: то мама позвонила, то родственники заболели, то кошка родила котят и т.п. Так, ход выполнения обязательств по сделке затягивается. «Извините, наши договорённости придётся перенести на другой день/время» и т.п. — такие фразы произносятся повсеместно. «Всё поменялось и перенеслось» не потому, что Земля начала вращаться в противоположную сторону (то есть не по причине неподдающихся прогнозу внешних событий), но потому что фокусы внимания лиц, задействованных в сделке, переключились на другие дела и занятия. Что делать в этом случае? Возвращать фокус, не иначе.

Более того, говоря о многозадачнике, как об условии, подразумеваемом, что человеку так или иначе постоянно придётся переключаться, заметим, что обычно реализационная проблема кроется в плане. Любой многозадачник можно превратить в план действий. Многозадачником происходящее является до тех пор, пока нет плана; стоит плану появиться — как возникает последовательность задач, совершенно выполняемая. Если по природе своей многоза-



дачник двигательный (например, поразить дуплеты), то его нужно мгновенно превратить в план. С другой стороны, многозадачник, связанный с бизнесом, требуется осмысленно превращать в план в течение некоторого промежутка времени. То есть скорости в бизнесе значительно ниже, чем в стендовой стрельбе или фехтовании.

Разумеется, иногда кажется, что человеку не удаётся качественно сосредоточиться на задаче, чтобы завершить ее в срок. На самом деле это не всегда так. Да, внимание не может быть сосредоточено длительно лишь на одном процессе в силу неких свойств человеческой личности, но, опять-таки, не будем уходить «в сторону» от реализации, следуя на поводу безопорной функции. Представьте себе человека, который от математики также далек, как балерина от конструирования ракетных двигателей. Разве такой человек не может сосредоточиться на математической задаче? Дело не в этом, он просто не знает, как такую задачу решать. В таком случае мы имеем дело с интеллектуальным препятствием, а не с фокусировкой внимания и степенью сосредоточенности. Так, многим людям кажется, что они не могут сосредоточиться, поскольку их все «дёргают». На самом деле то не совсем так: нередко случаи, при которых человек просто не знает, как решить поставленную задачу или разобраться с возникшим вопросом.

И простой пример из детства расставляет всё на свои места, а именно: «Делай уроки! Пока не сделаешь, не пойдешь гулять». Так, функция надзора позволяет вернуть фокус внимания человека в задачу для того, чтобы он сосредоточился на её выполнении.

Опять-таки, почему человек не может сесть и сконцентрироваться? То, что рационально для автоматике, нерационально для «Я». «Я» понимает, что важно и нужно сесть и сосредоточиться, однако автоматика занята более важными делами: кофе попить, чай заварить, лайк поставить на какой-либо публикации в Facebook, посмотреть что-то в Интернете и т.д.

Таким образом, автоматика буквально уводит нас в сторону от реализации и становится небывалым иррациональным препятствием на пути даже самых желанных достижений. Понимание разности подходов «Я» и автоматике, разновидностей зрения, сути опорной и безопорной функций позволяют по-новому критически взглянуть на собственные привычки, подходы, методы решения тех или иных жизненных вопросов. И во многом продвинуться, и преуспеть только благодаря пониманию некоторых феноменов работы собственного разума.

Безусловно, мы с вами находимся на первых этапах знакомства с существующими феноменами; нам ещё многое предстоит рассмотреть и осмыслить. И один из таких замечательных и таинственных феноменов в качестве загадки мы намеренно поместим в конце этой главы. Как возможно то, что описал

Баз Фасет в книге «Инстинктивная стрельба. Становление мастера стрельбы», по-прежнему не может объяснить академическая наука. Тем не менее, внимательный читатель будет способен дать аргументированный ответ уже к середине прочтения данной монографии. Итак,

### Поворотный момент

«Энигма. Автор книги предполагает, что и вы испытывали такое состояние. Вы с друзьями вышли на охоту. Вы поворачиваете голову и видите птицу. Это фазан. Внезапно, такое ощущение, что вы находитесь под водой. Всё как в замедленной съемке (некоторые люди испытывают такое чувство в автоавариях на высокой скорости). Каждый взмах крыла фазана застывает во времени, вы видите каждое движение мишени. Издалека слышится выстрел. Кто-то его подстрелил. Фазан лежит на земле. Вы выходите из замедленного состояния и понимаете, что ружье пустое. Это вы совершили выстрел (или какая-то часть вас). Такое ощущение, что кто-то взял над вами контроль и точно попал в мишень».

Я1



Рисунок 16.

Я2

Собственно, то, что различные спикеры, тренеры, любители и даже «про» сообщают и показывают в различных лекциях по стендовой стрельбе, представляет собой некий уровень базовой стрельбы, фрагмент плато (или взгляд – частный случай осмысления части системы плато). Тем не менее, всегда есть уровень, значительно выше базового. Уровень, который описывает автор книги Баз Фасет, значительно выше прочих, даже тех, о которых рассуждают именитые мастера.



*«Складывается ощущение, что есть два разных «Я».*

*И эту дилемму я смог разрешить немного позже».*

*– Баз Фасет*

Что это за вторые «Я», кто они такие и чем занимаются в момент постановки задачи и её дальнейшей реализации – и есть одна из самых увлекательных загадок наших дней. Постэффект разрешения задач такого плана напрямую сказывается на качестве жизни человека, поскольку, как ни выразишься и какие категории ни выбирай, попадать в «десятку» 100 раз из 100, не промахиваясь ни разу, хочет каждый – даже самый отъявленный циник, заявляющий, что «так не бывает».

Итак, на некоторое время оставим вас один на один с загадкой из рассказа База Фасета. Безусловно, ненадолго и не без причины.

***До встречи в следующей главе!***

08

ГЛАВА

# УБЕЖДЕНИЯ

КАК ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
РАЗУМА ЧЕЛОВЕКА

«**Быть человеком — вот к чему должно вести воспитание**», — писал в своих трудах ученый-анатом, выдающийся хирург Николай Иванович Пирогов.

Пожалуй, он, как никто другой, внимательно изучал человека не только изнутри, но и понимал его как целостную систему. Профессор Пирогов считал, что, лишь обладая высокими нравственными убеждениями, человек способен сопротивляться соблазнам современного общества (таким как притворство, карьеризм, лицемерие и др.). Да, именно главными основами образования подлинного человека он считает *убеждения*.

Что же с практической точки зрения подразумевается под этим понятием? Зачем человеку вообще убеждения, ведь у него в распоряжении есть ещё и философия, и принципы, и догмы? Опять-таки, апеллируя к исследованиям Пирогова, мы могли бы отметить, что, с позиции концептуального, убеждения даны тому, кто, во-первых, «приучен с ранних лет пронизательно смотреть в себя»; во-вторых, приучен «любить искренно правду, стоять за нее горю»; в-третьих, может «быть непринужденно откровенным как с наставниками, так и со сверстниками».

Убеждения неразрывно связаны с духовными, нравственными аспектами жизни. Это не просто знания. Это сочетание интеллектуальных, моральных и волевых качеств человека. Добиться данных свойств можно только через самопознание, упражнение, веру, свободу мысли. Без них, как пишет Н. И. Пирогов, можно «образовать искусных артистов по всем отраслям наших знаний», но никогда нельзя получить настоящих людей.

## ЧЕЛОВЕК И ЕГО УБЕЖДЕНИЯ

Как же функционирует разум при наличии определённых убеждений? Как уже отмечалось в одной из глав, *разум работает на основании программного обеспечения*, которое закладывается в человека его родителями, окружением с самого раннего детства, и в дальнейшем этот процесс не останавливается: по факту, на протяжении всей жизни человек так или иначе сталкивается то с конфликтом убеждений, то открывает для себя нечто новое. От убеждений всегда можно отказаться, их можно поменять, но чаще всего человек не стремится это делать быстро, хотя может и отдавать себе отчёт, что его текущие убеждения неэффективны.

### **В каком случае происходит переосмысление собственных убеждений?**

Обычно при встрече с последствиями их применения — чаще всего последствиями негативными и нелицеприятными. Рассмотрим логику на ряде примеров. Воспитывая ребёнка, родители и члены семьи объясняют ему: «Так вести себя нельзя, а так можно», «Если побили, дай сдачи, научись за себя постоять», «Хочешь что-то иметь — походи и заработай» или, напротив, «Попроси — дадут»

и т.д. — нормы воспитания у всех самые разнообразные. Допустим, ребёнок сломал или украл чужую вещь — впоследствии за свой проступок он может получить телесное наказание, в итоге молодой человек понимает: поступать так нельзя, запрещено воровать и ломать, подобное поведение не приветствуется и имеет последствия. И наоборот: допустим, сын помог матери перенести тяжёлые сумки (за что его поощрили), и он понимает: такое поведение — верное. Даже малейшие замечания, сделанные в детстве, так или иначе остаются в памяти. Все эти слова и наставления в дальнейшем формируют у субъекта некий объём догм, который становится своего рода программным обеспечением его разума, от которого и зависит образ жизни. Не секрет также, что, согласно практике судьбопсихологии, даже психотравмы держатся на убеждениях, порождённых авторитетом, аналогично тому, как болт держит гайку.

Человек воспринимает и анализирует уроки жизни на базе уже существующих у него догм, и эти догмы ретрансформируются в убеждения (далеко не всегда человек их осознанно формулирует). При этом догмы формируются на базе авторитетов — мамы, папы, бабушки, лучшего друга, первого руководителя и т.д. Все наши «хочу» или «не хочу» тоже в основе своей держатся на убеждениях авторитетов. Бывает, человек что-то сделал, и его спрашивают: «Почему ты так поступил? Разве не знал, чем именно всё для тебя и окружающих закончится?», а человек и не может объяснить (в первую очередь самому себе дать логическое, взвешенное объяснение он далеко не всегда в состоянии).

Выделим важный, фундаментальный аспект:

**Разум использует то программное обеспечение, которое заложено изначально.**

**Человек волен либо видоизменить это имеющееся программное обеспечение, либо продолжать с ним жить.**

Например, религия изначально устанавливает этику и мораль в обществе — таково одно из ключевых социальных назначений религии. Именно так осуществляется попытка формирования в человеке определённых убеждений. Другой пример. Допустим, женщина заявляет: «Я доверяю своей интуиции». На самом деле далеко не всегда речь идёт о механизмах памяти, определяющих суть работы интуиции; нередко под таким заявлением подразумевается иное: данная женщина (условно) свои ощущения превратила в убеждения, и уже по-факту назвала полученное убеждение интуицией. Отметим также, что в 99 случаях из 100 опора на подобное видоизменённое ощущение ведёт к ошибке.

**Все люди имеют убеждения, что и отражает объём их знаний и способ применения этих знаний.**

**На убеждениях, как на опорах программного обеспечения, работает автоматика человека.**

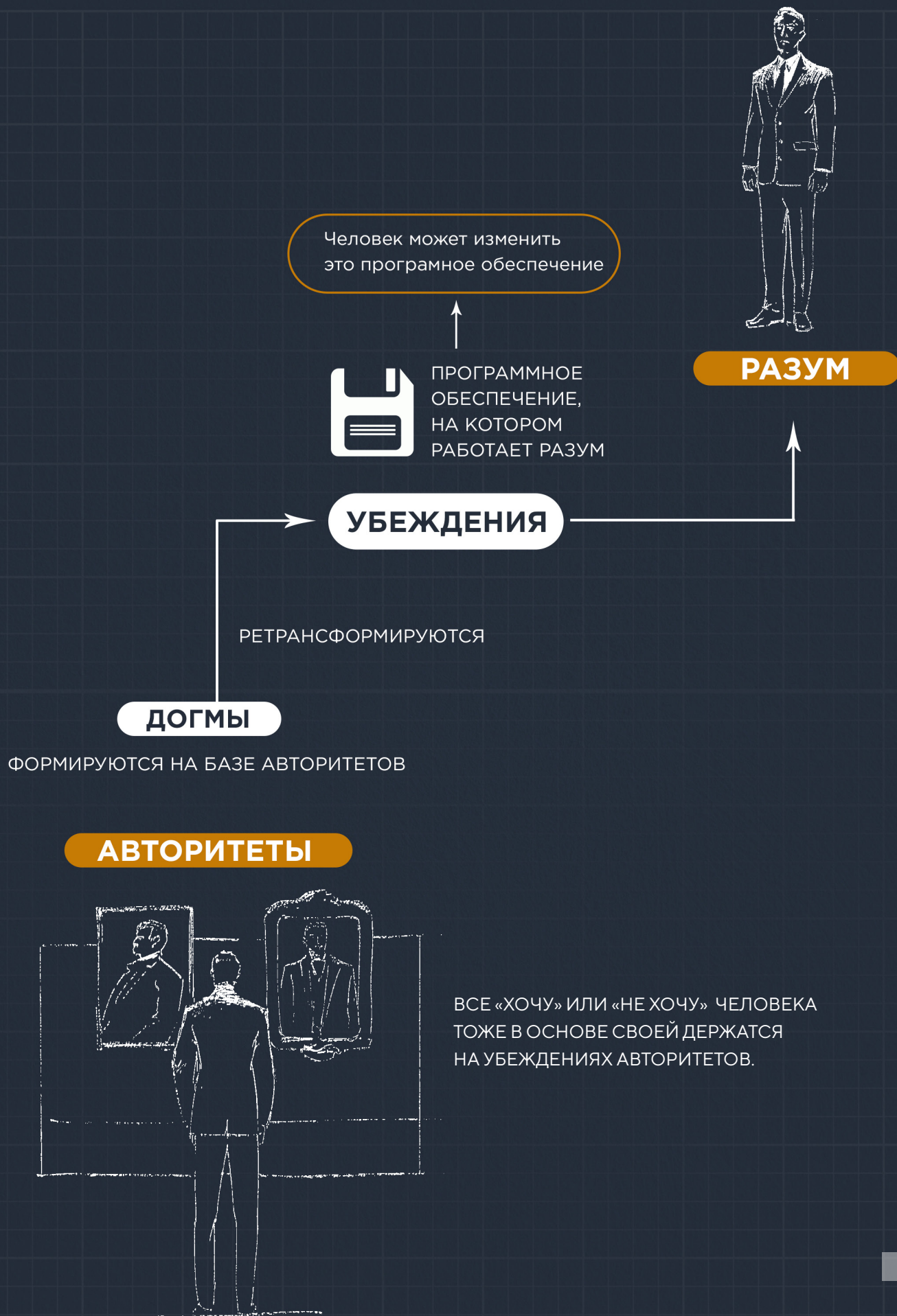


Рисунок 17.

В одной из бесед легенда сетевого маркетинга Том Шрайтер сказал: *«Мы запрограммированы нашими учителями и родителями, которые давали нам установки: мы должны любить людей из этой страны, а из той – нет, мы должны верить в эту политическую партию, а в другую – нет. Нам навязали множество программ. Поэтому первое, что мы делаем, это слушаем потенциального клиента, чтобы понять, какая у него программа или убеждения, и потом мы выбираем правильные слова, которые заставят эту программу сказать «да»».*

Как же часто мы не обращаем внимание на этот аспект при работе с людьми! Консультант в магазине обычно не задумывается, что к каждому человеку требуется подход. Чаще всего фокус внимания сосредоточен на деньгах. А ведь подход к клиенту напрямую связан с получением прибыли в дальнейшем. Недаром существует и другой практический подход, так называемый метод подбора ключа к замку, метод подбора «пинкода к человеку». Иными словами, целесообразно к каждому человеку подобрать ключ. Важен подход, способ приложения усилий, определяемый соответствующей моделью поведения, что и позволяет без сопротивления донести информацию. И совершенно неважно, чем человек занимается на практике – будь то торговля, бизнес, спорт или преподавание, реализация линии одежды в элитном магазине или тренировка будущего чемпиона, – метод ключа абсолютно многофункционален и актуален.

Например, у Каса Д'Амато существовали убеждения, которые несвойственны людям, живущим в современном обществе, в частности: *«...он верил в то, что может мыслью влиять на людей, он искренне верил, что может управлять мыслями боксеров на ринге»* – такова была его глубокая убежденность. И с этим убеждением сложно не согласиться, поскольку результаты легендарного Д'Амато известны всему миру – 3 абсолютных чемпиона мира по боксу.

## **ФОРМИРОВАНИЕ УБЕЖДЕНИЙ ВО ВРЕМЯ ОБУЧЕНИЯ**

В стендовой стрельбе уже по тому, как человек взял в руки ружье, можно заключить, умеет он стрелять или нет. Так, «чистый лист» в стрельбе по тарелочкам легче и быстрее обучить, чем того, кто решил, что он что-то (а то и многое) понимает в этом виде спорта. Все дело в том, что у необразованного человека отсутствуют убеждения. Попробуйте выбрать профессионала по пулевой стрельбе и научить его стрелять на стенде. В итоге столкнетесь со множеством проблем, а первое препятствие будет связано именно с его постулатами. Профессионал такого рода деятельности непременно перенесёт свои убеждения с пулевой стрельбы на стенд.

Второй момент, с которым нередко сталкиваются тренеры и инструкторы – это копирование. Учащиеся пытаются подражать и копировать тех, кто им нравится или кого они считают достойными примерами. Данное свойство



присуще каждому человеку. Многие начнут пытаться скопировать технические элементы, которые у кого-то стали получаться хорошо. Но спросите потом этого человека, как он это делает — и тот вам не ответит.

Третью разновидность препятствий можно обозначить одним словом: *мнение*. Мнение о том, *как должно быть*. В данном ключе стоит запомнить, что мнения — не есть школа. Это несравнимые, нетождественные категории. И любое *мнение* легко проверить на практике: неэффективное, не выдерживающее никакой критики действительностью мнение разбивается в поединке (дуэли) или в серии выстрелов на стенде.

Парадоксально, но факт: люди могут годами заниматься чем-то, изучать сердечник самой системы, при этом не понимать *корневик системы*, а потому генерировать множество мнений вместо убеждений. Самое главное, что убеждения, сформировавшиеся в процессе обучения, всегда будут не ваши. Обычно в ходе тренировки дела обстоят таким образом: тренирующийся или учащийся — не учёный ни по роду деятельности, ни сообразно его подходу к новому делу. Он находится на первой ступени, то есть в качестве ученика, а потому ещё не может сформулировать объективные убеждения на начальном этапе обучения. Безусловно, пройдёт какое-то время, и он научится. На стартовом же этапе откуда ученику знать, что и как правильно делается, как достигается результат и как тот самый результат вообще должен выглядеть? Для него выбранный род деятельности — новый; ранее он никогда в жизни этим не занимался. Соответственно, откуда могут появиться убеждения? Вопрос риторический. Так, на первом этапе обучения каждому ученику, тренирующемуся, учащемуся и пр. рекомендуется обратить внимание на то, что каковы бы ни были его убеждения о деятельности — эти убеждения ему не принадлежат. Они чужие, позаимствованные, скопированные, невольно воспринятые от иных лиц (нередко не имеющих никакого отношения к самой деятельности).

Соответственно, возникает вопрос: **на базе какого прототипа человек принимает убеждения? Кто выступает тем самым источником убеждений?**

С данного вопроса определённно полезно начинать обучение (причём такой подход касается любого рода деятельности). Прежде, чем принять для себя решение, какой школе отдать предпочтение, *корневик* какой системы в текущих условиях жизни является максимально эффективным, необходимо сориентироваться и выбрать прототип. **Корневик** есть то, что приводит человека к успеху; это **концепция, ключевая идея школы**, учения, системы. Например, человек хочет научиться стрелять в движущиеся объекты выше бровей из дробовика. Для реализации такой задачи нужен соответствующий *корневик*. Условно «хочу» человека превратится в идею, идея — в концепцию, концепция — в задачу, а задача — в программу (план тренировки). И до тех пор, пока *корневик* не найден и не сформулирован, ни о какой сознательной тре-

нировке речи быть не может. Иными словами, без корневика у человека будет отсутствовать понимание того, зачем он производит те или иные действия, будет отсутствовать ориентир, согласно которому можно себя корректировать в плоскость верных решений и их грамотной реализации.

Самая масштабная проблема на пути формирования тактики и логики решения любой задачи — это убеждения и догмы, вернее, их осознанный, аргументированный выбор. Важно ориентироваться на прототип при принятии убеждений.

**Убеждения — то программное обеспечение, на котором работает разум при реализации выбранного дела, занятия, школы.** Поскольку человек живёт в режиме многозадача, как таковых убеждений может насчитываться достаточно много, что также напрямую зависит от сложности школы, которой человек решает придерживаться, а также от предлагаемого программного обеспечения. **Чем эффективнее выбранное программное обеспечение, тем эффективнее работа разума.**

Предположим, у человека X укоренилось убеждение, что «все дела должны вершиться с эмоциями», то есть нужно на все в мире смотреть эмоционально, так же и действовать. А теперь представим человека X за рулём автомобиля. Бесспорно, мало кому искренне захочется повстречать эмоционального водителя на дороге. Никому неизвестно, в какую сторону буквально повернут руль его и эмоции. С другой стороны, если применять одно и то же убеждение во всех сферах деятельности (пусть и эффективное), вероятно, в иных случаях оно будет не к месту, а где-то и вовсе может сыграть злую шутку.

В конечном итоге, целесообразно отметить следующее: **жизненная философия не должна противоречить догматике деятельности, в которой человек участвует.** Есть люди, которые в жизни выбирают одну философию, при этом в профессиональной деятельности пытаются исповедовать другую. Но так жить не представляется возможным. В момент столкновения контрпостулатов, то есть взаимоисключающих подходов, принципов, решений и пр., возникнет сбой в работе разума. Подробнее рассмотрим данный принцип на примере. Предположим, вы работаете адвокатом и в этой деятельности разделяете одни постулаты, при этом в повседневной жизни придерживаетесь совершенно иных постулатов. При попытке заниматься адвокатской деятельностью, контрпостулаты приведут к сбоям — в обработке данных, в принятии решений, в выборе модели поведения и тактике реализации ежедневных задач и пр. Другой пример. Допустим, вы решили заниматься медицинской практикой. Итак, ключевая доктрина гласит: «*Не навреди*». При этом параллельно ваша вторая деятельность (например, занятие неким видом единоборства) носит доктрину, противоречащую первой, то есть «*навреди*». В таком случае два контрпостулата будут давать сбой в самый неподходящий момент. Человек либо упрётся в тупик, либо впадёт в ступор, допуская, сверх того, элементар-

ные ошибки. При анализе ситуации (того, как была допущена ошибка), он не сможет объяснить, по какой причине вообще произошли и сбой, и ошибки. Вероятно, человек расстроится и даже примется себя корить, осознавая, что допустил элементарную ошибку. Однако это уже произойдёт постфактум; в момент же развития самой ситуации его разум попросту не знает, как именно поступить, поскольку он получает разнонаправленные инструкции от двух противоречивых типов ПО. Поэтому адвокат проиграет дело, у врача умрёт пациент на операционном столе, а в стендовой стрельбе вся дробь пролетит мимо мишени.

Чем отличается прикладная наука решения задач? Не только наличием инструментального ряда, валидных измерителей и технологий. **Догматика Постамент** универсальна для всех видов деятельности, для всех подходов к любым жизненным ситуациям. И если в дальнейшем добавляется догматика, например, испанской школы фехтования, то она не противоречит, а, напротив, соотносится с догматикой Постамент, **что есть самый эффективный жизненный подход.**

**КОРНЕВИК** — словно компас, который удерживает человека на курсе движения. А **догмы**, или **убеждения** позволяют человеку не отклоняться от намеченного курса, реализуя задачи самым эффективным способом посредством собственного разума (задачи, лежащие в плоскости сферы деятельности). Корневик, по сути, — это то, что нужно сделать, а чтобы сделать, разуму требуется соответствующее программное обеспечение. Другими словами (применим аналогию), разуму нужно то, на что он будет опираться в ходе деятельности — таким трамплином, фундаментом и опорным каркасом как раз и выступают убеждения. Представим гипотетически, что произойдёт, если человек из другой профессиональной плоскости, например, шеф-повар, привнесёт свои убеждения и привычки в бизнес-структуру, например, в издательское дело. Его разум будет продолжать работать в том же режиме, в котором работал прежде. В таком случае человек даже может начать сталкиваться с разного рода слуховыми, оптическими, физическими, интеллектуальными феноменами разума.

В Одессе известно такое выражение: *«Вы меня неправильно поняли!»*, что также является элементом убеждения. То есть человек что-то заявил, потом пришел в себя (осознал последствия), понял, что и кому он сказал, осознал, что сказанное портит его репутацию («что обо мне теперь подумают?») и в итоге пошёл на попятную, то есть выбрал путь отступления — отказ от своих же собственных слов. Почему? Опять-таки, из-за неверных убеждений. Каждый человек в той или иной степени сталкивался с подобным эффектом.

Если человек действительно стремится чему-то научиться, освоить новый актуальный навык, значит, прежде, чем приступить к тренировке, на первом этапе важно обратить самое серьезное внимание на собственные убеждения. По сути, задаться вопросом: *соответствуют ли ваши убеждения выбранному виду деятельности?*

Допустим, у некоего врача имеется убеждение о том, что каждую пятницу он хорошо выпивает, как говорится, «для здоровья» и чтобы снять психологическое напряжение. Его убеждения не предосудительны, за исключением тех ситуаций, как, например, серьёзная операция на следующий день. Минимум, что может произойти – врача попросту не допустят к операции, и он потеряет деньги. Но ведь в другой раз подобное убеждение может завершиться летальным исходом для пациента и тюремным сроком для самого врача. Пример может показаться крайне абсурдным, но на самом деле, он настолько же реальный, насколько и авиакатастрофа Boeing 737 в Перми в 2008 году. Так, за штурвал самолета был допущен капитан авиасудна в состоянии алкогольного опьянения (!); в дальнейшем этот командир экипажа спустя пару часов погубил не только себя, но и 88 пассажиров, находившихся в самолёте.

Убеждения человека чаще всего эфемерны, а потому подлежат серьезному пересмотру. Но большинство людей продолжают жить с ними, и это становится препятствием в их жизни на пути каких-либо достижений. Пока сам человек не поймет, что его убеждения нуждаются в серьёзной инвентаризации, он никогда не научится что-то концептуализировать. Особенно ужасающими в своей неэффективности и абсурдности являются личные убеждения, связанные с отношением полов в семье и близкими людьми. В их основе чаще всего калька убеждений родителей, родственников и т.д. Человек никогда сознательно не формулировал таких убеждений, они сформированы бессознательно в ходе жизни. Так возникает второй тип факторов – отвлекающий фактор, а точнее реверсно-разворачиваемый. Выглядит это следующим образом. Допустим, человек что-то делает и у него не получается. Вместо рационального поиска решений и пересмотра подхода, инструментов и механизмов решения задачи, человек выбирает более простое реактивное решение, например, истерику или невроз. Стоит ли отмечать, что подобное иррациональное поведение лежит вне плоскости решения задачи? Прежде чем что-либо концептуализировать и осмысливать модель решения задачи, важно разделить *сферу переживаний* и *сферу интеллекта* и понять, что данные категории не имеют друг к другу никакого отношения. Впрочем, об аналогичных категориях и способах управления ими обыватель XXI века нередко даже не задумывается.

## ■ PER ASPERA AD ASTRA. СКВОЗЬ ТЕРНИИ К ЗВЁЗДАМ

Человеку всю жизнь предстоит проверять свои убеждения и корректировать их по мере объективной необходимости, при этом его базовые убеждения должны оставаться неизменными. Корректировке подлежит только то, что меняется. Если вы не хотите менять свои убеждения согласно текущему прогрессу и изменениям окружающей среды, полезно вспомнить историзм судьбы самураев. Они продолжили сражаться с катаной в руках против огнестрельного оружия – и практически все погибли.

Убеждения — это своего рода программное обеспечение, то, как работает разум человека. Практика применения тактики и сердечника, решающих поставленную задачу в соответствии с ключевым фактором (главным составным компонентом философии) той или иной школы, порождает убеждения, которые становятся догмами — на них человек и опирается в суждениях. В свою очередь, философию формирует прототип, и выбор его также играет огромную роль в построении программы тренировки, и не только тренировки, но и жизни человека в принципе.

Для чего человеку убеждения? Чтобы на их основе эффективно работал разум в ходе выполнения различных задач. При этом очень важно, чтобы убеждения оставались эффективными — именно это позволяет человеку не отклоняться от заданного курса желаемого результата (мечты, плана, начинания и пр.), реализовывать самым лучшим способом задачи, продиктованные жизнью и деятельностью.

Убеждения непосредственно выступают основой, базисом программного обеспечения разума человека. Важно осмыслить роль и влияние собственных избранных убеждений, то, каким образом их принимали и «коллекционировали». Поэтому ценно осознанно выбирать школу и прототипы как источники проверяемых эффективных убеждений и поэтому неосознанный **выбор в пользу чужого убеждения может оказаться фатальным.**

И в завершение философская практическая рекомендация. Самый простой способ начать управлять собственной судьбой — перестать «слушать общество», идти на поводу общепринятого и социально приемлемого, без осмысления причин тех или иных требований и тенденций. Стоит самостоятельно разбираться в происходящем, будь то спорт или бизнес, хобби или жизненное призвание. Нецелесообразно (и даже опасно, фатально опасно) позволять кому-либо формировать убеждения вместо самого человека. Так, homo sapiens, человек разумный, становится подверженным влиянию общественного мнения, последствием чужих иррациональных убеждений (будь то влияние религии, о которой человек ничего не знает, или же влияние родственников). Совокупно же все эти векторы и факторы сформируют паттерн навязанной судьбы — судьбы театра теней окружения человека, но не его самого.

# ГЛАВА

## ПРОСТРАНСТВО ЗАБЛУЖДЕНИЙ, СТОЛПЫ И ОПОРЫ

▮▮ Я считаю, что человек — профессионал, когда он может делать то, что должно быть сделано, независимо от того, как он себя чувствует.

*Дилетант является дилетантом в своем эмоциональном отношении. Профессионал — это профессионал в том, как он думает и чувствует, и в его способности действовать в самых тяжелых условиях.*

*Константино «Кас» Д'Амато*



Философы нового времени нередко сетовали на тот факт, что разум человеческий слаб и ему свойственно заблуждаться.

Тем не менее, ежели разум человеческий настолько слаб и, как же ему удаётся, например, поражать даже такие мишени, которые выпускает траповая машинка? Это даже не скит, где, как кажется, раз всё известно заранее (исчерпывающее число мишеней, траектории их полёты и даже скорость), с должной практикой и усердием, можно научиться стрелять все серии на очень высоком уровне. Трап и траншея как стрелковые дисциплины подразумевают иные правила. Однако стрелки каким-то образом всё же показывают невероятные результаты: в условиях практической нехватки времени, не зная заранее, по какой траектории машинка выпустит тарелочку, обрабатывать мишени и сражать их наповал. Если это перенести на бизнес-язык, в особенности на поле работы с клиентом, такого рода «стрелок» или «ловец» будет способен заключать контракты с любым потенциальным клиентом, где бы тот ни оказался (вне зависимости от места встречи, дресс-кода, отсутствия подготовленной презентации или рекомендаций). И это будут «встречи в одно касание» — весьма высокий уровень подготовки, но и не наивысший (в последующих главах отдельно рассмотрим плато и диапазон построения тренировочной программы, призванной качественно улучшить бизнес-навыки в области заключения контрактов). Иными словами, проблема не в тарелочке, проблема е в мишени. Не в потенциальной клиенте, качественно несговорчивом или, напротив, готового к сотрудничеству. Проблема всегда в «стрелке»: в том, что он делает. Существуют стрелки, которые чуть ли не с закрытыми глазами, из-под левой ноги или из-за спины могут разбить любые тарелочки.

Опять-таки, приведённые примеры призваны сфокусировать внимание на том факте, что проблема попадания или непопадания не исходит от тарелочки. Она просто летит по некоей траектории, внезапной и неожиданной или какой-то странной и неверной эту тарелочку называет сам человек. Ему так кажется. То есть, проблема кроется в представлении человека, как нечто должно произойти, случиться или просто быть (как должна быть разбита тарелочка, как должен себя повести человек, как должен быть заключен контракт и так далее).

В чём же причина этого аспекта разума, связанного с нашими представлениями? Во-первых, рассмотрим некоторые согласующиеся категории и понятия.

**Так, у разума существует некий переключатель.** Как он срабатывает, лучше всего показать на примере. Итак, допустим, мы с вами, уважаемый читатель, новички. И мы желаем научиться стрелять по тарелочкам. У нас есть фактическая возможность учиться этому делу у лучших. Например, у Донна Карри. Приобретаем двухчасовой курс, изучаем его, смотрим, и по итогу знакомства с курсом — а надо отдать должное, он действительно весьма качественный — испытываем чувство радости и, вероятно, удовлетворения, поскольку подаётся очень грамотное объяснение, а аккуратные, точные демонстрации позволяют

понять и разобраться, что и как нужно сделать, чтобы разбивать тарелочки. В общем после такого курса всё будет ясно и понятно, а потому на волне эйфории отправимся напрямиком на круглый стенд. Зачем? Конечно же, чтобы начинать стрелять и поражать все мишени! Однако суровый эксперимент иначе расставит всё на свои места. Даже при условии абсолютной ясности, что сделать, скорее всего, ни одну тарелочку разбить не удастся.

Вас окутали сомнения? Хочется верить, что всё окажется по-иному? Не желаете ли другой эксперимент? Допустим, ваш сосед просит вас научить боксу. Вы присаживаетесь перед экраном плазмы и начинаете изучать «крутейшие видео-уроки», смотрите в замедленной съёмке «золотые нокауты» Тайсона или Паттерсона, старательно слушаете пояснения инструкторов. А затем — сразу в зал, сразу в бой со спарринг-партнёром! Как полагаете, долго ли вы простоите на ногах? Достаточно мало, чтобы понять на «собственном опыте»: по телевизору боксу не научиться (равно как и иной двигательной активности). Также абсурдно, например, идти на приём к стоматологу, который учился по видеороликам с Youtube. Рискнёте у такого «эксперта» поменять пломбу? Или вырвать «зуб мудрости»? Безусловно, нет.

## **МАЛО ПОНИМАТЬ, ЧТО НАДЛЕЖИТ СДЕЛАТЬ. ВАЖНО ИМЕННО СДЕЛАТЬ.**

Но по какой-то причине руки «не делают». Или, например, язык не поворачивается (хотя «Инглиш» или «Дойч» вы учили пару лет, но в ответственный момент все знания как будто «застряли в глотке»). А что случилось? А дело в том, что переключатель позволяет разуму только перейти на новую волну — на волну понимания предмета действия. А дальше как раз и требуется тренировка, поскольку руки, ноги да и вся телесная конструкция просто ещё не умеет делать то, что командует разум. Допустим, разум командует: «Шаг вперёд, пригнуться, отклонить корпус влево, отпружинить левой ногой и — апперкот!» А тело, с свою очередь, делает шаг влево и стопорит перед следующим действием. Мало переключиться, мало сформировать некое понимание, придётся ещё заставить себя что-то сделать — то есть заставить тело выполнять соответствующие команды с соответствующим качеством и эффективностью. А это, бесспорно, требует усилий и времени. И поскольку человек всегда живёт в режиме многозадачника, разуму ещё требуется задействовать переключатель, чтобы выбирать релевантные режимы действия. То есть придётся не только регулировать усилия, но и выбирать наилучший способ приложения усилия. Одно дело стрелять в тире, чтобы отрегулировать приклад (отвод и погиб);



другое дело — стрелять на охоте. В обоих случаях, казалось бы, задействован одинаковый двигательный «стрелять», однако способы его реализации будут различны. Или же, если стрелять в тире так, как стреляешь на круглом стенде, все пули полетят мимо цели. Иными словами, разум умеет переключаться из системы координат «тир», в систему «охота» или «круглый стенд». Соответственно, если физически человек находится на круглом стенде, а мышление его «осталось в тире», он не будет способен выполнить задачу круглого стенда. Полагаем, проявление отсутствия переключения на собственной практике наблюдали многие; так, на встрече с клиентом менеджер, который должен быть в системе координат «Сделка», может пребывать в собственных мыслях, например, о доме, о семье, друзьях и так далее. В итоге, на видимом плане будет наблюдаться неадекватное поведение, вопросы и ответы невпопад, неуместные демонстрации и так далее.

**До того, как приступить к выполнению двигательной задачи, нужно переключиться.**

Продолжаем проникать в тайны явления «переключатель». Итак, мы выяснили. Что разум способен переключаться. **Однако, с чего именно и на что именно осуществляется это переключение?**

Прежде чем ещё раз вернуться к формулировке вопроса выше, предлагается представить, что перед вами 2 объекта: автомобиль и мотоцикл. Одно дело водить автомобиль и совсем иное — двухколёсного «железного дьявола». Так что же именно переключается в момент перехода от вождения авто к мотоциклу?

**Происходит переключение с одного сердечника на другой.** То есть с одного объёма исчерпывающих технических элементов — на другой.

Сердечник, которым стрелок пользуется на круглом стенде, не идентичен сердечнику пулевой стрельбы в тире. Сердечник вождения мотоцикла неравен сердечнику вождения автомобиля. Сердечник бокса не равен сердечнику карате. Эти примеры можно приводить буквально до бесконечности.

Переключение с одного сердечника на другой по аналогии мы могли бы сравнить со сменой радиоволн на приёмнике. 100/5 FM сменяется на 103/8 FM, на одной волне играет кантри, на другой — джаз, на третьей — рок-н-ролл.

Непосредственно само переключение должно повлечь за собой некий фон, то, что лингвистически ещё называется «настроением». Более того, попадая в новую, ранее неизвестную ситуацию, разуму предстоит анализировать текущую системы координат и искать, на что именно ему переключиться. Допустим, человек заходит в комнату, в которой ему на глаза попадает несколько фотоаппаратов. Может, переключиться на фотографическую волну? А затем на глаза попадают картины — скажем, репродукции Иеронима Босха; что это?

Вероятно, стоит переключиться на галерею? А если в комнате окажется что-то ещё из предметов, посредством которого будет осуществляться идентификация, разум и вовсе растеряется. Данный пример призван показать, как срабатывает следующий феномен разума: иногда человека отвлекают определенные атрибуты, объекты, даже цветовая гамма — и в итоге, он не может сориентироваться и не понимает, на что именно (на какой сердечник) переключиться. А пребывая в состоянии замешательства, адекватно действовать не получится.

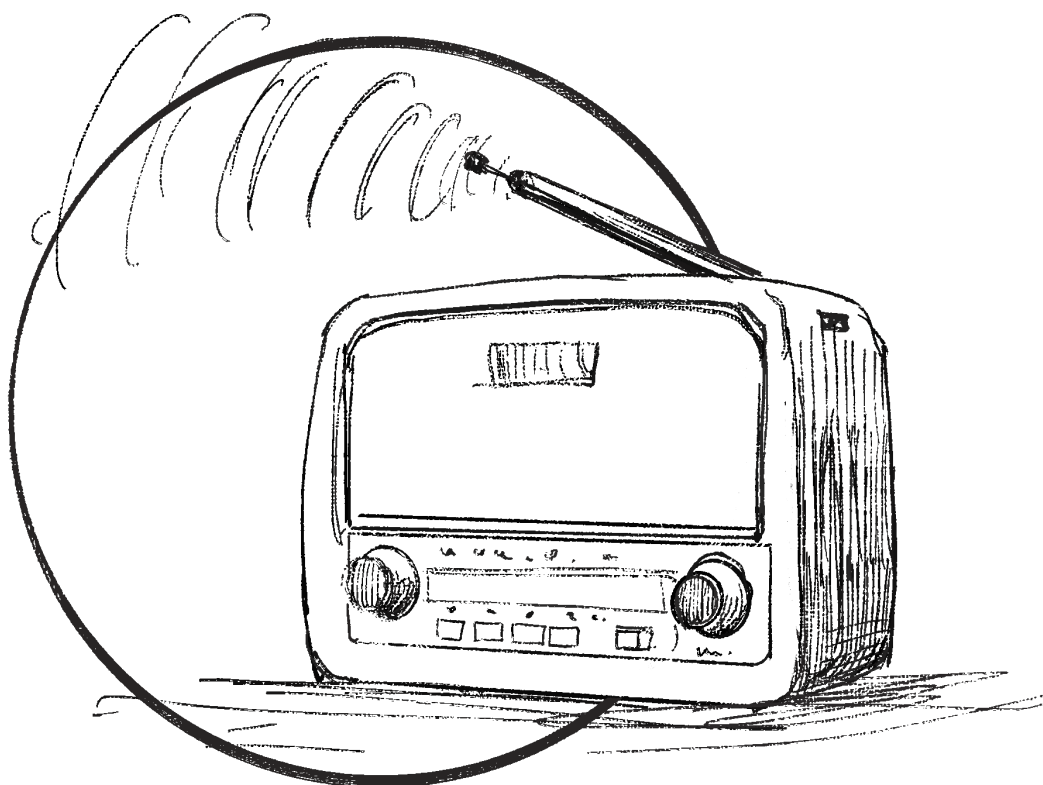


Рисунок 18

В свою очередь, волна переключает области зрения, области внимания и области восприятия. Если разум даёт команду «переключиться на фотографическую волну», после этого кроме фотоаппарата и сопутствующих ему категорий и характеристик человек будто ничего и не замечает. Его зрение, внимание и восприятие направлены на то, на что он переключился. В частности, орнитолог, производя исследования, скажем, в лесу, не обращает внимание на красоты озёр, полян или блики солнца на траве, на чем сосредоточился бы тот же фотограф-пейзажист или художник. Орнитолога интересуют птицы и его восприятие словно «заточено» на получение и обработку именно этой информации. Будто бы никакой иной информации больше нет. С другой же стороны, если разум «щёлкает» режимами один за другим и судорожно переключает волны, никакой ясности не возникает, напротив, на смену приходит хаос, преобразовывающийся в сумятицу и ступор.

При каких обстоятельствах запускается хаотичное переключение разума? Почему он скользит вниманием от фотопейзажа — к птице, от неё — к оружию, от него — к мыслям о доме и, например, сериале, который он давно хотел посмотреть? «Виной» тому одна категория — с виду прекрасная и необходимая, но порой способная сыграть злую шутку с любым человеком. **И эта категория — «интересно!»**

Разум, как уже упоминалось ранее, в принципе не понимает команды «надо!», только «интересно!» В итоге, цепочка интереса сменяется, словно переходит от одного звена интереса к другому, и внимание человека переключается с одной тематики на другую. Вот только не он самостоятельно вращает тумблер переключения, а некая переменная категория: «интересно». В мышлении этот тумблер интереса может перещёлкиваться со скоростью, сравнимой с Первой космической, то есть невообразимо быстро.

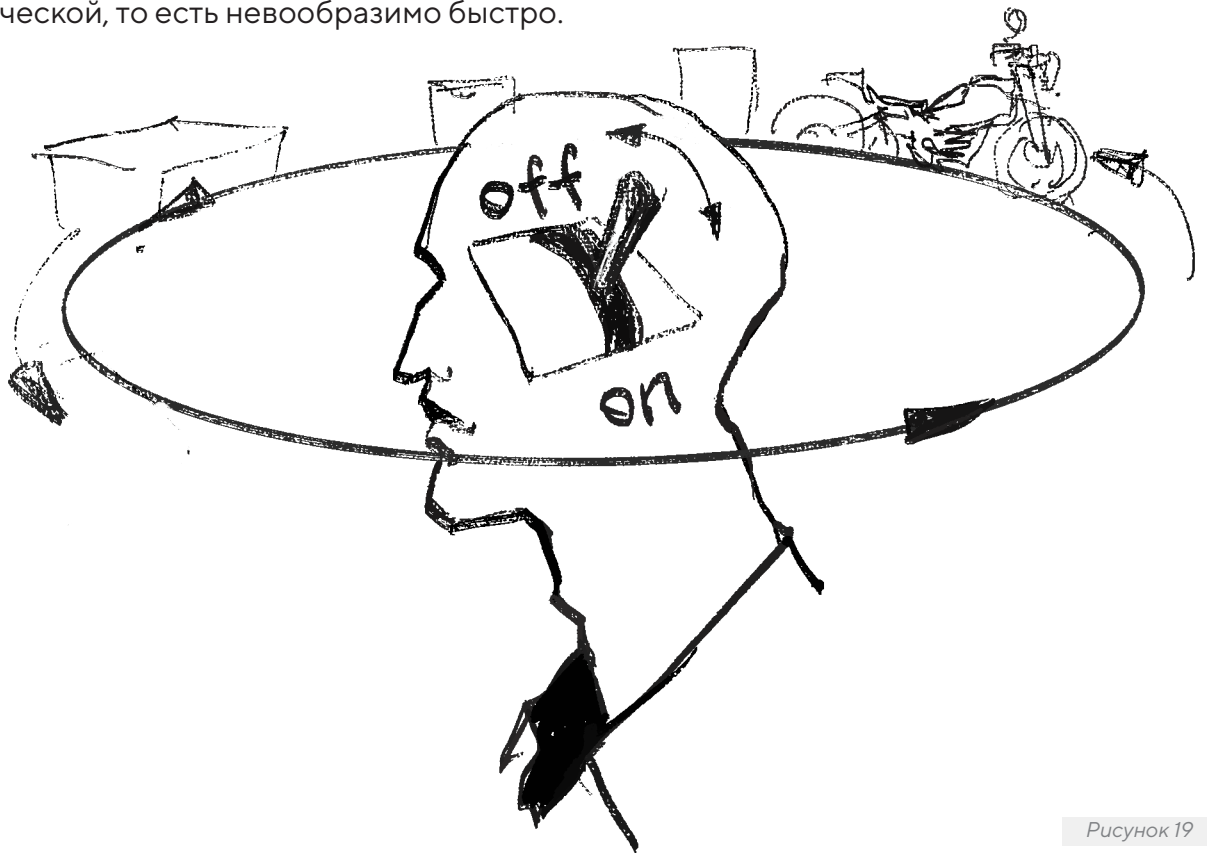


Рисунок 19

Идти на поводу переключения с одного «интересно» на другое — то ещё порочное занятие. Дело в том, что интерес не обеспечивает никакой глубины проникновения в суть предмета; только позволяет как-то необычно провести некоторое время. И, по сути, если позволять самому себе копаться или даже летать из одной сферы интересов в иную, получится в результате такая картина, что человек многое попробовал, на многое потратил время, но ни к чему конкретному не пришёл. Просто «прожёл время» и даже не приступил к тренировке хотя бы одного занятия. Иными словами, разум-то пытался ух-

ватиться за различные занятия, но в итоге, схватившись за 100 дел, ни одно из них не довёл до логичного финала и ни в одном из занятий не поднаторел. В редких случаях инструкторы и тренеры объясняют, как тактически действовать с вводными интереса. Например, можно их классифицировать по признаку «актуальны и потенциально полезные», а затем откладывать в сторону — до того момента времени, который напрямую отведён под исследование актуальных занимательных тем. Например, у моего Шефа есть специально запланированное время, в ходе которого он посвящает своё время сфере интересов. И это занятие запланировано, то есть «не мешает» иным занятиям и обязательным планам. **Логика такая: на глаза попала тема — она интересная — отложили в сторону — рассмотрели детально в запланированное время.**

Зачем откладывать в сторону? По той причине, что «здесь и сейчас» существуют текущие обязательства. Сначала выполняется то, что должно (в силу обязательств, договорённостей и пр.), а затем — то, что интересно. Тем не менее, человеческая натура такова, что стремится действовать с точностью до наоборот.

Сам по себе «переключатель» как элемент разума позволяет переводить внимание с одного дела на другое, тем самым разрешая жизненный многозадачник. С профессиональной точки зрения, к примеру, следователь способен одновременно вести 5–7 дел (под «одновременно» не подразумевается, что он вниманием «растекается» на семь папок или досье, но переходит от одного случая к другому, регулируя внимание). Если дел в производстве станет 30, об эффективном разрешении уже не может быть и речи.

Допустим, имеет место следующая конфигурация: **вручную переключили тумблер, и возник тупик.**

Как такое возможно? Весьма просто: вы оказались на круглом стенде и переключили своё внимание на первый номер, встали на него и... что дальше? *Что делать? Сейчас полетит тарелочка — и как быть? Как в неё стрелять? Да так, чтоб разбить и желательно «в дым»?*

Нередко на этом такте человек попадает в следующую ловушку: хочется услышать мнение извне (необязательно эксперта, желательно просто некий информационный посыл) на предмет того, «как понять, что делать и как быть?»

Как ни странно, именно на этом этапе, прежде чем ринуться с вопросами к компетентным лицам, лучше всего «притормозить» и самому себе ответить ровно на один вопрос: **«В какой момент я готов закончить?»** То есть, на каком этапе «я готов прекратить тренировки, добившись какого результата?» Дело в том, что человек, сталкиваясь с трудностями, не осознавая дистанции тренировки, то есть момента, к которому он стремится, способен бросить свои смелые начинания чуть ли не на самом старте.

**«Как далеко я готов пойти?»** — у человека всегда есть ответ на подобный

вопрос. Вслух, возможно, он произнесёт нечто иное, но сам для себя ответ сформулирует чёткий — это будет некая картинка; в частности, ответ «до конца!» не является достаточной или объективной, поскольку как таковой «конец» должен превратиться в законченный, завершённый образ.

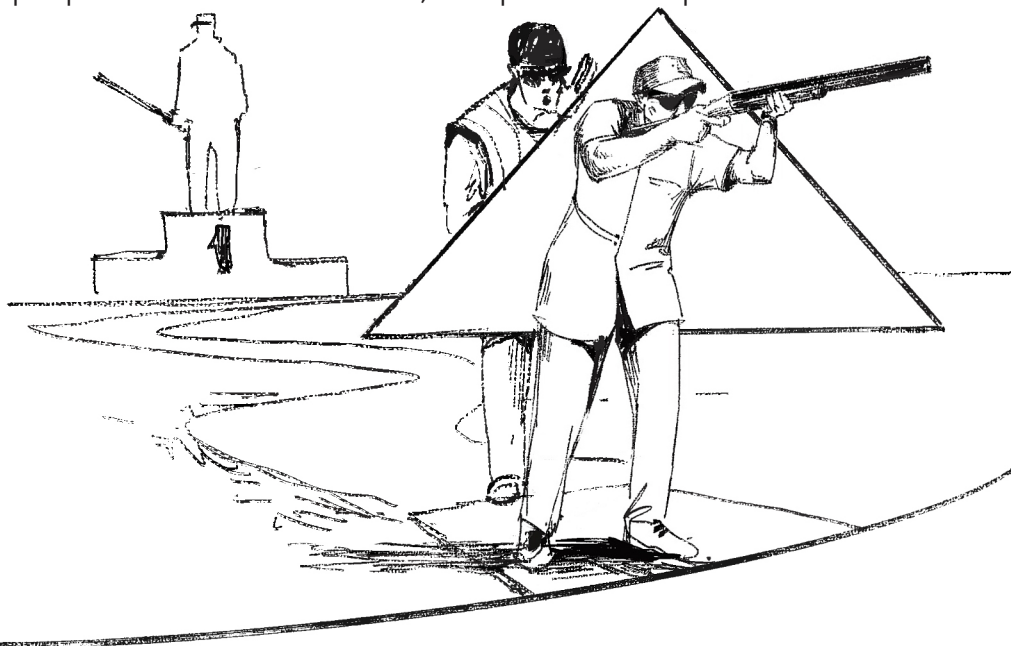


Рисунок 20

При условии отсутствия ответа, данного, как говорится, тихо самому себе, автоматика срывает так, что, не желая более напрягаться и преодолевать сопротивление в ходе тренировки (нередко это сопротивление кажется просто непреодолимым), человек буквально бросает дело на половине пути, а то и у самого финиша, упорно не замечая, что до заветной красной ленты ему — всего-то финальный шаг. Как же позволить случиться описанному, как не дать слабину?

### **НУЖЕН ВЫЗОВ СЕБЕ.**

Причём не стоит путать вызов с постановкой задачи. В частности, «хочу научиться бить левый боковой», — это не вызов себе. Просто техническая формулировка, не более того. К слову, помешать научиться бить этот удар может целая масса обстоятельств и череда самооправданий, которая автоматика человека генерирует безотказно.

Для контраста представим, что в том же боксёрском зале, где человек А вяло бьёт грушу, рядом тренируется человек Б, его же за спиной все называют «шизоид». Для него научиться боксировать похлеще Тайсона, Кличко и Льюиса вместе взятых; и это — идея «фикс». Человек Б живёт так, словно в мире, кроме ринга и боксёрской груши больше ничего не существует. Для этого «шизоида» даже люди, просто бредущие за окном — это мишени, спарринг-партнёры,

к которым он мысленно примеряется, с какой позиции он бы их свалил хорошей двойкой. Переключатель этого человека словно единственный раз «поймал волну» Бокс.ФМ и, пока он тренируется, ничего иного для него не существует. Безусловно, категорию «шизоид» мы используем для аналогии и заключаем в кавычки, тем не менее, это состояние, как минимум, со стороны, знакомо многим. Данное состояние является отражением того самого вызова себе; фактически он имеет место быть постоянно, не сменяясь на оправдание и послабления себе и собственному телу. Например, вызов себе для человека, тренирующегося на круглом стенде, побуждает его даже мир и его участников воспринимать как стенд, номера и траповые машинки, подающие тарелочки. Такой человек не просто хочет разбить все тарелки в мире (даже те, что на кухне), он буквально одержим этой идеей. Весь мир состоит из тарелок, которые обязательно надлежит разбивать. И никак иначе. И вряд ли такого рода напор, рвение и дисциплинированное состояние «одержимости» тренировками можно с чем-либо спутать. Такого человека остановить нельзя; для него тренировки и практика — это его жизнь. Метафорично мы могли бы даже сравнить это состояние с заболеванием: такой человек болеет своим делом, он болеет боксом, круглым стендом, живописью и так далее, то есть занятием, которому отданы и разум, и сердце.

Именно эта «болезнь» и называется «профессиональная деформация», причём выступая «профдеформацией» временного типа (то есть действует ровно столько, сколько требуется человеку, чтобы пройти тренировочный курс, освоить программу и научиться). Профессиональная деформация и обеспечивает ту самую заветную курсовую устойчивость, не позволяющую тренирующемуся свернуть с дороги, полной барьеров и препятствий, испытаний и сопротивления. И, как следствие, осмысляемые примеры и описываемые категории позволяют прийти к следующему важнейшему выводу:

**До тех пор, пока человек сам себя не «деформирует», он не сможет эффективно обучаться и, в итоге, научиться.** Сформулируем и по-другому: **не будет «громогласных результатов и прорывов» до поры, пока человек не бросит себе вызов, пока не состоится одностороннее переключение тумблера разума только на тот род деятельности, в котором человек желает приобрести навык.** И бесполезно пытаться применять к себе какие-то мотивационные подходы, убедительные речи, громкие заявления на манер: «Такие как я идут до конца!» и так далее. Для разума подобного рода ухищрения сродни пустому звуку, и как только в поле зрения появится некая интересная тема, он на неё оперативно переключится — и так хоть 100 раз за сутки. До момента срабатывания профдеформации — пока мир «не превратится в тарелку или боксёрскую грушу» — разум будет функционировать в своём привычном режиме, а автоматика — всячески будет сопротивляться вносимым изменениям. К тому же ещё и тело будет реагировать не так, как ожидается, поскольку телу для освоения нового умения требуется время.

*Хотите чего-то добиться и чему-либо научиться, соответственно, придётся пожертвовать определённым количеством времени.*

Безусловно, в состоянии, сравнимым с «шизоидным рвением» проходят именно тренировки. Непосредственно выполнение задачи может быть осуществлено и в других конфигурациях. Однако пребывание в состоянии вызова несколько несвойственно современному человеку, психологически изнеженному цивилизационными благами. А потому, уделяя время и различные ресурсы любимому делу, увлечению или хобби, организовывая тренировку, предстоит провести некоторого рода исследование самого себя, по сути, понаблюдать за собой и прийти к умозаключению, что именно способствует и позволяет вам переключить собственный тумблер и не просто бросить вызов себе на словах, но позволить этому состоянию внутреннего дремлющего вулкана разгораться день ото дня, чтобы однажды взорвать хоть статистику, хоть чьи-то шаткие представления и стать Чемпионом, Триумфатором, Победителем. Тем, кто тренировался, научился, дошёл до конца и одержал победу.



*Разум – это зажигательное стекло, которое, воспламеняя, само остается холодным.*

*Рене Декарт*

# 10

## ГЛАВА

### КАК ПОСТАВИТЬ ПРОСТУЮ ЗАДАЧУ?

Фрагмент данного исследовательского экскурса предоставлен здесь неслучайно. Мы приводим его намеренно, со всеми дискуссионными деталями и демонстрациями, напрямиком из лаборатории, с пылу, с жару, как говорится. Да и что может быть живее и увлекательнее настоящего динамичного разговора о самых что ни на есть жизненных категориях? Древние вообще говорили, что в споре рождается истина; правда, некоторые герои античности им отвечали, что истина — в вине, *in vino veritas*. Тем не менее, мы даже не спешим вовлекать читателя в некий спор или квест по поиску истины, скорее предложить для начала поучаствовать в эксперименте.



**1** **Попробуйте поставить себе простую задачу.** Да-да, сформулировать некую простую задачу, которую вы намереваетесь шедеврально или размеренно выполнить.

«Чего тут думать?» — воскликнете вы — «Да у меня каждый день такие...».

Такие ли? Простые или всё же невероятно сложные, которые вы мужественно (или женственно) пытаетесь выполнить долгое время и не факт, что разрешите, в конце концов? Или же вы о простых даже не задумываетесь? Мол, они настолько простые, что даже внимания на них обращать не хочется, каждый день их щёлкаю, как орехи.

И тем не менее. Как только закончится эмоциональное обсуждение вышеописанного с самим собой, попробуйте себе сформулировать и поставить простую задачу. Повторимся, пока что в качестве эксперимента. Получилось? Замечательно, следуем дальше.

Для открытых к экспериментам людей, всё-таки столкнувшихся с проблемой или препятствием при постановке простой задачи, скажем так: ничего удивительного. Проблема всё же существует, и она повсеместная. И проблема эта — в разуме человека.

А показать «корень этого непомерного зла» мы бы хотели на примере сферы обучения.

**2** **Итак, экспериментальный шаг № 2.** Чему мы будем учиться? И как в рамках обучения вы себе ставите простую задачу? Такую, чтоб взять — и научиться чему-то простому, пускай одному делу даже — но научиться на все 100%? Собственно, и предлагается в ходе эксперимента понаблюдать за собой, как именно вы ставите себе простые задачи на обучение.

Почему это важно? Чтоб понять, как построить программу тренировки. Да, собственной тренировки. А для того нужно поставить себе простую задачу. И заметьте, пока что не стоит вопрос «Как это сделать?», вопрос звучит по-иному: «Как Вы это делаете? Как вы самому себе ставите простую задачу?»

Одна моя коллега на примере с мотоциклом (как раз училась ездить на мотоцикле на тот момент) рассуждала так: «Как я себе ставлю простую задачу? Вот я тренируюсь, еду по прямой, начинаю тормозить. И понимаю, что мой «железный конь» меня плохо слушается, что-то происходит неуправляемое; не могу я нормально тормозить, не получается. А потому я объективно понимаю: мне нужно научиться тормозить...».

Мы не станем утверждать, что данный пассаж есть наилучший пример постановки простой задачи себе любимому. Но кое-что в этой логике нам очень пригодится, мы к этому примеру ещё вернёмся. После того, как вы попробуете поставить себе простую задачу при обучении и тренировке.

Попробовали свои силы в эксперименте? Что же, мы вам поверим на слово.

Давайте дальнейшее исследование проводить вместе, так и быть.

Поделюсь с вами, уважаемые коллеги-экспериментаторы, кое-чем важным – рассказом моего Шефа. Итак, представьте себе:

– ...До 30 лет я вообще не ставил себе никаких задач. Никаких. НО однажды с этой бравой мыслью я пришёл к Виктору Павловичу (Наставнику), и он, пристально оглядев меня с головы до пят, задал один вопрос:

– Тебе что, мало неприятностей? Ты ещё себе задач хочешь поставить? Тебе мало того, что тебе ставит Жизнь? Хочешь ещё одну себе придумать?

Из этой краткой исторической зарисовки – один краеугольный вывод:

## **НИКОГДА НЕ ПРИДУМЫВАЙТЕ СЕБЕ ЗАДАЧ – СМОТРИТЕ НА ТЕ ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ВАМ СТАВИТ ЖИЗНЬ!**

Вне рамок сарказма, для тех, кто, прогулявшись по различным тренингам, восприняли моду «формулировать и ставить себе задачи и цели» ещё раз зададим вопрос: «Вам что, мало задач ставит жизнь? Вы хотите себя «усилить», что ли? Или как-то особенно потренироваться, не как все?»

Никогда НЕ ПРИДУМЫВАЙТЕ СЕБЕ ЗАДАЧ. Тщетное, бесполезное занятие.

Почему задача, которую ты сам себе придумал – всегда фиаско? Потому что разум не понимает слово «НАДО», а понимает слова «ХОЧУ» и «ИНТЕРЕСНО». Как только человек начинает что-то себе придумывать, регистр разума переключается и... придумка классифицируется как ерунда/не стоящее времени, даже как нечто обременительное и противное. В итоге, если всё равно «плыть против течения», вы потратите много времени на совершенно бесполезные навыки, которые вам никогда не пригодятся. Обидно будет, как минимум (даже не за безцельно прожитые годы, а за потраченное время). Угробить какую-то немалую часть жизни на то, что не пригодится... Готовы ли вы к этому? А главное, зачем это вообще допускать?

Так или иначе жизнь человеческая и так полна неприятностей. Кому-то денег бы хотелось побольше, другим – поехать на отдых в горы (а не получается), третьим – здоровье поправить и т.д. Иными словами, неприятностей ХВАТАЕТ всем, это бесспорно. Нагрузки хватает, задач, жизнью поставленных – и так хватает, зачем придумывать ещё? А потому (выразимся предельно простым языком) не выдумывайте «себе на голову» ещё задач. Голова не для того предназначена, может и не выдержать такой нагрузки.



- Как научиться ставить простые задачи?
  - Вам их жизнь ставит! Не надо учить себя глупостям.
- А выдумывание задач и есть глупость.**

**Отличая важное от неважного, ключевое от второстепенного, учитесь тому, что в вашей жизни является ключевым.**

К созданию учебно-тренировочных задач в принципе приходишь со временем. Мой Шеф поделился однажды, что лично он такие задачи начал разрабатывать и ставить лишь после того, как стал руководителем. И задачи эти он придумывал не себе, а ставил своему подразделению — подчинённым, которым нужно было в заданные сроки выполнять обязательства чётко и профессионально. Зачем ставил такие задачи? Чтобы подчинённые, у которых были очевидные проблемы с навыками, могли тренироваться, причём без отрыва от деятельности. Более того, некоторые учебно-тренировочные задачи ставятся в рамках (!) уже существующей деятельности, чтобы выяснить объективный уровень подготовки человека. Нередко, прежде чем что-либо организовать (например, некий проект), требуется сделать замер.

Переключимся на среду стендовой стрельбы и обратимся к одному из выдающихся стрелков, Александрову Сергею Николаевичу. Итак, как в своё время он подходил к обучению на круглом стенде? Он сам по себе человек с такой организацией психики, которая не любит спешки. Сказать, что у этого человека невероятная скорость мышления или скорая работа разума — весьма затруднительно. Сам о себе он такого точно не скажет. И тем не менее, при обучении стрельбе на круглом стенде, Сергей Александров использовал нетривиальные подходы. Он делал то, чего не делали другие. Все в те времена стреляли скит и трап; он первым начал стрелять спортинг. Это во-первых.

Во-вторых, ему не требовалось себе объяснять одну простую истину: хороший человек — не профессия. Хотите успеха — вообще зарубите себе эту истину на носу, как говорится. Безусловно, в каждом деле, в каждом ремесле, в каждой профессии всегда находятся потрясающие специалисты, настоящие мастера, которых дело боится. Однако при обучении этого недостаточно. Вам такой специалист, скорее всего, не подойдёт! Мало быть хорошим специалистом, НАДО УМЕТЬ УЧИТЬ. Это совершенно разные категории! Настолько разные, насколько разные небо и земля. Уверены, вы и в своей практике неоднократно встречали людей, которые действительно качественно и здорово выполняют свою работу, однако стоит их попросить научить вас — как что-то «идёт не так» или вообще не ладится-не клеится. Почему? Опять-таки в силу того, что УМЕТЬ сделать и НАУЧИТЬ, как сделать — катастрофически разные умения. Потому и говорится, что «хороший парень — не профессия», и по аналогии — «хороший стрелок не есть хороший преподаватель». Инструкторов, тех, кто действитель-

но способен помочь научиться какому-либо профессиональному навыку или делу, — крайне мало (нередко это 5–10% от общего числа «умеющих»). И нередко таковых называют «легендами». Например, в мире бокса таковой неоспоримой легендой по сей день считается Кас Д'Амато, который подарил миру трёх выдающихся чемпионов в супертяжелом весе (Хосе Торрес, Флойд Паттерсон, Майк Тайсон). А сколько чемпионов в иных категориях подготовил великий Кас — просто не сосчитать. Иными словами, Кас УМЕЛ ковать чемпионов, он мог выбрать из 1000 людей одного и не просто научить его боксировать, но сделать самым лучшим. Причём в мировом масштабе. Как вы считаете, таких как Кас Д'Амато много сегодня? Оглянитесь: много ли вокруг вас людей, кто действительно может чему-то научить? Вопрос риторический.

В ключе данного рассуждения нас интересует один простой вывод: человек, который просто хорошо умеет что-либо делать (стрелять, писать, рисовать, петь, делать презентации и т.п.), вам не подойдёт. Если вы хотите чему-то научиться, мало трепетно хранить знакомство с тем, кто умеет что-то неплохо делать. Искусство преподавать не равно искусству уметь. Это два совершенно разных искусства. И обусловлена эта разность, в том числе, парадоксом разума.

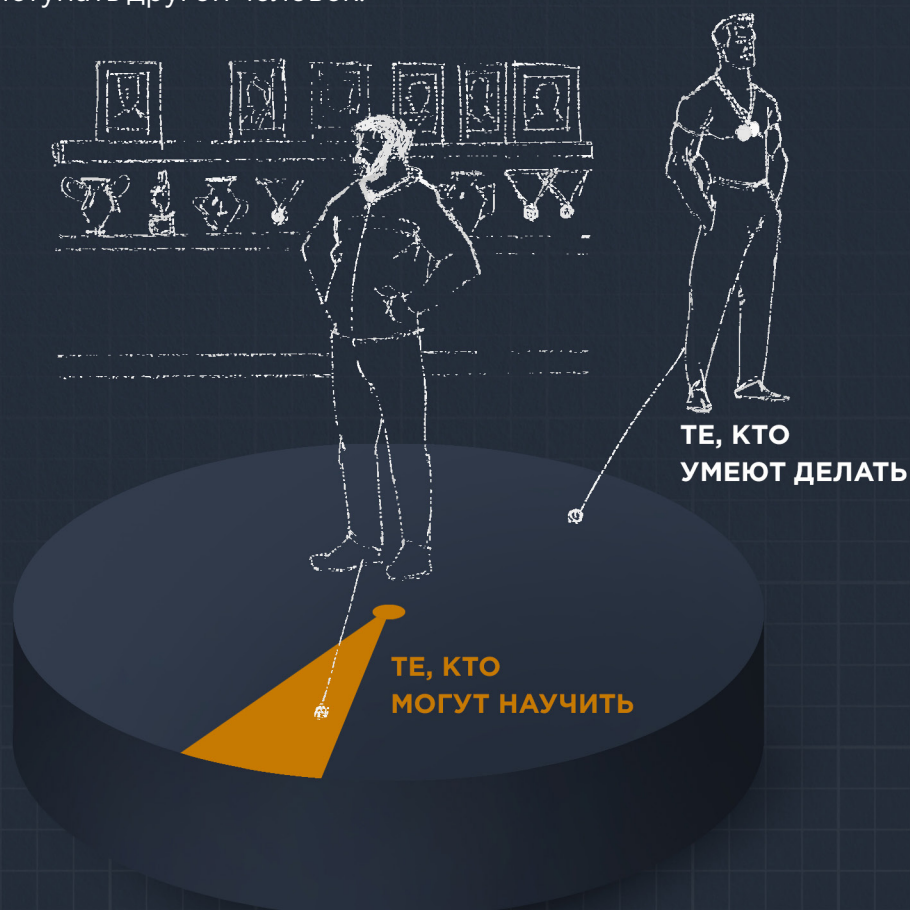
**Как выглядит сей парадокс разума?** Попробуйте вслушаться в следующее: 50% великих преподавателей (то есть половина) никогда не занимались тем, что преподают. Они могут сами не уметь, зато способны научить — даже тому, чего сами не умеют. И это — самый настоящий парадокс.

### **МОГУ САМ НЕ УМЕТЬ — НО МОГУ НАУЧИТЬ**

О чём свидетельствует данная странная, несколько иррациональная пара? О том, что мы имеем дело с раздельной функцией. То есть, «учить» и «уметь» — функции не идентичные, они существуют раздельно, независимо друг от друга и математически одна из другой не проистекают (как причина и следствие, например). Напротив, это два разных навыка.

Несколько слов из «неизданного». Поделимся одной историей, на примере которой можно многое осмыслить. Не знаем, знакомы ли вы с таким заведением, как Рязанское десантное училище. Даже если не знакомы, всё же, исходя из заявленного названия, несложно сделать вывод, кого именно готовят и обучают в этих стенах. Десантников. Кто их, по логике разума, должен обучать? Естественно, военные. Те самые сведущие в десантном деле. И вот представьте, как, вопреки всем доводам разума, одну из кафедр военной подготовки возглавляет... биолог. Человек, который всю жизнь занимался исследованием флоры и фауны южных морей. Казалось бы, какое отношение исследования морских пучин имеют к десантному делу? Десантник, он ведь не дельфин, не так ли? Смеялись, в общем-то, недолго. Биолога не просто поставили преподавать, а преподавать национальной сборной по парашютному спорту, которые выиграли 10 чемпионатов мира подряд. В чём же «соль» происходящего и почему выбор пал именно на этого специалиста в биологии?

Тема диссертации этого учёного, выражаясь языком Беренштейна, напрямую связана с практическим изучением уровня нервной системы А, который не задействован у человека в течение жизни (!), он задействуется лишь в определённых условиях, как-то: прыжок с парашютом (свободное падение), погружение и плавание в море — то есть в неестественной для человека среде. По сути, заведующим кафедры и ведущим преподавателем стал редчайший специалист, ранее работавший в Институте южных морей, человек, изучавший нервную систему животных, непосредственно архаичный уровень нервной системы, уровень А. И этот человек, ни разу не совершивший прыжков с парашютом, обучал и тренировал сборную по парашютному спорту, которые более десятка раз доказали своё мировое первенство. И как бы снисходительно поначалу ни пытались относиться к этому человеку, профессор и доктор биологических наук достаточно быстро навёл порядок на кафедре. Как? Для начала объяснив, почему прыгать с парашютом надлежит на строго научной основе, равно как и повышать уровень мастерства. Собственно, это лишь один из примеров того, как в СССР решались задачи идентичного толка. Кому сегодня придёт в голову поставить тренером национальной сборной человека, ни разу не державшего парашют в руках? И ведь не от грусти большой или из соображений безысходности совершить такой выбор, но в силу совершенно конкретных факторов. Пожалуй, тоже оставим данный вопрос в облике риторического. Точно так же и в любой иной деятельности. Заявления класса «Я — олимпийский чемпион», конечно, вызывают некое уважение, но одно дело самому стать чемпионом и совсем иное — сделать так, чтоб на уровне олимпийской легенды научился выступать другой человек.



Собственно, ряд примеров в этой и предыдущих главах уже должен был подтолкнуть читателя к тому, что прежде, чем что-либо начинать делать, придётся разобраться с заблуждениями. Однако убирать эти заблуждения крайне не просто, особенно учитывая ежедневно увеличивающееся поголовье «авторитетных спикеров», многократно взращивающих объём тотальной глупости. «Что делать в таком случае?» – спросите вы. Вспоминать наследие философа Нового Времени Рене Декарта, описавшего силу эксперимента. Да, «нас рассудит эксперимент» – вот простейшая посылка, которая поможет не стать следствием слов и информационных излияний некомпетентных лиц. Не стоит бояться ставить эксперименты и делать замеры – это практика полезная, позволяющая многое увидеть, осмыслить и в дальнейшем навести порядок в собственных суждениях.

В качестве примера обратимся опять-таки к стендовой стрельбе. Есть расхожее убеждение, что 76-е стволы – самые лучшие. Почему? Просто потому, что кто-то так сказал. Не зная ни физики, ни баллистики, ни даже устройства круглого станда, человек готов оправдывать свои не самые лучшие результаты стрельбы, просто потому что у него, скажем, 72-й ствол. «Нет волшебного ружья – нет волшебных результатов» – логика самооправдания такая. Тем не менее, не станем даже апеллировать к сомнительности волшебства, просто спросим «откуда вам это известно?» И почему неизвестно предназначение оружейных стволов (не только 72-х или 76-х)?

Итак, внимание, ибо мы подходим к кульминации нашего экспериментального рассуждения, мы приближаемся к «сердцу» парадокса разума.

Познакомившись впервые с каким-либо делом, которому предстоит научиться, только-только вы предпримете первые шаги в этом направлении, как столкнётесь с явлением «интеллектуальное препятствие». Интеллектуальное препятствие запускается и запускается всегда, и это весьма важное событие. Когда ты чему-то учишься, желание ненасытно поглощать информацию просыпается в определённое время. В бытности некоторое подобное желание сравнивают с «шизоидностью» – настолько ненасытен бывает человек. Однако «соль» заключается в том, что само по себе такое желание не просыпается и не включается – вам потребуется ключ, некий стартер. К слову, далеко не всегда неудача может выступать тем самым стартером. Допустим, если вы учитеесь летать на самолёте, то первая же неудача оставит вас на конце взлётной полосы, а не «переключит» в пользу интеллектуального поиска ответов, отчего вас постигла неудача. Более того, заявление «в этой жизни важно учиться на своих ошибках» тоже не является повсеместно применимым. Одно дело, если вы упражняетесь в стрельбе по тарелочкам: даже если вы не разбили тарелку, ничего страшного. Однако то же самое не заявить про езду на мотоцикле или, опять-таки, тренировку по пилотированию авиасудна. В данном случае ваши

ошибки могут коснуться (и нередко касаются) не только вас лично, но и других людей. И порой такие ошибки становятся последними. В общем, плохая идея учиться ездить на мотоцикле посредством переломов своих и чужих.

**Как заставить себя вникать, как побудить себя погружаться в среду?** Очень просто: для себя же сделать это «погружение» интересным. И на встречный вопрос «А как сделать интересным?» тоже имеется ответ. Он описан двумя категориями: **«конечный результат»** и **«обстоятельства»**. Иными словами, важно сделать конечный результат (финальную картину достижения) для самого себя весомым и значимым. И мало себе объяснить однажды, что «хочу добиться чего-то, так как это круто!». Нет, вы сами должны верить в то, что вы «загружаете» в качестве конечного результата. Эта финальная образная картинка должна ДЛЯ ВАС, а не для кого-то иного, быть значимой, даже трепетной, захватывающей, дразнящей ваше эго. Если сам не веришь в этот образ, в этот результат, жажда познания не возникнет.

Добавим в качестве рекомендации, что в данном случае для человека лучше всего работает прототип. То есть нам очень удобно изучать и исследовать деятельность прототипа – того, кто уже решал аналогичные задачи, но в иных условиях и иных обстоятельствах. Человеческое мышление вообще склонно задаваться эффективным вопросом: «А кто этим делом уже занимался до меня и преуспевал?», а затем подбирать и изучать прототипы – своих предшественников, людей-феноменов, или, напротив, молчаливых загадочных героев. Практика прототипологии – не просто весьма полезна, но и крайне интересна, динамична; она здорово способствует магическому срабатыванию стартера жажды познания.

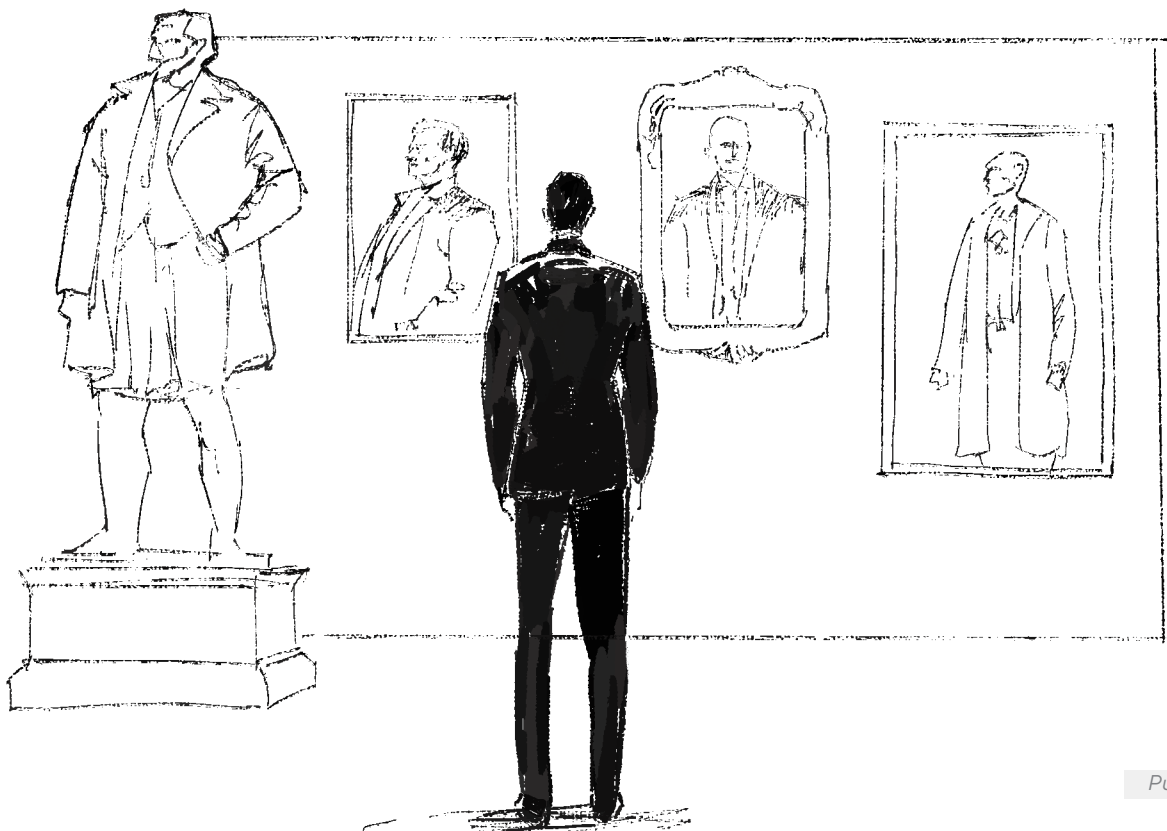


Рисунок 22.

Если же вы начинаете какую-либо тренировку «не с нуля», на сцену выходит следующий парадокс разума. Вы, вероятно, встречались с жизненным наблюдением, насколько сложно «переучивать» кого-либо (как говорят, порой просто невозможно). Перестраивать систему – занятие не для слабых духом и нервами. А чаще всего, увы, на практике, и приходится сталкиваться с тем, что система уже построена, то есть некая конфигурация заложена и упрочена. Однако данная конфигурация умений, привычек, тактических подходов и т.п., не являясь эталонной и многофункциональной, в том или ином ключе требует корректировки и даже реформ. И задачи такого класса не просто архисложные – они требуют инструкторов высочайшего уровня подготовки. Сергей Александров в одной из бесед с шефом, так и говорил: «Хуже всего – с профессионалом. У него (у спортсмена) уже существует некая система; и стоит внести одно малое изменение, словно, вставить один болт или перекрутить одну гайку – как вся система может обрушиться. И такой человек перестанет попадать, начнёт промахиваться, стреляя по тарелочкам».

Иными словами, сместите один показатель – и человек, бывший ранее «профи», более не попадёт ни в какую мишень. Опасный парадокс, не так ли? Особенно всю его силу на себе чувствует тот самый специалист, на глазах которого полный дилетант, просто корректируясь и не обременяя себя каким-то статусами и привычками, попадает во всевозможные мишени. Безусловно, то, что мы описываем, напрямую соотносится с любой деятельностью; напоминаем, что стендовая стрельба – это исследовательская среда, максимально эффективная в силу наглядных демонстраций.

На достигнутом, как говорится, останавливаться не станем, но напрямую перейдём к следующему парадоксу. Очень часто случается так, что «голова всё понимает», а руки-ноги-язык-тело не слушаются. Не делают так, как надо, как осмыслено головой. Попробуйте вспомнить это состояние.

Что в данном случае мешает реализовать задуманное? К ответу нас приблизит следующая конфигурация:

Чем выше скорость, с которой вы что-либо делаете, тем ближе это к автоматике (то есть вы выполняете действие с большей степенью автоматизма).

**Если вы попытаетесь быстро воспроизвести то, что понимаете, вы сделаете не то, что нужно, а то, к чему приучена ваша автоматика.** Иными словами, *даже если нужно что-то другое, на высокой скорости вы выполните не то, что нужно, а то, что привыкли – что «заучила» ваша автоматика.*

Чем медленнее скорость, с которой вы занимаетесь или упражняетесь в чём-то новом, тем ближе вы приближаетесь к 100%-ной вероятности того, что автоматика не включится. И, соответственно, вы сделаете так, как надо.



Механический пример: если вы хотите научиться новому удару кулаком, то не надо продолжать выполнять уже известные вам удары из бокса. Допустим, вы хотите научиться выполнять один из ударных элементов Брюса Ли. В таком случае нельзя, именно настоятельно не рекомендуется куда-то спешить и махать кулаками. Не торопитесь. Вы для того и учитесь, чтобы научиться (как бы тавтологично сие ни прозвучало). Медленно вставляйте руку, упражняясь в ударе Брюса Ли.

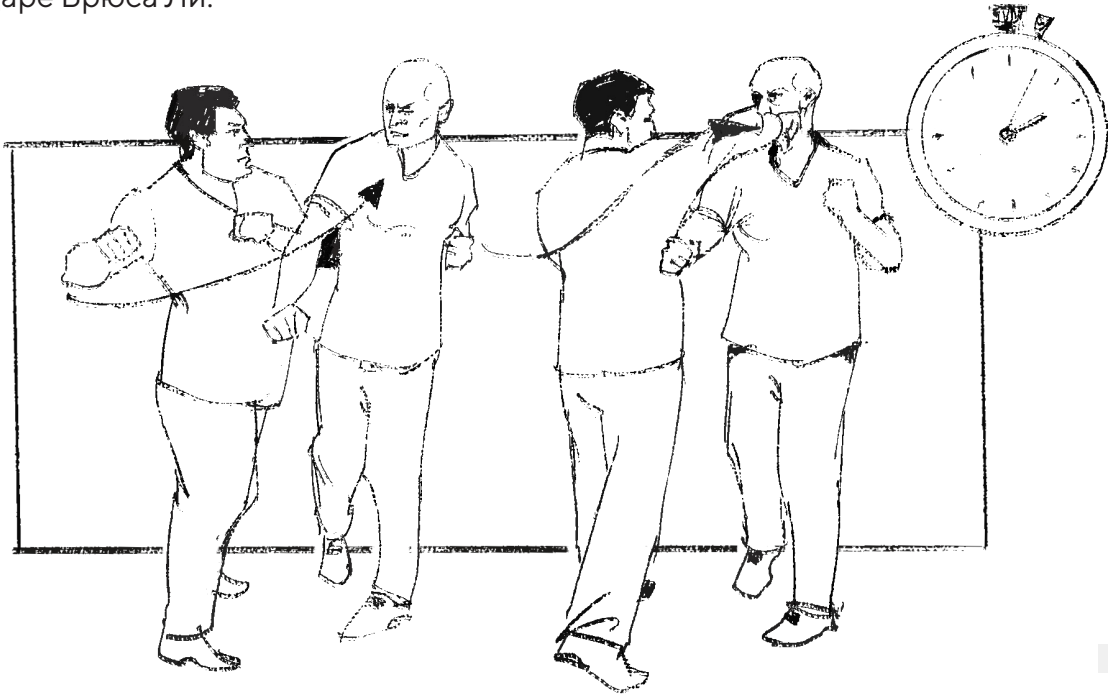


Рисунок 23.

Как только вы, не научившись, не осмыслив тактику вменения удара, станете повышать скорости работы рукой – прощай, тренировка! На привычных и ускоренных скоростях снова будет работать ваша автоматика, нивелируя все предыдущее наработки, переходя обратно на бокс (человек возвращается к привычным двигательным, заученным в боксе). Объяснить что-либо автоматике невозможно, она на то и автоматика, чтоб повторять заученное и привычное. Однако регулировать своё обучение посредством скоростей – абсолютно выполнимо. Потому, если вы хотите чему-либо научиться, начинайте медленно вставлять руку, медленно давить на педаль, медленно разворачивать мотоцикл, не торопясь, читать рекомендованную книгу, медленно говорить иностранное слово и пр. Пускай это выглядит коряво, пускай получается несуразно, но всё равно пусть это начинает срабатывать медленно. Именно так вы сможете научиться.

И в дальнейшем этот парадокс «замедленности» превратится... в быстрое срабатывание. Мой шеф на одной из исследовательских сессий показывал, как медленно стреляют на круглом стенде некоторые стрелки. Они не спеша взводят и вскидывают ружьё, медленно ведут его за летящей тарелкой. Однако спустя пару «медленных» секунд тарелка оказывается разбитой буквально

в пух и прах. Вовне кажется, что никакой спешки или суеты; человек, словно немного ленясь, медленно и плавно разбивает тарелочки, летящие со скоростью 20 метров в секунду (72 км/ч)!!!

И, напротив, когда вы пытаетесь делать быстро то, что не умеете, включается автоматика, и вы воспроизводите совершенно другое движение — не то, что осмыслила и скомандовала голова, но то, что заучено «до дыр». Нередко в спешке человек начинает говорить странные фразы (не то, что он готовил заранее, до переговоров, но то, что смог сообразить в самой ситуации), действовать иррационально, демонстрируя неуместное поведение и т.д.

Всякий раз, когда срабатывает автоматика, вы делаете то, что умеете, а не то, что не умеете. Принцип прост и легко проверяем на практике. Так уж устроен наш разум, такой он у нас парадоксальный. По логике (по крайней мере хочется верить), тело должно исполнять ровно то, что осмыслил и приказал разум. Ан-нет! В дело включается автоматика, и по итогу на видимом поведении наблюдается совершенно не то, что способствует решению вопросов и/или жизненной задачи. Вероятно, и по этой причине, наши предки утверждали: «Поспешишь — людей насмешишь». Новое может быть исполнено и продемонстрировано только медленно. А значит,

## **КОГДА УЧИТЕСЬ, ДЕЙСТВУЙТЕ МЕДЛЕННО. МЕДЛЕННО И РЕГУЛЯРНО.**

Более того, именно категория **«регулярность»** представляет собой ключевой компонент выше выведенной формулы. Регулярность в тренировке и упражнениях даёт понять вашему разуму и памяти следующее: то, чем вы занимаетесь — это надолго, оно нужно и архиважно, поэтому оно (данное занятие) регулярно повторяется. Если вы тренируетесь и упражняетесь качественно 1 раз в неделю, а потом неделю ждёте следующей тренировки — это, конечно, даст свои плоды, но в итоге, скорость обучения замедляется. Иными словами, при таком «недельном» подходе вы будете учиться гораздо дольше, чем если бы занимались ежедневно по 20 минут. Да, эффективнее заниматься по 15–20 минут ежедневно, нежели 1 раз в неделю, но ударно, скажем, пару часов.

Иными словами, наша память буквально «заточена» под регулярность повторений. Без этого ключевого компонента, без управляемой частотности не формируется новый сердечник. Если бы память рассуждала вслух, она бы наверняка сказала так: «Чем регулярнее повторения, тем это нужнее моему хозяину». Приоритет человеком задан, а значит, памяти надо уметь выполнять приоритетную задачу. И наоборот, чем меньше мы что-либо делаем (нерегулярно), тем более бессмысленным и не стоящим внимания является данное

занятие. Поэтому мы заключаем, что лучше заниматься по 15–20 минут ежедневно, чем по 3 часа 1 раз в неделю. Эффект от ежедневных коротких занятий будет десятикратный, а от трёх часов в неделю – однократный.

**Наш разум устроен определённым способом. И, разумеется, учить других людей можно, только зная, как именно он устроен. Иначе... у вас никогда не получится научить себя или кого-то, не располагая знаниями о парадоксальном разуме, – знаниями, с которыми мы и знакомимся в ходе нашей экспериментально-исследовательской дискуссии.**

Умение учить строится на знаниях о работе памяти и разума. Однако именно в этих двух фундаментальных категориях и кроется масштабная мировая загадка: на покорение их у человечества уходят столетия, не то, что годы. К слову, отметим, что в ходе тренировки всегда задействуется и тело. Однако, по сравнению с аспектами внесения изменения в среду памяти или познания логики собственного разума, работа с телом – это крайне просто. Если выразаться совсем просто, гораздо тяжелее «поменять мозги», нежели движения тела. Изменить направления движения тела (нажимать педали в машине, поворачивать руки вправо-влево, наклонять корпус в разные стороны) – это очень быстро. Попробуйте сами: дайте команду разным частям тела и проделайте различные движения. Помашите руками, походите на цыпочках, зажмурьтесь. Сколько времени вы потратили на то, чтоб переключиться с одного движения на другое? Миллисекунды! А сколько времени затрачивает человек на изменение мышления? Сколько ему нужно, чтобы переключиться с одной логики на другую? С одного сердечника на другой? С одной профессиональной школы на другую? С одного стиля на совершенно иной? В лучшем случае ГОДЫ.

Разница во времени и скоростных режимах особенно прослеживается на контрасте ребёнок-взрослый. Дети крайне быстро учатся. И даже тому, что им не очень-то и нравится, тому, в чём их не считают талантливыми и т.п. Дети, в общем-то, многое воспринимают «на веру», но точно не взрослые. Взрослый требует, чтобы ему сначала продемонстрировали, показали и объяснили, и только потом, возможно, он будет что-либо пробовать и учиться. В этом-то и заключается тотальное заблуждение многих современных учителей и преподавателей относительно собственных способностей к преподавательской деятельности. Иными словами, если вы не умеете объяснять и показывать, если не можете найти прототип и сослаться на него, продемонстрировав со стороны на примере альтернативной отрасли, как функционирует та или иная система, феномен, явление и пр., с обучением будут проблемы.

**«Просто повторять одно и то же»** – толку от такого подхода не будет никакого. Опять-таки, эксперимента ради, а не пустых слов, доберитесь до ближайшего

стенда. Возьмите ружье, посмотрите на стрелков вокруг вас (если таковых нет, изучите видео на YouTube) и попробуйте «пострелять», повторяя увиденное. Вы для себя совершите огромное, поистине бесчисленное число открытий. В частности, о том, почему большинство предлагаемых тренировок, курсов, образовательных предложений и пакетов совершенно не приведут (и ранее не приводили) к заявленным результатам.

Выберем гипотетическую ситуацию для наглядности. Вы взяли в руки ружьё, прозвучала ваша же команда «Дай!», и полетела тарелочка. Ба-бах! И мимо. Вы не попали в летящую мишень. Даже прекрасно зная траекторию её полёта заранее. Почему так? Что повлияло на промах? Да, как минимум, 1 из 24 факторов! И если мы каждый их этих факторов примемся обсуждать, за время самой тренировки выстрелим всего 1–2 раза, поскольку отведённое время потратим на разговоры и рассуждения. Безусловно, при таком подходе к организации тренировки мы не придем ни к какому результату.

Тренер, собственно, и есть отдельная профессия, требующая не только досконального знания предмета деятельности, но и умения учить. И уже на данном этапе нам с вами известно, что учиться надобно медленно. Даже если очень хочется быстро. На радостях заряжать ружьё и совершать следующий выстрел – бесполезно. Автоматика будет делать то, что она привыкла. Пожалуй, одна из граней тренерского искусства и заключается в том, чтобы быть способным регулировать не только подходы к организации тренировки, но и скорости своих подопечных. Порой один шаг и одна команда «Замедлить темп стрельбы!» могут многое изменить на пути достижений. В частности, недаром в стендовой стрельбе на тренировках тренер может командовать «Стоп! Стрелять 1 раз в 2 минуты». Мы тем самым разрываем автоматическую цепь совершаемых движений, переключаемся на ручное управление и уже в этом состоянии способны усваивать и осваивать что-то новое (а не заучивать методом повторений старые ошибки).

Впрочем, «стрелять медленно!» есть лишь один из параметров, а таковых – ещё 23. Рассмотрим ли мы их в ключе данной монографии? Безусловно. Однако, не будем торопиться, учиться управлять собственным разумом сравнимо с указанием «стрелять медленно».

Что немаловажно, разумеется, так это вспомнить, что не стоит огорчаться, если что-то не получается на этапе обучения. Это совершенно естественно и нормально. Как говорится, для того и учимся. Тем не менее, многие останавливаются на пути достижений, просто потому что им неизвестно:

**УМЕНИЕ ВСЁ ДОВОДИТЬ ДО КОНЦА – ЭТО КЛЮЧЕВОЙ  
ФАКТОР УСПЕХА.**

Но и прежде, чем браться за что-то такое, что предстоит довести до конца, будьте уверены в собственном выборе – уверены в том, что вы не потратите времени зря. Что вы занимаетесь деятельностью, так сказать, здраво, а не тратите попусту часы и недели на то, что никому не нужно.

Как же понять, что тратишь время зря или не зря? Что начинаешь заниматься «простыми задачами», которые вообще неактуальны и никому не нужны? Ответ известен. Мой Шеф ранее очень красочно пояснял этот принцип. Я же, по-авторски, опишу его суть так:

**Ерундой вы занимаетесь ровно в тот момент, когда начинаете соревноваться с другими людьми.**

Да-да, ровно в тот момент, когда начинаете с кем-то соревноваться. И чем больше вы стремитесь с кем-либо посоревноваться, дабы доказать, что вы лучше иных будете, тем больше времени впустую вы тратите. Так или иначе, любое занятие накладывает обязательства. Купили фотоаппарат – обязаны теперь фотографировать. Приобрели охотничье ружьё – обязаны стрелять по уткам. А если вы не фотографируете, а просто позволяете своему аппарату пылиться где-то на полках, что ж... навыков и достижений вам это не добавляет. И одна фотография в год мастером вас не сделает; а если ещё фото получится несколько неудачное – только расстроитесь. И почему вы покупали фотоаппарат, вспоминать не захочется. Явно не потому, что было интересно глядеть на мир через призму объектива и запечатлеть редкие, мимолётные моменты жизни. Если бы в действительности присутствовало такое рвение, вы бы попросту не выпускали фотоаппарат из рук. Стартер, включившись, начал бы работать «на полную», результатом чего стало бы немалое число фотографий и открытий. Но нет, нередко люди просто следуют моде и совершают какие-либо покупки или даже жизненные выборы в пользу дела, в котором они желали посоревноваться. И что в итоге? Сплошное расстройство, но определённо не «плюс один» в копилку актуальных навыков.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать небольшой вывод, раскрывающий солидную жизненную рекомендацию:

**Не стоит учиться тому, что ведёт к соревнованию.**

**Ищите иное: ищите самобытность, ищите свободную зону, свободное «поле для игры» – там, где не играет никто.**

Таким образом не только сможете научиться, но и стать первым в деле, в котором до вас смельчаков не было.

К слову, авторы ничего не имеют против соревнований, ни в коем случае. В данном ключе приводится рассуждение о логике подхода к категории «со-

ревнование». Иными словами, соревнуйтесь в том, что уже УМЕЕТЕ, а не в том, чему учитесь. Бессмысленно соревноваться в том, чему вы в настоящий момент времени обучаетесь — это же абсурдно! В противном случае что вы желаете продемонстрировать? Собственную неспособность и ущербность? По аналогичной же логике маловероятно, что кому-то на ум придёт идея взять ребёнка, скажем, из детского сада и отправить его на Олимпийские соревнования. К сожалению, многие люди, исходя из различных соображений — от примитивной зависти до неосознанного рвения почувствовать себя победителем, — пытаются соревноваться с себе подобными, ничему толком не научившись. И лишь спустя 20–30 лет приходит чёткое понимание, что совершенно обязательно было принимать участие в том или ином «жизненном конкурсе».

А в завершение нашего экскурса в контексте данной главы хотелось бы сказать следующее. В прекрасном путешествии в мир нового вы, конечно, главный герой, но вы не одиноки. Наверняка были те, кто ранее, до вас проложил тропу-дорогу. Появятся и те, кто, вдохновившись вашим примером, тоже захотят пройти этот путь. Тем не менее, новому вы учитесь самостоятельно, то есть лично — **учите себя сами**, а другие люди могут лишь **помочь научиться** тому или иному делу, навыку, занятию.

Выбирайте консультантов, преподавателей, тренеров осмысленно. Не торопитесь следовать трендам и моде. Ищите то, что интересно лично вам, с одной стороны, а с другой стороны, в обучении не торопитесь и не бойтесь идти до конца.

*Дорогу осилит идущий.*

Не так ли?

# 11 ГЛАВА

## НА СТАРТ, ВНИМАНИЕ... ВЫХОД НА ПЛАТО!

АКТ 1: О РАЗЛИЧИЯХ МЕЖ НАВЫКОВ  
И КАК С НИМИ БЫТЬ

**Для начала – несколько слов о «привычных парадоксах». О тех самых, о которых мало кто задумывается, оказавшись на сцене «игры по-крупному». По каким-то неписанным причинам вышло так, что в современном мире люди обычно не отличают профессиональные навыки от навыков зарабатывания денег.** Большинство из нас привыкли просто быть кем-то: врачом, менеджером, бизнесменом и т.д., и полагают, что выбора в пользу того или иного профессионального пути вполне достаточно. Безусловно, каждое ремесло требует определенных навыков и знаний; и умение лечить, скажем, животных, может являться рычагом обеспечения финансового благополучия, а может таковым и не являться. Ещё один пример: только представьте, сколько в мировой истории было художников, истинных творцов шедевров мировой классики! Однако сколь много среди заклинателей полотна и волшебной кисти встречается богатых или обеспеченных художников? Ответ печально известен: буквально единицы. Нередки случаи, когда художники становились всемирно известными лишь после своей кончины, а галку финансового благополучия за их счёт ставили себе совершенно иные люди.

Несправедливо? Возможно. Французская мудрость лаконично ответит на то: «сэ ля ви», то есть, «такова жизнь». Хотите быть сильными, счастливыми, обеспеченными или даже неприлично богатыми – учитесь этому в процессе жизни и деятельности.

Впрочем, несложно объявить: «Учитесь!» и поставить восклицательный знак. Как именно учиться и научиться – во многом вопрос открытый.

Итак, продолжая тему теории тренировки, вспомним, что, прежде чем тренироваться, человеку необходимо осмыслить две категории, одна из них – плато. В контексте данной главы мы непосредственно предметно поговорим о плато. И для начала отметим: согласно предшествующим выкладкам научно-исследовательской работы

## **ПЛАТО – ЭТО ЯСНАЯ, ПОНЯТНАЯ СИСТЕМА БИОМЕХАНИЧЕСКОЙ ТРЕНИРОВКИ.**

Притом обычно таковая система может у человека быть не одна. К примеру, если рассмотреть игру в теннис, у каждого тренера есть совершенно ученики, которые выступают на городских, областных или даже соревнованиях европейского уровня (или же напротив, не стремятся к титулам и чемпионским клише). Впрочем, меж собой различаются и методики тренировки, которые инструкторы используют и применяют для воспитания тех или иных навыков у своих протеже.



Итак, одним из фундаментальных, базовых вопросов к осмыслению ещё на старте тренировочного пути является следующий:

*Если человеку требуется самая качественная, эффективная, т.е. наилучшая модель, где же её взять?*

С целью нахождения, аргументированного ответ на данный вопрос, поговорим о выходе на Плато.

## **ВЫХОД НА ПЛАТО – ЭТО ОСМЫСЛЕНИЕ МЕХАНИЗМА БИОМЕХАНИЧЕСКОЙ ТРЕНИРОВКИ И САМОЙ МЕТОДОЛОГИИ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ.**

Иными словами, человек должен понимать непосредственно систему тренировки, будь то её физическая или лингвистическая составляющая.

Помимо того, что системы существуют самые различные, тренеры или инструкторы также подходят к своему делу неидентично; не секрет, что разные люди (в том числе, в кругу профессионалов), учат по-разному.

### **В чём заключается разность учений?**

**Ответ прост – в разности подходов.**

Сообразно, прежде чем начинать тренироваться, необходимо иметь либо человека, который это осмысли модель, логику и подходы системной тренировки – то есть данную интеллектуальную работу он уже проделал за вас, а потому способен и всё объяснить, и продемонстрировать ход достижения результатов; либо предстоит самостоятельно осмыслить систему тренировки и её механизмы.

Как могла бы выглядеть исследовательская работа такого порядка? Представим некий график; нарисуем некую кривую ступенчатого вида. (рис. 1) Сверху располагается категория «Генеральный директор», ниже расположены: «заместители директоров», еще ступенью ниже – «начальники отделов» и еще ниже – «продавцы».

Зададимся вопросом: может ли представленная иерархия одновременно являться диапазоном тренировки? Иными словами, может ли карьерная лестница являться диапазоном тренировки. Ответ очень простой, по сути, двоякий: и да, и нет. Поскольку каждый из номиналов, от генерального директора до продавца, требует разных навыков. Именно поэтому на рисунке-схеме изображена некая ломаная кривая, указывающая не на один диапазон, а на целых 4 диапазона тренировки.

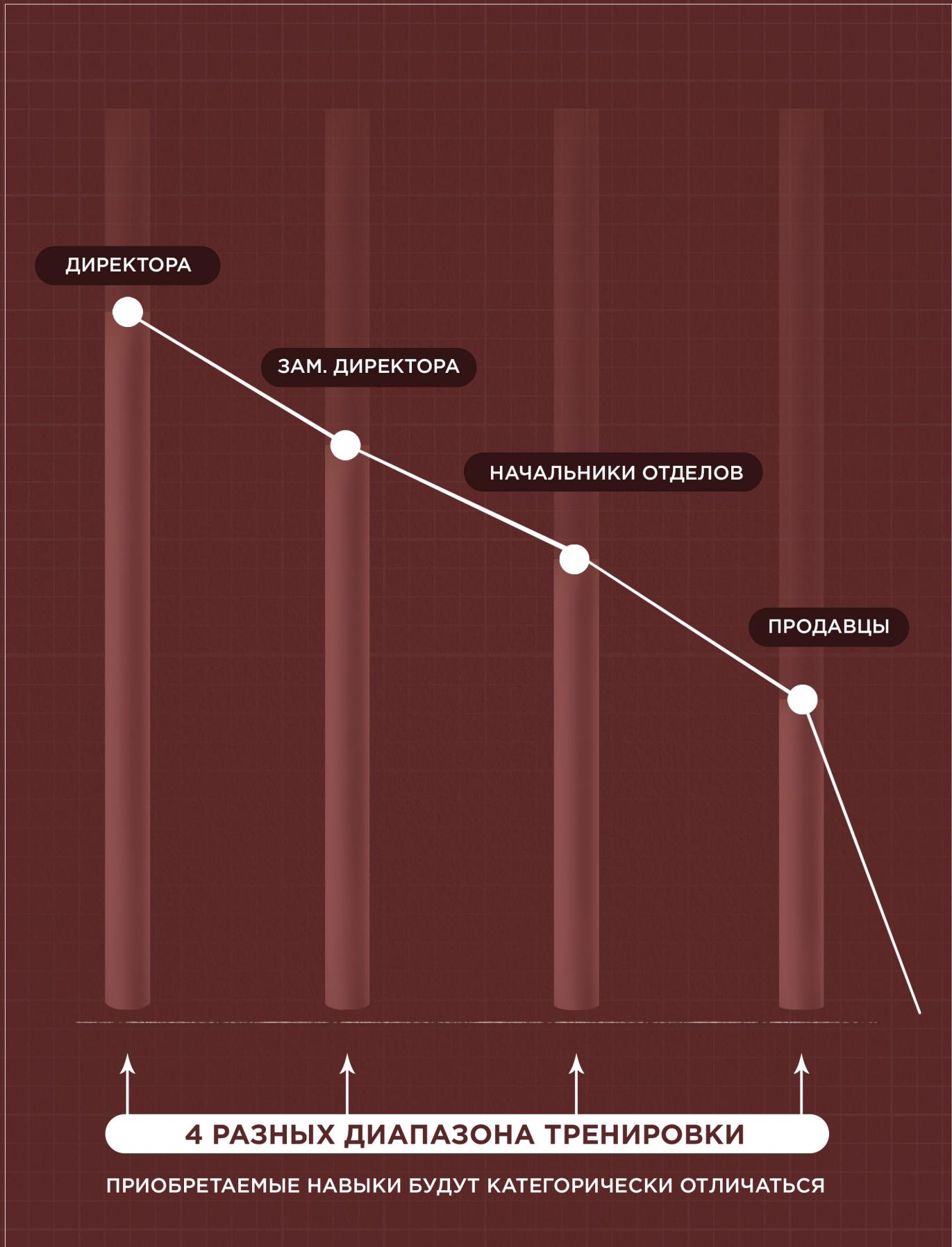


Рисунок 24.

Что же они позволяют тренировать и какие навыки приобретать?

Самые знаменитые люди из описанных четырёх категорий — это, безусловно, продавцы. Степень известности, знаменитость, равно как и ореол особенного ораторского искусства наряду с умением привлечь внимание клиента (и прочие навыки) в бизнесе принадлежат продавцам.

Однако самые авторитетные (пускай и не самые знаменитые) из этих категорий — это директора. Заместители директоров обычно люди, выразимся метафорично, «тихо легендарные». Они не ищут славы, но умеют наводить порядок и создавать такие условия, при которых даже самые отпетые и нерадивые сотрудники начинают стабильно и умело добиваться результатов. А начальники отделов, эдакие «церберы»; им свойственно умение контролировать ход деятельности, пуская в ход даже санкции и держать внимание сотрудников исключительно на качестве и своевременности выполнения взятых на себя обязательств. Даже иронично говорят, что искусство быть «цербером» отрабатывается отдельно. Что же получится в результате тренировки личностей, проходящих по одному из четырёх диапазонов тренировки, приведённых в качестве примера? Результат у всех по диапазону будет разный. Те навыки, которые приобретёт продавец будут категорически отличаться от достижений и навыков, скажем, заместителей.

Итак, дорогу научения осилит идущий; и поскольку качественное системное осмысление начинается с изучения плато, попробуем представить, как же подходить к разрешению задачи «выхода на плато».

Увы, в текущем ключе возможны некоторые неприятности. Дело в том, что данные о плато могут быть в наличии, а могут и отсутствовать. Да, порой возможно подойти к изучению плато достаточно легко, не тратя времени на исследовательски-реставрационную часть, то есть, когда данные присутствуют. И напротив, крайне сложно даже приблизиться на сантиметр к изучению желанной тематики, ежели данных в наличии просто нет.

К примеру, вы решились стать ювелиром. При попытке обнаружить книги по освоению тонкого ювелирного делу, вы столкнётесь с проблемами. Это совсем не просто. Необходимо искать человека (желательно не просто состоявшегося мастера, но человека, способного объяснить механизмы тренировки). Впрочем, данных, полученных от одного человека для осмысления плато, увы, недостаточно. Необходимо сделать выборку из 3–5 человек. Далее придётся, выражаясь фигурально, «взять клещи» и буквально «вытащить», извлечь из ювелира-учителя всё, что вам нужно, поскольку ювелирных дел мастер, вероятно, даже слова «методика» никогда не слышал и не знает, что это такое. Вполне вероятно, что когда-то его самого обучали самым простым способом, метод проб и ошибок создавать некие произведения искусства «глазами, сердцем руками». То есть ювелир просто берёт материал, заготовки, некие клише и по ним воссоздаёт некоторые качественные украшения. Ему этого достаточно;

он никогда не слышал ни о методике, ни о программе тренировок; такие понятия ему неизвестны. А потому, по факту, вам самостоятельно придётся собрать знания по крупицам и превратить сводные данные в единую систему.

Допустим, в некоторой степени лично вам повезло и один из ваших тренеров располагает и методикой, и системным подходом к тренировке. В таком случае надлежит исключить ещё, как минимум, одну крайность.

**Для того, чтобы у человека вырабатывался необходимый навык, всё нужно делать медленно.**

Однако что же такое «медленно»? Как в замедленной съёмке или просто спокойнее? И как данную категорию возможно измерить или вычислить?

Пожалуй, каждый из нас сегодня обладает девайсом, который называется измеритель частоты биения пульса. Стандартное положение пульса у человека, допустим, в среднем 86 ударов в минуту. Рассмотрим на примере стендовой стрельбы следующую динамику: в момент выстрела пульс достигает отметки 110–120 ударов в секунду. Далее необходимо засечь и подсчитать время, за которое пульс выровняется со 110 до 86 ударов в минуту. В нашем случае у стрелка это получается 4,5 минуты. Соответственно, чтобы тренироваться, на начальном этапе стрелок должен стрелять один (1) раз в четыре с половиной минуты, то есть стрелять, пребывая в состоянии спокойствия.

Тем не менее, резонно заметить, что при подобном подходе тренировка будет занимать непомерно большое количество времени. То есть стрелок начинает стрелять в компромиссной зоне, чаще, чем раз в 4,5 минуты. Количество выстрелов, что «вмещается» в промежуток от отметки 4,5 минуты до мнимого восстановления, идёт мимо мишени, то есть стрелок будет промахиваться. Человеку становится, например, скучно, он стреляет чаще и тем самым быстро, однако «быстро» приводит к включению человеческой автоматики, но не к тому, чтобы осмысленно и качественно тренироваться.

Экспериментально было установлено, что в случае попадания по тарелке, между удачными выстрелами чаще всего проходило время именно 4,5 минуты.

Таким образом стрелок должен тянуть время до полного покоя, до момента, когда кажется, что стрелок восстановился. Со временем у нас начинается следующий этап тренировки. Стрелок продолжает стрелять в том же спокойном ритме, но уже чаще и попадать в промежуточные мишени. Данное событие попадания в мишени чаще чем в 4,5 минуты свидетельствует о том, что навык начинает формироваться.

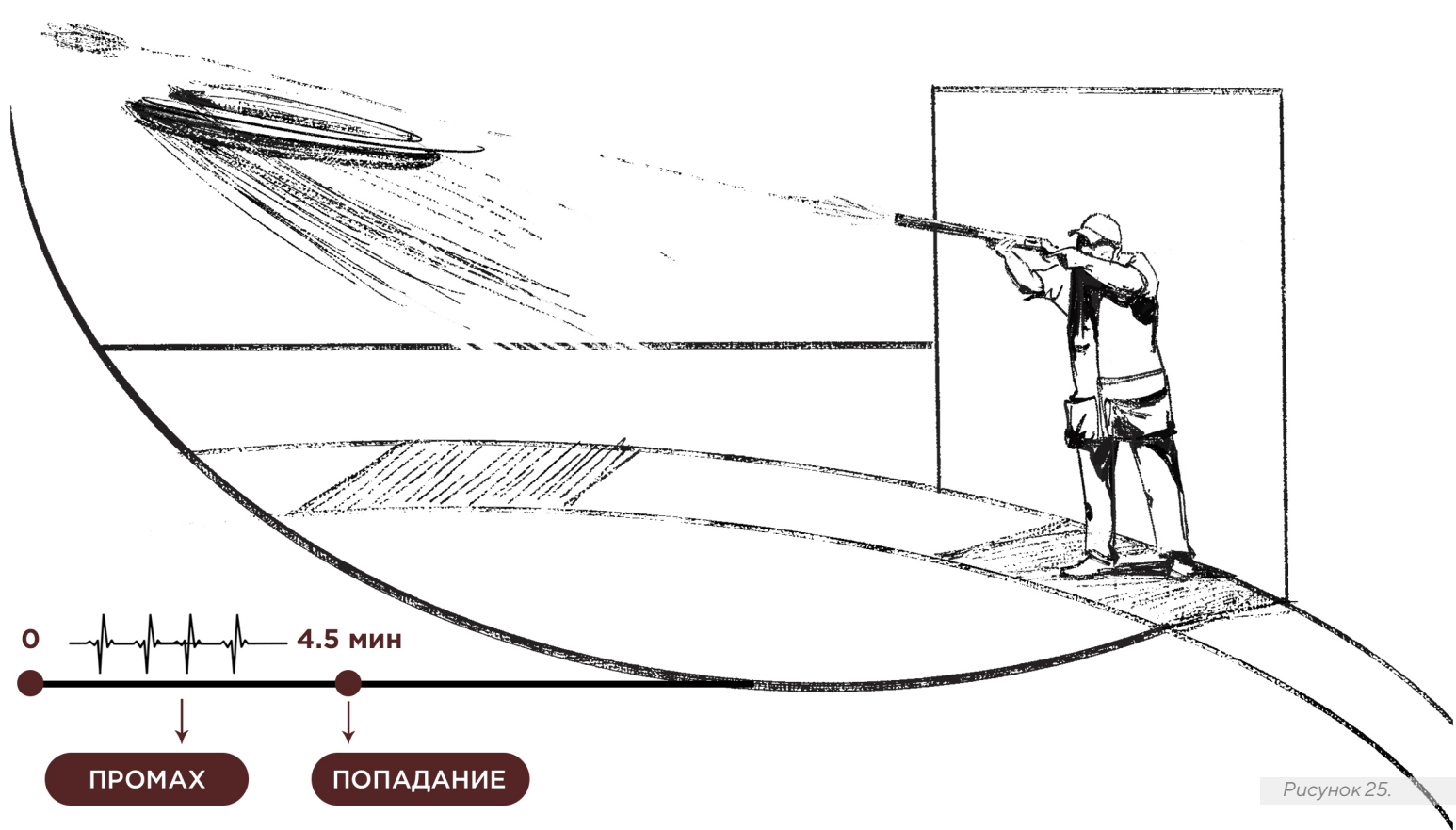


Рисунок 25.

Тем самым стрелок специально замедляет время. Стреляет не быстро, а медленно. Отметим также, что поражение внутри временного промежутка в 4,5 минуты, играет не меньшую роль в формировании навыков, чем попадание.

Таким образом, когда у человека что-либо не получилось — это поражение служит сигналом разуму; сигналом «откорректируйте свои действия».

Называть способ, который будет применяться при разбивании тарелки также дает разуму чёткое указание, что ему сейчас предстоит сделать.

*Почему человек сразу, с первых же тренировок не попадает в промежуточные мишени?*

Безусловно, тренировка — не повторение того, что вы уже умеете, но попытка сделать то, что вы ещё не умеете. Логично, что ежели вы решите заниматься только тем, что получается, никогда не станете заниматься тем, что не приводит к результату «здесь и сейчас просто потому, что я нажал на спуск и выстрелил». Именитые тренеры недаром советуют перемешивать составляющие упражнений в тренировке, как коктейль, то есть перемежать, что получается и то, что пока ещё не выходит. При таком подходе то, что получается, потянет за собой, как поршень, что не получается.

**Таким образом, должен выстраиваться баланс побед и неудач.**

Тем самым баланс поможет не снижать уровень желания у человека, и обеспечит условия, способствующие тому, чтобы тренирующийся пребывал в состоянии неугасающего желания научиться чему-либо (для того необязательно разбивать тарелки на стенде, данный пример наглядно демонстрирует аспекты работы разума человека).

Далее нам предстоит самостоятельно шаг за шагом, минута за минутой сокращать и сокращать время между удачными попаданиями.

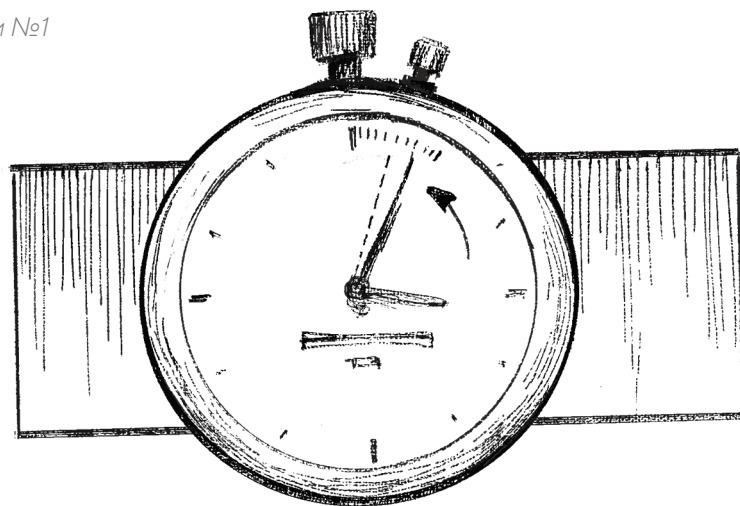


Рисунок 26.

Данные, которые мы анализируем в текущем ключе, и соответствующие аналитические выкладки с точки зрения применимости в равной степени касаются любого навыка: от запоминания слов в немецком или ином иностранном языке до освоения сложнейшего двигательного навыка, в частности, навыка стрельбы на стенде.

В данной главе мы, осмысляя категорию «выход на плато», неминуемо обязаны упомянуть о базовых принципах тренировки.

Давайте порассуждаем, как принцип за принципом раскрываются в динамике. К примеру, есть некий ребёнок, 14-ти лет, допустим, его имя Джеффри. Он вырос на улице в Нью-Йорке, в Бруклине и просто божественно играет в баскетбол. Джеффри – чемпион улицы.

Может показаться, что всем нужно дрожать и бояться того момента, когда Джеффри ворвётся в национальную Лигу и... тогда всем не поздоровится. Это очень и очень смелое заявление, потому что как только Джеффри ступает в спортивный зал Национальной Лиги, он, по какой-то причине, более ни разу не попадает в кольцо. Он, как и любой подросток пугается, страшится новой и неизвестной среды, его теперь трясёт, охватывает мандраж и так далее. А далее, вероятнее всего, с этой новой нагрузкой Джеффри не справится самостоятельно и потому заявит, что в принципе, больше в баскетбол никогда играть не будет.

Почему так происходит?

Дело в том, что навык Джеффри сформировался в ходе уличной игры, то есть,

сам по себе. *Автоматика перестраивалась сама по себе.* На улице, просто на кураже, когда Джеффри бросал на улице в кольцо, он был чемпионом. Но в баскетболе броски в кольцо – всего лишь элемент игры, но не весь спорт. Помимо этого, для игры с оранжевым мячом ещё нужно уметь 300 навыков.

Соответственно, если вы хотите приобрести навык, соответствующий выбранному вами роду деятельности, потребуется строгая методология и осмысленный диапазон тренировки. По-другому эффекта качественного не будет. Если вы хотите получить (буквально «изготовить») из себя самого высококачественного специалиста, способного выполнить любую задачу, вам предстоит пройти все этапы тренировки, и чем чаще вы станете тренироваться, тем лучше окажется финальный результат.

Рассмотрим данные принципы в разрезе бизнеса. К примеру, заключение сделок с определёнными клиентами.

Изначально даже наши глаза настроены «неправильно», поскольку смотрят они в иное направлении, не туда, где обитают клиенты. Так, во-первых, человек должен понимать, кого именно он ищет, какого потенциального клиента? Иными словами, какую именно мишень он намерен сразить сегодня? Во-вторых, предстоит себе создать поле поиска. Мишени ведь не «летают» самопроизвольно там, где им вздумается; существуют на то определённые среды и пространства – будь то круглый стенд или лес, в котором вы решились поохотиться.

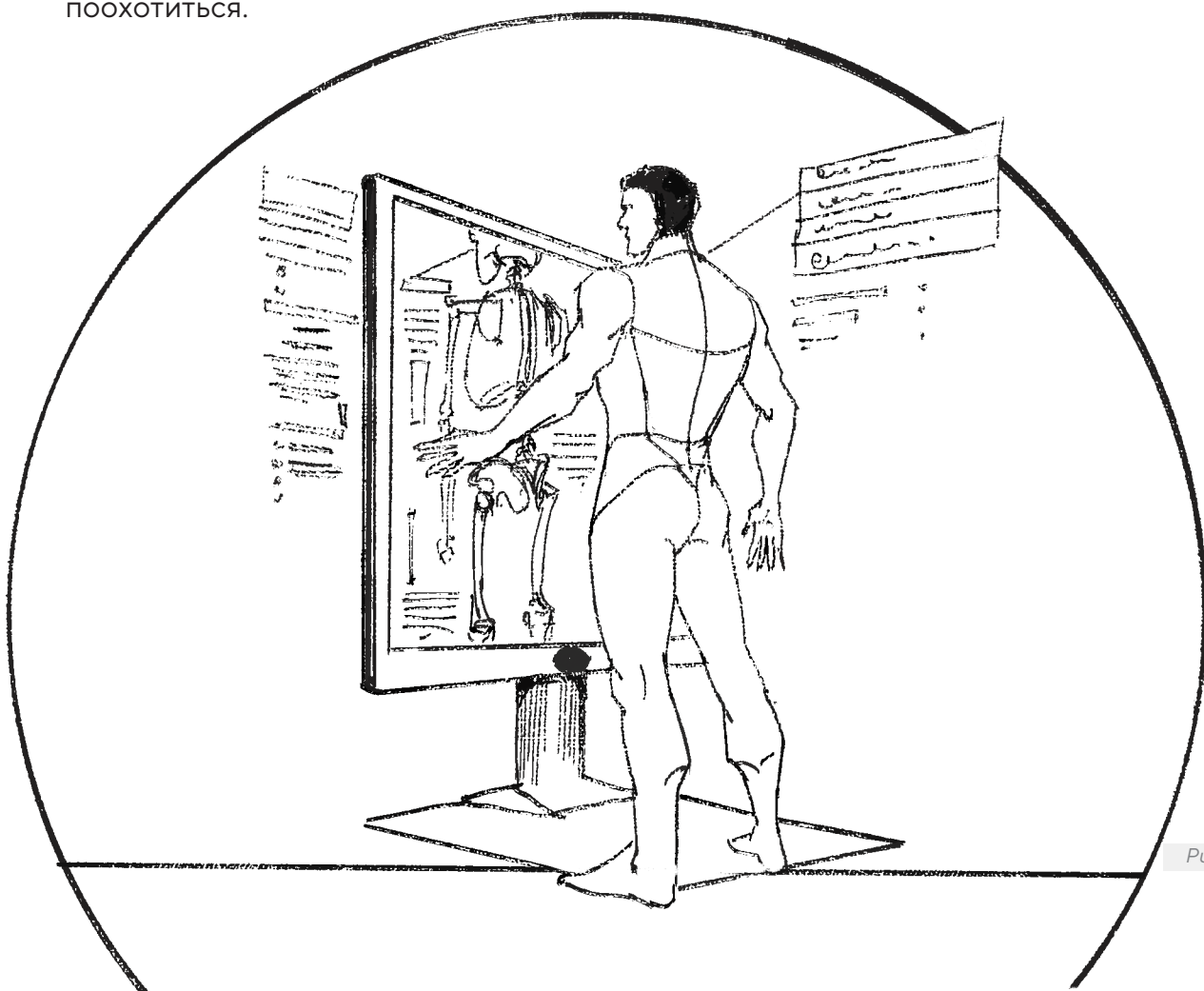


Рисунок 27.

### **Что же делать? С чего начать, с каких подходов к тренировке самого себя?**

- В практике прикладной науки разрешения задач существуют различные **упражнения**; некоторые из них мы опишем в ключе данной главы, отмечая, что представленные упражнения целесообразно проделывать каждый день.

*Итак, первое из них.*

*Например, вы можете посещать каждый день новое кафе, заказывать себе чашку кофе и присаживаться за столик среди людей. Первый вопрос, на который стоит попробовать дать осмысленный, неинтуитивный ответ: кто из этих людей нужен непосредственно вам?*

*Если вы такого человека обнаружили и за 15 минут смогли объяснить себе, почему это именно он, значит, упражнение выполнено. На следующий день повторяем упражнение.*

Всё упражнение длится в день около 15 минут. Однако через месяц взгляд у вас поменяется кардинально. И, как только вы научитесь выбирать людей и объяснять себе, по каким причинам, тогда приходит пора второго упражнения.

*Назовем его условно «две чашки кофе». Вы заказываете два чашки кофе, ставите на стол; пьёте первую чашку, выполняя упражнение номер один, и завершив его, приступаете к упражнению номер два.*

*Смакуя и поглощая содержимое второй чашки кофе, вы объясняете себе, каким образом Вы сейчас нужного Вам человека посадите перед собой за стол переговоров. На этом упражнении заканчивается, оно длится уже 30 минут.*

**Задача представляемых упражнений такова: сначала перестроить зрение, далее перестроить мышление.** И уже спустя несколько недель для вас не составит большого труда посадить любого человека перед собой за стол переговоров и заключить с ним сделку.

Умение приглашать на переговоры, умение завязывать знакомства с людьми на бизнес-встречах, конференциях, выставках, в прочих местах и средах — это один из ключевых навыков, которым, чаще сего, не обладает современный бизнесмен.



Следующий этап диапазона тренировки можно представить как этап под названием **«условия для выбора»**. И так, чтобы человеку получить необходимые условия, располагающие и способствующие к получению результата, не мешало бы занять соответствующее положение в пространстве и времени. То есть, важно осмыслить, где именно надлежит находиться, чтобы встретить нужного вам человека и пригласить его. Как занимать правильное положение в пространстве и времени, например, на дне рождения, на выставке в вернисаже, в ресторане, в бизнес-холле и так далее — этому навыку не учат ни в одном образовательном учреждении, как хорошо разрекламированном, так и не слишком.

Иными словами, **вам предстоит вменить в собственную практику включать подобные мероприятия в свой рабочий график. Это и называется занимать положение в пространстве и во времени: сознательно включать в свой рабочий график нахождения в таких местах.**

После того, как описанные упражнения выполнены и результаты соответствующие получены, **тренеры начинают создавать человеку стрессовые задачи**, то есть задачи достаточно неожиданные, нередко сопровождаемые ощущением некоей фрустрации, даже разочарования в собственной некомпетентности или медлительности реагирования.

Они могут быть одиночные и парные, поступающие в «рваном режиме», то есть неоднородном темпе. Суть следующего этапа диапазона тренировки — изменение модели поведения человека.

**На данном этапе предстоит научиться мгновенно, буквально за несколько секунд выбирать необходимую модель поведения, самую эффективную, целесообразную именно в текущий момент времени, диктуемый задачей и условиями.**

Далее следует **этап встраивания в систему операционной среды**. Сможете ли вы «влиться» в ту среду, в которой находиться ваш потенциальный клиент, стать «своим»? Продемонстрировать навыки управления вниманием клиента? Без соответствующей тренировки и упражнений — маловероятно.

Подводя промежуточный итог, отметим: в данной главе, анализируя потенциальные препятствия осмысления логичной системы и механизмов тренировки, что есть, по сути, выход на плато, мы побеседовали о начальных, базовых упражнениях, связанных не столько с профессиональными умениями, сколько с бизнес-навыками. Теми самыми навыками, обеспечивающими благополучие в современных реалиях скоростного в своей динамике 21 века, которые чаще большинство не отличает от навыков, свойственных профессии.

Так или иначе предстоит не просто перестроить зрение, научиться управлять своим вниманием, перестроить мышление, перестроить двигательные, перестроить лингвистику ради, так сказать, самой «перестройки» и ретрансформации личности. Сама по себе задача глобальной ретрансформации вовсе и не стоит (более того, к разрешению таковой задачи человек никогда не готов). Важно иное: упражнения направлены на перестройку человека под существующую задачу в бизнесе. Финалом тренировки становится укрепившийся навык, позволяющий человеку буквально блистать на поприще профессионализма, не будучи обременёнными неудачами и поражениями в связи с отсутствием сверх-актуального навыка зарабатывания денег.

Впрочем, как выразился автор знаменитого произведения «Остров сокровищ» Роберт Люис Стивенсон, и навык зарабатывания далеко не конечен, поскольку далее...

**Дело не в умении заработать, а в умении сберечь.**

Однако, как говорится, это уже тема другого разговора. На данном этапе разрешена практическая задача, позволяющая различать профессиональные навыки и навыки преумножения денежного эквивалента, а также рассмотрены логика подходов к системной тренировке как неотъемлемая часть практического осмысления выхода на плато.

*За сим полагаем считать знакомство с первым актом завершённым.  
До встречи во втором акте!*

# 12 ГЛАВА

## ВЫХОД НА ПЛАТО! АКТ 2

▣▣ ...СТЕНДОВАЯ СТРЕЛЬБА ПРЕКРАСНО ПОКАЗЫВАЕТ,  
КАК РАБОТАЕТ РАЗУМ ЧЕЛОВЕКА.  
«Выстрел в небо»

Итак, ранее мы говорили о двух фундаментальных категориях, без которых задача научения себя и приобретения навыка, по факту, нереализуема.



Рисунок 28.

*В данной главе предлагается продолжить нашу беседу-осмысление о диапазоне тренировки и о плато.*

Поскольку базовая исследовательская задача толкает к поискам валидной методологии тренировки, путеводной звездой, не позволяющей искателю потеряться в информационной тьме, становится двигатель-динамическая система тренировки. Иными словами, качественная методология должна «предоставить» в ваше пользование понятные и **осмысленные механизмы биомеханической тренировки, такие, что вы (или иной другой человек) способны реализовать.** И неважно, чему вы отважились обучиться, боксу или дизайну интерьеров, всё едино: до того, как вы воспитаете в себе набор неких навыков, придётся пройти систематичный тренировочный путь. Причём на каждом этапе такого пути желательно досконально понимать, что и зачем вы делаете; как тот или иной тренировочный элемент или тренажёр способствует

вашему учебному прогрессу и продвижению; в чём заключается логика и суть механизмов тренировки и пр. Пожалуй, иной мыслитель изумится и воскликнет: «А разве не тренеру положено всё это знать и вменять в тренировке? Зачем мне это знать?» Не станем повторно описывать причины, изложенные в предшествующих главах, заметим лишь, что не всякий профи или мастер способны научить. Преподавание – это особое искусство, к сожалению, не столь известное в наше непростое время. Иными словами, некоторым, может просто «не повезёт» и им встретится тренер или инструктор, совершенно не сведущий в вопросах обучения (зато имеющий определённые денежные пристрастия); или же напротив, пути судьбоносные пересекутся с замечательным человеком, настоящим мастером своего дела, но ни разу ещё не сумевшего передать свои умения и знания вовне. В таком случае (и не только) кроме как на себя уповать не придётся. *Самообучение – таков ведущий навык, навык-ключ к успешности, навык, который кроме самого человека не «взрастит» и не воспитает никто.*

Казалось бы, в наш век богатого «предложения» обнаружение эффективных методологий и соответствующих систем тренировки не должно становиться проблематичной задачей. Скорее, в контексте поисков возникает иной вопрос: *что именно лучше выбрать на пёстром рынке «специальных пакетов и продуктов»? Особенно среди тех пакетов, что, проходя горнило маркетинговой закалки, приобретают громкие названия, как-то: «методика спецслужб», «рассекречено из архивов», «методология для чайников» и многое другое...*

Информационное пространство современника 21 века буквально пресыщено и переполнено исполинским объёмом информации. Разнообразные книги, тренинги, видео-блоги, пятиминутные «самобучалки» на Youtube и прочих платформах, суперпредложения от «ведущих» и раскрученных «специалистов» и инфлюенсеров... Сегодня предложения разработаны на любой вкус и цвет, даже с учётом толщины кошелька потенциального клиента. Как говорится, «всё, что хочешь – выбирай!» Тем не менее, трезвый взгляд на то, что и кто написал в некоторой книге, пускай даже с ароматизированной лоснящейся бумагой, никто не отменял. Не секрет, что, к сожалению, многие авторы, кто в погоне за славой, кто за самоутверждением, любят раздавать советы, которые применить в жизни совершенно невозможно. И как же в условиях засилия откровенной глупости вперемежку с искренними заблуждениями человеку, вооружённому увеличительным стеклом объективности, всё-таки построить плато? Существует, как минимум, один фундаментальный совет, что поможет «бить в десятку» практически без промаха. Так, **при построении плато ключевым выступает метод альтернативной отрасли.** Благодаря именно этому методу – осознанному подходу от альтернативы – возможно оттолкнуться от искажений текущей среды и переместиться в область реализации.

## КАК ПОСТРОИТЬ ПЛАТО?

КЛЮЧ В ДВИЖЕНИИ ОТ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ОТРАСЛИ В ОБЛАСТЬ ИСКАЖЕНИЙ СРЕДЫ РЕАЛИЗАЦИИ.

Предложений в наш динамичный и единовременно скупой век существует немало. Однако трамплином для погружения в среду, в которой есть ответы на интересующие вас вопросы, была и остаётся **альтернативная отрасль — отрасль, в которой люди иного рода деятельности делают то же, что и вы, но многократно лучше.** Нередко альтернативными отраслями выступают среды субкультур, военной науки, морского дела. Например, для менеджера корабельная логика, иерархия и система организации труда на судне является ключевой средой к нахождению и осмыслению методов и принципов организации системы управления и воспитания кадрового потенциала. По той же причине понимания полезности метода альтернативной отрасли некоторые генеральные директора в качестве настольной книги предпочитают иметь труд «Государь» (автор Никколо Макиавелли).

Итак, при поиске ответов на вопрос о методологии и системе тренировки настоятельно рекомендуется ключевой метод альтернативной отрасли. С целью реализации наилучшего выбора необходимо, в первую очередь, уже известные вам программы тренировки сравнить с альтернативной отраслью. В ходе сравнения и сопоставления подходов и механизмов получается понять, в чем же кроется искажение и почему.

«Неужели всякий раз, когда мне хочется что-то попробовать и, если понравится, чему-то научиться, нужно проделывать столь громоздкое исследование и «погружаться» в среду альтернативной отрасли, что-то сравнивать и отмечать искажения? Неужели нельзя по-другому?»

Предвкусывая этот и прочие аналогичные вопросы, ответим лаконично: человеку свойственно сомневаться. Равно как и ошибаться. Какой логике следовать при самообучении — выбор исключительно личностный. Тем не менее, целесообразно понимать, что люди обучаются по разным причинам. Иными словами, задача задаче рознь. И потому несколько слов посвятим тематике классификации задач, побуждающих человека ступить на путь приобретения ранее неведомых навыков.

Условно все **задачи в жизни человека делятся на: А) задачи с напряжением и Б) задачи без напряжения.**

Необходимо пояснить, что задача напряжения или задача столкновения — это всегда борьба за «что-то». Для наглядности понимания принципа поясним суть таковой задачи на примере женщины. Бесспорно, не секрет, что каждая дама

предпочитает выглядеть красиво. Однако сама по себе задача «красиво или хорошо выглядеть» не возникает из вакуума; стремление хорошо выглядеть подразумевает конкурентоспособность в борьбе за чье-то внимание, а в некоторых случаях — и за лучший образ жизни.

Любые задачи столкновения относятся к задачам напряжения. И в данном ключе тренировка потребуется в любом случае. Собственно, вне зависимости от пожеланий самого человека, на Земле он существует не сам по себе. Будучи частью социума, хотим мы того или нет, всё, что связано со столкновением интересов, требует программы тренировки.

Каждый из нас хоть раз в жизни отправлялся на утреннюю пробежку по своему району или на местный стадион. Вспомним, как ведут себя люди, пожелавшие утром потренироваться и побегать. По сути, никто из бегущих (будь то рядом с вами или неподалёку) людей не обгоняет, не стремится прийти к финишу первым и не проявляет соперничества, сравнимое с борьбой за живучесть. И недаром: ведь никто из обывателей не тренируется так, будто им предстоит участвовать в Олимпийских играх. Только лишь задача напряжения или задача столкновения требуют тренировки, поскольку на кону — неистовая борьба за первенство, питаемое жгучим стремлением победить и стать первым, лучшим среди равных.

С точки зрения исследования процентного соотношения задач с напряжением и без напряжения в жизни эмпирически установлено, что обыкновенный процентный баланс составляет в среднем 70% на 30%.

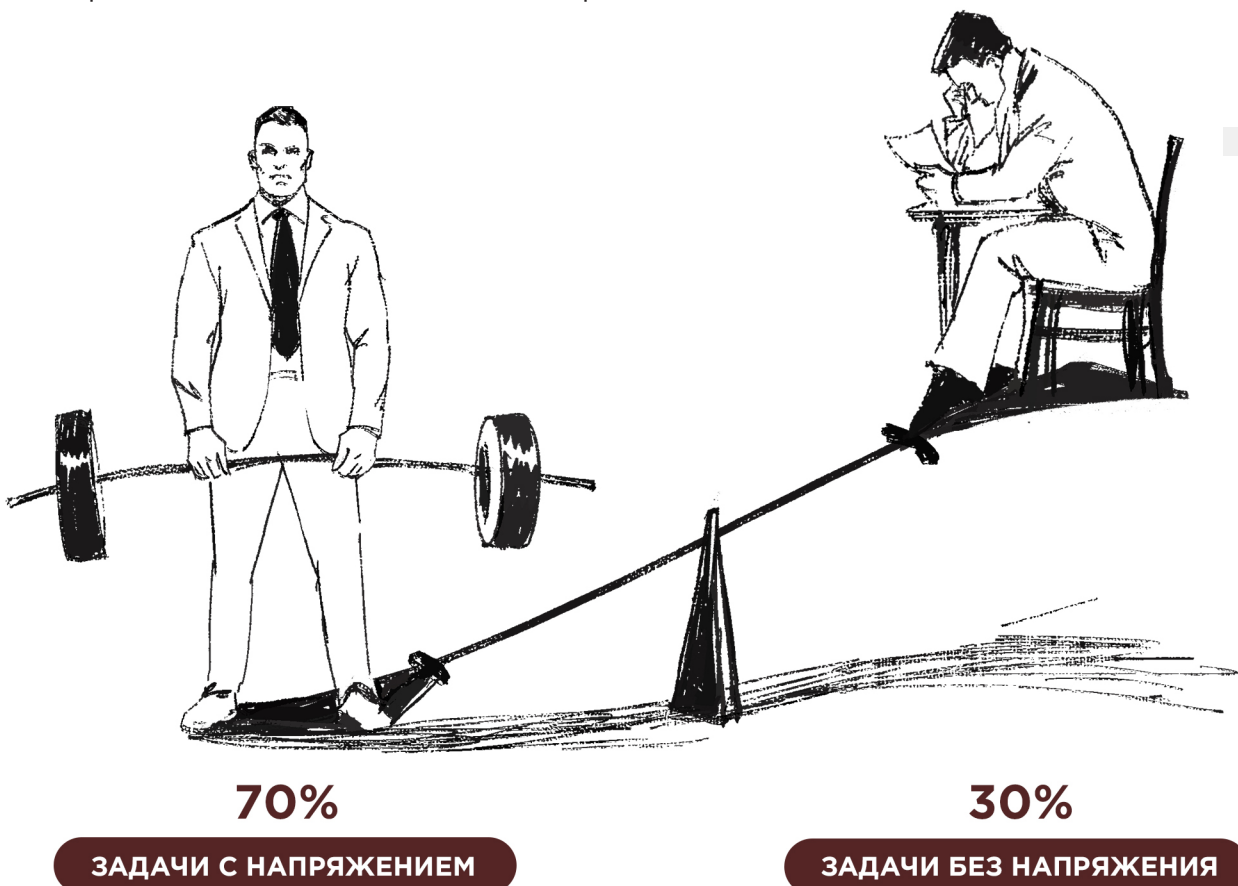


Рисунок 29.

Нынешняя цивилизация создала достаточный концентрат динамики внешних условий (неопределённость, нехватка времени, глобальные угрозы и пр.), в которых человек будто со всех сторон окружён превалирующим большинством задач с напряжением. Напряжением, возникающим ввиду невидимой и видимой конкуренции, подгоняемой, как минимум, технологическим прогрессом и инновациями вязкой среды всепоглощающей виртуальной реальности. И опять-таки, образное балансное соотношение 70% на 30% – данность наших дней, то есть 21 столетия. Всегда ли так было? Маловероятно.

Представим, как мы на машине времени отправимся в допотопные времена и, скажем, перенесёмся в эпоху раннего палеолита. Итак, предлагается понаблюдать за образом жизни неандертальцев, живущих в лесу или в пещерных предгорьях. Как полагаете, много ли у неандертальцев существовало задач с напряжением?

Обеспечить добычу для пропитания, защитить себя и свою семью, как-то базово обработать землю, развести огонь, найти укрытие от ненастья – вот практически и все главные задачи людей того времени. Да, кажется, что их немного, но, тем не менее, именно эти задачи выступали ключевыми для выживания.

**Каждая задача без напряжения рано или поздно порождает задачи с напряжением.** Решать таковые задачи можно по-разному; однако метод альтернативной отрасли является наиболее точным.

В качестве примера умозрительно рассмотрим конфликт меж двух мужчин-спортсменов. Один, допустим, занимается боксом, второй боец ММА (смешанные единоборства). Итак, представим «сражение», а по сути, драку между ними. Зрителю они будут напоминать двух сцепившихся быков, то обменивающихся ударами лоб-в-лоб, то совершающих дерзкие прыжки из стороны в сторону. Теперь на фоне этих двух воителей на ринге представим третьего участника эксперимента – профессионального убийцу. Киллер, только раз взглянув на пляшущих на ринге спортсменов, только покачает головой и произнесёт мысленно: «Ну и, кто же так калечит людей?». Собственно, данный третий персонаж и есть образчик того, что такое альтернативная отрасль.

Так или иначе люди склонны стремиться к альтернативной отрасли, однако далеко не всем и не всегда удаётся извлечь для себя её практические уроки. Попытка, всё же не есть результат. Попытки обнаружить или раскрыть хоть какие-то секреты, чтобы возникли преимущества перед конкурентами – отнюдь не новость. Однако парадокс заключается в том, что эти знания (они же секреты) как таковые в альтернативной отрасли секретами не считаются, но относятся к обычным и обыденным аспектам профессионального мышления и восприятия. На биомеханическом и механическом уровнях становится абсолютно понятно, что происходит в той или иной ситуации. К примеру, нанести удар противнику можно по-разному. Можно, имея такую же силу, что и Майк



Тайсона в 21 год, одним ударом буквально сразить, убить человека. В то же время даже самая маленькая девочка одним своим хрупким пальцем способна на встречной скорости попасть в глаз человеку... и тем самым точно так же, как и в первом случае, убить человека. По факту, эффект будет один и тот же, только одному придётся учиться бить, как Майк Тайсон лет 10, не меньше, а девочке вообще ничему такому учиться и не нужно. Попадание пальцем в глаз — это простое движение, не требующее особой или специальной тренировки.

В отличие от мира киллера, в социуме существуют правила. Даже тот же спорт возникает в момент формирования свода правил. И в дальнейшем обеим конкурирующим и соревнующимся сторонам обязательно этим правилам следовать, дабы одерживать спортивные победы (или же, напротив, довольствоваться не самыми выдающимися результатами). Впрочем, тем самым волшебным способом «правила» создают не только спорт, социум, некую общность, но и исключают любую альтернативу как явление. Дело в том, что альтернативная отрасль построена без правил. Например, криминальная традиция построена без правил. **Альтернативная сфера любые правила считает учебной задачей, то есть промежуточной тренировкой.** В этом и заключается смысл и причинность выбора альтернативной отрасли как среды для осмысления механизмов и подходов к системной тренировке. Поэтому, выстраивая плато, всегда рекомендуется отталкиваться от альтернативной отрасли — к существующей задаче с напряжением (той, что перед вами ставит жизнь и деятельность). Данный исследовательский вектор позволит выстроить такую методологию тренировки, что напрямую будет способствовать разумному формированию плато. В дальнейшем, собственно, уже в ходе самой практики и тренировки, возникнет так называемое «встречное движение», то есть движение в обе стороны, от задачи с напряжением к альтернативе и наоборот.

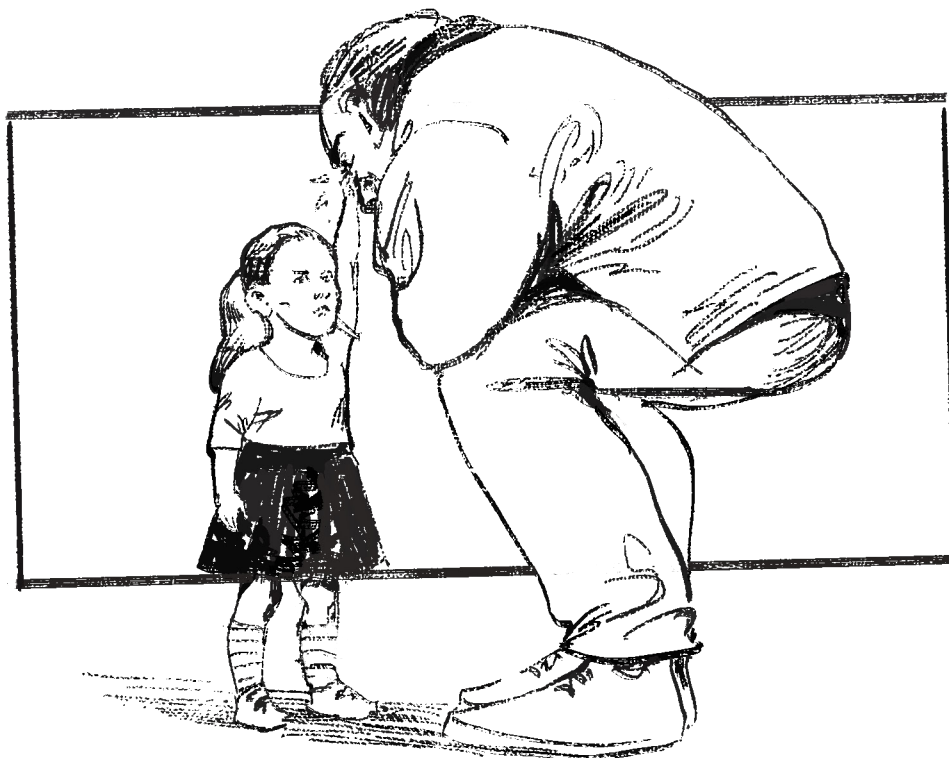


Рисунок 30.

С целью демонстрации работы принципа приведём следующий пример. Обыкновенно тренировка спортсмена на круглом стенде подразумевает расход 100–160 патронов. Однако альтернативная тренировка насчитывает не менее 3000 патронов в день на одного человека. И к показателям такого уровня определён­но полезно стремиться.

Переход от 160 выстрелов к 3000 — и есть движение к альтернативной отрасли. Количественное движение (рассматриваемое в контексте данного примера) поступательно приводит спортсмена к альтернативной отрасли. Поступательность и постепенное следование принципам тренировки также важны, поскольку они позволяют «не впадать в крайности». Иными словами, никто на круглом стенде или траншее никогда не начинает тренировки с 2000 выстрелов (стартуют постепенно, с малого количества патронов). И только спустя какой-то промежуток времени, насыщенный тренировками, профессиональный стрелок способен качественно совершать уже по несколько тысяч выстрелов. Таким способом осуществляется выход на пиковую мощность, что также можно назвать элементом оттачивания мастерства.

Ни один новичок не способен осмысленно выстрелить 3000 патронов. Осознанно стрелять можно лишь некоторое количество патронов.

Естественно, в условиях настолько интенсивной тренировки оружейные стволы накаляются, то есть стволы могут начать «подводить». Но и для таких случаев есть решения: в частности, привезти на стенд три ружья, и каждую тренировку совершать отдельно или производить замену ружья (потому, собственно, профессионалы предпочитают иметь несколько ружей).

Тем не менее, **в каждой тренировке именно качество должно превалировать над количеством;** следует учиться всё делать качественно.

В случае промахов, как уже отмечалось ранее, не стоит останавливаться на пути достижения. Напротив, целесообразно проанализировать свои действия и постараться осмыслить, по какой причине что-либо пошло не так. **Важно уметь делать выводы из собственных ошибок, для каждого они не менее важны, чем результаты, особенно в период обучения.**

Если бы не было ошибок, наша система автоматике не могла бы научиться, как делать правильно. Если бы автоматика «оживала» и смогла бы, условно, «побеседовать» со своим хозяином-человеком, она бы многое ему пояснила. Человеческая система автоматизмов весьма умна и прозорлива. В отличие от самого человека она точно понимает, в каких случаях человек совершает правильное движение, а в каких — неверное. И даже когда автоматика ошибается, это случается лишь потому, что система автоматизмов ещё «не знает», как ей правильно функционировать. Тем не менее, спустя некоторое время в ходе тренировки автоматика перестроится и научится тому, как действовать эффективно.

С точки зрения сравнительного примера мы могли бы привести езду на велосипеде. Новичок, не справляясь с двухколёсным «демоном», на первом этапе непременно будет падать. Автоматика мгновенно сообразит, что поскольку телу больно, значит, что-то совершается неправильно; она получит сигнал, свидетельствующий, что «так делать не нужно», и после нескольких падений человек довольно быстро научится ездить на велосипеде.

### **СИСТЕМЕ АВТОМАТИЗМОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ТЕЛА (САЧТ), ЧТОБЫ НАУЧИТЬСЯ, ТРЕБУЕТСЯ ВРЕМЯ.**

Внесение изменений всегда требует времени; человек не настолько трансцендентное существо, чтобы ретрансформации у него происходили мгновенно, словно мимолетное видение. Для того и создаются программы тренировок, чтобы преодолеть путь научения быстрее и качественнее.

Соответственно, если человек собрался внести какие-либо изменения в собственный объём навыков и умений, желательно сделать это наилучшим способом по кратчайшей траектории, то есть, правильно и качественно. Травмы, конечно, будут — это неотъемлемая часть тренировки (увы, не бывает тренировок без травмирования, но пусть вас это не останавливает, поскольку автоматика прекрасно учится в таких условиях).

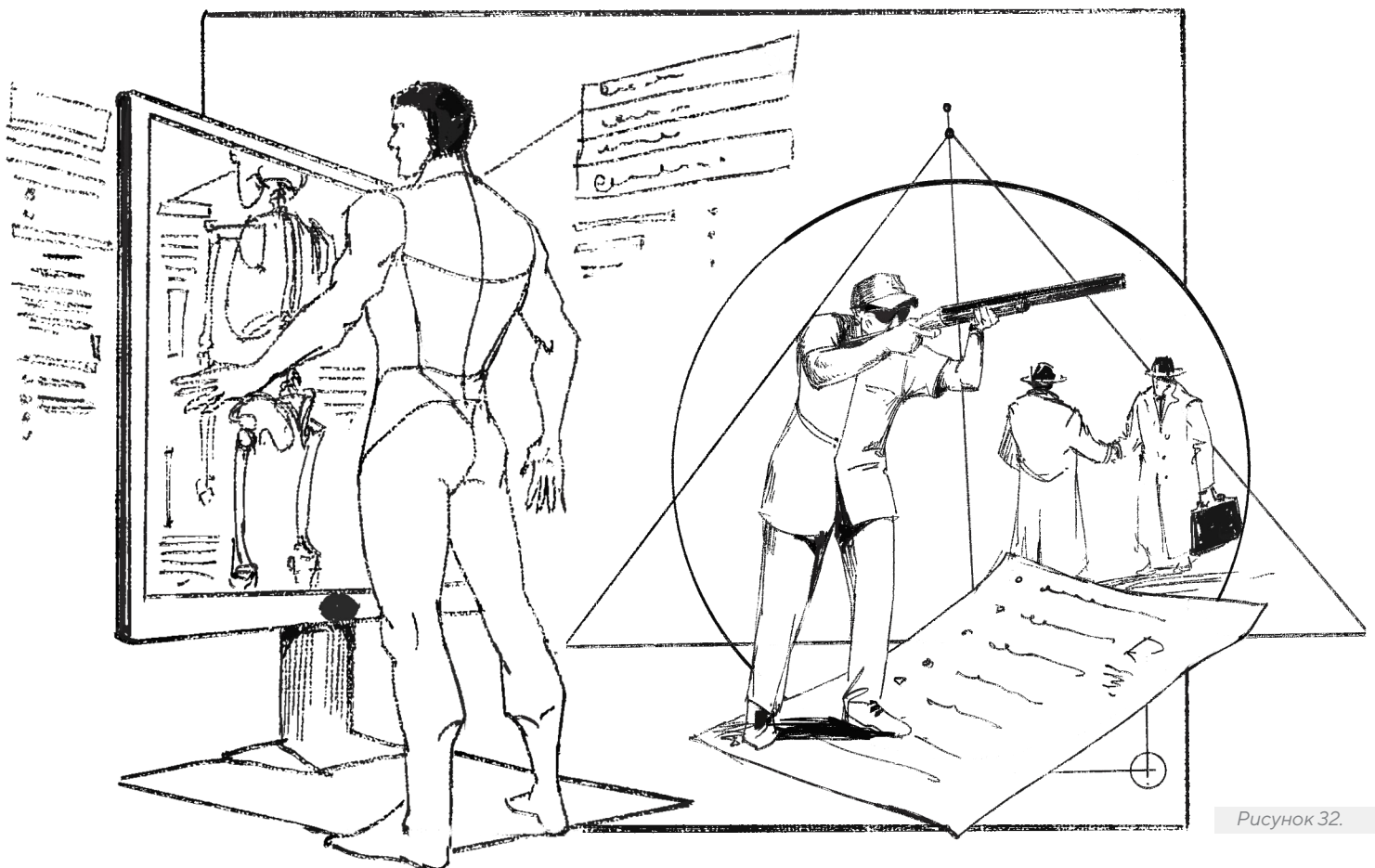


Рисунок 32.

Тем самым в контексте представленного второго акта состоялось уже не просто знакомство с выходом на плато, но и апробация подходов к осмыслению механизмов тренировки, как-то: в какой среде можно увидеть и осмыслить те самые механизмы, а также убедиться, как они работают; затем разрешить задачу построения системной тренировки. Итак, плато выстраивается при движении от альтернативы (погружение в альтернативную отрасль) к обыденному восприятию; проверка и закрепление выстраиваемой системы осуществляется не только в процессе тренировки, но и ввиду сравнительно-сопоставительного анализа методов и подходов, что порождает встречное движение, к альтернативной отрасли.

В качестве ремарки отметим, что хотя на данном этапе мы уже проделали немалый исследовательский путь, всё же до финала ещё достаточно далеко. Важно помнить, что тренировка как таковая не состоит из одного выхода на Плато и его построения. Человек, как, пожалуй, и всё живое на земле, не «сидит на месте» и, подталкиваемый внешними факторами изменчивой среды, также пытается, словно птица, вырваться ввысь, в новые дали. Переводя аналогию на категории профессиональной деятельности, становление и оттачивание мастерства – категории различные. Повышение квалификации в наши дни – уже давно не роскошь и не опция частных интересов, но, скорее, вынужденное «предприятие» или мера, без которой человеку не выжить в конкурентной среде.

Разум не начнёт перестраиваться «сам по себе», то есть, вода не потечёт под лежащий камень. Пока человек не станет предпринимать меры по трансформации собственного мышления, изменений не будет. Впрочем, нередко часто бывает так, что на изучение каждого следующего шага в диапазоне освоения мастерства уходят годы и годы. Как не потерять столько времени?

Определённые рекомендации мы уже готовы дать под занавес второго акта. Итак, **логика организации тренировки такова:**

- Во-первых, необходимо организовать тренировку, чтобы ориентировочно 35% времени человек осваивал плато;
- Ещё 35% времени стоит пробовать на тренировке то, что делать не умеем, причём рекомендация следующая. Сначала проделайте то, что у вас получается. Например, вы хорошо разбиваете одиночную мишень со второго номера (круглый стенд); или легко заводите знакомства с людьми (первый контакт, сделки). Повторите это упражнение несколько раз, разбейте пару мишеней. А затем в ходе тренировки важно начинать делать то, что у вас не получается, то есть нечто новое. Если не начать изучать неизвестное, сам по себе навык не выстроится, не так ли?

Лишь треть тренировочных занятий должна быть посвящена тем элементам, которые вам в какой-то степени удаются. Остальное же время посвятите намеренным попыткам сделать то, чего пока ещё не умеете. И всякий раз, совершая

ошибки на тренировке, не останавливайтесь. Ошибка – важное и неотъемлемое звено тренировки. В некоторой степени каждая ошибка несёт в себе скрытый полезный эффект, поскольку автоматика получает необходимую информацию, способствующую скорейшему обучению. Так или иначе, в контексте тренировки промах – это нормально. Нецелесообразно требовать от себя великих или масштабных результатов, не понимая и не умея их добиваться в ключе новой деятельности.

– И в-третьих. Пока человек чему-либо учится, на качественном уровне сама тренировка состоит не из использования плато, но из применения критических показателей. То есть целесообразно начинать пробовать то, что вы ещё не умеете и наверняка сумеете не так скоро. Да, допустим, вы не кандидат в мастера спорта, вы тренируетесь только месяц, однако попробовать специальные упражнения, которые разработаны для кандидатов в мастера – крайне полезно. Тем самым вы словно «совершаете прыжок в диапазоне», пытаетесь постичь, какие ещё вехи существуют в выбранном вами занятии. Такого рода «прыжки в диапазоне» мы обязательно рассмотрим предметно и подробно в последующих главах.

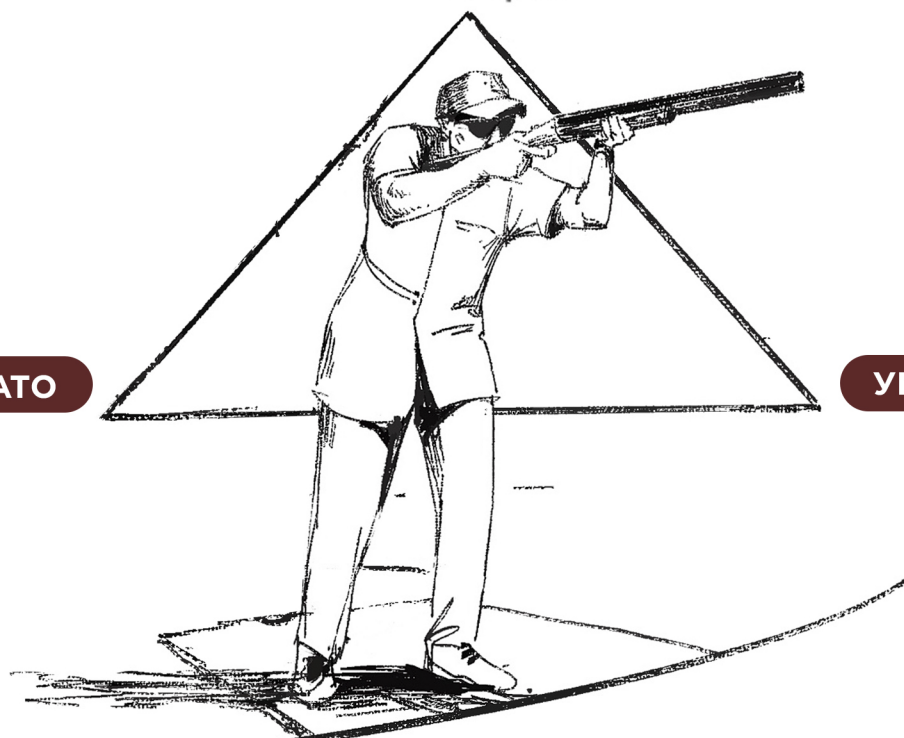
Определённо, ориентировочно 30% тренировочного времени полезно посвящать прыжкам «вверх по диапазону».

**30%**

**“ПРЫЖКИ В ДИАПАЗОНЕ”**

**35%**

**ОСВАЕНИЕ ПЛАТО**



**35%**

**УПРАЖНЕНИЯ**

Рисунок 33.

С точки зрения аналогизации «прыжки в диапазоне» сравнимы с трюками высшего пилотажа. И скажем так, не стоит ожидать «сверхъестественных результатов» уже со старта первой тренировки; однако, чем раньше вы начнёте восхождение к Олимпу профессионализма, тем скорее научитесь.

К примеру, в стендовой стрельбе известна стрельба «методом фонаря». Начинаящий стрелок не умеет этого делать, но ему полезно пробовать такой метод. Поначалу сама задача может показаться нереалистичной, но непосредственно сами попытки выполнить трюки высшего пилотажа и будут «прыжками» в период тренировки.

Помимо трёх вышеописанных логических принципов, отметим ещё один. Стрелок должен не просто пробовать совершать выстрел, но и анализировать каждый промах. *Почему он не попал? Чего ему не хватило? Чего он ещё не знает?*

И, возвращаясь со стенда домой, важно не откладывать размышления до момента следующей тренировки, но садиться за стол, брать карандаш, блокнот и, погружаясь в исследовательскую среду, искать ответы на существующие вопросы. Таким образом, тренировка не останавливается, эффект полезности многократно множится, тем самым, значительно ускоряя прохождение дистанции от «не могу и не умею» до «могу и сделаю качественно столько раз, сколько того требует задача».

Поиск ответов на вопросы «почему не получается?» — весьма важный этап тренировки. По факту, нередко это и есть суть того, что вы будете делать на следующей тренировке. Ведь всякий раз, когда человеку кажется, что он «нашёл истину», то есть сформулировал ответ на вопрос, данный ответ предстоит проверить на следующей тренировке.

В заключение отметим, что альтернативная система тренировки определяет один из нерушимых и единовременно простых выводов: если вы не практикуетесь и не работаете над собой, толку не будет. А в случаях, когда Вы пробуете «прыгать по диапазону», вообще ничего от себя не ждите, просто запаситесь терпением. Иными словами, не следует от себя ждать и тем более требовать сногшибательных результатов, поскольку вы пробуете проделывать некие сложные па, изначально невозможные в качественном исполнении даже теоретически. Разум, в свою очередь, постепенно начнёт привыкать, что ему просто необходимо попадать тем или иным методом и способом.

Одновременное изучение плато и изучение более высокого уровня диапазона умений все время происходит параллельно. И, безусловно, для более высоких уровней мастерства всегда требуется время. Более того, каждый скачок или «прыжок в диапазоне вверх» — это перестройка вашего мышления. Напомним, что «голова перестраивается медленно». При описанной системе «35-35-30» вы будто бы толкаете разум, как куклу-неваляшку, и в дальнейшем подтолкни-

ваете её ещё сильнее, чтобы та, во-первых, могла бы качаться бесперебойно, и, во-вторых, занимать нужное положение (конфигурацию) в зависимости от текущей задачи. Вы словно без промедления напоминаете разуму, чему именно ему предстоит научиться; одёргиваете себя и формулируете, какое именно действие вы сейчас совершите, какой метод примените. Например, используя те же категории при обучении стрельбы на круглом стенде, вы даёте мысленную команду разуму, в частности, о том, что сейчас будет стрельба определённым методом, методом фонаря, к примеру. И даже в случае промаха продолжаете давать мысленную команду и повторяете сами себе: не ленись, продолжай двигаться вперёд.

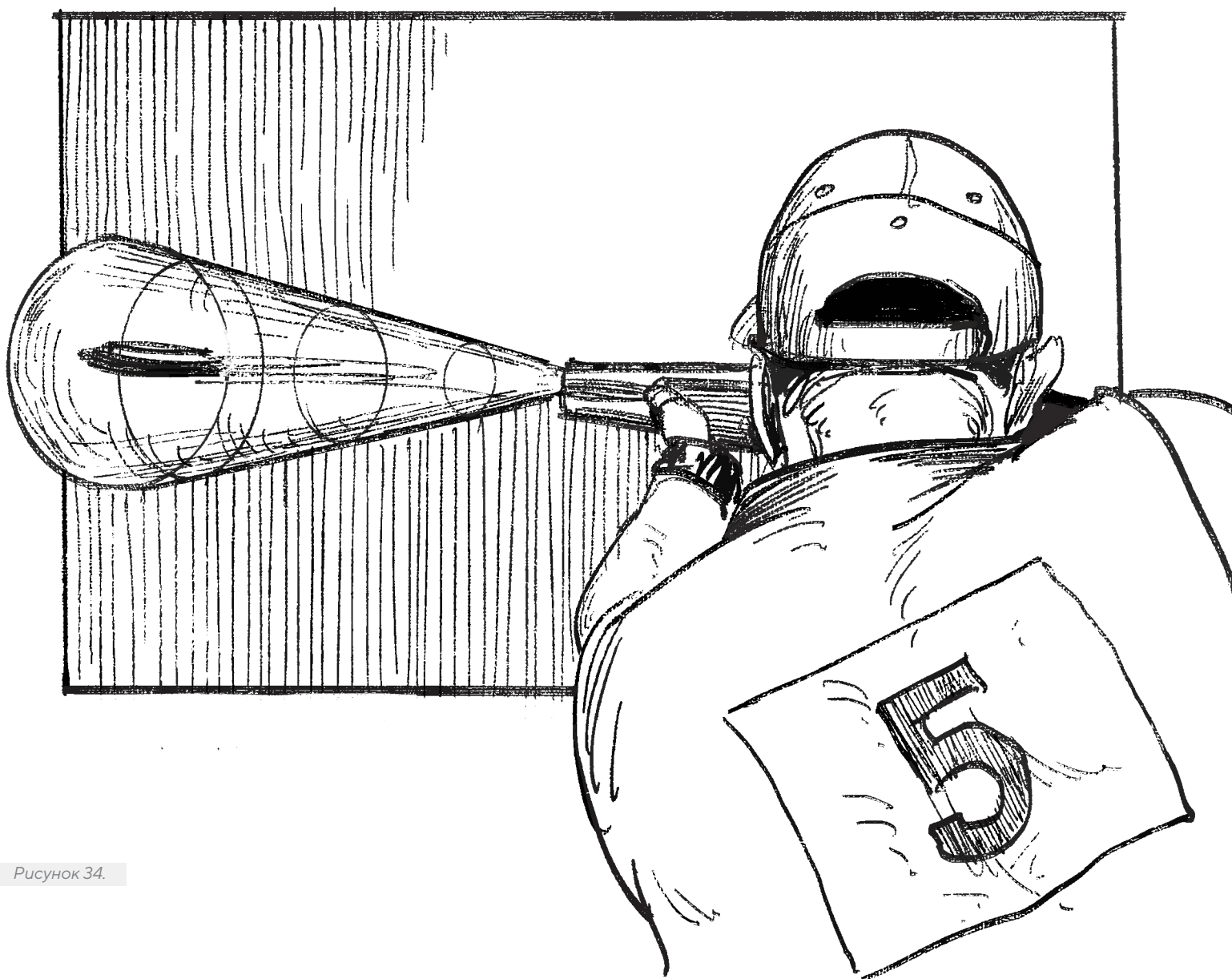


Рисунок 34.

Спустя какое-то время вы непременно начнёте попадать во все мишени «методом фонаря». И, несмотря на первичные эмоции от разочарований и промахов, чем раньше вы приступите к тренировкам, тем быстрее научитесь.

Более того, всякий раз побуждая собственный разум работать над поиском ответов на вопросы, тем самым вы выстроите прочный плацдарм умения. При соблюдении баланса в тренировках, каждый раз в результате упражнений и проверки своих инсайтов и открытий, что-то новое будет получаться всё лучше и лучше, некий микроэлемент в машине навыка будет отстраиваться. Совокупно достижения день ото дня будут складываться, и по итогу человек приобретёт желаемый навык раньше других. И, вполне возможно, даже кого-то удивит в некоторой степени паранормальной скоростью достижений, совершаемых в ходе тренировки.

Так называемые «прыжки в диапазоне» целесообразны и важны ещё и по той причине, что, закаляя силовой компонент, вы научитесь прочно стоять на плато, как говорится, «твёрдо стоять на своих двух». В противном же случае, если указанными принципами тренировки пренебречь, может сложиться такая ситуация, что на дальнейшее восхождение на гору профессионализма не хватит «ни сил, ни желания». Человек остановится, и... плато буквально сбросит его вниз, как сказали бы психологи, до уровня инстинктов. Хватит ли в дальнейшем такому человеку сил, времени, ресурсов и терпения начать восхождение с нуля – вопрос, скорее, риторический, чем практический.

Бесспорно, не к месту завершать второй акт знакомства с механизмами и принципами управляемой тренировки на столь безрадостной ноте «падения». Разбираясь в устройстве разума и построении качественной системы тренировки, в том числе, полезно получить и осмыслить некие предостережения. Тем не менее, памятуя наставление знаменательного учёного Григория Семёновича Попова о том, что «Всё дело – в скорости обучения», в третьем акте предлагается проанализировать ту самую жизнеутверждающую категорию, что непременно позволяет человеку добиться ровно того, к чему он стремится. Имя этой категории – «упражнения».

*До встречи в следующем акте!*



# 13 ГЛАВА

## ОТ ПЛАТО — К ДИАПАЗОНУ ТРЕНИРОВКИ

АКТ 3. VIVA EXERCITIIS, VIVA УПРАЖНЕНИЯ!

- ■ **СТЕНДОВАЯ СТРЕЛЬБА — ЭТО УПРЕЖДЕНИЯ СЕБЯ, УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ, И УМЕНИЕ В НУЖНУЮ МИНУТУ СДЕЛАТЬ, ТО, ЧТО НУЖНО.**  
Юрий Цуранов

## ■ ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ СПРАВКА

**УПРАЖНЕНИЕ** — англ. exercise; нем. Übung. Повторение (часто многократное) действия с целью его усовершенствования; лежит в основе приобретения навыков и умений. *Энциклопедия социологии, 2009*

**УПРАЖНЕНИЕ** — структурная единица методической организации учебного материала, используемого в учебном процессе. С помощью упражнений обеспечивается выполнение действий с материалом и формирование на их основе умственных действий. У. представляют собой целенаправленные, взаимосвязанные действия, предлагаемые для выполнения в порядке нарастания языковых и операционных трудностей, с учетом последовательности становления речевых навыков и умений и характера реально существующих актов речи. *Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам).* — М.: Издательство ИКАР. Э. Г. Азимов, А. Н. Щукин. 2009.

**УПРАЖНЕНИЕ** — повторное выполнение действия с целью его усвоения. В различных условиях обучения упражнение — это:

- 1) либо единственная процедура, в рамках коей выполняются все компоненты процесса учения (научения) — уяснение содержания действия, его закрепление, обобщение и автоматизация;
- 2) либо одна из процедур — наряду с объяснением и заучиванием, предшествующим упражнению и обеспечивающим первоначальное уяснение содержания действия и его предварительное закрепление. *Словарь практического психолога.* — М.: АСТ, Харвест. С. Ю. Головин. 1998.

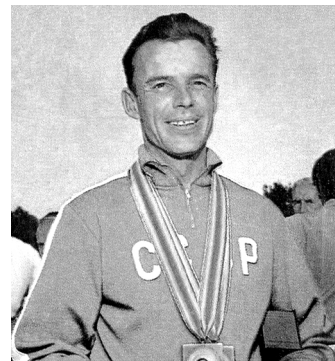
*Итак, добро пожаловать в третий акт нашего ознакомительного вояжа в мир разума. В ходе осмысления логики и тактики работы с такими категориями как «плато» и «диапазон», мы неминуемо движемся к тому, как именно организовывать системный подход к тренировкам, чтобы а) овладеть актуальными навыками неотрывно от процессов жизнедеятельности и б) делать это максимально эффективно и фундаментально при в) условиях ограниченности во времени.*

*Третий акт посвящён такому явлению, как УПРАЖНЕНИЯ.*

В преддверии данной главы у читателя уже была возможность рассмотреть несколько определений того, что есть «упражнения». Воистину, порой возникает впечатление, что некоторые научные дисциплины намеренно демонстрируют различные взгляды на базовые категории, соревнуясь в искусстве закручивания лихих сюжетов, приправленных контекстом терминологии.

Какое из представленных определений правильно? Полагаем, ни одно из описанных выше. Впрочем, важна, в первую очередь, не верность той или иной формулировки, а способен ли человек её применить к делу, в котором он совершенствуется. Поэтому вместо разворачивания лингвистических баталий на предмет «что есть упражнение» перейдём к прикладной составляющей нашего комплексного исследования аспектов разума.

В науке существует множество подходов, но при исследовании одним из ключевых является работа с первоисточниками. Итак, прежде чем говорить об упражнениях (а не просто системе повторении и циклических «репитов»), обратимся к практике первопроходцев и чемпионов, которые своими достижениями неоднократно доказали: «...да, я не только научился, но и показал миру, кто здесь лучший». Поскольку при изучении разума нашей базовой исследовательской средой выступает стрельба на круглом стенде, крайне рекомендуем ознакомиться с непревзойдённым чемпионом, выдающимся стрелком, одиннадцатикратным победителем соревнований по стендовой стрельбе мирового уровня, тренером национальной сборной СССР. Всё это один человек – **Юрий Филаретович Цуранов**.



Сегодня об этом чемпионе чемпионов по ряду причин не так много известно. Не станем углубляться в поисках ответов на вопрос «ПОЧЕМУ?», поскольку личности Юрия Цуранова будет посвящена отдельная монография. В ключе текущего рассуждения отметим, что нас интересует не столь феномен Цуранова, который в серии из 120 выстрелов демонстрировал ровно 120 попаданий, но то, как именно Юрий Филаретович к этому пришёл. И, конечно же, всегда есть стремление услышать непосредственно первоисточник – что сам человек говорит о собственном пути и подходах к деятельности.

Как услышать того, о ком практически ничего неизвестно? Кое-что на информационных просторах в открытом доступе всё же осталось. На платформе YouTube выложен короткий фильм студии «Жест», фильм под названием «Уроки Цуранова». Сам по себе исследовательский материал очень ценный, мы к нему и в дальнейшем будем периодически возвращаться.

В качестве экспериментального примера предлагается рассмотреть фрагмент сцены, в которой Юрий Цуранов демонстрирует вкладку ружья и вскидку. Демонстрация сопровождается объяснениями. Однако то, что показывает маэстро стрельбы на круглом стенде – это не упражнение! Цуранов иллюстрирует и комментирует, *что именно нужно делать*. И хотя великий чемпион прямо описывает, что делать и какие действия совершать, человек, изучивший фрагмент и взявший ружьё в руки, довольно внезапно осознаёт, что сделать

то же самое вслед за Цурановым он не может. В прямом смысле слова, даже несмотря на понятность описанного действия (подхода или механизма) повторить у человека не получается. Тысячи аналогичных примеров можно привести и из иных областей, будь то написание портрета маслом или изучение иностранного языка. В случае последнего и вовсе бывают такие казусы, когда человек всё понимает из услышанного, но самостоятельно ответить вслух и заговорить просто не может.

Иными словами, понимать и видеть, что нужно сделать и, собственно, сделать – категории совершенно различные. И даже имея в распоряжении высококлассные и качественные примеры, человеку не удаётся им следовать. Не получается «повторить», сделать так, как объяснили и показали...

На помощь в этот момент и приходят упражнения. **Упражнения для того и нужны, чтобы у человека получилось, чтобы он СУМЕЛ сделать то, что раньше не удавалось; упражнения различного класса и рода, учитывающие психофизиологические особенности каждого человека.**

Помимо того, что не существует двух одинаковых людей, каждому ещё присущи некие особенности. И чего именно касаются эти «особенности» – открытый «диагностический» вопрос. Не секрет, что при осуществлении любой деятельности (будь то бизнес или хобби) работают не только руки и ноги, но и интеллектуальная составляющая человека (по аналогии с бытовым способом выражения – его «мозги»). Соответственно, если разобрать комплексную конструкцию «человек» до винта, получится, что отдельно будут работать «мозги» (ваше мышление), отдельно руки и ноги, отдельно язык (речевая функция – особая категория, без неё в некоторых видах деятельности никак не обойтись, например, в переговорах или в преподавании). В итоге, встретившись на первичных тренировках с неким сопротивлением «не получается» или «не могу повторить», целесообразно начать разбираться, что именно не так с тем или иным элементом конструкции «человек».

В некоторых случаях полезно заручиться помощью врачей и специалистов в области медицины. К примеру, если человек, пришедший на круглый стенд и желающий научиться стрелять, страдает от близорукости, он попросту не увидит летящей тарелки, а значит, потребуются соответствующие очки. Да, придётся идти к врачу. Иначе, как попадать по тарелкам? Тот же принцип применим, скажем, и в обучении езде на мотоцикле, ведь всему есть свой предел. Райдер обязан вовремя видеть дорожные знаки, различать участников дорожного движения и пр.

Соответственно, при анализе и разборе условий, необходимых для обеспечения качественной тренировки, на поверхность «всплывают» совершенно различные, неоднородные аспекты: и из области физиологии и биомеханики, и нейрофизиологические аспекты, и психология, и теория тренировки мышеч-

ного каркаса, и т.д. и т.п. И для каждого аспекта существуют определённые подходы. В частности, люди, занимающиеся стрельбой, не ходят в спортзал и не увлекаются, например, пауэрлифтингом и прочими силовыми нагрузками. В чём причина? В том, что стрельба как род деятельности требует тонкой, выверенной организации мышечной системы. Как скрипач предпочитает не ходить в спортзал, так поступает и стрелок на круглом стенде, ведь в противном случае одно неловкое движение — и можно травмировать, скажем, мышцы на руках или связки. Более того, не все травмы обратимы, а значит, если безграмотно подходить к вопросу тренировочной самоорганизации, по халатности или нелепости неровен час, как придётся попрощаться с полюбившейся деятельностью. Для того же пианиста перелом руки обычно знаменует конец карьеры. Так, если пианист пристрастится в спортзал и начнет «качаться», он более не сможет играть, поскольку этот вид музыкальной деятельности требует лёгкости и гибкости пальцев. По аналогии для стендовой стрельбы существует такая же рекомендация; даже ездить на мотоцикле не рекомендуется, поскольку это напрямую влияет на характер вскидки (покатались на байке, получили иную нагрузку — и вскидка уже не та). Да бывают даже такие случаи, когда человек просто съест не тот продукт! Съел нечто лишнее или ненужное — и уже проиграл соревнования. Цуранов объяснял, как однажды он просто поел и проиграл чемпионат, поскольку еда и чемпионат не совместимы между собой.

Зачем приводятся все эти примеры? Чтобы сосредоточить внимание на том факте, насколько важно соблюдать фундаментальные аспекты, знать о которых целесообразно заранее.

Помимо **парадокса «понимаю, но не могу повторить, как это делают чемпионы и просто умеющие люди»**, существуют и множество других. Например, парадокс скорости. В той же стендовой стрельбе тарелочка (мишень, которую надлежит поразить выстрелом) летит с определённой скоростью. Не с той, к которой вы привыкли по жизни, не той, что хотелось бы. Но с чётко заданной: так, тарелочка летит со скоростью 20 метров в секунду (более 70 км/ч).

70 км/ч — для современного человека крайне высокая скорость. Его мышление обыкновенно не привыкло работать с такими скоростями. Равно как и не привыкло, что тарелочке нельзя сказать «давай встретимся завтра», «а ну-ка, лети помедленнее», «остановись, тарелка, ты прекрасна!» и так далее. На начальном этапе даже наши мысли «не привыкли» к такой скоростной работе. И чему, как говорится, удивляться? Конечно, не получится повторить двигательный элемент, пока хотя бы не привыкнешь к неким новым скоростным режимам.

Опять-таки, в исследовательских целях рекомендуется внимательно изучить демонстрации и слова Юрия Цуранова. Обратите внимание, например, на то, как он объясняет стрельбу на обгоне. Звучит команда «Дай!», надо вскинуть

ружьё, ещё и руку выставить определённым образом в момент, когда летит тарелка. То есть попасть в траекторию, пройти под ней и на обгоне нажать на спуск.

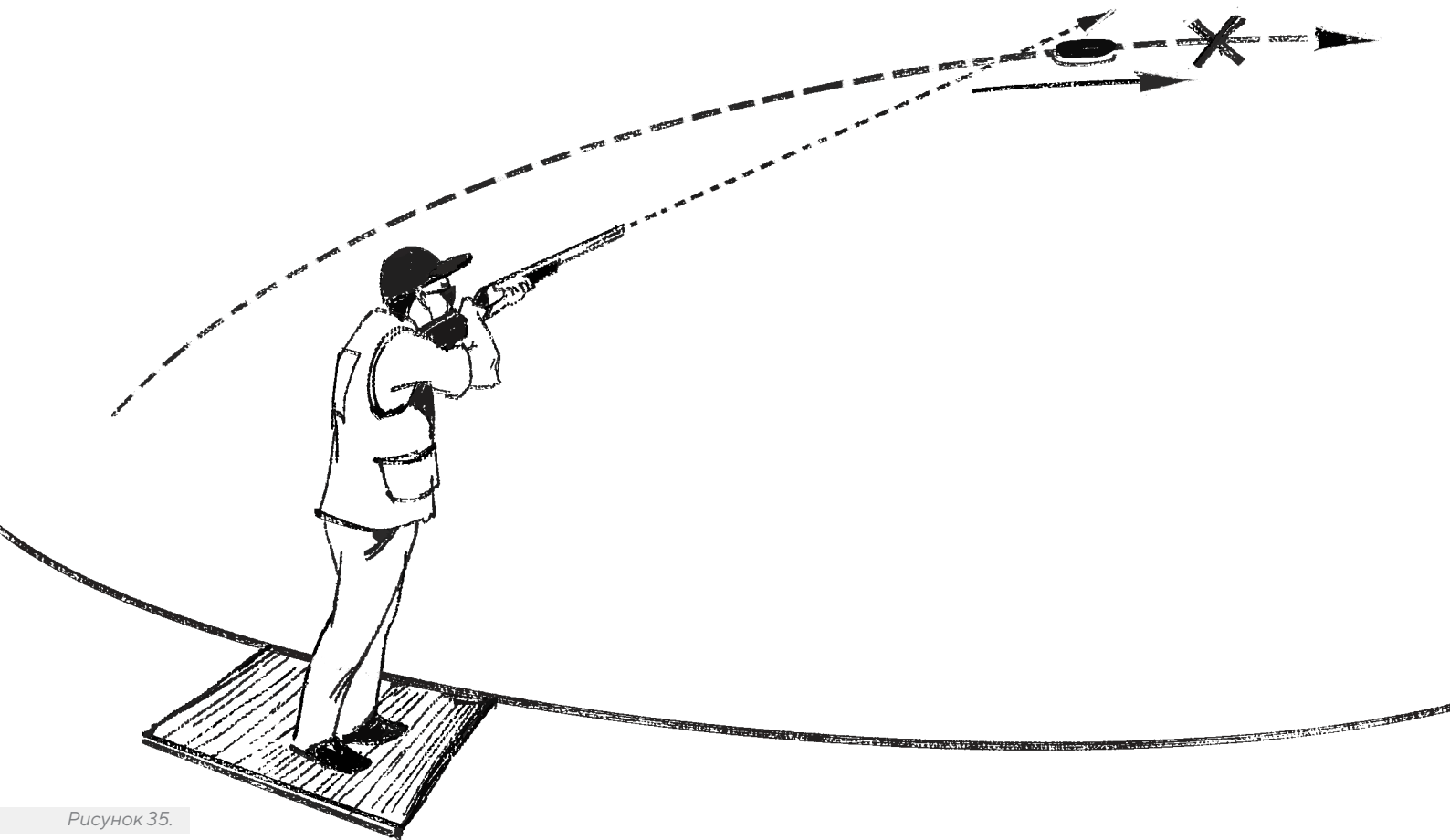


Рисунок 35.

Сколько же требуется совершить действий, чтобы добиться результата? И чтобы-таки его добиться, каждое из действий, каждый элемент, по сути, придётся тренировать. Вскидка, вкладка, выбор способа разбивания мишени, позиция ног, работа корпуса и так далее – все эти элементы «не вырастают» на ровном месте, как грибы после дождя. И даже понимания логики недостаточно; без специальных упражнений научиться всем этим элементам просто невозможно.

Существует ещё одна причина, по которой авторы решили включить аналитические ссылки на видеоуроки Юрия Цуранова. Помимо того, что само по себе видео весьма познавательное, осмысление его содержания не менее ценно. «Уроки Цуранова» как фрагмент исследовательского материала способствует формированию вывода о том, что упражнения категорически отличаются от демонстраций (это разные категории). И более того, непосредственно упражнениям также свойственен диапазон. Что логично: поскольку тренировка как системное явление имеет диапазон, **характеристика диапазонности присуща и тренировочным упражнениям.** А значит, на каждом уровне мастерства человеку предстоит выполнять и качественно проделывать различные

упражнения. Упражнения для мастера спорта не равны упражнениям для новичка, только-только ступившего на путь познания нового рода деятельности. Упражнения на уровне плато категорически отличаются от упражнений для становления разных уровней диапазона мастерства.

При переходе от количественных аспектов тренировки к качественным, важно поговорить о двух категориях: «рабочая процедура» и «тренировочный комплекс» (соответствующие аббревиатуры – РП и ТК).

Что такое РП? РП подразумевает упражнение, что меняет личностные свойства, то есть делает вас способным человеком, который умеет и может выполнить ту или иную задачу.

**РАБОЧАЯ ПРОЦЕДУРА (РП) – ЭТО ТО, ЧТО НАС МЕНЯЕТ.  
В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ТРЕНИРОВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС (ТК) ЕСТЬ ТО,  
ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ПРОВЕРИТЬ, КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ВНЕСЕНЫ  
И НАСКОЛЬКО КАЧЕСТВЕННО.**

Допустим, в контексте стрельбы на круглом стенде, человек не производит вскидку правильно. Значит, потребуется соответствующая РП, какое-то упражнение или группа упражнений, позволяющих поменять «плохая/некачественная/медленная вскидка» на вскидку, выполненную эффективно и вовремя. ТК обеспечивает этап проверки, т.е. выявление, насколько качественно человек продвинулся в освоении вскидки.

Соответственно, любое упражнение состоит из двух составляющих: из изменений и проверки. Как «приживаются» те или иные изменения, насколько длителен их эффект и так далее.

**Изменения и проверка – 2 составляющих качественного упражнения.**

Маэстро учения о памяти, выдающийся академик Григорий Семёнович Попов считал, что упражнение должно отвечать обеим категориям: способствовать эффективному ходу внесения изменений в систему навыков, подходов и пр., а с другой стороны, отмечать и регулировать качество фактически вносимых изменений. Если не руководствоваться проверочными категориями и не производить «замеров», в таком случае отслеживать качество изменений не представляется возможным. В частности, нередки и такие случаи, когда

тренирующийся действительно внёс изменения, но они не соответствовали поставленной задаче — не позволяли её решить. Так, изменившийся способ вкладки и вскидки может привести к тому, что человек, ранее поражавший 10 мишеней из 20, и вовсе будет промахиваться. Так зачем же обещанная «хорошая вскидка», если ни одну тарелочку разбить теперь не удаётся? Вопрос риторический.

**РП должно контролировать ТК, а ТК контролировать РП. Так и возникает комплексная аббревиатура РПТК.** Более того, при прохождении тренировочного комплекса также возникают, буквально «обнажаются» аспекты, указывающие на отсутствие того или иного навыка, понимания, логики. Так уж устроен разум человека, что ему недостаточно выполненного действия — важен пост-анализ. Иными словами, вскинул ружьё — выстрелил — не попал. Не стоит себя успокаивать, мол, «зато вскидка хорошая», суть не в этом. Суть не в наблюдении, что «хорошо сделал», а в ответе на вопрос «Почему не попал?».

Если разуму давать команду «Хорошо сделано!», то и в следующий раз разум повторит то же самое действие (а почему нет? Оно ведь выполнено «хорошо»). Разум не станет вносить изменений, ведь всё и так в порядке.

*«Хорошо сделал, но не попал, тарелочка «ушла» целая и невредимая».* Такое положение дел должно побуждать к последующим резонным рассуждениям: почему не попал? Что произошло? Более того, без таковых вопросов, подталкивающих к разрешению интеллектуальных препятствий, невозможно совершать «прыжки в диапазоне», о которых упоминалось в предыдущей главе. Да, «прыгая в диапазоне» к пока что недостижимым уровням, человеку целесообразно понимать, что не получится попадать во все тарелочки. **Однако важно каждый раз выяснять, почему выстрел не достиг своей цели.** Иными словами, давайте разуму команду искать ответ на вопрос, почему тарелочка опять «ушла» из-под вашего носа. В таком случае у разума есть основания вносить изменения; и каждый последующий выстрел, последующий подход или попытка вставить руку уже будет становиться более правильной, чем предыдущая. То же самое применимо и в сфере бизнеса: каждый следующий контракт или новые переговоры будут проходить и реализовываться качественней, чем предыдущие акты и попытки. В дальнейшем количество повторений подходов в описанном ключе позволят повышать качество.

К сожалению, нередко тренировочные программы не учитывают таких базовых категорий, как, например, условия реализации. Что это значит? Итак, предположим, вы приобрели дорогой мотоцикл, желая на нём ездить, покорять новые горизонты, отдыхать душой и так далее. Однако в момент выбора «железного коня» человек может банально позабыть, где именно он собирался ездить. Например, не в Москве, а в Одессе. Райдеру, привыкшему к длинным



московским проспектам и трассам, «колесить» по Одессе и Одесской области станет настоящим вызовом (точно не наслаждением). Ремарки ради отметим, что, если Московской авто-среде свойственны длинные трассы, дуги-повороты и проспекты, то в Одессе аналогичного не встретить. Одесский пешеход может появиться откуда угодно, внезапно став «живым препятствием» на пути следования мотоциклиста.

Логично, что ежели человек планирует ездить в Одессе, то и обучаться ему стоит в Одессе. Нередко такой фактор как условия человек невольно упускает при тренировке. А он весьма важен. К слову, собираясь на мотоцикле посетить Москву, но не имея прежде практики езды в больших городах с высокой динамикой дорожного движения, существуют разные способы, как подготовиться к этому шагу. Например, попробовать что-то попроще: съездить в Киев, а ещё лучше – в Европу. Поездить по Барселоне или Мюнхену, то есть, в тех городах, где дорожное движение крайне дисциплинированно (и на то есть причины, в частности, огромные штрафы за нарушение правил ПДД). Если же душа «жаждет» вызова и испытания, ежели хочется покататься, как в аду – добро пожаловать, например, в Сицилию, в Палермо. В этой среде, хочешь не хочешь, придётся научиться водить без правил. По сложности передвижения Палермо и Москва буквально несопоставимы. То есть, райдер, умеющий ездить по улицам Палермо, точно справится с московскими условиями. О чём свидетельствует данный пример и сравнение сред и их условий? О том, что **принцип постепенности усложнения обстановки** не менее ценен при организации тренировки.

Приступая к тренировкам, важно учитывать параметр «условия среды». Почему условия стрельбы на круглом стенде едины? Дело в том, что в данном случае мы имеем дело с олимпийским видом спорта. Круглый стенд в Одессе, Роттердаме или Каире был и остаётся абсолютно идентичным. Тем не менее, то же самое мы не можем заключить о жизни, как таковой. Жизнь динамична, её условия ретрансформируются и изменяются изо дня в день.

С другой стороны, любой олимпийский вид спорта ограничен чёткими правилами, например, футбол: установлено до сантиметра, каким должно быть футбольное поле, высота травы, размер ворот и прочее; то есть всё измерено заранее известно и тренерам, и игрокам, и даже болельщикам. Хоть в Америке, хоть в Великобритании.

**Подходя к организации тренировки, необходимо обязательно учитывать условия.**

**Следующий немаловажный аспект — это осмысление ответа на вопрос, чему именно вы стремитесь научиться.** Возвращаясь к мотоциклетной тематике, отметим, что в Одессе главное — безопасность. Это ключевой параметр. Иными словами, если райдер не хочет получать совершенно ненужные травмы, ему следует быть осторожным 24/7. Мало «хорошо водить», поскольку люди в Одессе — особенные, нередко выбирающие модель поведения «хозяина дороги» там, где растут корни ДТП. Скажем так, решать задачи без учёта менталитетной составляющей довольно сложно. В Одессе самое важное — не спешить и уметь медленно передвигаться по улицам. Ехать на мотоцикле быстро, к слову, не представляет сложности. Чем быстрее едет байк, тем он устойчивее. Придётся довольно сильно «постараться», чтобы мотоцикл потерял равновесия. Принцип таков: чем выше скорость на спидометре, тем выше устойчивость и тяжелее управляемость. Для райдеров и людей, знакомых с ездой на мотоцикле, изреченные понятия далеко не секретны. Однако в данном ключе важнее всего «прыгнуть интеллектуальный барьер» — то есть понять и сформулировать, чему именно вы собираетесь научиться. Какая у вас задача? Что требует жизнь?

Приведём достаточно распространённый пример: молодой человек хочет научиться защищаться. Он как-то формулирует себе задачу на обучение и решает отправиться в школу бокса. Тренируется некоторое время, боксирует, становится КМС. И однажды, в один томный вечер, зацепившись с кем-то в пабе, левым боковым ударом утихомиривает обидчика. Тот «брык» на пол — и без сознания...

Прекрасное развитие событий? Увы, нет!

Только что боксёр, славный обладатель навыка защищать себя посредством бокса, стал виновен в причинении телесных повреждений. Почему? Потому что по закону людей бить нельзя. Так и возникает вопрос: зачем учиться боксу? Чтобы сесть в тюрьму? Удар — это проявление прямого умысла, который даже доказывать не будут по причине тотальной очевидности (боксёр знал, как бить, хотел нанести ущерб, совершил правонарушение). Да, изначально у молодого человека стояла совершенно иная задача: получить навыки самозащиты. Однако как он сформулировал, чему именно станет учиться и тренироваться? Явно без учёта последствий.

Теперь же продемонстрируем другой вариант решения вопроса. Молодой человек конфликтовал с кем-то в ресторане, решил пригласить обидчика на свежий воздух. В критический момент достал из кармана травматический пистолет и «засадил» три патрона. Что станется нашему гипотетическому стрелку? Ничего, поскольку травматическое оружие — это оружие самообороны, равно как и газовый баллончик. Как бы парадоксально это ни прозвучало, но согласно нормам законодательства, в людей можно стрелять из травматического пистолета, а бить нельзя.

Соответственно, прежде чем тренироваться, целесообразно учитывать обстоятельства, т.е. обстановку, в которой вы намереваетесь решать задачи.

В противном случае можно научиться не тому, что нужно. И неверно сделанный выбор приведёт человека либо к аварии, либо к тюремному заключению. Зачем же приобретать навыки, из-за которых вас посадят в тюрьму?

Тем не менее, в наш век «моды и трендов» люди на такие мелочи внимания не обращают. И потому, например, начинают заниматься ММА для самообороны. Зачем? Да кто на улице станет с вами бороться? Просто выстрелят в грудь или ударят ножом. Судебная практика чуть ли не ежедневно пополняется историями о том, как кто-то не успел применить самбо, бокс, смешанные бои и пр. против обыкновенного кухонного ножа. Одно неверное движение — и нож оказывается между лопаток. Собственно, на том и весь сказ. Весьма опасно «кидаться на людей» или попросту идти в ближний бой, не понимая, что у человека припрятано под пиджаком. Возможно, даже канцелярские ножницы, напоровшись на которые, человек сам себе подписывает смертный приговор.

### Осмысление, чему учиться — самое главное

В случаях, когда перед человеком возникает понятная задача — научиться олимпийскому виду спорта — заранее известно, какие условия придётся учесть и выполнить. Однако жизнь — совершенно иная категория. Жизнь — не спорт, в этом вся проблема, обстоятельства будут совершенно разные, без борцовских ковров, залов с подогревом и трекинговых дорожек. Напротив, приготовьтесь к жёсткому асфальту, бездорожью, морозу или зною, резким перепадам давления и прочим неожиданностям.

Подводя краткий итог третьего акта, отметим простую истину: учиться глупостям — хуже не придумаешь. «Однако же тысячи людей именно так и поступают! Необдуманно, беспечно, наплевав на последствия... неразумно, в конце концов!» Как же так? Да, хотя вопросы «зачем?» и «почему?» выступают вопросами философского толка, авторы данного монографического труда не ставят своей задачей «внедрение» или апелляцию к той или иной философской школе. Искателям же эффективной философии разума мы напоследок порекомендуем прочесть не фрагмент какого-либо научного или социально-практического труда, но выдержку из всемирно известной повести братьев Стругацких «Пикник на обочине».

Пожалуй, более точного и объективного изложения современного положения дел относительно понимания феноменов разума и философии разума просто не сыскать.

— А разве мы не знаем? — удивился Нунан.

Доктор Пильман: — Представьте себе, нет. Обычно исходят из очень плоского определения: **разум есть такое свойство человека, которое отличает его деятельность от деятельности животных.** Этакая, знаете ли, попытка отграничить хозяина от пса, который якобы всё понимает, только сказать не может. Впрочем, из этого плоского определения вытекают более остроумные. Они базируются на горестных наблюдениях за упомянутой деятельностью человека. Например: разум есть способность живого существа совершать нецелесообразные или неестественные поступки.

— Да, это про нас, про меня, про таких, как я, — горестно согласился Нунан.

— К сожалению. Или, скажем, определение-гипотеза. Разум есть сложный инстинкт, не успевший ещё сформироваться. Имеется в виду, что инстинктивная деятельность всегда целесообразна и естественна. Пройдёт миллион лет, инстинкт сформируется, и мы перестанем совершать ошибки, которые, вероятно, являются неотъемлемым свойством разума. И тогда, если во Вселенной что-нибудь изменится, мы благополучно выйдем, — опять же именно потому, что разучились совершать ошибки, то есть пробовать разные, не предусмотренные жёсткой программой варианты.

— Как-то это всё у вас получается... унижительно.

— Пожалуйста, тогда ещё одно определение, очень возвышенное и благородное. Разум есть способность использовать силы окружающего мира без разрушения этого мира.

Нунан сморщился и замотал головой.

— Нет, — сказал он. — Это не про нас... Ну а как насчёт того, что человек, в отличие от животных, существо, испытывающее непреодолимую потребность в знаниях? Я где-то об этом читал.

— Я тоже, — сказал Валентин. — Но вся беда в том, что человек, во всяком случае, массовый человек, тот, которого вы имеете в виду, когда говорите «про нас» или «не про нас», — с лёгкостью преодолевает эту свою потребность в знаниях. По-моему, такой потребности и вовсе нет. Есть потребность понять, а для этого знаний не надо. Гипотеза о боге, например, даёт ни с чем не сравнимую возможность абсолютно всё понять, абсолютно ничего не узнавая... Дайте человеку крайне упрощённую систему мира и толкуйте всякое событие на базе этой упрощённой модели. Такой подход не требует никаких знаний. Несколько заученных формул плюс так называемая интуиция, так называемая практическая сметка и так называемый здравый смысл.

— Погодите, — сказал Нунан. Он допил пиво и со стуком поставил пустую кружку на стол. — Не отвлекайтесь. Давайте всё-таки так. Человек встретился с инопланетным существом. Как они узнают друг о друге, что они оба разумны?

— Представления не имею, — сказал Валентин веселясь. — Всё, что я читал по этому поводу, сводится к порочному кругу. Если они способны к контакту, значит, они разумны. И наоборот: если они разумны, они способны к контакту. И вообще: если инопланетное существо имеет честь обладать психологией человека, то оно разумно. Вот так.

— Вот тебе и на, — сказал Нунан. — А я-то думал, что у вас всё уже разложено по полочкам...

— Разложить по полочкам и обезьяна может, — заметил Валентин.

— Нет, погодите, — сказал Нунан. Почему-то он чувствовал себя обманутым.

— Но если вы таких простых вещей не знаете... Ладно, бог с ним, с разумом. Видно, здесь сам чёрт ногу сломит. Но насчёт Посещения? Что вы всё-таки думаете насчёт Посещения?

— Пожалуйста, — сказал Валентин. — Представьте себе пикник...

Нунан вздрогнул.

— Как вы сказали?

— Пикник. Представьте себе: лес, просёлок, лужайка. С просёлка на лужайку съезжает машина, из машины выгружаются молодые люди, бутылки, корзины с провизией, девушки, транзисторы, фото- и киноаппараты... Разжигается костёр, ставятся палатки, включается музыка. А утром они уезжают. Звери, птицы и насекомые, которые всю ночь с ужасом наблюдали происходящее, выползают из своих убежищ. И что же они видят? На траву понатекло автола, пролит бензин, разбросаны негодные свечи и масляные фильтры. Валяется ветошь, перегоревшие лампочки, кто-то обронил разводной ключ. От протекторов осталась грязь, налипшая на каком-то неведомом болоте... ну и, сами понимаете, следы костра, огрызки яблок, конфетные обёртки, консервные банки, пустые бутылки, чей-то носовой платок, чей-то перочинный нож, старые, драные газеты, монетки, увядшие цветы с других полян...

— Я понял, — сказал Нунан. — Пикник на обочине.

— Именно. Пикник на обочине какой-то космической дороги. А вы меня спрашиваете: вернутся они или нет?

— Дайте-ка мне закурить, — сказал Нунан. — Чёрт бы побрал вашу псевдонауку! Как-то я всё это не так себе представлял.

— Это ваше право, — заметил Валентин.

— Я понял, — сказал Нунан. — Пикник на обочине.

— Именно. Пикник на обочине какой-то космической дороги. А вы меня спрашиваете: вернутся они или нет?

# 14 ГЛАВА

## АКТ 4. УПРАЖНЕНИЯ:

ГДЕ БРАТЬ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ  
ТОЧКИ ДИАПАЗОНА?

▀▀ ВЫБОР ДЕЛАЕТ СУДЬБУ. WANL MACHT SCHICKSAAL.  
Липот Сонди

О философии выбора на рубеже 20–21 веков было сказано многое. Ежели читатель томим жгучим желанием погрузиться на уровни глубинной психологии, мы бы определённо рекомендовали обратиться к трудам Липота Сонди, а главное, его фундаментальной книге «Я-анализ». Вряд ли в наш век удастся сыскать более полный и полезный труд о том, что же такое «Я» и как оно выбирает пути-дороги к желанному будущему, чем руководствуется, на что опирается (в том, числе, неосознанно).

Тем же, у кого нет времени отвлекаться на «постороннюю литературу», предлагаем приступить к делу: к четвёртому акту исследования логики и тактики построения плато и диапазона тренировки.

С чего начнём? С той самой категории «выбор». Собственно, так или иначе человек в жизни совершает разные выборы. А те, в свою очередь, толкают принимать решения. Последние условно поделим на два типа: **на судьбоносные и оперативно-тактические**. Так, в отличие от судьбоносных или поворотных решений, **оперативно-тактические решения приходится принимать ежедневно — причём, в огромном числе**. Попутно отметим, что желающим поднатореть и развить умение принятия безошибочные решения, настоятельно не рекомендуется проходить мимо книги «Деловой снайпер».

«*Очень редко люди принимают решения осмысленно и осознанно, но и в этом случае «осознанность» не гарантирует «попадание в десятку». Ошибки допускаются одна за другой. «Как так?» — возникает возмутительный вопрос. «А как иначе?» — разворачивается встречная реплика, — «...как так, если у человека, пускай и действующего осмысленно, в здравом уме и трезвой памяти, для принятия оперативно-тактических решений нет вообще ничего». Нет ни методов, ни способов, ни подходов. И тем более, нет технологий. Ex nihilo nihil fit — из ничего и будет ничего, на пустом месте ничего и не вырастет — решения, в том числе...*

*Цитата из книги «Деловой снайпер»*

Пожалуй, «осмысление» — одна из ведущих категорий данного труда. И не даром. Собственно, прежде чем тренироваться, любой человек лицом к лицу сталкивается с вопросом: «Чему именно я хочу научиться?» Если в ответ не возникает некий образ, картина будущего, уяснённое представление — определённо не стоит «хвататься за первое встречное предложение». Лучше остановиться и подумать. Не поспешить, но хотя бы познакомиться с существующими опциями, возможностями, задачами, в конце концов. Лишь после того, как возникает осознанный ответ, а не просто «мне нравится это занятие», можно смело разворачивать паруса и отправляться навстречу приключениям.

К слову, под занавес прошлого акта мы уже обсудили, насколько важна роль упражнений: именно упражнения позволяют преодолеть любое тренировочное приключение на «ура», буквально эффективно и безопасно пересечь пропасть, разверзшуюся меж «не умею и не получается» и «да, я научился, могу показать!»

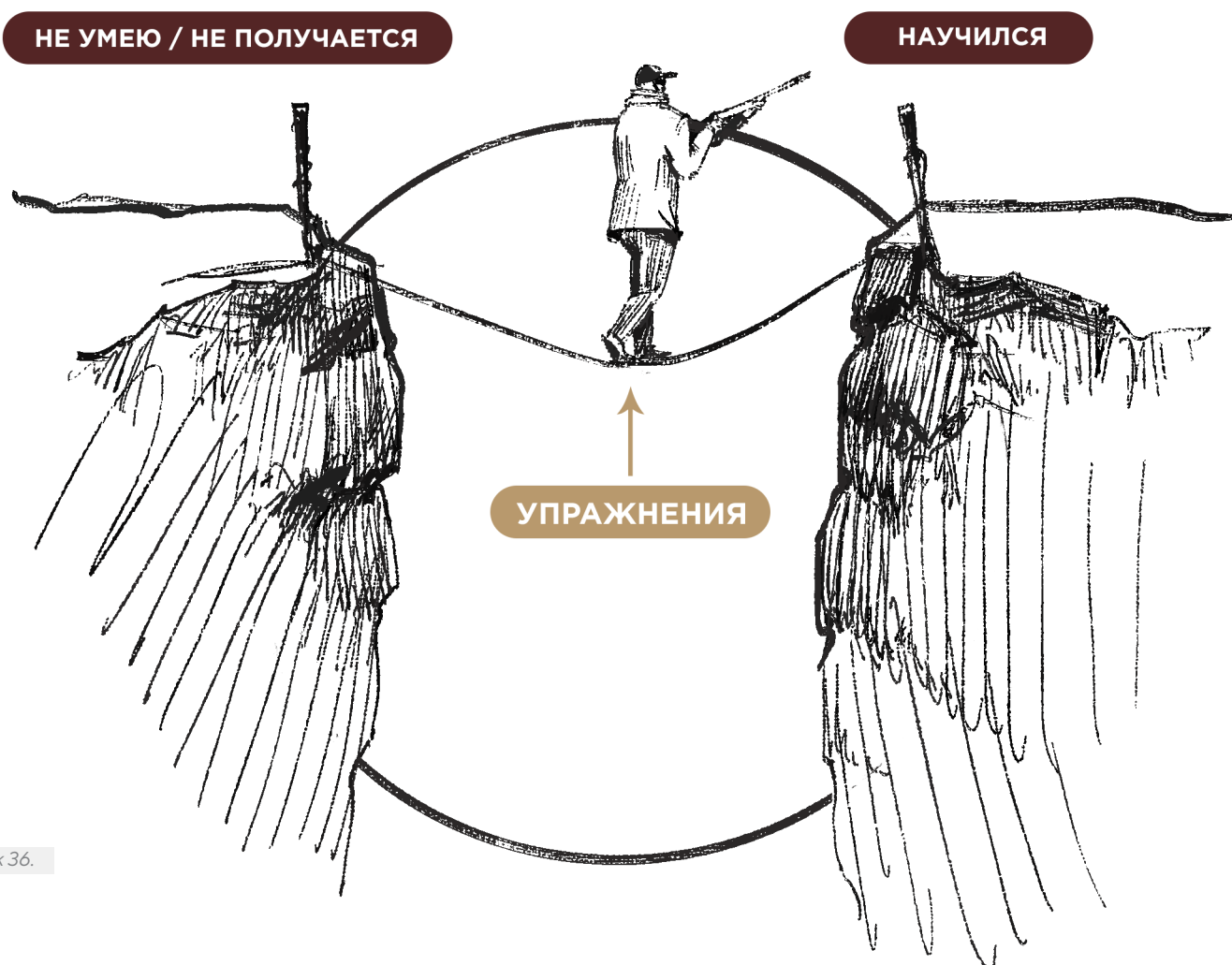


Рисунок 36.

На старте тренировки нередко перед личностью возникает не просто банальный вопрос: «Что же мне выбрать, какую методику или свод упражнений?» Без преувеличения: выбор методики — судьбоносный шаг, что может послужить поворотным рычагом к дальнейшему развитию судьбоносных сценариев (пускай невидимых и неосознаваемых на первых порах). Наш гипотетический боксёр, герой прошлой главы, наверняка не собирался садиться в тюрьму за то, что левым боковым отстаивал и защищал свои права или интересы. Но выбор бокса как системы «физической защиты и способа доказывания» послужил той самой поворотной точкой, отправившей горе-спортсмена, не знакомого с житейско-юридическими нормами, на социальную скамью подсудимых.



Собственно, нередко возникает такая ситуация, что даже острое и жгучее желание чему-то научиться при осознании всех «почему?» и «зачем?» разбивается, словно волны о камень, о категорию «методика». И действительно, стоит быть более, чем внимательным и осторожным на этапе методического выбора, поскольку в 21 веке в среде информационной гиперболизации выбрать нечто стоящее — прочное, толковое, перспективное, валидное и эффективное — крайне сложно. Стоит ли восклицать, насколько бесполезно идти на поводу грозных онлайн спикеров, зазывал и пропагандистов, откровенно готовых вводить в заблуждение кого угодно, любого клиента! «Приврать» и сделать красочную презентацию сегодня может даже школьник, не говоря уже о тех, кому за 20. Словом «методика» нынче никого не удивишь. Убеждать и доказывать, охотно веря, что скопированная в интернете папка с упражнениями может как-то отдалённо напоминать методику, — сегодня таких мастаков пруд пруди. Даже «не каждый второй».

Да, научная общественность полюбопытствует: *«Господа, а как же выборка? Есть ли основания для столь веских выпадов?»*. Что же, авторы смеют заверить, что без предшествующих изысканий мы бы никогда не отважились обнажить печальную статистику. В целом, при исследовании методик для обучения стрельбы на круглом стенде было исследовано более 180 трудов (пространство бывшего СССР, Германии, Великобритании, США, Испании, Италии), а также за 2022 год записано более 30 интервью с первыми лицами в данной дисциплине (не просто стрелками, увлекающимися неким видом спорта).

Тенденция такова: собственно, в 9 случаях из 10 никакой методики нет по определению (стрелки, практикуясь, просто повторяют то, что делали их инструкторы и учителя, не понимая замысла предшественников относительно тех или иных упражнений). Каждый пятый, тем не менее, заявляет, что методика у него «в наличии есть»; однако несмотря на то, что сам стрелок может показывать достаточно стабильные результаты, научить такой же эффективности ни одного из своих учеников он не может. О чём свидетельствует описанное положение дел? Об ущербности подхода; о том, что методика неверна априори. Свод упражнений, который человек выборочно почерпнул в интернете, не превращается, как по взмаху волшебной палочки, в «авторскую методику», но как был, так и остаётся грудой бессвязно скопированной информации. Ни концепции, ни модели, ни осмысленных подходов — ничего этого в аналогичных «авторских выкладках» просто нет.

В одной из экспедиционных бесед с **Эннио Фалько**, европейским чемпионом стрельбы на круглом стенде, а ныне тренером национальной сборной Индии, обсуждался тот факт, что, к сожалению, за исключением специализированных сред, вероятнее всего, потенциальный стрелок имеет дело с неэффективной методикой. Иными словами, ежели методика не прошла проверку альтерна-

тивной отраслью, значит, скорее всего, эта методика неверная. И заявления тренеров на манер «...повторяй за мной, я лучше знаю, чему учить», в принципе не являются аргументацией, даже если исходят от олимпийских чемпионов. Искусство и профессионализм тренера (а не стрелка-чемпиона) как раз и зиждется на методических столпах. И объяснить, что именно и зачем мы тренируем, например, на том же круглом стенде, не так сложно, владея валидной, проверенной рабочей методикой.



Фото 2.  
Экспедиционный блок:  
исследовательская  
сессия по изучению ра-  
боты разума в режиме  
выполнения слабо-  
структурированной  
задачи (Италия 2022  
г, на круглом стенде  
Эннио Фалько, олим-  
пийского чемпиона в  
дисциплине скит)



В подавляющем большинстве случаев тренировки основаны на некоем миксе. По аналогии «микс» можно сравнить с кашей или даже «болотом». Как же не попасть на крючок «микса» и двигаться, следуя объективному курсу? В данном ключе в помощь — категория «историзм».

Кратко напомним и тем самым заверим, что в контексте четвёртого акта мы не позабыли о ключевой научной задаче «Как определять точки в диапазоне методики тренировки». Обратимся к мудрой Истории, чьи уроки всё расставляют на свои места.

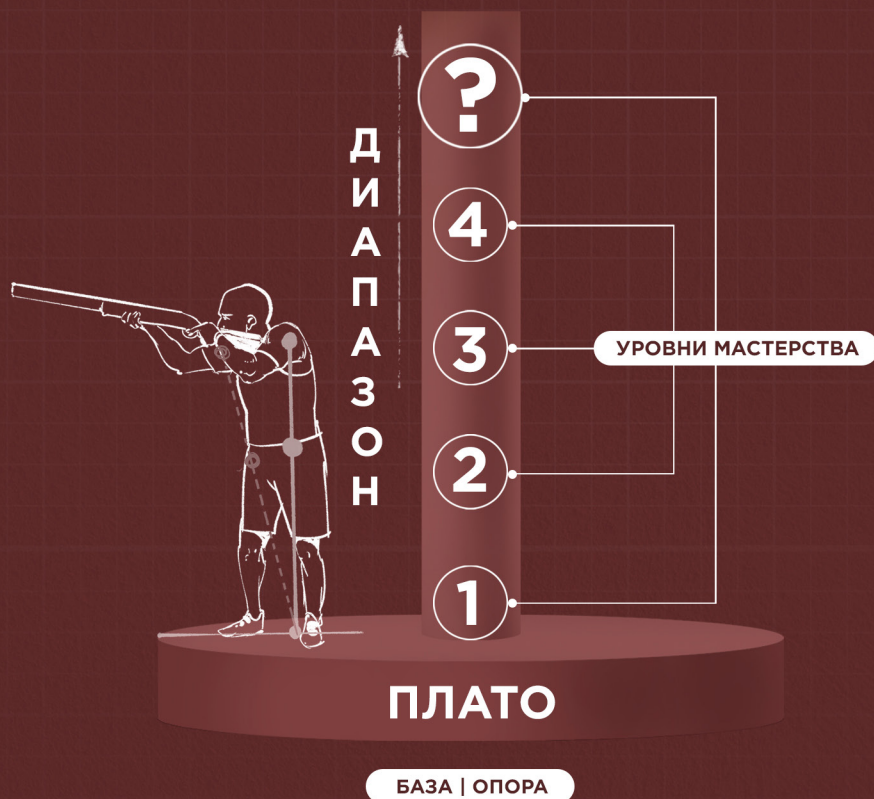


Рисунок 37.

Предлагаемый к практическому применению подход в науке называется прототипологическим. Собственно, весь мир вокруг нас прототипологичен, он состоит из прототипов.

## ВСЁ УЖЕ БЫЛО СОЗДАНО ДО НАС

Согласно общепринятой терминологии, **прототип** — это некий первоначальный образ, прообраз. Информация, философия, двигательные героя или феномена соединяются в единую прототипологическую систему, вращаясь в колесе времени, проявляясь в одной исторической эпохе и исчезая в другой. Иными словами, в истории существуют люди-прототипы — авторитетные личности,

умельцы, герои, знатоки — те, чьи деяния и достижения проверены самим ходом времени, победами в различных противостояниях и конфликтах (не просто спортивных соревнованиях).

При осмыслении точек диапазона для снискания разных уровней мастерства, рекомендуется идти «сверху — вниз», то есть изначально сосредотачивать внимание на самой верхней точке диапазона. С чем её отождествляют? С неким уровнем «паранормальности» — то есть с запредельным, высочайшим уровнем мастерства.

На кого стоило бы ориентироваться, представляя себе данный уровень? Естественно, выбор будет зависеть от деятельности, которой вы намерены посвятить время. Принимая во внимание среду стрельбы на круглом стенде, мы определённо можем утверждать, что непререкаемым авторитетом, «паранормальным стрелком» по сей день был и остаётся Юрий Цуранов, легенда мирового спорта, одиннадцатикратный чемпион Мира, десятикратный чемпион Европы, абсолютный рекордсмен Мира, ранее заслуженный тренер СССР. «Побить рекорд» в «титулованности», а вернее, в результативности Цуранова не удалось ещё ни одному стрелку на круглом стенде. И самое главное, в данный исторический факт предлагается не поверить, но проверить (дабы самостоятельно убедиться и проникнуться величиной такого масштаба). По сути, по сей день абсолютный рекорд в стрельбе на круглом стенде принадлежит Юрию Филаретовичу Цуранову.



Рисунок 38.

В 70-х и 80-х годах имя Цуранова буквально гремело на весь мир. Сегодня же о нём практически не вспоминают (даже выходцы стран бывшего Советского союза). Разве не логично, если и тратить годы своей драгоценной жизни, учиться и тренироваться, то у примеров достойных? Но, как мы уже указывали в одной из предшествующих глав, в авторитетных списках 21 столетия значатся совершенно иные персоны.

К мнениям каких тренеров апеллируют сегодня? Если преобразовать выборку по географическому признаку, перед вами распакуется достаточно богатый перечень из британцев, итальянцев, американцев и немцев. Американцы по количеству «тренировочно-учебных предложений» заняли первые места в ТО-Пах продаж. Так ли было ещё 15 лет тому назад? Разумеется, нет. В интервью Юрий Филаретович рассказывал, что, когда сборная СССР приезжала в Италию на соревнования, итальянцы и вовсе не умели стрелять... Цуранов рассказывал, как люди из концерна Beretta пытались решить этот вопрос. В *Beretta не умели стрелять, вы можете себе такое представить?* Раньше – в тарелку попасть не могли, а сейчас они весь мир учат. И именно Цуранов на мировом первенстве разбил в соревновании своих оппонентов одиннадцать (11!) раз. По сути, советская школа стрельбы была в мире самой лучшей.

«Как правильно стрелять?» Об этом с удовольствием пишут книги и снимают недешёвые видеоролики британцы, австралийцы, итальянцы, американцы. *А где же наша школа? Куда она исчезла?*

Данные вопросы озвучиваются не с целью, так сказать, спровоцировать дискуссии о справедливости и несправедливости. Посредством данного примера мы бы хотели продемонстрировать, в очередной раз, нерушимую истину: *не всё то золото, что блестит*. По сути, если вы действительно собираетесь учиться некоему перспективному делу, вам придётся проводить исследования. Без погружения в среду, без незамутнённого взгляда искателя ни плато не построить, ни промежуточные функции диапазона не выявить. И данный принцип касается всего: шитья и моделирования одежды, медиации, заключения сделок и выполнения обязательств по ним – буквально всего. Без проведения собственного исследования невозможно осмыслить логическую и тактические схемы тренировок. Как же изучить этот вопрос качественно, не растерявшись в информационном тягучем сонме психологических загадок, маркетинговых обещаний, философских вопросов? Ключ в разрешении столь непростого вопроса – в Истории. Исследование и выявление историзмов позволит обнаружить именно те прототипы, которые и станут столпами (осями вращения) знаний о методике тренировке на том или ином уровне.

Теория преподавания всегда стоит на истории, прочно опираясь на её прототипологический плацдарм. И рекомендации «прыжки в диапазоне» остаются хороши лишь на бумаге, если от чтения «актов» или «саги о тренировке» не

переходить к практике. Не понимая, к каким величинам стремиться, как и куда прыгать? Прыжки на месте хороши, пожалуй, только для лягушки. Поэтому до того, как прыгать ввысь, важно осмыслить сам уровень.

▀▀ *«Я сам с собой никогда не дрался. Я себя заставлял работать»*  
Юрий Цуранов

Безусловно, можно предпринимать некие попытки контраргументации, однако факт остаётся фактом: до сих пор Цуранова никто не может превзойти. А главное, «что-то» способствовало созданию этой мировой непобедимой величины. И базовая составляющая того самого «что-то» — это методика. Резонно предположить, что методология подготовки стрелков круглого стенда в период СССР была советская. И, естественно, что-то в этой методологии качественно отличалось от прочих методологий, поскольку по сравнению с другими школами и их «выпускниками» и по сей день рекорды остаются непобитыми. Чего таить: если бы те же американские или европейские инструкторы нашли бы способ, как превзойти Цуранова, они давно бы это сделали. Вероятно поэтому проще «забыть» и «не вспоминать» чемпионов прошлых столетий, чем решать сложнейшую методологическую задачу. Напоминаем, что данный пример из среды обучения стрелков — лишь наглядная демонстрация положения дел; какое бы ремесло или дело вы ни пожелали изучить, как только на повестке дня возникнут категории «плато» и «диапазон», мгновенно начнутся неприятности. Почему же до сих пор никто не справился с исследовательской задачей и не превзошёл советскую методологию? Как минимум, по причине отсутствия историко-прототипологического подхода. В большинстве случаев современные системы подготовки стрелков ограничены уровнем плато, другими словами, дальше в освоении диапазона продвигаются лишь единицы.

Существует ли в Америке стрелковая культура? Безусловно, существует. Однако не стоит пренебрегать тем фактом, что стрелковая культура и олимпийский вид спорта — совершенно неоднородные категории. То, что стрелок-любитель может «изобразить» на своём импровизированном стенде на заднем дворе дома где-нибудь в Чикаго или в Хьюстоне не равнозначно скиту. Согласно тому же принципу настолько же смешно голосить в уличной драке: «Эй, ты бьешь не по правилам!», забывая, что находишься не на ринге или в спортивном зале, а в иной среде, где правила привычного вида спорта попросту не работают. Каждый боксёр стремится на ринге побеждать в чистую, по правилам, а на улице можно побеждать по-разному: например, ударить по голове палкой, и всё. Откровенно говоря, на улице по-рыцарски, по-джентельменски, «по правилам» никто побеждать не желает и не станет. Всегда хочется сыграть без правил.

**Чаще всего в большинстве существующих на рынке методологий уровень Плато — это предел.**

Соответственно, чтобы построить диапазонную систему тренировки, придётся провести некое исследование или даже частное расследование, если вам более импонирует роль детектива-журналиста, чем учёного. Как организовать собственную изыскательскую деятельность, решать исключительно самому человеку. Однако, во-первых, без изучения историзмов и прототипов, продвигаться просто не удастся. А во-вторых, полезно обращать внимание не просто на самих героев и их «тернистый жизненный путь», но на то, что они использовали в своей практике. То есть, коллекционировать, **какого рода механизмы и методы применялись**. Например, в той же стендовой стрельбе существуют различные способы разбивания мишеней. Кто-то стреляет методом постоянного упреждения, кто-то на «обгоне». А кто-то использует оба вида поражения мишеней, но при разных обстоятельствах. Почему так? Какой метод лучше и эффективнее? Как выглядит исчерпывающее число методов? А главное, какова ваша частная тренировочная программа, что позволит научиться качественно постичь все эти методы? Руководствуясь вопросами о построении системы тренировки, обязательно обращайте внимание на методы стрельбы, их суть, особенности, «тайны» и аспекты. Пожалуй, это вообще одна из самых интересных тем для изучения в круглом стенде – способы и методы разбивания мишеней. Заскучать не успеете точно, скорее, не заметите, как пролетит время, стоит только погрузиться в эту исследовательскую среду.

*Откуда вообще появились методы разбивания тарелочек?* Вероятно, для некоторых пытливых умов именно этот вопрос послужит отправной точкой изысканий. Что любопытно, тот же Юрий Цуранов даже не представлял, что можно стрелять по тарелочкам какими-то другими способами, кроме как на обгоне. В таком случае... как и откуда возник метод «на отходе»? Или метод стрельбы с постоянным упреждением?

**Откуда эти методы? Вот что важно изучать! И тем более, интересно понять сам механизм возникновения методов.**

*Как без исследования глобального построить диапазон? Невозможно!  
Куда прыгать? Неизвестно.*

Следовательно, предстоит изучить не просто исторические примеры, справки и легенды, но логически исследовать прототипы. А вдруг, помимо Цуранова существовали и другие чемпионы? А вдруг они использовали иную победоносную методику? Если не задаваться подобными вопросами, как вообще узнать, что существует в мире... Придётся, условно выражаясь, немного «поднапрячься», поискать пару-тройку книг, может, даже старых руководств, брошюр, мемуаров. Погрузиться в среду истории – смело, без тени излишних мистификаций и слепых восхищений. И так, к примеру, может внезапно выясниться, что некий итальянский современный авторитет, который на amazon.com продает книгу о собственном опыте стрельбы на стенде, никаким авторитетом по сравнению с прототипами и звездами истории, не является. Очень рекомендуем

вслушаться в рассказ Юрия Филаретовича, который рассказывал, как «...мы раньше итальянцев учили стрелять». Не умели они стрелять по тарелочкам, вот советские люди их и учили. И научили качественно! Настолько, что теперь итальянцы чемпионы мира.

В фильме есть одна примечательная сцена: Цуранов, вспоминая 1975 год, описывает, как приехал на соревнования в Италию:

*«Я был тогда трёхкратным чемпионом мира... а трёхкратных чемпионов мира мужчин тогда ещё не было. И когда мы приехали в Италию, Beretta сразу же набросилась на ружья наши. Они к тренеру и говорят: «Николай Дмитриевич, дайте на одну ночь ружьё. Ну, нам что, жалко, лишь бы не испортили, и мы отдали. Они поснимали всё мерки и ничего не говорят в ответ».*

Не парадокс ли? Безусловно, как на начальном этапе, так и в ходе продвижения исследования вопросы будут возникать и множиться. В частности, как подойти к изучению механизмов? Или как вообще подойти к работе над собой? И надо ли знать все способы разбивания мишеней и все пробовать сразу? Как тактически подступиться к разрешению аналогичных задач? Как построить систему, которая бы научила лично вас?

Недаром сказано, что дорогу осилит идущий. Однако авторы монографии не просто «пожелают удачи» в этом и прочих актах, но и дадут практическую рекомендацию.

**ЛОГИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ТАКОВА: ОБНАРУЖИЛИ ФЕНОМЕНАЛЬНЫЙ ПРОТОТИП – ИЩИТЕ МЕХАНИЗМ. НАЙДЁТЕ МЕХАНИЗМЫ – ОСМЫСЛИТЕ ПРИРОДУ ЭТОГО МЕХАНИЗМА.**

Так, к слову, достаточно скоро вы воочию убедитесь, как и откуда возникают различные механизмы. Люди, поучая друг друга, так же другу у друга всё и копируют. То есть те же методы разбивания тарелочек «пришли» и влились в современную систему стендовой стрельбы из разных сред. Изначально они, словно книги, на одной полке не стояли.

Самое важное в ходе погружения в среду исследования, построить машину «Плато-диапазон». Как только вы с этой задачей справитесь, дальше обучение пойдёт, «как по маслу». Не автоматически, конечно, но с любым качеством сопротивления вы определённо справитесь.

Итого. Под ритмичное опускание занавеса четвёртого акта, отвечая на главенствующий вопрос, сформулированный ещё в заголовке главы, заключим следующее: где брать промежуточные точки диапазона?

В ИСТОРИИ.



# 15

## ГЛАВА

### АКТ 5.

#### «С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ РОДИНА...»

ПОВЕСТВОВАНИЕ О ТОМ, ЧТО ТАКОЕ «ХОРОШО»  
И ЧТО ТАКОЕ «ПЛОХО».  
ИЛИ ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ТРЕНИРОВКИ

**В** классике у каждого произведения существует логика развития излагаемой истории. Наверняка многие помнят ещё из уроков литературы о таких понятиях, как «завязка», «кульминация», «развязка» и прочее. Собственно, у данной главы-истории есть своя *завязка*. Некий поворотный момент, скорее, вопрос, возникший как пост-фактум знакомства с одним видео-фрагментом. Непосредственно с этим фрагментом интервью, представляющим собой беседу Дмитрия Ильенко и чемпиона мира по стендовой стрельбе Александра Землина, читателю предлагается изучить самостоятельно (*материал в свободном доступе на платформе Youtube*).

На вопрос о тех, на кого из лучших равняться или дословно: «Кто у вас в ските такой, что на века?», Александр Землин, отвечая, ссылается на следующих «героев нашего времени»: Винсент Хэнкок (трёхкратный олимпийский чемпион, двукратный чемпион мира), а среди женщин Кимберли Род (чемпионка мира, завоевала 6 Олимпийских медалей подряд).

Итак, обратите внимание: кому поклоняются и кем восхищаются ныне действующие чемпионы? Во-первых, американскими спортсменами (напомним, как в прошлой главе уже обсуждалось про «географию» воспитания чемпионов в 21 веке). Во-вторых, ни слова не услышите о тех, кто многократно сильнее и результативнее. Ни слова о таких непревзойдённых величинах, как Юрий Цуранов, Евгений Петров, Олег Лосев, Николай Дурнев, Юрий Никандров. И совершать такие умозаключения авторам данной монографии позволяет международная выборка.

Мир абстракций и эфемерности рассуждений на темы, которые, якобы, не предполагают конкретики в виде **параметров** ставит под вопрос многие современные научные изыскания. Ключевое препятствие в данном случае — это абстракция: мысленное отвлечение, обособление от тех или иных сторон, свойств или связей предметов и явлений для выделения существенных их признаков.

Несложно догадаться, что и категория «разум» в последние лет 100, как минимум, была подвержена абстрактному осмыслению. Порой настолько исключительно, что сравнима с гранью абсурда.

Тем не менее, наука располагает всеми необходимыми средствами и инструментами, чтобы при любых, даже самых неблагоприятных обстоятельствах, совершая оверкиль, от граней абсурда перемещаться к первоистоку. Как это возможно? Благодаря МОДЕЛИ, в частности, и качественной исследовательской среды. Итак, дабы не становиться заложниками Царства Абсурдирования, вместо тысячи слов предлагается перейти к моделям, языку и демонстрациям посредством выбранной ранее исследовательской среды — среды стенда, на котором осуществляется стрельба по тарелочкам.

Прежде чем охватить такую комплексную тематику как пространство заблуждений разума, посетим с вами круглый стенд. Представьте, пожалуйста, как вы в руки берёте спортивное ружьё (дробовик), чтобы разбить тарелочку в полёте. Более того, укажем, что представление о том, как поразить мишень, у вас существует. Итак, есть вы, ружьё и понимание, как будет лететь тарелочка и как стрелять, чтобы её поразить.

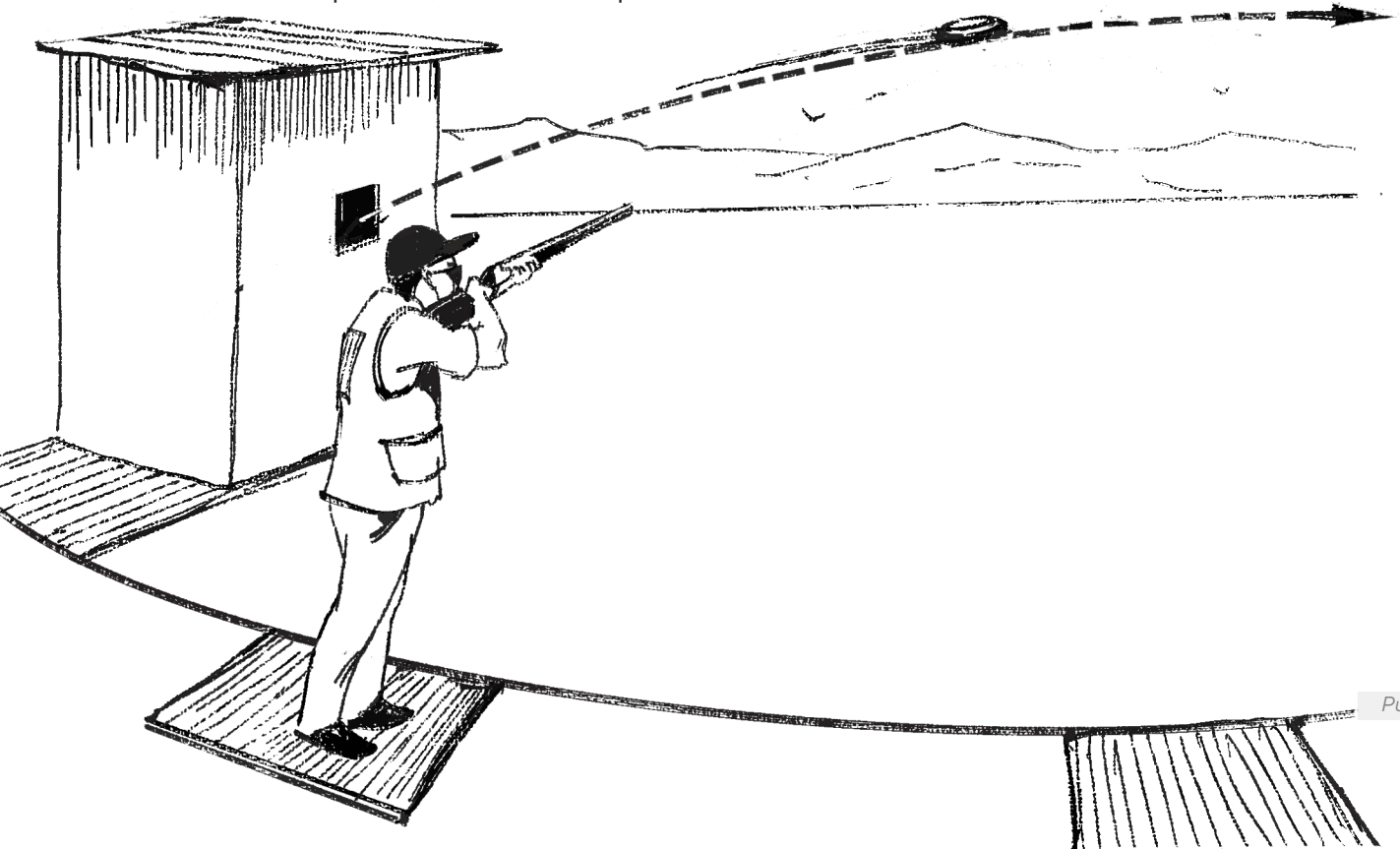


Рисунок 39.

На рисунке 1 мы изобразили изначальную позиционную модель. Данного рода модель, что важно, присуща не только такому благородному занятию, как стрельба по тарелкам. Вы можете с равным успехом соотнести её с бизнес-задачами, например, равно как и с иными видами деятельности.

**Изначальная позиционная модель, в некоторой степени превосхищает сам факт результата.** Казалось бы, всё есть! Вы на стенде, ружьё есть, машинка, подающая тарелочки, функционирует безотказно, как полетит мишень и «куда стрелять» потенциально известно. Более того, никто не ждёт от вас цирковых трюков, сравнимых с попаданием пули в пятикопеечную монету. Напоминаем, что на стенде стреляют дробью, а «сноп» дроби или осыпь дроби, определяющая площадь поражения, многократно превосходит площадь поражения пули. Иными словами, летящую тарелочку поражает целое «облако», т.е. осыпь дроби, а не точечное попадание пули. В общем, никакой сумасшедшей или микроскопической точности не требуется; берёшь ружьё, прицеливаешься и попадаешь.

Тем не менее, нередко практика показывает обратное. Стрелок прицеливается, нажимает спуск, но почему-то дробовая осыпь не поражает тарелку, и сам выстрел либо преждевременный (и дробь летит «перед тарелочкой»), либо совершён с запозданием (тарелка пролетела мимо, дробь «за» ней). Иными словами, разум не справился с поставленной задачей.

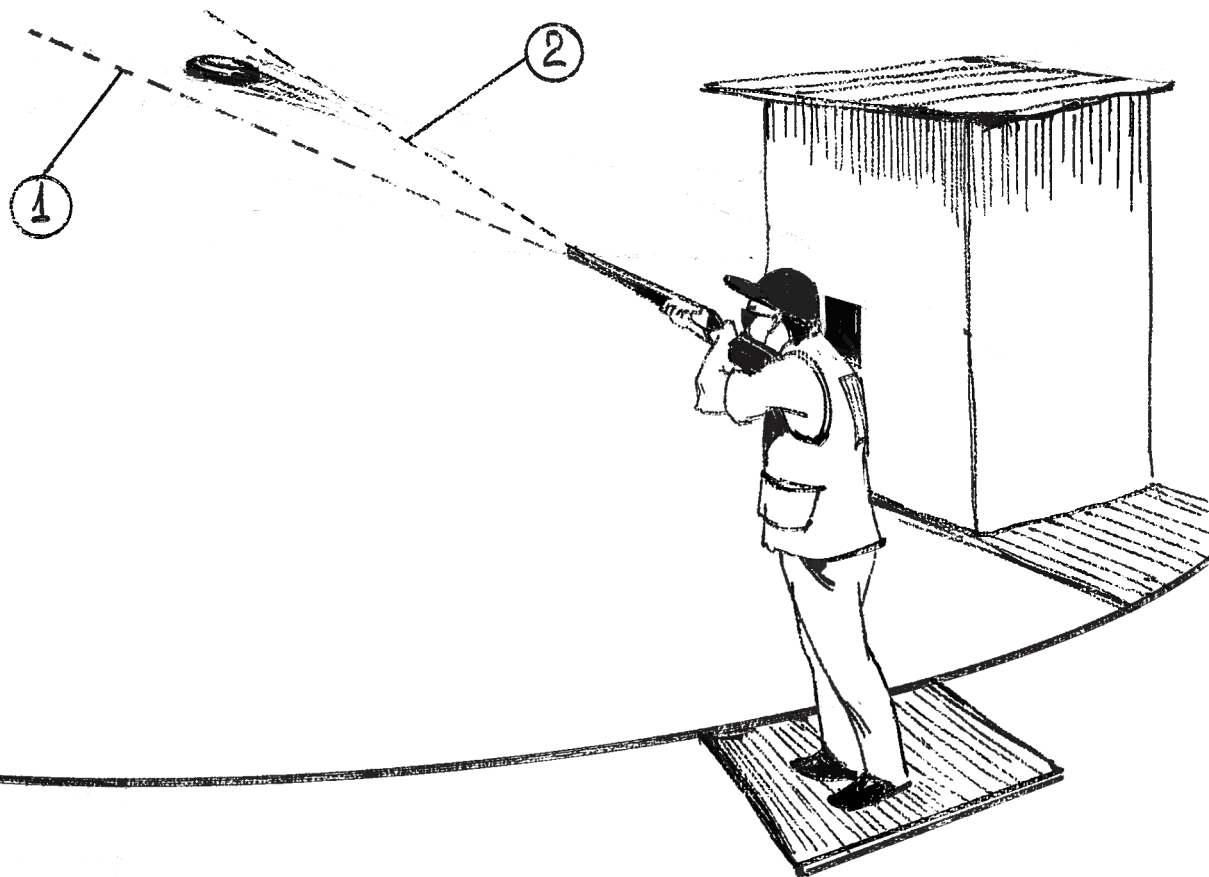


Рисунок 40.

Как же такое возможно? Может, что-то не так с ружьём? С некачественным глазомером? Или тарелка «слишком вредная» и почему-то уваливает от дроби?

Догадаться не так просто. Особенность заключается в том, что стендовая стрельба категорически отличается от прочих стрелковых дисциплин. Как бы парадоксально это ни прозвучало, но всё же стендовая стрельба – стрельба абсурдная. Поясним, почему. Во всех видах стрельбы (например, охота) выстрел осуществляется посредством ружья (т.е., стреляют ружья). Пулевая стрельба, будь то пистолет или автомат – стреляет оружие. Даже есть некоторого рода присказка: «не мешайте стрелять автомату». В среде же стендовой стрельбы оружие не стреляет.

Понять, по сути, вникнуть в написанное – очень непросто, в частности, для лица, который только-только ступил на номер и впервые, скажем, неделю-другую, тренируется на стенде. Выглядит это примерно так: патроны заряжаются один за другим, так же «выпуливаются», а попадания в злосчастную тарелочку всё нет и нет. 100 выстрелов и 100 раз мимо. Такую шутку стенд может сыграть даже

с мастером спорта по пулевой стрельбе: даже если выстрелы гремят один за другим, тарелочки уходят восвояси целые и невредимые. О чем это говорит? Что придётся себя полностью перестраивать, как минимум.

Первое препятствие на этом тернистом пути возникает ввиду вопроса «СКОЛЬКО», то есть «Сколько времени занимает такого рода перестройка?» Сколько времени человеку потребуется перестраивать себя и своё мышление, чтобы поражать тарелки, пускай даже и не все в серии.

Экспериментальной справедливости ради отметим, что есть и встречаются люди – счастливики, так сказать. Те, кто впервые взял ружьё в руки и почему-то попадают, разбивая мишени чуть ли не одну за другой. О втором типе людей нужно сказать, что они и сами не знают, как попадают или почему промахиваются. Они просто «действуют интуитивно» или на глаз. Не зная ни плато, ни диапазона стреляют и почему-то попадают. И, что самое интересное, не особо-то и задумываются о том, как это происходит. Повторюсь, они просто нажимают на спуск, просто стреляют и просто попадают. Не всегда поражают мишень, но тем не менее.

Лишь пытливый разум стремится познать ответы на аналогичные вопросы. И обладателей такового – немного. Большинство людей живут и функционируют сообразно второму типу людей, из описанного в приведённых примерах. Они просто занимаются некоей деятельностью, совершают некие действия – как все – и иногда добиваются успеха. Например, «работают в сфере продаж» и просто совершают звонки по списку, спущенному руководством; в итоге, с кем-то заключают торговый контракт, а с кем-то – нет. Примитивной физической демонстрацией могло бы стать следующее: обычно мы механически нажимаем переключатель, и в комнате загорается свет. Что именно произошло в промежутке между нажатием кнопки и появлением света – нас не интересует. Какие именно токи, какие «потoki частиц», какие процессы вообще происходят – неважно. Главное, свет есть, и на этом всё.

Дела обстоят таким образом до тех пор, пока не возникают две крайности. Лучше всего пояснить это, пожалуй, прямо на практической выборке моего Шефа.

Олег Викторович рассказывал, что в первые дни стендовой стрельбы он практически ни разу не разбил тарелку. 7 попаданий из трёх серий (1 серия = 25 тарелок) – это достаточно малый процент попадания. Напомню, к слову, что всем нашим практическим выкладкам и изысканиям есть документальные свидетельства – все тренировки на стенде зафиксированы на видео с нескольких ракурсов.

При прочих равных условия должна сказать, что мой шеф крайне быстро перестраивается; более того, его скорость обучения – крайне высока (избегая излишних «эмоциональных комментариев», отмечу, что феноменальна высока). И тем не менее, даже несмотря на это, – 7 попаданий из 75. Значит, что-то «ра-

ботаает» не так, значит, разум не справляется с новой поставленной задачей по разбиванию тарелочек. Однако если начинать жаловаться на тарелки (плохие они, некачественные) или, напротив, углубляться, по ночам засматриваясь, как стреляют чемпионы, толку от этого не добавится.

Что важно на начальном этапе? **Осознать, что скорость разума всё равно быстрее скорости летящей тарелки.** Кстати, именно этот фактор позволяет «счастливчикам», практически не прицеливаясь, неосознанно поражать мишени. То есть, если попросить «счастливчика» рассказать, как он попадёт в тарелочки, он не сможет этого сделать.

Вообще, положение «стреляю и почему-то попадаю» — весьма опасно. То, что быстро получается, быстро надоедает. А то, что быстро надоедает, не требует тренировки. В конце концов «нить внимания оборвется», и человек вообще забросит это дело.

Если человек достаточно талантлив в стрельбе и этот талант он будет реализовывать в охоте, ему одного таланта окажется достаточно. Не возникнет условий для постановки задачи, при которых зачем-то придется осмысливать, как осуществляется выстрел, что обуславливает попадание, какие типовые ошибки сводят его «на нет» и так далее. Просто талантливый человек будет довольствоваться тем, что раз в месяц он съездит на охоты и пристрелит 2–3 перепёлки (к примеру). Больше — и не нужно, ни для души, ни для тела, как говорится. Именно такими категориями руководствуется значительное большинство при разрешении разноплановых задач (хоть личностных, хоть профессиональных).

Однако стоит ситуации измениться (так сказать, меняются условия среды), как та самая ситуация начинает диктовать необходимость изменения подхода к делу. Одно дело — просто палить по тарелкам на стенде для хорошего настроения. Другое — участвовать в соревнованиях по стендовой стрельбе. Сложно описать состояние человека, скажем, перворазрядника, который внезапно попадает на одну площадку с мастерами спорта, наглядно демонстрирующими на собственных примерах, что такое разность класса и подготовки. И даже если ты талантливый парень, и за счет таланта поразил чудесным образом 20 тарелочек из 50, всё равно, считай, над тобой все смеются. Казалось бы, должны радоваться и поздравлять, чуть ли не на руках носить (это же здорово — человек почти не тренировался, самородок такой, сразу 20 бьёт из двух серий). Но нет, почему-то не носят на руках и вообще не воспринимают как компетентного человека.

Более того, если вы стреляли базовые тренировочные выстрелы и демонстрировали кое-какие неплохие результаты, есть вариант, что вам никто не сказал ещё, что автоматическая машинка, подающая тарелки в спортинге, имеет разные режим настройки. Иными словами, стоит нажать пару комбинации кнопок, как тарелки начнут выписывать совершенно немыслимые (для вашего разума)

траектории, да ещё и с несвойственной прежде скоростью. В жизни, к слову, то же самое: стоит произойти неким «внешним изменением» в экономической среде, как возникает «кризис» и заключать контракты и обеспечивать прибыль на предприятии прежними, старыми способами, становится уже невозможно.

Вернёмся к завязке данной главы. Просто вслушайтесь в то, что говорит нынешний чемпион мира: для него «героем на века» является некий Винсент Хэнкок, с которым, по-видимому, Землин и соревнуется.

Безусловно, каждый выбирает для себя, на кого равняться и у кого учиться. По сути, приведённый пример мог бы подтолкнуть человека ищущего к весьма резким выводам. Например, о том, что даже чемпион мира мало что знает о стендовой стрельбе — о тех, кто вообще до него развивал эту дисциплину. Большинство и вовсе интересуется «текущий момент» и текущие доступные предложения. Особенно со скидкой.

Речь не о праве личных предпочтений. Вопрос напрямую касается такой составляющей как прототипологический блок памяти: тот самый «блок» или составляющая человека, которая определяет философию, тактику, менеджмент и самоменеджмент человека. По сути, то, что формирует его образ жизни. В прототипологической составляющей есть такой блок, как текущая разумная система авторитетов — источник философии индивида, сформированный на базе его эталонов. Таких авторитетов у человека в системе пять (5). Эти 5 авторитетов порождают навыки человека, который он использует в автоматическом режиме, т.е. бессознательно. Стоит ли говорить, что выбор авторитетов в жизни человека выступает делом судьбоносным. Аллегорически выражаясь, «как лодку назовёшь, так она и поплывёт». Иными словами, тот, кого человек считает авторитетом для себя, становится ограничителем его навыков. **А навыки + философия = то, что человек имеет и то, как он меняет свою картину будущего и на что.**

## КАК ВОЗНИКАЕТ ТЕКУЩАЯ РАЗУМНАЯ МОДЕЛЬ АВТОРИТЕТОВ?

Представим, как в какой-то семье родился ребёнок. Проходит время, ребёнок растёт. И первые авторитеты, которые у него появляются в самом раннем возрасте, — это два авторитета, мама и папа. Допустим, не у каждого человека есть родители. В таком случае у этих авторитетов есть «заменители», другие люди, кто вместо родителей становятся первыми авторитетами. И они составляют двое из пяти авторитетов в текущей разумной модели.

У мамы с папой также имеются их родители (мама и папа), то есть бабушка и дедушка. Обратите внимание, что совокупно получается шесть человек (двое родителей, две бабушки и двое дедушек). Почему в модели 5 компонентов? Один авторитет выпадает, и это связано с тем, что в этой конструкции 1 авторитет всегда будет не играющим.

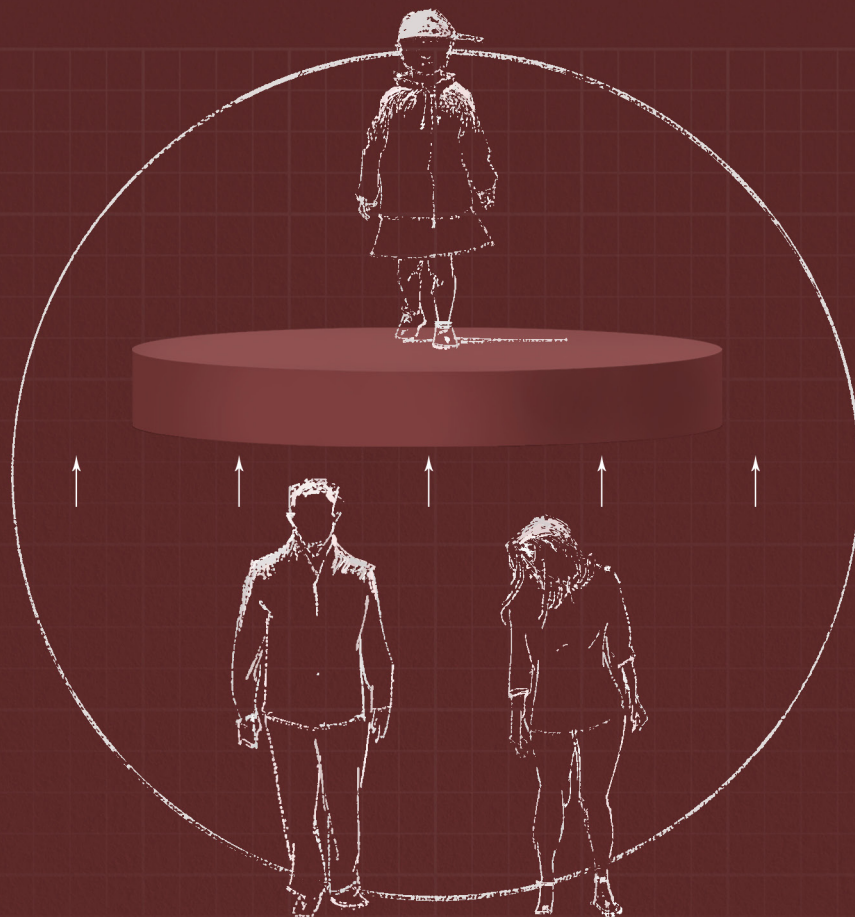


Рисунок 41.

- 1 АВТОРИТЕТ** ДЕДУШКА    **2 АВТОРИТЕТ** БАБУШКА    **3 АВТОРИТЕТ** МАМА    **4 АВТОРИТЕТ** ПАПА    **5 АВТОРИТЕТ** БАБУШКА | ДЕДУШКА

В эталонном состоянии и мать, и отец для ребенка являются авторитетами, если это люди, которые одинаково хорошо относятся к этому человеку. Мать — авторитет в одних вопросах, отец — в других. Соответственно, будет бабушка любимая или бабушка не любимая, дедушка любимый или дедушка не любимый. В любой комбинации образуется 5 авторитетов, что и есть база текущей разумной модели авторитетов.

У ребёнка категории мышления, безусловно, несколько иные, чем у взрослого человека. Ребёнок никогда «не обсуждает» с самим собой будущее, он живёт только в настоящем. И в тот момент, когда он начинает рассматривать будущее (кем он станет в будущем), трансформируется во взрослого. В эту пору он прекращает быть ребенком. Появляется будущее, очерчивается некая временная линия судьбы.

У человека с возрастом как пристрастия меняются, так происходит и переоценка ценностей. Это связано с возникновением других понятий, новых критических категорий. К примеру, выгода, перспектива и другие, которые включаются в его образ мышления (ранее ребёнок или подросток такими категориями не интересовался). Таковы, в том числе, последствия работы 5 авторитетов в текущей разумной модели.



Текущая разумная модель, а именно 5 авторитетов, имеют воздействие на человека до двенадцатилетнего возраста. Чаще всего механизмы замены текущей разумной модели авторитетов начинают реализовываться в двенадцатилетнем возрасте. Почему так? Жизнь человека до 12 лет чаще всего происходит, условно говоря, «с мамой за руку». Он не может оторваться от матери, и, соответственно, мало что способен сделать самостоятельно.

**Автоматическая замена текущей разумной модели авторитетов обусловлена внешней средой.** К примеру, ребёнок начинает гулять во дворе со сверстниками, отправляется в школу, где появляются новые люди. Эти «новые» люди не похожи на его семью. Помимо прочего, «новые» люди нередко ведут себя неподобающим образом (обижают, обманывают, вредят, причиняют подлости, что-то отбирают).

В школе у человека появляется ещё один тип людей, вступающий в конфликт с его текущей разумной моделью авторитетов — это преподаватель, который учит одному, а мать дома «вменяет» совершенно иное. Как говорится, конфликт неизбежен. Молодому человеку приходится приспособливаться, выбирая между семьей и обществом. **И он начинает понимать, что те авторитеты, которые у него есть, в обществе ничего не решают.** Ввиду такого осознания срабатывает стартер, запускающий движение к автоматической замене текущей разумной модели авторитетов или элементов модели, обусловленное внешней средой. Поэтому приблизительно к 12-ти годам у человека уже сформирована определенная тенденция к замене родительских авторитетов, семейных авторитетов на общественные авторитеты, когда группа присутствия заменяется на идеальную группу авторитетов, по мнению самого человека.

К 14 годам человек переходит на другой уровень, в старшие классы, где наблюдает ещё большую разницу между старшими и младшими классами. Возникает иерархия общества школы. И именно в это время у человека укрепляется представление о том, чем хочется заниматься (спортивная секция, танцевальный кружок и т.д.). В этой среде человек знакомится с другими людьми, и у него возникают взрослые авторитеты, те, за кем хочется идти, кого он выбирает сам. Таким образом, у человека наблюдается тенденция выбора авторитетов вне школы (во внешней среде) и в школе. Человек в своём поведении ориентируется на эту идеальную группу авторитетов в оценках важных для него событий, в субъективных отношениях к другим людям, но в состав которой он по каким-либо причинам не входит. Такая группа бывает для него особо притягательной.

Следующий, третий объём авторитетов, возникает у человека в период, когда он начинает читать книги, смотреть сериалы, фильмы и пр. Идеальная референтная группа может являться как реально существующей в социальной среде, так и вымышленной (в этом случае эталоном субъективных оценок,

жизненных идеалов индивида выступают литературные герои, исторические деятели далёкого прошлого и др.). Их не существует, по сути, в природе, но для человека эти авторитеты настолько же весомы, как и фактические.

Так у человека образуется целая плеяда, а не просто набор авторитетов, из которых можно выбирать. **И он выбирает те авторитеты, кто ему нравится, то есть некоторые тенденциозные авторитеты, к которым он хочет стремиться, а совсем не те, которые нужны.**

В результате совершённого выбора 5 авторитетов формируют философию человека.

Все авторитеты в текущей разумной модели, которые выбирает человек, динамичны. Эти 5 элементов постоянно находятся в движении: некоторые из авторитетов будут постоянными, а некоторые – переменными. Но внешняя среда всегда будет требовать текущую разумную модель авторитетов. **Таким образом, изменяющиеся условия вовне будут требовать изменить и текущую разумную модель.** И как только включается новый авторитет, автоматика срабатывает так, что память «переключается» на новую программу тренировки.

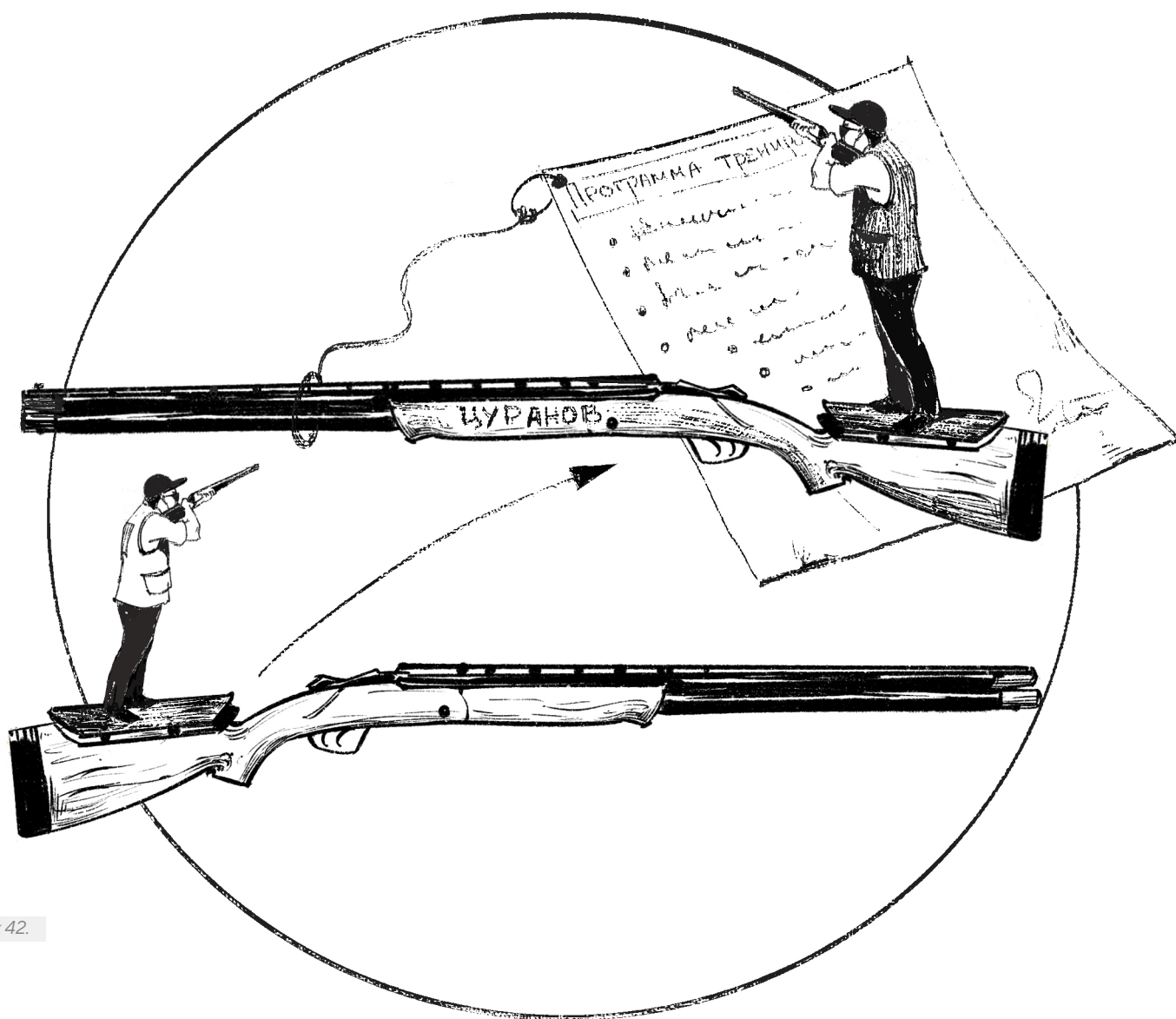


Рисунок 42.

От научных тайн и аспектов учения о памяти, увековеченных академиком Григорием Семёновичем Поповым, перейдём к такой банальной категории как «выгода». Не с целью развития неких «конспиративных теорий» или возвращения ненужных мистификаций, вкратце отметим, что такие авторитетные имена, как Цуранов или Лосев практически не всплывают, потому что помнить их невыгодно. Как минимум, ныне существующим организаторам рынка учебных курсов (да и стрелковой отрасли, в целом). Зачем американским инструкторам или австралийским менторам «превозносить» тренера Национальной сборной СССР и одиннадцатикратного чемпиона, если есть «пророки в своём Отечестве»: свои чемпионы, инструкторы, обладатели грамот, сертификатов и «золотых» ружей?

*Впрочем, когда речь идёт о вашем — да, лично вашем успехе — только вам выбирать у кого учиться, на кого равняться и к чему стремиться. И, соответственно, какие методические системы использовать для научения себя, поскольку, как бы то ни было, человек учит себя сам, а задача инструктора — максимально ему в этом помочь, создав наиболее оптимальные условия. А если и выбирать, то лучше один раз и качественно. Бесспорно, заслуги Хэнкока и Род никто отрицать не собирается. Но, тем не менее, стоит отдавать себе отчёт, КАК именно обстоят дела на мировой арене «спроса и предложений».*

*А потому, оперируйте историзмами и проверяйте, who is who.*

# 16

## ГЛАВА

### АКТ 6. СЛУЧАЙНОСТЯМ – HASTA LA VISTA!

*Даже олимпийским чемпионом можно стать случайно. И больше никогда в жизни этот подвиг не повторить.*

В предшествующей главе, подступаясь к теоретическим столпам тренировки, мы завели разговор о таких понятиях, пространство заблуждений разума, как заблуждения влияют на выбор человека и даже обсудили такую научную величину, как текущая разумная модель авторитетов. В представленной главе предлагается продолжить погружение в мир эффективной тактики и логики достижения прижизненных результатов и, оттолкнувшись от трамплина теории, перейти к практическим реалиям.

**М**ы многое уже анализировали на предмет того, что человек может, на что способен и пр. Человек не может начинать обучение без прототипологического блока, иными словами, **авторитет напрямую связан с навыками**. То есть автоматический блок навыков формирует текущая разумная модель авторитетов.

Итак, рассмотрим в качестве примера такую ситуацию. Допустим, человек решил, что он очень хочет постичь великое искусство карате. В таком случае, в первую очередь, стоит самому себе сформулировать ответ на вопрос: «Какому именно карате я хочу научиться?»

Просто «учиться карате» — нецелесообразно. Это приключение будет, вероятно, ярким и динамичным, но неуправляемым, чередующим случайности с неизбежностями. А главное, толком человек этому воинскому искусству не обучится (разве что вызубрит несколько трюков).

### **Собственно, если учиться карате, то КАКОЙ ШКОЛЕ?**

Так или иначе придётся выбирать школу; а в каждой школе существует свой авторитет — родоначальник, идеолог, автор — он может именоваться по-разному, но всё равно быть и оставаться осью вращения этой школы.

Итак «Хочу научиться карате» — ищу школу карате — кто авторитет школы — Гитин Фунакоси (основатель стиля сётोकан)



Рисунок 43.

В школе сётокан-карате помимо Гитина Фунакоси, авторитетом является его ученик Масатоси Накаяма (прямая линия передачи), написавший 11 книг о стиле сётокан. Собственно, в этих 11 книгах полностью описан сердечник стиля. ТО есть, это не секрет; книги можно приобрести, в том числе, и на русском языке, и прочесть. Можно ли по этим книгам научиться карате? Конечно, нет; равно, как и боксу не научишься, глядя фильмы. Всё равно придётся идти на ринг. 11 книг Накаямы – это справочник, путеводитель по стилю. И не более. Чтобы теория перешла в практическое качество, не обойтись без линии преемственности.

### **Прямая линия передачи обеспечивает качество школы.**

Возвращаясь к выкладкам научных знаний о памяти, изложенных в предшествующей главе, считаем целесообразным отметить, что наша Школа прикладной науки свойственна именно прямая линия передачи.

### **Григорий Семёнович Попов и Алексей Самуилович Яковлев – Виктор Павлович Светлов – Олег Викторович Мальцев**

Более того, прямая линия передачи сохраняется в тех случаях, когда в Школе существует контрольный («надзирающий») орган. При отсутствии «надзирающего» органа прямая линия передачи разваливается. То есть, всегда должен присутствовать некий арбитр – компетентное лицо Школы, способное заключить так или не так преподают и передают традицию школы её приверженцы, воспитанники, единомышленники. Правильно преподают или же искажают наследие школы. По мути, арбитр – это лицо, которому дано право останавливать любого человека и говорить, что он делает неверно. Повторно акцентируем внимание на том факте, что при отсутствии арбитров прямая линия передачи нивелируется, и в скором времени, Школа, как таковая исчезает, «гаснет».

*Что происходит впоследствии?* Вместо качественной работы контролирующего органа, обеспечивающего сохранность Школы, на свет появляется немалое число комментаторов, владельцев «авторских методик», в общем, так называемых экспертов. Желаете ли альтернативный пример? Поглядите, во что превратился ислам, иудаизм, буддизм и прочие религии? В множество. Множество комментаторов, сотни разнонаправленных течений, бесконечно плодящееся число частных взглядов и тому причиной – отсутствие прямой линии передачи. Иными словами, люди, поставленные обеспечивать порядок и аккуратность передачи знаний, куда-то исчезли. Ещё совсем недавно Святоотеческое учение православной церкви выступало ключевым. Этим, собственно, ортодоксия и отличалась от иных течений христианства. То есть святые отцы и обеспечивали арбитраж, по-иному, «надзирали», выступая предохранителями, не позволявшими иметь место искажённому учению. Однако прошло какое-то время, и «святые отцы» оказались то ли позабыты, то ли намеренно погребены в пучинах «прошлых лет». Пропали послушники – исчезли и старцы.

Безусловно, далеко не первый год и даже не столетие существует проблема «оборванной иерархии» как следствие утери прямой линии передачи и исчезновения маэстро. И данная проблематика присуща, к сожалению, слишком многим отраслям: от спорта и воинской науки побеждать — до профессиональных сфер. И тем более стоит ценить, если в вашем распоряжении доступ к такого рода личностям и авторитетам есть в наличии. Тот же Юрий Цуранов говорил, что «...я и медведя научу стрелять». Разумеется, учил он не медведей, но людей и как тренер Национальной сборной СССР преуспел, в том числе (не только как спортсмен и стрелок).

Безусловно, у медведей нет того, что присуще человеку. Например, неких предрасположенностей. Так, в быту существует оценочное суждение, что некоторые люди предрасположены к стрельбе, а другие — нет. Предрасположенность как явление исходит из прошлой деятельности. Например, скульптор, художник, ткач — у кого развита акупунктура рук, — на первых порах будет демонстрировать в некоторой степени удивительные результаты на круглом стенде. Тонкая работа руками, продиктованная наработками прошлой деятельности, сыграет в пользу занятий стрельбой на круглом стенде. Однако, ежели у человека таковой предрасположенности не наблюдается (всё-таки не все из нас художники), ничего катастрофического в этом нет. Даже при условии отсутствия предрасположенности всегда можно научиться (было бы у КОГО учиться и по ЧЕМУ, то есть, по какой методике). К слову, даже психологи нередко путают понятие «талант» с предрасположенностью, возникшей в силу прежней деятельности.

Давайте представим на мгновенье наихудшее положение дел: итак, допустим, в сфере занятия, которому вы хотите посвятить себя, отсутствует понятие Школы или нет авторитетов; прервана линия передачи; нет методических и методологических пособий, зато существует немало комментаторов и частных домыслов. Как действовать в такой ситуации?

В первую очередь, заручиться мудрым принципом, изреченным заместителем начальника Первого Главного управления КГБ СССР.



*«В основе любой деятельности должен лежать строгий фундаментальный подход»*

*Юрий Иванович Дроздов*

То есть фундаментальный научный подход позволит справиться даже с «незадачей» тотального отсутствия доступа к первоисточникам и действительным авторитетам. Недаром Иеронимо Санчес де Карранза, первое лицо Дестрезы, воинской науки побеждать, ещё в 16 веке писал, что «...Дестреза никогда не умрёт, так как построена на прочном фундаментальном подходе». Как бы ни намеревались науку испортить и исказить, всё равно существует система восстановления и оборванных иерархий, и линий передач. Наука есть наука.

Впрочем, и в случае наличия школы важно понимать, что Школа школе рознь. Придётся, как говорится, на страницах этой монографии, оставить некоего рода предостережение. Допустим, человек решил стать психологом. На глаза ему попала американская позитивистская школа психологии. Дефиниция «школа» присутствует, звучит всё солидно. Однако насколько она валидна? Позволит ли добиться каких-то фактических результатов, если в основе школы позитивизма лежит концепция о коллективном разуме? Опять-таки, для читателей, не слишком часто имеющих дело с концептологией (и, тем более, позитивизмом), покажем, как эта концепция, проходя стадии преобразований от теории к практике, срabатывает в жизни. И да, среда круглого стенда нам позволит это продемонстрировать. Принцип срabатывает так:

■ ■ *«Если что-то появляется в стендовой стрельбе,  
это даёт возможность выиграть один раз»  
Николай Николаевич Мильчев*

Предположим, в городе «Х» живут и горя не знают трое или даже пятеро друзей. Все они прекрасные стрелки. И даже одного уровня подготовки, пускай для зрелищности мастера спорта. И вот в прекрасный летний день один из друзей привозит из-за границы какое-то оригинальное ружьё. Дело не в ручной работе или стразах на прикладе. Допустим, оно технологически отличается неким «скромным» преимуществом. Например, даёт меньше отдачи при выстреле. Или позволяет выполнить вскидку точнее. Дальше наш герой выходит с таким ружьём на первенство Украины и даже его выигрывает. И... на этом всё. Следующее состязание в первенстве страны он за счет ружья не выигрывает точно, ибо у всех, абсолютно у всех участников соревнования, будут точно такие же ружья. Доедут до завода-производителя и всеми правдами-неправдами обеспечат себе то же самое преимущество, тем самым сводя как таковое «преимущество» на нет. Безусловно, с оружием не всё так «примитивно», потому как, чтобы просто привыкнуть к оружию понадобится год-полтора. Да и вообще мы данную ситуацию рассматриваем при прочих равных условиях. Естественно, стрелок-любитель не будет иметь тех же ресурсов и возможностей, что и национальная сборная страны. Урок истории в следующем: *коллективный разум функционирует так, что преимущество срabатывает только один раз.*

Коллективный интеллект работает таким способом, что преимущество (если оно действительно существует и применяется по назначению), позволяет победить всего один раз. Повторение (копирование) участниками коллектива одного и того же приёма нивелируют преимущество как явление. Оно становится обыденностью.



Впрочем, ни одно преимущество не заменит методики преподавания и методики тренировки. Собственно, так и получается, что каждый, как желает, так и развлекается, называя это тренировками.

Что немаловажно, сама методика приводит человека к состоянию аттестации. «Кто должен аттестовывать?» Ответ известен: орган, осуществляющий надзор и контроль. Не ваш тренер или его хороший знакомый.

Аналогизируя категории круглого стенда, по сути, «перекладывая» и переводя их на бизнес-язык, мы могли бы заключить, что две олимпийские стрелковые дисциплины полностью повторяют и отвечают фундаментальным бизнес-категориям.

Вселенную бизнес-ситуаций, условно, можно поделить на 2 масштабные галактики: одна называется Неожиданности, другая — Процедуры. То есть как в бизнесе существуют процессы, процедуры, задачи, для решения которых с интеллектуальной точки зрения всё есть и известно заранее, — с этой группой категорий соотносится скит. И, разумеется, как же в мире бизнеса без неожиданностей и сюрпризов? То, к чему сложно подготовиться заранее, разве что морально?

Неожиданности аналогизируемы с такой дисциплиной, как траншея. Поглядите на любом видео, как работает траповая машинка, подающая тарелочки. Стрелку неизвестно, куда полетит тарелочка в траншее; в ските же всё чётко определено правилами заранее, и никаких «импровизаций» быть не может. И, казалось бы, если всё известно заранее, разуму «хочется» посчитать такое занятие более простым, чем работа с неожиданностями. Однако «заранее понятная» форма организации деятельности требует от человека дисциплинированности, терпения и трудоспособности, прилежания и работы с методологией. Если так же стрелять «траншеею», увы, ничего не получится. Придётся двигаться дальше и упорнее, чем просто трудолюбиво выполнять методологические упражнения и предписания. Неожиданности разрешаются иным способом; предписания скита нельзя приравнять к траншее (равно как и способы реализации бизнес-процедур не сработают для разрешения неожиданных задач). И хотя в траншее мишени угонные, летят они, ко всему прочему, просто с огромной скоростью, всякий раз — в неизвестном направлении.

По сути, две олимпийские дисциплины полностью описывают бизнес.

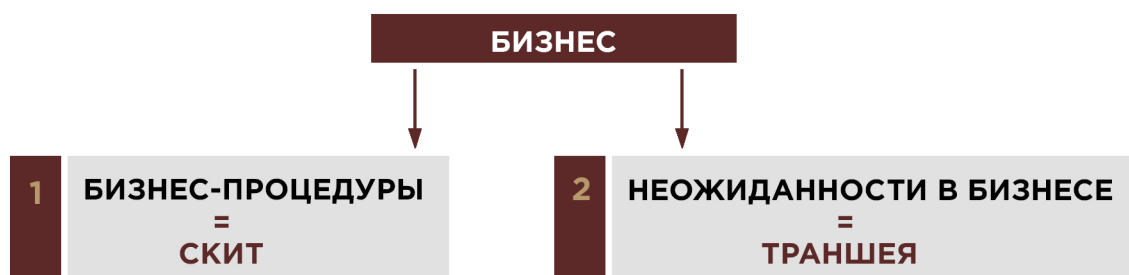


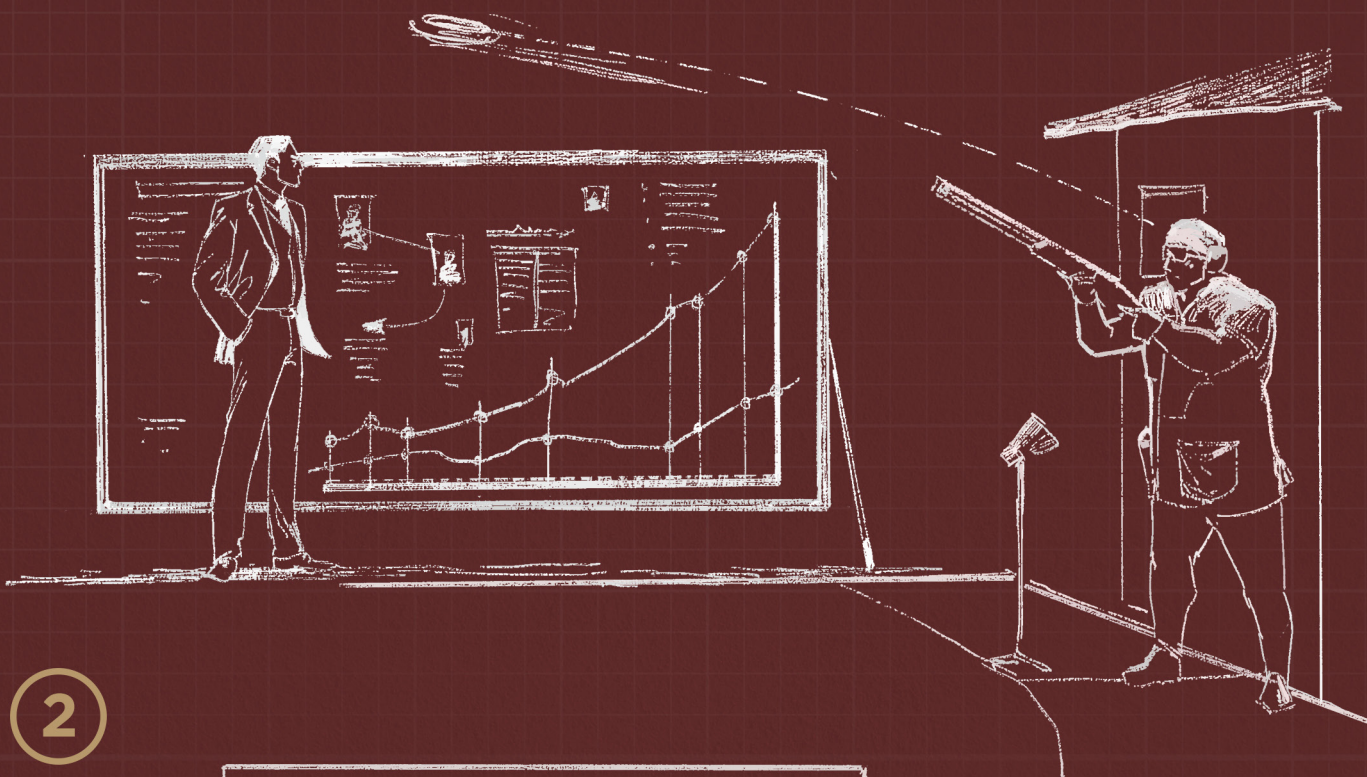
Схема 4.

1

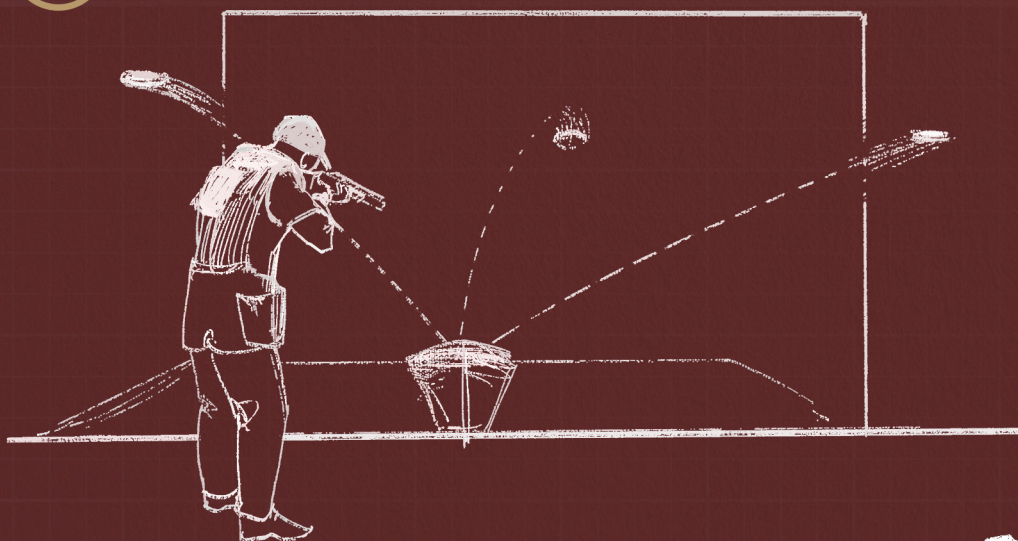
**БИЗНЕС-ПРОЦЕДУРЫ**

=

**СКИТ**



2



**ТРАНШЕЯ**

=

**НЕОЖИДАННОСТИ В БИЗНЕСЕ**



Собственно, это ещё одна фундаментальная причина небезосновательно рекомендовать бизнесменам и управленцам не только знакомиться со средой стрелковых дисциплин, но и изучать феномены, механизмы, способы и подходы разбивания мишеней да и, в целом, логику достижения результатов в этой среде.

Тем не менее, «сердце» нашего практического акта напрямую завязано на категории «диапазон».

*Итак, для чего вообще выстраивать диапазон? Для чего нам «совершать прыжки в диапазоне» тренировки?*

Давайте подводить краткие итоги. Во-первых, исходя из уже известных азов об устройстве нашей памяти, в частности, текущей разумной модели авторитетов, а также устройства ума человека, в диапазоне более пяти элементов (точек) быть не может.



Рисунок 45.

Все люди устроены одинаково. Одна голова, 2 руки и ноги; так же одна память, сознание, разум и ум. Да, устройства нашего ума не отличается, различаются только степени развития личности, предопределяющие, как человек способен умом своим пользоваться. Как в автопарке: дайте людям 10 ключей от 10 автомобилей одной марки, которые ничем, кроме серийного номера, не отличаются. Однако 10 водителей водить эту машину будут совершенно по-разному. Кто-то легко и непринуждённо, кто-то — просто из рук вон плохо. Так же и ум собственный все «водят» по-разному. И если ничего не делать с навыками «умо-вождения», если стоять на месте и не развиваться, ум и вовсе зачерствеет, а то и заржавеет. Как та самая машина, годами пылящаяся в гараже.

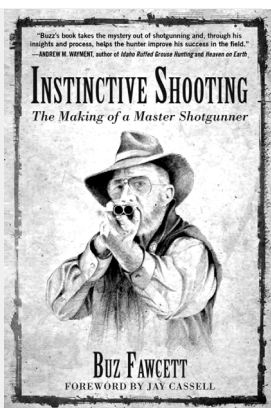
**«В диапазоне более 5 элементов быть не может.  
Откуда мы это знаем?  
Из устройства Естественной иерархии творения»  
Олег Мальцев**

Диапазон ума человека одинаковый у всех. Вопрос только в степени его развития и умении им пользоваться. И если человек не станет «прыгать» и развивать собственный ум, у него мало что в жизни получится из того, чего бы так хотелось...

Та же печальная статистика молчаливо накапливает данные и цифры, о том, сколь много людей, занимающихся карате, просто гибнут на улице от ножа. Анализируя непосредственно логику построения диапазона, пойдём «с конца — в начало», то есть с конечной точки вниз, до самого плато.

**Итак, элемент диапазона № 5.** Диапазон, представляющий запредельный уровень подготовки. Мы могли бы его охарактеризовать, как «управление временем», а человека, умеющего на таком диапазоне работать, можно сравнить с «властелином времени». Представьте себе, как вылетает тарелка (или утка)... и время будто замирает. Как в режиме тягучего слоу-моушн; вы же способны двигаться с любой удобной скоростью. И хотя в мире проходит пару секунд, у «властелина времени» как будто в запасе бесконечные скрижали времени; до того, как вскинуть ружьё и поразить мишень, он может и чашку кофе успеть выпить и покурить вдобавок.

Время всегда будет наверху диапазона; однако думать о времени, прежде чем совершать прыжки и его покорять, практически бесполезно. Эту самую категорию «время» надо прежде для себя выразить. Прежде мы уже упоминали увлекательнейшую книгу «Инстинктивная стрельба. Становление мастера стрельбы», автор Баз Фосетт.



### Коротко об авторе книги

**Баз Фосетт** (уже нет в живых)

- Был инструктором по стендовой стрельбе
- Основателем знаменитой школы в США Wingshooting Workshop
- Журналистом и бывшим редактором журнала Guns and Ammo
- Сын знаменитого спортивного стрелка Хамильтона Фосетта, по кличке «Капитан Билли»

Как «выразить» время? Как описывает в главе «Энигма» мистер Фосетт, предположительно, и вы испытывали такое состояние:

*«Вы с друзьями вышли на охоту. Вы поворачиваете голову и видите птицу. Это фазан.*

*Внезапно, такое ощущение, что вы находитесь под водой. Всё, как в замедленной съемке (некоторые люди испытывают такое чувство в авто-авариях, мчась на высокой скорости). Каждый взмах его крыла застывает во времени, вы видите каждое движение мишени. Издалека слышится выстрел. Кто-то его подстрелил. Фазан лежит на земле.*

*Вы выходите из замедленного состояния и понимаете, что ружье пустое. Это Вы совершили выстрел (или какая-то часть вас). Такое ощущение, что кто-то взял над вами контроль и точно попал в мишень».*

Как это происходит? Как останавливается время? Непосредственно это и предстоит выяснить для себя, постигая посредством тренировок вершины диапазона.

Возвращаясь к фундаментальной категории плато, напомним, что плато = то, что можете сделать посредством нейрофизиологии.

Итак, согласно рисунку-схеме описаны плато и верхний уровень диапазона. Собственно, два элемента из пяти. Остаются незаполненными ещё три диапазонных элемента, те, что посередине.

*Внимание, задача: как найти эти три точки в диапазоне? Как действовать? Чем руководствоваться? Во-первых, изучить феномены в той среде, в которой вы всерьёз решили совершенствоваться. Погружение в среду позволит выявить «Цурановых» и «Д'Амато» и прочих героев применительно к вашей деятельности. Во-вторых, выявленные феномены нужно поделить на три категории. Иными словами, рекомендуется применить прототипологический метод исследования среды: выявить прототипы, классифицировать их и разделить на три однородные совокупности.*

А теперь каждую точку диапазона, вся пять элементов, надлежит привязать к прототипу.

В ходе исследования среды одним из первых практических открытий для вас станет ответ на вопрос «Откуда появляется текущая разумная модель авторитетов?»: из строения ума человека. И весомым для нас является следующее: текущая разумная модель авторитетов может формироваться автоматически (как уже было проиллюстрировано в прошлой главе), а может быть сформирована осознанно, вручную, причём неоднократно.



**ВРЕМЯ**  
“ВЛАСТЕЛИН ВРЕМЕНИ”

ДИ  
А  
П  
А  
З  
О  
Н

5

4

3

2

1

**ПЛАТО**

**БАЗА | ОПОРА**

ТО, ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ  
ПОСРЕДСТВОМ НЕЙРОФИЗИОЛОГИИ.

Рисунок 46.

Иными словами, **чем бы вы ни занимались, хоть изобретательством, хоть оказанием психотерапевтических услуг, всегда надлежит выстраивать пятитактовый диапазон, то есть шаг за шагом проходить пять тактов, отвечая себе на вопросы «кого я вижу в качестве авторитетов или феноменов и почему?»**

Учимся мы всегда одинаково, и методология всегда выглядит идентично: так, как на рисунке-схеме выше.

Соответственно, уже на шестом актовом аккорде практического постижения, наперекор судьбе и бездушным прогнозам, осмысленно и научно мы могли бы указать не просто на причины неких «ошибок» в обучении, но и аргументированно заключить, почему в 99.9% несмотря на усилия и старания, многие люди в своей жизни не добиваются ровным счетом ничего. Даже страстно того желая и стирая кулаки в кровь.

Ответ сух и прост: причина в том, что учили их неверно. В лучшем случае, на базе единичного прототипа и одного-двух типов.

Замечание: при обучении прототипологический ряд всегда будет переменным, то есть «плавающим». Иными словами, изучая феномены среды, в которой вы повышаете квалификацию или и вовсе стартуете с нуля, будут появляться новые личности, открываться новые феномены и, соответственно, прототипы. Это ряд будет видоизменяться ровно до тех пор, пока вы осмысленно не выстроите тренировочный диапазон: который впоследствии и станет основой вашей деятельности.

Иными словами, в ходе исследовательского погружения в среду стоит задача найти и обнаружить прототипологический ряд, что в будущем станет основой вашей деятельности.

Исключив ошибки и подготовившись логически грамотно разрешать препятствия посредством тренировки, устремимся же навстречу финальному акту, позволяющему оттолкнуться от фундаментального трамплина теории эффективности и ринуться на поле практическое, превращая эффективность в тотальную или даже фатальную Победу.

В контексте следующего седьмого акта мы поговорим, как именно выстраивается система обучения, а также на практическом примере рассмотрим, как именно мой Шеф, Олег Викторович, разрешал для себя задачу построения диапазона освоения навыков стрельбы на круглом стенде (олимпийская дисциплина скит).

*До встречи в следующей главе!*

# 17

## ГЛАВА

### АКТ 7.

#### 7 РАЗ ОТМЕРЬ – ОДИН ОТРЕЖЬ.

##### Итак, плато.

Седьмой акт интеллектуального вояжа в мир тайн и особенностей эффективной тренировки открывает актуальный вопрос: как собирать ПЛАТО?

Первый краеугольный камень, что может превратиться в настоящее препятствие на пути человека разумного, связан непосредственно с осмыслением логики сборки плато. И дабы ни одно смелое тренировочное начинание не разбилось об интеллектуальное препятствие, данный акт посвятим именно этому вопросу.

**Задача: собрать плато. С чего начать?** Пожалуй, с потенциально опасного стереотипа. Мол, плато – это простая, понятная биомеханическая система. Диапазон выстроить сложно, поскольку предстоит выявить целых пять компонентов, а для того необходимо анализировать феномены, классифицировать их, проверять и так далее.



Да, ранее мы обсуждали Плато и давали ему первичное определение. Теперь же «углубим» основы фундаментальных представлений о плато. Основой плато выступает механизм управления сердечника. Переводя научные категории на практику и аналогизируя их, мы могли бы сказать так:

## ОСНОВА ПЛАТО = ТАКТИКА.

В честь седьмого акта проникновения в тайны работы разума, что напрямую сказываются на тренировках и ходе самосовершенствования человека, позвольте вас, уважаемый читатель, пригласить к посещению научно-исследовательской лаборатории, однако не с целью отправиться на экскурсию в мир прототипов волшебных гаджетов, а подискутировать.

Давайте порассуждаем. **Откуда «берётся» тактика? Из философии.** Да, непосредственно система философских взглядов, убеждений и воззрений человека определяет и порождает его тактику.

**ТАКТИКА = способ приложения усилий \* плоскость приложения усилий.**

Как бы мы могли на рисунке-схеме изобразить философию?

Как вертикальный диапазон.

Не секрет, что с философскими убеждениями ни один человек не рождается, он их приобретает в ходе жизни и деятельности. Сопоставляя логику приобретения авторитетов (см. Акт 5), мы могли бы отметить, что с каждым новым выбором авторитетов ретрансформируется не только конфигурация текущей разумной модели авторитетов, но, главное, философия индивида.

Что же, оттолкнёмся «от противного»? Итак, предостережение первое. Как точно не построить плато: если двигаться с начала — в конец. То есть ограничить себя первым уровнем знакомства со средой и дать себе, условно, команду: *«...мол, пока не найду понятную и простую биомеханическую систему, дальше двигаться не стану».*

**Как же действовать? Принципиальная логическая схема такова:**

1. **Строим вертикаль философии;**
2. **Из философии выводим тактику (обязательно рассматриваем каждый отдельный элемент диапазона);**
3. **Выявляем сердечник;**
4. **Выявляем и проясняем для себя, как механизм управления сердечником (что есть тактика) с помощью инструментов сердечника реализует те или иные задачи.**

Собственно, на этом логическом каркасе мы могли бы завершить седьмой акт и перейти к вопросам организации тренировки. Смело шагнуть к следующей главе. Однако, поскольку данная монография задумана как практически полезный труд, а не просто резюме проведённых научных изысканий, в контексте текущей главы на примерах и демонстрациях проиллюстрируем, как именно «работает» разум при разрешении задачи «сборка плато».

Согласно описанному выше принципу (см. пункт № 1), для начала человеку потребуется Её Величество Философия. Итак, где-то придётся «взять философию», поскольку, согласно схеме, философия должна превратиться в тактику. Но КАК именно она превращается в тактику? Во сне? После обеда? В результате анализа каких-то книг? *Вопрос не самый простой, не так ли?* Да, вопрос, прямо-таки скажем, комплексный. И ответ на него «автоматически не возникает». Его придётся осмысливать, познавать экспериментально, проверять в сфере той деятельности, в которой практикуетесь и желаете совершенствоваться лично вы. И чтобы Тактика перестала быть эфемерным или абстрактным набором букв и действительно из философских пучин «объявилась» на поверхности суждения, прежде полезно кое-что о философии узнать. Итак, в ходе нашего экспериментальной лабораторной умственной деятельности предлагается категорию «философия» классифицировать или «раздробить» на три понятия или элемента. Во-первых, убеждения; во-вторых, ключевой фактор; в-третьих, управляющие блоки.



Схема 5.

## УБЕЖДЕНИЯ

В среде стендовой стрельбы не потребуется долго искать примеры тех самых «убеждений». Искатель непременно будет их встречать, буквально повсеместно: в книгах, в брошюрах, в интервью, в беседах инструкторов по стрельбе и т.д. Убеждения метафорично можно даже сравнить с выстрелами: формулировки так же коротки да стремительны, словно пуля, выпущенная из дула пистолета. Приведём пару примеров стрелковых убеждений, как-то: *«Стреляют стволы, попадает приклад»*; *«Ружьё, как скрипка: если не настроена, играть не будет»*; *«Идеальных ружей не существует»*; *«Ружьё каждый «пилит» своё под себя»* и так далее.

Безусловно, альтернативное сравнение стрельбы и музыки порождает желание приписать некоторое логическое обоснование убеждению. Никто не станет отрицать, ни хирург, ни художник, что каждый профессионал самостоятельно подбирает свой инструмент и настраивает его «под себя». Однако как именно производится настройка, убеждения не поясняют. Хотя, как показывает практика, настроенное ружьё обеспечивает не менее 40% попаданий.

В каждой сфере деятельности существует и нередко динамично множится перечень убеждений. Обнаружить их несложно, стоит только немного углубиться в учебную и популярную литературу, как говорится, зайти в море по щиколотки. Короткие формулировки Масатоси Накаяма венчают чуть ли не каждую главу его книг о стиле сётокан карате. В бизнес-литературе словно не комильфо делать отсылки к убеждениям именитых и богатых людей, разбирать их слова на цитаты, записывать в эпитафии. *Однако так ли важны сами убеждения? Какую роль они играют?*

Прежде, позвольте задать другой встречный вопрос: из чего складывается тактическое преимущество? Будь то преимущество в рыночной гонке или на производстве, в спорте или при разрешении конфликтов, **тактические преимущества обеспечивают эффективные убеждения**. Допустим, спортсмен упражняется на круглом стенде. Он нажимает курок и звучит выстрел. Выстрел бывает инстинктивный, а бывает разумный. Вскинул – выстрелил и попал; причём, как именно поразил мишень, как попал в десятку, человек объяснить не может. То же самое нельзя заявить о разумном выстреле. Разумный выстрел стрелок поясняет, до мельчайших подробностей расписывая, как именно разбита мишень и почему.

К слову, заметим, что важны и весомы оба вида выстрелов. Инстинктивный выстрел показывает уровень подготовки человека, уровень закалки его автоматики. Качество разумного выстрела, с другой стороны, отражает, насколько человек продвинулся в управлении и корректировке стрельбы. Умение откорректироваться не менее важно; нередко бывают ситуации, в частности, когда человека что-то задержало и к решению задачи он приступил позже.

Так, чтобы решить задачу и вовремя, ему обязательно придётся откорректировать свои действия.

На модели с летящей тарелкой по аналогии это могло бы выглядеть так: летит тарелочка; стрелок немного запоздал со вскидкой и теперь вынужден «принимать» тарелочку в другой точке, а то и вовсе стрелять иным методом. Разум словно «доводит» в ходе корректировки выстрел до идеала — так, чтобы тарелочка точно не «ушла» целой и невредимой. Безусловно, нерационально сравнивать стрелков начинающих и тех, кто тренируется десятилетиями. Годами тренируемое тело научится рано или поздно даже инстинктивной доводке, однако, не забываем, что под лежащий камень вода не течёт.

**Разум привык оперировать биомеханическими категориями; тренированное тело примет конфигурацию, обеспечивающую попадание в конкретной точке.**

Почему важно уметь совершать и разумные, и инстинктивные выстрелы? Ещё и по той причине, что они обеспечивают взаимозаменяющую функцию, не позволяющую допустить ошибку. Допустим, стрелка подвела инстинктивная система; даже в этом у него всё равно останется время обеспечив коррекцию, перестроиться (опустить колени, довести ружьё) и поразить тарелку.

При инстинктивной стрельбе (равно как и при реализации любого иного двигательного), человек не думает. При разумной же реализации человек точно понимает, что и как он совершает, как добивается результата, как разрешает конкретную задачу, возникшую в текущем времени и месте. И даже если с первого раза что-то не получается, это ещё не финиш и не конец. Рекомендация такова:

Не останавливаться. Действовать, играть, стрелять — до победного, до мига падения тарелочки, разбитой дробью в дым. От вашего же выстрела.

## КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР

Что есть «ключевой фактор»? Корневик, основа основ, на котором фундаментально и нерушимо стоит Школа.

Оперируя примерами спортивных дисциплин, отметим для наглядности, что каждая школа карате осью вращения своего учения имеет некий корневик. Собственно, корневой системой та или иная школа отличается от всех прочих. Корневик стиля сётокан мы могли бы сформулировать так: «Один удар — один труп». Корневик и предопределяет качество и тактику отбора технических элементов и формирование сердечника; иными словами, карате сётокан отличается от прочих стилей тем, что его сердечник подчинён корневику «один удар — один противник упал и больше не поднимется». То есть, технические элементы и механизмы реализации таковы, чтобы противник действительно не поднялся. Причём от первого же удара. В других стилях карате корневик

будет иной; потому и сам бой будет выглядеть по-иному, и подразумевать иной исход; бесспорно, система обучения также будет отличаться. Поскольку корневик сётокан напрямую нацелен на обеспечение конкретного результата — летального исхода — то и система организации двигательных навыков будет совершенно конкретная: чтобы каждый нанесённый удар приводил к летальному исходу. Действовать «как хочется», не получится: корневик сётокан определяет, как именно будет осуществлена тактика вменения технических элементов и почему. Собственно, корневик и позволяет осмыслить исчерпывающий ответ, почему стили настолько отличаются меж собой. Ремарки ради отметим, что приведённый пример есть пример, демонстрирующий принцип превращения философии в тактику, а не пропаганду стиля, в природе которого — результативная деятельность по «транспортировке» лиц из этого мира в мир потусторонний. Для особ более впечатлительных обратимся к корневику дао джит кун-до (стиль прославленного Брюса Ли). Формулировка ключевого принципа Школы «Пути опережающего кулака» коротко и понятно выглядит так: *«Мы начинаем движение позже противника, а заканчиваем раньше него»*. Такова ключевая идея самого стиля.

## КОРНЕВИК = КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР, ТО, НА ЧЁМ СТОИТ ШКОЛА

Вот что требуется осмыслить, прежде чем учить плато: КОРНЕВИК. Причина в том, что обучение в школе должно быть подчинено ключевому фактору. В противном случае, если то, что человек практикует и тренирует, не отвечает ключевому фактору, соответственно, никакого обучения знаниям и навыкам Школы нет априори. Человек учится чему-то иному (например, тому, что ему просто нравится, причём упорно убеждая себя, что «так и должно быть»).

### **Изучая плато, необходимо обязательно осмыслить его ключевой фактор.**

Итак, ключевой фактор определяет ответ на вопрос, «к чему вообще стремиться, к какому именно результату идти и приходить». Кто-то занимается ракетостроением, иные — торговлей на бирже, третьи — садоводством и так далее. В каждой сфере существует некоторое число школ, а каждой школе присущ свой уникальный ключевой фактор, корневик. Не понимая ключевого фактора, Плато не осмыслить и не освоить (безусловно, можно попробовать поэкспериментировать на данной почве, если не жалко собственного времени, ресурсов и сил).

Даже криминальным традициям свойственны, совершенно различные корневики, будь то южноафриканская или мексиканская.

*Корневик южноафриканской криминальной традиции:*

**«Обмани быстрее, чем обманут тебя»**

*Корневик испанской традиции:*

**«Бъём в беспомощного человека»**

Иными словами, ежели испанская Школа фехтования применяется «правильно», то смертельный выпад всегда наносится в беспомощное тело. То есть в процессе поединка к оппоненту «прикладываются» усилия и меры, приводящие того в состояние абсолютной беспомощности (он уже ничего более сделать не сможет, не сможет противостоять), после чего в исполнение приводится финальный удар. Парализовать, а потом добивать – так фехтовали неаполитанцы. И недаром Неаполитанский стиль испанского фехтования среди Маэстро был признан наилучшим и эффективным. Даже потеря оружия ничего не решала и не позволяла противнику воспользоваться этим фактом мнимого преимущества. С таким же успехом как клинком, фехтовальщик мог ударить и рукой.

▀▀ *«Все описанные школы фехтования хороши, однако, неаполитанская остается лучшей»*  
*Чезаре Блинжини*

▀▀ *«Я говорю правду, как я об этом сказал обществу. Если вы хотите подвергать меня критике за то, что я слишком люблю свою родину, я дам ответ, но больше знанием правды, которая всегда на первом месте, и убедился в этом, обойдя Италию, Испанию, и Францию, говорю, что Неаполитанское Фехтование является цветком всех наций».*  
*Никола Терракуза и Вентура*

**Учиться требуется с оглядкой на ключевой фактор, и каждым своим действием стремиться воплощать ключевой фактор в практику.**

Учиться без понимания ключевого фактора (если пожелаете, ключевой идеи Школы) равнозначно трате времени. Посвящая своё время тренировкам, приобретая навыки в том или ином занятии, рекомендуется вспоминать корневик и тем самым корректировать вектор прикладываемых усилий сообразно ключевого фактору Школы. И повторимся, неважно, о какой деятельности идёт речь: хоть вас покорила Школа аналитической психологии, хоть «Высшая истина» карате, то есть стиль киёкусинкай. В любом случае, каждой школе присущ ключевой фактор. Построение и освоение плато требуется начинать

с формулировки ответа на вопрос «Какой у этой школы корневик?». Разумеется, «придумывать корневик», просто потому что узнали, что он должен быть, не нужно. И если тренер или инструктор по какой-то причине не формулирует ключевой фактор, значит, данный вопрос потребует отдельного исследования и, бесспорно, работы с первыми лицами Школы и с первоисточниками.

*Собственно, посредством реализации ключевого фактора последователи Школы и добиваются успеха в выбранной деятельности.*

**Чтобы всё стало управляемым в вашей жизнедеятельности, требуется ни много, ни мало: чтобы каждое действие подчинялось корневику.**

Юрий Цуранов, в свою очередь, весьма чётко сформулировал, как выглядит корневик стендовой стрельбы: «Сделать в нужный момент времени то, что нужно». Как полагаете, умение реализовывать технические действия, на все 100% подчинённые такому корневику, как-то влияют на становление чемпиона? Пример Юрий Цуранова даёт более, чем просто утвердительный ответ. Всё-таки непререкаемая мировая величина! Стать одиннадцатикратным чемпионом на «волне куража» или благодаря «благоговению Леди Фатума» не получится. Только управляя самим собой можно сделать то, что нужно в нужный момент времени. Не попали в утку? Не поразили «тарелочку»? Не сбили мишень? Значит, не сделали, что нужно; то есть выбранная тактика не соответствует корневику. А что именно требовалось сделать? Именно в этом и требуется разобраться, по сути, провести некую аналитическую работу, работу над ошибками. И не отступить, пока не осмыслите ответ на вопрос, что не так. А осмыслив, обязательно отправиться на стенд снова и проверить, насколько верны, точны и даже трезвы полученные выводы. И попросту «заставить» тело выполнить то, что требуется. А далее, в ходе тренировок, добиваться того, чтоб ошибок становилось всё меньше, поражённых мишеней — всё больше, и вообще, чтобы каждый раз в нужный момент времени получалось реализовать поставленную задачу.

### **ЗА СЧЁТ ЧЕГО? ЗА СЧЁТ УМЕНИЯ УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ.**

Предстоит научиться так собой управлять, чтобы быть способным в любой ситуации сделать ровно то, что требуется (вне зависимости от степени напряжения, настроения, состояния здоровья или даже парадоксального влияния непредвиденных угроз).

И опять-таки, даже если «подведёт» инстинктивный выстрел, разумный позволит прямо в процессе откорректироваться, выбрать новую конфигурацию и всё равно в отведённое время «разбить тарелочку». Даже если под «разбитой тарелочкой» ваша деятельность подразумевает иное (например, подпись кли-

ента под контрактом). В целом, основополагающим является заключение, что **стрельба на круглом стенде позволяет человеку в должной мере взрастить и воспитать искусство управления собой.**

В ключе бизнеса ввиду того, что разнообразие бизнес-школ увеличивается чуть ли не с каждой декадой, предстоит в каждом отдельном случае разбираться с корневиком отдельно. В одной школе вам пояснят, что «*бизнес есть искусство заводить друзей*», в другой же, что «*бизнес — это искусство не допускать ошибок*». Какой корневик выбрать — опять-таки зависит от существующих задач и ваших личностных предпочтений. Однако выбрать что-либо, не понимая сути и отличия — та ещё игра вслепую.

В завершение акта философского, превращающегося здесь и сейчас в тактику, несколько слов, безусловно, уделим и третьему элементу.

## УПРАВЛЯЮЩИЕ БЛОКИ ИЛИ КОНТРОЛИРУЮЩИЕ СИСТЕМЫ

Если коротко: под контролирующими системами подразумевается инструментарий, тренировочные инструментальные комплексы и способы воплощения корневика. Другими словами, способы достижения реализации ключевого фактора. Разумеется, те же бизнес-школы сегодня соревнуются друг с другом на предмет предлагаемых на рынке «инструментальных кейсов» и «проверенных авторских методик и наработок». Как говорится, как раз такого добра хватает. Однако наличие одних инструментов без осмысленного ключевого фактора и отобранных эффективных убеждений, как опорных элементов тактики просто недостаточно. Как не может автомобиль ехать только на колёсах без рабочего двигателя, так и в данном случае: на инструментах далеко не уедешь. Да и будут ли они «эффективны»? К чему их прилагать? Чем руководствоваться при разработке комплексных тактических планов, моделей, схем и так далее? Эти и иные вопросы невольно становятся риторическими.

**Подводя итоги:** осмысление и превращение философии в тактику происходит посредством анализа трёх категорий: убеждения, ключевой фактор и контролирующие системы. Собственно, тактическая грамотность — не просто некий «залог вашего здоровья», но и мощный путеводитель и проводник к тем результатам, которых вы хотите добиться тренировками и практикой.

Качественно потрудившись на ниве «тактических изысканий», не забывайте, пожалуйста, и о прочих элементах логической системы, описанной в начале главы. Помимо всего прочего непременно понадобится наилучший (самый эффективный) сердечник, позволяющий реализовать корневик.



**Как выглядит набор элементов или, условно, формула, позволяющая собрать Плато?**

**А) Корневик (ключевой фактор);**

**Б) Убеждения, из которых проистекают**

**В) управляющие блоки.**

**Сложение А + Б + В направлено на реализацию главной идеи (концепции) корневика.**

*Чтобы жить эффективно, для того придётся что-то использовать.*

*Чтобы тренироваться и учиться эффективно – в том числе.*

С каждой главой и каждым актом, ведомые фундаментальным научно-прикладным подходом, мы шаг за шагом качественно продвигаемся в изучении аспектов работы разума, что, без преувеличений выступает весомой причиной появления значительных результатов в жизни и деятельности. Тем не менее, психологически человеку свойственно томить себя «червем сомнения», эдаким мелким, но невидимым зловредным соседом, что точит уверенность и, дай ему волю, подрывает курсовую устойчивость человека. Так и норовит «червь» усомниться: а вдруг есть что-то ещё, что нужно прознать о плато? А вдруг мои особенные психофизиологические характеристики на что-то повлияют? А вдруг... на далёком острове Буяне, в Царстве дивного Омара живёт невероятная и сногшибательная Школа с самым победоносным корневиком? А вдруг что-то лично мне помешает, да хоть Судьба-Злодейка? И не видать эффективных тренировок?

Что становится камнем преткновения, стоит от осознания теории переходить к практике? Знакомьтесь: «три кита» под названиями «постулаты», «догмы» и «убеждения». О них детально побеседуем в последующих главах.

А в остальном, в качестве финальных строк актов, посвящённых теории тренировки, процитируем давно известную истину: не доверяй и не принимай: разбирайся.

*И от себя добавим: экспериментируй!*

# 18

## ГЛАВА

### ШАХ И МАТ: КОРНЕВИК

**КОРНЕВИК** – словно компас; путеводитель устойчивости, способствующий качественным тренировкам и не позволяющий человеку «сбиться с верного пути»

**С**емь актов научно-исследовательской интеллектуальной деятельности позволили нам приблизиться к практическому осмыслению логики и тактики действий при выстраивании плато и диапазона. В частности, в предыдущей главе неоднократно сосредотачивалось внимание на выводе о том, насколько важно понимание ключевого фактора школы или *корневика* системы, которой человек желает обучиться. Корневик, словно страховка канатоходца, не просто «удерживает» человека в состоянии некоей курсовой устойчивости, но и позволяет верно, шаг за шагом, следовать тренировочному курсу, изучая технические элементы Школы.

Руководствуясь сравнением получаемых данных с корневиком, мы буквально сами себя спрашиваем, правильно ли мы действуем или нет. И такой подход со временем даёт свои плоды: человек обречён, как минимум, стать профессионалом в том деле, которому посвящает драгоценное учебно-тренировочное время. Впоследствии, уже превращаясь в инструктора для других людей, пришедших в Школу, профессионалу не нужно будет задаваться вопросами о корневике: многое он будет знать, а потому и видеть сразу, без дальнейшей необходимости анализировать и осмысливать получаемые данные. Например, любому профи даже по характеру того, как человек взял ружьё в руки, уже несложно заключить, совершит ли тот меткий выстрел или попадёт в «молоко». Казалось бы, выстрел ещё не прозвучал; стрелок только-только вскидывает ружьё. Но профессионалу достаточно этих данных для вынесения «вердикта»: точно промажет, уже по качеству вкладки и вскидки — это видно.

Почему стрелок-профессионал обладает такой «прозорливой способностью» определять, чем закончится сценарий, увидав лишь несколько фрагментов текущего развития событий? Как минимум, по той причине, что в ходе тренировок на пути приобретения стрелковых знаний и навыков, он качественно разобрался не только с Плато и Диапазоном, но и «тремя китами» из океана Ошибок и Поражений.

В контексте стартовой точки изложения данной главы, мы бы хотели напомнить, что психологически каждый человек имеет склонность к иррационализации. Рациональное и Иррациональное — две неотъемлемых грани нашего бытия. И первым препятствием на пути обучения становятся чужие постулаты. Применяя метафору, дабы проникнуть в суть и природу сопротивления, мы знакомимся с первым из трёх китов иррационального. Имя ему — постулат.

**ПОСТУЛАТ = допущение, принимаемое без доказательств.**

Формирование системы постулатов у человека неразрывно со становлением текущей разумной модели авторитетов. *Почему постулат принимается на веру?* Почему не возникает даже какого-либо желания экспериментальной

проверки постулата на предмет истинности? А зачем, если «так сказал авторитет»? А если авторитетное лицо человеку ещё и нравится, то словно по автоматическому мановению, хочется думать, что каждое его слово и действие верно и точно. Мы, люди, устроены так, что принимаем на веру слова тех, кто нам нравится, быстро и незаметно. Критичность мышления обнажается уже много после, когда человек, к сожалению, попадает в неприятную ситуацию. Например, врезается на автомобиле в столб. А как иначе, ежели в качестве авторитета «свободного как ветер водителя» он выбрал какого-то одесского Шумахера, считающего, что все знаки дорожного движения в Одессе роли и значения не имеют, кроме железобетонной стены? Разделяя постулат, что только бревно или блок поперёк трассы является знаком запрещающим, человек точно окажется в пренеприятнейшей ситуации.

С другой стороны, что делать с людьми, которые только соприкоснулись с профессиональной средой? Допустим, со стрельбой на круглом стенде. Они, по факту, не умеют стрелять, но всё равно каким-то волшебным способом разбивают тарелочки. У них ещё нет стрелковых авторитетов и постулатов; срабатывает потенциально то ли предрасположенность, то ли талант.

Итак, как действовать? Рекомендация одна: ничего не делать, не вмешиваться и не мешать новичку стрелять. Как говорится, не стоит «лезть» в рабочий двигатель. *Продолжать наблюдать со стороны и не мешать ровно до тех пор, пока новички не начнут промахиваться.* А промахиваться будут, как только окажутся в дуэльной ситуации. Например, как только познакомится с американским трапом. А если ещё на траповой машинке активировать, условно, олимпийский режим – мгновенно всё станет на свои места. Новичок, прежде слёту, в «дым» разбивавший тарелку, не будет даже успевать вскидывать ружьё. Со временем, с практикой придёт понимание: чтобы выстрелить в такую тарелку, потребуется технология. Элементом этой технологии, к слову, является определенное зрение (о зрении планируется основательно побеседовать в финальных главах монографии)

Профессионал сразу замечает, присуще ли фактически человеку умение, стоит тому только начать реализовывать некие двигательные: попросту как-то действовать для решения задачи. С другой стороны, у необразованного человека отсутствуют убеждения – то самое программное обеспечение разума. На самом деле, как минимум, одно убеждение у современника 21 века устоялось: в частности, «я верю в себя» или «Бог мне поможет». Хорошо это или плохо? На самом деле, ни одна из оценочных категорий неуместна. Проблема в другом: такого рода убеждения не способствуют формированию навыка человека. Собственно, как мы уже отмечали в главе 8, система ориентирования при принятии или непринятии какого-либо убеждения укореняется в понятии «прототип». Иными словами, как при исследовании и принятии ключевого фактора (корневика) важно ориентироваться на прототип, по такому же принципу стоит

отсеивать неэффективные убеждения, то есть убеждения, не позволяющие реализовывать ключевой фактор Школы.

### **Отсутствие Школы — бич нашего времени.**

Отсутствие школы — печальный факт и данность нашего непростого века. В тех случаях, когда неизвестны отцы-основатели, когда книги и линия передачи знаний о феноменах утеряны, но сами феномены остались, словно саранча в казнях египетских, на колосающееся поле спроса налетают они: *продавцы заблуждений*. Блогеры, инфлюенсеры, создатели каналов на YouTube, старательно копируя друг друга, просто множат мнения о том или ином феномене. Делятся своими заблуждениями (безусловно, выдавая эти мнения за нечто ценное). Ввиду оборванных иерархий и пробелов в системе передачи той или иной школы, а главное, по причине отсутствия надзирательно-контролирующих органов, мнения плодятся и размножаются. **Сколько непопаданий (поражений) — столько и мнений.** Однако, мнение — это не школа. И одно дело заниматься «созданием развлекательного контента», совсем другое — практические умения и практическая польза. Как дело дойдет до серии выстрелов, сразу станет всё понятно: есть у стрелка навык или же он только глаголить способен.

Нередко люди годами занимаются какой-то деятельностью, изучая сердечник, репетируя па и удары; повторяя заученные фразы и жесты, но при том совершенно не понимая корневика и, следовательно, руководствуясь мнением вместо убеждений. Повторим, что на этапе обучения (особенно на самом-самом старте) важно чётко для себя уяснить, что все убеждения, которыми вы располагаете, лично вам не принадлежат. Все эти категории переходят от учителя к ученику, чаще всего без какого-либо критического осмысления, без понимания сути и «соли». Учитель сказал — ученик, как «губка впитал» (или же скопировал?). Но как же понимание переданного знания? Как отличить эффективное убеждение от некачественного? Ключом в разрешении данного вопроса выступает категория «прототип».

**При осмыслении и принятии корневика надлежит ориентироваться на прототип;** точно так же целесообразно ориентироваться на прототип и при принятии убеждений. *Убеждения = то программное обеспечение, на котором работает разум человека, реализующего некую деятельность и/или совершенствующего себя в ней.* Изначально убеждений и догм в пределах одной Школы может существовать довольно много. Всё зависит от сложности школы, которой человек решил придерживаться; от уровня его подготовки, даже от уровня развития личности. Критическая проверка и отбор новых эффективных убеждений, возникающих в ходе освоения диапазона мастерства, обеспечат расширение программного обеспечения. И чем эффективнее эксплуатируемое программное обеспечение, тем эффективнее работает разум в ситуации, в которой человек осуществляет эту деятельность.

Вернёмся к тематике построения плато. Имея в наличии схему построения плато, какой тактической линии стоит придерживаться, чтобы от теории плато перейти к практическому осмыслению? Как разрешить для себя эту задачу? Что «вдохнёт жизнь» в теоретические выкладки, как и отчего заиграют краски на полотне жизни?

Не обойтись без такого понятия как «погружение в среду». Даже на первичном этапе знакомства, например, со стрельбой на круглом стенде, искатель погружается в новую для него информационную среду. Дабы не пасть жертвой пустых догм, неэффективных убеждений и ошибочных постулатов, разрешая задачу «плато», проще и быстрее всего сосредоточиться на ключевом вопросе: «Как выглядит корневик той деятельности, которой я собираюсь заниматься?»

**НЕТ КОРНЕВИКА – НЕТ ТОЛКУ ДАЖЕ НАЧИНАТЬ ТРЕНИРОВАТЬСЯ.**



### КОРНЕВИК

#### ■ «СЕРДЦЕ» СИСТЕМЫ, ЕЁ КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР

ОДНО ПРОСТОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ,  
ОДИН КОРОТКИЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОСЫЛ,  
РАСКРЫВАЮЩИЙ ЗАМЫСЕЛ ШКОЛЫ.

Пока не возникнет одно простое предложение, один короткий информационный концептуальный посыл, раскрывающий замысел Школы, тренироваться не нужно. Иначе, что вы намереваетесь постичь? Набор мнений и чужих убеждений? Как вы поймёте, если вдруг «свернёте» не в том направлении? Как найдёте дорогу назад, потерявшись в тёмных информационных пучинах?

Всегда существует ключевое звено, «сердце» системы, её ключевой фактор. Так, корневик задаёт направление тренировки, позволяя без промедлений ответить себе же на вопрос: «*Верно я действую/говорю/провожу технический элемент или неверно?*»

Приведём альтернативный пример. Корневик догматики «Постамент» формулируется так: «Самый эффективный жизненный подход». Соответственно, если человек, полагающий, что он принял и применил к той или иной задаче/ситуации догматы и инструменты «Постамент», но желаемого результата не получил, соответственно, он действовал неэффективно и неправильно. Если человек действует неэффективно, это уже не методика «Постамент» применяется, но что-то иное. Точно не «Постамент», поскольку в его корневике сказано: «**Самый эффективный жизненный подход**». *Неэффективно = неправильно*.

Однако понимание неких неправильных действий и поступков, как уже и говорилось, не менее важно самих достижений. То есть на этапе «неправильно» стоит разобраться, «Почему так? А как следовало поступить? А как выглядит эффективное разрешение данной задачи? Почему выбрали не тот вариант подхода?» Все эти «почему?» требуют отдельного расследования, а по сути, интеллектуального разбора возникших вопросов.

Как понять, что выбранная вами Школа не просто яркая, интересная, но и эффективная, прикладная?

Первым камнем преткновения пустых и алогичных «авторских методик» станет **историчность**. Не так сложно при условии погружения в среду проверить, действительно ли добивались результатов заявленные Школы. Если при сравнении текущих данных и демонстраций, и наследия прошлого выяснится, что ранее ваши предшественники как-то по-иному подходили к решению вопросов, стоит задуматься, целесообразно ли обучение в такой Школе.

Отсутствие корневика или непонимание ключевого фактора вызывает замешательство. Так, упражняясь в постижении наследия Неаполитанской школы фехтования, применяя ключевой фактор, сформулированный ещё во времена Франческо Вилардита, фехтовальщик бьёт в беспомощного противника. История позволяет проверить, действительно ли точно сформулирован корневик, действовали ли авторитеты и первые лица Школы так ранее и удавалось ли им решать задачи, как об этом заявляется в наши дни.

Применительно к текущему моменту, тоже несложно отличить, использует ли фехтовальщик стиль Вилардита Неаполитанской школы или нет: если наблюда-

дается «вязкая борьба», «обмен ударами» и вообще слышится звон гремящих рапир — значит, точно речь идёт о какой-то иной школе. Приведение противника в состояние беспомощности и нанесение удара в этом состоянии — суть и отличительная характеристика, этакая «марка» Школы. И неважно, что человек «произносит вслух», является ли он приверженцем школы или нет. Более красочно вместо тысячи слов за человека «говорят» его двигательные. Стиль Франческо Вилардита — стиль поистине бескомпромиссный: последний удар наносится в беспомощное тело противника. Венецианская же школа фехтования в принципе не позволяет противнику атаковать, что достигается посредством непрерывности движений и их абсолютной управляемости. Непрерывность проводимых ударов и способы их нанесения таковы, что у противника нет и шанса на контратаку, равно как и на время для нанесения встречного удара в момент паузы, например, потому как в Венецианской традиции пауз нет.

Если человек не понимает корневика Школы, он чаще всего занимается чем-то, не имеющим отношения к школе. Просто делает то, что нравится или то, что получается. Многие спортсмены даже не задумываются, например, чем дзюдо отличается от карате. И в первом, и во втором случае будет и додзе, и учитель, и белое кимоно, и манящие черные пояса. Но поему «дзюдо» и «карате» — не одно и то же? Суть различия как раз-таки в корневике, в ключевом факторе этих восточных единоборств.

**«Один удар — один труп» — стиль карате сётокан;**

**«Поддаться, чтобы победить» — корневик дзюдо.**

На плато всегда разница заключается в корневике. Да, люди могут практиковаться в одинаковом одеянии, ходить в один и те спортзалы, но отличие школ или эксплуатируемых систем заключается в корневике.

Не минет наше исследовательское око и такая полярная в своём богатстве категория как «психология». Сколько психологов сегодня существует в мире — вопрос, на который ответа искать порой и не захочется. Однако просто изучать психологию по принципу «научного тыка» и оттого называться психологом не получится. Может, для кого-то написанное далее станет пропуском в мир огромных секретов, но психология, как и философия, как и многие другие научные дисциплины, состоит из Школ. И ежели человек занимается психологией, а не подрабатывает клиентом у продавцов заблуждений, он точно знает, какую именно школу психологии он изучает и какой ключевой фактор позволяет ему добиваться результатов.

**В каждой Школе психологии существует центральная идея — корневик.**

Например, аналитическая Школа психологии (её отцом-основателем является Карл Густав Юнг) в своей основе содержит корневик, описывающий Индивидуацию. «Индивидуация как путь героя» и есть корневик этой школы психологии.



Иными словами, как человек проходит этот путь, как он становится героем, как одерживает победы в различных поединках (с собой, с родственниками, с жизненными обстоятельствами и вызовами судьбы) и так далее – ответами на эти и иные вопросы и занимается Аналитическая Школа Психологии.

Судьбоаналитическая Школа психологии, в свою очередь, отличается качественно не просто фундаментальными убеждениями или инструментально-тестовой системой, или терапией, но именно корневиком. В основе Школы судьбоаналитической психологии лежит ключевой фактор «высшего Я или трансцендентного состояния Pontifex oppositorum». Иными словами, «Живи как Бог». Что мешает человеку жить как Бог (быть на всё способным, «абсолютным творцом», с абсолютной степенью результативности и многофункциональности и так далее) – отдельная глава в учении судьбоаналитиков, посвящённая причинам возникновения препятствий в жизни.

Зачем на данном этапе приводятся все эти примеры из сферы стрельбы на круглом стенде, фехтования, науки побеждать, психологии – из столь различных сред? С целью демонстрации главенствующего и простого в своей сути принципа, который заведомо позволяет «уберечь» человека от выбора бесполезной и неактуальной Школы и дальнейшего совершения тысячи ошибок.

### **Тому, в чём отсутствует корневик, научиться невозможно!**

Понимание и осознание ключевого фактора школы также позволяет осмыслить, не противоречит ли выбранная Школа вашему жизненному кредо, вашим убеждениям. Иначе, как уже отмечалось ранее, ежели ваша собственная философия идёт вразрез философии школы, в которой вы обучаетесь, это неминуемо приведёт к конфликту убеждений. И в момент «Х» – в тот самый неудобный момент – по причине этого конфликта человек может даже не суметь сориентироваться и не выполнит задачу. Например, медик, принявший в качестве базовой философской категории клятву Гиппократата «Не навреди!», явно станет следствием конфликта «внутренней картины убеждений», если станет заниматься карате сётокан. Разум будет «разрываться», что ему выбирать, какую тактику действий, потому как не сможет разрешить конфликт между «Один удар – один труп» и «Не навреди». Соответственно, зачем вообще самому себе создавать эти «героические» и совершенно бесполезные приключения? Если школ хватает и обнаружить эффективную определённо возможно? Вот только выявить, насколько эффективна та или иная Школа и не противоречит ли она вашим взглядам, надо бы заранее, поскольку, как метко выразился тренер Национальной сборной Украины по стендовой стрельбе Николай Николаевич Мильчев,



*«Человек так же хорошо учится как эффективно, так и совершенно неэффективно».*

Подводя ключевые итоги главы, мы могли бы, обратившись к урокам Истории, выразить её посыл в трёх словах: **«Готовь победу заранее»!** А для того:

1. Вместо миллионов слов и прекрасных презентаций посредством погружения в информационную среду изучайте и ищите ключевой параметр: корневик или ключевую идею Школы.
2. До тех пор, пока корневик не обнаружен, не сформулирован и не осознан, о сознательной тренировке не может быть и речи (просто потратите время и не научитесь тому, к чему явно стремились);
3. При исследовании ключевого фактора Школы убедитесь, что он не противоречит вашим собственным убеждениям и воззрениям (иначе придётся в самый неожиданный и неудобный момент пытаться разрешать некий философский конфликт, и не факт, что получится это сделать «без последствий»);
4. Если вы не попали в тарелочку, «пишите жалобу на себя». Ни круглый стенд, ни ружьё, ни тарелочка ни в чём не виноваты. Все проблемы — в вашем разуме, вернее в том, как он функционирует, какое ПО (программное обеспечение) использует.
5. Эффективные убеждения, соответствующие корневику Школы, и составляют ПО, обеспечивающее работу разума.
6. Постулаты и догмы возникают постфактум, т.е. как «бонус» и результат обязательной проверки сердечника, тактики, философии Школы на предмет работоспособности. Если всё сказанное «авторитетными людьми» просто принимать на веру, чужие постулаты, убеждения и догмы станут «тремя китами» уже вашей безрезультативности и посредственности.
- 7. Как заставить разум «стрелять» безошибочно?** Безошибочно принимать решения, заключать контракты, выбирать людей, внедрять инновации, разбивать тарелочки? В открытии и обнаружении ответов на этот ключевой вопрос и заключается суть тренировки. Да, мы для того и тренируемся, что понять «КАК?» и суметь, то есть стать способными это «КАК?» внедрять при любых переменных условиях, требованиях окружающей среды, ощущая нехватку времени и, как это нынче нередко говорят, «тотальной непредсказуемости неопределённой картины будущего».

**SIC ITUR AD ASTRA  
ТАК ИДУТ К ЗВЁЗДАМ**

# 19

## ГЛАВА

### БЕСЕДА О ТАКТИКЕ И СЕРДЕЧНИКЕ

“ — Ну, здесь уж есть преувеличение. Сегодняшний вечер мне известен более или менее точно. Само собой разумеется, что, если на Бронной мне свалится на голову кирпич...

— Кирпич ни с того ни с сего, — внушительно перебил неизвестный, — никому и никогда на голову не свалится.

В частности же, уверяю вас, вам он ни в коем случае не угрожает. Вы умрете другой смертью.

Михаил Булгаков, «Мастер и Маргарита»

**Н**едолго рассуждая над цитатой из классики, без промедления продолжим наш научно-практический разговор о теории тренировки, определяющей максимально эффективный вектор совершенствования и приобретения актуальных навыков.

Пожалуй, мы настолько увлеклись вопросами о тренировке и логической системе выстраивания плато и диапазона, что в некоторой степени не на все 100% раскрыли аспекты самой дефиниции «тренировка».

Готовы к эксперименту? Замечательно! Итак, прежде чем продолжить чтение данной монографии, мысленно перенеситесь в ту среду, в которой вы чему-то обучаетесь и тренируетесь. Внимание, вопрос:

*А чему именно вы тренируетесь? Что тренируете? Как занимаетесь тренировкой?*

С целью построения полной картины, сначала нам будет полезным побеседовать о паре категорий: **«сердечник»** и **«тактика»**.

Сердечник – это как набор инструментов; элементы, взаимодействующие между собой, и не просто по какому-то вольному принципу, но «во имя тактики». Другими словами, посредством элементов сердечника (тех инструментов, которые действительно есть в наличии), человек будет реализовывать тактику, претворять её в жизнь.

Представим следующую экспериментальную картину. Допустим, тренируясь ножевому бою и тому, как противостоять ножу, человек учит 2 удара обратным хватом.

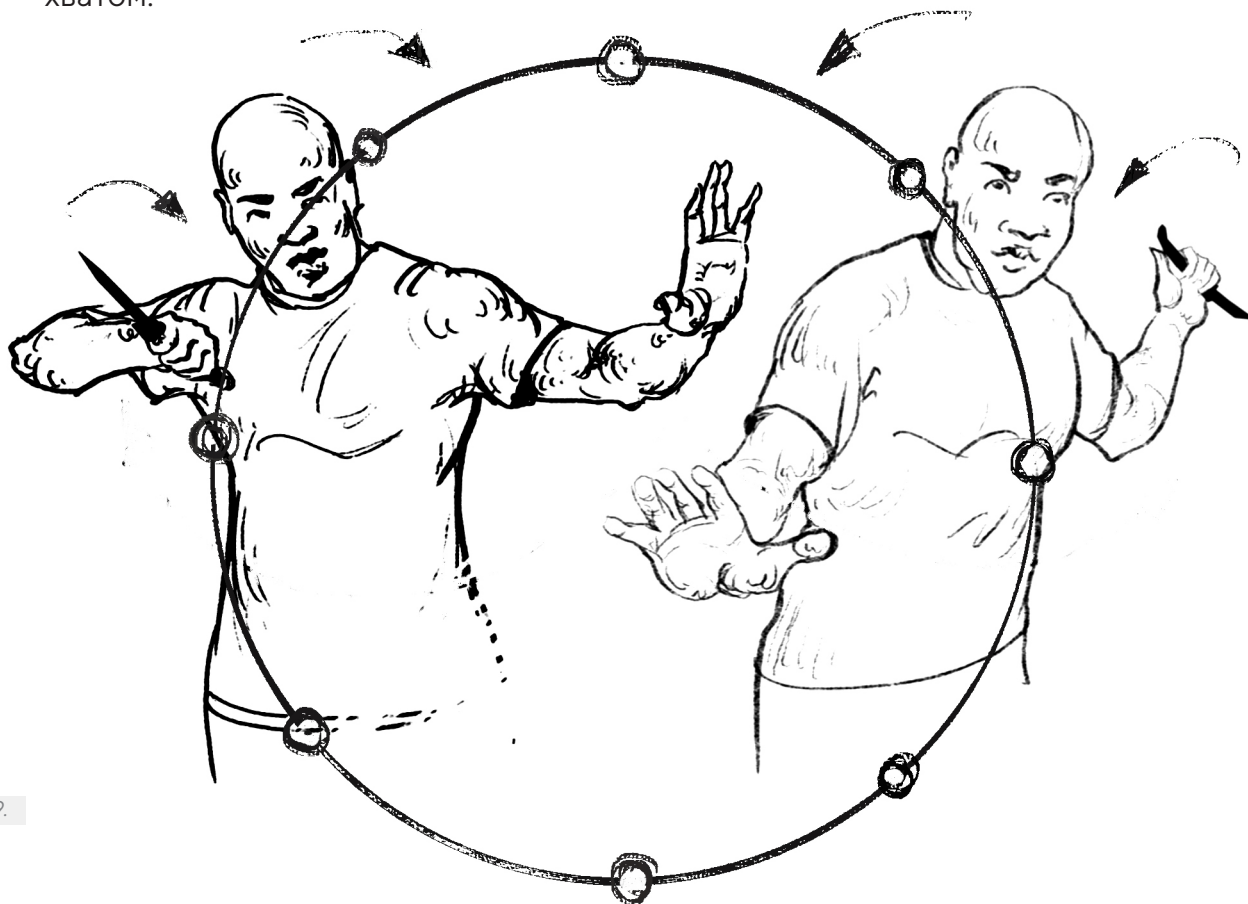


Рисунок 49.

Итак, в распоряжении у человека 2 удара. Как именно он будет их применять, как проводить? Это и определяет тактика: то есть, какой из двух технических элементов станет первым, какой вторым, в какой момент времени, из какой позиции нанесён и так далее.

Полагаем, многие знакомы с расхожим стереотипом о том, что чем больше технических элементов человек знает и умеет проводить, тем это лучше, эффективнее и так далее. Иными словами, чем больше элементов в сердечнике, тем эффективнее действует, скажем, спортсмен. Так ли это? И да, и нет. Некоторые среды тех же спортивных дисциплин насчитывают ограниченное число технических элементов (опять-таки, спорт организован по строгим правилам). В частности, таким примером выступает бокс. С другой стороны, не будет верным заявить то же самое о борьбе. Переключаясь на примеры из альтернативных отраслей, например, из криминальных традиций, отметим, что сердечник русской криминальной традиции насчитывает 72 технических элемента.



Рисунок 50.

Ключевой принцип формирования сердечника таков: именно сердечник должен быть «способен» реализовать тактику. Категориями причинно-следственных связей, мы могли бы сказать так: **тактика первична, сердечник вторичен**. Именно тактика определяет, какой сердечник надлежит выбирать при реализации задачи. Тем не менее, на этапе тренировки большинство действуют с точностью до наоборот: сначала учат приёмы, которые им просто нравятся, а потом, уже в реальной ситуации получается, что посредством этих «понравившихся» приёмов не удаётся реализовать тактический замысел. И что в итоге? Промах, поражение, невыполненная задача, а главное – осознание, что учился зря.

Изначально разрешается вопрос тактики, затем, согласно тактической модели, выбирается сердечник. Диапазон тактических моделей также различается; во многом, доступность тактической модели определяется уровнем подготовки человека, привязкой к профессии и частным интересам (хобби). Ниже на рисунке-схеме представлена классификация тактических моделей, применимых в самых разнообразных сферах деятельности.



Схема 6.

Итак, данность 21 века такова, что большинство обучающихся и тренирующихся приступают к изучению и формированию сердечника без представления о тактике, тактических моделях и тактических машинах. Эмпирически, исследуя динамику взаимодействия «тренер/инструктор – ученик», мы могли бы сослаться и на такую тенденцию: при отсутствии тактики (то есть, пропуская шаг тактического воспитания) некто начинает формировать сердечник у своего подопечного. Многие так и посещают различные курсы, школы, внимают тому, «как надо делать» без осмысления замысла, без представлений о векторе приложения усилий.

Полагаем, не станет новостью некоторое критическое замечание о том, что на старте знакомства со школой маловероятно, что кто-либо мгновенно пояснит корневик и приступит к пояснению тактических аспектов. Тот же стрелок-новичок, только-только окунувшись в среду стрельбы на круглом стенде, перво-наперво пытается понять, как ему разбивать тарелки. Он не задумывается об устройстве круглого стенда (почему он такой, а не какой-либо иной конфигурации); в чем смысл тренировок на круглом стенде, существует ли понятие «тактики разбивания тарелочек» и так далее. Наблюдение за другими стрелками и понимание, что кто-то «поражает мишень, а кто-то нет», разумеется, порождает различные вопросы, но не те, что определяют качественный подход к тренировке. А потому обыкновенно получается примерно так:

А) корневик неизвестен (никто не объяснил);

Б) тактика неизвестна (также никто не пояснил);

В) даны упражнения; действуй по принципу «дали – значит, делай; повторяй упражнения».

В одном из интервью моему Шефу, Олегу Викторовичу, был задан вопрос: «А как бы лично вы подошли к разрешению задачи организации тренировок? То есть, как бы действовали лично вы?» Далее с максимальной точностью привожу пояснение.

«Как бы я действовал? Первое, с чего бы я начал – это простые аспекты. Допустим, нет ещё даже никакого ружья. Ружьё занимает своё место в пирамиде, ещё успеет его достать и пострелять. Прежде я бы кое-что объяснил, а именно: стоит определиться, что именно вы хотите стрелять, какую дисциплину. От того, что вы хотите, зависит всё остальное.

Предположим, выбор пал на скит, то есть стрелять круг. Соответственно, чтобы прийти к некоему тактическому пониманию, сначала полезно узнать и осмыслить две «развилки».

Первая. Я беру 10 патронов, достаю ружьё и говорю: стреляй по тарелочке. И если человек попадает по тарелочке, я как инструктор понимаю: впереди – огромные неприятности. Наши тренировки – это надолго. Да, сейчас он в некоторые тарелочки попадает. Радость, эйфория, первые результаты, отличный настрой. Но как только начнётся учебно-тренировочный процесс,

препятствия не заставят себя долго ждать. Всё дело в том, что человек попадает по какой-то причине (ранее мы уже рассматривали зависимость качества реализации двигательных от некоей прошлой деятельности, порождающей предрасположенность индивида к некоторым новым занятиям, равно как и понятие «профессиональная деформация»). И, по сути, придётся не просто учить человека стрелять по разным мишеням, различным способам и методам поражения мишеней, но ПЕРЕУЧИВАТЬ его. А это занятие, откровенно говоря, самое сложное и нередко неблагодарное.

Второе. Я бы точно начал знакомство с дисциплиной, поясняя, насколько то или иное представление, а затем и восприятие бывает субъективно. **Наш взгляд субъективен**, что бы мы с ним ни делали (данная тенденция касается подавляющего числа людей, хотя, безусловно, имеются и редкие исключения).

О том, что значит «субъективность взгляда», я бы не стал объяснять на круглом стенде. Поверьте, не самое удачное место. С круглого стенда я бы прямиком отправился в бильярдную, естественно, пригласив проследовать и новичка. На бильярде я бы поставил одну экспериментальную задачу: вот 8 шаров, расставлены в ряд; пожалуйста, бери кий и шар за шаром забивай в лузу.

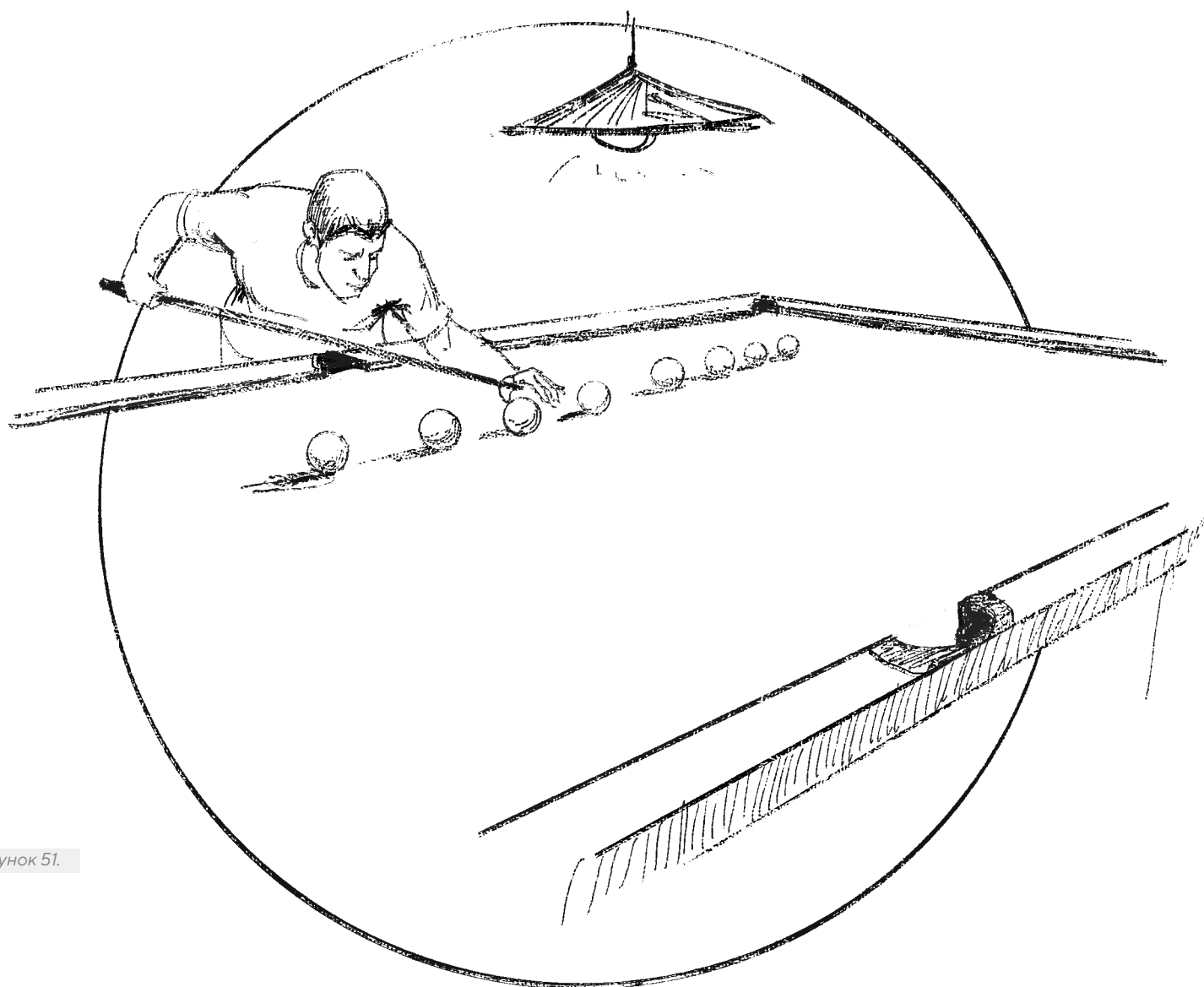


Рисунок 51.



Допустим, прямой удар отправляет первый, центральный шар в лузу. Дальше шары забивают, двигаясь от центра на один шар вправо, а затем так же влево (обратите внимание на рисунок-схему). Безусловно, как только увеличивается угол, задача усложняется. До тех пор, пока у подопечного получается отправлять шар за шаром в лузу, его внимание не переключаем. Как только фиксируется первое непопадание, останавливаемся и задаём вопрос: «Что ж такое? Почему шар «отказался» залетать в лузу?» Тем самым наш разум получает команду осмысливать ситуацию, обрабатывать данные. Собственно, **на этой практической демонстрации как раз удобно показать, что значит «субъективное зрение» и как выглядят последствия этой субъективности.** Иными словами, наше зрение почему-то передало картину данных разуму с пометкой «Бей кием смело, точно попадёшь!» Разум посчитал, что всё получится, но... Почему-то шар отправился в незапланированное путешествие по бильярдному столу, а не очутился в лузе.

С точно такой же проблемой сталкиваются стрелки на круглом стенде. В момент нажатия на курок как спортсмену, так и любителю кажется: «Я попаду!» Но потом выясняется, что тарелочка почему-то улетела и разбить её не удалось. Почему?

Во-первых, человек человеку рознь; каждый видит одно и то же неодинаково. Все люди воспринимают и видят текущую картину неодинаково. Каждому из нас свойственна своя специфика зрения. А у всякой летящей тарелочки вдобавок — ещё и своя динамика движения. Это не шар, пребывающий в состоянии покоя. Следовательно, задача ещё более усложняется. «Нажимаю, стреляю и не попадаю», — мой разум будто обманывает меня же. То есть, разум то ли спуск нажимает не так, то ли невовремя — неизвестно, но точно что-то совершается ошибочно, вразрез объективной картине летящей тарелочки.

Аналогичные наблюдения, рассуждения, демонстрации на примере с бильярдом должны побудить человека прийти к простому выводу: «Что-то я делаю не так. А значит, если я продолжу делать то же самое, не внося изменения, я продолжу промахиваться».

Как быть? Придумывать некие способы и подходы, чтобы «обманывать» собственный разум.

Согласно экспериментально-исследовательским наработкам моего Шефа в самой что ни на и есть практической Лаборатории круглого стенда начало обучения прекрасно сочетается с выявлением и осмыслением различных способов «разбивания тарелочек». По сути, важно выяснить и изучить все способы «попадания», все способы поражения мишеней на круглом стенде, какие только существуют в мире.

Изучая динамику полёта тарелочек на круглом стенде, можно классифицировать 5 видов мишеней: 1) встречная мишень 2) левая боковая мишень 3) правая боковая мишень 4) угонная 5) дублеты (мишени, «разлетающиеся» одновременно в разные стороны). Соответственно, под разными углами ми-

шени могут лететь как на стрелка, так и от него; а также лететь справа-налево или слева-направо.

Какие мишени самые сложные? Таких нет. У каждой мишени – своя специфика. И стоит некоторое время посвятить изучению способов разбивания мишеней, как выяснится: А) способов не так много и Б) они достаточно понятны, то есть, не требуется специального пятилетнего образования и уровня лауреата Нобелевской премии, чтобы разобраться, как срабатывают механизмы поражения тарелочек. Таковых механизмов всего-то пять.

Итак, шаг первый: выяснили, какие существуют способы разбивания тарелочек. Дальше: берём 50 патронов ( $5 * 10 = 50$ ) и по 10 патронов стреляем каждый из способов. Безусловно, сначала предстоит подробно каждый из способов нарисовать на планшете (или на доске) и пояснить, как они срабатывают. Получив обратную связь от тренирующегося, понятны ли ему эти способы, затем уже следовать на стенд, учиться эти способы стрелять.

По сути, демонстрируя логический принцип организации обучения (какой из подходов к формированию тренировочной программы можно выбрать), мой Шеф, руководствуясь принципами прикладной науки, следует от конечного аспекта – к начальному. Многим кажется, что логичным было бы ещё на старте «до винта» разобраться с дробовиком для стендовой стрельбы, однако именно к этой точке мы и придём в самом конце.

Ещё раз: следуем от способов разбивания мишеней – к аспектам настройки ружья.

#### **Целостно логическая схема тренировки на круглом стенде выглядит так:**

1. Осмысление и практика поражения мишеней всеми существующими способами;
2. Движение ружья вслед за мишенью (движения с ружьём: как всё проделать быстро и плавно);
3. Вскидка;
4. Вкладка;
5. Настройка ружья (каждое ружьё должно быть настроено под стрелка таким способом, чтобы максимально увеличивать эффективность и способствовать попаданию).

По аналогии, другим способом называя представленную логическую схему, мы даже могли бы её назвать «Способы обмана собственного разума».

Иными словами, мы, тренируясь, словно следуем «задом наперёд», то есть в обратную сторону, от субъективно воспринимаемого конечного такта навыка – к начальному вопросу, якобы самому простому (настройка ружья).

Двигаясь в освоении стрелкового искусства по принципу «с конца — в начало», тренирующийся откроет для себя не только ключевые механизмы достижения результата, но и выяснит сопутствующие «тайные» или просто неочевидные аспекты. Например, что такое «осыпь дроби» и куда она «ложится». К слову, лучше всего такие аспекты демонстрировать на пристрелочной stodольной мишени.

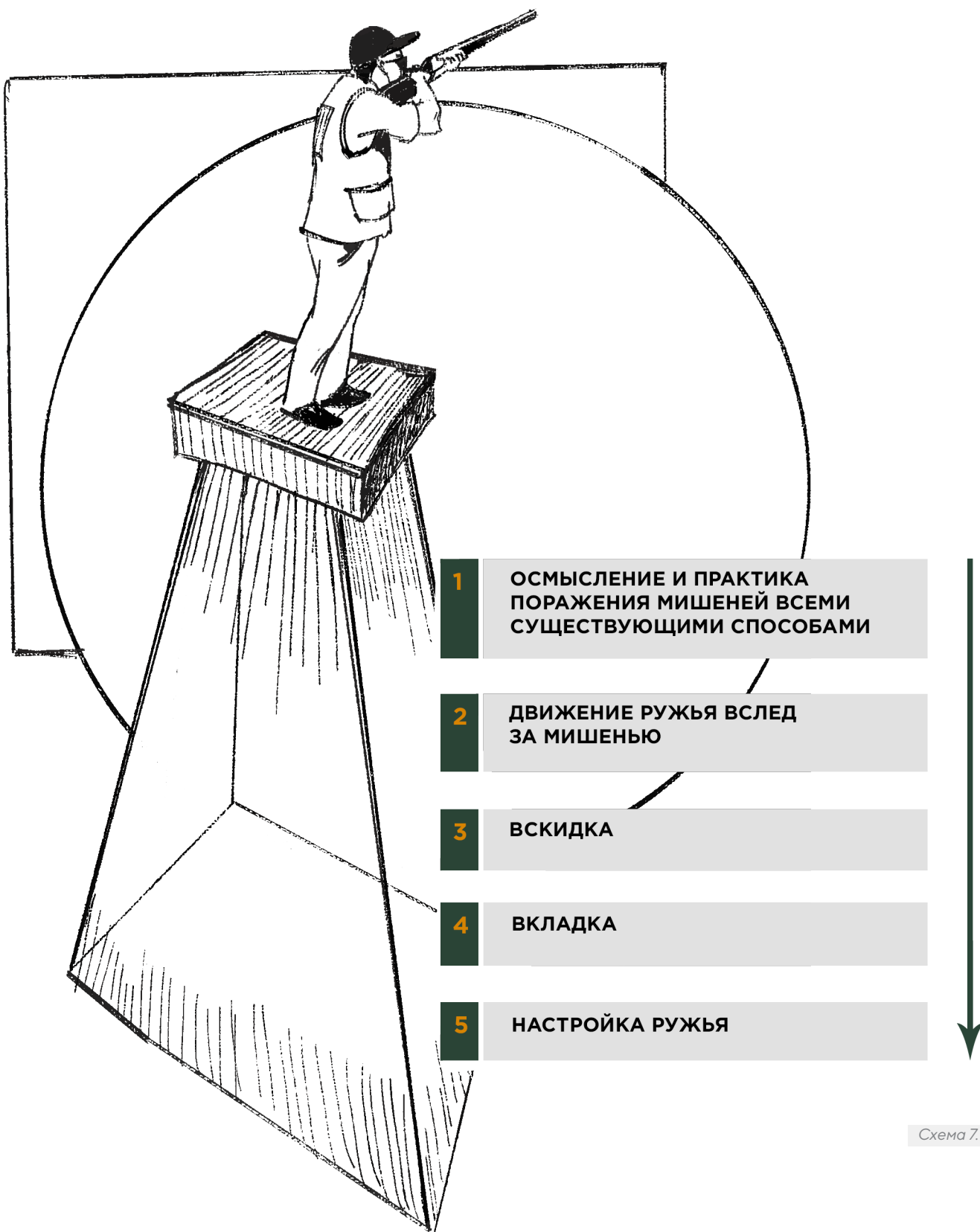


Схема 7.

Цель представленных стрелковых манипуляций: создать условия тренировки, позволяющие стрелку не только изучить механизмы разбивания мишеней, но и способы обмана собственного разума, который, напомним, тяготеет в плоскость некоего собственного субъективного восприятия. Перейдя к этапу «настройка ружья», тренирующийся уже постигнет практическим путём догмат о том, что правильная настройка ружья обеспечивает 40% попадания, это уже не станет фактом новым или необычным. Применительно к бизнесу, по аналогии, рационально заключить, что «настройка собственной профессиональной деятельности» – это 40% успеха. Вот такое соотношение.

Безусловно, на каждом «шаге» репрезентированной логической схемы организации тренировки стендовой стрельбы существуют свои упражнения. Цель первой группы упражнений, в частности, заключается в том, чтобы побудить и заставить человека вообще попадать по летящим тарелочкам. Пусть стрелок-новичок поражает не все мишени, пусть он стреляет неэстетично (или попросту «коряво») – все эти оценочные категории неважны. В фокусе внимания должны быть и оставаться непосредственно способы разбивания мишеней.

На последующих этапах цели, упражнения и новые, раскрывающие свои «секреты» аспекты будут разные; так, например, на этапе изучения вкладки, стрелок придёт к умозаключению, что правильная вкладка предполагает соответствующую стойку. Затем, на дальнейшем этапе категория «стойка» ретрансформируется в «стойку с ружьём для вскидки». Сначала человек научится просто быстро вскидывать ружьё, затем – быстро вскидывать ружьё, двигаться с ним и нажимать на спуск, причём выбрав способ поражения мишени ДО ТОГО, как она «вылетит» из будки. Например, стрелок будет давать себе мысленную команду: «Следующую мишень разбиваю методом постоянного упреждения». Разуму, получившему «команду хозяина», уже не нужно будет выполнять сложнейшую задачу по обработке данных с целью выбора способа разбивания мишени в запредельно короткий промежуток времени; способ известен заранее, а значит, требуется просто «привести его в исполнение».

Бесспорно, в ходе тренировки очень важно наблюдать за собой и ходом изменений. В частности, отмечать, какой из способов разбивания тарелочек получается использовать эффективнее, а над каким из способов придётся поработать усерднее. Да, предстоит научиться стрелять всеми способами, но выявить, к какому из способов разум тяготеет, что ему лучше «удаётся» – весьма полезно. Исследовательский подход и самонаблюдение не менее важны, чем пояснения тренера и демонстрации, поскольку в противном случае даже самые амбициозные начинания могут попросту разбиться о стену теоретического непонимания, излишнего засилия терминологии и, особенно, рассказами математического толка, что и как «рассчитать».

Подводя итоги представленного анализа, сфокусируем внимание на центральном послые данной главы-беседы: собирая сердечник, требуется из всего обилия данных выявить сердечник, наилучший для реализации поставленных технических задач, то есть ориентируясь на существующие технические задачи (не наоборот).

И, если «догмы» есть категории, посредством которых осуществляется «программирование» разума (как он будет функционировать, согласно каким моделям, логике и пр.), то упражнения с целью освоения тактических связей позволяют «программировать», то есть обучать ТЕЛО. Иными словами, как приобретать те самые «двигательные», о которых идёт речь с самого начала монографии.

К сожалению, многие, слишком многие пренебрегают принципом обучения «движения от конечного этапа — к старту»; не интересуются, под какие именно задачи им понадобится некий свод технических элементов, а то и вовсе спотыкаются и «застревают» на этапе настройки оружия под себя, не успев толком пострелять. Важно не просто «подержать оружие в руках» и услышать громкий звук «Бабах!», но и понять, какие тарелочки удаётся поразить, а какие — нет, и главное, ПОЧЕМУ.

В частности, причин промахов не так глобально много, всего три:

1. **нерабочая система «стрелок — оружие».** То есть, на начальном этапе у человека не просто нет навыка поражения мишеней, но и тело нетренированное; даже просто пару часов подержать стендовое ружьё, время от времени его «вскидывая» — это уже неизвестная двигательная задача и нагрузка для тела.
2. **попытка поразить мишень не тем способом.** Не выбирая способ поражения тарелочки, но просто «пытаясь в неё попасть», человек, скорее, не стендовой стрельбой занимается, но играет в «русскую рулетку». Иными словами, пребывает в невидимом казино, в котором всем заправляют некие вероятности.
3. **оружие не настроено.**

Итого: три причины, по которым тарелочке удаётся «избежать» дроби и уйти восвояси. Естественно, в ходе тренировки важно поэтапно все три озвученные причины устранить. Главнейшей, то есть самой мощной причиной, по которой стрелки далеко не всегда разбивают мишени — это непонимание способа поражения тарелочек или выбор не того способа. То есть, чаще всего «спотыкаются» именно об этот камень преткновения.

**НЕ отличая и НЕ применяя способы поражения мишеней, стрелок, соответственно, обрекает себя на тактическую слепоту.** Он попросту не понимает, какую именно тактику применить и почему.

Используя логическую схему осмысления тактов тренировки, шаг за шагом проделывая свойственные каждому элементу упражнения, человек качественно практикуется, то есть, у него появляется практика. Анализируя те или иные практические аспекты, проделывая работу над ошибками, изучая критические замечания тренера, стрелок учится осмысленно. И, что немаловажно, учится один раз, формирует сердечник, исходя из существующих в его жизни и деятельности задач, да так, чтобы потом не переучиваться.

Да, сегодня не так много людей сталкиваются с задачами стрельбы на круглом стенде. Однако аналогизируя полученные научно-практические выкладки и открытия в ходе изучения стрелковой среды, равно как и механизмы достижения успеха в различных стрелковых дисциплинах, каждый человек сможет «перенести» полученные знания о разуме на свою профессиональную деятельность. Безусловно, профессии у нас всех разные, зато устройство разума определённно не меняется, будь человеку хоть 10 лет, хоть 80; занимается он консалтингом или менеджментом; осуществляет свою деятельность в Китае или Украине. Разум человека – это «потрясающая машина», и мало того, что знание его структуры, функционала, логики и пр. напрямую способствует становлению и развитию успешной деятельности человека, но и сама по себе – это константа, как изволили бы выразиться математики. Величина постоянная, одна из немногих в современном изменчивом мире.



*Разум можно сравнить с силой гравитации, слабейшей из природных сил, но, в конце концов, создающей Солнце и звездные системы.*

*Альфред Норт Уайтхед*

# 20

## ГЛАВА

### ПРАКТИКУМ: В ПОИСКАХ КЛЮЧЕВОГО ФАКТОРА

#### ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Данная глава написана по материалам научно-исследовательской сессии, цель которой – практическое занятие по выявлению ключевых факторов различных школ, дисциплин, учений и так далее. Поскольку именно корневик является центральной категорией плато, собственно, без понимания корневика дальнейшее построение тренировочной программы сродни движению «пальцем в небо». Впрочем, задаться вопросом о корневике и найти его – всё-таки не одно и то же. А потому в качестве примера приводим результаты научного диалога на предмет обнаружения корневика различных систем и дисциплин.

**Е**сли представить поиск корневика как интеллектуальное тренировочное упражнение, выполнять такого рода упражнения мы начали с научной дисциплины, насчитывающей в своих рядах потрясающее число Школ. Да, речь идёт о психологии. Сделав выборку из ключевых психологических школ, мы приступили к анализу ключевого фактора.

## 1 ШКОЛА АНАЛИТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ (ОСНОВАТЕЛЬ КАРЛ ГУСТАВ ЮНГ).

Центральной идеей этой школы является так называемая «Индивидуация», что есть путь героя. Индивидуация понимается как процесс, посредством которого человек становится единым целым, самим собой, способным быть автономным и независимым на все 100%.

**Иными словами, корневик аналитической школы психологии – путь героя.** Как именно пройти индивидуацию? Какие вехи и стадии существуют; какие препятствия и как их преодолевать – вокруг идеи индивидуации «закручивается», то есть организовывается аналитическое учение Юнга.

Как именно был найден и сформулирован корневик этой школы? В ходе дискуссии мы ответили на вопрос: «Что именно надо сделать? И ради чего?»

### ■ КОРНЕВИК – ответ на вопрос «Ради чего это всё?»

По факту, зачем человеку 72 программных труда Юнга? Зачем все эти книги и материалы? Что в конце? Что даёт Школа? Намеренно приводим все озвученные вопросы, чтобы продемонстрировать варианты подхода к разрешению ключевого фактора.

Соответственно, если человек увлекается архетипами и посвящает время только исследованию архетипов, как таковой аналитической Школой он не занимается. Даже сама по себе архетипическая структура – это элемент, позволяющий осмыслить способы реализации некоторых вех индивидуации; один из элементов, не более того. Тем не менее, современный рынок информационных услуг буквально переполнен семинарами, лекциями, тренингами, посвящёнными различным архетипам (анима и анимус, тень и пр.), а об «индивидуации» большинство лекторов, как говорится, «ни слова не слышали» да «Красную книгу» мэтра Юнга не читали.

## 2 ШКОЛА СУДЬБОПСИХОЛОГИИ (ОСНОВАТЕЛЬ ЛИПОТ СОНДИ)

Для тех, кто не знаком с судьбоаналитическим учением Л. Сонди, одного из самых выдающихся учёных, во многом опередившем время, предоставим короткую справку на предмет центральной концепции Школы. Для интересующихся глубоко и основательно рекомендуется изучить книги Л. Сонди, в частности,



начать знакомство с труда «Я-Анализ», а также с книгой «Философия Сонди», автор О. Мальцев. В философии учения Сонди центром является состояние «Понтифекс Оппозиторум» (pontifex oppositorum) или «высшее жреческое». Это некое особое состояние Человека и уровень развития его «Я», что позволяет разрешать конфликты в жизни и осознанно управлять собственной судьбой, выстраивая её свободно и вне зависимостей от требований внешней среды и её институтов.

Философия Липота Сонди заключается не только в описании философской концепции достижения «Понтифекс Оппозиторум», но и в понимании, как это знание реализуется и применяется в жизни в любых ситуациях — от ежедневного решения и выбора, до осознания Смысла Жизни.

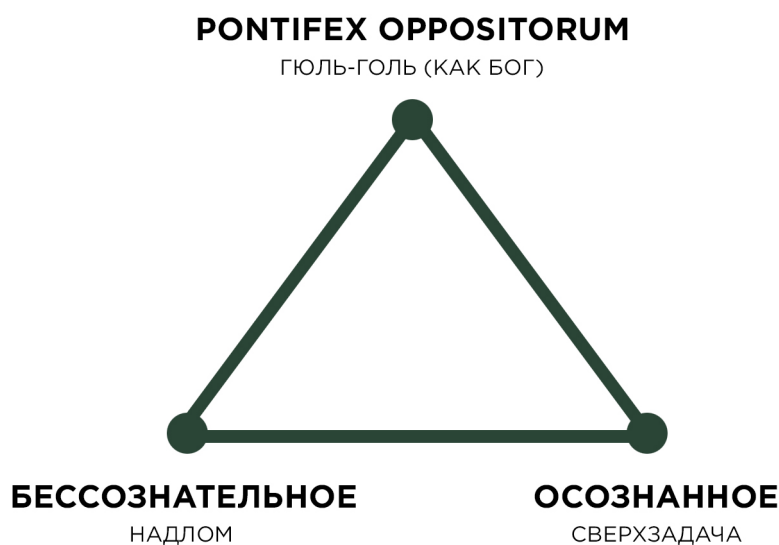


Схема 8.

▣▣ *«Понятие удивительное и интересное, смею вас заверить, несмотря на внушительное и несколько громоздкое латинское наименование. Впервые дефиницию Pontifex Oppositorum ввёл Липот Сонди ещё в 1948 году, поскольку на тот момент в науке не существовало обозначения для описания особенных свойств «Я» — да непростого Я, а Я могущественного и способного, автономного и мудрого, решительного и беспристрастного».*

*«Философия Л. Сонди», Олег Мальцев*

Соответственно, формулировка ключевого фактора Школы Судьбопсихологии выглядит так:

■ **«Живи как Pontifex Oppositorum, то есть как Бог»;**

а как именно человеку приблизиться по свойствам к этой высшей божественной категории — в том и кроется суть судьбоаналитического учения, изложенного в пяти фундаментальных трудах (и ещё более 50 согласующихся книг, монографий, материалов коллоквиумов и пр.)

## 3 УЧЕНИЕ З. ФРЕЙДА (ПСИХОАНАЛИЗ)

Зигмунд Фрейд осуществил колоссальный вклад в становление и развитие глубинной психологии. В принципе, считается, что и термин «бессознательное» увековечил Фрейд (хотя и по этому поводу не утихают споры), и впервые описал механизмы защиты психики, и вообще весьма масштабно осмыслил категорию «душевного аппарата». Что же, ежели «нырять» в информационную среду и полагаться на Google, можно буквально потеряться. Однако, поскольку главная разрешаемая задача в ключе данного практикума — это обнаружение корневика учения, значит, не стоит делать шаг в сторону от ключевого фактора и не забывать вопрос «Ради чего это всё?» То есть, ради чего вообще Зигмунд Фрейд изучал бессознательное, конструкты психики «Оно», «Я» и «Сверх-Я»? Зачем разработал метод «свободных ассоциаций» и толковал сны? Ради чего «родился» психоанализ? К слову, не уступая прочим мэтрам-основателям глубинной психологии, а именно Сонди и Юнгу, пожалуй, Зигмунд Фрейд был весьма «плодотворным» писателем. 26 томов собрания сочинений — это немало, согласитесь. Однако «зачем?» эти 26 томов — вот в чём вопрос. Не станем томить, а то и дразнить любопытство читателя, и представим корневик учения Фрейда:

### ■ «Как с этим жить?»

По-иному, как жить с «Оно», «Я» и «сверх-Я», со всеми аспектами и особенностями организации своего душевного аппарата, с вытесненными проблемами и сублимированными идеями и так далее. Как жить со всем этим набором?

## 4 УЧЕНИЕ АЛЬФРЕДА АДЛЕРА

Что немаловажно, некоторые из учеников и последователей Зигмунда Фрейда во многом преуспели, пытаюсь предоставить практически полезный и осмысленный ответ на извечно терзающее «Как?» В частности, Альфред Адлер, разработавший «концепцию индивидуальной теории личности», изучая жизненный стиль человека представил общественности 2 категории: «комплекс неполноценности» и «комплекс превосходства». Зачем? Чтобы тем самым попытаться дать ответ на вопрос Фрейда «Как жить?», а именно:

### ■ Жить, добившись баланса между «неполноценностью» и ощущением превосходства, а по сути, баланса между заблуждениями и желаниями.

Человек неполноценен настолько, сколько у него существует заблуждений; и преисполнен превосходством ровно настолько, сколькими желаниями ведом.

## 5 ЭКЗИСТЕНЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Для справки обратимся к материалам психологического словаря. Название школы происходит от латинского *existentia* (существование); перед нами — одно из направлений «гуманистической психологии». Экзистенциальная психология изучает:

1. проблемы времени, жизни и смерти;
2. проблемы свободы, ответственности и выбора;
3. проблемы общения, любви и одиночества;
4. проблемы поиска смысла существования.

Данная дисциплина подчеркивает уникальность несводимого к общим схемам личного опыта конкретного человека. Одна из целей: решение проблемы восстановления аутентичности личности — соответствия её бытия в мире её внутренней природе. В практике также используются многие достижения психоанализа. Наиболее видные представители: Л. Бинсвангер, М. Босс, Е. Минковски, Р. Мей, В. Франкл, Дж. Бугенталь.

*В чём суть ключевого фактора?* Опять-таки в попытке дать ответ на вопрос, заданный ещё Фрейдом, а именно:

### ■ «Жить в процессе подражания какому-либо персонажу».

Вам страшно, больно, преследуют неудачи и хочется «придушить соседей, что мешают спать?» Терапия экзистенциальной школы сместит фокус зрения: «Это всё происходит точно не с вами!» И, соответственно, напрашивается вывод о назначении арт-терапии: помочь человеку «превратиться» в иного персонажа, а затем продолжить жить в процессе подражания выбранному персонажу. А так как неудачи происходят «не со мной», то и переживать или бояться больше не нужно. Для чуть более гротескного сравнения вспомним принцип компьютерной игры: допустим, персонаж, за которого вы играете, погибает в ходе одного из квестов. Вы расстраиваетесь из-за такой «потери»? Да не особо, ведь в наличии несколько автосохранений (можно вернуться на старт квеста) плюс ещё 7 «жизней» в запасе. Что ж, если бы Фрейд дожил до наших дней и познакомился с Play Station, вероятно, 26 томов он бы и не написал...

Для желающих изучить прочие школы психологии с точки зрения анализа ключевого фактора, рекомендуем обратить внимание на следующую тенденцию: три «слона» или «три столпа» психологии — это учения Юнга, Фрейда и Сонди. В 99 случаях из 100 более позднее школы брали за основу корневик этих трёх школ и пытались его либо осмыслить, либо переосмыслить. Допустим, ключевой фактор судьбоаналитического учения «Живи как Бог» не сильно-то качественно удаётся реализовать. Почему так? Что именно мешает? Таковую сферу интересов наверняка удовлетворит основатель психодиагностики Герман Роршах. Роршах непосредственно изучал, что именно мешает человек по

жизни добиваться тех или иных величин, в том числе, самых трансцендентных. Хочется вести некий образ жизни, но неясно, как тактически быть со всем багажом «жизненных подарков», травм, стрессов, шрамов и прочее – добро пожаловать в психоанализ. Не нравится подход Фрейда? Пожалуйте к Адлеру. Адлер не угодил? Есть онтопсихология. Или та же экзистенциальная школа. Или даже Гештальт.

Собственно, «Путь героя», «Живи, как pontifex oppositorum» и «Как со всем этим жить?» – не просто частные случаи и корневики отдельных школ, но центральные категории всей современной психологии. Однако по причине того, что данный подход, от ключевого фактора, применяют лишь единицы, и нашему времени присуща тенденция, описанная ещё Александром Сергеевичем Пушкиным в романе «Евгений Онегин»:

*Мы все учились понемногу  
Чему-нибудь и как-нибудь,  
Так воспитаньем, слава богу,  
У нас немудрено блеснуть.*

«Чему-нибудь» и «как-нибудь» представляется возможным обучаться только в одном случае: при условии отсутствия корневика. В обучении ключевой фактор – это самое главное. То, с чего следует обучение начинать. А в дальнейшем, никогда не забывать, не оставлять в сторону как трофей или фотографию в рамке, пылиться на сервант, но в ходе обучения непосредственно сверяться с корневиком, отмечая, в верном ли направлении вы движетесь, тому ли вы учитесь и следуете ли вы доктрине и концепции Школы. Потому корневик и сравнивают с компасом: как «компас» позволяет мгновенно зафиксировать любое отклонение, так и корневик способствует своевременному обнаружению несоответствий и расхождений, корректировке, а значит, и исключению поражений и неудач.

И касается этот принцип абсолютно всего. В предшествующих главах мы уже рассматривали и боевые стили, и спортивные дисциплины; даже «заглянули» в гости к альтернативным плоскостям и на примере криминальных традиций также отметили, что именно ключевой фактор диктует категорическую разность подходов. Тем не менее, и это не предел. Целые отрасли, целые научные дисциплины отличаются друг от друга не просто генезисом, методологической базой и качеством практической полезности, но, в первую очередь, ключевой идеей – корневиком.

Для наглядности демонстрации обратимся к анализу двух злободневных наук – экономики и политологии. Как полагаете, как выглядят ключевые факторы этих отраслей знаний?

## ЭКОНОМИКА

*Итак, начнём, пожалуй, с экономики.*

Только задумайтесь, ради чего иные жители планеты Земля продают свою последнюю собственность (в частности, объекты недвижимости), чтобы поступить на экономический факультет Гарварда и получить образование в недрах именно этой дисциплины? *Ради чего?*

Допустим, вы не принадлежите к описанной выше когорте лиц. Однако так или иначе и в старших классах школы, и во многих университетах (или иных высших учебных заведениях) в каком-то объёме преподаётся экономическая дисциплина (в частности, «История экономических учений», «Политэкономия», «Международная экономика» и т.п.). Зачем этому учить? Зачем по ночам студентам вникать в мысли столетней давности некоего Адама Смита? Безусловно, не с той целью, чтоб сдать экзамен или зачёт и на следующий день забыть все эти данные, как «страшный сон»...

*Как вообще сегодня трактуется экономика?*

**Экономика** — способ организации деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых им для потребления; наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности;

- совокупность наук о ведении хозяйства, вид социальной науки, изучающий взаимоотношение людей в процессе производства, потребления, распределения и обмена товаров или услуг;
- искусство удовлетворять безграничные потребности посредством ограниченных ресурсов.

Бесспорно, мы могли бы привести ещё 200 определений, но объём монографии, равно как и её цели, просто не позволят реализовать данный шаг. Впрочем, уже из имеющихся в наличии дескрипторов мы могли бы «вычленил» самое главное. Итак, ради чего это всё?

Экономика — **наука о понимании** (то есть предстоит ещё добиться понимания), что вы, уважаемые люди разумные, **живёте в мире ограниченных ресурсов, а значит, претендовать на эти ресурсы практически не можете**. Более того, изучающие экономику не являются «строителями», «конструкторами» или «реализаторами» экономических идей. Кем же выступают эти люди, в чём их роль и задача? Ключевая задача — воплощать экономические идеи, модели и конструкции, принадлежащие совершенно иной группе лиц. Иными словами, метафорично, в Гарварде обучаются «воплощатели», условно назовём их так. Точно не руководители, не топ-менеджеры или новаторы и не ведущие лица, преобразовывающие экономический облик мира. Сводя к максимальной простоте приведённые формулировки, на уровне обывателя корневик звучал бы так:

## ■ «Почему среднестатистическому человеку ничего «не светит» в мире ограниченных ресурсов».

**Как занять в этом мире достойное место** — другая, практическая часть экономической дисциплины. «Теория управления ресурсами», «пирамида потребностей», «спрос рождает предложение» — убеждения и догматы научной дисциплины, которая не позволит стать «архитектором экономики» или «генератором общественно-полезных идей», она просто для этого не создана. «Где ваше место и почему занять его возможно только посредством прохождения карьерной лестницы» — об этом написано множество экономических книг и прочитано немало лекций. Тем же, кто «спрыгивает» с карьерной лестницы и делают шаг в сторону от концепций «ограниченных ресурсов, которыми никто не поделится», нередко удаётся альтернативными способами добиться успехов и даже стать первопроходцами и новаторами тех самых новых и актуальных экономических идей, моделей и подходов.

К слову, заметили, насколько качественно экономика и её доктрина «Как жить в мире ограниченных ресурсов?» сочетается с корневиком учения Фрейда? По сути, это и есть тематическое дисциплинарное продолжение осмысления ответа на комплексный вопрос от мэтра глубиной психологии. Другой ответ на вопрос «Как с этим жить?»: максимально высоко вскарабкаться по карьерной лестнице и как можно прочнее занять своё место.

## ПОЛИТОЛОГИЯ

*А как же политология?*

Несколько слов о том, каков облик политологии в мире толерантных формулировок.

**Политология** — это отрасль науки, изучающая политику, организацию, жизнь общества, проблемы внутренней и внешней политики;

- специальная общественная наука (науки) о политике, о закономерностях, путях, формах и методах возникновения, организации, функционирования и развития политических явлений, отношений и процессов, осуществления политической власти;
- наука о сущности, формах и закономерностях возникновения, функционирования и развития политических систем, политических явлений и процессов, их месте и роли в жизни общества.

Трёх формулировок должно быть достаточно. Итак, попробуем проникнуть в суть. По логике, политология должна быть напрямую связана с политикой, а та, в свою очередь, с наукой о власти. Ради чего развивать отдельную комплексную гуманитарную дисциплину?

Применяя метод альтернативной отрасли к этому рассуждению, как минимум, отмечаем две причины, позволяющие осмыслить ответ на: «Ради чего это всё?» Ключевой дескриптор – власть. Соответственно, политология проясняет такие зоны неизвестного: **1) почему некая власть справедлива** (например, почему американская демократия – наилучшая форма организации общественной жизни); **2) почему вам вообще не стоит заниматься аспектами власти** (это сложно, небезопасно, ресурсозатратно и вряд ли перспективно и пр.)

Более того, не секрет, что политика подразумевает игру без правил. *Зачем кому-либо (в частности, лично вам) становится участником или даже просто свидетелем игры без правил?* Как бы то ни было, политология «пояснит», почему текущая власть справедлива, а значит, большинству вовсе не о чем беспокоиться. Существует даже такое шуточное наблюдение: криминология изучает преступников-неудачников; удачливых же преступников изучает другая научная дисциплина, политология.

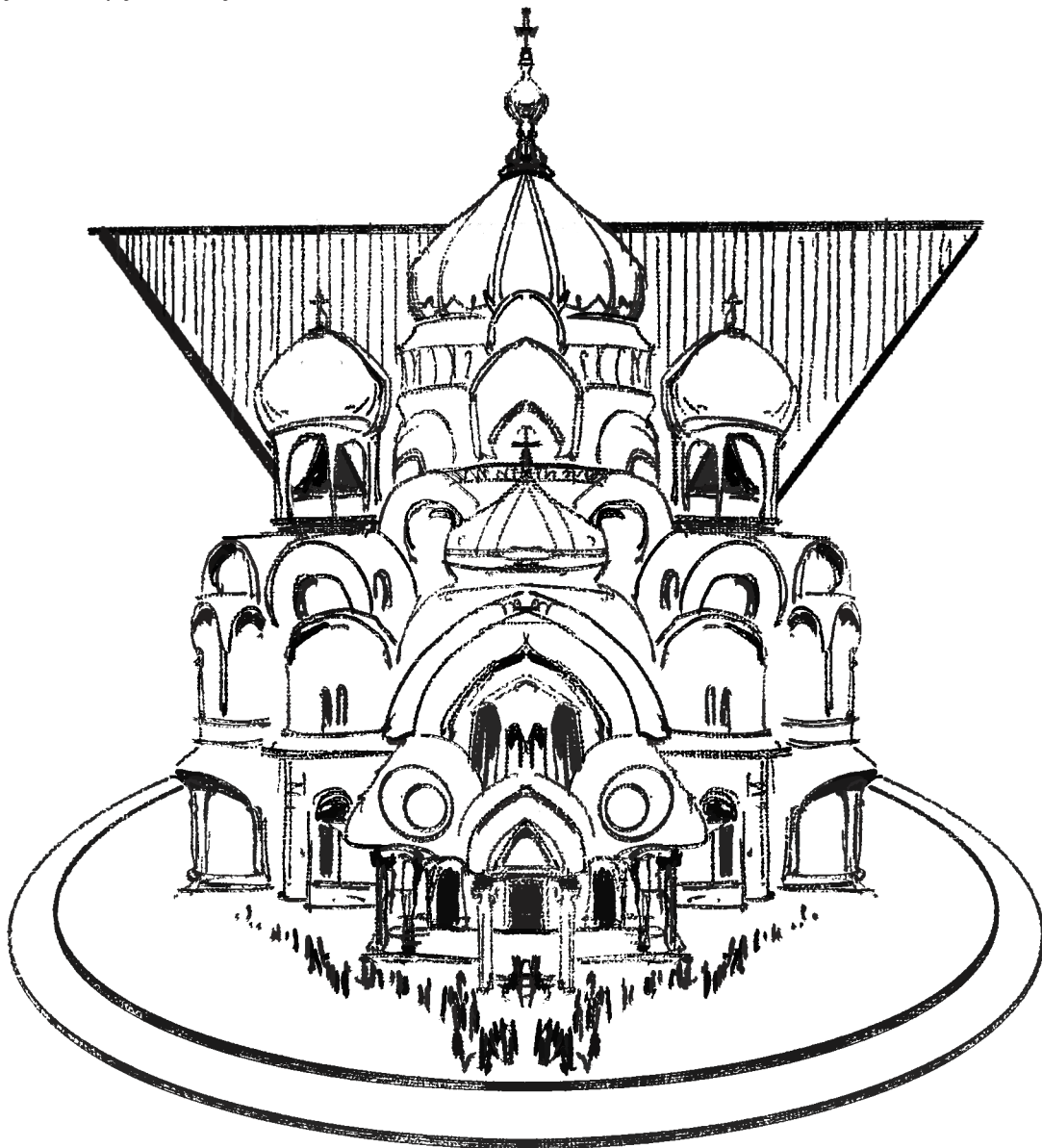


Рисунок 52.

С другой стороны, даже исходя из общих интересов и обогащения кругозора, всё же попытка осмыслить, например, текущую политическую модель — это, пожалуй, любопытно и занимательно, но точно ничего человеку не даёт, поскольку никоим образом повлиять на данную модель человек не в силах. Однако, дабы по жизни шагать не было так грустно, политология позволяет «аргументированно» объяснить социуму, что именно он — и даже каждый участник этого самого социума — напрямую повлиял и даже создал ту самую текущую политическую модель, систему, конфигурацию и т.п. Однако верить в справедливость существующей иерархии и иметь фактические рычаги, ресурсы и способности что-либо в этой иерархии изменить или даже просто «вмешаться» в какие-либо вопросы её управления — категорически различные понятия. Сравнимые, пожалуй, с двумя прямыми, которые в Евклидовой геометрии никогда не пересекутся. В некоторой степени, исходя из анализа ключевого фактора этой дисциплины, политология — «религиозная наука»; максимально точное прототипологическое сопоставление выглядит так: достаточно верить в иерархию и оберегающую силу справедливой Церкви, однако знать, как внутри управляется эта церковь — совершенно необязательно. Достаточно верить в справедливость сохраняющейся иерархии и системы управления, а «почему так?» — особам интересующимся пояснят люди, прошедшие соответствующую подготовку.

Итак, в контексте приведённых примеров, пребывая в поисках ключевого фактора и разрешая тренировочную задачу, напомним: ключевым вопросом исследователю выступает вопрос «Ради чего это всё?». Проникновение в среду той или иной отрасли, учения, дисциплины, и особенно метод прототипологизации, безусловно, способствует более скорому и эффективному обнаружению и формулированию ключевого фактора. Тем не менее, если на первичном этапе самостоятельно сформулировать корневик не удаётся (а окружающие вас спикеры недостаточно компетентны в этом вопросе), всегда можно потренироваться в альтернативных вопросах.

И потому в конце главы к осмыслению рекомендуется ещё одно практическое задание или, если пожелаете, эксперимент. Попробуйте поразмышлять, какие ключевые идеи или концепции лежат в основе кинофильмов, которые вам нравятся. Голливуд, как говорится, за десятилетия славно потрудился; неверно утверждать, что отечественный кинематограф собирался отставать. Безусловно, кинопром переживал как взлёты, так и падения, но «классика» есть классика. Многие киноленты любимы и старшими, и младшими поколениями и не беспричинно. Некий ключевой фактор, какая-то центральная идея почему-то импонирует совершенно различным людям. Понимание такого рода причин — также полезная практика, как минимум, для интеллектуального развития личности.



А напоследок приведём цитату из старой-доброй детской книги.

- “ — Предположим, что у вас в кармане два яблока. Некто взял у вас одно яблоко. Сколько у вас осталось яблок?  
— Два.  
— Подумайте хорошенько.  
Буратино сморщился, — так здорово подумал.  
— Два...  
— Почему?  
— Я же не отдам нектору яблоко, хоть он дерись!  
«Приключения Буратино или «Золотой ключик», Аллехсей Толстой

# 21

## ГЛАВА

### ПРАКТИКУМ 2: ДИАПАЗОН

|| — Берите наводки на клиентов и продавайте, а не можете продавать — вы дерьмо. Ты не знаешь, как меня зовут? Ты приехал сюда на «Хёндае» (Hyundai), а я на BMW за \$80000 — вот как меня зовут, а тебя зовут беспомощность.  
Не можешь заключать сделки — иди домой жаловаться своей жёнушке, потому что в этой жизни важно одно — подпись клиента на пунктирной линии контракта.  
к/ф «Американцы»

Продолжаем проникать в глубины осмысления теории тренировки и переводить её на язык практических реалий. В контексте последующей главы мы представим результаты праксеологической сессии, которая служит фрагментом осмысления ответа на комплексный вопрос: «Как бы могла выглядеть тренировочная программа для тех, кто стремится повысить квалификацию в работе с клиентами и особенно — приобрести навык заключения контрактов в любой сфере и плоскости». Поскольку научная работа, лежащая в основе изложения данной главы, представляет собой диалог, большинство формулировок вопросов и ответов авторы приводят в точности; по факту, лишь некоторых элементов изложения коснулась «популярно настроенная редакторская рука».

Задача данной практической сессии: переход от теоретических аспектов построения диапазона к практическому исполнению, а именно: построению диапазона тренировочной программы для тех, кто стремится к качественным результатам в бизнесе.

## 1 Итак, вопрос первый: как узнать, что мы вышли на плато?

Заметив по практическим результатам, что научились стабильно заключать контракты вдвоём. Да, вы всё верно прочли: на плато классифицирующим признаком является умение работать в паре, заключать контракты «вдвоём», то есть вместе со своим руководством. В итоге, возникает следующий треугольник взаимодействия: **ваше руководство — вы — клиент**.

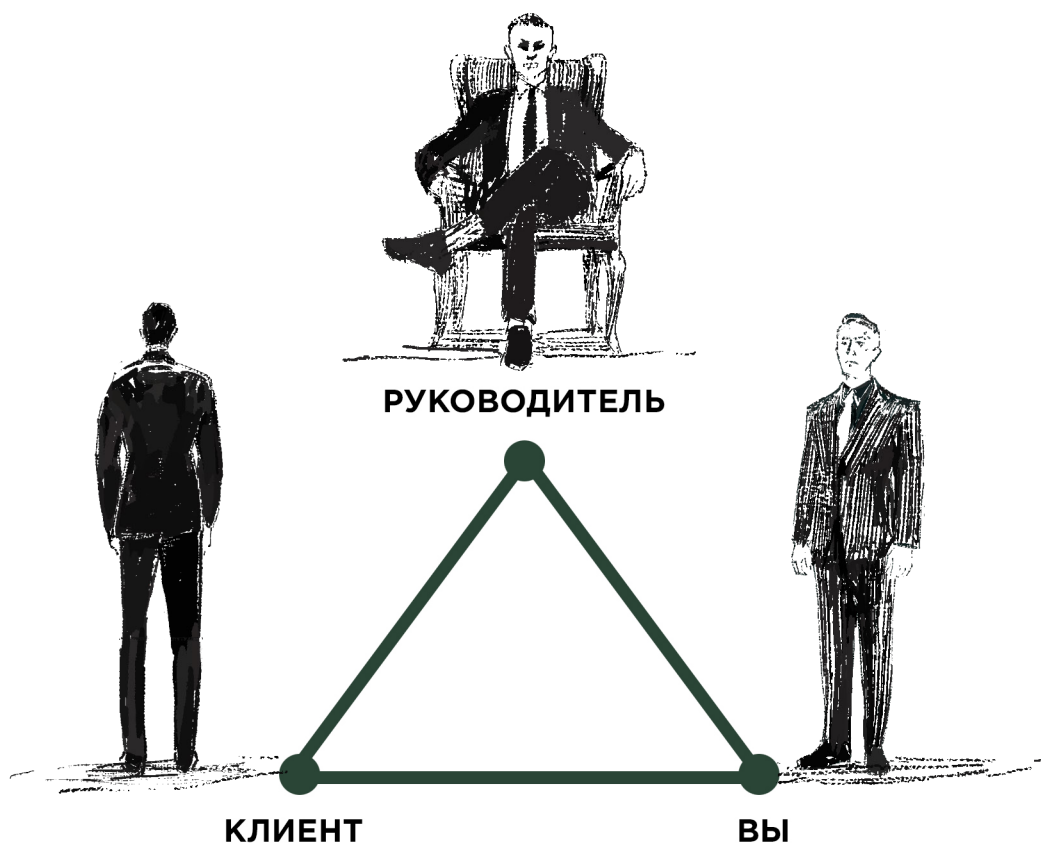


Рисунок 53.

Как только приходит понимание, что таким методом сотруднику удаётся заключать сделки достаточно стабильно, значит, человек вышел на плато. Попутно отметим, что субъективно данный вид сделки – самый сложный. Казалось бы, только первый этап в диапазоне, но именно он становится неподъёмным шлагбаумом для большинства, пришедших в бизнес за быстрыми и невероятными результатами, красивыми цифрами и так далее. Казалось бы, что сложного: нашёл потенциальную мишень, встретился с будущим клиентом, познакомился, переговорил, а потом назначил встречу с руководством. Даже если в ходе первичной личной встречи и были допущены какие-то промахи – это не так «страшно», поскольку руководство заинтересовано в результате и точно «сгладит все огрехи». И, тем не менее, эта «простая» с виду сделка – самая трудная задача.

*Почему так?* Центральным препятствием на пути разрешения треугольника «руководство – вы – клиент» становится отсутствие навыка «говорить о других людях». Психологический бич эгоцентризма 21 века коснулся слишком многих да с такими последствиями, что нынешний индивид с удовольствием и красочно готов рассказывать о себе, но весьма скудно и плоско излагает смыслы о других людях. Особенно, если стоит задача представить своё руководство. Даже в качестве эксперимента попробуйте с ходу описать другому (незнакомому!) человеку своё руководство – да так, чтобы тот стал неподдельно заинтересован в ближайшей встрече с ним. Не столь это «примитивно», верно? Как разрешается текущее препятствие и каким образом приобрести навык «говорить о других людях», по сути, должно стать исследовательской и практической целью первого этапа программы бизнес-тренировки. В качестве сопутствующей рекомендации отметим, что умение говорить о других людях и позиционировать своё руководство рука об руку следует с умением использовать персонажные системы и ролевое моделирование, а в особенности – с прототипологической логикой и умением использовать прототипы так, чтобы человек вас понимал сразу, с ходу. Чтобы в вашей истории, адресуемой клиенту, звучало одно-два предложения, и человек на той стороне стола или телефона мгновенно мог сделать выводы, как обстоят дела и как следует действовать.

В качестве небольшой демонстрации приведём цитату из кинофильма «Пароль «Рыба-меч». Обратите внимание, как Эксель Торвальдс описывает зрителю будущего антагониста фильма, человека по имени Гэбриэль Шир:

*... Он живет в мире, о котором вы даже не подозреваете. То, о чем вы только мечтаете, для него – скучные будни. Это жизнь, где нет ничего выше его понимания. Но вы знаете, что? Все это лишь фасад. Для всех он знаменит своим обаянием и харизмой, его богатство открывает все двери, его дорогие игрушки вызывают зависть... Но на самом деле это хладнокровная, безжалостная, расчётливая машина. Он берёт то, что он хочет и когда хочет... и исчезает.*

**2** Итак, переходим ко второму шагу, совершая прыжок к следующей диапазонной точке. На этом этапе предстоит **научиться заключать сделки уже самостоятельно.**

К навыку плато «говорить о других» предстоит добавить ещё один навык: говорить о предмете сделки. О том, что собственно клиент «жаждет» получить, за что он готов платить деньги и выполнять обязательства со своей стороны. И точно не про то, что нравится лично вам или модно обсуждать, потому что «так делают все» или вы пытаетесь кому-то подражать.

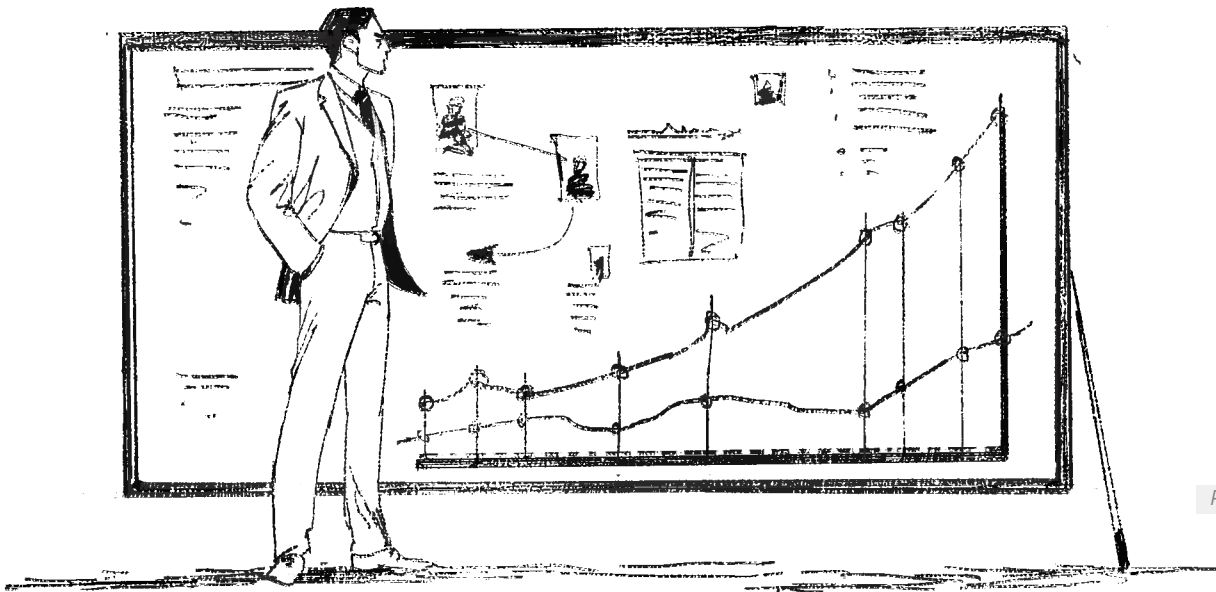


Рисунок 54.

**3** На третьем этапе диапазона, ко всему вышеперечисленному добавляется умение «заключать сделку за одну встречу». Такие сделки ещё называют «в одно касание». И если на предыдущих этапах вы не ограничены числом встреч, то на этом этапе требование к умению конкретное: **одна встреча — один контракт.** «Veni, vidi, vici!» — как говорил великий Цезарь. «Пришёл, увидел, победил!» Ключевое в умении «заключить сделку в одно касание» — это демонстрация компетентности. Более того, компетентность заключается не только в вашем личном уровне подготовке по предмету услуги, но и умение сработать с человеком, исходя из параметров текущей ситуации. Способность оценить эти параметры, обработать данные, «перестроиться», перевести с собственного профессионального языка на язык, понятный клиенту, да ещё и завоевать доверие сходу — всё это исполнить в комплексе не так просто, не говоря уже о подписании каких-либо контрактов. Нередко специалисты, годами работающие в сфере профессиональных услуг, по итогу встречи слышат: «Спасибо, но мне надо подумать... посоветоваться... всё взвесить», — и прочее. Как завоевать доверие, представить потенциальной ход решения, продемонстрировать компетентность, обсудить предмет сделки и подписать контракт за ОДНУ встречу — перечисляются лишь некоторые условия для выполнения тренировочной программы по третьему такту.

**4** Такт диапазона № 4. На этом уровне предстоит научиться работать с так называемым **«контр-обращением»**. То есть, если на предыдущих уровнях инициатором встреч и сделок являетесь вы, на этом этапе целесообразно научиться работать по ситуации «клиент сам к вам обратился». Почему он обратился именно к вам — это уже другой вопрос (не стоит ограничиваться словом «рекомендация»). Главное, что имеет место само «контр-обращение». И в данном ключе самым важным является даже не то, как вы себя поведёте на этой встрече, как «справитесь с обращением», но ваш образ жизни. Иными словами, предстоит переосмыслить некие аспекты своего стиля времяпровождения, привычки и пр.; так, бизнес наконец-то должен стать вашим образом жизни. Зачем? Чтобы люди, глядя на вас со стороны, непосредственно сами хотели к вам обращаться. «Как быть в прайме», как заниматься актуальными вопросами, не отставать «на пике» в плане технологий и инноваций, как сделать так, чтобы ваш образ жизни был магнетичным и приковывал внимание людей вокруг вас — на эти и аналогичные вопросы предстоит ответить и научиться внедрять эти умения на четвёртом тренировочном этапе освоения бизнес-диапазона.

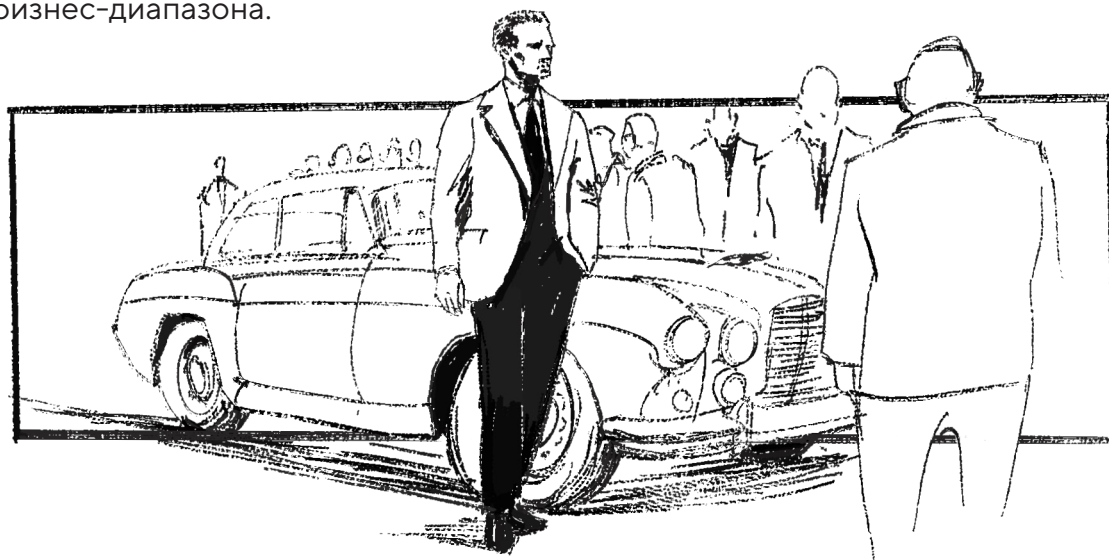


Рисунок 55.

*«Есть одно очень эффективное упражнение, которому меня когда-то научил мой наставник. Упражнение с «отрезанным пальцем». Мы обводили контур руки на бумаге и вырезали импровизированную руку. Вы тоже можете проделать это упражнение. Итак, вырезав свою руку из бумаги, представьте следующее. Каждый раз, когда вы будете себя неправильно вести, вам будут отрезать один палец. Каждый отрезанный палец мы не выкидывали, а крепили на видное место, чтобы он символизировал путь исправления ошибок. И когда несколько таких бумажных пальцев окажутся перед вами на столе, попробуйте на минутку представить, что это могли бы быть настоящие пальцы, которых у вас больше нет из-за неверного поведения».*

*«Весь мир в кармане», О. Мальцев*

**5** Пятый, наивысший уровень диапазона: **вы выступаете «вторым номером» при заключении сделки.** Да, на этом этапе в подчинении уже есть люди, считающие вас руководством, каким-то способом вас позиционирующие и сопровождающие клиента на встречу. Главный навык наивысшего этапа – преподавание, то есть «обучение». Предстоит научить других людей искусству заключения сделок и, по сути, всему тому, что вы прошли самостоятельно – тому самому тернистому пути, позволившему «вскарabкаться!» на пик диапазона и стать профессионалом.



Рисунок 56.

С точки зрения анализа ключевых аспектов тренировочной программы в бизнес-целях мы осмыслили пять вех или пять центральных умений, которыми предстоит заручиться, безусловно, день ото дня закаляясь в практике. Сначала научиться быть первым номером и грамотно позиционировать своё руководство: рассказывать о нём так, чтобы клиент в кабинет к руководству «бежал» впереди вас. Затем, на втором этапе, вооружившись персональной ответственностью за результаты встреч с клиентами, поднаторев в рыночной специализации, научиться говорить о предмете сделки, определяя конечный инцидент серии встреч: контракт (что подразумевает дальнейшее выполнение обязательств по контракту). Следующим рывком в плане бизнес-подготовки станет умение заключать сделки «в одно касание», то есть, в пределах одной встречи. Приобретение этих умений предопределит формирование определённого образа жизни, что, в свою очередь, породит интерес и сопутствующее обращение к вам, как к специалисту, других лиц. И венчает тренировочную программу навык преподавания. Теперь уже вы станете «руководством» или «вторым номером» для новичка, пришедшего покорять бизнес-горизонты. Таким способом закрывается полный диапазон навыка заключать контракты.

**Д  
И  
А  
П  
А  
З  
О  
Н**



**ВЫ ВЫСТУПАЕТЕ  
«ВТОРЫМ НОМЕРОМ»  
ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛКИ.**



**КОНТР-ОБРАЩЕНИЕ:  
ВАМ ИНИЦИИРУЮТ СДЕЛКУ**



**НАУЧИТЬСЯ ЗАКЛЮЧАТЬ  
СДЕЛКУ В ОДНУ ВСТРЕЧУ**



**ЗАКЛЮЧАТЬ СДЕЛКИ  
САМОСТОЯТЕЛЬНО**



**ПЛАТО**

Рисунок 57.



## КАК ТРЕНИРОВАТЬСЯ, ИСХОДЯ ИЗ ПРЕДСТАВЛЕННОЙ ЛОГИКИ ОСВОЕНИЯ УМЕНИЙ БИЗНЕС-ДИАПАЗОНА?

Отметим три важнейших аспекта, без понимания которых можно не продвигаться в комплексной тренировке.

**АСПЕКТ ПЕРВЫЙ.** Рискнувшему переплыть бизнес-океан придётся на самом старте осознать, что ему предстоит весьма скрупулёзная работа на предмет отделения правды от кривды. Иными словами, на всяком и любом этапе придётся немало потрудиться, чтобы, отделяя зёрна от плевел, всегда иметь дело с актуальной и достоверной информацией. Не обойтись в работе и профессиональной деятельности без метода альтернативной отрасли. Но при таком подходе, при погружении в альтернативную среду, прежде стоит понять, «что в отрасли бывает, а чего не бывает». Определённо стоит исключать крайности в мнениях и перспективах; не стоит прислушиваться к частным мнениям или книгам, в основе которых кроется посыл «только автор — умный, знает, что происходит, а все остальные, все вокруг — форменные дураки». Не стоит превращаться в главного героя фантастического фильма и действовать сообразно логике инопланетных организмов. Бизнес в жизни — всё-таки не шпионская сага и не мистический триллер. Скорее, далеко не самый динамичный документальный фильм. Иными словами, альтернативная отрасль не подразумевает некие запредельные для интеллекта решения и инструменты, напротив, чаще всего приходится учиться простым категориями, простым действиями, простым тактическим моделям. С целью исключения крайностей и экстрима действительно важно разобраться, что «бывает», а чего не случается. Стоит ли подчёркивать, что нецелесообразно пытаться претворить в действительность то, чего «не бывает». Объективный взгляд на происходящее, на информацию, на участников сделки и прочие конструкты бизнеса — крайне актуальный и даже востребованный навык в текущих реалиях.

**АСПЕКТ ВТОРОЙ.** Касательно практики так называемых прыжков в диапазоне настоятельно не рекомендуется спешить. Особенно совершать поспешные попытки «прыгнуть» на третий уровень диапазона, к сделке «в одно касание». В данном случае как никогда точно выражение «тише едешь, дальше будешь». До тех пор, пока не будет стабильных результатов на первых двух уровнях, проваливать встречи с клиентами, пытаюсь сразить их компетентностью как Гай Юлий Цезарь, определённо не стоит. Зачем же излишние убытки? Разумеется, попытки и пробы важны и обязательны, однако здравый смысл не должен меркнуть на фоне иррациональных стремлений. Каждая такая попытка, завершившаяся неудачей, также прибавляет некий информационный блок к багажу вашей репутации. Не получается заключить сделку в одну встречу — фиксируйте этот факт, но продолжайте выполнение бизнес-задачи и подписывайте контракт другими способами (два предшествующих диапазона — в помощь).

**АСПЕКТ ТРЕТИЙ.** С другой стороны, касательно навыка преподавания — обратный принцип: чем раньше вы начнёте преподавать, тем лучше. К сожалению, большинство действует с точностью до наоборот: добиваются неких вершин, и уже только после этого сталкиваются с проблемой преподавания, осознавая, что не могут найти общий язык и на понятных моделях, примерах, прототипах продемонстрировать, как стоит подходить к решению того или иного вопроса. Подход «сначала всему научиться самому, а потом учиться преподавать» занимает, по итогу, вдвое больше времени. Эффективнее действовать в параллели. На данном этапе мы завершаем изложение практикума по построению диапазона тренировочной программы с целью освоения конкретного бизнес-навыка: заключение сделок. Естественно, в контексте данной монографии приводится исключительно фрагмент логического осмысления тактики построения диапазона. Желаям разобраться в этом вопросе комплексно и качественно, переводя категории прикладной науки в результаты, рекомендуется также ознакомиться с книгой «Весь мир в кармане». Для тех же, кто стремится как можно скорее стать чемпионом не только в этой области, до встречи в следующей главе!



— *Я живу по антиобщественному закону: если большинство считает, что нужно делать так-то и так-то, я поступаю по-другому.*

— *Значит, большинство не правы?*

— *Да, именно так.*

*Рикки Рома, к/ф «Американцы»*

# 22 ГЛАВА

## СИСТЕМА «КЛАСС-ПОЛИГОН» О ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

- «- Да как же он служить будет, ежели он наукам не обучен?  
- Батюшка, да как и мы с его покойным отцом, верой да правдой!  
- Хороши, конечно, вера да правда. Только к ним ещё  
и наука прилагается...»  
Пётр Первый, к/ф «Табачный капитан»

**Ч**аще всего запросы к науке возникают из самых простых жизненных ситуациях. То есть не по инициативе каких-то институтов, принимающих резолюцию о той или иной теоретической задаче; не по случайному стечению экспериментальных обстоятельств; точно не по результатам демократического голосования какой-то научной группы. Так, в процессе жизни и деятельности сталкиваешься с неким «банальным», на первый взгляд, феноменом и найти ему объяснения сходу не можешь.

Данной главе и сопутствующим выкладкам непосредственно предшествовала именно такая история. Итак, представьте: накануне практического занятия по стрельбе на круглом стенде, группа лиц присутствовала на двухчасовой лекции, в ходе которой были описаны некоторые тренировочные упражнения (условно, как стрелять угонную мишень). Разобрали несколько видео, изучили пособие, рассмотрели все графики из учебных книг. В общем, подготовились ко дню грядущему и его тренировочным испытаниям. На этапе подготовке все присутствовавшие по факту завершения занятия констатировали: всё понятно, ясно, что и как делать, каким образом действовать и так далее. Причём у всех присутствовавших трижды осведомились: «Господа и дамы, есть ли какие-либо вопросы?»

*Ответом стало категорическое «Нет!»*

Настал новый день. Солнце взошло над всей землёй и над круглым стендом, где, собственно, и началась тренировка. 5, 10, 15 минут тренировки – и вот оно, феноменальное чудо! Люди, ещё вчера рапортовавшие «вопросов нет, всё ясно!» в этот день начали задавать вопросы. И не просто адресовать их инструктору, но с завидной частотой и напором. Иными словами, вместо тренировочной программы появились вопросы, хотя, казалось бы, откуда? Тема тренировки была известна заранее и не изменилась; тренировочные упражнения разобрали «до винта» и исследовали тактику их выполнения; не забыли свериться с корневином и ответить себе на вопрос, чему именно предстоит научиться к финишной отметке тренировки. Однако несмотря на все эти подходы, словно грибы после дождя, вопросы «вырастали» и генерировались один за другим. Описанная реакция разума и есть феномен, а, соответственно, и предмет исследования данной главы. **Вечер** – «вопросов нет и всё ясно»; **день** – «вопросов масса».

### **Собственно, откуда появились вопросы?**

Бесспорно, приведённый пример не является частным случаем, имеющим место быть исключительно в среде стрельбы на круглом стенде. Данная ситуация встречается часто и во всех областях. В частности, на совещании сотруднику понятно, как действовать, однако, стоит ему перейти ко встрече с клиентом, как что-то меняется и в ход идёт автоматная очередь вопросов; даже в школе на уроке всем всё ясно, но как только наступает пора контрольной работы,

почему-то «ясность» исчезает. Как так? **Предлагаем разобраться вместе и исследовать данный феномен разума.**

*Как, из каких «источников» возникают вопросы?*

Ответить на данный вопрос, не понимая теории тренировки, не представляется практически возможным.

Во-первых, даже если гипотетически рассматривать развитие человека с позиции «эволюции», к 21 веку человек мог бы стать более развитым, чем просто Homo Sapiens. Тем не менее, человеческая лень, изворотливость, природная хитрость и приспособляемость — аспекты, которые, как говорится, не стоит сбрасывать со счетов. Впоследствии мы к ним ещё вернёмся.

Не секрет и не посыл к дискуссии, что каждая эпоха несёт свои вызовы. И каждому вызову — свой ключевой навык. Тем не менее, понимать, что навык жизненно необходим, и прикладывать усилия к его приобретению — аспекты категорически разные. Как говорится, тут не только «голь на выдумки хитра», лишь бы «на картошку не ехать», даже чины дворянские, статусные и именитые не сильно спешат навстречу изменениям. В одном из фильмов про эпоху Петра Первого (к/ф «Табачный капитан») есть замечательная сцена о том, как молодой дворянин рапортует, каким наука обучен: «...обучен наукам дворянским, всем каким есть: обучен охоте псовой, играм в кости, кокарде французской, шести молитвам и... и политесу». Батюшка Царь Всея Руси с некоторым недоверием выслушивает этот список, качает головой и принимает волевое решение отправить молодого дворянина в Голландию, обучаться науке корабельной, ибо новому флоту нужны капитаны. Собственно, так выглядит завязка сюжета; впоследствии зрителю крайне любопытно наблюдать, как молодой и перспективный дворянин отправляется в приключение в Голландию вместе со своим слугой. Но поскольку учиться юноше откровенно лень (а голландский быт явно имеет кое-что более интересное предложить), корабельную науку в Школе навигации отправляется постигать слуга. Слуга, надо отдать должное, учился на совесть (под счастливый занавес киноленты даже спас корабль). Отправить слугу учиться вместо себя — в 21 веке, конечно, сценарий маловероятный, но всё же. Приведённый прототипологический пример призван приковать внимание к тому самому феномену: хоть в 21, хоть в 19 веке человек учиться не желал. Причём не просто люди, не имеющие на то фактической возможности или обременённые классовыми ограничениями, но даже лица, принадлежащие к дворянской элите. Что раньше, что сегодня проблемы некоторого «нежелания» менять что-то к лучшему (а особенно меняться самому) существовали в полной мере. **А всё потому, что напрягаться, в общем-то, человек не любит и искренне не желает.** Вспомните истории студенческих лет о том, как в последнюю ночь перед «тортами» из 30 билетов учили один, а потом, надеясь на лучшее, призывали: «Шара, приди!». И вовсе бытует гипотетическое поверье, что в ночь перед сессией «мозг студента активируется и работает с мощностью 40%» вместо обычных 4%.

Что же заставляет верить «в шару» и настолько предвзято и несерьёзно обходиться с собственным образованием и квалификацией? Что отсутствует в среде, в которой пять, а то и более лет «плавает» наш отечественный студент? Ответ известен, и это — **последовательность обучения**. Ввиду отсутствия последовательности обучения, «мозги» и прочие запчасти человеческой конструкции напрягаются от случая к случаю. К слову, требуется отдать должное тому, как организована система образования в США (подход обратный, от последовательности). И даже если выходцу из постсоветского пространства американские программы обучения кажутся несколько странными, как и, в частности, подход «студент сам выбирает дисциплины, которым хочет обучаться», тем не менее, принцип последовательности в США соблюдается в полном объёме. И те курсы, которые студент выбирает, он-таки посещает, вне зависимости от времени года, настроения, повышенного давления или температуры. В противном случае, при трёх, а то и двух пропусках занятий без согласованной заранее причине (например, похороны близкого родственника или участие в спортивном первенстве штата) студент будет отчислен из колледжа. Такого рода «выбывание из студенческих рядов» также наказывается материально, то есть, оплаченные за семестр деньги не возвращаются в карман прежнего владельца.

И да, если американский студент нередко занимается тем, что хочет, вместо того, что нужно, то наш «отечественный студент» занимается всем подряд. Две крайности, не иначе. Впрочем, заявлять, что наш студент действительно всем занимается — достаточно громко и далеко от истины, поскольку, как и в случае с «шарой», если существует способ ничего не делать, то и напрягаться никто не станет. Если есть возможность «сдать автоматом» зачёт по логике, например, студент, безусловно, не преминёт воспользоваться этой чудо-возможностью. Факт, что в дальнейшем логика вообще-то пригодится, в период «золотой поры жизни» молодого человека не сильно тревожит. К слову, ещё в тот же дореволюционный период логику преподавали школьникам в гимназиях, то есть подросткам 12–15 лет, а не «отрокам» 20 лет.

Впрочем, дореволюционная форма организации учебных программ и процессов — не предмет исследования данной главы. Вернёмся к ключевой мысли: почему же человек фонтанирует вопросами в момент самой тренировки?

Проникнуть в суть осмысляемого феномена разума нам снова поможет альтернативная отрасль. Военной науке известна такая модель организации учебного процесса как **«класс-полигон»**. Иными словами, существует две формы обучения: одна представляет собой класс, вторая — тренировочный полигон. Причём одна форма сменяет другую, они чередуются.

Подход реализации данных форм логически строится так: 1) обучение в классе; 2) тренировка на полигоне 3) разбор ошибок в классе 4) проверка полученных знаний на полигоне. Класс сменяется полигоном, а полигон классом — и так до тех пор, пока урок не будет усвоен, а практический навык — приобретён.



Рисунок 58.

Анализ ошибок и разрешение вопросов осуществляется в классе и нигде более. Полигон не подразумевает «разговоры и лингвистические экзерсисы». На полигоне надобно тренироваться.

**Формы «класс» и «полигон», применяемые в паре, доказали свою абсолютную состоятельность.** Почему так? По той причине, что выдержана методическая целостность и соблюдены правила: студентам, ученикам, кадетам запрещено задавать вопросы где-либо, кроме стен классной аудитории. На полигоне вопросам не место, равно как не место ружью в аудитории (тот же скит стреляют на стенде, а не в четырёх стенах). Более того, в специальных учреждениях в принципе, чтобы адресовать вопрос, требуется попросить разрешение его задать.

Казалось бы, в чём проблема? Почему воспрещено задавать вопросы на полигоне? Неужели инструктору сложно или жалко уделить несколько минут и помочь пытливому уму поскорее научиться? Что же, дело не в инструкторе. **Дело в том, что, как только человек переключается на вопрос, эффект тренировки мгновенно исчезает.** В тот момент, когда, стоя на полигоне, в спортивном зале или на стенде, инструктор «попадает на крючок» искренней любознательности своих подопечных и начинает удовлетворять интересы слушателей, отвечая на вопросы, тренировка как таковая завершается.

С позиции осмысления феноменов разума и, в особенности, функционирования этого непростого механизма, отметим, что **в режиме «тренировка» одновременно работают и тело, и разум.** И тренируются совместно, в том числе.

*Как это можно представить?*

Разум даёт команду, например, «*жми на спуск, стреляй в ту тарелочку!*», тело получает распоряжение, принимается за дело...и выполнить его не может. В этот момент разум начинает искать следующий способ, дабы заставить тело реализовать эту команду. Если же тело выполняет команду, но некачественно (допустим, стреляет в тарелочку и промахивается), разум принимает полученные данные, приступает к их обработке и ищет решение, новую конфигурацию, метод или модель, чтобы в следующий раз тело выполнило команду на все 100%. Собственно, в этом и заключается задача тренировки: создать условия, чтобы разум и тело, упражняясь, освоили навык.

Как только разум получает ответ, ему более не требуется ни обрабатывать данные, ни искать методы или способы, побуждающие тело решать двигательную задачу. Разум словно «ставит галку» напротив пункта о выполнении задачи. Ему уже не следует «напрягаться» и искать что-либо: с полученным ответом разум заключает, что цель тренировки достигнута, а значит, более тренироваться не нужно. Даже тело расслабляется и ощущает прилив волн усталости. По сути, человек начинает считать, что тренировка завершена, хотя он при этом мог не совершить и единого выстрела.

Собственно, так устроен человек и данный аспект работы разума обязательно учитывать при разрешении двигательных задач. И даже если тренирующийся адресует вопрос, будучи на полигоне, ему на эти вопросы отвечать нельзя. Все вопросы — в классе. То есть, в учебной аудитории; всему своё время и место. **На полигоне же следует упражняться тому, что дано в классе.** То, что в классе разобрали, что «прояснилось» и стало понятным, то и надлежит тренировать.

Более того, грамотный инструктор не станет требовать на полигоне исполнять нечто сверхсложное и невозможное либо же то, что этому человеку объективно не по силам. Иными словами, никто из здравомыслящих спортивных инструкторов не станет требовать выполнить элемент «сальто назад», если человек даже с места пока что прыгать не умеет. Или, например, в военных



подразделениях, прежде чем отправлять курсантов проходить полосу препятствий, сначала в классе разбирается, какие существуют препятствия и как они проходятся (у всякой задачи – свои тактические и логические аспекты); какое для этого потребуется снаряжение и прочее. И лишь после того, как осуществлён качественный разбор и теоретическая подготовка на предмет преодоления препятствий в классной аудитории, курсанты отправляются на полигон, пробовать применять полученные знания на практике уже лично. Безусловно, с ходу и с первого раза далеко не у всех всё получается. Но на то и работа над ошибками – опять-таки, в классе, а не на полосе препятствий. На практике каждый пробует и практикуется, как проходить препятствие – и так до тех пор, пока не получит допуск на разрешение прохождения препятствий на время.

Повышается уровень сложности учебной задачи: теперь каждое препятствие преодолевается на время. Но и это не предел, впоследствии меняется конфигурация учебной задачи и, допустим, конструируется сначала пара, а затем и система барьеров и так далее. Более того, бег на время уже не является тренировкой, но своего рода зачётом, то есть этапом подведения итогов и замером качества приобретённого умения. По сути, принцип последовательности также выполняется в полном объёме.

**На тренировке нельзя отвечать на вопросы.**

На все вопросы требовалось ответить на совещании, на лекции, на сессии. И тем не менее, вопросы возникают именно на тренировочной площадке, даже такие, о которых смешно было бы подумать в классе.

**В чём же разница между классом и полигоном?** Любой студент смекнёт, что разница, в общем-то, очевидна. И, положив руку на сердце, признается: «А мне в классе тренироваться-то не нужно. Сиди себе, слушай, вникай. Действовать же не надо. Не надо стрелять, бегать, подбирать слова при встрече с клиентом, выдумывать какие-то подходы, быстро ориентироваться в условиях ограниченности времени. Вообще, особо напрягаться не нужно». И будет этот студент прав. Но важно иное; ключевой аспект работы разума при рассматриваемом феномене заключается в том, что автоматика «фиксирует» этот регистр и то, что напрягаться не нужно. И в момент выхода на полигон, вместо того, чтоб «напрячь себя и тело», автоматика, обращаясь к плоскости ближайшего простого результата, будто «вспоминает»: «А ведь можно просто задать вопрос и дальше слушать ответ! Пусть напрягается кто-то другой, например, инструктор». Простая формула, не так ли? И главное, действует на неопытных. Как бы это парадоксально ни прозвучало, тем не менее, автоматика, только дай ей повод, придумает, как тренировку прекратить, как напрячь «ближнего

соседа», а то и вовсе инструктора. Тело, условно, даёт данные разуму, сродни «я напрягаться не хочу!» Так срабатывает автоматика. Разум, в свою очередь, способен «озаботить» и «озадачить» даже иное тело, чтобы самому напрягаться не пришлось (вспомним эксперимент с бильярдом).



Схема 9.

Впрочем, если инструктор достаточно грамотен и знаком с системой срабатывания данного феномена разума, он просто ответит «Нет!» и продолжит тренировку. Обратная реакция может быть «волшебной». Например, человек стреляет на круглом стенде — иные тарелочки разбивает, иные нет. Получив отказ, но не ответ на вопрос, автоматика может «расстроиться» до такой степени, что тело перестанет координированно выполнять команды разума. На физическом проявлении это сродни тому, что человек начинает резко «мазать по тарелочкам». Выбор у инструктора, конечно, невелик. Кто-то пожалеет своего подопечного и отправит его, например, выполнять другое упражнение (однако поможет ли такая тактика?) Другой же тип инструкторов малозаметно улыбнётся и даст команду: «Продолжать стрелять с этого номера, до тех пор, пока не получится. Если надо, будем стрелять и два часа, и четыре, и восемь — ровно столько, сколько потребуется; пока тарелочка не будет разбита». Снова-таки, психологические аспекты тренировки, проистекающие из понимания работы разума человека в режиме тренировки, многое определяют в стиле и подходе тренеров и инструкторов. Тем не менее, практика есть практика: сложно не заметить за самим собой, насколько же лениво и порой неподатливо собственное тело. Тело, словно уж на сковородке, порой так «извивается», настолько нетривиально ищет способ, лишь бы не напрягаться или даже не впрягаться в тренировочный процесс, что порой изумляешься, насколько же

многогранна человеческая природа, а сам ты — весьма смекалист. А потому знать о самом себе эти «небольшие секреты», ведущие к «масштабному выхлопу» результатов и достижений — весьма полезно, не так ли?

Тем же, кто со всей серьёзностью и «нечеловеческим рвением» подходит к вопросу тренировки, и вовсе несложно организовывать тренировочный процесс самостоятельно, прибегая к помощи инструктора лишь в качестве эксперта (к независимому лицу, который со стороны способен дать экспертную оценку и квалифицированный совет или рекомендацию). Понимая аспекты работы разума, несложно прийти к выводу, что телу, собственно, некуда «деваться». Хочешь-не хочешь преодолевать сопротивление, а команды разума выполнять всё же придётся. Вопросами, загадками, разрешением интеллектуальных уравнений занимаемся в классе, а тренируемся «по полной» на полигоне, используя и применяя полученные в классе данные. Заодно — и проверяем их. Собственно, недаром сказано ещё много веков тому назад, что

**ЧЕЛОВЕК ВСЕМУ УЧИТСЯ САМ. МОЖНО ЛИШЬ ПОМОЧЬ ЕМУ НАУЧИТЬСЯ.**

*«Впоследствии, для меня не составляло какого-либо труда заключить сделку с людьми из самых разных отраслей жизни. Кем бы эти люди не были, какой бы статус и социальное положение они не занимали. Я научился мгновенно перестраиваться, выбирать правильную модель поведения и попадать в мишень, десять из десяти. Попробуйте и вы найти для себя подходящую форму, для тренировки этих вещей. Поверьте, вам такая работа принесет очень много благ в профессиональной деятельности».*

*«Весь мир в кармане», Олег Мальцев*

# 23

## ГЛАВА

### ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАЗУМА

#### ОТ ПРАКТИКУМОВ – В ЛАБОРАТОРИЮ

Добро пожаловать в мир экспериментов, столкновения гипотез и обнажения правды разума. Начнём с того, что в эксперименте мы проследуем по трём категориям или, ежели угодно, по трём путям.

**ПУТЬ ПЕРВЫЙ:** фотографический путь. Представим, что нам предстоит иметь дело с плёночным фотоаппаратом.

**ПУТЬ ВТОРОЙ:** стрельба на круглом стенде. Вооружитесь соответствующим спортивным ружьём для разбивания тарелочек.

**ПУТЬ ТРЕТИЙ:** путь делового человека. В руках у вас кейс с бумагами, вы отправляетесь на деловую встречу.

**К**азалось бы, три совершенно различных категории: оружие, плёночный фотоаппарат, ещё и кейс. Каждый из них порождает свои вопросы, интеллектуальные препятствия и сравнительные модели для анализа. Несколько слов о первом пути. Допустим, мы покрутили-повертели фотоаппарат, возможно, даже вставили плёнку. Можно фотографировать! Однако, что если...я не умею? Давно не снимал аналоговую фотографию. Сразу отметим, что вопрос «Как фотографировать?» скорее в тупик поставит, чем позволит что-то качественно осмыслить. По сути, в фотографической деятельности нередко мышление бывает порочным. Например, по той причине, что пока человек думает и размышляет, кадр «уходит», то есть, растворяется в реке времени, становясь её прошлым. И кадр этот не вернуть. По сути, если идти на поводу собственных рассуждений, можно остаться без плёнки — без кадра.

В качестве экспериментального исследовательского материала мы рассмотрели видео с достаточно громки названием «Как правильно целиться и попадать в утку. Секреты и приёмы точной стрельбы на охоте» (канал «Оружейный барон» ссылка [https://youtu.be/TgwkMju\\_CvQ](https://youtu.be/TgwkMju_CvQ))



Рисунок 59.  
Каанал  
«Оружейный  
барон»

«Это будет подробная инструкция о том, как целиться и попадать в утку», — с этих слов начинается видео. Перед тем, как продолжить чтение данной главы, рекомендуем посвятить 15 минут времени на знакомство с видеороликом.

О чём видео? По идее должно быть о том, как научиться стрелять в уток на охоте и, разумеется, попадать по летающим мишеням, не собирающимся умирать. Тем не менее, называя категории объективно их именами, видео получилось про то, «как большим мячом бить по большим воротам». Безусловно, подобного рода материала в интернете — более, чем достаточно, однако, в ключе данной монографии мы используем его как базу для практического осмысления феноменов и аспектов работы разума.

Некоторые вопросы и подходы к тренировке мы разберём в ходе данного экспериментального анализа, исходя из представленного материала. Повторимся, не стоит целью «развенчание некоего мифа» или обесценивание чьего-либо контента. Поле нашей научной битвы — это логика и тактика тренировки. А потому, приступим немедленно.

Итак, один из первых вопросов, адресуемых «Оружейным бароном», звучит так: **«Как прицеливаться?»** Для тех, кто не знаком с миром охоты или стендовой стрельбы таковой вопрос может показаться совершенно взвешенным и обычным. Для внесения ясности в качество формулирования вопроса (вспоминаем предшествующую главу и, в особенности, как срабатывает автоматика, лишь бы не напрягать тело), обратимся к сравнительным категориями пути фотографического. Как прицелиться, стреляя в утку? = Как прицелиться, «стреляя» из фотоаппарата, чтобы сделать кадр?

Сравнивая данные 2 вопроса, неволью возникает ответ: «Как целиться? Глазами! А как иначе?» В формулировке первого вопроса на поверхности начинает проявляться некий абсурд, стоит перевести те же категории на язык работы с фотоаппаратом. Задумайтесь, нужно ли вас учить, чтобы вы прицелились к кадру, глядя в монитор Live View? Или заглянули в видеоискатель? Нет, безусловно, сегодня существует «детальные курсы» даже о том, как моргать и попадать ногами в утренние тапки. Но, по сути, приведённый пример иллюстрирует, насколько изобретательна автоматика человека, а главное, насколько качество задаваемых вопросов и осмысленных затем на их базе задач будет влиять на тренировку и подходы к упражнениям.

Абсурдные вопросы толкают к иррациональным размышлениями и таким же иррациональным умозаключениям. Сбивают с толку, в том числе, и обобщения. Например, такого же рода обобщающий вопрос: «Чем плохая фотография отличается от хорошей?» Комплексностью. Всем отличается, по факту: концепцией, композицией, техническим исполнением и так далее. Существует целый комплекс параметров, которые важно учесть и свести в единой точке, чтобы получился замечательный кадр. И подменять профессиональные понятия и параметры под обывательское «А давайте зададим общий вопрос эксперту и, тем самым, методом вопросов-ответов всему научимся!» — так не получится. Можно, конечно, предпринимать попытки с целью доказать обратное, но не жаль ли времени?

### От категорий фотографических возвращаемся на круглый стэнд.

Среди часто обсуждаемых категорий в кругу онлайн-спикеров существуют такие понятия, как «проверка размера осыпи» и «хлесткости боя дроби». Переводя данные категории на более понятный язык, получаем следующее: как выглядит осыпь дроби, летящая наперерез мишени, и какова пробивная способность дроби (на определённом расстоянии). В интернете существует немалое число тестов и экспериментальных видео на предмет: «Давайте проверим как летит дробь». С одной стороны, пожалуй, занятие благородное – стрелять и проверять, что и как летит. С другой стороны, полученные данные точно не станут новостью, поскольку в книгах уже и так напечатаны мерные таблицы, результаты пристрелов и так далее. Причём написано неоднократно; то есть секретом таковая информация не является. Допустим, не знаете, какой дробью стреляют зайцев? Достаточно открыть книгу и прочесть – это базовые простейшие категории, которые не стоит превращать в «секреты охоты».

Итак, в чём суть аспекта разума, который полезно проанализировать экспериментально: все нюансы, тайны, подходы и прочее, о чём торжественно рассказывается в тысячах видео не имеют особого значения. **Достаточно допустить одну ошибку** – например, выбрать не тот боеприпас или вкрутить новый чок, не разобравшись в его характеристиках, – **как вместо «браво!» и пораженной мишени стрелок получает промах**. Достаточно в одном параметре допустить ошибку, как будет сведена на «нет» вся двигательная последовательность. Даже если она идеальна – в итоге «промах», поражение, мимо цели. Помните, ранее в одной из глав мы анализировали «Уроки Цуранова»? Юрий Филаретович рассказывал, как однажды достаточно было не то съесть перед соревнованием, как всё пошло прахом. Просто поел – и проиграл. Казалось бы, один малый жизненный элемент сводит «на нет» целую череду двигательных отточенных навыков, и даже очень тренированный человек допускает грубые ошибки. Посредством аналогии, исходя из условий фотографической среды, покажем тот же самый принцип в контексте выбора плёнки. Да, человек, у которого в руках оказывается плёночный фотоаппарат, может быть самым настоящим «профи». Но ежели он выбрал не ту плёнку (ISO 100 вместо 400) – кадра не будет. А сколько кадров сгубило простое, но не выполненное движение «открыть крышку объектива»? Каждый фотограф ведёт свой счёт бесславно пропавшим кадрам.

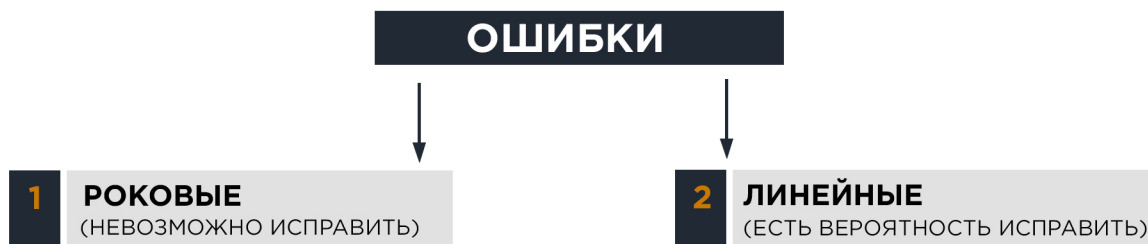
**Достаточно сделать ошибку в одном элементе, и результата не будет.** Достаточно не так одеться на встречу с клиентом или выбрать не тот аромат туалетной воды – всё, контракта не будет, даже несмотря на то, что вы месяц шли к этой сделке. неподходящую плёнку «зарядили» в фотоаппарат – и больше ничего не нужно обсуждать.

По сути, с этих базовых и примитивных категорий начинается обучение. Да, человеку важно понимать комплексную картину дисциплины, которой он хочет научиться, но при этом, если не показывать базовые аспекты (простейшие, самые фундаментальные категории и понятия), все последующие «великие начинания» и тренировки в любой момент времени могут оказаться нивелированы простым ошибочным действием. Более того, в плане выбора деятельности тоже нужно помнить, что принцип «одним выстрелом двух зайцев» или сбить двух птиц одним камнем не сработает. Скит и охота — категорически разные занятия. Разумеется, навыки скита в некоторой степени поспособствуют стрельбе на охоте, но охота, как таковая, не состоит из одной стрельбы или обработки мишеней. Непонимание разницы и отсутствие базовых моделей — настоящая «интеллектуальная проказа» нашего века. Даже если просто сравнить «поведение» утки и тарелочки, с первого же взгляда несложно заметить, что специальная машина «запускает» тарелочку по конкретной траектории и с конкретной скоростью. Утка же — не машина; она летит так, как хочет, и туда, куда хочет. Кстати, одновременно может вылететь и три утки, и пять. Просто, не так ли? К сожалению, именно эти базовые категории чаще всего обходятся стороной и не поясняют на старте. А человек руководствуется прошлым опытом (см. феномен «профессиональная деформация» и «предрасположенность, формируемая прежней деятельностью»). И тем самым «навешивает» ярлыки и привносит свои устоявшиеся привычки в то, что он делает. В итоге, не добивается заявленных вершин и результатов.

Заметьте, с каких рекомендаций приглашённый спикер, мастер спорта по стрельбе, начинает объяснять, как целиться и попадать в утку. С ружья и того, как его настроить. Прекрасный пример, иллюстрирующий, насколько легко разуму перейти в состояние «я сам обманываться рад». Общая продолжительность ролика «Оружейного барона» — 13 мин 52 с. Из них ружью и его настройке уделяется какая-то пара минут. Несколько минут и ряд демонстраций словно призваны показать, насколько всё просто. Разум, воспринимая эту информацию, естественно, фиксирует так, как ему объясняют. Однако теоретические обещания далеко не всегда сходятся с практическими реалиями. Знаете, сколько времени в среднем уходит у стрелка, чтобы на деле «настроить ружьё под себя?» Один год! Да, год, дамы и господа. Не пара минут и даже не пара-тройка месяцев. Но календарный год проб и ошибок, замены прикладов и перебора чоков и так далее. У новичка-любителя, который только-только проникается охотничьим промыслом, изучает разные, как ему кажется, полезные ролики, призванные помочь ему поднатреть в погоне за утками, по сути, сам себя вводит в заблуждение. Даже если досмотреть видео до конца, даже если разобраться во всех демонстрациях и пояснениях спикера, вся эта информация останется бесполезной и совершенно непригодной в практике. Достаточно одной ошибки, в одном малом элементе, как целостность двигательной цепочки



нарушается, как меняется и рушится сценарий выполнения задачи, и по итогу — «мимо!», утка улетела восвояси. А ошибку допустите в любом случае, ещё на первом же такте: не понимая, как настраивать оружие и какие оружейные параметры влияют на качество стрельбы, даже если все дальнейшие шаги выполните «верно», первый же ошибочный элемент «сломает» всю схему решения задачи. **Ошибки, в свою очередь, условно можно разделить на 2 категории: роковые и линейные.** Последствия и тех, и других для человека более или менее критичны, а по сути, различаются степень обратимости (если линейные ошибки в большинстве случаев подлежат исправлению, то роковые или фатальные — увы, нет).



По сути, после пятой минуты видео уже неважно, что расскажет или покажет инструктор: выполнить его рекомендации человек не сумеет.

**Достаточно что-то одно сделать не так — и задача провалена.**

Для разумов, убеждённых, что авторы несколько «сгущают краски», предлагаем переместить фокус внимания на тематику медицины. Представьте, что на операционном столе у хирурга оказался ваш пятилетний ребёнок. Как полагаете, если будет допущена хотя бы одна маленькая ошибка в последовательности проведения операции, какие могут быть последствия? Пожелали бы вы поучаствовать в таком сценарии? На себе ощутить эти последствия? По-прежнему ли вы считаете, что «даже если и ошиблись — ничего страшно, всегда можно переделать? Переставить орган, поменять его на новый, перешить рану, переставить кости местами?» И так далее. Безусловно, как таковой пример проведения операции уже не имеет отношения к тренировке, поскольку закончить тренироваться хирурги должны были уже очень давно, явно до момента выхода к операционному столу. Однако представьте, что будет в случае, ежели тренировки не были качественные и «некоторые элементы» врачебной практики были проигнорированы, остались за кадром, как слишком примитивные, не особо страшные или тяжёлые, не слишком важные и так далее. Результаты тренировки всегда напрямую отразятся на практике и, соответственно, на формировании социальной формы восприятия.

**Лучше один раз научиться качественно и больше не переучиваться.**

Экспериментальный анализ деятельности разума на коротком фрагменте анализа рекомендаций к тренировке при сравнении с фотографическим подходом и бизнес-реалиями позволяют прийти к следующему умозаключению: **Достаточно допустить одну ошибку в линейной последовательности, чтобы получить нулевой результат.**

И в заключение: для тех, кто в 21 веке, прямо как «Оружейный барон», всё же пытается посчитать упреждение в корпусах утки, дадим 2 рекомендации. Первая — для умов закалённых и окрылённых головокружением от собственных возможностей. Обратитесь к трудам уважаемого учёного Герда Гигеренцера и его коллег. Особенно обратите внимание на дескриптор «интуитивные решения» и книгу «Адаптивное мышление». Последняя точно расскажет и покажет, почему всякий раз при решении двигательной задачи рационализация, математический подход и статистические модные инструменты не позволяют принять верное решение и обязательно приводят к ошибкам (как к линейным, так и роковым).

Рекомендация вторая. Для бизнесменов, самозанятых лиц и всех тех, кто обременён какой-либо формой ответственности: крайне рекомендуем прочесть книгу «Тайна или преступление. Настоящая жизнь и экономика». Приводим короткий фрагмент в качестве послесловия.

*«—Скончался пациент. Что писать в некрологе?*

*— Пиши: причина — «коронавирус».*

*— Сэр, но у него же огнестрельное?*

*— Не бойся, он тебя уже не выдаст...»*

*Подобные юморески, как понимаете, на пустом месте не возникают.*

*И суть применения статистики в интересах третьих лиц ещё со времён непревзойдённого Марка Твена не поменялась. Немного «математической магии» и живые даже могут начать завидовать мертвым...*

*В итоге имеем следующее:*

*Выводы, сделанные индивидом на основании неверных исходных статистических данных, есть порождение новых ошибок. Также к неминуемым ошибкам приводит любая попытка рассчитывать что-либо (в том числе, и прогнозировать будущее) при использовании математических показателей, с которыми адекватно человеческий разум работать не может.*

*Выбор, решение, прогноз. Неважно, что вы хотите сделать. Будете применять математику — будете плодить новые ошибки.*

*«Тайна или преступление. Настоящая жизнь и экономика»*

*Олег Мальцев*

# 24

## ГЛАВА

# ЛОВУШКА ДОСТАТОЧНОСТИ

▣▣ *Какой удар самый страшный? Не тот, что нанесён с максимальной силой, но удар самый неожиданный...*

Феномен, о котором пойдёт речь в данной главе – хуже рифов, о которые разбивались самые живучие и высококачественно оснащённые корабли. Столь же внезапный, малозаметный, с виду совершенно неопасный. О его существовании многие догадываются, однако если не знать, где конкретно эти рифы прячутся и как их обходить – исход может оказаться весьма печальным. Изложение главы выстраивается по принципу «с конца – в начало», то есть с феноменом разума, представляющим собой небезобидную ловушку, мы познакомимся здесь и сейчас.

## РАЗУМ СЧИТАЕТ КОНЕЧНЫМ ДОСТАТОЧНОЕ, ИГНОРИРУЯ ПОЛНЫЙ ОБЪЁМ НАВЫКОВ

Как происходит срабатывание данной ловушки? Допустим, человек желает научиться каким-либо бойцовским навыкам; он приходит в школу карате, и там начинается восхождение к чёрному поясу. И на этом — всё; разум начинает «считать», что кроме карате иных дисциплин или воинских искусств не существует.

*«Хочу научиться драться — мне нравится карате — кроме карате больше ничего не существует»*

Единоборства, позволяющие решить задачу неких навыков самозащиты, сведены теперь к одной категории, словно к одной кнопке — и это карате. По аналогии разум будто фиксирует: мне этого достаточно. Если разуму достаточно, для него это «достаточно» и есть полный объём данных, вне зависимости от того, соответствует это убеждение действительности или же нет.

Давайте рассудим, как это работает и с этой целью применим метод сравнения исторических эпох. Допустим, мы переместились в эпоху конца 17 века и оказались в украинской деревне. Объём данных, которым располагает житель деревни, ограничен пространством этого поселения. В принципе это всё, что он видит, чем располагает и, нередко, этим кругом ограничены его интересы, амбиции, перспективы и так далее.



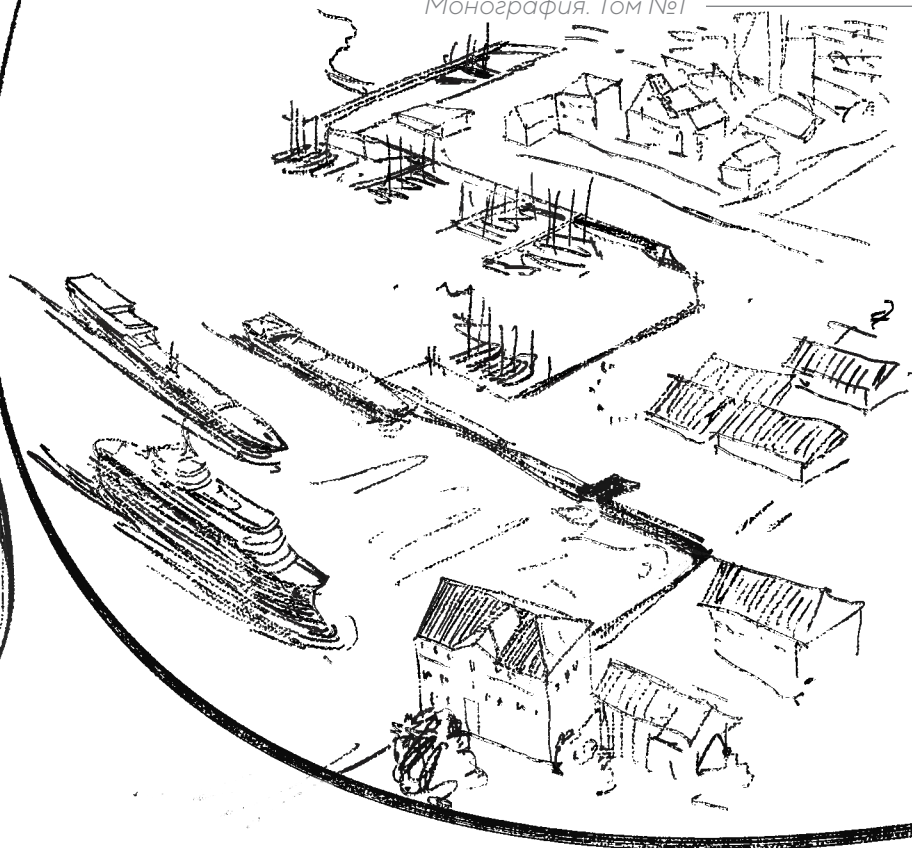
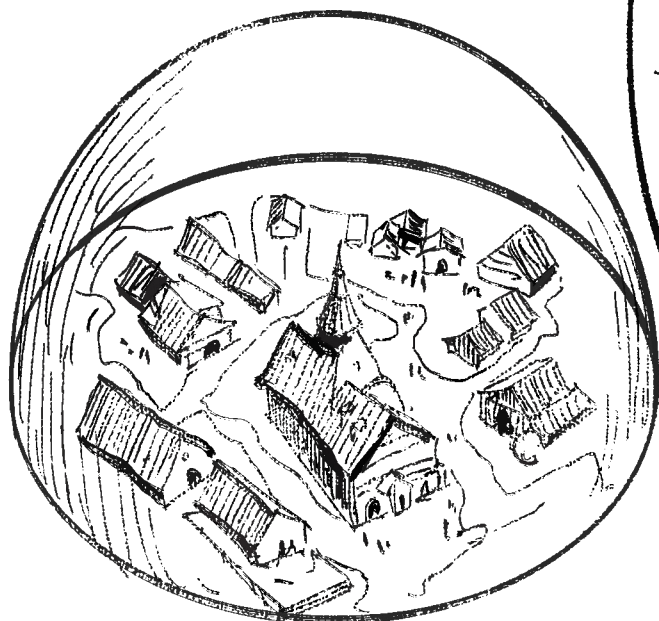
*«Если ты живёшь в Неаполе — а это город-порт, у тебя есть связь с миром. Если ты живёшь в далёкой горной калабрийской деревне, твоё пространство жизни ограничено этой деревней»*

*Профессор Антонио Мерендони, фрагмент из экспедиционного интервью.*

Чему можно научиться, находясь в деревне? Только тому, что известно в этой деревне (невозможно научиться тому, чего не существует). Чем больше информационный оборот, как, например, в порту, в который со всех уголков мира прибывают люди различных стран, менталитетов, профессий, а, соответственно, навыков и умений, — тем больший объём данных является конечным.

Чем меньший информационный оборот осуществляется, тем меньший объём данных считается достаточным. Люди поколениями могут хранить и выдерживать один и тот же образ и ритм жизни, используя те же знания и навыки, что и их предшественники, и этого объёма будет достаточно. Как 200 лет тому назад, так и сегодня.

Итак, разум не стремится к исчерпывающему объёму данных, анализу этих данных, выбору максимально актуальной и перспективной информации на базе объективных критериев. Этого стремления у человеческого разума просто нет.



## У РАЗУМА ОДНО СТРЕМЛЕНИЕ – К ДОСТАТОЧНОСТИ.

Ещё в школе каждый учащийся, просиживающий по 6–7 уроков в день, укрепляется в убеждении, что количества этих предметов, как ему кажется, достаточно. Затем он поступает в высшее учебное заведение и то, что успевает «поглотить» и воспринять за 4–5 лет, назначает «достаточным». Даже в плане выбора хобби: человек, например, увлекается живописью – и способ организации своего увлечения считает достаточным. Или же некий человек получает одну специализацию (токарь, техник, менеджер, программист и пр.) и это образовательное достижение находит достаточным.

Разум не стремится к познанию, он стремится к категории «в самый раз».



— Вы понимаете, Ричард, — сказал Валентин, — мы ковыряемся в Зоне два десятка лет, но мы не знаем и тысячной доли того, что она содержит. А если уж говорить о воздействии Зоны на человека... Вот, кстати, тут нам придется ввести в классификацию еще одну, четвертую группу. Уже не объектов, а воздействий. Эта группа изучена безобразно плохо, хотя фактов накопилось, на мой взгляд, более чем достаточно. И вы знаете, Ричард, меня иногда мороз продирает по коже, когда я думаю об этих фактах. «Пикник на обочине», братья Стругацкие

Отдельное внимание стоит уделить этой полюбившейся разуму категории. *Что скрывает или же что вмещает в себе слово «достаточно»? Как это отражается на работе разума?*

Во-первых, как таковая категория «достаточно» — нестабильна и переменна. Это не константа. Иными словами, то, что вчера казалось «достаточным», на следующий день таковым уже не считается. В частности, при изменении условий внешней среды, при росте степени напряжения, при ускорении или увеличении многозадачника, при повышении сложности выдвигаемой жизнью задачи «достаточное» исчезает в водовороте прошлого и становится «недостаточным». Так, разуму «приходится» работать с новыми данными, анализировать поступающую информацию, искать новые методы и способы решения задачи и, тем самым, восполнять очередное «достаточно».

**«Достаточно — для чего?» У разума ответ готов: «Чтобы существовать безопасно».**

Как только возникает вопрос безопасности и занимает первое место в сознании человека, «достаточное» срывает маску переменности, и теперь уже разуму приходится трудиться «по новой».



*Если людей пугать достаточно сильно и достаточно долго, они пойдут за любым, кто пообещает спасение.*

*Стивен Кинг, «Туман»*

Например, человеку, которому ранее ни разу не приходилось оказаться в экстремальной ситуации, требующей медицинских навыков, кажется, что в жизни у него с умениями всё в порядке и, в принципе, всё достаточно неплохо. Однако при условии изменения требований среды, побуждающих человека применять иную тактику и использовать совершенно иные навыки в ограниченное время, резко выясняется, что кое-чего не хватает (а то и многого). Так, в состоянии относительного баланса и безопасности человек обыкновенно не имеет тенденции готовиться к разным жизненным сценариям; у него нет привычки анализировать прошлое, учиться на ошибках других людей, организаций, цивилизаций; он не подходит критически к историческим реалиям и тенденциям, а понятие «прототипология» не вызывает интереса до тех пор, пока от него не начинает зависеть собственное благополучие.

*А зачем, если разуму всего достаточно?* Вероятно, так устроена человеческая сущность, что до тех пор, пока не возникнет запредельное напряжение и пока жизнь не пригрозит, что может посадить «на электрический стул» и хорошенько поджарить, человек не особо волнуется за собственный багаж знаний и умений.

Всякое одушевлённое существо стремится в зону равновесия и комфорта, а человек — тем более. И в этом комфортном состоянии он определённо не

задаётся вопросом: «А кто или что вообще констатирует некую форму достаточности? Как и почему я считаю что-либо достаточным?» Вместо того, человек просто живёт своей жизнью, ровно до поры, пока не возникает точка, критически нарушающая его равновесие (психологическое, финансовое и пр.) И в момент «Х», когда приходится действовать, даже при условии наличия времени, человеку изначально кажется, что он разберется, справится, на ходу «сообразит» и так далее. И всякий раз, когда он считает, что за 15 минут разберётся, что к чему (например, как чаще попадать в десятку, стреляя в утку), на практике обнаруживается, что «так просто» разрешить этот вопрос не получится. И что по роликам на платформе Youtube толком ничему не научишься, разве что, сориентируешься в какой-то части, с чего начинать и в каком направлении осуществлять движение.

### **ДЛЯ РАЗУМА «ДОСТАТОЧНОЕ» – ВСЕГДА ПЕРЕМЕННАЯ, КАЖУЩАЯСЯ ПОСТОЯННОЙ.**

И мало того, что изнеженный современными технологиями и гаджетами по обнаружению «любой» информации в один клик человек не стремится к анализу, к познанию, к критическому мышлению, он просто орудует одной функцией: оценивает «достаточно – недостаточно». Но поскольку каждый новый день приносит изменения в текущую картину мира и генерирует новые вызовы, полагаться на «мне хватает» нецелесообразно и, как минимум, недальновидно. Большинство людей не производят анализа достаточности своих умений и навыков, а потому, что логично, «спотыкаются» именно на том феномене, порой представляющем собой роковую ловушку.

Всякий раз кажущаяся достаточность превращается в жизненное испытание, сложность, проблему или препятствие.

- Разуму чуждо слово «надо», зато он прекрасно реагирует на слово «интересно»;
- Составные и комплексные категории разум стремится восполнять за просмотром десятиминутных видеороликов;
- «Достаточно» – переменное состояние, кажущееся разуму постоянной.

Эти и иные аспекты функционирования разума обязательно знать как тренеру, несущему ответственность за показатели его подопечных, так и лично самому человеку, шагающему по программе тренировки. Особенно одним из весомых является умение не попадать в ловушку «достаточности», иначе можно попасть в ситуацию «воевали на бумаге, да забыли про овраги».

В бизнесе категория «достаточно» также играет злую шутку. Иногда ошибочно полагать, что достаточное знание тенденций рынка и устойчивое технологическое преимущество окажутся значимыми и решающими в конкурентной борьбе. С другой стороны, менеджеру всегда не хватает специалистов; людей вообще недостаточно, как только возникают параметры «качество» и «своевременность» как обязательные требования к результату.

**Итак, любой человек так или иначе соприкасающийся с ловушкой разума, невольно становится заложником кажущейся достигнутой меры.**

Согласно представлениям классической истории, разум весьма длительное время «эволюционировал» и привыкал к не самым дружественным природным условиям — условиям среды обитания. И длительное время разум был сурово ограничен пространством своей среды обитания. Помимо поселений типа деревни, появились города; с ростом урбанизации города превращались в конгломераты и экономические массивы. Технологический прогресс даровал человеку всё новые и новые механизмы: от кареты — к автомобилю на двигателе внутреннего сгорания, от дирижаблей — к комфортабельным авиалайнерам 21 века, от велосипедов — к автономным «летающим дронам-такси». Люди стали больше путешествовать, больше воспринимать и запечатлевать, а затем и делиться с окружением (сначала письмами и книгами, а теперь — постами в социальных сетях). Если пару столетий тому назад крепкий конь и повозка были роскошью, доступной далеко не всем, сегодня вояж на автомобиле, поезде, а то и межконтинентальный перелёт — обыкновенные реалии нашего времени. В итоге, если сравнивать объём данных, ежедневно перерабатываемый человеком формации 21 века, и объём данных, которыми оперировал человек 18 века, эти две величины окажутся катастрофически несопоставимы.

Более того, этническое восприятие выходца из пространства стран бывшего СССР порочно по природе своей. Почему так? В основе порочности кроется такой фактор, как «несоизмеримая территориальность». Иными словами, даже если некий научный парадокс «обуздан» где-то за Уралом, в результате чего возникает новый продукт, изобретение, технология и прочее (в общем «диковинная инновация»), пройдёт немало времени, прежде чем эта инновация достигнет Киева или Санкт-Петербурга.

По сути, чем меньше государство, тем больший объём информации доступен его жителям. И наоборот, чем больше государство, тем меньший объём информации доступен его жителям. Ещё 70 лет назад эти взаимозависимые категории ощущались достаточно остро. В наши дни в связи с развитием интернета и так называемой «культуры диджитал» многие барьеры «рухнули» и вышеописанные

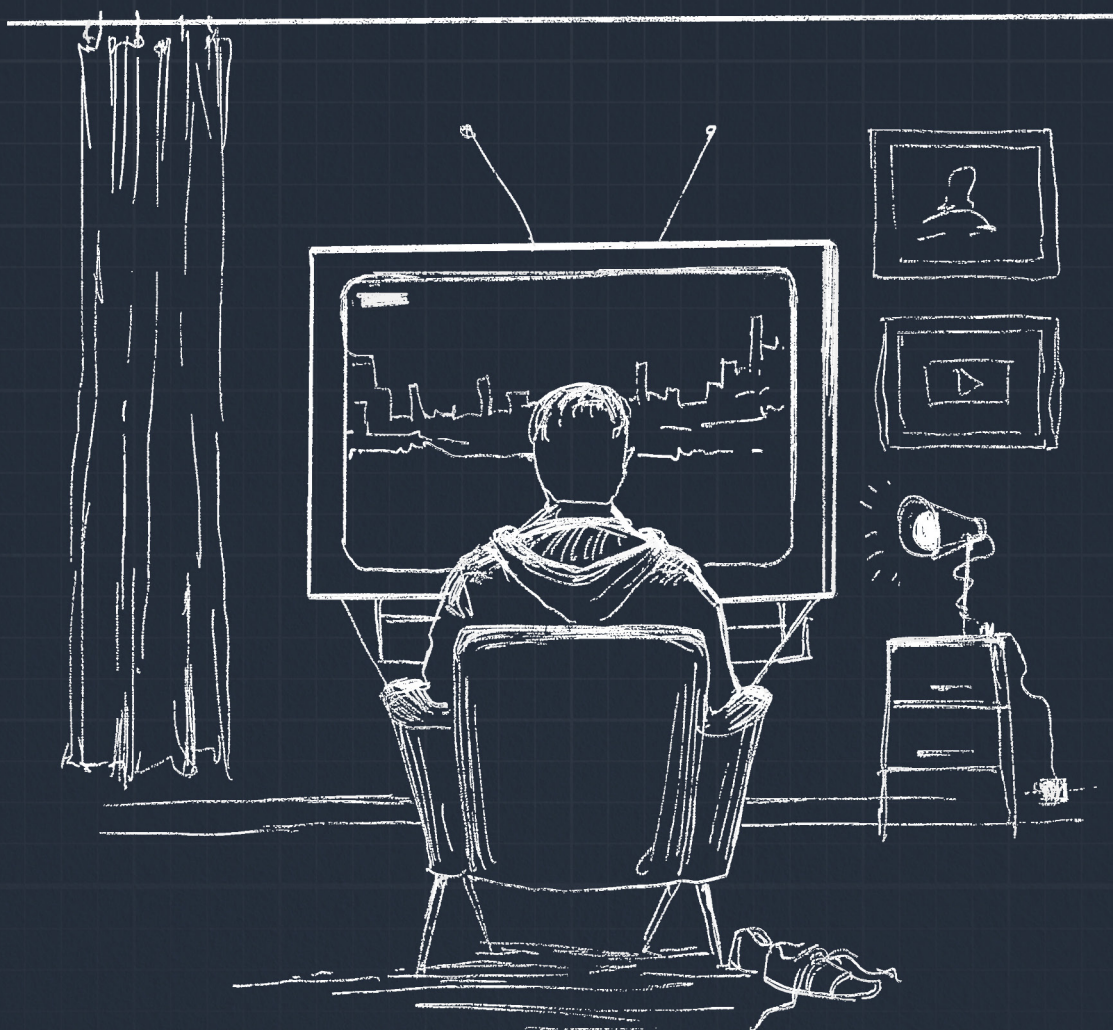


пропорции заметно пошатнулись. Однако с психологической точки зрения, а именно ввиду менталитетной составляющей, по-прежнему стоит учитывать влияние параметра «несоизмеримая территориальность» и скорость распространения данных на существующей территории.

Небезызвестный исторический факт: когда большевики пришли к власти в 1917 году, они в полной мере столкнулись с параметром «несоизмеримости территории», на которой требовалось наводить новый порядок. Особенно изменились представления о просторах земель бывшей Российской империи у тех, кто дальше Петербурга не бывал и не знал, как живут люди за пределами северной столицы. Разум, выкованный на европейский манер, поначалу даже не мог воспринять весь масштаб критического различия между воображаемым и фактическим. Не станем приводить статистических данных о том, что грамотных было менее 3% населения, а на огромные губернии приходилось всего 2–3 врача. Всё-таки, более красочно это описано в иных источниках. На приведённом историческом примере мы хотели бы показать, что в ловушку достаточности разума люди попадали в разные века, при различных обстоятельствах. Порочно полагать, что вся Россия – как Петербург; или же, что Украина – это Киев. Киев – всего лишь один город на огромной территории, и мерять всё это культурно-историческое пространство категориями одного города не просто ошибочно, но и легкомысленно. Неполноценно стремление «изучить» столицу, чтобы «познать» целое государство (или даже одну его область). И тем не менее, человеку, с рождения проживающему в одном городе или населённом пункте, автоматически хочется полагать, что «во всей стране жизнь течёт так же». И тем не менее, это неверно. Но ловушка достаточности захлопывается, и человек даже не задумывается, что, вероятно, есть ещё какие-то аспекты, детали, нюансы, менталитетные особенности и различия, и так далее. Разуму достаточно той информации, которой он располагает. Достаточно для чего? Для дальнейшего выживания. Разум будто подводит черту и констатирует: «Мне хватит, больше не нужно данных». Разум продолжает следовать этому выводу ровно до тех пор, пока не возрастает температурный режим выполнения задач; как только у человека начитается «жар» как обратная реакция на напряжение, приходится пересматривать «достаточное» и предпринимать какие-то иные шаги.

**«Достаточно постоянное» становится  
«достаточным переменным».**

Как разум восполняет переменное? Весьма специфическим способом. Напомним, что разум не стремится к объёму и ему чуждо понятие «надо!» Разум воспринимает текущую напрягающую задачу, как некую брешь или пробоину.



**РАЗУМ СТРЕМИТСЯ ЗАЛАТАТЬ  
ИНФОРМАЦИОННУЮ ДЫРУ**



ГЛАВНОЕ ДЛЯ АВТОМАТИКИ —  
СБРОСИТЬ НАПРЯЖЕНИЕ

**ПОКА ИНФОРМАЦИИ  
НЕ СТАНЕТ «ДОСТАТОЧНО»**



ПОПАДАЕТ

**ЛОВУШКА РАЗУМА**

По аналогии с пробойной в стенке бочки, мы могли бы описать происходящее так: разум стремится «забить чоп» в пробойну, то есть попросту «заделать пробойну», чтобы волны напряжения и дальше не захватили внутреннее пространство бочки. Ни один разум в мире не стремится проделать научно-исследовательскую работу и выяснить исчерпывающее количество возможных вариантов, двигательных, тактик и так далее. Разум не «хочет» изучать и проверять запредельно существующий объём данных, анализировать его посредством валидных измерителей и инструментов и на основании этого генерировать наиболее оптимальные способы решения задачи. Этой «привычки» или «шаблона функционирования» у разума нет. Ни один разум сам по себе так не работает. Он может так функционировать, но только в принудительном режиме, то есть режиме ручного управления. Другими словами, «Я» буквально заставляет разум так действовать. Если «Я» не станет побуждать и заставлять разум оперировать объективными данными, применять инструменты и измерители, разум в автоматическом режиме будет продолжать «забивать чопы» и «заделывать бреши». И даже видео на манер «стреляй по уткам как оружейный барон» будет считать достаточным для повышения собственной квалификации. Почему? Потому как такой подход не напрягает, а вернее, преобразует информационный массив с минимальной скоростью – в том темпе, в котором «ему удобно».

**Латать информационные дыры, пока информации не станет «достаточно» – такая тактика приводит применяющего прямоком в ловушку разума.**

И этот аспект функционирования разума поясняет, каким способом люди становятся «докторами наук» за пару дней просмотра видео «в ютубе», лучшим психологом после часовой беседы с подружкой. Явление «диванных аналитиков» мы также не станем рассматривать, поскольку нас интересуют аспекты разума, напрямую качественно влияющие на уровень подготовки человека и способы его обучения, а не социальные последствия.

Почему люди учатся на Youtube? Поскольку это чётко укладывается в потребности их разума. «Забить чоп» за 10 минут – вполне возможно. Главное для автоматике – сбросить напряжение, а не как разрешится задача. Поэтому иногда люди годами латают и латают бреши собственных познаний, ведь только результат, а не частные ощущения или убеждения позволяют вынести вердикт «достаточно сделано» или же нет.

*Как же действовать в аналогичных ситуациях, понимая суть феномена разума и его потенциального умения «загонять своего хозяина-человека» в ловушку достаточности?*

Для начала осмыслить, что разум требует неких обманных методов, чтобы научиться срабатывать в нестандартных ситуациях. То есть, «Я» придётся научиться применять различные способы и методы, буквально заставляющие разум работать качественно. По сути, поскольку тактика «поведения» разума иррациональна, противопоставить ей можно, в том числе, исключительно иррациональные категории и решения. А потому,

## **ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ ЗАСТАВИТЬ РАЗУМ ЧТО-ЛИБО СДЕЛАТЬ – ЭТО ОБМАНУТЬ ЕГО.**

С точки зрения анализа подходов к ведению бизнеса, авторы со всей уверенностью хотели бы указать на тот факт, что в современной среде аналогичных бизнес-методов обмана разума попросту не разработано. Как заведено говорить у коллег-учёных, данная тема представляет собой актуальную и перспективную отрасль дальнейших практических изысканий.

Существуют ли вообще тождественные способы «обмана разума», известны ли они науке? Прежде чем ответить твёрдое «да», предлагаем читателю провести собственное расследование и непременно заручиться помощью альтернативных отраслей.

▀▀ *Волчица говорит своим волчатам: «Кусайте как я» и этого достаточно, и зайчиха учит зайчат: «Удирайте как я», и этого тоже достаточно, но человек-то учит детеныша: «Думай, как я», а это уже преступление...*

*«Гадкие лебеди», братья Стругацкие*

▀▀ *На войне для неудачи в замыслах достаточно первой случайной мелочи, тогда как для успеха едва достаточно всей совокупности благоприятных условий.*

*Полибий*

# 25

## ГЛАВА

### ПО МОТИВАМ БЕСЕДЫ О "ПЛЮСАХ" И "МИНУСАХ"

▮▮ ПАРАД ДУРАКОВ ПОЖИЗНЕННО БЕСКОНЕЧНЫЙ.  
Стивен Кинг

Как и заявлено в заголовке, данная глава написана по мотивам беседы, для разумов ищущих представляющей собой мощный катализатор. По сути, то, что может существенно ускорить движение человека вверх – к тому самому совершенству, профессиональному умению и устойчивому навыку в любимом и актуальном деле. В научно-исследовательской лаборатории изначально мы назвали эту беседу «Минус и плюс».

**И**зложение предлагается начать с того аспекта, каким способом и образом результаты научной деятельности могут преобразовываться в научно-популярные и популярные продукты. Как минимум, можно работать двумя способами. Например, завершить исследовательскую часть, написать десяток научных статей в профильных журналах, а затем устроить симпозиум. С другой же стороны, можно действовать поэтапно: шаг за шагом обнародовать проверенную рабочую информацию. А впоследствии, в качестве финального аккорда выпустить научно-популярную монографию. С точки авторов, второе — гораздо эффективнее, чем первое. Но, к сожалению, и в первом, и во втором случае, даже при наличии сверхактуальной и валидной информации, которая способствует качественному и максимально эффективному восхождению по «лестнице навыков», порой человек продолжает пребывать в состоянии «а воз и ныне там». И причина тому — «ленивый разум», который буквально «не хочет» воспринимать новую информацию, то есть не желает категорически учиться. Чтобы его хозяин ни прочёл, ни просмотрел или ни услышал, хоть полученные сведения и классифицируются как архиважные и сверхинтересные, в жизни человека никаких изменений не происходит. Собственно, на осмыслении этого феномена и предлагается остановиться подробнее.

«Ленивый разум» продолжает лениться ровно до тех пор, пока не происходит столкновение с более могущественной категорией. И это — сила. Все изменения в мире физики происходят после силового воздействия. Как ни крути, физика — всё-таки во многом определяет траекторию движения человека, а не психология, именно физика. Как только на объект подаётся силовое воздействие, он по инерции продолжает движение в заданном направлении.

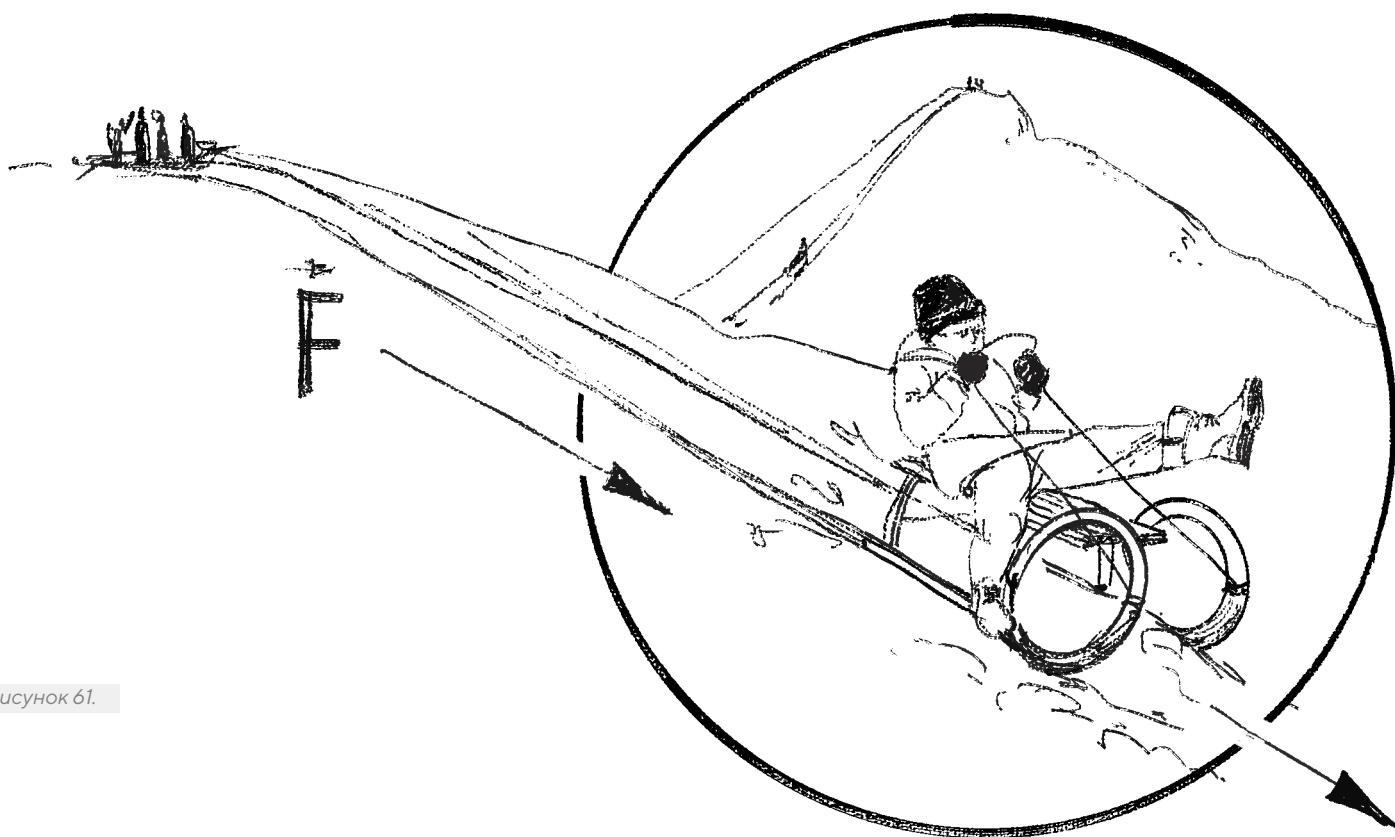


Рисунок 61.

Стоит ли отмечать, насколько сложны те условия, в которых оказался наш с вами современник. Пандемия, волны кризисов, гибридные войны — эти и иные глобальных угрозы и нетривиальные испытания «выпали на долю» жителя 21 века. Внешняя среда уже не просто «говорит» и подсказывает, но словно semaфорит на всевозможных языках декораций, насколько важно «идти в ногу со временем», перестраиваться, применять новые подходы к организации и защите деятельности и её продуктов, насколько целесообразно приобретать актуальные навыки и, ориентируясь в ходе текущего сценария, уметь прогнозировать последствия и готовиться к их реализации заранее.

Ленивый разум, который, как «собака всё понимает, но ничего не молвит в ответ», требует особого языка пояснений и демонстраций. И прототипология в данном случае — настоящее сокровище, истинный ключ к разуму. В качестве прототипа или литературного аналога текущим событиям, в которых разум «ленится» и не спешит как-то преобразовывать собственный образ жизни, рекомендуется ознакомиться с книгой Стивена Кинга «Под куполом». Для тех, кому книги не интересны, подскажем: в 2013 году состоялась премьера одноимённого американского сериала, который сняли по книге С. Кинга.

Авторы не являются поклонниками творчества Стивена Кинга, однако, следует отдать должное: и книга, и сериал — весьма занимательны. Достаточно поглядеть первую серию, даже не всю, а где-то треть, и вы как зритель буквально соприкоснётесь со средой «особых разумов».

*События романа разворачиваются в небольшом городке Честерс Милл в штате Мэн, США. Необъяснимый феномен внезапно меняет жизнь жителей. Странная преграда, похожая на купол, накрывает весь город, полностью изолируя жителей от окружающего мира. Купол почти непроницаем (лишь некоторая часть воздуха и воды проходит сквозь купол), об него бьются автомашины, самолёты и птицы. Приезжают военные, которые безрезультатно пытаются пробить купол, но ни мощные ракеты класса «воздух-земля», ни сверлильная кислота не могут пробить его. Кроме того, нахождение вблизи купола воздействует на электронику. Так погибает шериф Перкинс, когда он подходит близко к куполу — в его груди взрывается кардиостимулятор. А в самом городе спокойно...*

Казалось бы: появился некий купол, ничего страшного. И под куполом люди способны выжить. Однако вскоре один за другим разворачиваются совершенно непредсказуемые события, и внезапно жители «купола» осознают, что в их маленьком, отрезанном от прочей цивилизации мирке всё конечно: продукты, лекарства, бензин, газ и даже электричество. Постепенно в город словно чума, проникает самое настоящее Средневековье: с охотой на ведьм, волнами сумасшествия, накрывающих ранее приличных граждан, виселицами и казнями неугодных, и так далее.

Что любопытно и на что определённно рекомендуется обратить внимание: главные герои этой истории — наши с вами современники. Они, как и многие

обыватели 21 века, в принципе не желали кому-то зла, не хотели принимать участие в чьих-то закулисных играх, просто жили неким цивилизованным укладом и никому его не навязывали. Однако в один день, совершенно внезапно в жизнь их небольшого города ворвалась некая непрошенная сила. Жителей Честерс Милл никто, как говорится, «не спрашивал», хотят ли они жить под куполом, желают ли оказаться в Средневековье, желают ли променять свою гражданскую жизнь на жизнь, полную опасностей, начисто лишённой каких-либо человеческих категорий, на манер этики и морали. Прежде неведомая глобальная угроза расколола их «социальную общность». Заставила пересмотреть все «толерантные убеждения» и буквально взяться за оружие, чтобы отстаивать свой образ жизни.

«Под куполом» — пожалуй, одна из наиболее точных демонстраций того, как вынужден работать разум в режиме неожиданности и опасности. Неожиданный, невообразимый силовой компонент, который буквально сметает все грани приличия — это гарантия развала личности, неспособной справиться с неожиданностью. **Для многих подобного рода столкновение с непредвиденными обстоятельствами — событие фатальное.** И как именно поведёт себя тот или иной человек при роковом стечении обстоятельств — вопрос непростой. В частности, в сериале красочно показаны все пороки человечества и «причины» их внезапного появления на поверхности ранее цивилизованного облика; американцы сняли кинофильм в стиле чёрной комедии. Представьте себе на минуту такую сцену: священник города он же — директор похоронного бюро, и он приезжает проповедовать... на катафалке. Гротескные сравнения словно намеренно собраны в рамках одной истории, чтобы зритель получил истинное удовольствие.

Безусловно, научно-практическая монография, посвящённая аспектам функционирования разума, могла бы быть написана по-разному. Например, обильно сдобренная терминологическим аппаратом на манер «когнитивного диссонанса» или «личностной аллюзии перцепции». Тем не менее, поскольку ключевая задача репрезентуемого исследования — осмысление аспектов и механизмов разума, цель авторов — предоставить понятное объяснение аспектам разума, а главное, предоставить прикладные, полезные модели, тактические системы, рекомендации к конструированию тренировочных программ и пр., что будет способствовать эффективному разрешению жизненных задач и вызовов современной среды.

Классическая наука не одно столетие уверенно классифицирует нас с вами — людей — как *Homo sapiens*, что есть «человек разумный». Любопытно, но факт: именно категория «разум» лежит в основе классификации «венца творения». Согласно всем рациональным представлениям, уже давным-давно разум должен был восторжествовать над болезнями и бедами, ленью и невежеством, ханжеством и нигилизмом. Тем не менее, этого не происходит. Разум не только



не побеждает, но и наперевес ему в человеке крепчает нечто иное, «могущественное иррациональное».

Сопоставляя события, разворачивающиеся «под куполом», с теми, что происходят в действительности, здесь и сейчас, со всей точностью представляется резонным заметить, что большинство людей как в Честер Миллз, так и в любом ином городе Европы, неадекватно оценивают текущее положение дел, не спешат «пользоваться» собственным разумом и его механизмами и совершенно халатно относятся к собственному будущему, отпуская его становление и развитие на волю Судьбы.

Впрочем, ровно до поры, пока силовой компонент напрямую не затронет телесную конструкцию человека (иными словами, пока не будет приложена достаточная сила извне), человек будет пребывать в состоянии «да, всё рассказано интересно, но в принципе, мне всё равно».

Военная история гласит, что во всякой войне, революции, перевороте и вообще при любого рода иных структурных изменениях образа жизни, всегда будут потери. И потери биомассы, выражаясь языком мира «под куполом», обычно никто не считает. Эта суровая и нелицеприятная «правда жизни» в антропологической и биологической науках объясняется концепцией так называемого «естественного отбора». И опять-таки, о явлении «естественного отбора» человек рассуждает трезво и хладнокровно, ежели оно касается царства флоры и фауны, но не его самого. Становиться статистической единицей, павшей в бою отбора по «естественным причинам», он, безусловно, не собирается. Даже сама мысль о подобном потенциально возможном будущем для него неприемлема и кощунственна. Разум словно отсекает такого рода нерадужные перспективы.

Тем не менее, можно оставить всё на своих местах, не проводить такого рода беседы и, памятуя, что каждый за собственный выбор отвечает своей головой, продолжать статистически фиксировать количество павших в игре в естественный отбор. С другой стороны, переходя от логики антропологии к логике менеджмента, тому же руководству, собственникам и директорскому составу обыкновенно неинтересно ставить эксперименты на себе, своих компаниях и своих подчинённых и «играть в естественный отбор». Разум людей, обременённых фактической ответственностью, не склонен играть в игру Дарвина, напротив, считается целесообразным заранее спланировать и внедрить сценарий на момент реструктуризации переходного периода, причём с минимальными затратами и потерями. Тем не менее, хотя способность объективно оценивать текущие события и прогнозировать наступающие — достаточно ценно и полезно, всё же разум человека, не обременённого силовым компонентом ответственности, нередко не понимает, почему ему приходится что-то менять в своём образе жизни и как-то меняться самому. На почве разности взглядов (а вернее, разности силовых потенциалов), нередки конфликты, скандалы,

акты непонимания, в частности, между руководящим звеном, с которого есть фактический спрос, и подчинёнными.

С одной стороны, способность разума работать с альтернативными сценариями и приобретать актуальные навыки — это «плюс». С другой стороны, наедине с самим собой, человеку не интересно просто так к самому себе применять какой-то силовой компонент, чтобы регулировать происходящее. И на фоне наступающих последствий он, конечно, осознаёт, что такое отношение сопоставимо с «минусом»: минус ресурсы, минус время, минус результаты. Одним словом, убытки. Убытки всегда = минус. Но «минус» этот оказывает давление на человека не сразу, а впоследствии, как неприятные события, сопровождающие разбитые мечты, неоправдавшиеся ожидания и даже горькие потери. В условиях же прямого силового воздействия, особенно при значительном ускорении ранее привычных скоростей, разум, прежде функционировавший размеренно, теперь вынужден срабатывать в некоей быстрой форме. Конечно же, эффективность функционирования зависит от того, что использует человек для разрешения текущих задач в новой обстановке. То есть, если человек не использует соответствующие измерители, инструменты и технологии, а главное, если он просто ленится и не хочет что-либо менять, тем самым, давая волю безрассудной тактике по имени «авось!», он сам себя обрекает на «естественный отбор».

Не секрет, что в бизнесе чаще всего нет таких скоростей и ускорений, как на войне. Однако ощущение безопасности выступает ничем иным как порочным способом восприятия реального вместо действительного.

Исследовательский потенциал и уже очерченный, выверенный курс технологических и тактических рекомендаций призван дать альтернативу тому самому «естественному отбору», вместо него предлагая подходы и логику построения управляемой системы организации собственного жизнеобеспечения вне зависимости от изменений внешней среды. Иными словами, неважно какой сценарий со знаком «минус» может в перспективе коснуться того или иного человека; понимая, как организовать себя и собственный разумный подход к деятельности и быту, его всегда можно заранее обречь на сценарий со знаком «плюс». Однако для этого понадобятся определённые навыки и, безусловно, глубокое понимание аспектов работы разума.

Тем не менее, без соответствующей причины (например, сохранить благополучие, ресурсы или даже жизнь и пр.), некоей ситуации «нет выхода» и инструментов реализации человек будет продолжать пенять на «ленивый разум» в силу собственного слабоволия и халатности.

Человек, даже осознавая, насколько неэффективно поступает с собственным будущим, понимая, что последствия его бездействия будут далеко не солнечными и не замечательными, всё же нередко сворачивает на тропу «естественного отбора». Парадоксально, но факт. С одной стороны, неразумно настолько

небрежно и безразлично относиться к собственной жизни (от которой, чаще всего, зависят и чужие). С точки зрения общечеловеческой, пожалуй, это неразумно. Но почему хочется прогуляться по сценарию со знаком «минус»? Или же человек просто не способен осмыслить, что такое разумно?

### **ТАК ЧТО ЖЕ РАЗУМНО, А ЧТО НЕРАЗУМНО?**

Не секрет, что любой хомо сапиенс с легкостью говорит и обещает, но очень плохо делает и выполняет обещанное. Даже самому себе.

То есть у людей возникает какая-то система, которая, условно, замещает разум. Может, некое «животное естество», что также есть часть человека? Собственно, если бы мы обратились к животной функции, пришлось бы констатировать: животные ведут себя крайне рационально. Следовательно, осуществляется переключение или замещение не на животную составляющую.

В качестве альтернативы опять-таки обратимся к развитию сюжета истории Стивена Кинга. Люди, оказавшись «под куполом» начинают мародёрничать, грабить магазины, насиловать, стрелять и убивать... и так далее и тому подобное. Почему же, в чём суть? По идее, подобное поведение неразумно; разумнее было бы всё тактически грамотно организовать, распределить продукцию, но жители пострадавшего города почему-то грабят аптеки, провоцируют массовые беспорядки, даже убивают троих полицейских. Как только зачинщиков застрелили, к слову, толпа остановилась. Но и на этом печальные приключения города Честерс Миллс не заканчиваются.

*Тем временем в городе заканчиваются запасы газа. Большой Джим, запасшийся пропаном для производства метамфетамина, отправляет отряд полицейских, чтобы конфисковать их. Фил Буши (наркоман, отвечавший за производство метамфетамина, его жену изнасиловали) и присоединившийся к нему бывший член совета Сандерс, потерявший жену (погибла, врезавшись на самолёте в купол) и дочь (убита), устраивают перестрелку с полицейскими и взрывают запасы газа.*

*Взрыв провоцирует огненную волну в замкнутом пространстве купола, которая сжигает Честерс Миллс, а большинство населения погибает от огня. Хуже того, огонь сжигает почти весь кислород под куполом.*

Что это, как не сценарий с огромным знаком минус, в основе которого – тотальное иррациональное поведение толпы, которую останавливает разве что сила оружия? Неужели это разумно? Нет, на смену разуму пришла иная функция. Как описать данную функцию? Весьма просто: наша автоматика.

**Несмотря на все доводы разума ни на минуту не стоит забывать: то, что рационально для «Я», нерационально для автоматике. Так, следуя на поводу у собственной автоматике, люди буквально мутируют в роботов, а роботу чужды человеческие чувства.**

## У АВТОМАТИКИ – СВОЯ ЛОГИКА, И ОНА НЕРАЗУМНА.

Инстинктивный уровень, на котором пребывает нынешнее общество, и провоцирует множественные эффекты, которые кажутся абсолютно сумасбродными. Неразумными. Много позже подобные события писари истории отнесут к «естественным причинам» и «природному отбору». По сути, лень и нежелание пользоваться собственным разумом по назначению по жизни толкают человека играть в лотерею: «Всё как-то сложится и произойдёт без меня, само собой». И самое разумное творение на Земле попросту уповает на случайный выбор.



*– Обалденно прекрасный день! – воскликнула Клоди.*

*Чак рассмеялся.*

*Жить им оставалось сорок секунд.*

*Стивен Кинг, «Под куполом»*

Человек, не зная, что делать и как поступить, уповая на собственную автоматику, опыт и привычки, сам превращается в робота, подбрасывающего своё будущее, как монету. И неважно, выпадет ли орёл или решка – важен сам факт «игры» с естественным отбором и силой последствий, которые, по обыкновению, наступают в самый неожиданный момент в весьма нелицеприятной конфигурации.

Играть ли в эти игры или нет – всегда и только выбор самого человека. Равно как и выбор в пользу осмысления «плюса» и «минуса» (которые, к слову, не одиночны, минусов может оказаться и пять, и двадцать). И философски уповать на высказывание о том, что «всё относительно», может позволить себе далеко не каждый. Опять-таки, бремя персональной ответственности, равно как и встреча с последствиями в силу лени, халатности, нежелания что-либо делать и прочих иррациональных клише, рано или поздно всё же заставит человека вставать с привычно насиженного места и что-то делать. Однако справится ли он, да ещё и в условиях возросшей нагрузки и ускорения? Вопрос открытый. В дальнейшем о категории отношений «Я», игры и реализационной тактики мы более подробно побеседуем в финальных главах данного научно-практического труда. А пока – несколько слов из мира тех, кто поневоле оказался «под куполом».



*Ум и глупость – страшное сочетание.*

*Такие умеют убеждать людей идти за ними до самого ада.*

*Стивен Кинг*

# 26

ГЛАВА

## ПРАКТИКУМ 3. ПО ТУ СТОРОНУ ДОБРЫХ РЕЧЕЙ

▀▀ НАРОД ОКАЗАЛСЯ ПУБЛИКОЙ... МАССАМ ПРЕПОДНОСЯТ СМЫСЛ,  
А ОНИ ЖАЖДУТ ЗРЕЛИЩА.  
Жан Бодрийяр, «Общество потребления»

**В**стречали ли вы когда-нибудь человека, который в здравом уме и трезвой памяти был бы готов на всю жизнь отдать своё тело в аренду? Например, каким-нибудь иным разумам, которые бы взамен обеспечили бы его беззаботную и сытую жизнь? Вполне вероятно, что встречали и не раз, вот только вслух все говорят другое. **Играя социальные роли и выдерживая градус приемлемости, подавляющее большинство заявляют, что не желают быть рабами. На все 100 процентов.** Однако если человек не хочет прожить жизнь, пребывая в плену собственного рабского мышления, придётся осознать, что в таком случае надлежит для начала научиться руководить собственным разумом, справляться с ним. А как только возникнет задача класса менеджмент, добавится ответственности ввиду необходимости организовывать и прочие разумы: подчинённых, клиентов, контрагентов, — вообще всех, кто претендует на финальный результат или часть прибыли, часть куша. В главе четвёртой *«Две грани «разумного бытия» как основа выбора образа жизни, или Два типа мышления и почему они существуют с давних времён»* мы уже озвучивали единовременно простой и комплексный вывод: если человек в жизни своей не собирается создавать шедевры, становиться чемпионом, взращивать город-сад или успешную бизнес-компанию на манер бизнес-корабля, в таком случае образ жизни руководителя или даже «хозяина» ему не нужен. Таким людям и рабы не нужны.

Тем не менее, в 21 веке люди привыкли действовать с точностью до наоборот. Комичен и печален образ современного горе-директора суперкомпании, который в погоне за атрибутами забывает, зачем он вообще ввязался в бизнес-квест. Особенно явные моменты просветления наступают 25-го числа: в день выдачи заработной платы своим сотрудникам. Даже в качестве эксперимента попробуйте представить, что произойдёт, ежели на манер раба, развести в стороны руки и сказать: извините, у меня не всё получилось; не вышло заработать для вас денег, приходите в следующем месяце. Жив такой директор будет только до поры до времени. В целом, если человек руками рабов не собирается создавать Палермо (то есть, разрешать задачи настолько масштабного уровня), образ жизни «рабовладельца» просто не для него.

А что же делать тем, кто не желает следовать ни пути рабов, ни пути «господ»? Ответ очень простой: **менять мышление.** Собственно, цель данного практикума в том и заключается: показать, каким способом осуществляется логическая сборка полученных рекомендаций с целью формирования прочного фундамента и осмысления диапазона развития — то есть диапазона тренировки.

**1** Начальная категория, с которой начинается переход от рабского мышления к самостоятельному — это **плато**. Вне зависимости от выбранной формы деятельности (фактически, неважно, чем именно вы решили заниматься), для успешной реализации задач в рамках этой деятельности

**понадобится база. Так, у любой системы есть база плато (будь то стрельба на круглом стенде, стратегический консалтинг или прыжки в высоту с шестом). Базовые навыки любой системы относятся к плато. Как невозможно выстроить дом или иное строение без фундамента, так и наш разум требует некоего «плацдарма», основы.** К слову, выдающийся чемпион мира по стендовой стрельбе Юрий Цуранов неоднократно отмечал, что база везде одинаковая. Неважно, к какой стрелковой школе вы относитесь и какую дисциплину начинаете стрелять, база везде и всюду — одна и та же. Навыки будут качественно различаться по мере освоения диапазона, но сам двигательный «вскинуть ружьё, довести и нажать на спуск» соответствует базовым понятиям плато. По сути, речь идёт об элементарных категориях. В качестве альтернативного примера рассмотрим некое обязательное число действий, которые нужно совершить, чтобы водить мотоцикл. То есть, если человек не может трогаться с места, собственно, ехать, останавливаться, маневрировать меж рядами (перестраиваться из ряда в ряд), поворачивать; если райдер не знает правил дорожного движения, он не сможет ездить на мотоцикле. Должна быть база, а на эту базу «настраиваются» последующие умения, даже такие «небывалые», как ездить только на переднем колесе или на заднем.

Первичная задача касается выстраивания базы, что, само по себе, задача несложная (только представьте, сколько людей в мире колесят на мотоциклах). Препятствия, с которыми сталкивается человек на старте — чаще всего, психологического характера. Иными словами, предстоит пройти некое интеллектуальное препятствие, осмыслить природу этого барьера. О таинстве прохождения интеллектуального препятствия ранее мы уже писали в книге «Как научиться водить мотоцикл»; с книгой можно ознакомиться в свободном доступе.

Нередко встречаясь лицом к лицу с первыми барьерами и препонами (например, что такое тримирование или контрруление), человек стремится найти консультанта, который мог бы подсказать, как эти барьеры пройти. Однако уже на этом этапе стоит научиться различать любителей и игроков от профессионалов — тех, кто фактически научился проходить подобные барьеры сам и может помочь научиться вам. И на этом этапе, как говорится, стоит не словам верить, но отдавать предпочтение демонстрациям. На начальном этапе модели, логика и физические демонстрации важны для разума, как ни что иное.

Безусловно, можно всегда идти на поводу мейнстрима и, подхватив расхожий стереотип, что «голова — предмет темный и исследованию не подлежит», махнуть рукой на разнообразные «плато / диапазоны / логику построения программы тренировки» и так далее. Почему? Потому что так делает большинство. Большинство не обременяет своё сознание и разум такими научными категориями, и как-то «живут своей жизнью» — и на то есть причина. **Выбор в пользу мышления раба.**

**Разум человека по природе своей иррационален, и ключ иррациональности заключается в стремлении к простоте — примитивизации во имя отсутствия напряжения. То есть, выбирая между напряженным, но ярким тренировочным путём чемпиона и спокойным, размеренным вектором обывателя с наименьшим сопротивлением, человек так и норовит выбрать второе. В том и заключается опасный парадокс: вместо того, чтобы как-то качественно позаботиться о собственной философии и мышлении, что напрямую влияет на его благополучие, человеку всё же проще сдать себя в аренду и-таки немного побыть рабом.**

Более того, современная цивилизация за каких-то пару десятилетий совершила скачок похлеще квантового, и в итоге, сформировалось незримое массовое движение большинства, которое словно страстно желает быть рабским. Это движение, позволяя чужому разуму вовне отдавать распоряжения, принимать решения и нести за них ответственность, просто готово получать то, что хочется, в обмен на видимую игру в лояльность. Казалось бы, это очень длинный путь и нет никаких гарантий, что в конце этого пути что-то получится. Плюс, никуда не деться от практической укоренившейся концепции, что плоды твоего труда тебе не принадлежат, они принадлежат организаторам и контролёрам дела — то есть тем самым разумам вовне. Казалось бы, это как-то даже несправедливо, но, тем не менее весьма распространён такой феномен, что изменять тактику управления собственной жизни человек просто не хочет, как минимум, в силу автоматического выбора в пользу своей слабости, лени, нежелания напрягаться и менять что-либо на личностном уровне «сам с собой». Зачем страдать и напрягаться, если можно методом проб и ошибок пройти путь ближайшего простого результата? По крайней мере, так, иррационально, рассуждает автоматика homo sapiens.

▀▀ *«Ограничение объекта науки эквивалентно ограничению сумасшедших и мертвых. Точно так же, как целый социум неоправимо заражен тем зеркалом безумия, которое он сам поставил перед собой, так и науке остается лишь умереть, заразившись смертью своего объекта, который является ее обратным зеркалом. Наука якобы овладевает объектом, но на самом деле это он проникает в нее, в какой-то бессознательной реверсии, давая лишь пустые и повторяющиеся ответы на пустые и повторяющиеся вопросы».*  
*Жан Бодрийяр «Симулякры и симуляции»*



**2** Переходим к центральному вопросу, на котором чаще всего спотыкаются не только новички, но и профессионалы, только-только приступающие к деятельности преподавателя: **«Как строится плато?»**. Итак, необходимо вернуться к некоторым категориям: и у плато непосредственно существует такое понятие как «основание» или основа. Основа плато — это механизм управлением сердечником.

**Технические элементы должны находиться под управлением**

В качестве примера условно осмыслим чемпионский путь Майка Тайсона. И сегодня, даже при попытке шаг за шагом осмыслить его жизненный и тренировочный путь, всё равно ни один аналитик не способен объяснить как Тайсон стал чемпионом мира. Более того, и «железный Майк» в интервью неоднократно пояснял, что он сам не понимает, как это произошло. Подсказка напрашивается сама собой, стоит только обратить внимание на того, кто вырастил, воспитал и «сделал» Майка Тайсона — самого молодого чемпиона по боксу в супертяжёлом весе. И это его тренер Константино Д’Амато. Если бы не разум Каса Д’Амато, если бы не его философия, программа тренировки и вообще уникальный подход к разрешению задачи воспитания чемпионов мира, Майк Тайсон не стал бы непобедимым чемпионом, первым в мире, но оставался бы потерянным для социума мальчишкой, оказавшимся в пени-тенциарной тюрьме для подростков за то, что напал на белого с ножом. И как только из жизни Тайсона ушел Кас Д’Амато и появился разум совершенно иного человека — началось бесславное падение звезды непобедимого Майка. О том, как это произошло и какими способами была реализована акция по нивелированию авторитетной величины Тайсона, подробно можно прочесть в книге «Качающаяся сцена».

**||** *История, которую предпочитают не обсуждать, явно проливает свет на то, как некие «заинтересованные лица», проявляя чудеса смекалки и особой подготовки, способны реализовывать предприятия по обеднению смельчаков, достигнувших Олимпа. В частности, предприятия по хищению денежных средств в особо крупных масштабах. Например, миллиард долларов. Да, именно миллиард. Так, «никто не знает» режиссёров и сценаристов, суфлеров разыгранного спектакля; никто не знает дирижера проекта по обнулению Майка Тайсона. И по сей день эти фигуры не были установлены. Никто не знает, кто украл у Тайсона Один Миллиард Долларов. Вернее, не знал до момента завершения комплексного расследования, с результатами которого читатель и сможет ознакомиться на страницах этой книги.*

*Фрагмент аннотации, «Качающаяся сцена», Олег Мальцев*

Отнюдь не добропорядочный разум, ведомый категориями наживы и обмана, не только обнулил Тайсона по всем социальным параметрам, но и обворовал того на миллиард долларов. Далее некогда великий Майк просто катился по наклонной, в наши дни превратившись в человека, который пляшет в костюме пчелы в рекламе, продавая марихуану.

И всё же, в скрижалях истории спорта Майк Тайсон — боксер. И это — далеко не самая простая спортивная дисциплина. В боксе существует определённое количество ударов и технических элементов. И пускай наш гипотетический спортсмен-современник почти такой же «крутой боксёр», как и Тайсон, всё же, выступая на ринге против другого боксёра, ему мало иметь набор технических элементов и уметь их исполнять. Понадобится нечто большее, чтобы в каждый конкретный момент времени выбирать, как конкретно действовать на ринге, какому партнёру что противопоставлять. Должен быть некий механизм, позволяющий выбирать и составлять те или иные технические комбинации, а не только извлекать из памяти технические элементы. *Напомним, что механизм управления сердечником называется тактика.* **Тактика и позволяет нам выбирать, формировать комбинации технических элементов и их реализовывать. Но что формирует эту тактику?**

**З** В помощь ищущему ответ на поставленный выше вопрос — следующий элемент, без которого не состоится сборка подхода к воплощению тренировочной программы. **И это философия. Именно философия выступает некоторой «точкой сборки», другими словами, определяет общую картину. В итоге получается следующая расстановка сил и динамических категорий:**

**А** У человека появляется некая базовая система, позволяющая на некотором приемлемом уровне решить задачу до точки самой сложной ситуации — это низ диапазона, уровень базы, уровень плато. На примере стендовой стрельбы это будет выглядеть так: базовый навык всё равно позволит попасть в десятку, хотя далеко не самым эффективным методом.



**Б** Тем не менее, диапазонная система, построение которой закладывается с плато, предполагает работу с сердечником.

**В** Этим сердечником предстоит как-то управлять, для чего и требуется тактика.



**Г** Тактика «из воздуха», то есть из пустоты, не возникает, ей предшествует философия.

Схема 11.

Как уже отмечалось в предшествующих практикумах, прежде чем учиться, ту самую нетривиальную философию и необходимо как-то осмыслить; должен появиться чёткий образ в сознании и восприятии. Человеку важно понимать, что он вообще делает; как тактически предстоит действовать; что у него фактически есть в наличии, какие ресурсы, силы, время и т.д.

У моего шефа в 2022 году состоялся интереснейший диалог с человеком, который переводил с английского языка одного из чемпионов мира по стендовой стрельбе. Так вот, тот самый чемпион в одной из статей написал, что, по его наблюдениям, талантливых стрелков – всего один процент! **В таком случае, откуда «берутся» чемпионы мира?**

**Данный вопрос озвучивается не по причине праздного любопытства. Мало понимать, что вы делаете, важно приложить усилия к тренировочному процессу, причём приложить их один раз и эффективно. В противном случае, если усилия прилагать неправильно или учиться чему-то по принципу «как-нибудь», в итоге вместо навыка и умения возникнет, в лучшем случае «каша». Напоминаем: научиться можно как хорошему, так и плохому, причём переучиваться впоследствии намного сложнее, чем с нуля выстраивать сразу рабочую и мощную систему. Более того, описываемый эффективный подход занимает и намного меньше времени.**

Перед тренирующимся, внимательно следующим излагаемой логике, возникает следующий барьер: откуда-то придётся «взять» философию. Причем такую, чтобы эта философия точно сработала; то есть, чтобы на все сто процентов в пользовании оказалась рабочая эффективная философия. Исследовательский

вектор позволит осмыслить такая категория как прототип. В предшествующих главах мы уже упоминали суть работы прототипологического метода и целесообразность работы с альтернативами отраслями. Изучение прототипа, погружение в среду, исторический экскурс позволят проникнуть в тайны эффективной философии. Непосредственно философия позволит осмыслить тактику. В свою очередь, тактика определяет, как управлять механизмами сердечника и формировать комбинации технических элементов, исходя из ситуации и её параметров.

Напоминаем, что сама по себе категория «философия», уже давно клеймённая как абстрактная, на практике должна выстраиваться из трёх категорий: корневик, убеждения и управляющие блоки. Поскольку цель текущего практикума – систематизация, а не пересказ или интерпретация ранее изложенных выводов, отметим, что превалирующее внимание при исследовательской работе над философией стоит уделять корневику – сердцу системы, которой вы желаете научиться. Корневик должен отвечать жизненным задачам, существующим *per se*. Убеждения и вовсе являются опорными точками – программным обеспечением разума. Без эффективных убеждений разуму функционировать практически невозможно: ему попросту «не на что опираться». Однако система убеждений занятия, которому вы обучаетесь не должна противоречить иным убеждениям, с которыми вы уже не первый год «шагаете по жизни», поскольку в противном случае произойдёт конфликт убеждений (по аналогии сродни конфликтующему ПО на компьютере). А значит, в пиковый момент реализации задачи человек попадёт в состояние ступора и не только не решит задачу, но и не сможет вовремя перестроиться.

Отдельно несколько слов посвятим категории управляющих блоков или блоков инструментальных. На этапе выбора «какой системе обучаться», следует запомнить некое предупреждение: **безинструментальные системы в качестве обучающихся не должны рассматриваться вообще**. Иными словами, если в предлагаемой системе нет инструментов решения задачи – такой вариант мгновенно отправляется «в мусорную корзину». И второе предупреждение: не стоит предаваться наивности! Никто «на блюдце» не принесет и не преподнесёт учащемуся какие-либо инструменты (это же колоссальная реализационная тайна, о таких в книгах практически не пишут и вслух не говорят, разве что в редких случаях). Придётся аналитически подходить к разрешению инструментального вопроса. И приготовиться к разочарованиям, поскольку может получиться так, что долгожданная книга или иной редкий источник, который вы так долго искали, ждали и изучали, окажется просто маркетинговой фикцией. Обещания на манер «сейчас вы познакомитесь с величайшим постановлением по стрельбе на стенде» чаще всего остаются пустыми обещаниями, даже если на обложке книги маячит имя знаменитого стрелка или чемпиона мира.

Так или иначе многие ищут формулу успеха. Кто-то явно, кто-то тайно — все люди разные, однако чаще всего все они действуют иррационально. Авторы не станут заявлять громких слов о том, что текущий практикум содержит в себе все компоненты той самой «успешной формулы» самообучения. Отметим лишь, что подлинным ключом к триумфу во всей описанной конструкции является именно корневик.

**Корневик и есть секретное прикладное знание, путеводитель и руководство, которое приводит человека к заветному успеху и достижениям. По сути, непосредственно корневик важно понимать заранее, чтобы один раз и навсегда ответить «да» или «нет» на вопрос, сформулированный ниже:**

**Предлагаемый корневик соответствует моему ожиданию о будущем?  
Да — значит, я буду этим заниматься этой системой; нет, не соответствует?  
Выберу другое. Именно ту школу, что отвечает личностным запросам.**



*Школа — это ключевой фактор, именно она формирует философию человека.  
Олег Мальцев*

# 27

## ГЛАВА

### ПРАКТИКУМ 5. ДИЛЕММА ТРЕНИРОВКИ: ЧТО ДЕЛАТЬ С РАЗУМОМ, ЕСЛИ ТОТ НЕ ПОНИМАЕТ КОМАНДУ «НАДО»?



Я знаю только одно: человек есть объективный носитель разума, все, что мешает человеку развивать разум, – зло, и зло это надлежит устранять в кратчайшие сроки и любым путём. Любым? Любым ли?.. Нет, наверное, не любым. Или любым? Слюнтяй! – подумал он про себя. – Надо решаться. Рано или поздно всё равно придется решаться. Братья Стругацкие, «Трудно быть богом»

**Н**е по случайному стечению обстоятельств, но по причине праксеологического толка, стартуем наш практикум, погружаясь в классику мира фантастики. Да, иные помнят «Пикник на обочине» благодаря Зоне – мистической, таинственной, в которой странные артефакты манят умы беспокойные своими тайнами. Другие аплодируют братьям Стругацких за несравненного Сталкера – Рэдрика Шухарта. Эдакого неблагородного, но удачливого знатока Зоны, где каждый неверный шаг может привести к летальному исходу. Третьим нравится сама концепция пикника на обочине: пикника, устроенного некими разумными существами, которые однажды спустились на Землю грешную, хорошо посидели, покутили, отдохнули, скажем, да и отправились восвояси, оставив местным муравьям на память о себе лишь космический мусор. Кто эти разумные существа, зачем они прибыли на землю, состоялся ли так называемый «первый контакт» – никто не знает. И не узнает точно.

Разум по выражению фантастов Стругацких некоторые мыслители описывают как человеческий механизм, реализующий способность к неестественным и даже нецелесообразным поступкам. Зачем и почему – то уже другое дело. И, безусловно, мы не станем «давать зелёный свет» исключительности определения Пильмана (всё-таки он литературный учёный, не из плоти и крови). И, тем не менее, обратим внимание на некую странность человеческого существа: казалось бы, мы разумны от природы, но почему-то порой, несмотря на эту разумность, ведём себя совершенно неестественно и алогично. Даже сами себе противоречим. Даже понимая, что лучше бы поступить одним способом, всё же поступаем иначе. А потом расстраиваемся и дуемся на самих себя от неудовлетворённых ожиданий. Есть и такое выражение: «головой всё понимаю, но делаю в жизни всё с точностью до наоборот». Почему так? Собственно, в контексте данной главы предлагается осмыслить феномен «заведомо известной иррациональности» в сугубо практическом контексте.

Каждый день в 21 веке, без преувеличения, – это вызов. В современном мире скорости невероятно увеличились, например, по сравнению с веком прошлым, в прошлом тысячелетии. Каждый месяц (если не чаще) в мире происходят новые изменения: технологического, экономического, социального толка. Большинство людей так или иначе далеко не всегда готовы отвечать на эти изменения и отвечать этим изменениям. Так, в свои права встают новые машины и системы; технологии в каких-то аспектах деятельности заменяют человека и его механический труд; даже профессии живут всё меньше, отмирая и уступая дорогу новым видам деятельности.

В водовороте переменных, тем не менее, возникает и другая трудность: в иллюзорно доступном изобилии сфер деятельности, во-первых, нужно как-то сориентироваться, знать, какое дело будет актуально завтра, а на что не стоит тратить времени. Во-вторых, даже совершив правильный выбор в пользу

востребованной профессии, предстоит решить следующий ребус: обучиться предстоит достаточно быстро. Однако приобретение навыков – задача непростая, к тому же никто не будет ждать, пока кто-то учится; иными словами, текущие задачи также никто не отменяет, и их надлежит решать с не меньшей точностью и скоростью. Нередки ситуации, в которых человек по ряду причин не может верифицировать задачи по значимости. Ему кажется, что вокруг столько всего интересного и перспективного, **так за что же браться в первую очередь?** Изменения геополитической обстановки, частые переключения тенденций рынка, активный ритм жизни – в таком динамичном скоростном режиме действительно сложно выбрать эффективный подход к тому, что *«нужно сделать»*, не отвлекаясь на *«хочется получить или попробовать»* и не поддаваясь на *«а вдруг не получится?»*

Так, даже осмысливая необходимость решения тех или иных задач, отдавая себе отчет в целесообразности, скажем, приобретения каких-либо новых навыков и знаний, нередко всё же человек останавливается на самой первой ступени и, повинувшись автоматическому срабатыванию механизма разума, разбивается о **первое препятствие: непонимание, как действовать при возникновении категории «надо»**.

**Феномен команды «надо» заключается в том, что наш разум буквально не воспринимает ее. Условно проведём аналогию между работой разума и компьютера. Представим, что произойдет, если компьютеру ввести команду, которая не существует в его программном обеспечении. Да ровным счетом ничего. Он просто не воспринимает те команды, которых нет в ПО. Вот так же дела обстоят и с разумом: он не воспринимает команду «надо», поскольку по умолчанию руководствуется другими командами, в частности, «интересно».**



Рисунок 62.



Далеко не всегда то, что «надо», можно превратить в «интересно». Нередко бывает, что нужно делать совершенно не хочется; есть и иная крайность: надо делать то, что терпеть не могу, на что желаний нет и вряд ли оно пробудится. Тем не менее, окружающая действительность не поспешит «войти в положение» и переждать, когда человеку вдруг захочется делать то, что «надо». Задачи будут продолжать своё существование вне зависимости от желаний, пристрастий и потребностей человека. Соответственно, возникает актуальный вопрос:

**«Как побудить собственный разум к тренировке? Так, чтобы несмотря на переменные «хочу/не хочу» или «интересно/неинтересно» приступить к делу и научиться даже самому сложному и приобрести необходимые навыки?» И это при том, что разум наш совершенно не воспринимает категорию «надо».**

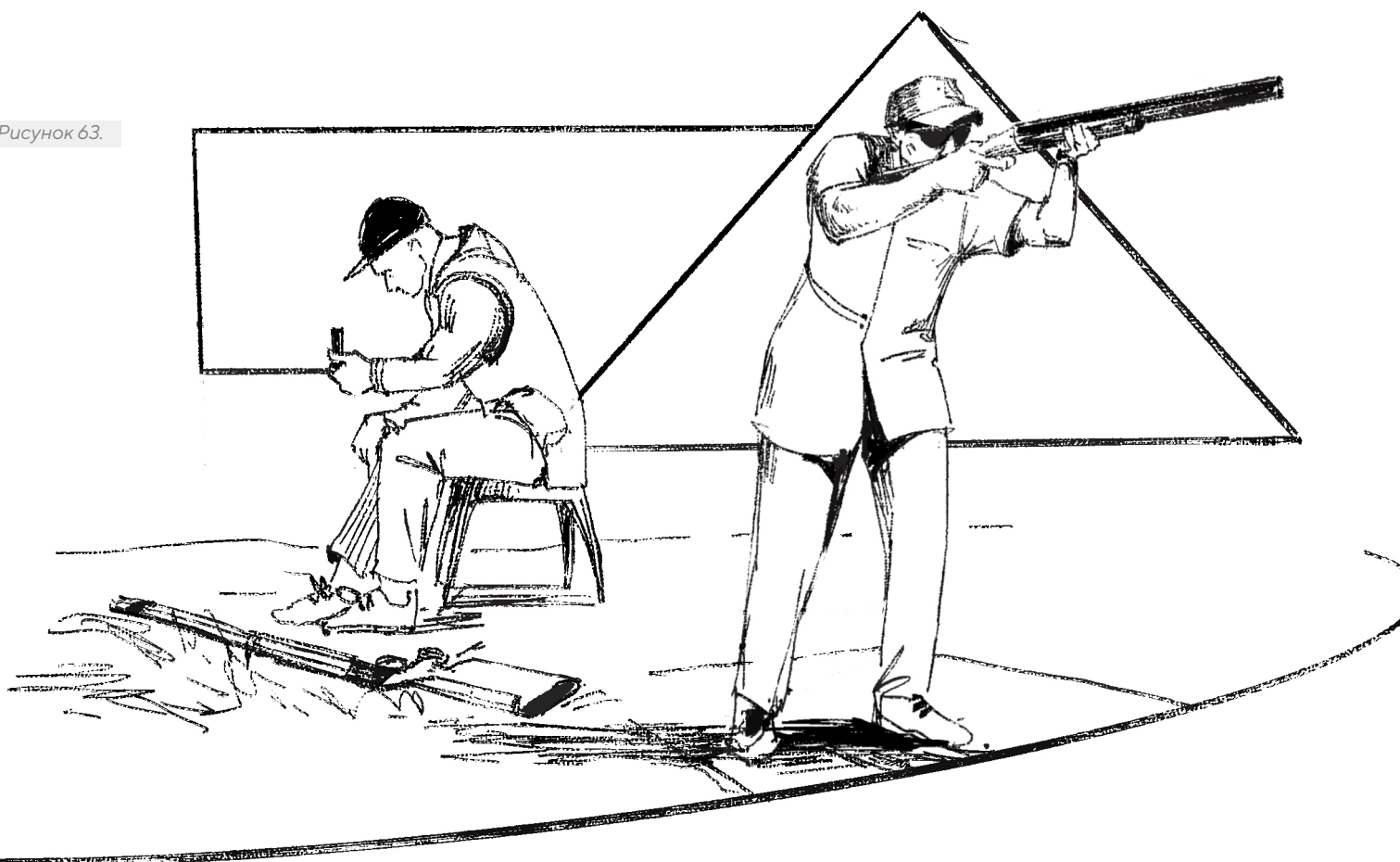
Осмысление ответов предлагается начать с некоторых практических ситуаций. Полагаю, многим знакома такое: юношеская мечта заработать миллион долларов разбилась на осколки при столкновении с действительностью в виду расхождения фактического и изначальных представлений (предубеждений) о фактическом. В частности, юношеской мечте «жить как бизнесмен» характерна некая образность: носить дорогие костюмы; ездить на чёрном Мерседесе по ресторанам, на курорты; приходить в офис пару раз в неделю; пользоваться всеми благами цивилизации и т.д. На деле же оказывается, что это ежедневный труд 24/7, и каждый новый день сулит новые испытания: с подчиненными, клиентами, экспертами; с рекламой и контентом; с финансами и инвестициями; банально со временем — и всё это по причине нехватки должных умений, навыков и знаний. По сути, **фактическая позиционная модель дела может оказаться не такой, какой личность её представляет изначально.**

На смену нередко приходит состояние гнетущего разочарования. Не каждый способен противостоять силе объективно возникающих препятствий и вовремя перестроиться. Многие и вовсе завершают своё движение на Олимп после первых шишек и царапин. «Я такого не ожидал; на деле всё, оказывается, по-другому; а вдруг у меня не получится; сколько же сил и времени предстоит потратить» и так далее. Рано или поздно с этими вопросами человек сталкивается на практике. **Что же делать, если собственные ожидания относительно приобретения какого-то нового умения не оправдываются?** Определённо, не стоит останавливаться. Препятствия и сопротивление существовали всегда; это естественные условия на пути приобретения навыка. Вопрос самоорганизации и выбора подхода. Допустим, вы хотите научиться успешно стрелять по тарелкам — заниматься стендовой стрельбой. Итак, вы приобрели ружьё, прибыли на стенд, отстреляли сто патронов и... все — без единого попадания. Первый случай. Бывает по-другому: человек берёт сто патронов, стреляет и... разбивает 50 тарелок из 100 — и это с первого раза. «Что это, как не талант?»

Итак, два примера свидетельствуют о существовании двух крайностей: либо попробовал пострелять, и всё мимо цели; либо впервые стрелял по тарелочкам и удивительным, необъяснимым для себя способом поразил больше половины. Две крайности или **два типа людей** несложно различить не только в стрельбе, но и в бизнесе, в искусстве, в любой сфере деятельности.

Те, кто ни разу не поразил мишень, в 90% случаев будут грешить либо на некачественное оружие («не под меня настроено»), либо на странное поведение тарелочек, которые летят по непредсказуемой траектории и т.д. Иными словами, кто-то или что-то вовне будет назначено причиной промахов. Помните поговорку: «Плохому танцору и туфли жмут». Собственно, такому типу людей несвойственно думать, что они как-то неверно стреляют. Обыкновенно виноват кто-то или что-то, и в большинстве случаев представители типажа № 1 бросают дело, даже не начав тренироваться как следует.

Рисунок 63.



Профессиональный стрелок, тем не менее, объяснит, что само по себе исправное оружие стреляет идеально, то есть безотказно поражая мишени. Единственное, что мешает ему бить без промаха, — это человек. Однако относительно стендовой стрельбы мы не можем сказать, что все вектора можно свести только к этому принципу. Тем стендовая стрельба и интересна в качестве исследовательской модели.

Удачливых новичков, поразивших 50 тарелок из 100, обычно нарекают талантливыми. И, казалось бы, таким людям суждено взлететь на Олимп и добиться невероятных высот. И тем не менее, статистика упрямо говорит об обратном: такие личности, талантливые на первом этапе, в основном останавливаются на половине пути, и так и не раскрывают свой талант. **Талант — это довольно опасная крайность.** Что подразумевается под этой посылкой: обыкновенно люди, склонные к какой-либо деятельности, у которых есть талант, не развивают его дальше. То, что у талантливых получается лучше оппонентов, очень быстро надоедает. Допустим, такой человек (тип № 2) увлекается охотой. Нередко это увлечение не перерастает во что-то масштабное или постоянное. Талантливый новичок в охоте делает 10 выстрелов, условно, из них успешных — 8–9, и на этом «стоп». Есть подстреленная дичь, есть хорошее настроение, есть что принести домой и какой добычей похвастаться. Неужели требуется что-то ещё? Нет, зачем такие сложности. «9 из 10» — это прекрасный результат. Так зачем же напрягаться, если можно просто порадоваться полученному удовольствию? *Данный пример мышления и отношения к своим навыкам отражает позицию подавляющего большинства; причём, неважно, о какой сфере деятельности идёт речь (стендовая стрельба — наглядный пример). Справки ради отметим, что о «талантливых», «одержимых» и «рациональных» речь пойдёт в последующих главах; это весьма любопытные категории, критически осмысляемые далеко не первое столетие.*

Научиться стрелять на тренировке недостаточно. **Важно научиться стрелять при любых обстоятельствах,** даже в условиях психологического давления (соревнования); даже при переменных условиях (траектория полёта следующей мишени-тарелки неизвестна). Часто происходит так, что при изменении условий среды, например, во время проведения Кубка Европы по стендовой стрельбе стрелок чувствует напряжение и давление от груза ответственности, чего он обыкновенно не ощущает в ходе тренировок. Высокая цена за промах, конкуренция, качественные серии от других участников, личностные переживания и т.д. — от совокупного давления могут начаться промахи даже у весьма тренированного стрелка. Безусловно, важно научиться попадать в мишень при любых обстоятельствах (для этого и нужны разноплановые тренировки, учитывающие психофизиологические особенности стрелка).

Тем не менее, на начальном этапе нередко представление человека о том, как должен проходить учебный или тренировочный процесс, как коса на камень находит на фактическую данность. Иными словами, представляешь одно, а на деле всё происходит как-то не так, по-другому. По факту, нужна и модель занятий, и тренировочная программа, и методика. А тренеру или инструктору и вовсе нужно заранее понимать и учитывать особенности и характеристики личности тренируемого. **Не учитывая вышеперечисленные элементы, без правильного подхода к тренировке невозможно добиться желаемых результатов.**

В силу того, что разум не понимает категорию «надо» и воспринимает категории «хочу/интересно», человек, даже испытывая рвение на пути к новым победам и достижениям, нередко оказывается заложником информационных вводных и отвлекается как на мелочи, так и на потенциально важные данные. Попросту говоря, стоит только сесть заниматься любимым делом, как мгновенно начинает что-то происходить, отвлекать вас от занятия. В таком случае рекомендуется поступающий объём информации сделать более управляемым. Конечно, запрет кому-либо звонить или писать вам в 21 веке не звучит как решение. Тем не менее, полезно научиться откладывать на время в сторону постоянный поток вводных и просматривать свод данных, когда это будет удобно вам, таким образом не отвлекаясь от первостепенных текущих задач в момент самой тренировки. Иначе можно попасть в замкнутый круг данных, бесконечно поступающих по мессенджерам и прочим коммуникационным каналам. Слушать или смотреть новости, переключаться на «интересное/секретное/интригующее» и, в итоге, так ничего и не начать делать, означает тем самым попасть в тупик.

Не секрет также, что одного понимания, как что-либо сделать, недостаточно. Вторая часть — это само деяние, то есть действие. Поясним на примере: недостаточно понимать, как разбивать тарелки — необходимо уметь выполнить сам выстрел, то есть, выстрелить и поразить мишень. Собственно, в данном ключе возникает другое препятствие: любое неподготовленное тело может совершенно не слушаться из-за отсутствия практики. Ещё один пример: исполнение сальто назад. Да, можно понимать теоретически как выполнить данный прыжок, подтвердить своё представление, переговорив с умеющими людьми, но и это совершенно не гарантирует удачную попытку. То есть, прыгать сальто всё равно придётся, и вряд ли с первого раза нетренированное тело сможет выполнить команду разума прыгнуть сальто. Итак, чтобы справиться с новой сложной задачей, важно, в первую очередь, что-то проделать с собственным телом, чтобы оно работало в нужном режиме. Не менее важно следующее: занимаясь новой деятельностью (стрельбой в тире, вождением мотоцикла, охотой, бизнесом), каждый раз нужно переключаться. Может возникнуть логичный вопрос: «на что переключаться»? Для разноплановых задач потребуются разные комбинации двигательных навыков, и это переключение в конструкции человека **обеспечивает сердечник.**

К примеру, вы много лет жили в Лос-Анджелесе, привыкли к неким правилам, нормам при вождении мотоцикла. Произошли события, которые повлекли за собой изменения общей ситуации, и было принято решение о переезде, предположим, в Ирландию или Японию (страны с левосторонним движением). Первое время райдер будет путаться, возможно, плохо ориентироваться; ему предстоит заново привыкать к правилам и тонкостям вождения байка или машины; переключиться на нужную «волну», войти в ритм.

Например, навыки журналиста так же могут сыграть злую шутку при выполнении задач из других плоскостей, потому как по привычке заметив необычное событие, человек сразу переключит на него своё внимание, совершенно забыв о главной задаче на какой-то период времени. То есть, журналист видит то, что интересно журналисту. И совершенно не обращает внимание на то, без чего не может действовать бизнесмен. Соответственно, перед стартом любой деятельности важно заранее переключаться в состояние правильного фона (органы чувств, умноженные на внимание; роль, соответствующая деятельности и пр.)

Тем не менее существует категория лиц, не желающих переключать роли, работать над своими представлениями, разумно подходить к собственной тренировке, даже отдавая при том себе отчёт о собственной неэффективности. Такой типаж также существует. Кому-то проще оправдать свои неудачи, поражения тем, что они высоко замахнулись (а другие так не смогли), что им помешали сотни невероятных обстоятельств и, конечно, в результате ничего не вышло. Человеческая конструкция способна генерировать десятки оправданий на тему «почему ничего не вышло».

А теперь для контраста представим человека с неумолимым и неиссякаемым желанием разбивать 100 тарелок из 100. Ему все вокруг кажется тарелками, он думает только об этом, весь мир у него состоит из тарелок, в которые нужно попадать и разбивать, ему все равно на любые препятствия и внешние обстоятельства, он словно болен этой идеей. **Такое состояние называется временной профессиональной деформацией.** Жажда разбить любую и каждую тарелку (или научиться чему-то другому, например, заключать контракты) не исчезнет через пару дней, такой человек сделает всё, чтобы добиться желаемого результата.

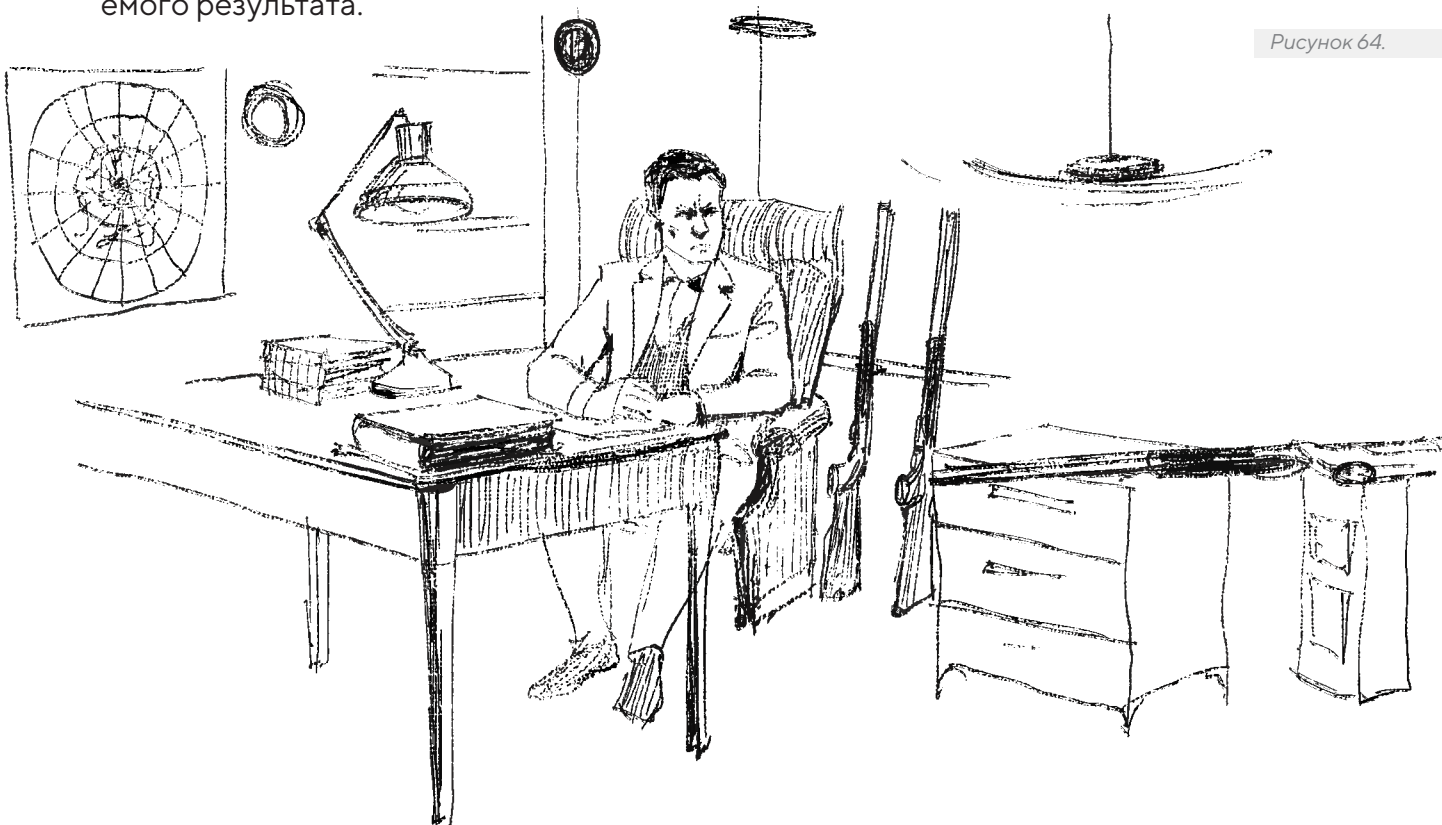


Рисунок 64.

Обыкновенно же, если индивид заявляет, что он хотел некий результат и не получил его, значит, его желание не переросло в неистовое (или как в быту говорят, в некое «шизоидное» состояние – такое состояние, при котором человек не может остановиться тренироваться; он делает и практикует до тех пор, пока не получится то, что ранее он не умел). К примеру, пожелав научиться ездить на мотоцикле, фехтовать, заниматься бизнесом, предстоит **бросить вызов самому себе и на время превратить себя в «неистово рвущегося к победе».**

У такого человека словно возникает область пустоты, которую обязательно нужно заполнить (обучить себя делать то, что не умел). Так, он жадно поглощает информацию, при этом сильно возрастает скорость приобретения нового навыка, обработки данных. **Это состояние временной профессиональной деформации обеспечивает качественный учебный процесс.** Человек увлечённо и старательно прилагает усилия, старается понять, как устроены интересующие его дело, система, занятие и пр. Даже время проходит незаметно.

Соответственно, **чтобы чему-то качественно научиться, придётся пожертвовать некоторым диапазоном времени, более того, без состояния профессиональной деформации научиться чему-то не получится** (см. главу 2). К тому же, пребывая в таком состоянии, человек однозначно знает (это не нужно объяснять), что именно ему нужно тренировать. Полезно, как минимум, изучать себя, знать, что с собой предстоит проделать, чтобы перейти в это состояние. Чем больше известно предпосылок, тем больше состояние «шизоида».

В век общества потребления и изобилия человека запоминают по качественному показателю, а не количественному! Поэтому в период обучения на пути приобретения новых навыков, чтобы впоследствии выделяться качественным умением и уровнем профессионализма, нужно уметь не только тренироваться, но и взаимодействовать с коллегами и старшими; предстоит научиться находить подход к тренерам, экспертам, консультантам; научиться верифицировать полученную информацию с максимальной объективностью. Не редкость, когда авторитет эксперта может затмевать здравый смысл; так, тренирующийся начинает подражать эксперту, слепо копировать его, не задумываясь о достоверности информации. Как показывают эксперименты, не всегда уважаемые личности, добившиеся успеха, объясняют правильные принципы. Причина в том, что они используют собственный прошлый опыт, опираются на собственные психофизиологические характеристики; однако другому человеку может подходить совершенно иная техника в силу, например, физиологических особенностей тела.

В какой момент релевантно содействие консультанта? Когда начинаются первые шаги, предпринимаются попытки реализовать понимание, как получить результат; когда по итогу привычных двигательных реакций вместо необходимых происходят ошибки, неудачи. Именно для того, чтобы быстрее преодолеть препятствия при обучении и тренировке, исправлять, осваивать более

сложные горизонты, и нужен «знающий человек». Ведь гораздо эффективнее встретиться с экспертом, обсудить с ним недостающие звенья информации, задать вопросы и буквально через 1–2 дня отправиться в спортзал или на иную тренировочную площадку с новыми силами и пониманием, как добиться желаемого. Это целесообразнее, чем неделями (а то и годами) анализировать, где была ошибка, и продолжать её повторять из раза в раз. Не менее важную роль играет факт, кто именно дал вам профессиональную рекомендацию и в какой форме. Так, психологическая совместимость консультанта и тренирующегося — важный элемент, от него напрямую зависит скорость приобретения навыка.

*Существует три ключевых стадии, которые проходит каждый человек при обучении новым сложным двигательным навыкам (например, бизнес, стендовая стрельба, построение тренировочной программы и др.):*

- **научиться делать;**
- **научиться делать в любых условиях (речь идет о дополнительных нагрузках, как психологических, так и физических. Например, уметь стрелять в тире и уметь стрелять, стоя на палубе судна, раскачивающегося на волнах, — разные уровни подготовки)**
- **превзойти, делать так, как никто не умеет (важно понимать, что не нужно повторить успех своего учителя, кумира, или руководителя; необходимо превзойти).**

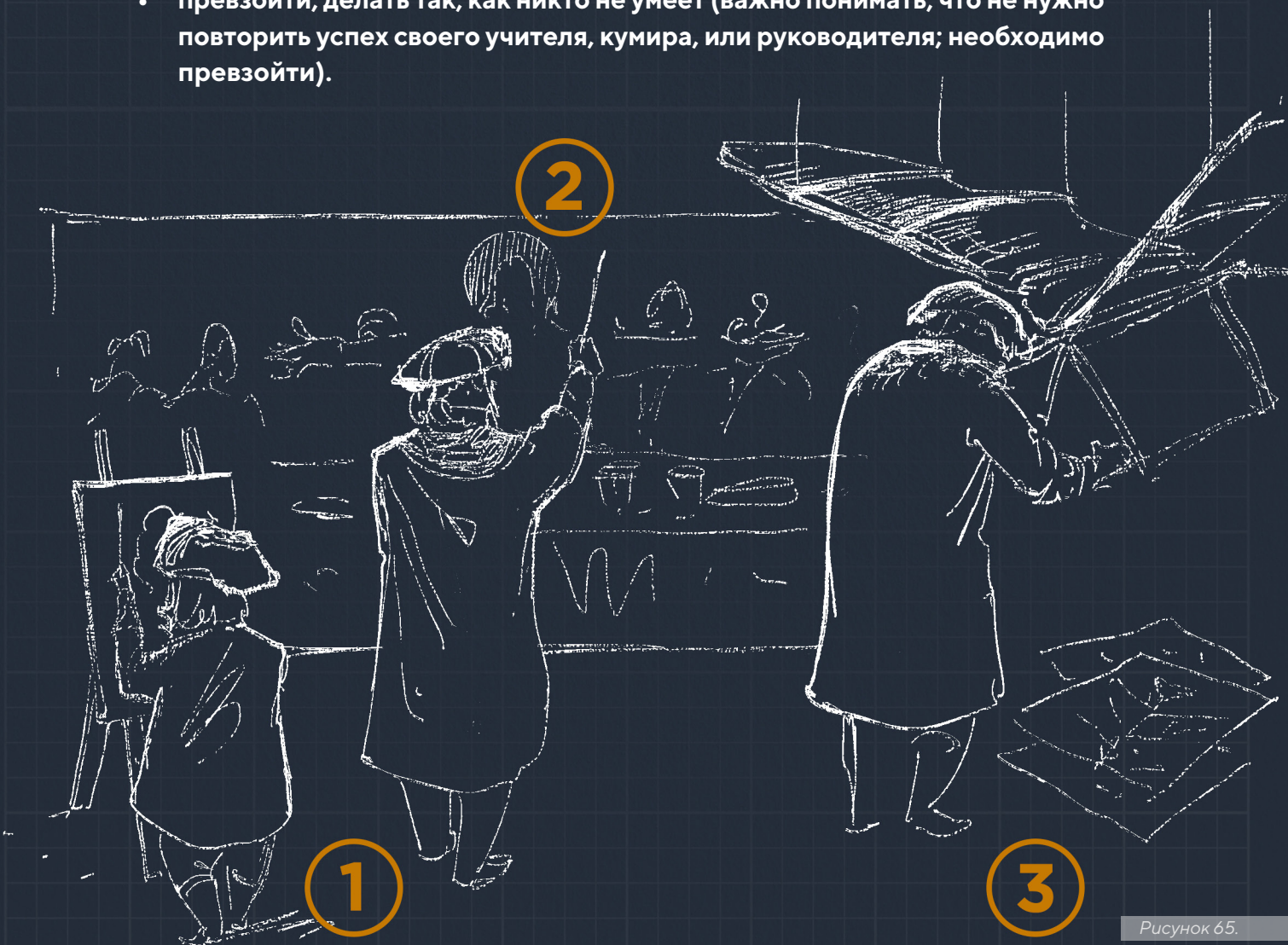


Рисунок 65.

Разумеется, постоянное совершенствование похвально и дает свои плоды, однако непрерывное состояние неистового рвения при постановке новых сложных двигательных навыков заканчивается после победы, то есть, когда человек стал, например, олимпийским чемпионом. Многие люди, добившись статуса победителя, просто останавливаются на пути совершенствования, перестают двигаться вперед, что неминуемо приводит к ущербу (напомним, спорт – лишь модель, те же принципы применимы к бизнесу, равно как и любой иной сфере деятельности).

И напоследок: так или иначе, практически все хотят иметь дело не просто с победителями и профессионалами, но и с теми, кто может объяснить на понятной модели простым языком. Иными словами, иногда недостаточно, чтобы человек умел делать то самое сальто назад. Преподавание – это особый дар, присущий далеко не каждому, однако дар этот можно в себе развить (что и рекомендуется делать с первых же шагов, не откладывая это замечательное занятие на день грядущий). Естественно, для начала предстоит самому научиться (ибо консультировать о том, что не умеешь сам – верх ущерба). Потому в качестве финальной рекомендации данного практического осмысления мы отметим следующее: **тренируя себя и обучаясь, полезно подбирать и коллекционировать такие модели, примеры, подходы и методические приёмы, которые будут полезны и вам, тренирующемуся, и пригодятся несколько позже, впоследствии, когда уже к вам, как к человеку авторитетному и умеющему, будут обращаться как к консультанту.**

*Совесть своей болью ставит задачи, разум – выполняет. Совесть задает идеалы, разум ищет к ним дороги. Это и есть функция разума – искать дороги. Без совести разум работает только на себя, а значит – в холостую.*

*Братья Стругацкие, «Обитаемый остров»*



# 28

## ГЛАВА

### О ФЕНОМЕНАХ РАЗУМА, СВЯЗАННЫХ С ВОСПРИЯТИЕМ ЧЕЛОВЕКА И ЕГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯМИ



**ЧЕЛОВЕК ОБЫЧНО ВИДИТ ТОЛЬКО ТО,  
ЧТО ЗАРАНЕЕ ГОТОВ УВИДЕТЬ.**

Макс Фрай

Репрезентуемая глава посвящена ряду феноменов разума, связанных с восприятием человека и его представлениями о явлениях, объектах и субъектах, событиях и происшествиях. Ранее мы неоднократно применяли метод альтернативной отрасли при сравнительно-сопоставительном анализе ключевых факторов различных особенностей функционирования разума. В этот раз тактически при исследовании аспектов восприятия и формирования представлений рекомендуется поступить тем же порядком.

**В** качестве операционной среды к сравнению предлагается рассмотреть не что иное, как бизнес-сферу. В одной из предшествующих глав мы уже использовали классификацию бизнес-реалий по двум категориям: процедуры и бизнес-процессы (то, что известно, обязательно к исполнению, повторяется с частотой) и неожиданности (то, что обычно не прогнозируемо, к чему участники бизнеса чаще всего не готовы).

Бизнес-процедуры и бизнес-неожиданности, как уже указывалось ранее, выступают аналогами следующих стрелковых дисциплин на круглом стенде: «скит» и «траншея».

Итак, в ходе осмысления аспектов восприятия, анализ предлагается начать с реалий, представляющих собой некое постоянство. С точки зрения перцептивной среды мы могли бы отметить, как в состоянии относительного покоя и равновесия человеку кажется, что мир он воспринимает одинаково в любых условиях; то есть, внешней среде достаточно сложно «всколыхнуть» восприятие личности и как-то его изменить. Впрочем, то верно лишь отчасти; стоит такой категории как «многозадачник» вступить в свои права, как расстановка сил изменяется. Иными словами, даже пребывая в стоянии «всё ожидаемо», человек начинает изменять собственные представления о происходящем в зависимости от качества «обрушивающегося» многозадачника и силы его влияния. Так, если обычно, в режиме ожидаемого и шаблонного, человек выполняет 2 задачи и с ними справляется, в режиме 5 или 8 задач его отношение к происходящему (пускай, даже и понятному) существенно меняется.

Безусловно, в случаях, когда некое явление (или группу явлений) можно проигнорировать, подобное многозадачником не является. Речь идёт именно о таком состоянии среды, в котором человек «уклониться» от задач не может. Например, прибегая к двигательной или физической демонстрации, представим, что человек защищается от нападения. Выступая против одного противника, вооружённого ножом, он, имея соответствующие навыки, воспринимает ситуацию неким образом, сквозь призму своей подготовки, и мгновенно выстраивает схему своих действий и поведения. Однако давайте изменим условия задачи и поставим нашего гипотетического героя-защитника против восьмерых людей, да ещё и вооружённых по-разному. Такого рода явление проигнорировать нельзя, спастись бегством — вряд ли вариант, но и прежние схемы тоже не работают. и тп.

**При увеличении числа задач (пускай даже и процедурных, то есть, известных заранее), человек теряет равновесие или попросту «сыпется».** Собственно, путём представленных нехитрых наблюдений мы всё ближе и ближе приближаемся к осмыслению первого ключевого феномена разума. Итак, внимание, вопрос: «А почему и отчего человек «сыпется», если ему всё известно?» Разуму всё понятно заранее, тело натренировано и обучено, каждая из позиций многозадачника — не новость и не вызов. И тем не менее, человек будто бли-

зится к состоянию какого-то невиданного существа, внезапно вцепившегося в оголённый электрический провод. Растущее напряжение выводит его из равновесия, пока не свалит окончательно.



Рисунок 66.

Да, **разум способен работать с несколькими задачами, привычными ему**. Обратите внимание на центральный дескриптор: **привычный**. *Стоит какой-либо даже самой малой детали нарушить образ привычного, как общая картина представлений разума рассыпается, словно колосс на глиняных ногах.* Итак, постараемся наглядно описать данный феномен. Не секрет, что человеку ко всему в этой жизни надобно привыкать. Причём, даже если человек привык, например, ездить утром в парк на велосипеде, достаточно миновать некоторому времени (пара месяцев без велосипеда), как человек может потерять былую привычку. **«Привык — отвык»** — вот такая любопытная пара, характеризующая ещё одну группу аспектов разума.

Примечателен, как минимум, тот факт, что даже существующее знание и навык, присущие человеку, ещё ничего не гарантируют. Другими словами, ежели человек отвык пользоваться этими знаниями и умениями, то есть не реализует их в некоем, лично ему привычном режиме, он может и не справиться с вызовами внешней среды. Знание о том, что нечто есть в наличии не создаёт привычки обращения разума к этому «есть». И потому **даже в момент возникновения уже известной задачи, она внезапно превращается... в неожиданность (!)** по причине того самого феномена «отвык».

Тем, кто какое-то время на практике уделял изучению иностранного языка, следствие срабатывания данного феномена весьма знакомо: даже если в «школе», условно, у вас стояла «пятёрка» по английскому и вы цитировали Джека Лондона, спустя пару-тройку лет отсутствия практики, несмотря на то, что данные английского языка «записаны» в информационных блоках памяти, вы просто не сможете, как в школьные годы, свободно говорить по-английски. Причина тому проста: отвыкли. Точно такой же принцип свойственен и двигательным навыкам: оказывается, можно отвыкнуть проводить удары, которым тренировался в карате или дзюдо, к примеру, ездить на мотоцикле, даже писать ручкой по бумаге.

Человек может достаточно длительное время привыкать к некоему порядку, правилам, форме организации новой среды, в которой он/она оказывается. В частности, переход в новую компанию, равно как и попадание в любой иной новый коллектив заставляет «акклиматизироваться». Да, человек знает о существовании самых разных лиц, явлений, правил и пр., однако, вопреки здравому смыслу и фактическому знанию, нередко разум почему-то сигнализирует «не могу привыкнуть!» и попросту отказывается работать.

### **Разум отказывается работать с непривычным.**

Метафорично мы могли бы описать «позицию разума» по отношению к непривычному делу или задаче примерно так: *«Ещё вчера тебя, странная задача, здесь не было; и даже одной такой, как ты, нам с хозяином не нужно»*. Без преувеличений: даже любое инородное тело (новые обои, плазма или стул) побуждает разум прежде вырабатывать привычку соглашаться с существованием этого предмета, принимать его как часть среды. Так, разум привыкает и тот самый предмет становится частью картины восприятия человека без пометки «инородное». А поскольку всё инородное и незваное напрягает разум, то даже сам факт привыкания категорически не приходится по душе человеку. Не хочет человек напрягаться, такова наша природа.

Даже если человек знает, что завтра ему предстоит встретиться с человеком и заключить сделку, это нередко вызывает сопротивление по причине неожиданности. Почему? В силу того, что несмотря на имеющиеся в распоряжении знания, его разум ещё не привык к мысли, что почему-то завтра должна состояться сделка. С некоторой степенью абсурдирования, можно гипотетически представить и такое развитие сценария: даже если человек знает, что завтра возле его дома ожидается засада и некто «Мистер «Х» попытается на него напасть, этот сценарий всё равно остаётся неожиданным, именно непредусмотренным, поскольку разум ещё не свыкся с имеющимися данными.

В аналогичной ситуации человеку свойственно сомневаться даже в достоверности полученных сведений. Непредвиденное подвергается критике и сомнению, как-то: «А может, это всё розыгрыш и обман?» Или: «А вдруг засада не завтра, а через месяц?» И ещё: «А вдруг мне повезёт, мистер «Х» уснёт в засаде и забудет в меня выстрелить?» Уровень глубины потенциального абсурдного размышления поистине безграничен, он иррационален. Разум не оперирует данными о последствиях; на прошлое автоматика тоже не опирается, потому как у человека нет, скажем, такого опыта — чтоб в него стреляли и он три месяца проходил реабилитацию, безвылазно пребывая в четырёх больничных стенах. Иными словами, разум будто всячески отталкивает мысль о том, что придётся что-либо сделать. Кроме привычного, разум ничего не любит делать.

**То есть для разума нечто «Х» сначала должно стать привычным, а затем он приступит к работе с этим «Х».**

**Данный феномен представляет собой защитный механизм разума.** Попробуйте представить на пару минут, что было бы с вами, если бы пришлось все события, явления, факторы, классификации, картины последствий и так далее — держать одновременно в поле зрения. С такой нагрузкой ни один человек не справится, он попросту сойдёт с ума. С точки зрения срабатывания защитного предохранителя разум исключает из оборота непостоянные величины и переменные данные. Притом ещё и противится всему новому.

Существуют ли некие новые категории, которым разум не противится? Да, такие известны. В частности, те, что ведут к отказу разумной функции, например: алкоголь, наркотики, сильнодействующие вещества и пр. Разум «с лёгкостью» приемлет те категории, которые позволяют ему не работать и, соответственно, не напрягаться. Даже просмотр фильма или сериала — не всегда развлечение и отдых для разума, расслабляет только тот тип кинофильма, который не заставляет думать. Идеальный фильм для разума не заставляет тот мучиться над поворотами сюжетной линии, искать причины поступков тех или иных героев, как-то иначе напрягаться с целью выяснений, «ху из ху». Достаточно просто динамики, линейности событий, уверенности, что с главными героями ничего страшного не случится, и ненапрягающей атмосферы, а потому совершенно неважно, каков финал или исход такого фильма, чем он завершится.

**Разум с удовольствием воспринимает то, что позволит ему не работать и не напрягаться.**

*Многозадачник ломает функцию разума, свыкшегося к некоему ритму; к обилию задач разуму приходится привыкать.* Особенность заключается в том, что разуму недостаточно знать о существовании неких переменных, он должен к этому привыкнуть (сколько времени будет затрачено на привыкание в каждом частом случае — неизвестно). Тем не менее, спустя несколько дней разум словно «понимает», что задача не исчезает, что выхода, кроме как решить её просто нет; он свыкается с этой установкой и, примиряясь с существующими условиями, начинает генерировать варианты потенциальных конфигураций, ведущих к решению вопроса. Впрочем, если намеренно тренироваться и «учить» собственный разум мгновенно включаться в новую задачу, он, как система, податливая решительным и упорным командам хозяина, достаточно быстро обучится переключаться.

Помимо того, что разуму требуется осваиваться со внешними изменениями и требованиями, он привыкает к нагрузкам. Ещё один уникальный аспект, свойственный нашему разуму. Эффект физического привыкания к нагрузкам и даже к тому, что те постоянно увеличиваются, ярко демонстрирует любая спортивная силовая дисциплина (тяжёлая атлетика). То же самое относится и к информационным нагрузкам: на старте любой человек, ранее не соприкасавшийся, скажем, с фактически функционирующим НИИ, побывав на нескольких совещаниях, докладах, экспериментах и технологических сессиях, в первые недели и даже месяцы будет испытывать информационную перегруженность. Интеллектуальный труд, бесспорно, не нагружает мышцы, но от этого легче не становится. Разум будет свыкаться с новой системой и порядками достаточно длительный промежуток времени.

**Мало того, чтобы разум привыкал к переменным и неожиданным, по его иррациональному суждению, задачам; ему ещё предстоит освоиться с нагрузками.**

Но и этот аспект — не последний винт в конструкции функционала разума, существует ещё, как минимум, одно немаловажное явление. Так, с самого детства разум воспринимает мир в режиме постепенности. Он буквально «приживается» к постепенности, что становится безраздельной частью его функционала. С другой стороны, разум готов даже к «перерождению», то есть тотальной ретрансформации, однако только в том случае, если перемены и перевороты происходят постепенно. Человеку безработному, например, импонирует идея, что он может в будущем стать, например, богатым экспертом или «хозяином» развитого бизнеса, однако совершать прыжок в диапазоне своих возможностей он не станет; перемены «хочется сразу, но постепенно». Как бы парадоксально ни прозвучала данная иррациональная установка, этот феномен разума обязательно учитывать при построении тренировочной программы.

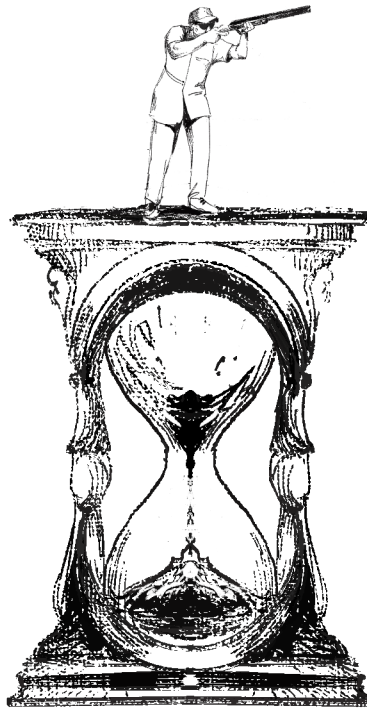


Рисунок 67.

Разум никак не реагирует на медленное перерождение, перевоспитание или «перековывание» личности. **Постепенность – требование разума.** С другой стороны, если, по меркам разума, перерождение объекта происходит быстро, в ответ не заставит себя ждать соответствующая реакция, аналогичная стачкам и забастовкам рабочих на заводе, не согласных с текущей скоростью изменений.

**Чем медленнее происходят изменения, тем меньше разум их замечает. Чем быстрее они происходят, тем больше разум сопротивляется.**

А ежели, по мнению разума, требуемая скорость слишком высока или же по каким-то причинам скорости только растут, он не просто устроит забастовку, но и вовсе откажется от выполнения задачи. Отказ, безусловно, будет сопровождаться соответствующими реакциями, эмоциями и неэффективной моделью поведения (в частности, паника, истерика, психоз и так далее).

А потому, в рамках анализа факторов, влияющих на восприятие и представление человека о подходах, отметим, что кроме многозадачника также фатально влияют на разум и параметр увеличения скорости. То есть, при желании поставить эксперимент на манер: «А что произойдёт с человеком, если ему увеличить скорости и заставить в новых скоростных режимах делать прежние, хорошо известные задачи?» – для разума таковая постановка вопроса окажется не просто неожиданной, но даже радикальной.

Рассмотрим в качестве примера следующую ситуацию: перед менеджером возникает задача заработать 1000 евро не «в свой темп» или не за месяц, но за неделю. Дистанция сокращается, временные рамки сжимаются, и разуму это всё очень «не по нраву». На пятый день отсутствия финансовых результатов, разум не просто бьёт тревогу», но и действует прямо-таки кардинально.

Разум рассчитывает дистанцию до финиша, скорость, с которой ему придётся «лететь», чтобы вовремя поспеть на финиш — и, если результаты расчётов его не устраивают, он просто отказывается от решения задачи. Опять-таки, даже если объективно существуют варианты её решения; разум словно не желает их видеть. «Если я за 5 дней не заработал 1000 евро, то за 2 я их точно не заработаю!» — примерно такой выносится вердикт, после чего следует реактивное поведение человека в силу отказа от выполнения задачи.

**Как только скоростной режим выполнения задачи превышает режим допустимого разумом, далее следует отказ от выполнения задачи.**

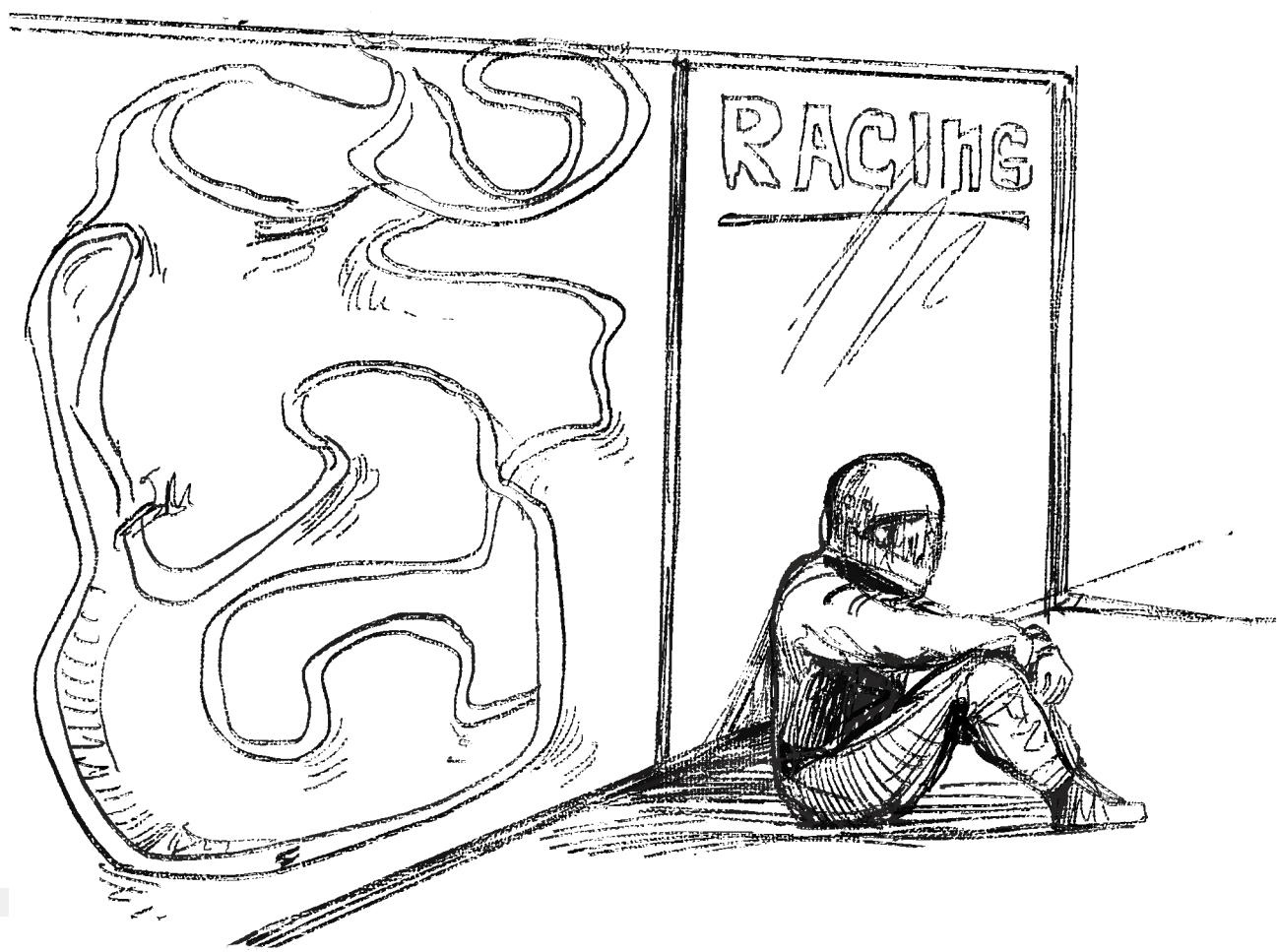


Рисунок 68.

Причём сознательно анализируя происходящее, человек понимает, что его выбор в пользу отказа — ущербен, и что он ещё многое может успеть сделать. Тем не менее, разум не руководствуется такими категориями, они ему чужды. Заставить разум, побудить его к «рациональному диалогу», внушить нечто великое, обсудить с ним причинно-следственные связи, как-то по-иному попытаться



на него воздействовать — бесполезно. Разум не воспринимает эти категории, поскольку они, по природе своей — категории сознания (*о чём подробнее будет идти речь в последующих томах монографии*). Разуму недостаточно осмысления причины необходимости что-либо совершить, внедрить, внести изменения и так далее. И даже постановка личности в рамки и ограничения по принципу «нет выхода» (иными словами, безвыходное положение) не «спасёт» ситуацию. Разум иррационален и «победить» его можно исключительно такими же иррациональными методами. По сути, обман как мировое явление и существует, чтобы научиться справляться с собственным разумом.

**Природа разума иррациональна; осмысленные и осознанные категории — не его сфера и не его «язык».**

Разум можно только обмануть; никаких иных способов коммуникации он не воспринимает. Соответственно, имея дело с представлениями собственными и окружающих людей, эти аспекты функционирования разума придётся учитывать. Так, в ходе экспериментального и эмпирического исследования феноменов разума, связанного с формированием представлений и их влиянием на систему разрешения задач, а также тренировки и повышения квалификации, возникает следующая логическая модель.



Схема 12.

Подытоживая, на финишной прямой изложения результатов аналитического практикума, озвучим, пожалуй, один из самых иррациональных выводов, который способен возмутить сознательную часть человеческого естества, но определённо прийтись по вкусу его разумной составляющей. **«Как получить всё и сразу? Снискать выдающихся высот и быть впереди планеты всей? – Постепенно!»**

Желаете чего-либо добиться? Это прекрасно. Полагаете, что находитесь в состоянии полного погружения в предмет ваших мечтаний, чаяний и веяний? Тренировки вас не страшат, и вы не первый день шагаете на планете, чётко осознавая, что достойны большего, а препятствиями вас не напугать? Все эти категории соотносятся с «Я». «Я» – сильное, смелое, ему не ведомы страхи и боль. Тем не менее, разум человека, преобразовывающий усилия «Я», руководствуется иными категориями. И порой даже самые масштабные амбиции, призванные обеспечить социальную полезность, могут быть нивелированы и сражены наповал простым неведением аспектов функционирования собственного разума.



*...На третий день после прибытия в Вену меня вызвал руководитель венской дипломатической резидентуры ГРУ генерал-майор Голицын.*

*– Чемоданы уже распаковал? – Нет еще, товарищ генерал. – И не спеши.*

*– Почему?*

*Его кулачище обрушился на дубовый стол, и нежная кофейная чашечка жалобно звякнула.*

*– Потому что в пятницу в Москву идет наш самолет. Я тебя, лентяя, назад отправлю. Где твои вербовки?» И только один старый волк разведки, видимо, поняв мое состояние, посочувствовал:*

*– Навигатор, конечно, тебе обещал, что выгонит следующим самолетом? Навигаторами в ГРУ называли руководителей резидентур.*

*– Да, – подтвердил я в поисках поддержки.*

*– А ведь и выгонит. Он у нас такой.*

*– Что же мне делать?*

*– Работать.*

*Это был хороший совет, и лучшего ждать не приходилось.»*

*Виктор Суворов, «Аквариум»*

# 29

## ГЛАВА

### НАС РАССУДИТ ЭКСПЕРИМЕНТ. ИЛИ: РАЗУМНОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ РОЛИ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО.

Данная глава репрезентует результаты экспериментальной серии на предмет исследования роли бессознательного в жизни человека, в частности, с целью проверки истинности расхожего стереотипа о том, что бессознательное не подлежит управлению и что именно бессознательное диктует судьбу человека, его образ жизни; выступает причиной его неудач, промахов и ошибок, не позволяя Homo Sapiens быть тем, кем он желает и иметь то, чем он стремится владеть.



**В БЕССОЗНАТЕЛЬНОМ КАЖДЫЙ УБЕЖДЁН  
В СВОЕМ БЕССМЕРТИИ.**

Зигмунд Фрейд

Жить в стремительно изменяющемся мире без необходимых навыков и знаний попросту не представляется возможным. По сути, самоё жизнь становится вовсе не жизнью, а сплошным существованием. Для кого-то его уровень благ и образ жизни — вполне достаточен; иные стремятся к большему, к такому, что чаще всего и сами словами выразить не в силах. Неосознанное желание «иметь больше» касается не только финансового благополучия, но и обретения навыков.

Рассмотрим базовый жизненный пример. Женщина по природе своей весьма быстро «привыкает к хорошему». Допустим, она жила одним образом или укладом жизни, при котором ей всего хватало и все устраивало, проще говоря, ей было достаточно. А затем кто-то внёс кардинальные изменения в ход её жизни, соответственно, «добавив градус благополучия». Например, жизнь заиграла золотыми красками в лучезарном свете бриллиантов. Проходит не так много времени; прежняя неплохая жизнь № 1 достаточно быстро стирается из памяти и забывается. Спустя ещё некоторое время та же женщина уже не только смотрит на других свысока, но и осуждает их «скромный быт». Что изменилось? Изменились возможности. Раньше эта дама не могла себе что-то позволить; ей было достаточно того, что она имеет. Тем не менее, стоит изменить возможности человека, как ему прежний образ жизни резко перестанет быть достаточным. **Академик Г. С. Попов назвал это явление «степенью достаточности».** А профессор А. С. Сагайдак, на одной из международных конференций Европейской Академии наук Украины, назвал этот продукт социального восприятия «степенью распределения благ».



Фото 3. На международной междисциплинарной конференции «Неизвестные войны» (EASU, июль, 2022 г.)

Как показывает практика, большая часть людей в жизни *довольствуются степенью достаточности*. Почему? Все дело в том, что стереотипно **степень достаточности приравнивается к некой степени свободы или независимости**. Так, происходит подмена понятий: степень достаточности — на степень свободы / независимости. В плане предпочтения некоей степени достаточности, отмечается, что многие люди привыкают к существующей данности, поскольку просто ничего другого и не видели, и/или не пробовали. Соответственно, бессознательно кажется, что достаточно того, что есть в наличии «здесь и сейчас». Впрочем, если дать испытать или попробовать что-то большее (хотя бы и в качестве эксперимента), то многим, на контрасте, прежних благ и уровня жизни становится недостаточно. В качестве примера вспомним с детства хорошо знакомое произведение «Сказка о рыбаке и рыбке». Неуёмная в собственной жадности старуха, в стремлении всем владеть, распоряжаться и иметь, погрязла в реализации желаний настолько, что в конечном счете осталась (в прямом смысле слов) у разбитого корыта.

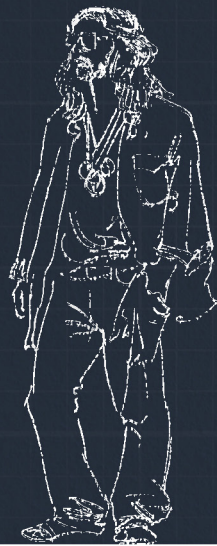
Итак, *большинство людей довольствуются некой степенью достаточности, до тех пор, пока перед ними не открываются новые возможности*. Так же дело обстоит и с обретением навыков, освоением новой специализации. Предположим, токаря на заводе устраивает то, чем он занимается: он квалифицированный токарь высшего разряда и большего ему не надо. Он работает на государственном заводе, получает 13-ю зарплату и премии, имеет полное социальное обеспечение, официальный доход, содержит дом, хозяйство и пр. Ему этого достаточно. Он не видит смысла в ином, не задумывается о том, чтобы осваивать какие-то новые специализации. А зачем? Денег хватает, в общем, достойный образ жизни обеспечен. Такова степень достаточности этой условной фигуры, и нет у неё никаких причин к ретрансформациям и обретению других навыков.

**Степень достаточности меняется от степени возможности.**

Некоторым людям необходимо, чтобы возможности в жизни появлялись постепенно (см. главу об анализе восприятия и представлений человека), а иначе от их наплыва можно «отравиться». При этом, **у каждого его степень достаточности строится на определённых убеждениях**. Убеждения могут быть чьи угодно: матери, родственника, лучшего друга, даже школьного учителя. Как указывалось ранее, убеждения человека выступают опорными точками при формировании его философии, а в основе любой философии — авторитет (часто выбранный бессознательно). По сути своей, убеждения — это некое программное обеспечение, на основе которого функционирует разум человека, вне зависимости от того, какой деятельностью он занимается. Без эффективных убеждений человеку весьма плохо живется (вряд ли кому-то

импонирует путь поражений), при этом непосредственно сами убеждения должны быть такие, чтобы их не пришлось впоследствии пересматривать и менять. И хоть и существует распространённое мнение, что «философия человека» — понятие достаточно абстрактное, всё же жизнь любого из нас является ярким отражением выбранной философии.

#### СТЕПЕНЬ ДОСТАТОЧНОСТИ



**УБЕЖДЕНИЯ**



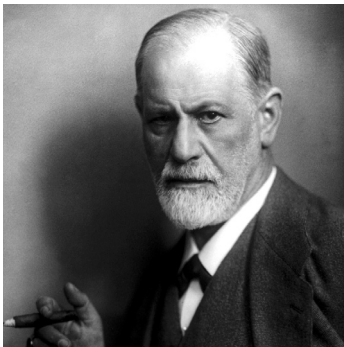
**УБЕЖДЕНИЯ**



Рисунок 69.

Предположим, индивид убеждён, что он имеет право вести себя неким образом (полностью убежден в своей правоте). Он садится за руль автомобиля и нарушает ПДД. На одном из перекрестков его останавливает инспектор и разъясняет, что нарушение правил дорожного движения ведёт к штрафу или лишению прав. Водитель послушал, покивал головой и поехал дальше, ведь он считает, что имеет право делать то, что захочет и на него закон не распространяется. Изменений не происходит; затем нарушения становятся систематическими — и так до тех пор, пока не происходит ДТП с летальным исходом другого участника транспортного движения. В этот момент водитель внезапно осознаёт, что «что-то пошло не так» и что суда ему не избежать (даже если его родственник — прокурор). И вот он сидит на скамье подсудимых и пытается пояснить, что не понимает, как так вышло, что он не знал, чем все это закончится, и что именно сейчас он осознал, что правила дорожного движения нарушать нельзя.

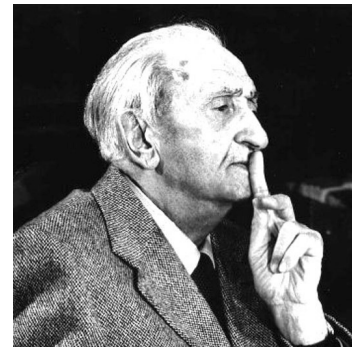
Обратите внимание на тот факт, что герой истории осознал банальные принципы в момент, когда все уже произошло (т.е. пост-фактум). То есть, мы могли бы сформулировать, что до этого человек в бессознательном состоянии управлял автомобилем и не осознавал, что нарушает ПДД. Так ли это на самом деле? Маловероятно. Согласно классической психологии всем, что человеку неизвестно, он управлять не может. А то, что знает – сможет управляемо внедрить, при желании. Если какие-то слова и поступки он объяснить себе не может, значит, он действовал неосознанно или бессознательно. Таковую бессознательную среду, которая напрямую влияет на наши судьбы и исследовали З. Фрейд, К. Г. Юнг и Л. Сонди.



Зигмунд Фрейд



Карл Юнг



Липот Сонди

*Далее читателю предлагается совершить ёмкий, но концентрированной исторический вояж в мир бессознательного. Рассмотрим несколько ключевых вех развития научной мысли об этой потаённой категории.*

В 1879 г. открывается первая психологическая экспериментальная лаборатория в Германии (В. Вундт), в России (В. Бехтерев), экспериментальная работа начинает стремительно расширяться, а психология становится самостоятельной дисциплиной. Внедрение в психологию эксперимента позволило по-новому поставить вопрос о методах психологического исследования, выдвинуть новые требования и критерии научности. В этот период определяются такие психологические понятия, как «душа», «сознательное и бессознательное», возникают некоторые базовые научные концепции.

Появлению категории «бессознательное» в научном аппарате мы обязаны исследованиям Зигмунда Фрейда. С момента публикации книг Фрейда «Бессознательное: демоны внутри нас», «Введение в психоанализ», «Исследование истерии» и пр. началось (и до сих пор не завершилось) беспрецедентное исследовательское «шествие» в сторону понимания, как это «бессознательное работает».

Основоположник психоанализа З. Фрейд, уделявший немалое значение изучению связи между сознанием и бессознательным, описал структуру психики в теории бессознательного и впервые представил структуру личности: пред-

сознание; сознание; бессознательность. Одна из экспериментальных гипотез гласила, что содержание бессознательного практически никогда не переходят в сознание, этому мешают защитные механизмы личности.

### 3. Фрейд утверждал:

*самая глубинная и значимая область человеческого разума — это бессознательное. Бессознательное является хранилищем для примитивных инстинктов, эмоций и воспоминаний, настолько угрожающих сознанию, что они вытеснены в область бессознательного.*

Фрейду принадлежит открытие личного (индивидуального) бессознательного. *Индивидуальное, или Личное бессознательное — это поверхностный слой психики, относящийся к личности, индивидууму. Оно содержит эмоционально заряженные, но утраченные воспоминания, представления, восприятия и комплексы, которые не доходят до сознания, не дозрели до сознания.*

Другой не менее выдающийся учёный и практик, **Карл Густав Юнг** считал, что любое явление может стать бессознательным в той или иной степени. В рамках созданной Юнгом дисциплины — аналитической психологии — появляется новая категория — «коллективное бессознательное»:

*Коллективное бессознательное — нечто вроде осадка опыта и одновременно — образ мира как некая его априорность.*

Наряду с понятием «личного бессознательного» Зигмунда Фрейда и понятием «коллективного бессознательного» Карла Юнга, психологом и психиатром **Липотом Сонди** было открыто понятие «родового или семейного бессознательного», которое, по мнению учёного, во многом определяет судьбу человека, и проявляется в его выборах.

«Отец» судьбоанализа Липот Сонди:

*Родовое бессознательное — своеобразная форма притязаний предка на то, чтобы полностью повториться в жизни своего потомка в той же самой форме экзистенции, в которой она один или несколько раз проявляла себя в линии всего рода.*

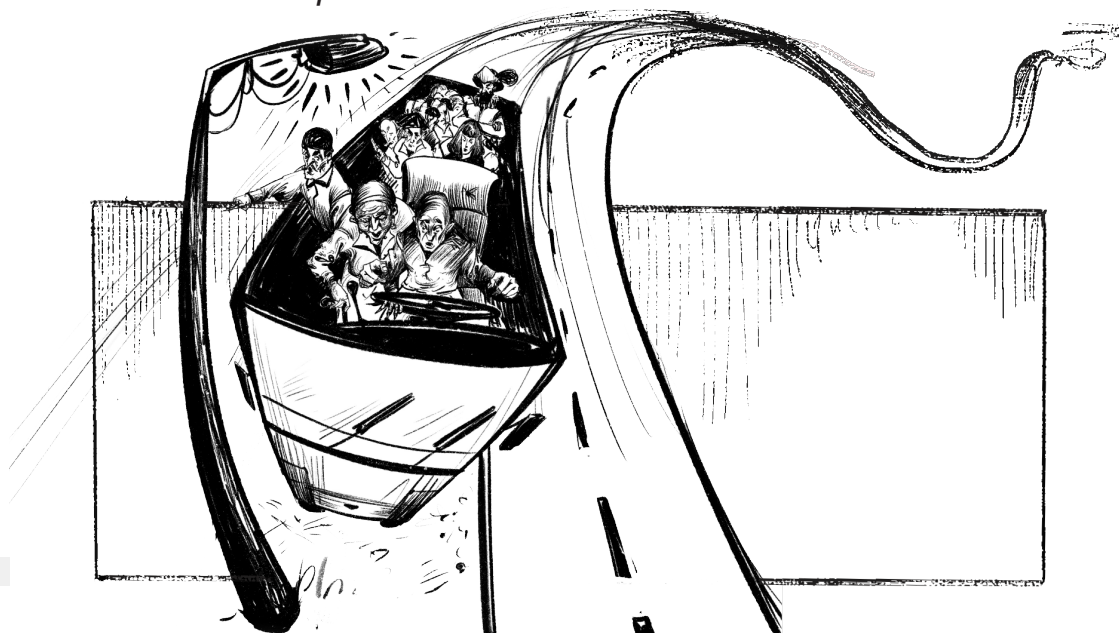


Рисунок 70.



Согласно теории родового бессознательного, каждый индивид испытывает влияние фигур предков в своих стремлениях, переживаниях, поведении, и особенно в выборах: профессии, партнера или супруга, друзей, болезни и даже в выборе способа смерти. То есть, с момента рождения человек является носителем той судьбы, которая навязана ему предками. Однако, со временем он становится способным к самостоятельному выбору свободной судьбы.

Итак, согласно тенденциям и уже столетним изысканиям глубинной психологии, **бессознательная деятельность человека** — одна из главных загадок, ведущее поле для изучения. Сегодня психологии, так сказать, известно три «слоя» бессознательных, поскольку каждый из мэтров открыл различные «уровни бессознательного»: персональное бессознательное (З. Фрейд); коллективное бессознательное (К. Юнг); родовое бессознательное (Л. Сонди). Собственно, трое учёных и являются основоположниками глубинной психологии, законодателями целой научной дисциплины. Прочие направления психологии строятся на фундаментальных основах, валидизированных Фрейдом, Юнгом и Сонди. И несмотря на то, что у трёх учёных были разные взгляды на бессознательное, тем не менее эти взгляды не противоречат друг другу.

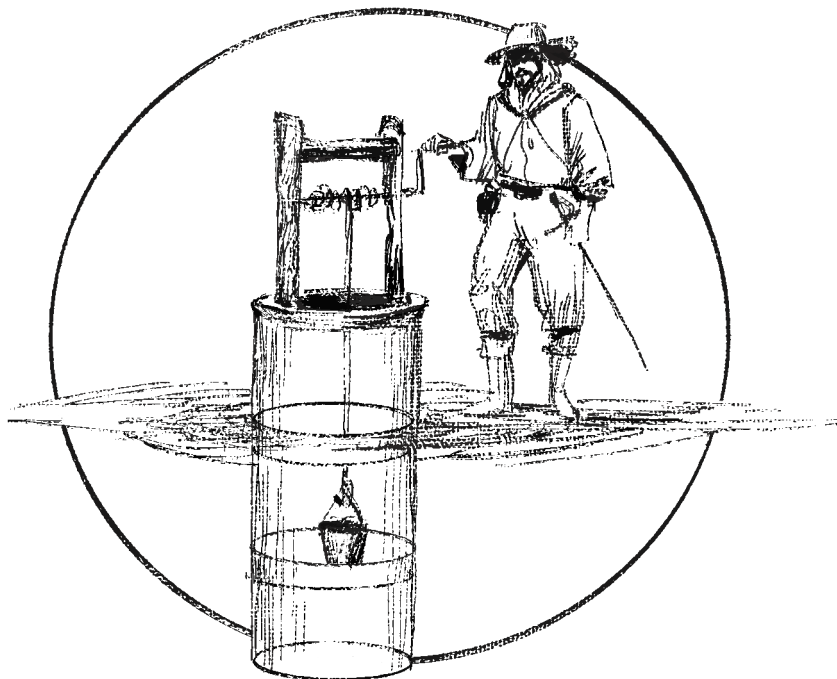


Рисунок 71.

Стоит ли отмечать, насколько часто о бессознательном пишут и дискутируют (уже как столетие). Существует устойчивое убеждение, что бессознательное неуправляемо. И по сути своей, человеку, (в какой-то степени) просто надо согласиться со своей судьбой (естественно, такова одна из крайностей осмысления наследия мэтров). В частности, согласно учению Л. Сонди **«выбор определяет судьбу»**, и тем не менее, несмотря на силу и мощь такой категории как выбор (который можно совершить совершенно осознанно и взвешенно), на уровне родового бессознательного каждый человек испытывает на себе

невидимое и неощутимое, но всегда присутствующее влияние притязаний фигур предков (авторитетов). А потому нередко «чаша весов» склоняется в пользу выбора бессознательного. Иными словами, даже несмотря на то, что последствия выбора для индивида весьма ущербны (и человек способен это предотвратить), тем не менее, в жизни человек совершает выбор в пользу бессознательного (в силу неосознанных побуждений и в зависимости от авторитетов).

Судьбоанализ изучает и помогает осознать (увидеть, распознать, понять и пр.) бессознательные притязания рода (предков) личности, то есть, помогает индивиду самому осмысленно выбрать свою судьбу. Но возможно ли это сделать человеку, то есть может ли он управлять своим бессознательным сам? Чтобы получить ответ на этот вопрос, мой Шеф, Олег Викторович Мальцев провёл серию экспериментов, результатом которых стало научное открытие.

**Цель: экспериментальным путем подвергнуть критическому осмыслению догмы классической науки, которые гласят, что человек ничего не может сделать со своим бессознательным; в частности, опровергнуть теоретическое утверждение, что бессознательное человека неконтролируемо, и что именно бессознательное определяет его судьбу.**

**В чём идея эксперимента?** Если с бессознательным «сделать ничего нельзя» (его влияние фатально и неотвратимо), значит, последующие экспериментальные упражнения должны нам это как-то подтвердить.

Итак, в лучших традициях классики, «нас рассудит эксперимент». Непосредственно эксперимент был проведён в течение 5 дней и состоял из нескольких пошаговых задач. Самое главное при проведении эксперимента – выполнять все упражнения без спешки, поступательно, не создавая сопротивление и очень осторожно, чтобы не получить некоторые телесные повреждения или травмы. Данное предупреждение важно сделать заранее, поскольку некоторые упражнения подразумевают, что падать (ронять собственное тело) доведётся по-настоящему.

- **ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЗАДАЧА № 1.** Вы ложитесь спать и засыпаете. Во сне необходимо проснуться, без вспомогательных средств (будильника) развернуть свое тело в то положение, в котором оно не находилось до этого. Предположим, вы заснули на спине, проснулись и мысленно командуете себе, что теперь будете спать на животе, затем переворачиваете собственное тело. Это, своего рода, сон во сне. Изменив положение тела, вы засыпаете. Через какое-то время (спустя 30 минут или 1 час, или более – это не имеет значения) вы просыпаетесь, чтобы удостовериться в том, что лежите именно так, как командовали.

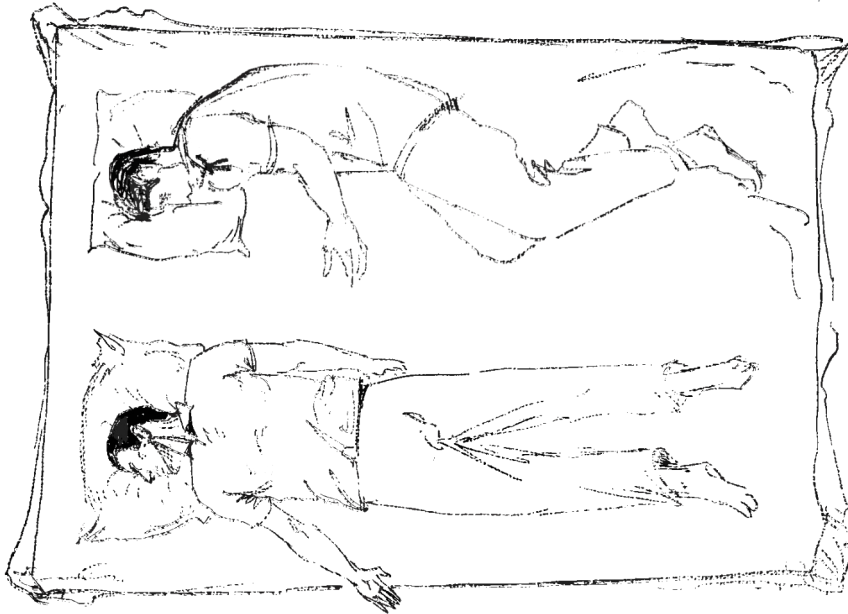


Рисунок 73.

Данное задание несложное, выполняется без какого-либо вреда для здоровья; рекомендуется попробовать несколько дней (столько, сколько посчитаете нужным для получения качественного итога). При том, не воспрещается по несколько раз за ночь просыпаться и менять положение своего тела. Более того, просыпаясь, необязательно открывать глаза, достаточно проделывать упражнение в состоянии начальной фазы сна. То есть, когда вы практически проснулись, но при этом ещё спите (не бодрствуете). Практически каждый человека сталкивался с пограничным состоянием сна во сне. Глаза открывать, только когда просыпаетесь, чтобы убедиться, что тело приняло именно ту позицию (позу), которую вы скомандовали ранее.

Впрочем, одного этого эксперимента недостаточно, чтобы делать комплексные выводы об управлении бессознательным. Первое задание стало, скорее «пробой пера».

*Второе задание более сложное, поскольку требует задействование вестибулярного аппарат.*

Любой нейрофизиолог подтвердит, что вестибулярный аппарат при падении будет «включать» человека. Даже если тот спит и начинает во сне падать, он сначала проснётся, а только потом упадёт. То есть человек приходит в сознание до того, как коснется земли. Например, если человек летит с верхней полки в поезде (не рассматриваем случаи наркотической зависимости или алкогольного опьянения), он сначала просыпается и лишь после приземляется.

- **ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЗАДАЧА № 2.** Для начала необходимо научиться падать без отключения вестибулярного аппарата. Итак, представьте: вы ложитесь спать и засыпаете. Далее вам необходимо во сне проснуться, сесть на кровать и что-то сделать (например, покурить электронную сигарету). Лучше что-то взять в руки и проделать с предметом несколько простых действий, но взять такое, что не разобьётся при падении (и не приведёт развитие событий

к пожару). Итак, вы сидите, курите на кровати до тех пор, пока не заснёте. В момент, когда вы начнёте засыпать, электронная сигарета выпадет у вас из рук и ударится об пол, что и послужит сигналом, что вы заснули.

Далее: продолжаете сидеть в неконтролируемом состоянии, то есть в состоянии сна, и в этом положении требуется упасть управляемо. Падать можно либо вперёд, то есть, на пол, либо назад – на кровать. В данном случае главное – падать управляемо. То есть вы командуете себе «я упаду вперед» и отпускаете своё тело, в этот момент срабатывает вестибулярный аппарат. Открываются глаза – вы на коврике перед кроватью. То же самое проделываете с падением назад (спиной) на кровать. Упражнение осуществляется в управляемом режиме, то есть, скомандовали, что падаете назад – и падаете.

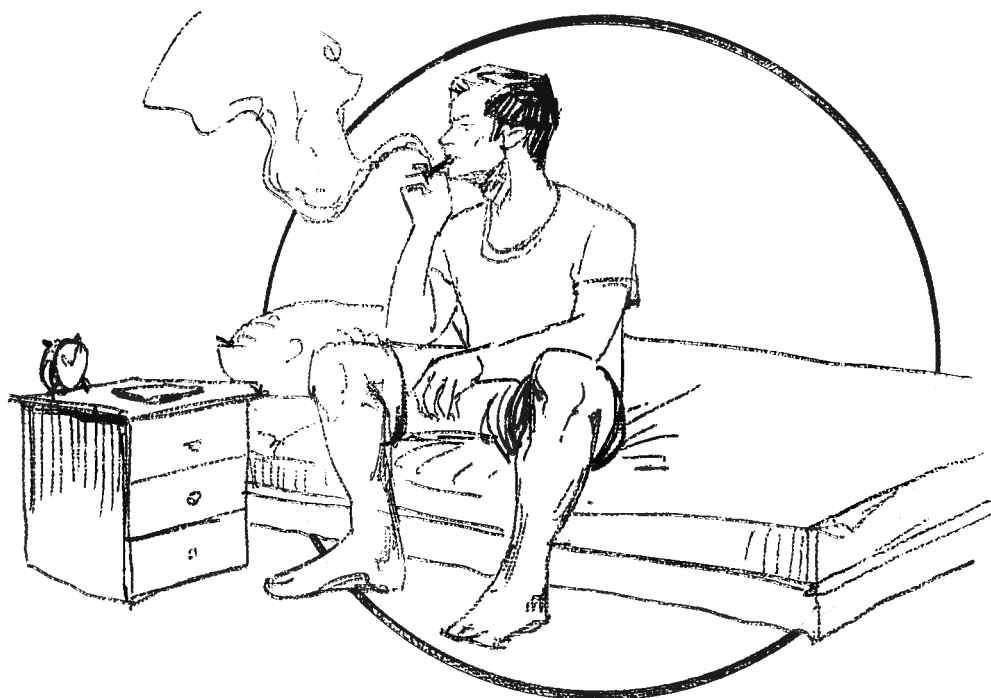


Рисунок 74.

В чём кроется некоторая опасность выполнения описанного задания? Первое: не повредите тех, кто рядом с вами. Второе, не навредите себе. Если выберете падать вперёд на пол, на коврик, если при падении неправильно выставить руки, велика вероятность их повредить.

### ■ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЗАДАЧА № 3. Отключаем вестибулярный аппарат.

Итак, для начала проделываете всё то же самое, что описано в задании № 2, за исключением одного аспекта: отключаете вестибулярный аппарат. То есть, *просыпаетесь не в момент, когда начали падать, а уже после удара о кровать или об пол.* В этом и кроется некоторая опасность данного упражнения. Одно дело, когда вы «ударяетесь» о кровать, в этом случае все равно – упали и упали. А вот когда вы падаете на пол с кровати, даже с небольшой высоты,

можно и руку случайно сломать. По этой причине не рекомендуется ставить данный эксперимент. Мало суметь выполнить упражнение, важно ещё суметь упасть. Автоматика человеческого тела должна так отработать, чтобы вы из любого положения падали правильно (чему прежде стоит научиться).

Все три эксперимента, последовательно проведённые в течение 5 дней, показали, что наше бессознательное не такое уж «самостоятельное и неуправляемое». Действительно, бессознательное у ряда людей, может существовать «само по себе», и в этом ключе никаких споров с современной классической наукой нет. Но управлять своим «бессознательным» — вполне возможно, что и это было подтверждено экспериментом.

**Бессознательным можно управлять, мало того, можно поэтапно отключать функции бессознательного, такие как вестибулярный аппарат.**

## ■ АНАЛИЗ ЭКСПЕРИМЕНТА И ПРОИСТЕКАЮЩИЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Проведенная серия экспериментов как в исполнении авторов данной монографии, так и коллегами НИИ в дальнейшем, наглядно демонстрирует, что как такового «неукротимого подсознательного» и/или неуправляемого бессознательного, по факту, не существует. Более того, человек способен управлять системой в условиях выполнения высококоординационной задачи.

Экспериментальная серия в очередной раз позволяет сделать вывод, что исходная категория — сам человек. То есть, человек по природе своей — существо весьма ленивое и даже хитрое. Из века в век «хомо сапиенс» научился придумывать разного рода оправдания, как что-то не делать (и перекладывать ответственность на других). И никакое бессознательное не диктует ему, «как надо жить». Просто у автоматика человека — своя логика (на предмет «логики автоматика» за период 2019–2022 г.г. в Европейской Академии наук Украины и Институте Памяти проведён не один практический семинар). Собственно, верно: у автоматика своя логика, однако данный факт не свидетельствует о том, что автоматика человека неуправляема. Она управляема, причём, как говорится, *«было бы желание этим заниматься»*.

В частности, пост-обоснования отсутствия результата из серии «я не знал/а, как так получилось», «я забыл/а», «что-то произошло со мной, и я не могу словесно это объяснить» и так далее, являются всего лишь попыткой «самооправдать» свой безответственный, халатный подход к решению задачи. Более того, поскольку **бессознательным можно управлять, следовательно, его можно тренировать**. То есть, вы можете тренировать не только тело, не только разум, но и автоматическую функцию. Если и данная функция в человеке тренируема, то какую пользу представляется возможным из этого извлечь? **Итог довольно прост: если у человека что-то не получается, это означает, что он не сильно того хочет (не настолько сильно хочет, чтобы всё получилось).**

«Не получается» / «не вышло» / «не смог/ла» вообще имеют к бессознательному весьма опосредованное отношение; и определённо бессознательное как часть конструкции «человек» не может становиться рычагом оправдания или «корнем зла». Так, размышляя логически, основываясь на проведённой экспериментальной серии, несложно проследить следующее: чтобы у человека что-то не получалось, ему должно противостоять что-то «равное». И если ранее результату противостояло бессознательное (достаточно распространённый стереотип), сам эксперимент дал основания утверждать, что оно управляемо, ввиду этого бессознательное не может противостоять. Например, с одним из таких феноменов, вы, вероятно, не раз сталкивались: «не умел нечто делать, но сделал; сам не знал, как это получилось, но во второй раз вряд ли смогу повторить». То есть действия были осознанными, при этом, навыка и знаний как это сделать, не было. Следовательно, когда человек заявляет, что у него что-то не получается, то он попросту обманывает себя.

Фигурально (используя устойчивые фигуры речи) опишем вывод так: **не бессознательное виновато в том, что мы не имеем того, что желаем или к чему стремимся, но сам человек.** Так что, если у человека не получается, значит, он не сильно и хочет, чтобы у него получилось. Обратите внимание на слово «хочу». Ранее уже говорилось, что наш разум так устроен, что он не понимает слово «надо», но понимает — «хочу».

**Ключ к «хочу» и вообще видимое «хочу» — это определённая модель поведения человека.** Человека, который действительно желает чего-то добиться, ни с кем не перепутаешь (глаза горят, он словно поглощён одной навязчивой идеей и делает всё для её реализации, ранее мы уже обсуждали этот феномен). Например, человек, желающий научиться стрелять по тарелкам, отдаётся со всем рвением тренировкам. «Как поражать все тарелочки?» — этот вопрос не просто «заводит», он с этим вопросом ложится спать и с этим вопросом просыпается, а иногда и уснуть не может. Для него словно весь мир — это тарелки.

В начале был приведён пример о нарушении правил дорожного движения, что в конечном итоге закончилось ДТП и скамьёй подсудимых. И вот, представьте: водитель твердит известные фразы, на манер: «...я не знаю, я не понимаю». Неужели водитель не знал, что правила нарушать нельзя? Конечно, знал. Так почему же он это делал? Потому что он так хотел, и он заранее себя оправдал, что ему за нарушение правил ничего не станется. *То есть этот человек хочет жить так, как он хочет, ему так нравится и менять свою модель поведения он не желает.* Результатом его «хочу» стала тюрьма. Собственно, неуёмное желание и ярое неуправляемое стремление обогащать свои «хочу» до добра не доводят. Условному водителю — герою нашего примера — предупреждений было недостаточно. Он считал, что реализует некую форму свободы. Вот только убеждения изначально были не его, а последствия содеянного — его. Двигательно-лингвистические реакции такого человека гласят: «я хочу по-своему»;

«то, что вы мне предлагаете менять, не то, что я хочу в своей жизни» — то есть, он просто не хочет менять свою судьбу.

А как же быть с родовым бессознательным, оно ведь продолжает своё существование, а значит, родовые фигуры продолжают генерировать устойчивые побуждения к тем или иным выборам? Отметим, что родовое бессознательное дано человечеству для реализации задачи класса выживания. Иными словами, чтобы поддерживать своё существование, как-то выжить, например, в детском возрасте, прежде чем научишься жить самостоятельно и побеждать. Тем не менее, нередко человек просто не желает менять своё «достаточное настоящее», его устраивает судьба как совокупный результат текущих дел и обстоятельств. И это так же — выбор самого человека, на который никто не посягает.

**Бессознательное не является компенсирующей составляющей отсутствия навыка.**

Бессознательное не противостоит самой сущности человека, как об этом заявляют некоторые представители академической науки. Классическая наука с конца 20-го века утверждает, что человек рождается с одной определённой конфигурацией, которую нельзя изменить. На самом деле это не так (и ещё не столь давно, лет 50–70 тому назад это было известно). Более того, проведённая экспериментальная серия показывает, что бессознательное человеку не противостоит, как контрсистема в тренировке не функционирует. Человек просто не тренирован; причём, чтобы упражняться, важно иметь интерес к этому (и впоследствии поддерживать «огонь интереса»). Иначе толкового итога от тренировок ожидать нет смысла. Безусловно, «не могу», «не знаю» — просто самые распространённые оправдания.

**БЕССОЗНАТЕЛЬНЫМ МОЖНО УПРАВЛЯТЬ.**

*Итого, в качестве вывода.*

Экспериментальным путем доказано, что бессознательное управляемо и «ключ препятствий и неудач» кроется в самом человеке, в его нежелании изменяться.

**В основе каждого изменения лежит программа тренировки.** Либо человек её проходит и превращает свою жизнь в управляемую, либо нет. Вопрос лишь в том «интересно» это самому человеку или «не интересно». И по сути, была бы причина. Если так подходить к вопросу о программе тренировки и её реализации, несложно заключить, почему как таковых «нерешаемых вопросов»

или непроходимых препятствий» у задач нет. Совершенно условно можно описать этот эффект так: бессознательное – как нетренированная мышца, не более того.

Исследования, которые в своё время провели мэтры глубинной психологии (З. Фрейд, К. Юнг и Л. Сонди) о том, что у человека существует родовое, личное и коллективное бессознательное и описывают ту самую конфигурацию, что дана человеку при рождении и что формируется в течение жизни. Как гласит академическая наука, эта конфигурация неподвластна изменениям, и она формирует судьбу. На самом деле, уже зная, что бессознательное управляемо, мы можем с точностью сказать о том, что **конфигурация подвластна изменениям, а следовательно, судьба человека вариативна.**

\*\*\*

### *И в качестве художественного послесловия*

Невольно вспоминается прекрасная фраза из фильма «Терминатор 2»: **«Нет судьбы, кроме той, что мы творим сами»**. Именно так! Заметьте, «творим сами», то есть прикладываем усилия путем тренировки к внесению изменений в себя, как в личность. Собственно, любые посылы на манер «я не знал/а», «не предвидел/а», «я не подумал/а», «не осознавал/а» и подобного рода – всего лишь оправдание к нежеланию изменять что-либо в себе и в своём образе жизни. Придерживаться ли оправдательной линии или нет – по-прежнему сугубо личностный выбор. Выбор, на который не претендует (и права не имеет) никто, кроме самого человека. И тем более никак на это не способна «запчасть» того же человека под условным названием «бессознательное».



# 30

ГЛАВА

## ПРАКТИКУМ 5. ПОСТРОЕНИЕ ДИАПАЗОНА



*«Я не создатель. Что я делаю, так это открываю и раскрываю. Смотри, моя работа - взять искру и раздуть её. Когда она начинает становиться маленьким пламенем, я кормлю его, как огонь, пока он не превращается в режущее пламя, а затем, когда он превращается в режущее пламя, я бросаю в него брёвна. И тогда действительно начинается пожар».*

*Кас Д'Амато*

**П**редставленная глава выступает в качестве практического путеводителя, позволяющего рассмотреть комплексный подход к разрешению интеллектуальной задачи построения диапазона тренировки. В предыдущих практикумах отдельное внимание уделяется аспектом изучения и критического осмысления плато; исключению типовых ошибок, совершаемых на этапе выявления ключевого фактора (корневика) школы; логике и тактике изучения школы и методических изысканий. Текущая практическая задача такова: на примере частного случая построения диапазона тренировочной программы для освоения навыков стрельбы на круглом стенде (дисциплина скит).

Поэтому, возвращаясь к стартовому вопросу «С чего начинаются обучение и тренировка?», напрямую обратимся к выкладкам учения о памяти академика Григория Семёновича Попова. Старт прикладной работы знаменуется переходом к категориям прототипологического блока, то есть, надлежит инициировать исследовательский экскурс в область авторитетов, у которых предстоит учиться необходимым навыкам. Без прототипологического подхода, без изучения «кто до меня добивался высот в избранной деятельности?» навыков не будет.

И первичная задача, на деле, не так проста. Условно говоря, за пять минут перебора поисковых запросов в Google подобрать ряд авторитетов, у которых действительно, по факту, можно поучиться, не получится. Напоминаем, что не стоит задачи наизусть, как стихотворение в школе, выучить всю историю становления дисциплины, которой вы обучаетесь. Следуя логике и устройству прототипологического блока памяти, а именно его части — текущей разумной модели авторитетов, целесообразно обратить внимание на выдающихся героев и личностей этой сферы. Из всего объёма представленных фигур нужно выбрать пять (собственно, цель данного практикума — на примерах показать логику разрешения интеллектуальной задачи).

Итак, в прототипологическом блоке именно текущая разумная модель отвечает за навыки человека (в репрезентации — пять тактов диапазона построения). Данная модель недаром названа «текущей разумной», поскольку выбираемые авторитеты не являются некоей константой; впоследствии их можно менять. Почему так? Допустим, человек начал у кого-то учиться, но впоследствии обнаружил, что существуют и более авторитетные люди, и используют они более эффективные подходы. **Авторитеты можно заменять. Поэтому избранная «пятерка» — величина непостоянная, не на всю жизнь (тем не менее, крайне важно понимать устройство этой диапазонной системы и как она функционирует).**

**Итак, вопрос: «Где находятся искомые авторитеты? Где их выбирать?»** Ответ уже был озвучен в предыдущем практикуме, но мы его обязательно повторно

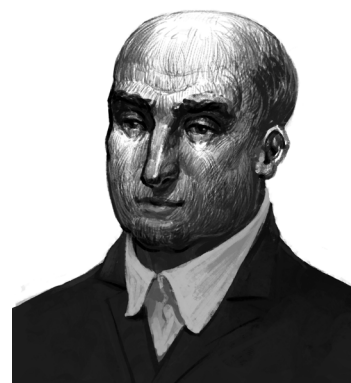
процитируем: в школе. По-настоящему профессионально подготовленные люди не действуют методом пассивного и активного большинства: они не дают объявлений в газете, не гонятся за славой (она уже их «догнала» и не раз), не преследуют тренды и не питаются людским вниманием. Честно говоря, чаще всего таким людям — не до «жизненной рутины» или фанатских слёз. Профессионалы обыкновенно с головой погружены в собственную деятельность (читай: дело жизни), а потому их мало интересует, кто и что думает по тому или иному поводу. Эти личности крайне заняты сферой собственных интересов и амбиций чемпионов, они принадлежат к определённому миру и ведут не совсем обычный образ жизни. **За спиной такого рода лиц всегда стоит Школа.** Тем не менее, наличия самого аспекта принадлежности к школе тоже не всегда достаточно, поэтому настоятельно рекомендуется в ходе исследования посвящать отдельное внимание такой категории Школы как линия передачи или линия преемственности.

Относительно Школы прикладной науки разрешения задач, к которой принадлежат авторы данной монографии, со всей ответственностью и гордостью мы можем утверждать, что в нашей школе оберегается и со всей заботливостью сохраняется прямая линия передачи. От академиков и выдающихся мыслителей и новаторов Григория Семёновича Попова и Алексея Самуиловича Яковлева — к их ученикам — в частности, Виктору Павловичу Светлову, а затем и Олегу Викторовичу Мальцеву, преемнику В. П. Светлова.

## ШКОЛА ПРИКЛАДНОЙ НАУКИ РАЗРЕШЕНИЯ ЗАДАЧ



А. С. Яковлев



Г. С. Попов



В. П. Светлов



О. В. Мальцев

Не станем говорить о числе воспитанников Олега Мальцева, поскольку это не суть данной главы и не предмет текущего исследования. Посредством приведённого примера мы хотели бы отразить прослеживаемость линии преемственности. Обеспечение сохранности такой линии не только свидетельствует в пользу отсутствия искажения исходных знаний и методологий, но и исключает множественность мнений и саму возможность формирования частных неэффективных убеждений в силу разрыва акта передачи знаний от поколения к поколению. К сожалению, нередко в силу прерванной линии возникают конфликт между множественными сведениями и мнениями отдельных «экспертов» школы и теми, кто вообще не имеет к ней прямого отношения. А потому стоит держать во внимании тот факт, насколько важна дифференциация. Порой даже достаточно уважаемый и титулованный «профессионал» фактически не имеет представления ни о ключевом факторе школы, ни о методических аспектах, ни об управляющих блоках и инструментарии. Может сформироваться предвзятое и необоснованное мнение, что, поскольку тот или иной чемпион добиться высот, он способен и научить других.

На практике выясняется суровая «правда жизни». Так, далеко не все действительно могут научить, даже люди с запредельным уровнем навыков. Обучение – это отдельная стезя, наука и искусство. По сути, как в ходе диспута рассматривалось ранее, в процессе жизни и деятельности придётся отдельно учиться добиваться результатов в некоей деятельности (будь то стрельба по тарелочкам или селекция зерновых), и, словно в параллели, познавать науку преподавания. Собственно умение и преподавание – два разных вида занятия. К сожалению, как люди не рождаются готовыми музыкантами, разведчиками или стрелками, так не рождаются экспертами с выдающимися педагогическими способностями и «пакетом» соответствующих навыков.

Становление преподавателем – результат повседневного упорного труда. Более того, *люди умеющие* с себя спрашивают больше, чем с других, а потом они ежедневно буквально умирают и воскрешают на тренировках (естественно, мы описываем подход и модель поведения методом аналогий).

**Учиться самому и учиться преподавать.  
И всё это – одновременно.**

Обучение, тренировка и выковывание способной личности – целая наука, поистине безграничная, как и сам потенциал человека; к сожалению, по ряду социальных, исторических и даже экономических причин преподавателей сегодня крайне мало (буквально по пальцам пересчитать). Искусство преподавать, пожалуй, начинается с умения образно объяснять, причём на том языке и на том уровне интеллекта, который будет понятен слушателю. На деле, объяснение – это особенный навык, тоже довольно редкий и высоко ценящийся, в том числе, в бизнесе.

По факту нарушения прямой линия передачи возникают и наперегонки множатся различные комментаторы. Многие, ещё только самолично переступив порог старта обучения и тренировок, не понимая даже фундаментальных основ, не прочь поделиться собственным мнением в социальном пространстве. А в условиях прерванной линии передачи и длительного отсутствия полноценных данных Школы, многие при отсутствии исходника, с которым можно свериться, не просто комментируют те или иные события, подходы, упражнения, но и выдают их за истину в первой инстанции, назначая себя центральным оратором Школы и распорядителем её знаний. В современной динамике в одиночестве комментатор не существует; в противовес ему в социальной динамике объявляется второй комментатор, затем и третий, и пятый – и так далее. И у каждого – другой взгляд на частный дискутируемый вопрос. Таким образом, формируется оторванное от Школы множество: плюрализм позиций и точек зрения (казалось бы, явление, столь обыденное для 21 века). Однако обыденность и эффективность – категории не взаимосвязанные и не взаимозависимые. Безусловно, одно дело – иметь доступ к первоисточнику и работать, скажем с данными тренера, подготовившего не одного и не двух чемпионов мира; совсем иное – путешествовать от видео к видео в ютубе и пополнять информационную копилку отдельными, редко проверяемыми мнениями. Зачем мы озвучиваем данные категории в контексте представленного практикума? Чтобы указать на причины необходимости проверки и верификации получаемых сведений. И помимо причастности к школе, проверки факта линии преемственности (передачи знаний внутри школы), отдельно в исследовании предстоит уделить внимание моделям, тактике, демонстрациям и объяснениям.

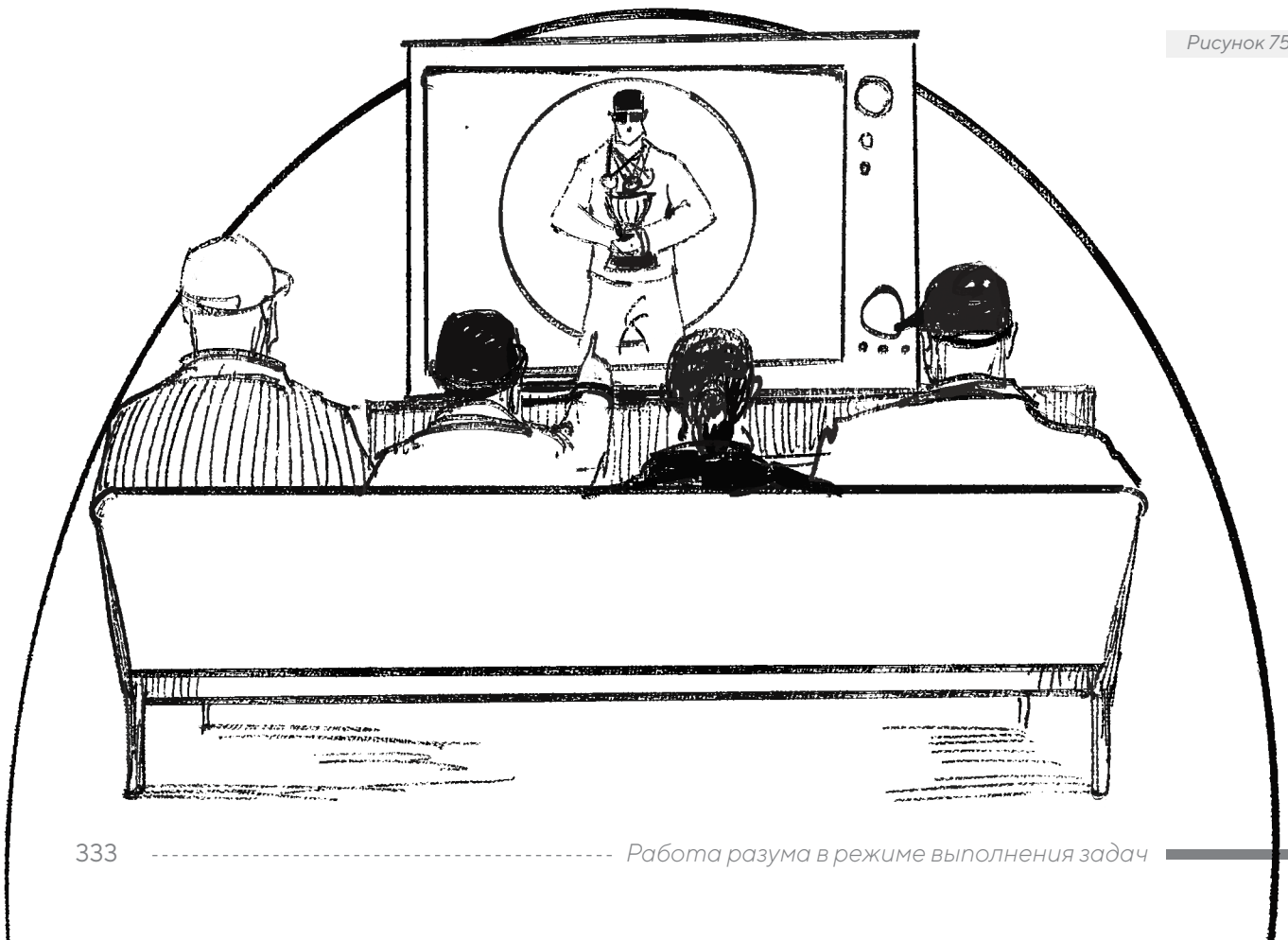


Рисунок 75.

Более того, важно сформулировать задачу комплексных тренировок, по сути, ради чего человек вступает на путь преобразований, а то и вовсе — ради чего пускается в весёлую авантюру под лозунгом: «Мы все учились понемногу, чему-нибудь и как-нибудь». *С какой целью вообще выстраивать диапазон тренировочной программы?*

На примере поясним разницу: допустим, вы просто хотите разбивать максимальное число тарелочек, поскольку считаете, что это занятие поспособствует развитию ваших навыков охотника. Однако, стоит только возникнуть такой категории как «боевая подготовка», как практика тренировки стрельбы на круглом стенде перестанет быть актуальной и релевантной существующей задаче.

*Иными словами, если человек по какой-то причине желает научиться сражаться — это одно (стоит обратиться в соответствующее учреждение), но при желании просто попасть картечью в железную банку, развлекаясь на заднем дворе загородного дома или в глиняную тарелочку — подход потребует совершенно иной.*

И в ключе осмысляемого, опять-таки, в помощь — корневик, «путеводная звезда», не позволяющая сбиться с курса объективности.

*Для чего корневик?* Данная категория предназначена ответить на вопрос, как сделать то, ради чего вы «ввязываетесь» в тренировочное дело. Что именно вы собираетесь сделать? Стать олимпийским чемпионом? В таком случае, условно, достаточно разбить все тарелки в мире и завоевать олимпийское золото. Однако если впоследствии потребуются перевести существующие навыки стрельбы в боевой вариант — ничего не получится. Это совершенно иная сфера умений, военного характера. Для разрешения военных задач к обучению придётся подходить по-другому. Только вовне, человеку малознакомому со спецификой деятельности, кажется, что и в спорте, и в военной дисциплине учатся одному и тому же: стрелять в мишень и поражать её.

**Тем не менее, условия задачи определяют и логику, и подход организации тренировок, и психологические аспекты реализации задачи приобретения навыка. Так, боевой вариант и спортивный вариант — это 2 совершенно различных подхода.**

То есть спортивная и боевая обстановка не совместимы между собой ни в какой форме. То же самое применимо к анализу боя на улице и спарринга на ринге: две разные среды, совершенно несопоставимые между собой. Желаете стать чемпионом мира по боксу — в таком случае, «добро пожаловать на ринг»; стремитесь научиться реально побеждать в бою на улице — это совершенно иное. Тем не менее, при условии отсутствия доступа к Школе (равно как и желания обременять собственный интеллект таковыми понятиями) большинство ком-

ментаторов нередко склонны не просто экспериментировать, но и изобретать заблуждения. В частности, в сфере стрельбы на круглом стенде, как призрак, существует навязчивое убеждение о том, что «72-е стволы против 76-х на дальней дистанции не работают». В частности, на платформе Youtube загружено не менее 1000 видео-экспериментов, демонстрирующих, как стреляет 72 ствол и 76 ствол; причём, из всего множества мнений и демонстраций для стрелка на круглом стенде важно знать одно: разницы в осыпи дроби на 40 метров нет никакой вообще. Умозрительные соревнования порождают откровенные заблуждения; при том нередко не учитываются условия задачи, в которых стрелку предстоит поражать мишени; охота на слона — не тождественна стрелковой дисциплине скит. Условно, 66-е стволы на дистанции 12 метров не уступят ни 76-м, ни 74-м, ни 72-м стволам; просто само ружье будет меньше или больше, а разницы на дистанции до 40 метров — никакой. Допустим, вы решили поохотиться из-под собаки (подоружейная охота); итак, собака выгоняет вам птицу, пролетающую на дистанции 10–15 метров; соответственно, зачем большой ствол? На охоте вам такое ружье будет в тягость (ещё и носить с собой); с другой стороны, на стенде с тяжелым ружье управляться легче. Вкратце, о чём этот пример: во-первых, о том, что спорт и охота на реальную дичь — занятия не идентичные, а в плане инструментария решения задачи — и вовсе противоположные.

**Во-вторых, выбор инструмента реализации кардинально повлияет на технику работы и технику исполнения тактического сценария.**

Фехтование — пожалуй, самая наглядная сфера для демонстрации описываемого принципа. Выбор оружия в фехтовании напрямую влияет на выбор тактики и сердечника. Одно дело — тяжелый двуручный меч, другое — лёгкая шпага или венецианский стилет. Иное оружие потребует соответствующей техники фехтования. Ежели не учитывать данные понятия ещё на стадии построения плато, если качественно не осмыслить корневик и соответственно ему не выстроить сердечник, в дальнейшем предстоит многократно поработать над ошибками и исправлять функционал сердечника. Так, неудачи будут порождать «пищу для разума» и побуждать тот работать; любое просветление (инсайт или просто эффективная находка) будет заставлять вносить изменения в систему двигательных и перетренировать собственное тело заново. Таким способом некоторые 10 раз учатся чему-то новому для себя вместо того, чтобы научиться за один подход.

Следовательно, чтобы не жалеть о бесследно потраченном времени чтобы не переучиваться, лучше сразу заново выстроить диапазонную систему и плато, как положено. На том и продолжим.

Итак, с целью разрешения интеллектуальной задачи, направленной на выстраивание качественного и эффективного диапазона навыков, с исторической точки зрения потребуются **исследовать диапазон школы целостно**. Недаром в предыдущих главах и практикумах колоссальное внимание уделено прикладным аспектам философии и её трём составляющим (ключевой фактор, убеждения и управляющие блоки). Дифференция данных категорий и их осмысление — первичная исследовательская задача.

Ещё одна немаловажная практическая рекомендация, связанная с тем, что нередко при построении плато возникают некоторые препятствия (недостаток информации, отсутствие данных, позволяющих верифицировать корневик; исходник, представляющий собой документ 200-летней давности, написанный на устаревшем языке, и так далее). Итак,

### **СНАЧАЛА ВЫЯВЛЯЕТСЯ ДИАПАЗОН, А ЗАТЕМ ВЫСТРАИВАЕТСЯ ПЛАТО.**

**Логика исследования такова: начать движение в глубину истории — обнаружить историзмы — отметить, как предшественники ранее справлялись с задачами, идентичными вашим — отдельно фиксировать феномены (выдающихся личностей, авторитетов, новаторов и первопроходцев).**

Рисунок 76.





По идее, исходя из требований рациональности, кажется, что сначала выстраивается фундамент, а затем уже и стены. Но поскольку природа разум иррациональна, на деле активируется совершенно другая логика. Сначала — стены (диапазон), затем — возвращение к фундаменту (плато).

Образности ради представим, как лавина снега спускается с горной вершины; масса снега мчится вниз по склону, а затем оседает у подножия горы. Вообразим, что вектор логического выстраивания системы «диапазон — плато» соотносится с описанной картиной.

Итак, ставим первую точку диапазона — самый верх; именно с этой точки и снисходит лавина. Условно скажем так: на верхней точке диапазона «обитает» самый паранормальный феномен из всех, которым только может «похвастать» история. Неспроста ранее отмечалась практическая полезность прототипологического подхода; качественная и в чём-то скрупулёзная изыскательская деятельность позволит выявить важнейшие феномены, самые маститые и масштабные фигуры, оставившие глубокий след в наследие своим последователям и потомкам.

В главах, посвящённых логике и тактике построения тренировочной программы, мы уже неоднократно указывали на дескриптор «время». Касательно верхней точки диапазона справедливо подчеркнуть, что вряд ли существует нечто более паранормальное, чем самоё время. Непосредственно **время** органично отражает и иллюстрирует все существующие феномены. Представьте, как можно было бы охватить «время» в виде некой фигуры, какого-то человека которого сегодня уже нет в живых, он — достояние истории, бриллиант в её короне.

Допустим, человек хочет посвятить своё время и силы науке фехтования, благородной Школе Дестреза. Опирируя категориями историзмов, он сможет обнаружить и создателя Дестрезы — выдающего Иеронимо Санчес де Карранза и труды его ученика и преемника, Луиса Пачеко де Нарваэс, и прочих великих Маэстро. Такие фигуры слово существуют вне времени, но они «отпечатались» в мировой памяти людской, оставив после себя колоссальный след социальной полезности.

## **5 Фигура номер один — самая запредельная для рационального осмысления; это герой, непререкаемый в истории авторитет.**

Несложно догадаться, что таковой фигурой в диапазоне стрелковой дисциплины скит был выбран Юрий Филаретович Цуранов. По уровню достижений с ним не сравнится никто — ни один «широко известный», востребованный и социально раскрученный индивид. Цуранов — это легенда, и подвиги таких легенд-людей рекомендуется исследовать и изучать в плоскости сферы, в которой вы решили совершенствоваться.

Нередко таковая «паранормальная фигура» — фигура позабытая, почти стёртая (как в своё время чуть «не забыли» легендарного Каса Д'Амато, человека, принёсшего науку в бокс). Откровенно говоря, складывается впечатление, что нынешним дельцам просто невыгодно помнить звёзд стендовой стрельбы, чтобы лучше продвигать своих «живых фаворитов». Впрочем, оставим игры в маскарад за пределами практикума; наша задача — логика выявления феноменов и построения диапазона. Юрий Филаретович — непревзойдённая величина. Повторить Цуранова никто в стендовой стрельбе в мире не смог до нынешнего дня. Одиннадцатикратный чемпион мира! Определённо паранормальная величина, о котором свидетельств практически нет (разве что кинофильм «Уроки Цуранова» и ещё пара коротких видео и статей).

К слову, Цуранов в интервью открыто поясняет, что, по его мнению, **«...мы потеряли школу стендовой стрельбы», поскольку не существует ни одной школы, которая объясняла бы методологию воспитания человека, способного одержать победу на первенстве мира.** Собственно, подготовка мастера спорта — задача одного класса, но «чемпионат мира» — совершенно иная категория.

*Что делать в тех случаях, если весь мир словно пытается забыть легенд и героев?* В любом случае, даже если поиски историзмов не увенчаются успехом, такая фигура всё равно необходима. И в таком случае надлежит изменить подход и применить метод исследовательской амальгамы. То есть, таковая фигура будет амальгамная. Для тех, кто всерьёз заинтересован изучением таинств исследовательской концепции, рекомендуем познакомиться со следующими книгами: «Философия юга Италии» (О. Мальцев и В. Лунёв) и «Учебник по концептологии» (И. Лопатюк). Безусловно, при таковой расстановке сил исследователю придётся сложнее; добавится задача провести отдельный исторический экскурс и посредством исследовательской амальгамы обнаружить ту самую фигуру «паранормальную фигуру». Естественно, таковая фигура должна соответствовать той дисциплине, которой вы занимаетесь. То есть, если вы занимаетесь фехтованием — это должен быть маэстро в фехтовании, а не в иной плоскости. Другими словами, обязательно должна присутствовать привязка к деятельности.

**1** Следуем далее. Итак, опускаясь до нижней точки диапазона, приготовьтесь встретиться с другой фигурой, что не прячется «в тених истории», напротив, блистает в переливах настоящего. **Чаще всего, это ваш современник, достаточно активный спикер; его качественная характеристика — «теоретизатор».** Фигура «у подножия горы-диапазона» — это обычный эксперт; условно выражаясь, не гений и не «супермастер». Такого рода теоретизаторы — лучше проводники в мир деятельности, которой вы только начинаете обучаться (скит,

бизнес, кораблестроение — не имеет значения, логика сохраняется единая). Обыкновенно такой человек вводит вас в деятельность. Он способен рассказать, условно: «Гляди, вот тарелочка, вот ружьё для стендовой стрельбы, вот сам круглый стенд, на нём существует 8 стрелковых позиций или «номеров», сама тарелочка может вылетать из двух будок, отсюда или отсюда».

*К слову, теоретизатор — часто персонаж именитый, заслуживающий внимания. У него могут быть определённые заслуги, собственная школа (предоставляются обучающие курсы и пакет услуг), имеется ряд достижений, учеников и так далее. Аспект социального поведения данной фигуры отличается от всех прочих тем, что он социально адаптирован и максимально интегрирован в среду. Такая фигура довольно контактная, у неё возможно спросить какие-то советы, поинтересоваться на предмет инструментов и так далее. Тем не менее, не ожидайте от этой фигуры «информационного фейерверка», е обманывайтесь и не ждите раскрытия тайн на манер «Корневик наилучшей в мире стрелковой школы я бы сформулировал так...»* Такого рода персонаж не мыслит категориями ключевых факторов, впрочем, с точки зрения обучения перед им стоит иная задача. Теоретизатор должен помочь вам качественно войти в среду и совершить первые погружения. Он должен уметь объяснить «правила игры», к чему быть готовым и так далее. Если есть возможность пройти обучение напрямую у такого авторитета — рекомендуется не пожалеть времени и ресурсов и обязательно это сделать.

Относительно изучения стрелковой дисциплины скит, мой Шеф, Олег Мальцев, выстраивая свой собственный диапазон тренировочной программы (а конфигурация такого диапазона — всегда «дело тонкое», уникальное), в качестве первой фигуры выбрал тренера Дмитрия Ильенко.

### **Ильенко Дмитрий Андреевич**

*Мастер спорта по стендовой стрельбе, тренер. Чемпион России по спортивному. Основатель и руководитель академии стендовой стрельбы «Funky Shooting».*

**2** Итак, на данном этапе возникает следующая конфигурация: известны 2 крайние точки диапазона, остаются три центральные. Продолжаем движение от плато — вверх. **На втором такте диапазона важно иметь дело с человеком, который не только сам добился неких высот и результатов, но и продолжает, находясь в этой среде, тренировать людей, создавать им условия, чтобы и они также смогли добиться выдающихся результатов** (опять-таки, целесообразно проверять, существует ли такая задача).

На втором такте диапазона, вполне вероятно, окажется величина немалого масштаба, олимпийский чемпион в исследуемом вопросе. К слову, у моего Шефа

в качестве фигуры второго такта диапазона как раз и значится олимпийский чемпион, тренер национальной сборной Украины по стендовой стрельбе. И не просто «значится», как теоретический аспект, нет; трижды в неделю мой Шеф тренируется на круглом стенде под началом этого человека, выполняя предлагаемые упражнения и следуя программе тренера. И это — Николай Мильчев.

### **Мильчев Николай Николаевич**

*Заслуженный мастер спорта. Главный тренер сборной Украины по стендовой стрельбе. Председатель отделения НОК Украины в Одесской области. Серебряный призер чемпионата Европы 1999. Олимпийский чемпион 2000 года.*

С точки зрения осмысления фигуры третьей, центральной точки диапазона, напомним, что перед вами возникнет не просто феномен, но человек с уникальной судьбой и нетривиальным подходом к жизни (а не только к деятельности, в которой он доказал свою феноменальность). Более того, такая фигура может оказаться «чемпионом чемпионов», не пожелав при этом пройти классическую соревновательную дорогу. Представьте себе, например, как если бы в загородном доме собрались все чемпионы мира по стендовой стрельбе плюс ещё один человек, который «для души» занимается скитом или спортингом. И вот компания стрелков на бутылку коньяка поспорили, кто лучше отстреляет три серии тарелочек. В итоге весёлого спора победу одерживают не действующие чемпионы, а именно тот самый «Человек плюс». Анекдотично? Возможно, зато описывает нетривиальность подхода такого человека. По уровню подготовки он не будет уступать чемпионам мира, но при этом, просто не пожелает проходить чемпионское испытание (читай: тратить на него драгоценные годы, поступаясь привычным образом жизни). Вполне вероятно, что при знакомстве с различными феноменами, для себя вы обнаружите авторитетную фигуру, у которой хобби, взгляды и интересы перекликаются с вашими. Например, он, как и вы разделяет страсть к мотоспорту или рыбалке. **Представьте себе, что этот стрелок, обыгравший всех чемпионов мира (и он это и показывает периодически), шагать по состязательной тропе чемпионства более не желает по разным причинам.** В частности, он не готов пожертвовать своим образом жизни — той самой рыбалкой, любимым мотоциклом. Логика такова: «Чтобы стать чемпионом мира, мне нужно пахать, готовиться к чемпионату мира, а я не хочу... охота, рыбалка в тундре, мотоциклы — да я не готов отказаться от этого».

**3** Третьей точкой в диапазоне, по сути, третьей авторитетной фигурой при построении диапазона тренировочной программы у моего Шефа стал действительно уникальный человек, выдающийся стрелок Сергей Александров.

### **Александров Сергей Николаевич**

*Мастер спорта. Входил в топ-10 лучших стрелков в мире по Большому спортингу, FITASC. Победитель множества чемпионатов мира и Европы по спортингу.*

Сергей Александров — неоднократный чемпион России, про которого говорили, что пока он принимал участие в первенстве страны, никого на пьедестал, на первое место, не пускал. Очень титулованный, но при этом — весьма скромный человек, предпочитающий не упоминать собственные достижения (ведёт себя так, будто их вовсе нет). Его жена — Инна Александрова — также заслуженный мастер спорта, причём изначально она и вовсе не умела стрелять, даже не бывала на охоте. Тем не менее, поход Александрова позволил воспитать не только меткого стрелка, но и чемпионку мирового масштаба.

**Центральная фигура чаще всего — авторитетная личность, которая, умея делать «нечто» лучше всех, «чемпионством» заниматься не желает.**

**4** В исследовании авторитетных личностей остаётся ещё один феномен, если позволите, «последний герой». **Про такого человека не только за спиной, но и открыто говорят, что он — «шизоид», то есть живёт тем самым образом жизни, в котором весь мир — как тарелочка, у которой нет ни единого шанса «уйти незамеченной», ибо всякая летящая мишень будет разбита.**

Четвёртой точке в диапазоне соответствует фигура, в генах которой — умение побеждать и умение научить этой науке. В тренировочном диапазоне моего Шефа Олега Мальцева таковой фигурой является итальянский чемпион мира по стендовой стрельбе **Эннио Фалько**, награжденный наибольшим количеством медалей в истории стрельбы Международной федерации стрелкового спорта (ISSF). За время своей спортивной карьеры Эннио Фалько завоевал 8 индивидуальных медалей чемпионатов мира, а в командных турнирах трижды становился чемпионом мира (в 1994, 1999 и 2006 годах). На чемпионатах Европы завоевал семь медалей, из которых пять — золотые.

В ходе экспедиционного интервью и в 2022 году Эннио Фалько, прогуливаясь по семейному стенду, что поколениями передавался от деда — к отцу, от отца — к сыну, объясняя, что, по его мнению, *«Скит должен быть зашит на генетическом уровне»*. То есть скит уде не просто образ жизни такого человека, он в его крови и генах. Причём тако человек обыкновенно сам не принимает участие в соревнованиях, но готовит других стрелков-победителей. В частности, в данный момент Эннио Фалько — тренер сборной Индии.

**|||** *«Величие измеряется не тем, насколько ты велик, а тем, как велики другие стали благодаря тебе».*

*Кас Д'Амато*

**Д  
И  
А  
П  
А  
З  
О  
Н**



→ **ФЕНОМЕН. НЕПРЕРЕКАЕМЫЙ  
В ИСТОРИИ АВТОРИТЕТ**



→ **«ШИЗОИД», ТО ЕСТЬ ЖИВЁТ  
ТЕМ САМЫМ ОБРАЗОМ ЖИЗНИ,  
В КОТОРОМ ВСЬ МИР — КАК ТАРЕЛОЧКА**



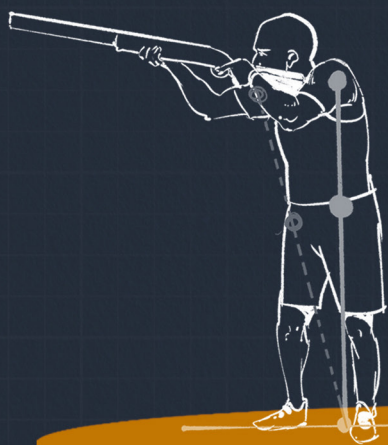
→ **АВТОРИТЕТНАЯ ЛИЧНОСТЬ, КОТОРАЯ,  
УМЕЯ ДЕЛАТЬ «НЕЧТО» ЛУЧШЕ ВСЕХ,  
«ЧЕМПИОНСТВОМ» ЗАНИМАТЬСЯ  
НЕ ЖЕЛАЕТ**



→ **ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ НЕ ТОЛЬКО  
САМ ДОБИЛСЯ НЕКИХ ВЫСОТ  
И РЕЗУЛЬТАТОВ, НО И ПРОДОЛЖАЕТ,  
НАХОДЯСЬ В ЭТОЙ СРЕДЕ,  
ТРЕНИРОВАТЬ ЛЮДЕЙ, СОЗДАВАТЬ  
ИМ УСЛОВИЯ**



→ **ТЕОРЕТИЗАТОР.  
ДОСТАТОЧНО АКТИВНЫЙ СПИКЕР**



**ПЛАТО**

Итак, в ходе представленного практикума мы на примере конкретной деятельности (стрелковая дисциплина скит) рассмотрели, как комплексные рекомендации превращаются в практические реалии и категории, иными словами, как исследование историзмов позволяет выбрать 5 авторитетных фигур для построения диапазона тренировочной программы. Безусловно, приведённый пример есть частный случай осмысления диапазона; однако представленные категории и им сопутствующие характеристики и параметры поспособствуют в дальнейшем «разумной» исследовательской и практической деятельности. К слову, не стоит забывать, что полученная текущая разумная модель авторитетов — не константа. Вполне вероятно, что по мере продвижения в освоении навыка повстречаются и новые феномены. Опять-таки, совершенно обыденная ситуация. Главное, отдавать себе отчёт, что выбранные авторитеты не противоречат вашей философии и соответствуют корневику (ключевому фактору Школы).

**А далее — дело, собственно, за практикой, то есть непосредственно за тренировкой, выполнением упражнений, корректировкой и прочими шагами, безусловно, не без «обмана разума»**

**Фрагмент экспедиционной беседы:**

*«Почему историзм так важен в теории тренировки? Дело в том, что без историзма не получится обнаружить подлинные феномены. Вы их просто не вытащите из толщи мировых данных. Вот почему прикладная история является у нас [в Институте Памяти] одной из профилирующих наук; вот почему экспедиционный корпус уделяет ей столь весомое внимание. Именно прикладная история позволяет нам восстанавливать и реконструировать не только технологии, но и достоверно выявлять исторические фигуры, которые могли бы стать элементами диапазона в системе тренировки.»*

*Олег Мальцев, экспедиция в Италию, декабрь 2022 год*

# 31

## ГЛАВА

**ОДЕРЖИМОСТЬ,  
ОДАРЁННОСТЬ  
И РАЦИОНАЛИЗМ.  
АНАЛИЗ МОДЕЛИ**



Доктор Джарвис, американский врач, стал известными в 20 столетии благодаря выдающимся результатам в диагностике и лечении, но особенно своим вкладом в осмысление роли народной медицины и отделении научных категорий от верований и суеверий. В книге «Система здоровья доктора Джарвиса» врач-практик предоставляет различные классификации человеческих типов, одна из них – всем знакомая типология или деление лиц на «жаворонков» и «сов». «Жаворонки» рано встают, но и ложатся спать зачастую раньше других. Если же они игнорируют сонливость ради оставшихся неоконченными дел, то не могут за несколько вечерних часов сделать того, на что поутру у них ушло бы несколько минут. Потому внимательные к себе «жаворонки» вскоре оставляют эту затею и вырабатывают привычку ложиться спать еще до полного захода солнца. «Сова» же – большой любитель поспать до 11–12 часов дня. По утрам ему не помогает ни кофе, ни ледяной душ. До трех пополудни «сова» все равно будет погружена в глубокий сон – разница лишь в том, будет ли она спать под одеялом и с закрытыми глазами, или в костюме, с открытыми, прямо за рабочим столом. «Совы» просыпаются лишь к вечеру, и пик их работоспособности приходится на вечерние и ночные часы.

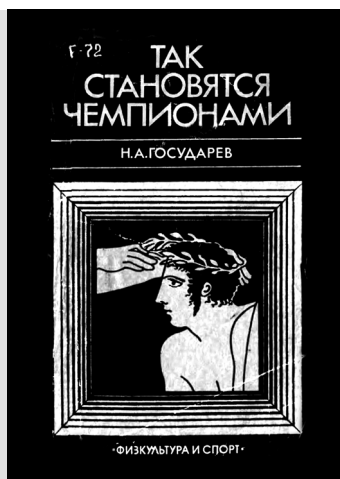
Не суть, действительно ли мы можем делить всех людей всего-то по двум категориям наблюдаемой двигательной активности (маловато, не так ли?). Скорее, важно отдавать отчет, что все люди слишком разные, и каждый требует уникального подхода. Однако предлагаемая читателю история началась с того, как однажды книга, достаточно случайно попавшаяся на глаза по рекомендации коллеги, превратила жаворонка в сову, а потом в гибрид «вечной птицы». Книга оказалась настолько увлекательной и концентрированной по объёму материалов отобранных эмпирических наблюдений, что дала (и не прекращает предлагать) качественную пищу для ума и неординарный вызов разуму. Результаты разрешения этих вызовов мы рассмотрим в двух главах: этой и последующей. В начале отметим, каким образом происходило осмысление проблематики и постановка научной задачи; а далее представим рабочую модель, описывающую психологические формы «Я» и, главное, какой практический «выхлоп» имеет изучение данной модели для современника, ступившего на пути качественных преобразований.

Итак, в лучших традициях рассказа за чашкой кофе поделюсь с вами тем, как однажды ночью у меня (у технического жаворонка) перед взором появляется книга некоего автора со звучной фамилией Государев, его книга называется: «Так становятся чемпионами».

Ненаучным языком, я бы сказала так: «По моему скромному мнению, книга – бомба!» На стадии выборки и исключения материалов, по сути, мы комплексно ответили на вопрос: «Что было сделано до нас, то есть какие вообще существуют достижения в науке изучения разума, способствующих тренировкам и воспитанию личности». Иными словами, мы изучили более 100 монографий,

200 книг, и неисчислимо количество документов, меморандумов, научных работ и резюме научных экспериментов. И на фоне исследованного свода данных со всем энтузиазмом могу сказать, что, как минимум, книга «Так становятся чемпионами» заслуживает особое внимание, по той простой причине, что она содержит уникальную компиляцию практических материалов о работе тренеров в различных спортивных дисциплинах, сталкивающихся со всевозможными препятствиями, конфликтами, проблемами, так психолого-психиатрического толка, так и из области нейрофизиологии. Во-вторых, это, пожалуй, единственная книга, которая даёт практическую модель, репрезентующую формы «Я», не просто линейно сталкивающегося с задачами обучения и тренировки, но разрешающего эти задачи особым способом, с особым подходом и даже рвением.

Изначально Шеф предложил следующую исследовательскую конфигурацию, цитирую: «Смотри, читай, изучай; встречаешь, на твой взгляд, интересные моменты, связанные с подходами и механизмами тренировки – фиксируй. Допустим, видишь полезную цитату, по теме, выписывай». К задаче (а задача такого рода – совершенно не нова) я подошла с энтузиазмом, который вскоре сменился приятным удивлением. Сложно передать другим способом возникшую реакцию, поскольку поначалу мне хотелось обдумывать буквально каждую посылку автора, выписывать каждое наблюдение, упражнение, конфликтную ситуацию и так далее. Вскоре, отложив блокнот, я просто погрузилась в чтение с целью получения полной картины.



Н. А. Государев,  
«Так становятся чемпионами»

Практическая полезность поданного материала строится на трёх компонентах. Так, в её основе кроется удивительная модель: **ядро психики**. Автор, Н. Государев, к слову, себя психологом себя не считает, скорее позиционирует как «собирающий» спортивно-тренировочных тактик и пробелов, неподвижных инцидентов, аспектов, вопросов и случаев, связанных с разрешением задач при подготовке чемпионов (всесоюзного, европейского и мирового уровня).

Государев, в противовес многим современным лоббистам частных мнений, не ставит себя вровень с ведущими умами человечества и не позиционирует себя в качестве великого мыслителя и новатора

на манер Сонди или Фрейда. Однако этот человек проделал колоссальную работу. По сути, в одной книге приведено более 1000 примеров из жизни тренеров, которые воспитали настоящих спортивных чемпионов. И в этих примерах анализируется поведение спортсменов, проблемы и препятствия, с которыми те сталкивались, как тренеры и инструкторы подходили к разрешению таковых задач (или, порой, разбивались о стену непонимания), что

получалось в результате применения различных методических подходов, а что не возымело должного эффекта. Собственно, ось вращения книги строится на трёх компонентах вокруг трех слов – это одержимость, одаренность и рационализм. В естестве каждого из нас обитают эти три существа. Одержимость, одаренность и некое рациональное ядро.

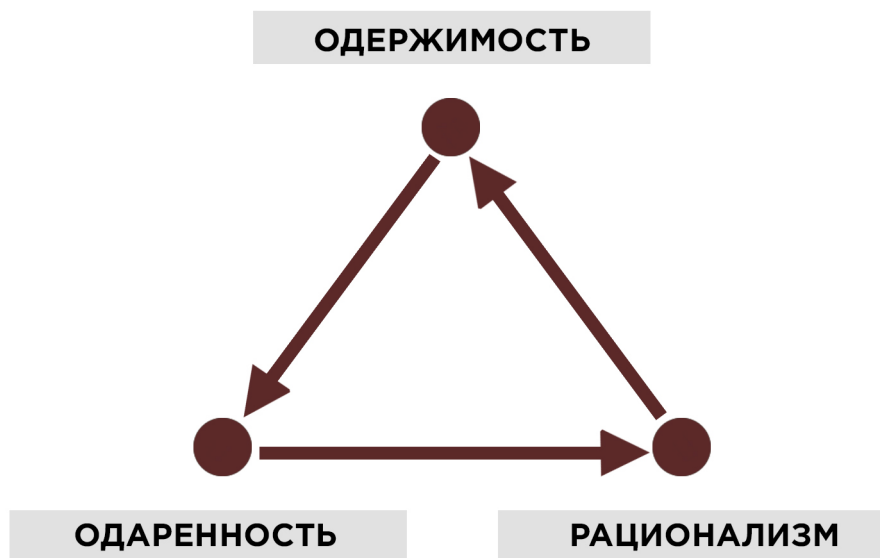


Схема 13.

Данная модель представляет собой формы поведения Я; формы поведения или состояние, в котором находится «Я», сталкиваясь с неизвестной двигательной задачей. Сам по себе треугольник постоянно находится в динамике, в движении, то есть «Я», проходя тренировочный путь, оказывается в одной из трёх описанных категорий. То есть, он ведом либо состоянием одарённости (например, находится на волне эйфории), либо рационализмом (математический расчёт), либо одержим идеей преследования результата (вспоминаем состояние стрелка, для которого весь мир – как тарелочка, её обязательно надлежит разбить).

**Внимание, задача:** какие тренировочные модели обеспечивают логические и тактические подходы, позволяющие управлять этими тремя формами «Я» да таким способом, чтобы по итогу прохождения тренировочной программы появилась такая величина, как чемпион мира?

Государев осмыслил данную научную задачу и предпринял смелую попытку собрать практические наработки, советы и рекомендации, которые стали бы предпосылкой разрешения данной задачи. Однако предложенная примеров и подходов по-прежнему представляет собой нерешённую задачу. Иными

словами, как поступать и каким образом организовывать систему тренировки, классифицируя формы поведения «Я» ориентируясь на его временные состояния и как выстраивать управляемые конфигурации, позволяющие обратить формы рационализма, одарённости и одержимости в максимальную эффективность. По факту, повторимся, Н. Государев вывел три явления, представляющие собой составляющие ядра психики, сформулировал научную задачу, проанализировал выборку. Однако предоставить готовую развёрнутую систему решения данной задачи автор не смог.

Данная предпосылка, а также дел побудило начать независимое исследование, призванное А) разработать научную валидную модель и Б) презентовать реализационную систему управления тремя этими состояниями.

Благодаря школе прикладной науки и исследованием сознания Алексея Яковлева и практическому учению о памяти Григория Попова, а также исследованиям аспектов разума Олега Викторовича Мальцева мы уже представили эвристическую модель, позволяющую комплексно, то есть как систему, осмысливать все три явления – проекции форм поведения «Я» – в динамике. Собственно, в труде Государева взгляд на формы «Я» несколько иной. Автор рассматривает понятие как некие формы крайностей, в которых нередко происходит застревание. Так, обычно к тренеру приходит человек, в поведении которого просматривается одна главенствующая или превалирующая форма «Я», в рамках этой формы как-то себя ведет. Например, существуют одарённые люди. Допустим, начинающий спортсмен никогда не занимался конькобежным спортом, итак, он первый раз встал на коньки, и... показал весьма приличный результат на первом же забеге. Или, допустим, у человека в первый раз в руках оказалось ружьё. Он – раз, разбивает тарелку, затем и одну, и вторую, и третью. Спортсмены, тренирующиеся годами – в шоке, как такое возможно? Ответ обычно простой: талант! Стереотипно кажется, что работать с талантливыми людьми – одни плюсы (впрочем, есть и минусы). Тем не менее, существует и другой класс конфигурации личности, которые буквально одержимы идеей о чемпионском золоте, они такие по природе своей. Одержимые способны, как говорится, падать и вставать, а затем стойко рвать шаблоны и взмывать ввысь. Несмотря на синяки и шишки, несмотря на неверие других, они поднимаются с колен, крепко становятся на 2 опорные, да со всей злостью начинают изобретать какие-то собственные подходы, тренажеры, тактические системы. Они ставят эксперименты и нередко выступают новаторами, привносящие практические наработки в науку спорта. С иной стороны, стоит приглядеться и к третьему типу людей, сравнимых с роботами-терминаторами, восставшими из пепла ядерной войны. По аналогии это и правда машины-роботы (так со стороны выглядит их модель поведения). Они рациональны, тверды, словно без эмоций. В частности, стрелки-рационализаторы разбивают тарелочки, словно доказывая математическую теорему, таким мерным способом побеждая на том или ином соревновании.

Итак, каждому человеку свойственны три крайности, три элемента, взаимодействующие по кругу и взаимодействующие внутри между собой. Описанное ядро психики было предложено Н. Государевым, и научная группа Института Памяти под руководством О. Мальцева приняла решение исследовать этот актуальный вопрос.

Нам с вами очень важно выяснить, а в чем же причина одаренности человека? Откуда появляется рационализм и в чем секрет одержимости? А главное, как эффективно их использовать? Стоит ли вообще учитывать в ходе тренировки? Именно такие вопросы интересовали изначально, особенно в связи с уже существующими собственными наработками и шестимесячной практикой, что легла в основу выборки оценки работы обучающихся новым двигательным навыкам — стрельбе на круглом стенде (сама по себе задача высококоординационная). Возникает состояние, и мы ничего не знаем и ничего не можем понять. Как каким-либо из трёх озвученных форм «Я» возможно управлять особенно при подготовке подразделений, связанных с выполнением слабоструктурированных и высококоординационных задач?

С целью верифицированного ответа на эти и иные вопросы, в первую очередь, внимание было уделено выявлению «корня», то есть причин срабатывания неких форм «Я» при освоении двигательного навыка.

## В ЧЕМ ПРИЧИНА СУЩЕСТВОВАНИЯ ОДАРЕННОСТИ, ОДЕРЖИМОСТИ И РАЦИОНАЛИЗМА?



Прикладная наука, в частности, остов доктрины о формировании поведенческих реакций как отражения срабатывания механизмов памяти, позволяет комплексно пояснить причины возникновения всех трёх «граней ядра психики».

**Одержимость, одарённость и рационализм есть отражения последствия реакции психики.** Не просто некие категории, с которыми человек рождается, сам того не ведая, но совершенно закономерные аспекты, представляющие собой некую конфигурацию личности. И это – мировое научное открытие Олега Мальцева, имеющее колоссальный прикладной аспект для любой формы деятельности, подразумевающих необходимость приобретения навыка; впрочем, сложно в 21 веке вообразить плоскость приложения усилий, в которой навыки бы не понадобились.

**1. ОДЕРЖИМОСТЬ – следствие хищнической реакции психики.**

**2. ОДАРЁННОСТЬ – следствие интеллектуальной реакции.**

**3. РАЦИОНАЛИЗМ – следствие рептилоидной реакции.**

В ретроспективе тезисно рассмотрим некоторые базовые положения о реакциях психики. С точки зрения формирования двигательного мы можем утверждать: у каждого человека существуют те или иные автоматические реакции психики. При этом, человек может реагировать несколькими способами: атаковать, преодолевать какие-то препятствия, действовать интеллектуально или комплексно. Итак, всего существует 4 вида реакций.

Так сложилось, что в обществе 21 века принято считать нормой, когда первая реакция на любое действие или событие интеллектуальная. Например, если человека оскорбили, а он в ответ не извлекает на всеобщее обозрение нож или пистолет, но также парирует словесно. Вообще, поведенческая норма в обществе определяется по реакциям психики. Когда человек начинает объяснять, как себя вести – это проявление интеллектуальной реакции. Такого поведения и ожидает от индивида благопорядочное общество, то есть интеллектуальную реакцию на любое, даже весьма конфликтное событие. Впрочем, интеллектуальная реакция не решает все задачи. Эффективность, к слову, не предполагает «нормальности»; и поскольку норма – первая реакция, которую требует общество, обычно интеллектуальной настрой не решает никакой задачи.

Еще одна довольно любопытная реакция, которую вы часто на практике могли бы наблюдать, – рептилоидная. Аллегорично её можно описать так: пусть в мире хоть апокалипсис накаляется; рептилоидному состоянию нет до этого особого дела, он всё равно, как фундамент тотальной защиты, всех молча переживёт. Словно сидит ящерица на камне и греется на солнце, вы смотрите на нее, она смотрит на вас, и все ей равно; однако, как только ящерица почувствует опасность, то сбежит и залезет под камень.

Хищническая реакция (как и отражено в названии) подразумевает поведение того самого дикого зверя, наилучшего и самого эффективного нападающего, охотника, ловца и т.п. Таковая реакция – словно воплощение абсолютной эффективной атаки.

Для справки: как различить рептилоидную и интеллектуальную реакцию? Дело в том, что интеллектуальная реакция не предполагает застывания. При интеллектуальной реакции человек может находиться в движении и при этом думать, он как бы отключается от внешнего мир.

Коллективная или собирательная реакция психики свойственна комплексной форме «Я» – всемогущего, всеобладающего, всезнающего и пр. Такова реакция хозяина, без желания и позволения которого ничто не происходит в его владениях.

У женщин чаще всего преобладает либо коллективная реакция, либо рептилоидная. У мужчин чаще всего либо коллективная, либо интеллектуальная, нередко бывает и хищническая. На самом деле, важно помнить, что перед вами не обязательно сидит женщина, даже если она внешне выглядит как женщина, она может являться мужчиной (по манере поведения и т.д.). Точно также дело обстоит и с мужчинами. По этой причине вам нужно классифицировать первую реакцию, а не полагать, кто перед нами – мужчина или женщина.

#### **4 ВИДА РЕАКЦИЙ ПСИХИКИ:**

- **Хищническая** – человек реагирует как хищный зверь
- **Рептилоидная** – человек ведет себе подобно рептилии
- **Коллективная или собирательная** (Я – хозяин)
- **Интеллектуальная** (тактика, стратегия, слово)

Все эти 4 реакции в человеке присутствуют, вопрос только в какой последовательности и в какой интервал времени эти реакции срабатывают.

Для глубины понимания данного открытия о реакциях психики мы приведем еще один пример посредством анализа стилей управления мотоциклом. Как появляются стили вождения? Стил вождения – это следствие основной реакции психики. У человека всего-то 4 реакции психики. Все реакции у него существуют одновременно, но приоритетная (или превалирующая) одна. В мире существует единицы людей, которые способны «жонглировать» реакциями психики, как фокусник в цирке. Если вы себя знаете, то и понимаете, как работать над собой.

**ХИЩНИЧЕСКАЯ РЕАКЦИЯ ПСИХИКИ.** Те, кто откручивают газ до предела. То есть хищнику нужно догнать и съесть жертву. Если у вас превалирует

хищническая реакция психики, то вам нужно знать об этом. Для ремарки: пока хищник маленький, его учит охотиться мать. Если у вас хищническая превалирующая реакция психики, то вам нужно тренироваться в три раза больше, чем всем остальным. Обязательно на тренировках разобьете мотоцикл, если не будете тренироваться правильно. Люди, у которых таковая реакция психики превалирующая, демонстрируют одержимость форму отношения «Я» по задаче приобретения навыка.

**РЕПТИЛОИДНАЯ РЕАКЦИЯ ПСИХИКИ.** Это те, кто постоянно «тормозят» на дороге. Если райдер сваливается в состояние «окаменевшей тупицы» (аналогия для образного описания), значит, его скорость мышления не соответствует развивающейся ситуации. Такому райдеру ездить со скоростью, которая позволяет ему обрабатывать данные. Соответствующая превалирующей рептилоидной реакции психики форма отношения «Я» именуется рационализмом.

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ РЕАКЦИЯ ПСИХИКИ.** Идеальная реакция для осмысления всех аспектов вождения мотоцикла. Это позволит очень быстро учиться. Вовне таковое состояние будет выглядеть как одарённость.

**КОЛЛЕКТИВНАЯ РЕАКЦИЯ ПСИХИКИ.** По итогу райдеры становятся «хозяевами своей дороги жизни» в ходе приобретения навыка вождения мотоцикла. Об собирательном образе райдера, о системе преодоления множественных препятствий и тактике обучения и самосовершенствования подробно рассказано в одной из глав книги «Как научить водить мотоцикл». С точки зрения трёх анализируемых форм ядра психики, осмысленных Н. А. Государевым, мы могли бы заключить, что именно эта форма и выступает ключевым ответом на его вопрос, а что же позволяет «объединить» все три категории — одарённость, рационализм и одержимость — и комплексно управлять всеми гранями ядра психики. Иными словами, учение о памяти Г. Попова как фундаментальное знание Школы разрешения задач позволяет не только ответить на, казалось бы, тупиковые вопросы, существующие уже более 70 лет, но и открыть двери в мир новых, перспективных конфигураций, а главное релевантных вызовам 21 столетия.

Каким именно? Об этом предлагается качественно побеседовать в следующей главе, что представляет собой исключительно свод открытий и верифицированных рекомендаций, разработанных научной группой под руководством О. В. Мальценва.



# 32 ГЛАВА

## ТРИ РЫЧАГА И ДВА КРУГА

|| СЛУЧАЙНЫМИ КАЖУТСЯ СОБЫТИЯ,  
ПРИЧИНЫ КОТОРЫХ МЫ НЕ ЗНАЕМ.

Демокрит

**О**держимость, одарённость, рационализм. Три категории, что есть три формы поведения «Я», три грани ядра психики. Три составляющих нашего природного потенциала, раскрыть который, увы, удаётся далеко не каждому. Безусловно, тому можно выдвинуть множество причин, однако, с практической точки зрения, главнейшей из причин выступает одна ёмкая категория — и это методика.

В предыдущей главе мы репрезентовали к осмыслению эвристическую модель, разработанную, исходя из наблюдений и комментариев исследования Н. А. Государева на предмет изучения подходов к подготовке чемпионов. Также мы впервые определили причины, объясняющие, что лежит в основе этих трёх категорий, равно как и то, что существует комплексный подход, позволяющий тренирующемуся не становиться следствием крайностей той или иной превалирующей формы поведения «Я».

Не секрет, что естественный или природный функционал обусловлен различными предпосылками и отвечает требованиям внешней среды. По факту, если в человеке заложены различные реакции психики, порождающие, как следствие, некие формы поведения «Я», соответственно, эти категории функционируют, сообразно существующим требованиям. Иными словами, все три грани ядра психики имеют некое назначение, и непосредственно при условии применения явлений по назначению не возникает сопротивления и человек достаточно легко, без надрыва реализует задачу. Если же категории применять не по назначению, можно не просто встретиться с неким проблематичным сопротивлением, но и разбиться о возникший барьер и не дойти до заветного достижения, на свершение которого потребовались целые годы.

**Иными словами, важно понимать, что, если вы стремитесь стать частью мира побед и чемпионских титулов, целесообразно научиться пользоваться этими состояниями.** А для начала, методом наблюдения за собственными успехами, отметить, в каком состоянии вы обыкновенно выигрываете и побеждаете. То есть, для начала рекомендуется ответить себе на простой вопрос: какое из трёх состояний — одержимость, одарённость или рационализм — приносили победу и пальму первенства лично вам.

Во-вторых, стоит отметить, что с точки зрения логики динамики работы трёх-компонентного ядра психики, все эти состояния — преходящи, то есть одна крайность сменяется другой; одна форма поведения «Я» на какое-то время переключается на последующую. Характер переключения отмечен стрелками на модели, рекомендуем обратить отдельное внимание.

По сути, исходя из анализа динамики переключения трёх составляющих, мы могли бы заключить следующее: существует внешний цикл взаимодействия, и внутренняя последовательность (см. рисунок-схему).



Схема 15.

Итак, внешний цикл и внутренняя последовательность. По причине одновременного существования этих динамических паттернов человек способен качественно разрешать многозадачник, например, заниматься разными видами спорта. Человек способен и тяжести поднимать (пауэрлифтинг), и покорять несвойственные ему среды (плавание, фридайвинг), и преодолевать на велосипеде крутые горные тропы. Именно по причине взаимодействия трёх составляющих ядра психики спортсмен способен заниматься разными видами активной деятельности, поскольку описываемая и анализируемая модель представляет собой также базис системы координации. Более того, существуют и сложные виды спорта, командные. И в таком случае несколько эвристических моделей объединяются в единой динамике организованной группы лиц, стремящимися совместными усилиями одержать победу. Например, в одной футбольной команде 11 игроков, каждый из них обладает такой трёхкомпонентной эвристической моделью и суммарное взаимодействие этих эвристических моделей приводит либо к поражению, либо к триумфу, к игре. Напротив, широко представлены и индивидуальные виды спорта (шахматы, бокс, греко-римская борьба и пр.), в которых имеет место столкновение двух эвристических моделей (одна модель противостоит другой).

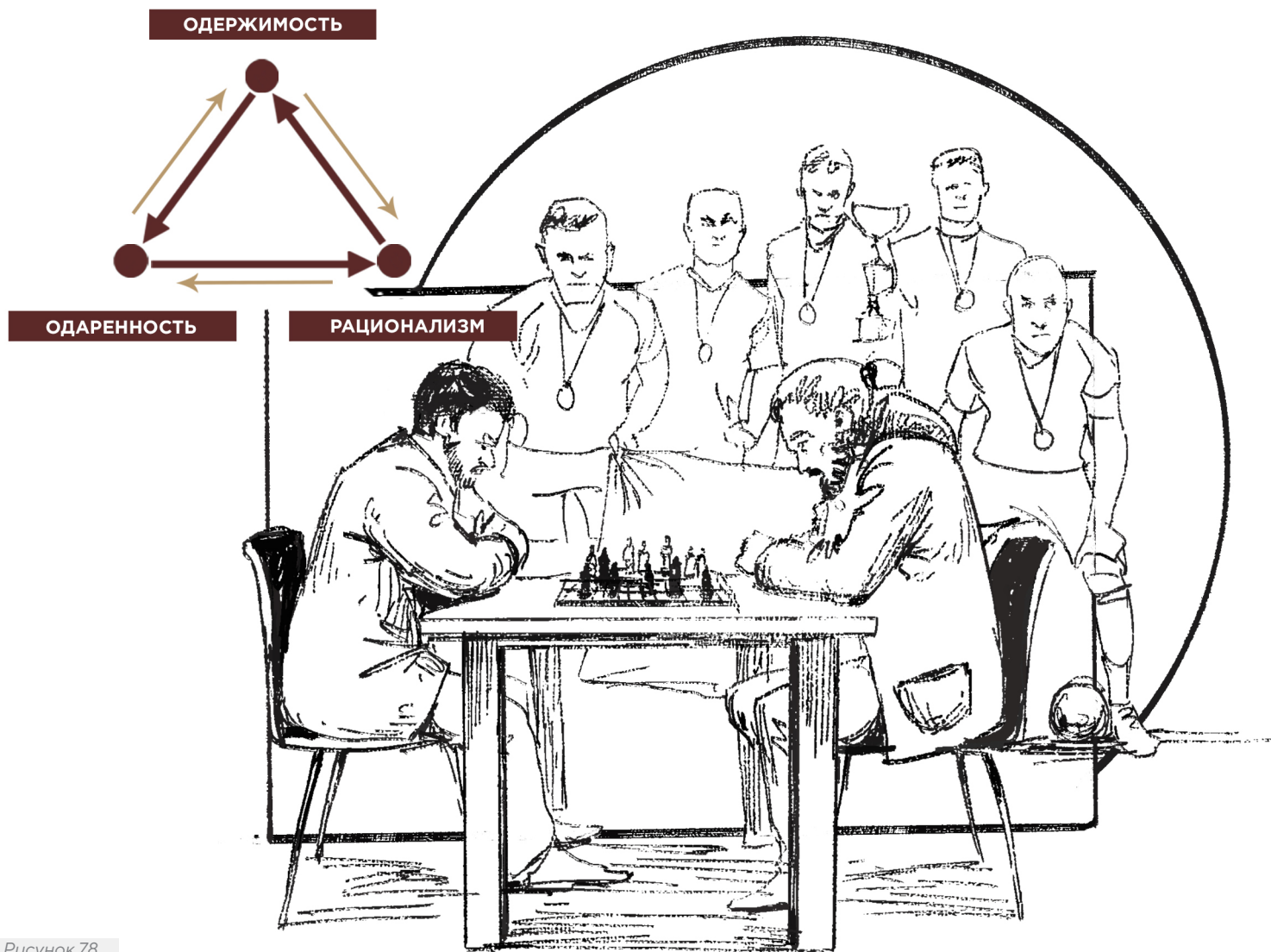


Рисунок 78.

**Внешний цикл от человека никак не зависит, он просто существует.** С другой стороны, человек способен поставить под контроль все реакции психики, и в таком случае абсолютной управляемости собственной моделью поведения, личность более не испытывает зависимости от внешнего цикла событий и испытаний (она способна выбирать и реализовывать ту реакцию психики, которую требует задача). **Напротив, внутренняя последовательность весьма зависит от человека, причём только от него самого.**

**Результатом срабатывания** внутренней последовательности элементов треугольника создает авторитет; внешний цикл реализует возможности авторитета. Таким образом формируется пара сил: **возможности и способности**, многократно усиливающие друг друга.



В качестве сопутствующей практической ремарки отметим, что мало быть способным переключаться из одного состояния в другое, например, из рациональности в одержимость. Важно знать, как именно тактически действовать, то есть, как использовать существующее состояние – как «заставить его служить себе».

Попадая в то или иное состояние или форму «Я», важно отдавать себе отчёт, непосредственно знать, что надлежит сделать в этом состоянии, чтобы оно послужило вам на пользу. Данная рекомендация касается внутренней последовательности (последовательности собственноручного переключения реакций психики). Переключение внешнего цикла осуществляется без вас, на него влияет характер деятельности (профессия, хобби, финансовая активность и пр.), равно как и характер задач этой разновидности деятельности. Что возможно сделать с внешним кругом? Либо «взломать» характер существующей последовательности, либо переделать цикл, либо действовать методом достройки; причём все три варианта требуют времени и упорных тренировок, то есть таковые задачи не разрешаются постепенно.

Проявлением срабатывания внешнего цикла является специализация человека. Переходя к терминологическим категориям судьбоанализа, мы могли бы сказать, что следствием внешнего цикла выступает профессиональная контрапозиция, функционирующая по принципу системы противовесов; например, человек становится адвокатом, чтобы не реализовывать преступные порывы; или становится священником, чтобы посредством этой деятельности не стать следствием эпилепсии. Подробнее о явлении контрапозиции рекомендуется прочесть в книге Л. Сонди «Я-Анализ» и монографии О. Мальцева и В. Лунёва «Философия юга Италии». Контрапозиция также позволяет понять, насколько кардинально профессия отличается от тренировки, а потому нецелесообразно «путать» состояния или формы поведения «Я». Иными словами, если человеку для разрешения базовых профессиональных задач требуется рационализм, то в тренировке тот же самый рационализм может «сыграть злую шутку» и загнать тренирующегося в интеллектуальный тупик. И, как поясняет тот же Государев в книге «Как становятся чемпионами», перед тренером всегда стоит комплексная, многокомпонентная задача: не только понять, в каком состоянии спортсмену удастся справиться с тем, что он не умеет, но и как переключить это состояние, как посредством упражнений использовать эту форму «Я» максимально эффективно.

По какой причине существует и функционирует две формы переключения? Изъясняясь категориями учения о памяти, мы разделяем две категории Я: условно, Я1 и Я2. Иными словами, Я-памяти и Я-сознания. Оба цикла, как и обе системы, память и сознание, взаимосвязаны между собой. На практике, в процессе жизни и деятельности мы подмечаем, насколько отличается поведение человека, скажем, в равновесном обычном состоянии и в состоянии стресса, давления, напряжения. Боксёр на ринге (Я1), выступающий на соревновании, и боксёр в спортзале, выполняющий тренировочную программу (Я2) – категории нетождественные. Сам ринг, то есть задача внешнего круга, побуждающего соревноваться, состязаться с факторами внешней среды (сам противник, болельщики в зале, родные и близкие и пр.) запускает **внешний цикл**. Тренировка в спортзале всегда запускает внутреннюю последовательность (тренировать себя, превозмогать себя, раскрывать собственный потенциал). Тем не менее, и внешний цикл, и внутренняя последовательность требуют выбора соответствующей формы поведения «Я» и переключения на эту форму. Одержимость, например, как состояние целесообразно тренировке, а эйфория (одарённость) – в момент решения задачи на время.

Итак, стоит только человеку перейти к этапу работы над новым навыком, то есть к тренировкам, как включается внутренняя последовательность. Как только тренировка завершена, и личность приступает непосредственно к профессиональной деятельности, продолжает функционировать внешний цикл.

**Внутренняя последовательность необходима для внесения изменений в систему навыков, внешняя – для реализации и достижения результатов.**

Как таковые Я1 и Я2 (Я-сознания и Я-памяти) «думают» поразному; благодаря этим двум Я мы воспринимаем мир дифференцированно и одновременно, словно картину, созданную из противоположностей (кстати, логика сопоставления картины может вообще отсутствовать; она может оказаться неэффективной; недостоверной и пр.)

Во-вторых, из современных учёных, занявших свою нишу на поприще исследования Я, это, безусловно, Даниэль Канеман и Герд Гигеренцер. Последний в своих книгах «Адаптивное мышление» и «Интуитивные решения: интеллект неосознанного» на практических примерах описывает и последствия диалога двух Ясубстанций, и силу умения управлять этой системой. Но что делать с этим «Я2, что это такое, или кто такой, на что оно способно – никто не знает, даже выдающиеся умы современной психологии неспособны ответить на эти вопросы. И если бы ни модели, инструментарий и систематизация полученных экспериментальных данных за 20 лет, в итоге данные о «Я» так и оставались бы фантомом, отражающимся в виде разрозненных знаний и отдельных письменных источников.

### **В основе природы «Я» лежит двойственность.**

*Множество философов ранее, в веках, на совесть описывая проблематику так называемой «дуальности» – как дуальности восприятия мира, так и дуальности собственного Я.*

*Условно допустим, что у одного индивида одновременно существует два Я: именно два разных проявления Я. Одно я – это сам индивид, указывающий на себя рукой. Как в детстве, когда ребёнок, показывает на рисунке себя и говорит: «Это Я нарисовал!». Второе «Я» есть отражение первого Я вовне, в мире: это совокупное поведение, некий свод поступков и дел, сказанных слов, всего проявленного вовне, в банальных и небанальных жизненных ситуациях.*

*Другими словами, исходя из примеров, мы могли бы заключить, что одновременно у каждого из нас есть два разных Я, как Я-Инстанция и её зеркальное отражение. Именно модель «Объект перед зеркалом (Я1) и его отражение в зеркале (Я2) – и является стартовой моделью как познания собственного Я и его потенциала, так и движения вверх...*

*Фрагмент книги «Философия Сонди», Олег Мальцев*

Продолжим проникновение в тайны концепции двойственности «Я». Как описано в монографическом труде «Философия юга Италии», Я1 не соответствует ожиданиям общества и внешней среды. До нас это вывели в том числе выше названные учёные. И только школа Яковлева А. С. и Попова Г. С. показала, каким образом разрешаются задачи управления. Мало знать, что существует два Я. Должна появиться программа и методика того, КАК это сделать, как добиться управляемости. Такого рода комплексные задачи показывают сферы дальнейших перспективных исследований, представляя собой «белые пятна» в науке о человеке.

*«Мы все с детства знаем, что такое Я1 и Я2. Каждый из нас хоть раз в жизни, как минимум, «разговаривал» с самим собой, размышлял на манер диалога, испытывал некий внутренний многоголосый конфликт, метался меж двух огней и так далее. Это и есть проявление диалога между Я1 и Я2. Но просто знать, что этот феномен существует – недостаточно, это лишь начало движения познания «Я».*

Как говорил великий учёный, Григорий Семёнович Попов, **вся проблема – в скорости обучения.** Управляемость тренировочного процесса – нередко самая масштабная и комплексная тайна, ведь те, кто способны «писать» программы для своих учеников, учитывая их психолого-физиологические особенности и характеристики «форм поведения Я», да такие, чтоб тренирующиеся становились лучшими, чемпионами в своём деле – да таких тренеров, гипотетически, менее десятка на всей планете. Более в том, что в ходе тренировки мы не всегда

имеем дело с изменениями. Задачи бывают разными. Например, существует задачи на удержание (удержание предыдущего показателя успеха). Допустим, спортсмен выстрелил, попал в тарелочку. Теперь успех надобно повторить. Но как только возникает задача в подобной формулировке – спортсмен почему-то промахивается. «Я попадаю, но 1 раз из 5, и для начала мне нужно удержать это; так, я начинаю работать определенным способом и к концу тренировки наблюдаю, что разбиваю 4 тарелочки из 5 или даже 5 из 5». Что позволяет прийти к такому результату? Специальные **тренировочные упражнения**. Такие, что позволяют удержать результат.

Особенностям принципиального понимания подходов к конструированию упражнений и формированию тренировочной программы мы уделим внимание не только в нескольких дальнейших главах, но и в следующих монографических работах, в частности, в монографии, посвящённой системным аспектам сознания (*издание запланировано на 2023 год*).

Помимо упражнений на удержание результата, к примеру, важны упражнения на корректировку. Мой Шеф описывает это так: *«Допустим, тарелочка летит, и я разбиваю эту мишень. Затем я себе мысленно командую: «Во второй раз я разобью её управляемо, там, где мне надо, причём стрелять буду методом постоянного упреждения». После выполнения такой команды, я продолжаю выполнять упражнение в несколько иной конфигурации. Цель: добиться абсолютной управляемости выстрела. То есть я должен понять, что могу разбить тарелочку в любой точке траектории её полёта, но разбивать буду управляемо. В начальной точке, ближе к середине, в самом центре траектории и так далее».*



Рисунок 79.



Какого эффекта позволяет добиться описываемый подход? Управляемости реализации. Таким образом стрелок научится разбивать мишени в тех точках, в которых считает нужным (то есть это будут выверенные, точные попадания, а не результаты случайных движений, изменчивого ветра и влияния госпожи удачи). Условно, попадать в тарелку — много ума не надо. Существуют задачи более сложные, например, добиваться пяти попаданий из пяти же совершённых выстрелов; это сродни пяти подписанным контрактам за 5 встреч с клиентами. Вообще любым успешным исходам из всех предпринятых попыток.

Умение сработать в нужный момент, приложив усилия к соответствующей точке на траектории — вообще задача «со звёздочкой», то есть повышенного уровня сложности. Более того, сам разум человека на начальном этапе выполнения таких упражнений станет противиться, мол: *«Хозяин, зачем нам такие приключения? Я ведь и так разбиваю мишени, и так попадаю в тарелочку, зачем ты пристал со своими корректировками?»* Именно на этом такте тренировки важно быть сведущим в аспектах и методах обмана разума и попросту не идти на поводу собственной легкомысленности. Как вариант, эксперимента ради, стоит попробовать «переключить» форму внутренней последовательности. И, вместо противопоставления рациональных объяснений собственному разуму, просто шагнуть, перейти на «волну» одержимости. И «держаться», условно, это состояние до тех пор, пока не научишься разбивать тарелочку в каждой точке траектории её полёта. Непосредственно **управляемости** возможно добиться посредством упражнений на удержание в комплексе с регулированием трёх рычагов: одарённости, одержимости и рационализма.

Разумеется, три описанных формы поведения «Я» не являются исчерпывающим перечнем «рычагов», применяемых тренером, однако использование данной парадигмы позволяет не только «обмануть» разум, только привыкающий к ходу внесения изменений в блок навыков, но и без излишнего напряжения тренировать тело. Для начала, всё, что нужно сделать, — это понять, в каком из трёх состояний пребывает «Я» в текущий момент времени.

К примеру, рассмотрим одарённость. Так, у человека прекрасное настроение, он разбивает все тарелки и, конечно же, пребывает в некоей радостной эйфории. Однако стоит адресовать стрелку вопрос, как он попадает и за счёт какого метода поражает в тарелочки, как он тут же попадёт в ступор. Он и сам не в состоянии объяснить, почему у него так получается — просто так выходит. Однако на следующий день тот же самый человек, стреляя ту же самую серию, не может ни разу поразить тарелочку. В этом и кроются «подводные камни» или сложности относительно состояния одарённости. И подбадривать или мотивировать стрелка, пытаясь использовать волну «настроения» — бесполезно. Как же действовать? К примеру, таким образом: «Молодой человек, очень хорошо, что вы порой во все тарелочки попадаете, не понимая, почему так. Сегодня я предлагаю вам поставить короткий эксперимент. Пожалуйста, вот вам 10 па-

тронов – стреляйте все по моей команде (то есть, стрелок не сам командует «Дай!», но вместо него это проделывает тренер). По итогу: 10 выстрелов и 10 промахов. На фоне прошлых успехов такая картина не радует. Далее тренер предлагает поразмыслить, почему не получилось ни разу попасть в мишень и поразить тарелочку. Так, одарённость как форма организации и поведения «Я» стремится к рационализму и переходит в это состояние. И в этом состоянии разум начинает искать качественные ответы на вопрос: «Почему я промахнулся?». Одарённое состояние (как и две других формы) можно «прекратить» насильственно, то есть переключить и тем самым побудить разум иными методами подходить к разрешению текущей тренировочной задачи.

Что важно: **на тренировке недопустимо заниматься тем, что вы умеете, нельзя повторять то, что нравится. А чаще всего именно это человеку и приходится по душе, ведь он не любит промахиваться, да ещё и у всех на виду; каждый хочет побеждать.** Безусловно, важно периодически проверять, действительно ли вы научились различными способами решать типичные задачи. Тем не менее, акцент должен быть сделан на том, что вы делать не умеете, а поскольку таковые аспекты существуют всегда, в таком случае разум будет работать без иррациональных остановок, напускной «лени» и неуместных выводов на манер «мне достаточно», «я отвык это делать», «слишком мало времени отведено» и так далее.

*Своего рода промахи и ошибки не менее важны для разума, это его условия для поиска более эффективных подходов и решений, его поле вызовов. Не получилось попасть в тарелочку? Замечательно, значит, тренировка не прекращается, значит, не всё ещё умеешь, а потому – ищи решение, не отнавливайся.*

Нередко решение находится буквально «под носом». Достаточно просто поменять форму организации «Я» и побудить себя – буквально заставить себя – по-иному подойти к разрешению тренировочной задачи. Однако тут же, дабы не попасть в ловушку разума, стоит вспомнить, что существуют различные способы перехода из одного состояния в другое. Тем не менее, вскоре разум будет предпринимать «иррациональные попытки» противостоять и этой логике. Иными словами, противопоставить иммунитет, сотканный из лени, нежелания, самооправдания и прочего. В таком случае пора в копилку «способов обмана разума» добавлять ещё некоторые компоненты и блоки. И это – принципы тренировки и принципы организации (конструирования) упражнений. По факту, переход из одной поведенческой формы «Я», которая влечёт за собой качественную работу разума, необходимо осуществлять вручную, либо самому человеку, либо тренеру. А для того придётся что-то использовать: либо систему экспериментов, либо упражнений, либо практических задач и замеров, побуждающих к осознанию методов и способов реализации задачи и достижения цели, а затем и их дальнейшему внедрению (мало помочь разуму нечто

осознать, надобно и тело натренировать). Собственно, в помощь каждому практику пригодится ещё два мощных блока инструментальных рекомендаций и логик, о которых и пойдёт речь в последующих главах.

1. Принципы тренировки
2. Принципы конструирования упражнений.

**... поэтому и говорю: мне не нравится, когда у меня получилось (разбить тарелочку) и не нравится, когда получилось. Так, если получается, пора начинать заниматься чем-то другим. Тренировка на то и дана, чтобы тренировать то, что не получается, а не то, что вы умеете.**

Фрагмент экспериментально-практической сессии, 2022 год  
Олег Мальцев

# 33

ГЛАВА

## ПРИНЦИПЫ ТРЕНИРОВКИ

“Основная стратегическая концепция стиля Каса Д’Амато:  
«Тренировать себя как воина и тренировать других мужчин,  
чтобы они стали воинами»  
«Стальная воля», Л. Слоуман

**К**ак гласит народная мудрость, долг красен платежом, а обещание — выполнением. Собственно, следуя канонам исследовательской логики, равно как и зову совести ввиду данного в предыдущей главе обещания, переходим к блоку осмысления принципов тренировки. По сути, тех самых фундаментальных и безотказных истин, против которых бессильно даже иррациональная составляющая человека.

Итак, приготовьтесь зарядить в обойму безотказности патроны особого калибра — того, что не позволят отклониться от курса разрешения учебной задачи в ходе и приобрести действительно качественные навыки. И содержимое этих патронов, смеем заверить — отборное, поскольку описывает принципы тренировки, позволяющие управляемо и комплексно справляться с различными феноменами разума заранее, то есть до того, как угодить в их ловушку.

С точки зрения определения дифференцированной позиции относительно разнообразных материалов, гипотез, утверждений и даже просто частных мнений отметим, что на основании нашей практической выборки данных на стадии исключения, придётся озвучить достаточно нелицеприятный вывод. Всё, что написано в книгах в диапазоне последние 100 лет о принципах тренировки, либо обрывочные данные, либо данные, не соответствующие действительности. Впрочем, факты есть факты. Иными словами, ежели ум ищущий не пожалеет времени и сил и потратит часть сбережений на «особые секретные» книги, в которых освещены тайные принципы сногшибательных подходов к тренировкам — знайте, это чисто воды маркетинг. Всё написанное относительно принципов тренировки — вода, не утоляющая жажду и не приносящая облегчения. Иными словами, без понимания базовых, простейших категорий, можно годами заниматься даже весьма перспективным делом — и не преуспеть совершенно.

Оттолкнувшись от приведённого сравнения, как от трамплина, перейдём непосредственно к принципам тренировки. Причём не той, что требует походов в спортивные залы, в горы или поездки на необитаемый остров; не требует выделения специального времени или особого расписания, но исключительно подразумевает, что тренировка происходит в процессе жизни и деятельности, то есть неотрывно от тех задач и занятий, которым человек уделяет своё время и тратит силы.

- *Когда вы в последний раз тренировались?*
- *На прошлых выходных в спортзал ходил. А вы?*
- *А я — 15 минут назад*

*Фрагмент анекдотичного собеседования с соискателем вакансии, претендующего на пост ВИП-телохранителя*

## 1 ПРИНЦИП. ЕСЛИ ТРЕНИРОВКА НЕ ПРОХОДИТ В ПРОЦЕССЕ ЖИЗНИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ТОЛКУ НЕ БУДЕТ.

Эннио Фалько, тот самый знаменательный стрелок мирового уровня, многократный чемпион Европы, и, как его ещё называют, национальное достояние Италии, объясняет этот принцип метафорично: «Если стрельба на круглом стенде не «вшита» в человека на уровне ДНК, толку не будет». По сути, занятие той же стендовой стрельбой или бизнесом (чему вы решили посвятить своё время) должно стать обязательным и неотъемлемым элементом вашего образа жизни, вашего распорядка. Настолько же естественным, как завтрак или ужин.

## 2 ПРИНЦИП. НЕ НУЖНО ТРЕНИРОВАТЬ ТО, ЧТО ВЫ И ТАК УМЕЕТЕ.

Тренировка нацелена на обучение тому, чего вы НЕ умеете. И этот логичный подход мы уже обсуждали ранее, но сейчас повторно к нему обращаемся, чтобы ещё раз подчеркнуть. До которого момента надлежит продолжать тренироваться? До стадии «не умел, но научился» — пускай, какому-то маленькому аспекту или фрагменту, но научился!



Схема 16.

Безусловно, мы могли перейти к терминологическим категориям, на манер «учебная задача» или «задача, поставленная на тренировку». Впрочем, не хотелось бы обременять разум, стремящийся к достаточности, излишними категориями, ведь суть и так понятна проста: тренировка должна быть такой, чтоб то, что ты не умел на старте, получилось в конце.

Чем качественно отличаются тренировки, когда-либо проводимые или выполняемые под руководством Шефа? Как минимум, тем, что в ходе тренировки мы не просто «выполняем задачу», но, завершив упражнение и тренировочное предписание, в конце отведённого времени мы действительно можем сказать: «Получилось!! Не умел/а, но теперь могу сделать! И ещё раз повторить это!» Как вы верно предполагаете, речь не идёт о тренировках разбивания тарелочек на стенде. У моего Шефа, Олега Викторовича, уникальная способность разрабатывать тренировочные программы — будь то по задаче заключения контрактов, подготовки учёного или дрессировщика собак. Безусловно, на то есть причины. И в контексте данной главы автор и ставит целью поделиться простым базовыми принципиальными соображениями, которые не позволят сбиться с курса и точно дойти до финиша.

Иными словами, если на старте тренировки мы не знаем, к чему (к какому показателю) прийти в конце — нет смысла тратить драгоценное время. Даже при освоении нового элемента — дублета, например, — тренеру стоит правильно формулировать задачу и организовывать тактический подход по её решению. Это может быть: разбить 1 дублет из 5 на третьем номере. И даже при условии всего-то одного разбитого дублета (то есть, до мастера спорта пока далеко-далеко), уже можно констатировать: кое-что получилось. *«Раньше — ни одного дублета не мог разбить, а теперь понимаю, что способен это сделать. И моё тело — это «знает», и разум».* Более того, нас не интересует, сколько раз человек промахивается при выполнении дублета, а сколько он попадает. А дальше эту динамику (1, затем 2, и 3 раза из пяти) нужно просто поддерживать и увеличивать обороты. Разуму весьма удобно работать с **частотностью** (как часто я разбиваю мишень) и простыми категориями (поразил столько-то мишеней из трёх или пяти).

Следует тренироваться до момента «получилось». Интеллектуальная задача, какие условия создать и как поспособствовать этому «получилось» — как раз им есть задача инструктора или тренера. И наверняка многим описываемый подход станет контрастным по сравнению с широко предлагаемыми: «Просто повторяй за мной; повторяем, пока не заучим и пока не выйдет что-то стоящее; повторяйте и верьте, что вы станете чемпионами!» — и так далее.

Во время тренировки движение происходит по вектору «Не умею!», а во время реализации применяется то, чему человек научился и что позволяет добиться результатов.

### **3 ПРИНЦИП. САМЫЙ ПРОСТОЙ СПОСОБ ЧЕМУ-ЛИБО НАУЧИТЬСЯ — ВЗЯТЬ И НАУЧИТЬСЯ.**

И пусть читателя не смущает представленная формулировка. Несмотря на всю простоту сказанного, по миллионами причин, генерируемых оценочно-оправдательным механизмом разума, порой человек всячески желает увильнуть

от момента старта тренировки. Мол, «неизвестно, как всё пойдёт, когда она завершится успехом, когда у меня начнёт что-то получаться и так далее» — так иносказательно мы могли бы передать монолог разума, которому просто не очень-то и хочется вносить изменения в свой привычный уклад.

Нет более простого способа, чем просто «взяться за дело и довести его до конца». Однако осознание этой истины даётся с трудом. Безусловно, важно действовать с умом — и тренироваться до тех пор, пока не получится так, как надо (крайности не способствуют ни одному роду занятий).

Вторая часть представленной посылки — научиться так, как надо — нередко становится особенным камнем преткновения. Более того, сам тренирующийся редко понимает параметры, по которым целесообразно заключить «техника выполнения — такая, как надо» и пр. Разум человека словно порывается воскликнуть: «Хозяин, у нас же всё получилось! Здорово же?! Достаточно и этого, давай, поехали домой!» А потому без внешнего распорядителя и организатора тренировок и свода объективных критериев и параметров заключать «достаточно!» — попросту немудро.

Более того, к крайностям приводит и отсутствие чётко поставленной задачи, то есть если картина стремлений неясна или постоянно меняется (сегодня хочу стать чемпионом в мотоспорте, а завтра — не хочу), коэффициент полезности тренировки буквально сводится на «нет».

## **4 ПРИНЦИП. САМЫЙ ВАЖНЫЙ ПРИНЦИП ИЗ ВСЕГО ПРЕДСТАВЛЕННОГО ПЕРЕЧНЯ.**

Небольшая ремарка, прежде чем мы его озвучим. Этот принцип достаточно известен, но не столько в литературно-лицеприятно-дозволенном стиле выражения, сколько с «дымком» обценной лексики.

Давайте представим состояние человека, в котором его разум туманит череда достижений, радостей, каких-либо свершений, о которых ранее не могло идти и речи.

Головокружение от успеха, иными словами. Как личность приходит в это состояние? Аллегорически вообразим, что в руках такого человека — некая трёхлитровая банка со сладким, тягучим веществом, на манер мёда или рахат-лукума. Это «сладострастное вещество» он черпает рукой прямо из банки (даже ложка не нужна, какие уж тут манеры). Черпает, облизывает пальцы, не зная меры, объедается и... так начинается оно — головокружение от успеха.

Как назвать вещество в банке — ответ на этот вопрос оставим на ваше читательское усмотрение. Кто-то предложит вариант «обалдин», «головокружин» а может, даже «охренин».

В целом, принцип прост и незамысловат: **прекратите поедать, буквально пожирать этот баночный рахат-лукум. Вы его не осилите.** А последствия будут не столь радужны.



В чём ошибка? В период тренировки, так сказать, на подъёме, когда у человека всё больше результатов с нарастающим итогом, ему кажется, что он способен на невозможное. В таком состоянии человек готов ухватиться даже за самые космические предложения и гроссмейстерские программы тренировки, в полной стартовой уверенности, что он всех победит, порвёт все показатели и выполнит то, что многим просто и не снилось. Такое расположение духа можно сравнить с состоянием очень-очень голодного человека, присевшего за столик в ресторане и раскрывшего меню. Он настолько голоден, что заказывает 8–10 блюд, в полной уверенности, что всё съест. В итоге — не доедает и 2 блюда.

То есть в начале кажется «Я смогу это сделать! Я смогу это съесть!» Однако уже в середине акта поедания пищи состояние меняется, приходит некое насыщение, но человек всё продолжает есть и поглощать, набивать свой желудок до отказа. И точно так же продолжает тренироваться всё больше и больше! По сути, лучше «перетренироваться, чем недотренироваться». Допустим, в плане стоит выполнение одного упражнения; но на драйве человеку хочется выполнить все 4! Что же, можно и так: лучше «пере» прыгнуть планку, чем «недо» прыгнуть.

Тем не менее, крайности на манер «или все 4, или ничего» до добра не доведут. Всё же начать и завершить выполнение одного упражнения качественно, чем вообще ничего не сделать и не добиться. В противном случае отсутствие результата или тренировки со знаком «+» жутко нагружает человека, ему начинает казаться, что его усилия пропадают даром, даже, что он неудачник.

Человек вообще так устроен, что он психологически выгорает, когда ему становится неважно, тяжело тащить своё тело и прочие запчасти вверх по горе тренировочного маршрута. А если ещё он и не наблюдает прогресса от собственных занятий — состояние только усугубится. Сама по себе «тренировка» — такая фаза жизнедеятельности человека, на которой постоянно приходится иметь дело с категорией «не умею ещё» и потому «не получается». Повторяющееся «не получается» формирует накопительный эффект, а тот, в свою очередь, словно мутирует, превращаясь в тяжёлый рюкзак, намертво приклеивающийся к вашей спине. По сути, за этим тренеру тоже весьма важно следить (да и самому, в том числе). Нельзя позволять себе выгорать. Лучше уж такая конфигурация: не получилось — разозлился — завёлся; намного лучше. Обычно происходит следующее: люди переедают этого «головокружина» из банки — и несмотря на некоторые весьма ощутимые промежуточные рывки. И результаты, в итоге ничего не выходит.

**Лучше сделать что-то одно, чем не сделать ничего.**

## **5 ПРИНЦИП. ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ДОЛЖЕН БЫТЬ КОРОТКИМ.**

Другими словами, не нужно ехать из Киева в Одессу через Владивосток. Как минимум, это нерационально. Берите прямой билет «Киев – Одесса» и езжайте смело! Безусловно, никто не может запретить летать или ездить, совершая петлю через Владивосток, однако насколько это целесообразно? Обычно такого рода вояж завершается горючими слезами или сокрушениями на предмет потраченного времени, денег и сил.

А для этого в ходе исследования историзмов всего-то стоит разрешить одну задачу: понять, как быстро выйти на плато. Изучение плато, в свою очередь, рекомендуется разрешать в параллели с выстраиванием диапазона (то есть, не видите ключевого фактора школы и не понимаете простой системы плато – не проблема, двигайтесь в сторону исследования диапазона). В предыдущих практикумах мы достаточно подробно описывали логику подходов, способствующих быстрому выходу на плато, а потому проследуем далее, к шестому принципу.

## **6 ПРИНЦИП. ТРЕНИРОВКА ТРЕБУЕТ ТРЕНАЖЁР.**

Поскольку «перемен требуют наши сердца», эффективная тренировка, как ключ к реализации пожеланий сердца, не может обходиться без тренажёров. Из мира стендовой стрельбы поделимся с вами одним наблюдением. Ещё на этапе изучения плато вам довольно часто будет в поле зрения попадаться рекомендации «тренируйтесь стрелять вхолостую». По-иному: допустим, у начинающего стрелка проблема со вскидкой. А круглом стенде по этой причине совсем не те результаты, которых бы он желал видеть. Что массово предлагается в таком случае? Продолжая тренировку дома, «стрелять всухую», проделывая 10 подходов по 10 вскидок. «Как человек научится, не понимая основ вскидки?» – данный алогичный вопрос мы даже рассматривать не будем, сосредоточимся на рекомендации.

Казалось бы, такой широко известный тренировочный совет! А насколько он ценен? От категорий «общедоступно» перейдём к категориям тех, кто воспитывает чемпионов. Тонино Бласси, учитель Эннио Фалько, в частности, ни единого слова не написал в книге про «стрельбу вхолостую». Ни единого! Могли бы мы предположить, что он просто «забыл» поделиться такой рекомендацией с Фалько, многократным чемпионом Европы и мира? Звучит несколько невероятно, не так ли? А значит, причина в ином: что такие формы стрельбы и тренировки весьма вторичны. А первичен как раз-таки специальный инструмент или тренажёр. К слову, у Эннио Фалько такой тренажёр, разумеется, присутствует (см. фото).

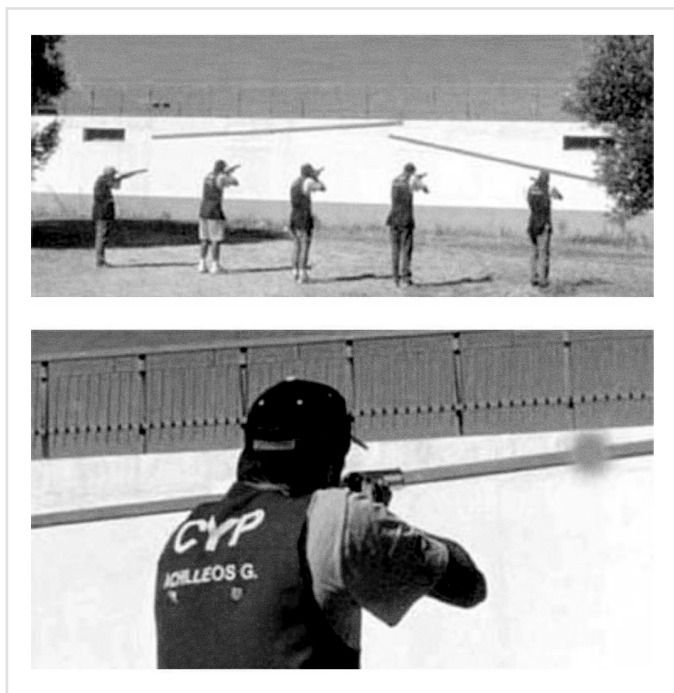


Фото 4.

Заметьте, как выглядит стрелковый тренажёр: это некое тренировочное пространство, на создание которого не потребуется ни множество усилий, ни огромные денежные вложения. Несколько банок с краской, пару часов подготовки – и можно работать.

К слову, Эннио Фалько – далеко не новатор в области создания тренажёров для обучения стрельбе на круглом стенде. Ниже приводится схема советского тренажёра, используемого в Советском союзе с конца 50-х г.г. прошлого века («Стрельба на круглом стенде, 1956 год»).

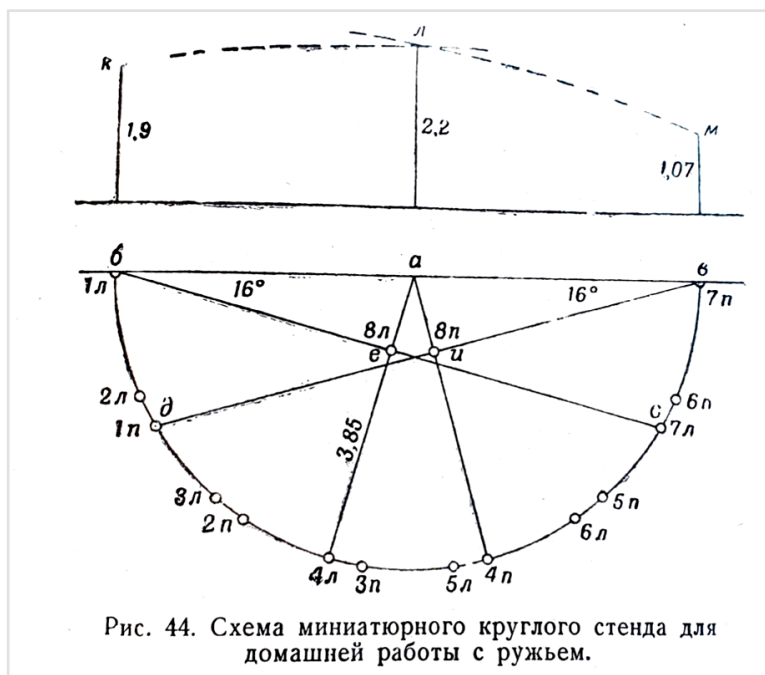


Рис. 44. Схема миниатюрного круглого стенда для домашней работы с ружьем.

Схема 17.

«Схема миниатюрного круглого стенда для домашней работы с ружьём»

Тренажёр – важнейший элемент тренировочного прогресса. Вне зависимости от выбранного курса деятельности, будь то изучение иностранного языка или бокса, всё равно без тренажёров никуда. Интересующимся направлением бокса, рекомендуем обратить внимание на книгу «Бескомпромиссный маятник» (Олег Мальцев, 2017 год)

В главе 6 «Система создания условий» описаны такие виды тренажёров, как лапы, Вилли-машина, спарринг, тяжёлый и средний боксёрский мешки, а также спид-бэг.

*Тренировка в день длится два часа, все остальное время тратится на философию и психологию: индивидуальные беседы, методические упражнения и прочие вещи, которыми изобилует система Каса.*

*Так работает стержень. Безусловно, в том, что я описал, существует масса нюансов. И у каждого тренажёра наличествует своя методика его использования. Вероятнее всего, эта методика требует отдельной книги. [...] Но книга «Бескомпромиссный маятник» – о самом стиле и самой методике Каса. Эта книга – фундамент стиля. Логично заявлять, что мы в первую очередь изучаем фундамент стиля, для того чтобы начать им пользоваться в жизни. Не только в боксерском клубе, не только в спортзале, но и в жизни, потому что этот же каркас применим для любого вида деятельности. И я с таким же успехом, понимая принципы, могу переписать этот каркас для адвокатов, для директора фирмы – для любого эксперта. Можно такой же учебник написать для любого специалиста, желающего добиться результатов в своей карьере.*

*«Бескомпромиссный маятник» (Олег Мальцев)*

Визуализаций недостаточно, всегда нужен тренажёр. И нужен он, как минимум, для синхронизации работы разума (который, например, уже разобрался, и нетренированного тела).

**Сама по себе тренировка требует тренажёр.**

Именно по причине применения данного принципа те, кто готовят чемпионов, пропускают стадию работы с холостой стрельбой из оружия и переходят напрямую к тренажёрам. Многие задачи, в свою очередь (в частности, из сферы бизнеса – консультирование, проведение переговоров и пр.), в условиях отсутствия валидных методических рекомендаций побуждают торить малохоженные дороги и, буквально, изобретать новые тренажёры. Собственно, данная практика – повсеместна и не нова.

К слову, отметим, что на начальном этапе стоит несколько свыкнуться с мыслью, что не всё в этой жизни даётся сразу и легко. Даже при наличии тренажёра нет никаких обещаний и, тем более, гарантий относительно того, что будет просто

и замечательно. Не всё будет получаться — и это абсолютно естественно; тело — нетренированное, разум — не привык. И тем не менее, ничего «страшного» или «смертельного» в данном положении дел попросту нет. Была бы методика (при прочих равных условиях категорий «плато-диапазон»).

## **7 ПРИНЦИП. ПРЕЖДЕ ЧЕМ ТРЕНИРОВАТЬСЯ, ОСВОБОДИТЕСЬ ОТ ЗАБЛУЖДЕНИЙ.**

В главе, посвящённой осмыслению роли качественных убеждений, принципов и догм, мы уже детально рассматривали корни некачественных тренировочных исходов. Что и говорить: здание не строят на песке, оно требует прочный фундамент. Так в занятиях, которым человек обучается: прежде всего стоит заложить прочный базис будущего взлёта к чемпионским титулам, и только потом, собственно, идти эту дистанцию и покорять новые вершины.

На начальном этапе, особенно «на подъёме чувств», на волне эйфории, следуя за понравившимися авторитетами и просто «замечательными людьми», человек даже не задаётся банальными вопросами об объективности того, что ему рассказывают и показывают. Существует даже такое выражение: впитывать, как губка. Однако наша «губка памяти», условно, способно впитывать всё, любую информацию, даже самую скверную, неэффективную и откровенно провальную. Поэтому на первом этапе, на самом-самом страте, авторы настоятельно рекомендуют вооружиться одним простым вопросом в качестве инструмента, позволяющего отсеять заблуждения и чьи-либо сомнительные домыслы.

**И это вопрос: «Откуда вы это знаете?»** Откуда вы знаете, что стволы «76-е на дистанции более 50 метров поведут себя лучше?» Что начинать стрелять нужно непременно с первого или восьмого номера? Или что требуется дома стрелять в холостую и тренировать вкладку и вскидку таким образом? Откуда вообще это всё узнаётся? Да и самых различных источников. Просто кто-то сказал. Один сказал, другой подхватил, третий передал. А четвёртый написал в красивой глянцевой книге, непременно красивой, с рисунками-схемами.

В контексте осмысления седьмого принципа тренировки считаем уместным процитировать фрагмент книги «Тайна или преступление: настоящая жизнь и экономика».

*Вопрос-отмычку «Откуда ты это знаешь?» мне впервые задал мой наставник — Виктор Павлович Светлов. Он был удивительной личностью, во множестве мыслимых и немыслимых проявлениях этого слова. И как невероятный методист, он никогда не давал возможности быть следствием чужих заблуждений. Он привил мне особую тягу и к науке, и вообще некую привычку — во всём разбираться обстоятельно, не действуя сгоряча, не*

порицая, и не принимая на веру, просто потому что какой-то авторитетный спикер что-то изволил сказать или написать. Разбираться и проверять. [...]

Откуда вы знаете, что надо ходить на работу? Что девочек обижать нельзя? Что черную кошку надо гнать с глаз прочь, чтоб она не перебежала вашу дорогу? Откуда, к примеру, вам ведомо, что с Байконура летают ракеты? Вы что, имели честь лично там побывать?

Откуда вы в курсе, что было 1000 лет назад? Что динозавры вымерли, а акулы остались? Документов – нет, свидетелей – тоже. Только многочисленные гипотетические бумагописательные склады субъективно обработанных данных. [...]

Откуда вы всё это знаете?

Не забавы ради этот вопрос задается снова и снова. Он – один из первых ключей, что отпирает капкан. Капкан, в который каждый попадает с самого детства, соглашаясь с любыми данными, потому как «вам так сказали», а вы это впитали.

И это – один из механизмов, позволяющий не просто задуматься о том, что толкового и разумного вы вообще знаете и, соответственно, умеете использовать, но и позаботиться о приобретении крайне полезного навыка. Древние говорили «не хули и не принимай – проверяй». Да, самостоятельно что-то проверить да разобраться – это не чашку кофе выпить. Тут и терпение надобно, и порох в пороховницах, и пара-тройка инструментов. Зато жить так безопаснее, во многих аспектах.

Да и справедливости ради: ваша память-таки – не помойная яма и не архив чужих заблуждений, не так ли?

«Тайна или преступление: настоящая жизнь и экономика».

-----

Есть и ещё одно жизненное наблюдение, которым мы бы хотели поделиться, оно также связано с принципом «сначала – долой заблуждения, потом – за тренировку!» И связано это практическое наблюдение с фактором времени.

**По сути, чем быстрее освободитесь от заблуждений, тем быстрее научитесь.**

**А ежели от заблуждений не освободиться и позволять разуму с ними работать, назначая таковые заблуждения опорными точками дальнейшей деятельности, то и тренироваться вы будете на основе заблуждений.** Что из этого получится – вопрос экспериментально-риторический. Ключевое слово «коллапс».

**8 ПРИНЦИП. ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ, КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ СОБСТВЕННЫЙ ИНТЕРЕС К РАБОТЕ.** Иными словами, как не позволить интересу исчезнуть, раствориться и пропасть.

Ответ на вопрос «Как?» — непременно что-то простое, то, что вам очень нравится.

В качестве одного из таких примеров вкратце приведу историю, которой на одной из сессий с нами поделился Олег Викторович. Как-то у Шефа спросили, как он поддерживает «огонь интереса», тренируясь на круглом стенде. О и рассказал примерно следующее: *«Я думаю, вы заметили, что неподалёку от стенда расположен небольшой ресторан. Там делают сочный шашлык, а я должен отметить, люблю вкусный шашлык. И вот, например, поймав себя на мысли, что сегодня мне как-то не очень хочется вставать рано утром, в 9 утра (а ложусь я не раньше пяти) и ехать стрелять. Сразу «бросается в глаза», что и погода не слишком располагающая, порывистый шквальный ветер, например. И в этот момент я будто «говорю» своей автоматике: «Зато там будет классный шашлык! Надо хорошенько потренироваться — и «наградить себя» вкусным обедом». Глядишь, уже и погода не такая и плохая, и глаза открываются, и новые планы на тренировку возникают. Разум, получив подтверждение тому, что будет хорошо и интересно, подчиняет автоматику; а дальше тренировка пролетает практически незаметно, остаётся только приятная усталость в мышцах».*

Конечно, пример с обедом — всего лишь частный случай. У каждого из нас есть свои способы поддержания интереса, и их тоже важно использовать в ходе тренировочного процесса. Многим, в частности, помогает музыка, причём для разных видов деятельности и плейлисты будут разные. Одно дело, заниматься пауэрлифтингом, слушая эпический рок или металл, воображая себя Арнольдом Шварценеггером (художественная условность). Другое — классический концерт Вивальди, занимаясь ювелирным делом. В музыке скрыта огромная мощь, способная разбудить в человеке прежде неведомые силы... А потому, хотя бы в качестве эксперимента стоит понаблюдать за собой и своими «нетренировочными» привычками (возможно, и что-то новое попробовать), и использовать итоги наблюдения «во благо» динамичных тренировок.

Собственно, посредством приведённых примеров, иллюстрирующих практические принципы эффективных тренировок, мы, как и обещалось ранее, хотели бы показать, насколько мир простых истин делает нашу жизнь проще, качественней и даже порой комфортнее. Пожалуй, читатель заметил, что ни один из принципов не требует невероятного уровня интеллекта для его осмысления и применения, каких-то особых условий или даже финансовых трат. Зная эти категории, как минимум, несложно избежать сотни ошибок и существенно сократить время, затрачиваемое на прохождение тренировочной дистанции.

Впрочем, как говорится, знание и применение – всё же две различных категории. Да, авторы безоговорочно делятся итогами научно-практических изысканий и предоставляют те самые «особые» патроны в обойму бесперебойной работы разума, однако, пользоваться ли данными принципами и каким образом – эта задача была и остаётся исключительно индивидуальной.

***Иными словами, каждый выбирает для себя.***



# 34

ГЛАВА

## УПРАЖНЕНИЯ.

ЛОГИКА И ТАКТИКА ВЫБОРА  
КАЧЕСТВЕННЫХ УПРАЖНЕНИЙ

## **ДО ТОГО, КАК ИЗОБРЕСТИ УПРАЖНЕНИЕ.**

Во многом — и так уже не первое десятилетие складывается в наш неукротимый информационный век — homo sapiens привык получать уже готовую информацию. Именно получать. Бесспорно, никто не отменял умения отличать качественную и правдивую информацию от форменного «безобразия», лжи и недостоверных данных. Тем не менее, ежели потребность в аналитических способностях объясняется молодому человеку ещё в подростковом возрасте, потребности в концептуализации и разрешении задач класса создания осмысляются много позже, уже во взрослой жизни.

Нередко, приступая к освоению нового навыка, будь то поля финансового или спортивного, учащийся и тренирующийся ожидает, что к моменту его становления «на путь нового» уже всё готово. Буквально готов целый пакет: и методика, и тактика тренировок, и сами упражнения. Причём, если первые две категории как таковые на ум современника практически не приходят, то с упражнениями он знаком с детства, ещё с самого первого класса начальной школы.

Упражнение упражнению — рознь. И, безусловно, человек разумный не стал бы тратить своё время на неэффективные упражнения, зная он заранее, что они именно таковые (например, «подсмотренные на YouTube», скопированные с иностранного сайта в интернете, просто «позаимствованные» у коллег или конкурентов). Упражнения, как и прочие фундаментальные категории жизни человека не возникают на ровном месте и не формируются из воздуха. Сверх того, каждое упражнение должно быть нацелено на приобретение некоего умения (или осмысления способа, как это сделать). Упражнения должны отвечать тактико-техническим характеристикам и требованиям, те, в свою очередь, определять параметры сердечника и так далее. И тем не менее, в условиях отсутствия школы и базового понимания, почему и как вообще «работают упражнения» (почему без упражнений — никак не обойтись), толку от повторения странных па, движений или лингвистических экзерсисов просто не будет.

**На что вообще следует обращать внимание до того, как «нырнуть с головой» в мир тренировок? Что важно знать касательно параметров эффективных тренировочных упражнений? Какой подход выбирать, тем самым, не допуская ошибок?**

## **ОТ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ — ПРЯМИКОМ В ЛАБОРАТОРИЮ**

Получить ответы на эти и иные вопросы потенциально возможно разными способами. Например, некоторые стрелки, апробируя метод перебора, занимаются у разных инструкторов и сравнивают предлагаемые ими процедуры. Обычно выбирают те, что нравятся (разум всегда руководствуется этой категорией, указывать ему на «надо» бесполезно).

Но в качестве эксперимента авторы предлагают представить себя в роли конструктора упражнений, хотя бы на время ознакомления с этой главой (а разуму нашему такие эксперименты — весьма на пользу). Вообразите на некоторое время, что у вас нет учебников, нет сборников упражнений «в классической обёртке» и нет как такового современного предложения. В рамках эксперимента, конечно же, мы не предлагаем «закрыть» вентиль доступа к интернету или отказаться от услуг Google. Задача в ином: как из объёмов существующих данных «вычленишь» именно те, что необходимы и целесообразны для решения тренировочных задач? С целью обнаружения ответов приглашаем читателя в исследовательскую лабораторию.

Итак, рассуждая об упражнениях в качестве конструктора или создателя, пожалуй, в первую очередь важно **выделить главное**. Иными словами то, что позволит вам самому себе со всей серьёзностью и куражом заявить: «Да! Я научился!»

«Как научиться стрелять дублеты?» — что главное в этой задаче? Уверенно разбивать обе тарелки. А для этого предстоит пройти все стадии полёта тарелочек, понять, как они появляются в поле обзора, по каким траекториям летят. Как только интеллектуальное препятствие пройдено, понадобится упражнение-переходник: то, что позволит разбить первый дублет. Условно назовём это упражнение «дублет с паузой». И только после того, как стрелок научился уверенно стрелять дублеты с паузой, переходить к дублету, допустим, олимпийской серии.

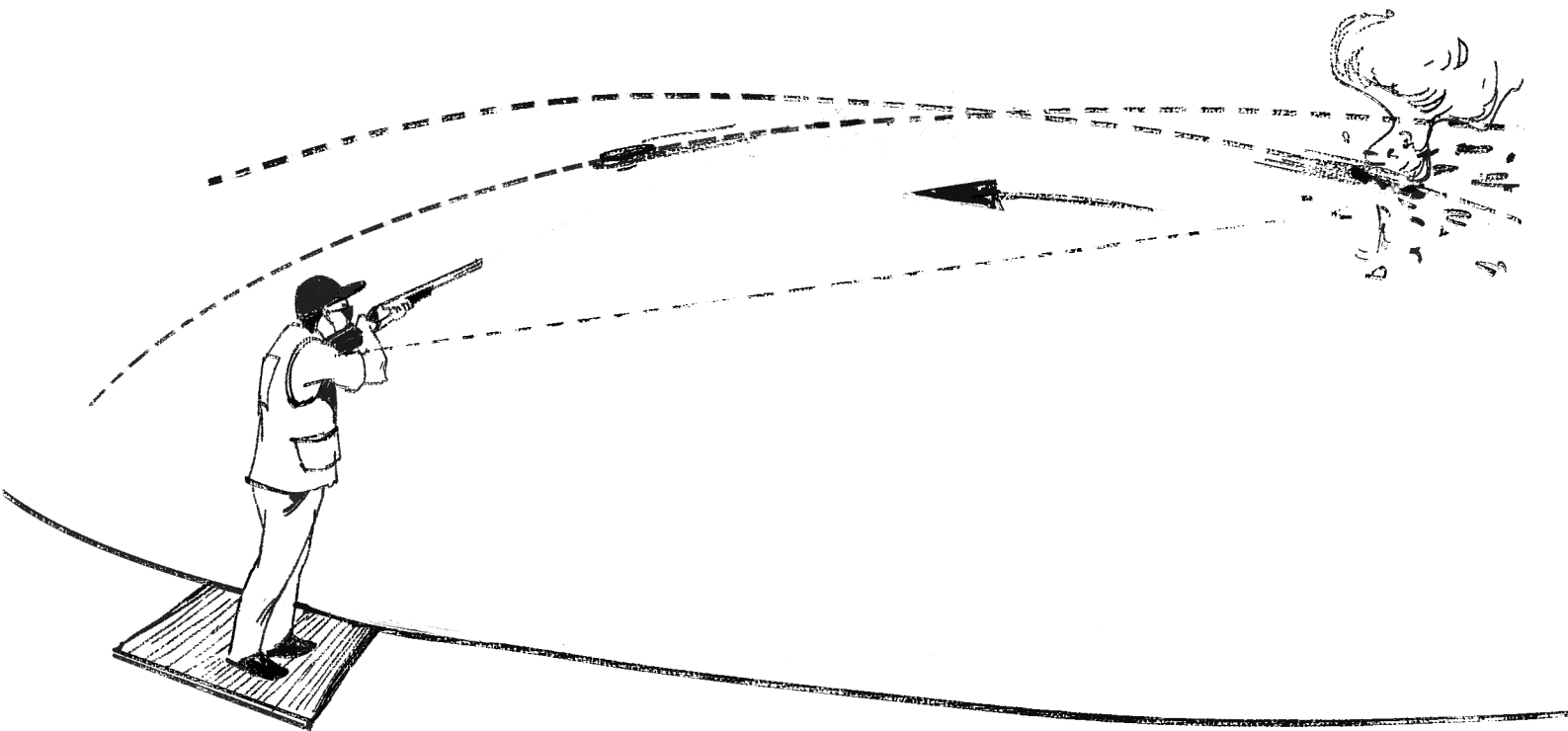


Рисунок 80.

Предположим, вы оказались в Школе Фехтования, где-то на рубеже 19–20 веков. У вас возникает задача: научиться бить ножом. Что главное в ударе ножом? Если не получается сформулировать ответ, задайтесь вопросом, а с чего вообще начинается «работа с ножом»? Пожалуй, с того, что нож нужно как-то взять в руки.

**1** Сначала выбирается **хват ножа**: как именно держать нож «греческим» хватом или «норманнским».

У каждой разновидности хвата — свои плюсы и минусы. Тем не менее, памятуя, что мы, по заверениям историков, проживаем в цивилизованном обществе, отметим, что ножи, используемые в гражданской жизни, держат прямым хватом (например, как нарезают продукты при приготовлении блюд на кухне). Обратный хват свойственен криминалу.

В общем, для начала предстоит научиться держать нож, причём держать нож правильно, так, чтобы от удара (например, о твёрдый объект), не сломать руку. Так, при осмыслении параметра «я не должен ломать руку», возникнет необходимость в соответствующем упражнении. А для того — берём обыкновенную деревянную доску, затупленный тренировочный нож-болванку (нежелезный нож), и начинаем бить в доску.

Помимо этого, поскольку у человека две руки, полезно научиться их сменять, то есть, переключать нож из руки в руку, причём таким образом, чтобы в момент переключения его не выбили, чтоб нож сам по себе не выпал из рук и т.п. Движения переключения выполняются разным способом, но каждый из них должен быть понятен и отвечать требованиям «не выпал из рук и позволил нанести удар», то есть движение не должно превращаться в «финт» из-за того, что оно как-то ловко выполняется, нет, у всего должна быть причина (напомним, что все технические элементы в принципе обязаны коррелировать с ключевым фактором школы). С точки зрения конструирования упражнения, вы можете объединить переключение с ударами в доску. *Бьёте ножом с правой руки — поменяли руку — бьёте с левой.*

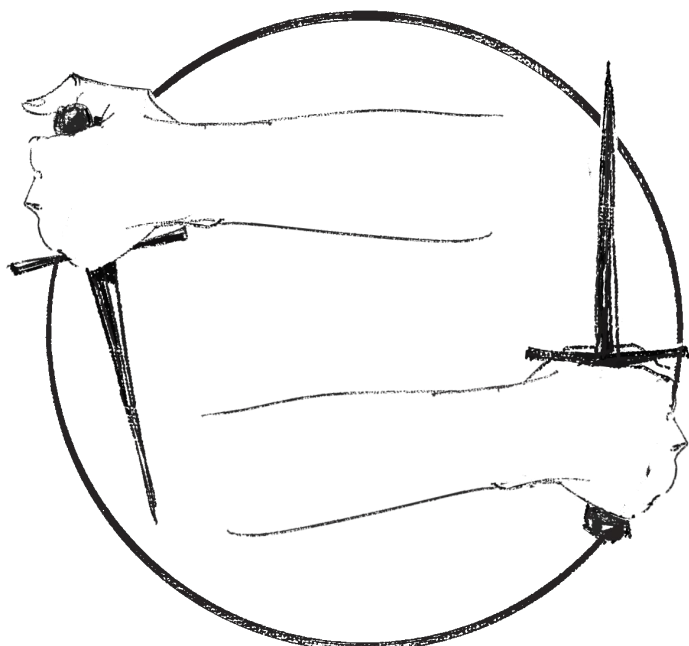


Рисунок 81.

■ **2** Не секрет, что становиться статической мишенью для своего гипотетического противника равнозначно обрекать себя на поражение. Бить в статическую мишень и попадать гораздо проще, чем «работать» с движущейся мишенью. Во втором случае можно и вовсе научиться оставаться недосягаемым, при том находясь от противника на расстоянии вытянутой руки. По сути, если вы, как практик-экспериментатор на первом этапе в Школе фехтования изучали нож и учились работать левой и правой рукой, теперь пора полностью задействовать всю телесную конструкцию, особенно ноги. Дело в том, что из любого боестолкновения человека «выносят» именно ноги (и неважно, чем вы или противник вооружён, будь то нож или пистолет-пулемёт, принцип идентичен). А значит, убедившись, что вы научились держать нож и больше его не «теряете», не бьёте так, что это негативно сказывается на руках и так далее, пора «включать» ноги. Та же деревянная доска остаётся, добавляется подход на ногах. То есть, на втором тренировочном этапе учимся подходить к доске и наносить удар. **Подход – удар, подход – удар.**

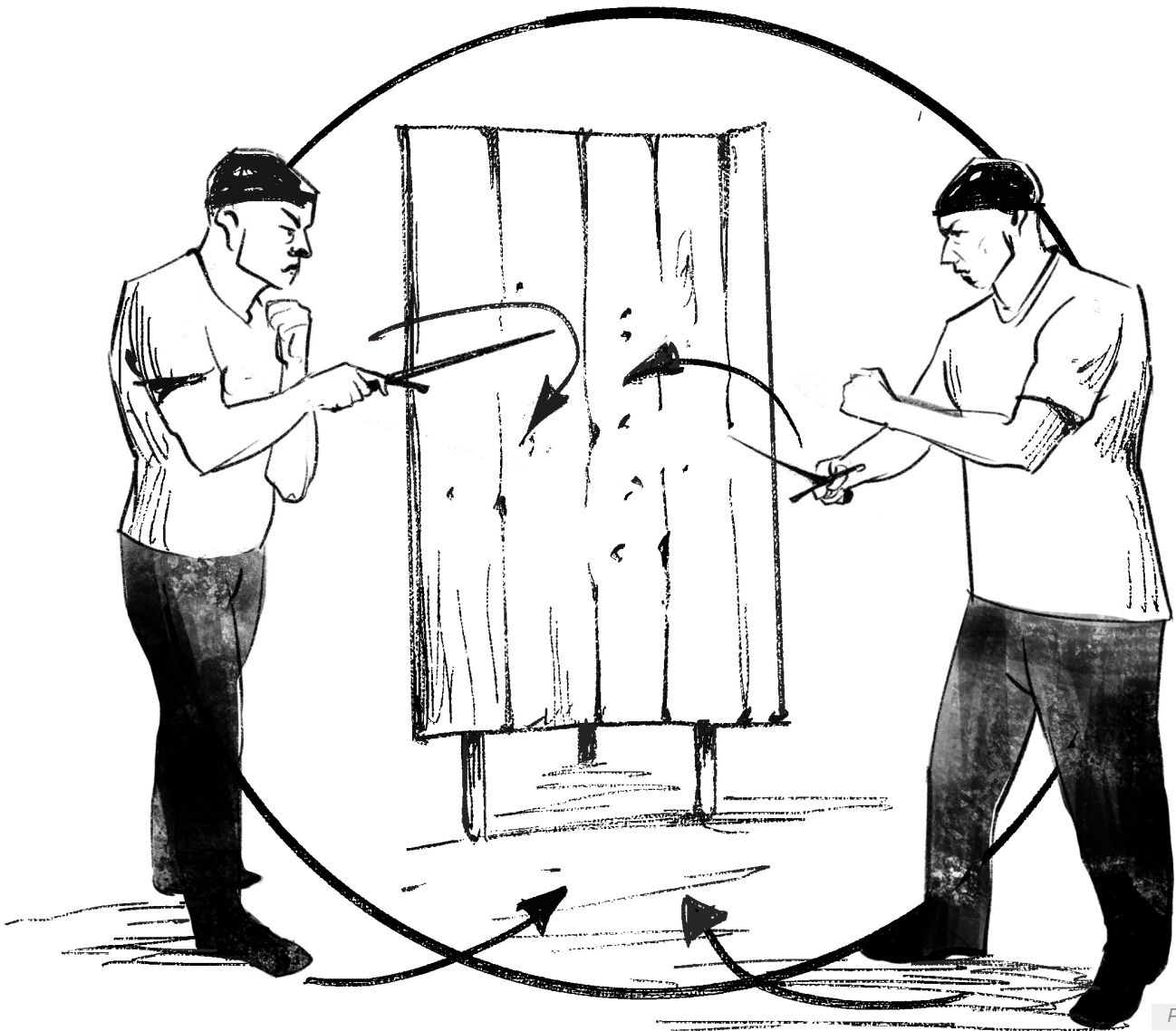


Рисунок 82.

■ **3** Как только «ноги заходят» и захочется, в какой-то степени поэкспериментировать, действуя из различных позиций, придёт осознание, что в одну серию можно включить несколько ударов. Так возникает предпосылка к тренировке серии (не связки, в которой два и более движений «намертво» методом повторений зафиксированы в единую последовательность, но понять, как каждый технический элемент «связывается» в серии с другими элементами, как одно движение переходит в другое, обеспечивая тем самым тактическое преимущество и не теряя эффективности). И всё это, исходя из условий тренировочной задачи. По сути, на третьем этапе тренирующийся учится, **как бить в серии, причём бить системно**, отдавая себе отчёт, как использовать текущий момент и общую конфигурацию движений.

Третий этап упражнений потребует специальный **тренажёр** (или даже группу тренажёров); в различных школах системные тренажёры разрабатывались не просто годами, но веками. Один из тренажёров такого порядка мы приведём в качестве примера на иллюстрации ниже. Знакомьтесь: «Капо-машина».

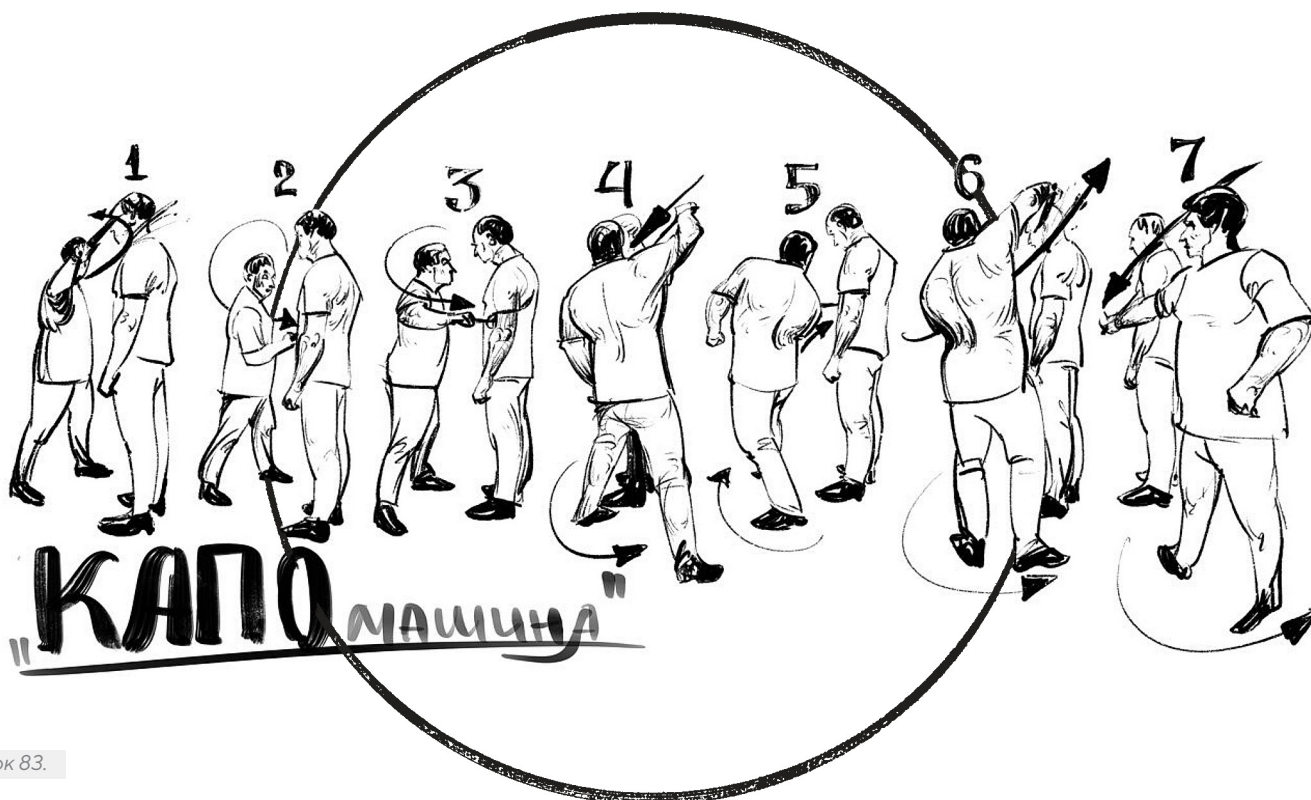


Рисунок 83.

■ **4** Натренировавшись вдоволь с деревянной доской, естественно, захочется перейти к более динамичным демонстрациям; обычно на этом этапе банально возникнет вопрос «А что будет, если тот или иной подход использовать в спарринге?» Что логично, на четвёртом этапе нож буквально «толкает» попробовать, проверить и применить разные конфигурации в работе в паре. Поэтому на данном этапе крайне полезно проводить часовые и даже двухчасовые тренировочные сессии

и учиться в парах (один-на-один) выполнять различные комплексные и системные упражнения. Какой принцип важно учесть: опять-таки, поскольку не стоит задача размахивать оружием направо и налево, но, напротив, осмыслить тактические основы атаки и обороны, все упражнения на этом такте выполняются на сниженных скоростях, то есть медленно! Причём чем медленнее, тем лучше. Данный подход к тренировке позволит разуму «сделать свою работу»: прийти к пониманию того, как на практике реализуются знания о тактике, сердечнике, о об атакующих и оборонительных технических элементах. Иными словами, теория будет «наживо» превращаться в практику, тем самым ставясь неотъемлемой частью вашего умения.

Итак, четвёртый такт: **комплексные упражнения, выполняемых в парах на медленных скоростях.**



Рисунок 84.

**5** Как только упражнения в парах дают свои плоды, как только появляется уверенность в собственных действиях в силу понимания аспектов того или иного движения с ножом (как и почему наносится некий удар, как при этом работают ноги, что создаёт преимущество и прочее), пора от тренировочного инструмента (болванки ножа), переходить к более серьёзным инструментам.

**Пятый блок упражнений объединяется под девизом «тупой металл».** Иными словами, предыдущие тренировочные шаги выдерживаются, мы продолжаем работать в парах, но теперь в руках появляется металлический нож. Хоть и затупленный, всё же такой нож – серьёзное препятствие и небезосновательный

источник беспокойств. «Проворонив» удар, нанесённый, пускай, и не острым ножом, человек ощущает весьма стойкий и важный эффект, что достаточно длительное время не утрачивает своей качественной актуальности, как-то: боль, синяк, а главное, воспоминание, врезавшееся в память. Человек запоминает, что такое «неправильно» поставил ноги, каковы последствия упущенного удара. Всякий раз болезненные ощущения заставляют «думать головой» наперёд, прогнозировать, задействовать разум и сознание. «Тупой металл», как бы аллегорично это ни прозвучало, показывает человеку, как на самом деле обстоят дела, и почему по-хорошему, предстоит ещё немалый тренировочный путь. Объективность, как известно, твёрдая опора в любом начинании. «Тупой металл» также предполагает выполнение тренировочных спаррингов на сниженной скорости, в среднем 2/3 от обычной.

**6** Поскольку ситуации в жизни неидентичные, всегда имеют место быть некие различия, особенно касательно применяемого оружия. Вы никогда не знаете, какое оружие гипотетически может оказаться у вашего противника. А потому **на шестом этапе важно практиковать полученные практические знания и наработки с разными видами оружия.** Например, попробуйте заменить тренировочный клинок на клинок с более длинным или широким лезвием, с другой рукоятью, эргономикой и даже замыслом. Вместо ножа по типу кухонного даже попробовать подержать стилет — достаточно любопытный эксперимент, который подтолкнёт к новым интересным выводам и наблюдениям.

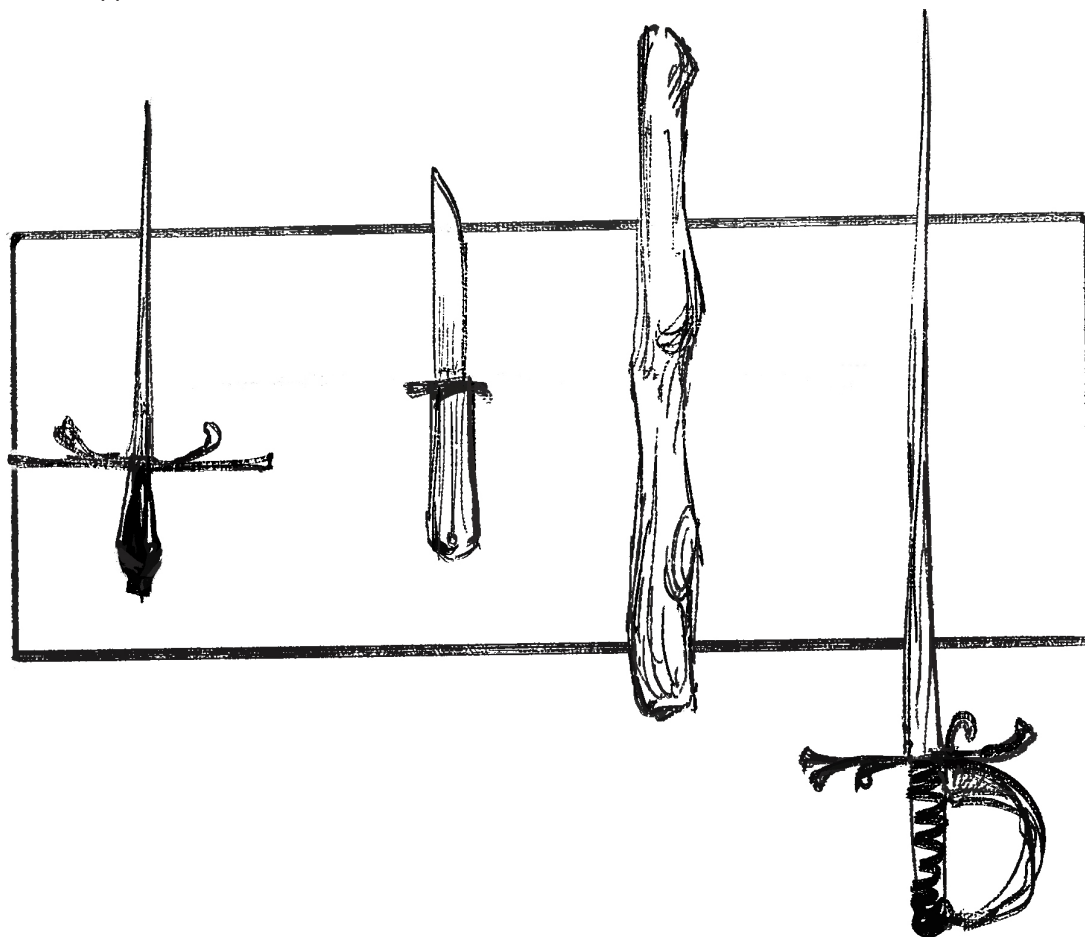


Рисунок 85.



Почему ещё важно выполнять такое упражнение? Оно имеет мощный психологический эффект. Так, тренирующийся начинает на деле, а не со слов, понимать, что такое «многоприменимость качественных знаний». Так, человек будет на практике убеждаться, что выполненные на тренажёре упражнения дадут свои плоды вне зависимости от ситуации, и неважно, какой инструмент окажется в руках, он всё равно справится с этой задачей.

Ускорить прохождение этого шага, как и ранее, позволяют различные специальные тренажёры (например, та же капо-машина, тренажёр, применяемый в Испанской школе фехтования).

■ **7** «А как же работа голыми руками? Что делать, если ножа в руках нет, а защищаться по-прежнему необходимо?» К пониманию основ решения задач такого рода тренирующийся приходит на седьмом, пожалуй, финальном этапе. Иррациональность этого этапа тренировки заключается в том, чтобы бить тем же клинком...но без клинка. По сути, человек, на основе уже имеющейся «подушки знаний» учится **превращать собственные конечности в клинки**. На этом тренировочном этапе, в первую очередь с психологической точки зрения, крайне важно научиться одинаково умело фехтовать не только ножом, но и собственными руками. Именно это умение и выступает главным критерием, позволяющим со всей уверенностью и достоинством заявить: «Да! Я научился фехтовать, и я справлюсь, даже если железного клинка у меня не окажется». Напомним, что в правовых условиях нынешнего цивилизованного века применение холодного оружия имеет катастрофические последствия; нередко даже в случаях откровенной вынужденной самозащиты, если индивид не способен объяснить, по какой причине у него оказался нож и почему он им воспользовался неким образом, ему, с высокой долей вероятности, вынесут обвинительный приговор.

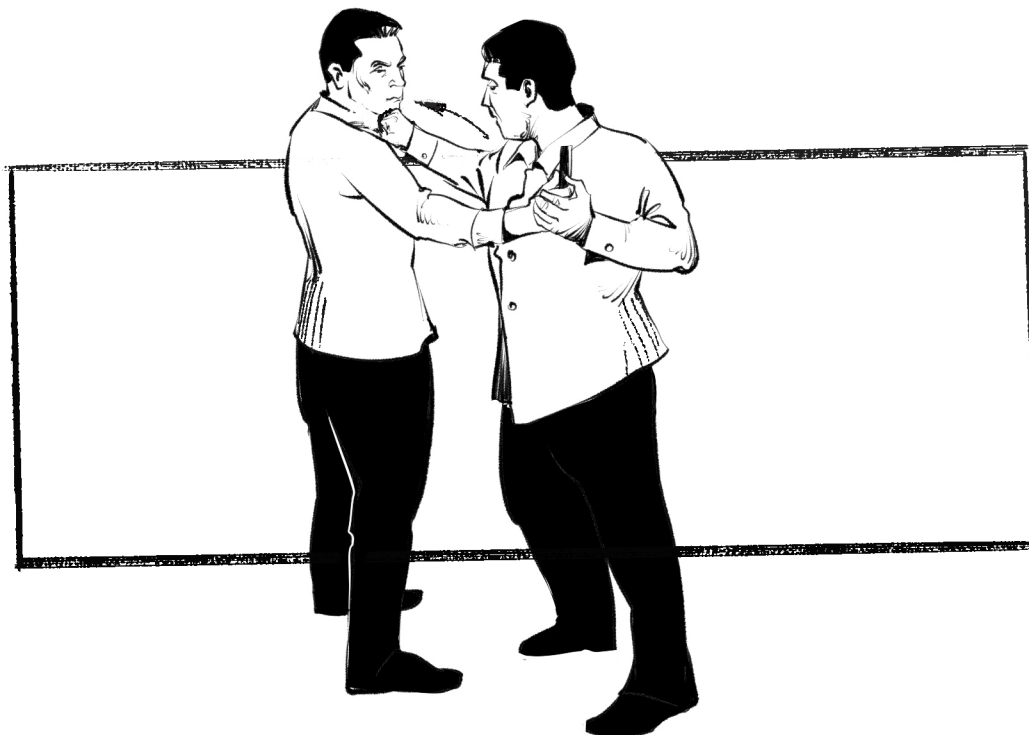


Рисунок 86.

Разумеется, приведённый экспериментальный пример выступает лишь наглядной логической демонстрацией подходов к осмыслению качества упражнений и замысла их реализации. Разуму важно «понимать», а, по сути, доносить своему хозяину, что именно должно произойти в конце тренировки и какие акты способствуют неумолимому достижению успеха. Да, нередко бывает и так, что разумом человек всё понимает, но тело его пока что «не слушается» и выполнить тренировочное предписание не может. Как уже отмечалось ранее, это всего лишь вопрос времени. Тело тренируется и перестраивается достаточно быстро (чего нельзя заявить об интеллекте и убеждениях человека).

С целью предоставления полезного дополнительного материала для тех, кто заинтересован в построении тренировочных программ в сфере бизнеса, а особенно, заключения контрактов и выполнения обязательств, настоятельно рекомендуется обратить внимание на труд моего Шефа, Олега Викторовича Мальцева «Весь мир в кармане», особенно на блок представленных в книге упражнений. Более того, каждое упражнение подкреплено соответствующими демонстрациями и примерами, а также предписаниями к вариативности. Иными словами, можно выстроить систему упражнений применительно к собственной деятельности, с учётом существующей специфики.

## POST SCRIPTUM

Завершить изложение данной главы нам бы хотелось обращением к воспетой мудрости Маэстро, а именно процитировать фрагмент труда выдающегося учёного, знатока Школы Неаполитанского фехтования, Бласко Флорио. Итак, к осмыслению приводится послание из глубин былых веков.

*«И опыт, и рациональность свидетельствуют о том, что в зависимости от того, какое движение производится — они все будут отличаться и по скорости, и по последствиям, то есть, какие-то будут более полезными, а иные принесут меньше пользы.*

*Соответственно, чтобы управлять силой тех или иных движений, прежде необходимо задействовать ум; зрение упускает физическое содержание и то, что за ним стоит — а именно: движения интеллектуальные, а затем проявленные в мускулатуре.*

*И причина тому — потребность в победе или же в самозащите, что заставляет переходить от одной потребности к другой, от специализации — к специализации, от упражнения к упражнению, от размышления к размышлению, от метода к методу, что в итоге и формирует искусство обращения с клинком и фехтование.*

*Все перечисленное многократно увеличивает силу, а она, в свою очередь, обращается в эффективность в надлежащее время не только для того, чтобы обеспечить собственную защиту или победу, но и для того, чтобы, в первую очередь выступить в качестве метода освобождения от слабости».*

**Бласко Флорио, «Наука фехтования», 1844 год.**

# 35

ГЛАВА

## ПРОТОФАКТ

ДВЕ ФОРМЫ:

ФОРМА ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАЧ  
И ФОРМА РАЗВЛЕЧЕНИЯ

**И**так, приготовьтесь, дамы и господа, ведь сегодня мы прикоснёмся к прекрасному — к настоящей магии превращения. Именно с этих слов началась одна из практических сессий в Институте Памяти, знаменующих пять месяцев анализа стрелковой тренировки и экспериментальных занятий в ключе исследования аспектов и особенностей работы разума в режиме выполнения слабоструктурированных и высококоординационных задач. Поскольку сессия состоялась в кругу коллег и была организована «для своих, для близкого круга» наша редакторская когорта решила пригласить читателя на «огонёк» и побеседовать об одной очень интересной теме научно-популярным языком (а местами весьма популярным, дабы не возникло у разумов читающих эффекта «любопытно, но ничего непонятно»). Присаживайтесь, устраивайтесь поудобнее в нашем кабинете, где из бездны небытия воскресают жизненные тайны, и слушайте. Мы выучим сегодня слово одно, которое для иных станет Дамокловым мечом. И меч этот стоит вынимать из ножен всякий раз, когда вы что-то собираетесь делать. То есть, речь пойдёт о некотором подходе или способе, описывающем, как должно подходить к тренировке и обучению. Иначе — толку не будет и все ваши усилия что-то сделать просто растают, а самые смелые задумки, в частности, перспективные идеи превратятся в «непонятно что». И впоследствии «непонятно что» уже сложно будет превратить во что-то стоящее. Об этом мы с вами сегодня и поговорим.

*Итак, мой Шеф начал рассказ; это история из глубокого детства, прошедшего в пору ещё существовавшего государства СССР.*

Давайте проанализируем конкретный момент. Я узнал о существовании карате на спортплощадке. То есть ребенок, играющий в футбол, узнал о карате на футбольной спортплощадке. У нас был парень, он занимался то ли карате подпольно, то ли кто-то из его родственников был этим каратистом. В общем, однажды этот парень начал показывать какие-то движения из карате — он называл их «блоки». Ребёнку свойственно любопытство, вот я и заинтересовался узнать, что это такое, что он демонстрирует. Он загадочно ответил только: «Тссс!!» и больше ничего. Несколько позже я попробовал повторить эти движения. У меня плохо получилось их повторить, так как руки не были настроены на эту волну повторений, но я пытался за ним двигаться ровно до тех пор, пока не возник образ, по какой траектории должны идти руки. Дальше я этого парня больше не видел. Но движения пробовал понять и исполнить. Ничего не получалось.

Учиться этому странному искусству карате мне было не у кого, по сути, объект подражания или копирования (как выразились бы современные психологи) у меня не было. Тем не менее, спустя год или два выяснилось, что я — самый богатый человек на свете. Я не знал просто, что в отцовской библиотеке собраны

все книги в мире, которые только были написаны; многие даже заморские, с переводом и с картинками. И среди них нашлась и та, что была посвящена тому самому восточному «карате». И я мог читать такую книгу, о которой нельзя было никому рассказать в школе, мог пробовать делать то, что там написано. Но, повторюсь, по-прежнему у меня же не было человека, которому получилось бы как-то подражать. Я читал текст, смотрел рисунки; изучал движения и способы их комбинированного применения (взрослые бы сказали, что я знакомился с биомеханикой и нейрофизиологией). И вот совокупность всех данных дало понимание того, что некоторые элементы так как нарисовано, делать не надо. Например, опасно применять некоторые блоки карате (подобного рода защита не очень хороша), но в другом исполнении — при вращающемся локте, те же блоки и элементы становятся совершенно иными, невероятно эффективными. Что и говорить, я был мал, но достаточно наблюдателен, и просто ставил собственные эксперименты. Однако элемент вращающегося локтя мне удалось вывести много позже, уже во взрослом возрасте.

А сегодня, даже если вы все книжки карате перевернете, вы в них не обнаружите такого технического элемента. Этот технический элемент разработан мной (Мальцевым Олегом Викторовичем). Вращающаяся поверхность руки и траектории её движения позволяет выбирать углы нанесения удара. Впрочем, я вам всё это рассказываю не для того, чтоб вы поднаторели в карате, но что бы обратили внимание: разум может и такое. Он способен сам выводить эффективные и качественные конфигурации нанесения ударов, при условии, что изначально оперирует качественными данными и сведениями, поданными без искажения. Смее заявить, что, во-первых, книга в детстве мне попалась отменная (первоисточник школы карате-до), а во-вторых, учить меня было некому.

Видите — нет подражания. Почему нет подражания? Потому как изначально передо мной стояла другая цель — превзойти то, что я когда-то увидел. Изучить и превзойти.

Замечу, что широко известная концепция подражания и копирования двигательных у некоторых авторитетов хороша лишь в том случае, когда объект копирования есть в наличии. То есть, вы можете его видеть и наблюдать, пробовать повторять за ним (даже неосмысленно) и так далее.

*А теперь, самое главное. Эксперимента ради представьте: а что делать, если его нет? Нет такого человека, у которого можно спросить что-то и с кем потренироваться?*

На самом деле, не столь редкая ситуация. Даже сегодня, в мир развитых технологий, когда человек из Австралии может свободно общаться с таким же хомо сапиенс из Канады, нередко возникают ситуации, вызывающие фрустрации. Случается и так, что обычно то, что хочется — его нет. **Ведь то, что людям позарез нужно — субстанция редкая.** Если б тех же денег было самосвалами

у каждого дома, то они, эти купюры печатные, вообще никому не нужны были. Дефицит, всегда дефицитарность определяет спрос, а не «предложение». Почему мафия как тема настолько притягательна? Нет информации. А результатов частных практик исследования, домыслов и гипотез — огромное количество. То есть феномены присутствуют, а понимания этих феноменов — нет. Как же быть и как их изучать, чтобы не стать следствием чужих заблуждений и глупостей?

Нас рассудит тот самый Дамоклов меч, а именно понятие **«ПРОТОФАКТ», в основе которого лежит историзм**. То, что мы сейчас обсудили на примере осмысления некоего удара в карате (преобразование обычного блока посредством осмысления нейрофизиологического и биомеханического принципа вращения локтя) — это не просто «фокус» или частная практика. И даже не просто открытие. Это — самое история. Иными словами, чтобы вывести вращающийся локоть, требуется история. Иначе его не вывести — это просто невозможно.

И оказывается, даже не имея в распоряжении человека и родоначальника школы или его преемника, можно не только понять суть школы, но и научиться кое-чему тому, что не написано ни в одной книге. Вот такой фокус, который надо мной проделала странная книга с картинками ещё в детстве, оставила отпечаток на работе разума. Я этот принцип запомнил на всю жизнь.

**ПРОТОФАКТ — это зерно истории. К пониманию протофакта приходишь посредством цепочки рассуждений, словно переходя от одного историзма к другому.**

**ОСНОВА ПРОТОФАКТА — ЭТО ИСТОРИЗМ.**

«Кто» или «что» во всей непростой конструкции человек воспринимает историзмы и способен в ними работать? Читателю, пожалуй, захочется сказать: «Разум!» Однако то не совсем так, стоит копать глубже, как говорится. Именно наше «Я», причём неважно, в какой форме — хоть в состоянии одержимости, хоть в состоянии рационализма, — способно работать с протофактами, используя их с целью реализации задачи. Кстати, первое причащение к логике первоначал или логике протофактов нередко начинается с вопросов: «А кто это делал ДО меня?» или «А что предшествовало появлению этого объекта, события и пр.?» Как у человека есть две руки, и он может держать меч то в левой, то в правой руке, так и наше «Я» работает двояко: оно способно не только оперировать категориями протофактов, но и ввязываться в совершенно иную плоскость, имя которой — ИГРА.



Однажды моя коллега, Алёна Меревская, нашла потрясающую книгу господина Готье под названием «Мастерство современного бокса». Книга примечательная и очень легко читается, но... при том абсолютно бесполезная. Почему? Потому как наш разум никогда не воспримет ее как элемент протофакта. То есть, это игра. Игра в рулетку — такая же азартная и фатальная.

Стоит ли говорить, насколько наш разум, с подачи «Я», обожает игры? Вспомните, как вы в детстве радостно мчали на улицу, поиграть с друзьями? А сколько сегодня существует предложений из мира виртуальной реальности, позволяющей практически любому сыграть в многоходовую игру, даже на своём смартфоне? Причём в 21 веке играют и взрослые, и дети. Вернее, «дети», внешне облачённые в костюмы социально уважаемых людей, но, как и прежде, продолжающие пребывать в подростковом возрасте.

Так или иначе, перед вами не просто взрослые люди. Чаще всего перед вами — игроки. Желающие легко и с азартом получить куш (а не долго и мучительно тренироваться и учиться, дабы у них что-то получилось в конце. Лет через 5). Для начала об этом и поговорим. Об игроках. Об их психологических особенностях.

Сегодня немало рассказывается о теории игры. В том числе, и о том, как это согласуется с бизнесом. Но стоит фокус внимания перенести с объекта деятельности (игры), на субъект — игрока — как начинаются неприятности.

Who is who или что нужно знать об игроках — не тема, которую можно погуглить и получить все ответы. Хотя вы, бесспорно, можете поставить такой эксперимент. Потратьте время. И не удивляйтесь, почему толкового об игроке не найдёте. Такая информация — не для посторонних ушей.

Знакомство с тематикой, пожалуй, начнём с самого старого динозавра — с науки. Что наука говорит о Игре и господах стратегах? А вернее, какая из наук? Вряд ли в этом вопросе помогут геология или химия. Да и вообще сильно усложняет жизнь тот факт, что в мире науки не согласуются.

Например, математика и психология. Именно эти дисциплины не стесняются говорить об игре, анализировать её участников, изучать игровые стратегии и теории, определяющие Победителей и Проигравших.

Полагаю, с математической теорией игр вы, в какой-то мере, знакомы. И, к слову, это не забава. Одна из самых уважаемых теорий в математике. Джон Нэш, наверное, — один известнейших практиков, человек, систематизировавший знания об игре и моделях игры. Человек, настолько смело и эффективно применявший игровые разработки в экономике, что в 1994 году был удостоен Нобелевской премии в области экономики «За анализ равновесия в теории некооперативных игр».

Классификация игр, система подходов к исследованию игровой среды и её участников, выявление стратегий и моделей поведения, векторный и нормативный анализ — это и многое другое разрабатывается математиками не одно



столетие. В практике давно используются психологические игры. Например, чтоб типы личностей выявить. Чтоб понять, кто сангвиник, кто холерик. Кто потенциально может стать душой компании и сбегать за кофе, а кто – неформальный лидер, что ворует конфиденциальную и коммерческую информацию. Прямо под носом, у своего же хозяина – ворует и продаёт её конкуренту.

**В общем, Игра в психологии не равна Игре в математике.**

Откровенно говоря, для современной психологии игрок – это патология. Нет, вы не ослышались. Патология и никак иначе.

*Патология (от греч. π «страдание, боль, болезнь» + «слово; понятие; учение») – раздел медицинской науки, изучающий болезненные процессы и состояния в живом организме.*

**У психолога другой взгляд на игрока: кто играет, тех лечат.**

Какой диссонанс, не так ли? С математической точки зрения, изучение игры – уважаемая деятельность. Актуальная и денежная. С психологической точки зрения, игроки – не самые здоровые люди. Странно, правда? Оказывается, кубик Рубика не так безопасен, как кажется. По крайней мере, в глазах психологии.

Как вы понимаете, никакой патологии игрока не существовало бы вообще, её не было бы в природе, если бы этот игрок не «проигрывал деньги». Если ты просто играешь с утра до вечера на компьютере, и это не приносит вреда и убытков, кроме платы за электричество и интернет-соединение – нет проблем. Сегодня каждый второй ребёнок дома играет в какой-то шутер, эдвенчер с картинками, или какую-то стратегию. Да, мама, конечно недовольна его игрой, лучше бы он занимался уроками, но особых каких-то драконовских методов к этому ребёнку вряд ли применит.

Однако есть люди постарше, которые играют на интерес. Только дети играют на фантики, настоящие игроки играют на деньги. Когда начинается игра на деньги, профессиональные игроки (их так называют современная психология) стремятся добиться своего любой ценой.

Рассмотрим один из игровых примеров – игра в карты, в так называемого «дурака». Сам принцип игры понять несложно. Старшая карта бьёт младшую; задача: остаться без карт, выбросить все карты. Быстрый куш, easy money, то есть «лёгкие деньги» – вот такой принцип у «дурака».

Быстрые деньги можно получить, только выиграв в карточной партии. Если вы хотите деньги заработать, придётся прикладывать массу усилий, разрабатывать тактику, стратегию. Что-то придётся делать для того, чтобы в конце концов получить деньги. В игре вам ничего не придётся делать, кроме как... играть. Сколько длится игра? Одна партия 20–30, за 30 минут можно выиграть какие-то деньги. За 2 часа можно выиграть ещё какие-то деньги или всё проиграть. Психоз заключается в быстром результате. **Игра позволяет получить быстрый результат. По крайней мере, так кажется разуму. И в этом – его очередная**

**ловушка для нас.** Результат игры намного быстрее, чем результат какой-либо иной деятельности. Именно это и выступает главным побудительным мотивом для людей, которые даже игроками не являются.

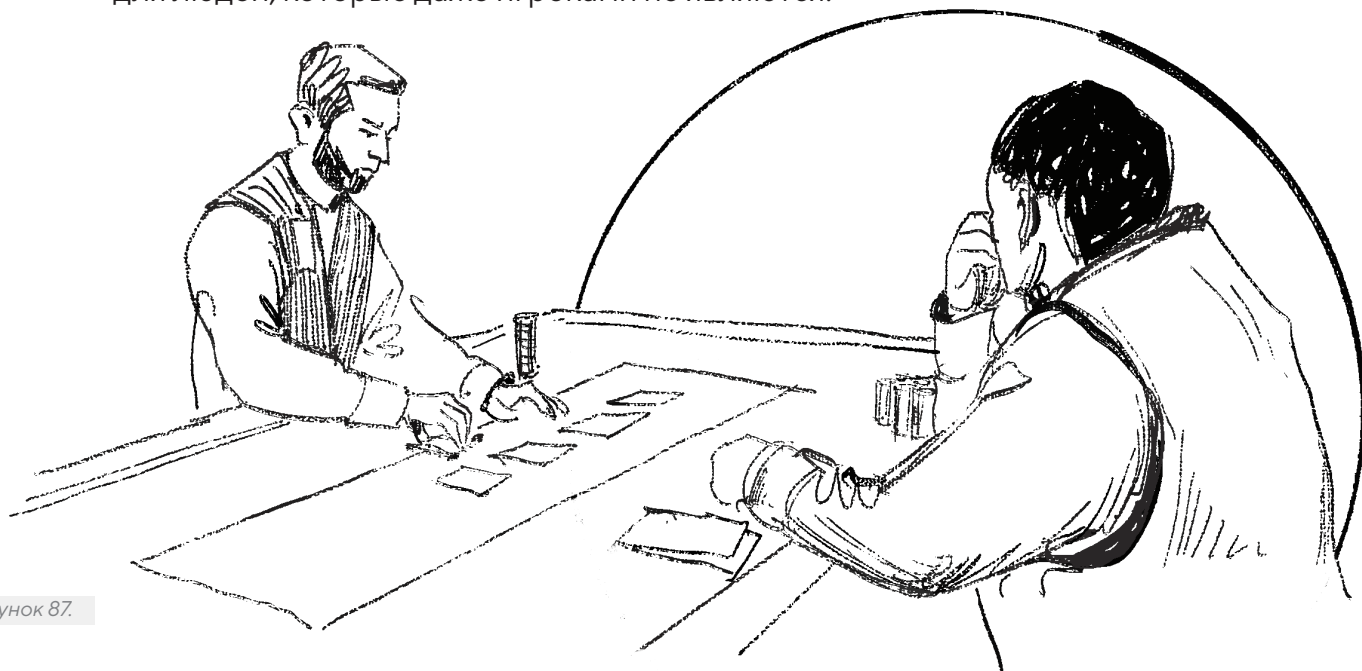


Рисунок 87.

Отметим ещё один, весьма любопытный факт, заслуживающий серьёзного внимания. Это идеолого-философское явление. Полагаю, вы слышали, как вслух люди заявляют, что надо поставить цель в жизни, надо трудиться, надо заниматься «бизнесом» и... другие люди к ним прислушивается. Типичный факт. Но потом, кто-то в какой-то момент получает озарение, инсайт, останавливается и говорит: погодите, вслух они говорят, что деньги надо зарабатывать, а по-тихому говорят, что деньги надо выигрывать.

Существует даже идеологема, о том, что «наши люди денег не зарабатывают». Русские люди деньги воруют, выигрывают, что угодно, кроме как зарабатывают. Эта идеологема полностью пронизала, как тайная мысль, всё славянское пространство. А когда некоторые пытаются возразить идеологеме, история им отвечает: что вы такое говорите, аристократы проигрывали имения, даже жён проигрывали друг другу в карты. Только поглядите, что они творили 300 лет. А православная христианская церковь считала меньшим грехом проиграть свою жену, чем, скажем, обмануть соседа.

По сути своей, этот куш, быстрый куш, стал не только идеологическим, он превратился в религиозный куш. Сегодня эта идеология практически стала центральной. Мы можем точно сказать, что сегодня все не хотят работать, но все хотят всё иметь.

Не работать и всё иметь? Что же, существует два способа, как этого достичь, либо воровать, либо играть. Других способов нет. Исключаем такие способы, как получение наследства и, стечение обстоятельств (этого можно и не дожидаться). Встречаются и в наши такие люди, которые ждут успешного сте-

чения обстоятельств, однако нас такие люди не интересуют, потому что мы говорим об игре.

Все до одного люди азартные. Вопрос к чему. В революционную эпоху даже имелось выражение «имею пристрастие». Сейчас мы такими высокопарными выражениями между собой не обмениваемся, в обществе не принято. А раньше, в революционную эпоху, до 1917 года, все имели какие-то пристрастия. Или бильярд, или футбол, или большой теннис, английский. Все чем-то увлекались. И увлечение перерастало в страсть — то есть, в пристрастие. Иные просиживали с ночи до 8 утра, играя в преферанс или в винт. Кто-то ходил на охоту и бродил по два-три дня по лесам, с собаками, с друзьями пил водку. Кто-то в карты проигрывал жён. Кто-то в бильярд играл. Но всегда существовало какое-то пристрастие. Поэтому нет «не азартных людей», все люди азартные, просто мы не знаем точку их азарта.

Вот ещё одна очень важная особенность, о которой следует поговорить в ходе игры. Если мы обратимся к одному знаменитому мыслителю и социологу, Йохан Хейзинга, который описал игру как социологическое явление и культурно-историческое. Более того, в книге «Осень Средневековья», он доказал, что **игра является основой жизни и деятельности человека.**

Обратите внимание на очень важный аспект: именно мнение человека, выстроенное на убеждениях, является ключевой формой, которая позволяет ему выигрывать. Данная ключевая форма — возможность иметь своё мнение — как магическая основа демократии позволяет мгновенно сделать любого человека значимым и умным. То есть, его делает умным не знание, не безупречные прогнозы, сделанные на основании достижений Школы и её инструментов, но сугубо возможность иметь собственное мнение. Вот такой каламбур сам по себе, и есть основа игры.

Все хотят быть умными, все хотят выражать своё мнение, тем самым заставляя других людей соглашаться, что они, держатели мнения, дескать, умные. А если ещё за это дают деньги, тогда полагаю, такое заболевание распространится похлеще чумы. Если за мнение ещё будут давать и деньги, случится не эпидемия, но пандемия.

Представьте себе среднестатистического украинца, которому скажут, что за его мнение ему будут давать деньги. Правда забудут ему сказать очень важную вещь, что деньги будут давать только в том случае, когда тот окажется прав. Но... это не обязательно, иначе не будет игры. Вы же когда приходите играть в «однорукого бандита» (такой автомат), вам же никто не говорит, что этот автомат обыграть нельзя. По сути, вы ничем не управляете. Но вам все говорят, что автомат-то фартовый. Иногда даже услышишь некий сленг у игроков автомат: этот даёт выигрыш 300 долларов, а вот тот не даёт. Они очень любопытно подходят к этому моменту.

Перейдём к **эффекту кубика Рубика**, о котором следует поговорить очень обстоятельно и серьёзно. Объясню почему.

Начну пояснение с рассказа. Это реальность, быль, мало того, быль, связанная с родственниками. Допустим, у близких есть дочка, её зовут Катя. У Кати есть брат по имени Саша. Саша с детства – «горе от ума». Саша поступает на математический факультет Киевского технологического университета, как называется их технический главный ВУЗ, у него факультет кибернетики. Переезжает жить в Киев; на третьем курсе Саша начинают играть в автоматы, просто, ни с того ни с сего. Нет никаких предпосылок того, чтобы человек начал играть в автоматы. Деньги тают на глазах. Саша достаточно часто проигрывает. Сначала на это никто не обращает внимание. Вскоре родственники начинают беспокоиться, бить тревогу, в конце концов история доходит и до меня. Приходится парня сажать перед собой и с ним беседовать.

Я встретился с Сашей, он ещё тогда на третьем курсе учился к слову, довольно здорово, получал отличные оценки. Я его спрашивал: «Не могу понять, зачем тебе это глупость, зачем ты играешь в эту игру?» Саша мне совершенно авторитетно заявляет, что он всё-равно перехитрит и «нагнёт» этот автомат, всё равно его пересчитают и переиграет.

Я начинаю ему достаточно корректно объяснять, что обыграть «однорукого бандита» нельзя, что он так запрограммирован, ты же не работаешь счетно-решающим прибором, у тебя нет доступа к учётным алгоритмам. А тот и отвечает говорит: «Нет, я всё равно разработаю алгоритм и буду его продавать».

Мало того, что Саша считал, что победит автомат и «разведёт его на бабло», он ещё и впредь хочет зарабатывать на этом деньги. А денег он туда засадил нормально. В ходе беседы вроде Саня меня понял. Какое-то время всё было в полном порядке. Саша не играет месяц, два, родители не могли нарадоваться. Все выдохнули. И тут Саша спускает косяк зелени за одну ночь. Никто ничего не может понять, человек не играл 2 месяца, всё было в порядке. А он не «не играл», он разрабатывал алгоритм, ему было не до игры. Он разрабатывал стратегию, как обмануть автомат.

Когда математический алгоритм был прописан (у Саши всё математически сошлось), он пошёл и взял у мамы взял 1000 долларов из кошелька и... засадил все деньги.

Я приезжаю, Саша сидит реально расстроенный, не потому что он проиграл 1000, а потому что он обсчитался. Он считал себя великим математиком, Лобачевским. Сидит ковыряет ручкой в уравнении (по сути своей, что такое автомат – это уравнение), и Саша решает уравнение и говорит: всё же должно быть, тут же всё в порядке в уравнении. Я же его решил, я же эту теорему доказал, я же этот X нашёл, я же все ошибки исправил, я же должен был получить 3.000 долларов. Но автомат в самый последний момент выдал какую-то не ту комбинацию.

*О чём идёт речь?*

Борьба с автоматом приносит владельцу автомата большие деньги. А вот такой человек, как Саша, гипер-уверенный, что он обыграл автомат и обыграет его и завтра, не остановится ни перед чем. Саша домов не проигрывал, понятное дело, имения не проигрывал, у него просто нет имения, чтобы его проиграть, всё имущество оформлено на маму, мать тоже не проиграешь. Но долги у него периодически появляются, по сей день. Уже прошло 15 лет, а он до сих пор бьётся над этим уравнением.

*Чему учит этот живой пример?*

Люди с эффектом кубика Рубика готовы платить за алгоритм сборки кубика-рубика любые деньги.

Самая страшное, что есть конкретные примеры – профессиональные игроки, которые действительно выигрывали в казино. Как вы понимаете, они это делали не за счёт алгоритма. Это всё делали за счёт некоей «театральной постановки (коротко – постановы). Да, они обыграли казино однажды, но во второй раз их даже не пускали.

Были целые бригады, обыгрывающие в блэkdжек или рулетку. В девяностые существовали даже целые конгломераты, потому что надо было не только выиграть эти полмиллиона, но ещё и вынести их из казино. Охрана казино всячески препятствовала, но тут уже стояло 9 джипов с автоматами, а их люди говорили «Деньги на бочку, иначе разнесём казино». Игорный долг – святое, никто не заступится. Проиграли – платите. Это было целое священное действие с применением боевиков и не только.

Так, математическое желание обыграть казино, обыграть компьютерную программу сегодня никуда не исчезло. Более того, мы имеем дело с интернетом; дети даже привыкли к тому, что в любую игру можно выиграть. В любой игре можно достичь до какого-то уровня. Пока этот стереотип сложно разбивается, люди зарабатывают на нём достаточно приличные деньги. Стереотип, что в любую игру можно выиграть, надо просто поиграть, – это сладкая ложь, на которой грех не заработать. Люди искреннее считают, что в любом случае в интернете нет такой игры, в которую нельзя выиграть. Любая компьютерная вещь даёт выиграть. Поэтому ты можешь покер не выиграть за столом, но вот интернет программы выигрывать позволяют. Вроде как. Приятно так думать, не так ли? Не забывайте, что вам так думать кто-то позволил. И с этим «кем-то» вы вряд ли знакомы. Что не мешает ему делать на вас деньги.

Более того, психологически важно понимать, что **чем больше времени человек находится в игре, тем больше у него надежда на выигрыш. Чем меньше времени он находится в игре, соответственно, меньше и надежды на выигрыш.**

Когда человек зашёл, присел и мгновенно проиграл, у него нет надежды на выигрыш в следующий раз. А если он проигрывает медленно, и в ходе игры

у него, когда начинает казаться, что он вот-вот победит... такой игрок уверен, что проигрыш — это случайность, не закономерность.

**Чем дольше времени он находится в игре, тем больше ему кажется, что его проигрыш = случайность.**

Такой человек точно знает, что если он первый раз проиграл, то во второй выиграет точно. Срабатывает механизм, что только дурак выиграть не может. Ему опять кажется, что он выиграет и ровно в этот момент времени он проигрывает все. Чем дольше человек в игре, тем больше ему кажется, что поражение случайно. Чем меньше времени человек находится в игре, тем больше кажется, что нет надежды на выигрыш.

Что и сказать, предварительно подводя черту под «теорией игр», плавно переходящей в «соль жизни»? Что этим и многие иные психологические рычаги давно известны и используются людьми, зарабатывающими над неокрепшими разумами, которые хотят как-то «обмануть» жизнь и зайти в среду успеха с чёрного хода. То есть добиться результатов не тренировками, экспериментам, упражнениями, но... как-то попроще, полегче, повеселее.

Стоит зарубить насечку в памяти и запомнить навсегда одну простую истину: любая игра бывает честной и нечестной. Честная игра никому ещё ничего толком не приносила. Зачем тратить время на такие игры? А потому, привыкайте: в мире взрослых все игры — нечестные. С кем вы играете — вы никогда не знаете. И, скорее всего, это вам кажется, что вы поиграете, пройдёте своеобразный сеанс терапии и станет получше. Но всегда есть вторая сторона — и сфера её интересов вам никогда неизвестна.

Мы немало внимания уделили такой грани бытия человека, как игра, и описали, как игры Я влияют на качество функционирования разума и на то, что «выхлопа» или «толка» практического от этого, собственно нет.

**Но самое важное, пожалуй, даже не это. Ключевая проблема заключается в том, что когда дело касается игры, наше Я-памяти не работает. Оно отключается. Оно не считает, не анализирует, не «думает», вообще ничего такого не делает. «Я» словно отдыхает, ведь игра не предусматривает нагрузки Я.**

Для человеческого «Я» ИГРА и ЗАДАЧА — это две разных вселенных, в которых действуют совершенно различные правила. И направление или вектор работы Я по решению задачи и всех сопутствующих ей компонентов (в том числе, изучение чего-то нового и приобретение навыка) — это именно вектор РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧИ, но не игры.

Получается так: **расчетная и управляющая субстанция Я – протофакт. То есть аналитическому ядру памяти (или ЯРГ), чтобы работать, требуется протофакт.** Соответствующая цепочка работы Я в режиме реализации задачи такова:

## ИСТОРИЗМ – ПОСЫЛКА – ПРОТОФАКТ

Иными словами, мы мыслим протофактами, посылками и историзмами. И когда мыслим именно так – никогда не ошибаемся. Даже если действуем в состоянии тотальной дезинформации в условиях нехватки времени.

То есть, любая система, построенная на игровых домыслах человека, не имеющей в осове протофактуры, мгновенно становится игровой. А игра – это всегда «либо пан, либо пропал».

Нужно исторически откатываться в начало и создавать протофактуру, то есть цепочку преобразования до сегодняшнего дня. То есть восстанавливать картину исторических преобразований. Без этого Я наше не работает.

В игре расчётная система Я отключается, она не считает. Поэтому всегда человек выбирает вариант с поражением. Положи перед человеком 7 выигрышных карт и одну проигрышную – он всегда выберет проигрышную. И не потому, что он неудачлив или глуп. Но потому, что эту игру кто-то организовал, а значит, он способен любую карту назначить проигрышной.

Если вы желаете управляемо добиваться результатов, игра не подойдет. Нужна другая система.

**По сути, у человека существует 2 формы активности: форма выполнения задач и форма развлечений.**

Игра – всегда связана с развлечениями. У человека потому и появились такие слова, как хобби, досуг и прочее. У человека вся система жизни словно «разбита» на 2 части. Разум работает с двумя блоками. **Блок развлечений – это одно. Там разум отдыхает.** То есть он не работает. Работает автоматика.

А вот форма выполнения задачи позволяет реализовать задачу. Например, выиграть чемпионат по Moto GP. И подготовка такого райдера кардинально отличается от подготовки человека, который 3 дня посещал мотошколу. Это игра в рулетку с самим собой.

Знаете, в своё время был снят фильм «Смерш». Там есть такая сцена «бой в доме». Вот представьте себе бой в доме с применением огнестрельного

оружия, имеющего автоматический режим, такой как ППШ и так далее, так приблизительно, где патрон ТТ, который пробивает все, что только возможно. Поглядите. Один боец выступает против двенадцати. Обратите внимание на саму посылку. **Один против двенадцати, даже на открытом пространстве — должно быть страшно.** А этому человеку не страшно. Он уверен, что справится один с двенадцатью.

Таких примеров можно привести не один десяток. И то, что мы описываем и есть форма историзма. Вспомните исторический эпизод про 300 спартанцев, остановивших миллионную армию. Это форма историзма. Человек знает, что это возможно. Исторически знает, что малым числом можно победить многократно превосходящего по численности противника, разбить его армию.

**Историзм словно говорит разуму: это возможно.** Разум человека не просто фиксирует и запоминает, но и начинает работать в пользу тактического осмысления, как 300 спартанцам удалось совершить, казалось бы, небывалое. И впоследствии, при столкновении с аналогичной задачей, разум уже не будет ограничивать свой функционал приговором «это невозможно», но воспользуется естественной для него цепочкой преобразований «протофакт — посылка — историзм»

Модель «боя в храме», описанная в финальном приложении данной биографии, приведена здесь не просто так, настоятельно рекомендуем читателя проделать этот эксперимент и ответить себе на вопрос: а как бы я поступил, оказавшись в храме, в котором вот-вот начнётся бойня, не на жизнь, а на смерть?»

Бой против двенадцати человек в храме, — достаточно любопытно, можно попробовать в сознании проиграть эту формулу, и это достаточно сложная экспериментальная задача, но реализуемая.

Игра — это всегда противостояние один на один. Как спарринг боксёров на ринге. Нет игры, где двенадцать выступает против одного. Такой игры не существует. Бывает вариации «одиннадцать на одиннадцать», «один на один», «пять на пять». То есть в игре все должно быть одинаково, все должно выглядеть по-честному. Но на самом деле игра — занятие, проводимое не по-честному. Игра либо проводится с самим собой, либо с окружающей действительностью, либо с друзьями, либо просто со случайными людьми.

А так как все люди нечестные, то и игра нечестная. С протофактурой наше Я функционирует гораздо проще. Расчеты закончены в момент построения протофакта. И в таком случае считаете не вы, но самое история считает. В истории уже всё известно. За тысячи лет жизни человечества типовые ситуации и события уже свершились. Человек, обыкновенно, просто даже не задаётся такими вопросами. Госпоже Истории известно всё, но вот способны ли вы покорять её просторы — вопрос другой, Тем, кто сидит на берегу неведения и не спешит знакомится с водами исторического океана, всегда кажется, что



из-за горизонта по его душу обязательно прилетит стая чёрных лебедей, как бы выразился современный философ Нассим Талеб.

Почему чёрный лебедь? Чёрным лебедем Нассим Талеб называет решающий положительный либо отрицательный случай, либо событие, которое повлияло на будущее развитие общества в целом либо его отдельных индивидуумов. По мнению автора, до открытия Австралии жители Старого света пребывали в непоколебимой уверенности в том, что существуют лебеди лишь белого цвета. Факт обнаружения черных лебедей на далеком континенте разрушил эту аксиому. Нассим Талеб акцентирует внимание на том, насколько прошлый опыт человека ограничивает его развития, и как хотя бы одно опровержение перечёркивает ранее накопленный опыт.

Так, например, почему в космосе редко что-то происходит? В космической «истории» нет историзмов, нет протофактуры. Не на что опереться.

**Протофакт позволяет понять: что чтобы что-то не произошло, нужно исследовать многократное и отделить необходимое.**

Обязательно приведём примеров, с целью прояснения принципа. При конструировании вертолета К-50 первая поставленная задача звучала так: защитить пилота в этом вертолете. То есть конструкторская задача = защитить пилота. КБ Сухова справилось «на ура». Кабина К-50 в упор выдерживает ДШК (станковый крупнокалиберный пулемёт). Есть видео на стенде, где они испытания проводят, они стреляют с двух ДШК в упор в кабину, кабина не пробивается.

Вторая задача: исключить работу пилота в момент атаки с земли или с воздуха на вертолете. Что в итоге? Задача выполнена.

Как срабатывает конструкторская система? К примеру, летит ракета с земли в вертолёт. В машине К-50 функционирует специальный компьютер, стоящий отдельно (условно, он работает по принципу третьего пилота), который говорит: «Уважаемый командир корабля. Извините пожалуйста, что я вас отвлекаю от применения вооружения. Уберите руки со штурвала. Сейчас мы с вами обойдём эту ракету. Бам! (ракета улетела). Извините, что отвлек. Возьмите штурвал обратно, занимайтесь применением вооружения». То есть К-50 в автоматическом режиме уходит от любого выстрела. И эта система качественно проявила себя в конфликтах (так, попасть в К-50 стингером или ДШК – крайне сложная задача). Дело в том, что в момент создания такого компьютера были учтены все параметры, все ПЗРК и прочие виды вооружения, которые только существовали. Этот специальный компьютер засекает и «видит» ПЗРК заранее, и может просто выбрать траекторию, по которой неудобно стрелять стрелку, и так далее.

Вот так срабатывает историзм. Конструкторы использовали опыт войны в Афганистане, Чечне, прочие исторические «опыты и анализы» — соединили эти данные и превзошли всё, что ранее использовалось. И тем самым, многократно увеличили предел прочности лётной машины.

Браво конструкторам! Но ведь они не просто сделали свою работу, они действовали тактически грамотно, используя историзм. Бесспорно, на войне играть в «получится — не получится» — никому неинтересно. В эти игры никто не играет. Нужны результаты и победы.

А потому ещё раз повторим вывод: как только в свои права вступает это, наше Я отключается. То есть развлечение предполагает отдых разума. Вечно отдыхать ни у одного человека ещё не получилось (вероятно, и на том свете, тоже, что, конечно, сложно проверить, ибо репортажей с того света не берут)

**Собственно, финальное заключение нашей душевной беседы «для своих», весьма просто: если действительно чем-то серьезным заниматься, пора идти в область протофактов, то есть в историзм. И с самого начала исследовать плато, выстраивать диапазоны, выявлять прототипы и формировать «пятёрку» авторитетов.**

*В противном случае... вечный отдых разума. А доля обладателей таковых «спящих разумов» — весьма незавидна.*

# 36

ГЛАВА

«ТИХИЙ ГЛАЗ» ИЛИ  
«СПОКОЙНЫЙ ВЗГЛЯД»:  
НАЧАЛО

**П**ребывая на финишной прямой нашего монографического вояжа в мир по ту сторону физического, напомним, что мы на протяжении столь длительного пути преследовали благородную цель: изучить механизмы достижения результатов посредством исследования феноменов работы разума.

Мы многое успели показать, исходя из практических наработок и наблюдений, основанных на экспериментальных сериях изучения работы разума при разрешении слабоструктурированной задачи: разбить на круглом стенде в серии 25 тарелочек. Более того, в ходе выполнения научной задачи, мы не забывали проводить сравнительно-сопоставительный анализ выявленных феноменов разума из среды стрельбы на стенде с иными средами, в частности, средой бизнеса.

Однако, в силу той же феноменальности разума, всегда есть место А) степени достаточности (а не недостаточно ли феноменов? Не многовато ли информации?) и Б) червю сомнения, который так и тянет «подсказать», что где-то вдали, на острове Буяне есть ещё какая-то особая книга за семью засовами, за семью печатями.

Иными словами, а что «думают», анализируют, полагают и предлагают наши коллеги из цеха учёных? Какие подходы и методики сегодня позиционируются, как подспорье в приобретении двигательных навыков?

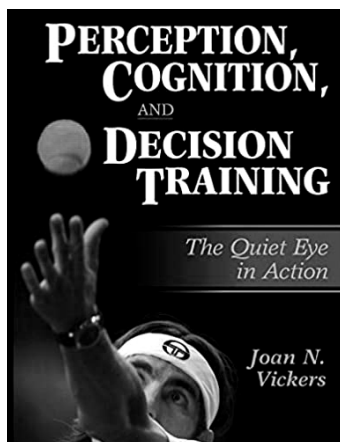
Многие действительно полезные книги мы уже упоминали, ряд также укажем дополнительно в приложениях и в общем списке литературы. Впрочем, не секрет, что труды трудам рознь, и по-настоящему полезных концепций и инноваций — не столь великое множество. Впрочем, «мыть золото» среди руды информационных соблазнов 21 века — и таким занятиям нередко посвящено внимание учёного.

Итак, одной из весьма уважаемых не только среди нейрофизиологов и сторонников нейротеорий и нейроконцепций, является книга американской учёной Джоан Викерс под названием «Тихий глаз». Авторы со всей ответственностью не без причин отобрали именно этот труд к критическому осмыслению, поскольку, во-первых, перед нами редкая в своём роде книга, предлагающую практическую концепцию; во-вторых, госпожа Викерс во главу угла ставит весьма сложную задачу: обнаружить систему подходов и инструментов (!), позволяющих быстрее и более качественно учиться двигательным навыкам в спорте, что, в свою очередь, способствует становлению чемпиона.

Что интересует автора книги? Как функционирует сам взгляд, как работает контроль взгляда над действиями, как взгляд корректирует действия и как вообще позволяет действовать эффективнее и успешно.

В первой части нашего знакомства с трудами Викерс и её коллег мы представим резюме концептуальных разработок. В последующей главе (а для тех, кто жаждет полного погружения — и в приложениях) мы представим результаты

праксеологического и гносеологического анализа вклада Викерс в изучение проблематики обучения и формирования качественных подходов к тренировкам.



Теоретическая направленность книги «Тихий глаз» представляет собой уникальную смесь когнитивной психологии (Kahneman, 1973; Solso, 1995; Sternberg, 2003; Treisman & Gelade, 1980), экологической психологии (Gibson, 1966, 1979), динамических систем (Bernstein, 1967; Kelso, 1982) и концепции ограничений (Newell, 1986; Newell & McDonald, 1994; Williams, Janelle, & Davids, 2004). За последние 20 лет эти четыре теоретических подхода расширили наше понимание того, **как люди учатся и контролируют двигательные навыки.**

На самом деле, ни одна теория сегодня не способна справиться с этой задачей сама по себе. Напротив, каждая теория дает представление о том, как движения контролируются в рамках некоторых ограничений. В последующих разделах Вickers сначала даёт определение зрительно-моторной координации, моторному обучению и двигательным действиям. Затем рассматривает четыре теории с учётом текущего хода исследований и общей цели данной книги, что заключается в объяснении методов контроля взгляда спортсменами в условиях, в которых они выступают, и влияния этого фактора на их результаты. Дается определение «спокойного / тихого глаза» в рамках уникальной системы управления взглядом, разработанной на основе имеющихся исследований движения глаз и взгляда в спорте.

Каждая из концепций предоставляет описание того, как спортсмены используют зрение для управления движением, хотя ни одна теория сама по себе не является достаточной для объяснения контроля как быстрых, так и медленных движений. По большому счету, именно способность той или иной теории правильно объяснить как медленные, так и быстрые движения разделяет различные теории. Современные исследования показывают, что медленные движения контролируются или подвергаются влиянию комбинации фокального зрения, нисходящей обработки, вентрального потока и управления по замкнутому контуру, в то время как быстрые движения лучше всего обеспечиваются объемным зрением, восходящей обработкой, дорсальным потоком и управлением по разомкнутому контуру.

Также предложена концепция ограничений, предложенная Ньюэллом (1986) и Ньюэллом и Макдональдом (1994), как отправная точка для учета многих факторов, влияющих на зрительно-моторное поведение, включая факторы, обусловленные окружающей средой, организмом и задачей. Эти факторы рассматриваются в главе 1, в которой речь идет о зрительной системе и моторном контроле в постоянно меняющемся мозге.

## **ОБУЧЕНИЕ ВОСПРИЯТИЮ, ПОЗНАНИЮ И ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ «ТИХИЙ ГЛАЗ» В ДЕЙСТВИИ**

Джоан Н. Викерс, доктор философии Университет Калгари  
ПРЕДИСЛОВИЕ /фрагмент/

*Последние 25 лет я сосредоточила исследования на зрительной системе и роли взгляда и внимания в спортивных достижениях. У меня был хороший старт: я посещала курсы и семинары у некоторых из величайших когнитивных психологов мира: Анны Трейсман, первооткрывательницы теории интеграции признаков; Даниэля Канемана, чьи исследования в области принятия решений в 2002 году увенчались Нобелевской премией; и у Стэна Корена, превосходного психолога-когнитивиста, который научил меня проводить исследования движений глаз.*

*Несмотря на все прекрасные начинания, я сошла с «пути докторской», будучи убежденной последовательницей Джеймса Гибсона, основателя экологической психологии. С самого начала я была полна решимости изучать взгляд спортсменов, как советовал Гибсон, — в реальном мире, где находятся инварианты, возможности и другие оптические подсказки, лежащие в основе элитных результатов. Я вполне ожидала найти поддержку идеям Гибсона, но в своих первых экспериментах с элитными спортсменами я не обнаружила движений глаз, которые происходили быстро и без видимых размышлений. Вместо этого, как в медленных, так и в быстрых тестах, в спортивной среде были зафиксированы критические сигналы движения глаз, как начинавшиеся раньше, так и длящиеся дольше, чем у людей с более низким уровнем мастерства. Во взгляде спортсменов (даже в условиях шума и суеты спортивных миров) также прослеживались некая элегантность и эффективность, что я и назвал «спокойными глазами». С тех пор спокойный или тихий глаз идентифицируется в ряде двигательных задач. Некогда скрытый мир, взгляд выступающего спортсмена теперь становится известным.*

*Единовременно, когда я проводила исследования в области спорта, я много работала с тренерами и спортивными лидерами, применяя полученные знания в спортивной среде. У меня была возможность работать с теми, кто тренировал многих олимпийских чемпионов и чемпионов мира, и они часто отмечали, что на самом высоком уровне все здоровы, сильны и способны. Наоборот, во время финальных состязаний в условиях необычайного давления важнее всего способность сосредоточиться на самом важном и принять правильные решения в нужное время и при этом физически сработать на максимальном уровне. Успешные спортсмены способны концентрироваться и принимать наилучшие решения в любых условиях, с которыми они сталкиваются в своих спортивных состязаниях.*

По этой причине я следующим образом структурировала «Тренировку восприятия, познания и принятия решений: тихий глаз в действии», чтобы сосредоточиться на следующих вопросах, которые часто задают те, кто занимается исследованиями и подготовкой элитных спортсменов:

- Каковы доминирующие теории, объясняющие нейронные и психологические аспекты двигательной активности?
- Какова роль зрительной системы в двигательной активности? В частности, как контроль взгляда влияет на внимание (или наоборот) и что это означает с точки зрения спортивных результатов?
- Как устроен мозг для обработки визуальной информации и как она используется для управления физическими движениями?
- Как записывается и анализируется взгляд выступающего спортсмена?
- Отличается ли взгляд элитного спортсмена от взгляда неквалифицированного спортсмена?
- Как контролируется взгляд в задачах прицеливания, в задачах на перехват времени и в тактических задачах, и как это влияет на спортивные результаты?
- Что такое спокойный глаз и почему он стал важным предиктором («предсказателем») спортивных результатов?
- Что мы знаем о принятии решений в спортивных условиях? Как контроль взгляда влияет на принятие решений в спорте?
- Что подразумевается под парадоксом в современных исследованиях обучения двигательным действиям? Почему этот парадокс служит руководством к действию в плане того, как следует проводить обучение, разрабатывать методы и давать обратную связь спортсменам?
- Существует ли систематический способ, с помощью которого вся эта новая литература (по восприятию, познанию, неврологии, зрению, контролю взгляда, динамическим системам и моторному обучению) может быть включена в комплексную модель, эффективную для усовершенствованного принятия решений спортсменами?

Как видно из списка вопросов, «Тренировка восприятия, познания и принятия решений: спокойный глаз в действии» концентрируется на двигательной активности, которая в этой книге определяется в узком смысле в соответствии с результатом двигательной задачи (успех или неудача). Этот подход отличается от экспертного подхода, описывающего, чем специалисты в спорте отличаются от новичков, но не отражающего специфический взгляд, внимание и двигательные характеристики, определяющие успех и неудачу в спорте. Автором

предпринята попытка собрать в одной книге как можно больше исследований парадигм «восприятие-действие» и «видения-в-действии», посредством которых исследуются взгляд и двигательное поведение спортсменов во время успешных и неудачных выступлений. Компиляция этой информации призвана помочь учащимся понять, как человек оптимально управляет своим фокусом и вниманием и принимает решения не только в спорте, но и во всех областях, где необходимо продемонстрировать физические навыки на высоком уровне.

Поскольку данная книга посвящена в основном зрению, рассматриваются два метода, используемые для регистрации и анализа взгляда спортсменов: метод визуального поиска и метод «зрение в действии». Из этих двух подходов методу «зрение в действии» (который также называют исследованием связи восприятия и действия) уделяется больше внимания, поскольку он требует, чтобы участники всегда выполняли физические действия в момент регистрации взгляда, позволяя таким образом описать взгляд, внимание и другие факторы успеха и неудачи в спорте.

Отдельная глава труда посвящена взаимосвязи контроля взгляда и внимания. До недавних исследований было трудно установить прямую связь между переключением взгляда и вниманием, но новые данные указывают именно на то, что при определенных условиях, переключение взгляда неизменно связано с переключением внимания.

Исследования «зрения в действии» направлены на уточнение уровня мастерства участников с помощью внешних источников. Одним из удобств спорта является то, что по многим аспектам большинства видов спорта ведётся независимая статистика, и эту информацию легко получить на официальных спортивных сайтах. По возможности, уровень квалификации определяется на основе данных, самостоятельно полученных во время соревнований, а также в экспериментальных условиях.

В исследованиях зрения в действии по возможности используются два уровня мастерства: элитный или экспертный, и «приближенный к элите» или почти экспертный. Элитный или экспертный спортсмен – это человек, достигший наивысшей статистики в соревнованиях по исследуемой спортивной задаче. Кроме того, такие люди должны показать, что они способны выступить на столь же высоком уровне во время эксперимента. Приближенный к элите или почти эксперт имеет значительно меньшую статистику в исследуемой спортивной задаче, а также демонстрирует более низкий уровень во время эксперимента.

При отборе спортсменов методом сравнения элиты и приближенного к ней уровня одной из целей является обеспечение постоянства как можно большего числа физических качеств и условий тренировок. Идеальными участниками являются элитные и «околоэлитные» спортсмены, играющие в одной команде и, следовательно, выступающие в одной лиге, имеющие одних и тех же тре-



неров, участвующие в одних и тех же тренировках, играющие на одних и тех же позициях и близкие по возрасту. Они не имеют существенных различий ни по одному из основных физиологических показателей, используемых для определения физического мастерства в спорте, но они существенно различаются по точности или другому объективному показателю эффективности в исследуемой задаче.

Общая цель при сравнении элиты и приближенного к ней уровня – определить, в какой степени взгляд и внимание спортсменов способствуют результативности, при этом все остальные аспекты остаются относительно постоянными. **Эта стратегия признает, что физиологические и биомеханические показатели часто не могут предсказать, кто окажется лучшим в соревновании.** Длительная история исследований в области физиологии упражнений показала, что нет никакой гарантии, что спортсмен, обладающий лучшими физиологическими показателями (например, аэробной или анаэробной мощностью, переносимостью молочной кислоты, силой, гибкостью), станет тем атлетом, который в итоге преуспеет (McArdle, Katch, & Katch, 2001). Поэтому **поиск причин, лежащих в основе достижения чемпионских результатов в спорте, по-прежнему остается неуловимой и одной из самых увлекательных проблем в науке.**

## ТРИ КАТЕГОРИИ КОНТРОЛЯ ВЗГЛЯДА

В процессе обучения спорту мы учимся не только движениям, но и тому, как ориентироваться и управлять своим взглядом и вниманием во время выступления. Текущие исследования взгляда в спорте показывают, что при достижении высокого уровня мастерства взгляд не только устремляется на наиболее важные места и объекты в пространстве исполнения, но и синхронизируется таким образом, что критические сигналы, лежащие в основе оптимального исполнения, принимаются и учитываются в нужное время.

### 1 Регулирование взгляда в задачах прицеливания

В задачах определения цели функция системы взгляда и внимания заключается в определении местоположения цели в пространстве и управлении наведением объекта на целевую область. В рамках задач прицеливания выделяют три подкатегории задач: управление взглядом на неподвижные цели, на абстрактные цели и на движущиеся цели. Обычно в таких задачах объект приводится в движение руками или ногами в сторону от тела при прицельном движении к цели. Точность и последовательность выполнения – вот конечные цели. Примерами могут быть броски баскетбольного мяча, игра в гольф, метание дротиков, стрельба из винтовки и метание в цель. Хотя моторное поведение в каждом случае заметно отличается, перед системой взгляда и внимания возникает одна и та же проблема: сфокусироваться на наиболее важной части

цели и распределить время получения информации таким образом, чтобы обеспечить оптимальное взаимодействие между взглядом и движениями прицеливания, что в итоге приведет к успешному выполнению задачи.

**Управление взглядом на неподвижные мишени.** Мишень для взгляда и прицеливания фиксирована в пространстве, и ее расположение стабильно и предсказуемо по своей природе (например, баскетбольное кольцо, мишень для винтовки). Точность зависит от фиксации конкретного места на цели перед выполнением действия прицеливания. Для успешной работы требуется высокий уровень концентрации внимания. Исследования, лежащие в основе этой подкатегории, представлены в главе 5.

**Контроль взгляда на абстрактным мишени.** Мишени для взгляда и прицеливания фиксированы в пространстве, но часто они многочисленны и абстрактны по своей природе (например, игра в гольф на наклонном поле, бильярд). Для точного выполнения действий необходимо интерпретировать визуальное рабочее пространство, выявлять сложные закономерности и определять оптимальную последовательность взгляда на критические места и объекты перед прицеливанием. Исследования, лежащие в основе данной подкатегории, представлены в главе 6.

**Контроль взгляда на цель в движении.** Мишень для взгляда и прицеливания находится в движении, по направлению к ней бросается мяч или другой предмет, который ловится или иным образом контролируется получателем или другим игроком (например, бросок в футболе, пас в футболе). Предвидение движения цели является критически важным, наряду с фокусировкой. На сегодняшний день исследование контроля взгляда в этой категории не завершено, хотя пробные исследования проводились.

## 2 Контроль взгляда в задачах на «перехват времени»

В интерактивных задачах на определение времени объект движется к исполнителю, а система взгляда и внимания используется для считывания объекта в момент его передачи, отслеживания его приближения, а затем управления по мере его получения.

Интерактивные задачи на определение времени характеризуются тремя общими последовательными фазами: распознавание объекта, отслеживание объекта и управление объектом. На этапе распознавания объекта фиксация и слежение за объектом используются для изучения движений объекта и человека, приводящего объект в движение (напр., мяч), когда тот подает, бросает, пинает, стреляет или иным образом направляет объект к получателю.

Во время фазы отслеживания объекта взгляд с плавным слежением используется для поддержания изображения объекта на фовеоле, чтобы определить, вращается ли он, ускоряется или снижается в скорости, меняет направление или подвергается воздействию ветра, солнца или множества других возможных

факторов. На этапе контроля объект ловят рукой, пинают к товарищу по команде, отбивают, как в бейсболе или крикете, пасуют товарищу, как в волейболе, и так далее. Многие задачи на интерактивное определение времени в спорте требуют, чтобы объект во время контакта был направлен на вторичную цель. В задачах на перехват существует две подкатегории контроля взгляда, и они зависят от того, является ли перемещение объекта предсказуемым или непредсказуемым. Контроль взгляда во время предсказуемого движения объекта осуществляется, когда полет объекта относительно постоянен.

Контроль взгляда во время непредсказуемого движения объекта часто используется, когда объект вращается, скользит, изгибается или движется иррационально. При предсказуемом полете объекта обычно достаточно раннего слежения за объектом для достижения точности. Однако, если полет объекта непредсказуем, раннее отслеживание, а также саккадические движения и позднее отслеживание объекта также имеют решающее значение. Соответствующие исследования представлены в главе 7.

### **3 Контроль взгляда в тактических задачах**

Решение тактических задач часто сочетает в себе модели поведения взгляда, характерные для задач прицеливания и перехвата времени, а также третью категорию контроля взгляда: чтение сложных моделей движущихся объектов (например, игроков, мячей, шайб). Подумайте о чтении игры нападения или защиты в командных видах спорта, таких как баскетбол или бейсбол, или о попытке определить открытую часть сетки, где вы хотите выполнить бросок в хоккее на траве, или о чтении гоночной трассы, как в лыжном спорте, каякинге или альпинизме. В каждом из этих случаев двигательные действия значительно отличаются, но проблема взгляда всегда одна и та же: обнаружить наиболее важные сигналы в среде, полной движущихся объектов, и принять наилучшее решение, часто в условиях жёсткого дефицита времени. Исполнитель должен осознать значимые связи между местами и объектами, которые нередко возникают и повторяются на высоких скоростях. Повторимся, что физические движения при выполнении тактических задач сильно отличаются, но проблема взгляда схожа во многих тактических контекстах. Распознавание образов и тактическое осознание важны не только для таких видов спорта, как баскетбол, волейбол, хоккей и футбол, но и для конькобежного спорта, лыжных гонок и других аналогичных видов деятельности.

Представлены две подкатегории: контроль взгляда в процессе движения и контроль взгляда во время атаки и защиты, а также во время новых игр в спорте. В настоящее время в категории тактических задач исследований взгляда проведено меньше всего. С увеличением числа исследований эта категория, вероятно, претерпит наибольшие изменения. Соответствующие результаты представлены в главе 8.

**В чём инновация научных разработок, на которых предлагается остановиться подробнее?** Джоан Викерс предлагает к исследованию концепцию «спокойного взгляда» или «тихого глаза». Спокойный взгляд является тем видом взгляда, который лежит в основе более высокого уровня опыта и точности выполнения указанных задач.

Обычно при исследовании взгляда в спорте анализируются все виды взгляда (фиксации, слежения, глазные саккады, моргания), зафиксированные в ходе выполнения задания и направленные на все места, чтобы определить, какие из них способствуют более высокому уровню результативности. В результате был выделен отдельный вид взгляда, названный «спокойным взглядом» (дословно: спокойный/тихий глаз) (Vickers, 1996a), который, по мнению Викерс и коллег, способствует более высокому уровню мастерства и результативности в широком спектре спортивных задач.

**Спокойный взгляд — это конечная фиксация или отслеживание взгляда, направленного на определенное место или объект в зрительно-моторном рабочем пространстве в пределах 3° угла зрения в течение минимум 100 мс.**

Включение спокойного взгляда происходит до финального выполнения задания, а выключение наступает естественным образом, когда взгляд отклоняется от места или объекта более чем на 3° визуального угла в течение минимум 100 мс. Поскольку элитные спортсмены демонстрируют оптимальный контроль спокойного взгляда относительно финального движения, спокойный взгляд можно рассматривать как объективную меру наилучшей перцептивно-моторной координации. Ниже перечислены некоторые исследования, в которых продемонстрировано, что «спокойный глаз» является характеристикой спортивных результатов более высокого уровня:

- Гольф (Vickers, 1992; Vickers, 2004)
- Баскетбол (Harle & Vickers, 2001; Oudejans, Koedijker, Bleijendaal, & Bakker, 2005; Oudejans, van de Langenberg, & Hutter, 2002; Vickers, 1996a, b, c)
- Волейбол (Adolphe, Vickers, & LaPlante, 1997; Vickers & Adolphe, 1997; McPherson & Vickers, 2004)
- Дартс (Vickers, Rodrigues, & Edworthy, 2000)
- Стрельба из винтовки (Janelle et al., 2000; Vickers & Williams, рассматривается)
- Бильярд (Williams, Singer, & Frehlich, 2002)
- Настольный теннис (Rodrigues et al., 2002; Williams, Vickers, & Rodrigues, 2002)
- Тактика игры в хоккей (Martell & Vickers, 2004)
- Вратарское искусство в хоккее (Panchuk & Vickers, 2006)

Спокойный взгляд у элитных спортсменов возникает раньше и длится дольше, чем у спортсменов с более низким уровнем мастерства. Он также поддается тренировке, и в ряде исследований было установлено, что такая тренировка способствует необычайно значительному повышению результативности (Harle & Vickers, 2001; Oudejans, Koedijker, Bleijendaal, & Bakker, 2005; Vickers, Morton, & Panchuk, в процессе работы). Информация о «спокойном глазе» более подробно представлена в главах с 4 по 8, где описывается, как «спокойный глаз» используется в задачах на прицеливание, задачах на определение времени взаимодействия и тактических задачах.

По сути, сама по себе концепция «спокойного взгляда» не просто прошла апробацию на множественной выборке различных спортивных соревнований, но и позволила в принципе осмыслить и поставить множество научных задач, напрямую связанных с логикой и тактикой построения тренировочных программ и их реализации. Действительно, взаимосвязь взгляда человека, его способности раскрывать свой потенциал в нужный момент времени, будучи обременённым многозадачником — это потаённая часть человеческого естества, ранее практически не исследованная. Для лиц, заинтересованных в проблематике, мы представим ссылки на исследования Викерс и её коллег, а также результаты апробации в приложении и в списках литературы.

Труд госпожи Викерс во многом представляется уникальной исследовательской средой, из которой умы научные могут смело черпать вдохновение и изучать не только феномены разума, но и аспекты функционирования психики, памяти и сознания — всех тех составляющих нашего естества, что сами по себе являются подлинными феноменами. Более подробно мы поговорим о некоторых из феноменов во втором и в третьем томах нашей монографии, посвящённой масштабным исследованиям разума (вполне вероятно, что и в других книгах, в том числе).

*В дальнейшем приглашаем читателя присоединиться к нашему научному диалогу, как результату анализа и рассуждения над ключевыми посылками, утверждениями и факторными картинками, представленными госпожой Джоан Викерс.*

*А пока, попробуйте на мгновение представить или осмыслить, что определяет взаимосвязь взгляда, восприятия, двигательного навыка и его тактического исполнения.*

*Будучи уверенными в результатах осмысления, поспешите поделиться результатами с широкой научной и социальной общественностью, ибо практический выхлоп от такого рода «научного изыскания» достоин, как минимум, сотни Нобелевских премий.*

# 01

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### ДЖОАН ВИКЕРС.

### ДОКЛАД 1

В этой части монографии мы представим ход практического исследования материалов профессора Джоан Викерс сообразно развитию научной мысли при изучении концепции «тихого» или «спокойного взгляда» и верификации выводов, техник и наблюдений, позволивших поставить перед учёными новые задачи. Тактику разрешения некоторых из них (связанных с тематикой обучения и тренировки), мы представим в приложении 3. На данном же этапе приглашаем читателя в научно-исследовательскую лабораторию к практическому осмыслению аспектов зарубежного взгляда на проблематику, связанную с восприятием, вниманием, формированием тактических подходов и пр. к разрешению слабоструктурированных задач в условиях ограниченности временем.

Поскольку исследование материалов и наработок госпожи Викерс в момент изучения феноменов разума происходило в форе докладов и последующих комментариев к предложенной информации, предлагается и в данном блоке монографии следовать этой логике.

**И**так, в первой части книги представлены базовые теоретические аспекты книги на основе отдельных концепций, заимствованных из когнитивной психологии, экологической психологии, динамических систем и теории ограничений. Каждая из этих концепций дает ценное представление о том, как спортсмены используют зрение для управления движением, хотя ни одна теория сама по себе не является достаточной для объяснения контроля как быстрых, так и медленных движений.

Поскольку данная книга посвящена в основном зрению, в главе 2 рассматриваются два метода, используемые для регистрации и анализа взгляда спортсменов: метод визуального поиска и метод «зрение в действии». Из этих двух подходов методу «зрение в действии» (который также называют исследованием связи восприятия и действия) уделяется больше внимания, поскольку он требует, чтобы участники всегда выполняли физические действия в момент регистрации взгляда, позволяя таким образом описать взгляд, внимание и другие факторы успеха и неудачи в спорте.

Дальнейшие исследования посвящены взаимосвязи контроля взгляда и внимания. До недавних исследований было трудно установить прямую связь между переключением взгляда и внимания, но новые данные указывают именно на то, что при определенных условиях переключение взгляда неизменно связано с переключением внимания.

В центре внимания первой части книги, посвящённой концепции «Тихого глаза» — зрительная система, мозг и двигательный контроль, а также пластичность мозга. Путь визуальной информации прослеживается от первичного ввода на уровне сетчатки через глаза к нейронным областям, позволяющим планировать, организовывать и контролировать двигательные действия. Глава 1 начинается с базовой анатомии глаз и мозга, а затем переходит к функциональным вопросам, связанным с типами движений глаз, фокальной и окружающей зрительной системами, а также бинокулярным зрением. Описываются зрительные центры мозга, а также важнейшие роли, которые играют затылочная кора, вентральная (медленная) и дорсальная (быстрая) системы, зеркальные нейроны, а также моторный контроль. Также представлены данные, показывающие, что участие в обогащенной физической деятельности, поощряющей принятие решений, полезно для оптимального нейронного развития и обработки информации.

## **ЗРИТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА**

На рисунке 1.1 представлен поперечный разрез человеческого глаза и показано, что свет попадает в глаз через зрачок — отверстие в радужной оболочке. Зрачок реагирует на количество доступного света и становится меньше при ярком свете и увеличивается при слабом освещении. Хрусталик регулирует

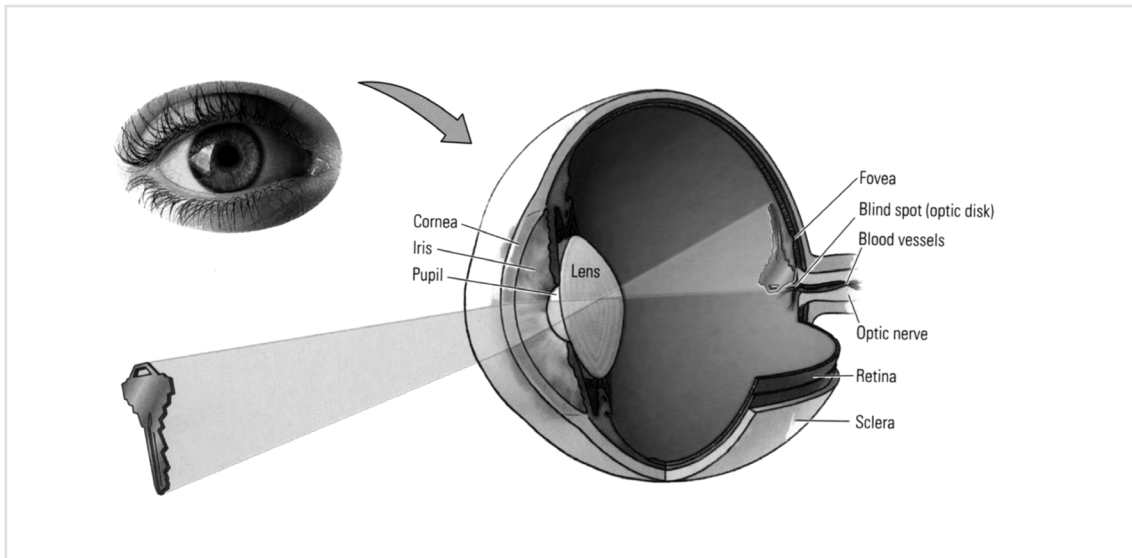
ется цилиарными мышцами, но роговица, прозрачная поверхность глаза, не изменяется. Когда свет попадает в глаз, он сначала преломляется кривизной роговицы, а затем хрусталиком.

Благодаря такому направлению света объекты или места, представляющие интерес, попадают в фовеолу — область в задней части глаза в сетчатке, которая отвечает за остроту зрения, или способность различать мелкие детали и, таким образом, четко видеть объекты или места. Сетчатка преобразует свет в энергию, в результате чего происходит нейронная активация. Сетчатка покрыта двумя типами зрительных рецепторов, которые называются палочками и колбочками. Колбочки расположены в фовеа и отвечают за распознавание цвета и света, а также за восприятие деталей. Доля палочек увеличивается на периферии сетчатки, которая специализируется на распознавании слабого света и движения. Линия зрения должна быть выровнена с фовеолой, чтобы объект или другое место в пространстве можно было рассмотреть с достаточной остротой.

Из-за малого *размера фовеолы* область, в которой мы можем видеть четко, на самом деле очень мала — около 2–3° угла зрения. Один из способов оценить размер этой области — вытянуть большой палец перед собой на расстоянии вытянутой руки. Ширина большого пальца составляет около 2° зрительного угла, спроецированного в пространство. Большинство спортсменов удивляются, что они способны четко видеть лишь на такой небольшой площади. Они должны специально перемещать взгляд, чтобы видеть различные аспекты сцены с полной остротой зрения.

Обратите внимание на рис. 1.1, на то, что изображение ключа перевернуто на фовеоле сетчатки. Любое изображение, проецируемое на сетчатку, является перевернутым и обратным. Важно знать, что сетчатка не воспринимает изображение ключа, потому что «сетчатка сама по себе ничего воспринимать не может» (Гольдштейн, 2007, с. 46). Сетчатка преобразует световую энергию от «ключа» в сигналы, которые затем обрабатываются мозгом. Важно также подчеркнуть, что исследователи до конца не знают, как эта электрическая энергия преобразуется в наши субъективные ощущения от восприятия ключа или других зрительных образов. В каждом глазу существует слепое пятно, через которое проходит зрительный нерв и кровеносные сосуды, входящие и выходящие из глаза. Большинство из нас не подозревают о существовании слепого пятна, поскольку его расположение немного отличается в каждом глазу и поэтому редко является фактором, влияющим на зрение.





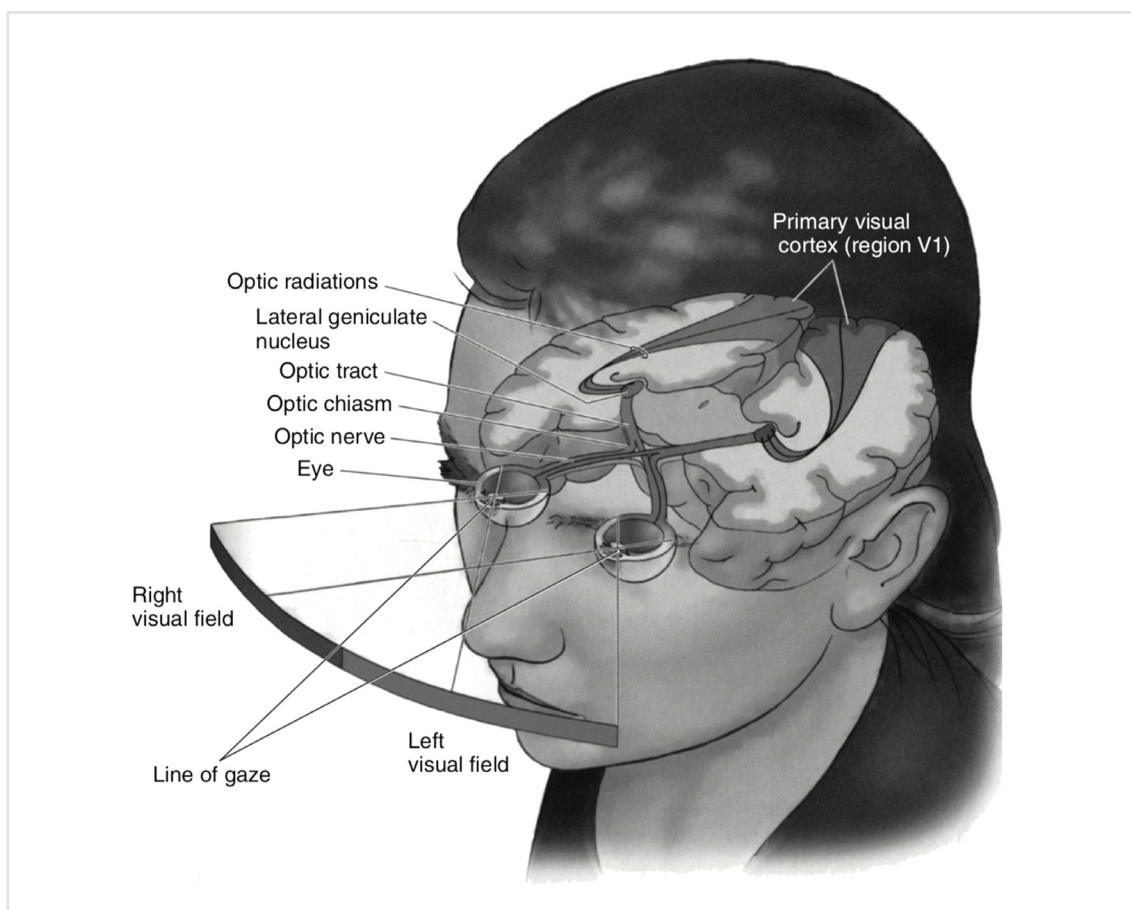
**Рисунок 1.1 Поперечный разрез глаза с изображением роговицы, радужки, зрачка, фовеолы, склеры, сетчатки и слепого пятна.**

*Из книги «Введение в мозг и поведение» Брайана Колба и Изэна К. Ушоу. © 2001 Worth Publishers. Использовано с разрешения.*

## **ЗРИТЕЛЬНОЕ ПОЛЕ И ЛИНИЯ ВЗГЛЯДА**

Совокупность света, воздействующего на ваши глаза в любой момент времени, называется полем зрения (Coren, Ward, & Enns, 2004). На рисунке 1.2 показаны левое и правое зрительные поля. Линия взгляда исходит из каждого глаза, проходит через соответствующее поле и пересекается в передней части. Линия взгляда определяется как «абсолютное положение глаз в пространстве и зависит как от положения глаз в орбите, так и от положения головы в пространстве» (Schmid & Zambarbieri, 1991, p. 229). Контроль взгляда определяется как процесс направления взгляда на объекты или события в сцене в реальном времени и в процессе текущей перцептивной, когнитивной и поведенческой деятельности (Henderson, 2003).

На рис. 1.2 показано, что информация, полученная от двух зрительных полей (левого и правого), при прохождении по зрительному тракту пересекается. Визуальная информация поступает по зрительному тракту через латеральное геникулярное ядро в первичные зрительные области или затылочную кору, которые расположены в затылочной части головы. Зрительная информация проходит по этому пути непрерывно, и ее постоянная обработка осуществляется во многих отделах мозга.



**Рисунок 1.2**

Из книги «Введение в мозг и поведение» Брайана Колба и Иэна К. Ушшоу. © 2001 Worth Publishers. Использовано с разрешения.

## **ТИПЫ ГЛАЗНЫХ ДВИЖЕНИЙ И УПРАВЛЕНИЕ ВЗГЛЯДОМ**

Когда человек осматривает сцену, взгляд попеременно чередует периоды стабильности (фокусировки) и перемещения между объектами и местами, т.е. когда взор быстро перемещается. Существует два типа управления взглядом: первый тип контроля, при котором взгляд удерживается на объектах или местах в течение периода времени, достаточного для обработки информации мозгом, и второй тип, при котором движение взгляда настолько быстрое, что информация не может быть обработана сознательно.

Рассмотрены 2 вида взгляда:

- **Взгляд, позволяющий обрабатывать информацию**
- **Взгляд, не позволяющий обрабатывать информацию**

## **ФОКАЛЬНАЯ И ОБЪЁМНАЯ СИСТЕМЫ**

На спортивные результаты влияют как фокальная, так и внешняя системы. Для того чтобы информация была обработана фокальной системой, она должна быть обнаружена фовеолой – небольшой областью, расположенной в задней части глаза на сетчатке (см. рисунок 1.1).

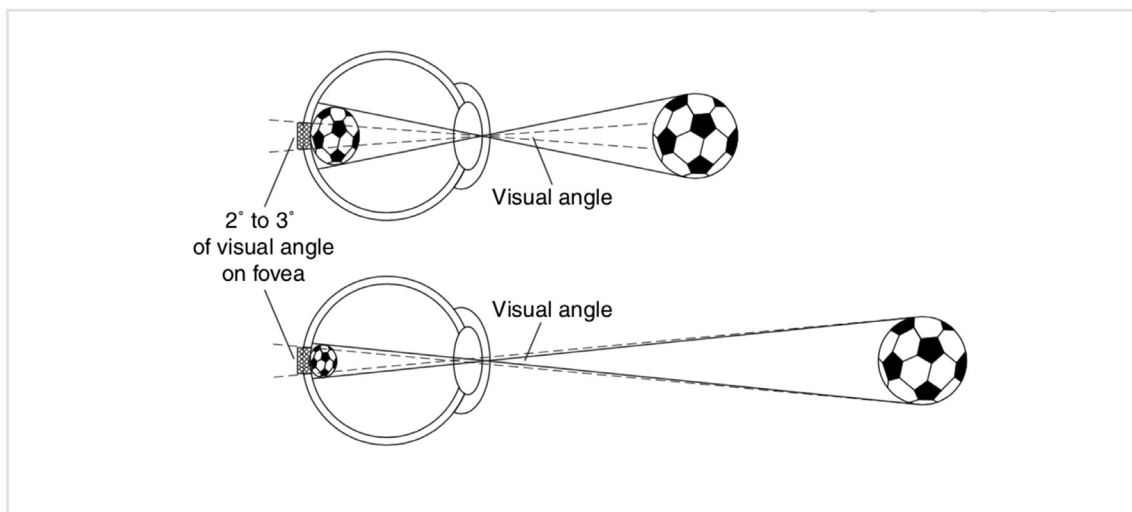
Фокальная система используется, когда фиксированная или отслеживаемая информация попадает на фовеолу, и аспекты объекта или места рассматриваются с полной остротой или детализацией. Объёмная система включает участки сетчатки, не входящие в фовеолу. Данная система специализируется на движении, быстром обнаружении информации и восприятии в условиях низкой освещенности. Она обладает важными свойствами, влияющими на двигательный контроль. Чтобы проиллюстрировать, насколько важна эта система, представьте, что вы хоккейный вратарь. Вы готовы остановить шайбу рукой в перчатке, как вдруг шайба перенаправляется так быстро, что вы просто не успеваете за ней уследить. Чудесным образом ваша рука в перчатке подстраивается настолько, что успевает остановить шайбу. Вам просто повезло, или существуют доказательства того, что люди обладают быстрой воспринимающей системой, которая эффективно работает в подобных ситуациях? Однако у объёмной системы имеется множество ограничений. Данная система выступает эффективной при обеспечении точных движений конечностей очень короткой длительности (100–150 мс) (Bridgeman, Kirch, & Sperling, 1981; Pelisson et al., 1986; Rossetti, 1998), но, когда движения более длительные или незнакомые, объёмная система не в состоянии обработать информацию. Тогда фокальная система берет на себя ответственность и осуществляет когнитивный контроль над ситуацией. Таким образом, объёмная система способна регистрировать поток информации, который способствует быстрому двигательному контролю при хорошо усвоенных навыках, но при выполнении новых или сложных задач необходимы как объёмная, так и фокальная системы.

## **СВОЙСТВА ВЗГЛЯДА В ПРОСТРАНСТВЕ**

Перейдем теперь к вопросам регуляции глаз и головы, когда спортсмен направляет взгляд на объект или место в пространстве. При этом происходит последовательность событий, в которой глаза начинают двигаться раньше головы (Guitton & Volle, 1987; Helsen, Starkes, & Beukers, 1997; Schmid & Zambarbieri, 1991; Zangemeister & Stark, 1982). Глаза локализуют цель первыми, а затем и голова поворачивается из-за ее большего размера и инерции. Движение глаз и головы к цели обычно происходит плавно, обработка информации осуществляется в течение 100 мс после стабилизации взгляда на новой точке.

Визуальная дискриминация начинается немедленно и сохраняется устойчиво на цели или других объектах, даже если голова движется. Это достигается благодаря вестибуло-окулярному рефлексу (VOR), который побуждает дви-

жение глаз в направлении, противоположном движению головы. Этот рефлекс легко испытать на себе, выполнив следующее упражнение. Посмотрите прямо перед собой и зафиксируйте взгляд на одном месте. Затем медленно двигайте головой из стороны в сторону, не отрывая взгляда от этой точки. Когда ваша голова движется в одном направлении, VOR автоматически компенсирует это, производя движение глаз в противоположном направлении, чтобы вы могли наблюдать стабильное изображение.



**Рисунок 1.3**

**Зрительный угол футбольного мяча при наблюдении на ближнем (вверху) и дальнем расстояниях (внизу).** Также показана часть зрительного угла, расположенная на фовеоле.

Зрительный угол указывает на размер изображения на сетчатке, и он определяется путем проведения линий от границ объекта, рассматриваемого в пространстве через хрусталик, к сетчатке, как показано на рисунке 1.3. Здесь мы смотрим на футбольный мяч, приближающийся с двух сторон: с близкого и дальнего расстояния. Размер объекта и расстояние до него влияют на угол зрения, поэтому мяч, видимый на расстоянии, будет образовывать на сетчатке меньший угол зрения, чем мяч, видимый с меньшего расстояния. Обратите внимание на второй набор пунктирных линий, которые показывают часть зрительного угла, расположенную в центре фовеолы. На верхней картинке, где мяч находится близко, только небольшая часть мяча расположена на фовеоле, в то время как на картинке внизу практически весь мяч сосредоточен на фовеоле. Означает ли это, что границы мяча будут восприниматься как

размытые на верхнем изображении, но не размытые на нижнем? Хотя края мяча на верхнем изображении действительно размыты (так, как они воспринимаются окружающей или периферической системой), игроки сообщают, что видят мяч четко. Это происходит потому, что они используют свою систему памяти для построения общего изображения, даже если некоторые аспекты не видны с полной остротой.

## **НЕЙРОННЫЕ ЦЕНТРЫ МОЗГА**

Ранее анатомия глаза рассматривалась в общих чертах, наряду с описанием получения пространственной информации с помощью различных типов движений глаз. В этом разделе приведены части мозга, используемые для обработки зрительной информации, и объяснена их роль во внимании и моторном контроле. На рисунке 1.4 показан вид левой задней части мозга и нейронные центры, ответственные за обработку зрительной информации. К ним относятся зрительный нерв, латеральное ядро слепой связки, зрительные лучи, которые отходят к затылочной доле на затылке, теменная доля, височная доля и инферотемпоральная кора, а также лобная доля. Все эти области участвуют в обработке визуальной информации, необходимой для выполнения действий, направленных на достижение цели.

## **ОБРАБОТКА ВИЗУАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ЗАТЫЛОЧНОЙ, ТЕМЕННОЙ, И ВИСОЧНОЙ ДОЛЯХ**

В этом разделе осмысливается обработка визуальной информации в зрительной коре (затылочной доле), теменной доле и височной доле (см. рисунок 1.4). На рисунке 1.4 показано, что затылочная доля состоит из областей V1 – V5. Каждая из этих областей специализируется на обработке различных зрительных сигналов. Тонг (2003, стр. 219–220) утверждает, что V1 «занимает уникальное положение как первичный распределитель почти всей визуальной информации, поступающей в другие области коры». Около 90% всех зрительных проекций направляются через латеральное геникулярное ядро (LGN) в V1». Из V1 информация передается в различные зрительные зоны для дальнейшего анализа, включая V2, V3/VP, V3A, V4, MT/V5, а также в большинство высших областей мозга. Нейроны V1 чувствительны к ориентации, направлению движения, цвету, контрасту, форме и глазной доминанте (Kolb & Wishaw, 2001; Tong, 2003; Wong-Riley, Hevner, Cutlan, Earnest, Egan, Frost, & Nyugen, 1993). V2, V3, V4 и V5 получают входные сигналы от V1 и отвечают за распознавание формы и движения. Выходные сигналы от V3A и V5 идут к дорсальному потоку и теменной доле, а от V3 и V4 – к височной доле.

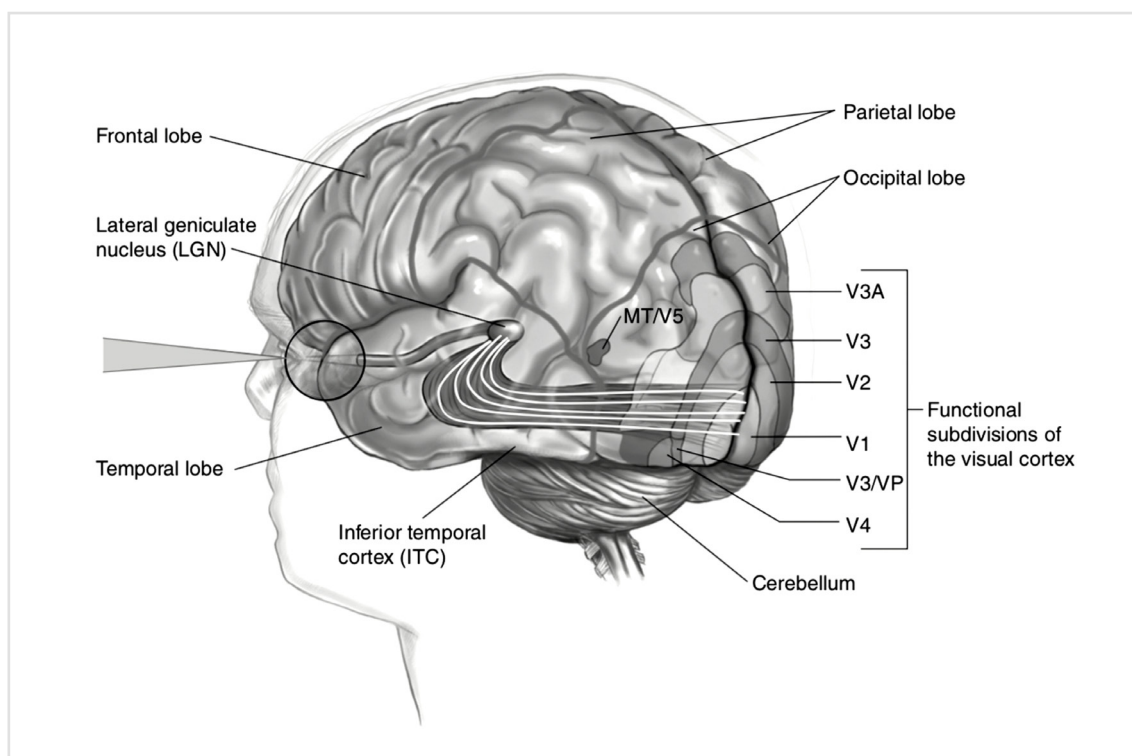


Рисунок 1.4. мозг, в том числе отделы зрительной коры затылочной доли, теменной доли, лобной доли, инфратемпоральной коры и височной доли.

© 1999 Terese Winslow.

## БИНОКУЛЯРНОЕ ЗРЕНИЕ И ВОСПРИЯТИЕ ГЛУБИНЫ

Восприятие объекта одним глазом называется монокулярным зрением, а восприятие двумя глазами – бинокулярным зрением. Обычно мы воспринимаем мир, используя сигналы обоих глаз, но мозг создает одно целостное изображение. Представим себе приближающийся мяч, как в настольном теннисе. Мы знаем, что слежение за мячом возникает в начале полета мяча (Ripoll & Fleurance, 1988; Rodrigues, Vickers, & Williams, 2002).

Бинокулярное расхождение – это небольшое расхождение между двумя сетчаточными изображениями трехмерного объекта или сцены, вызванное бинокулярным параллаксом. Основа стереопсиса или глубины возникает в областях V1, V2 и V5 (MT) затылочной коры. Определенные клетки, выбирающие диспропорции, настроены на раздражители, расположенные на определенных расстояниях. Когда возникает слишком большая диспропорция, возникает двоение в глазах, или диплопия. Бинокулярное расхождение обычно выражается в виде разницы в углах зрения, под которыми находятся точки на рассматриваемом объекте или поверхности. Зрительная система

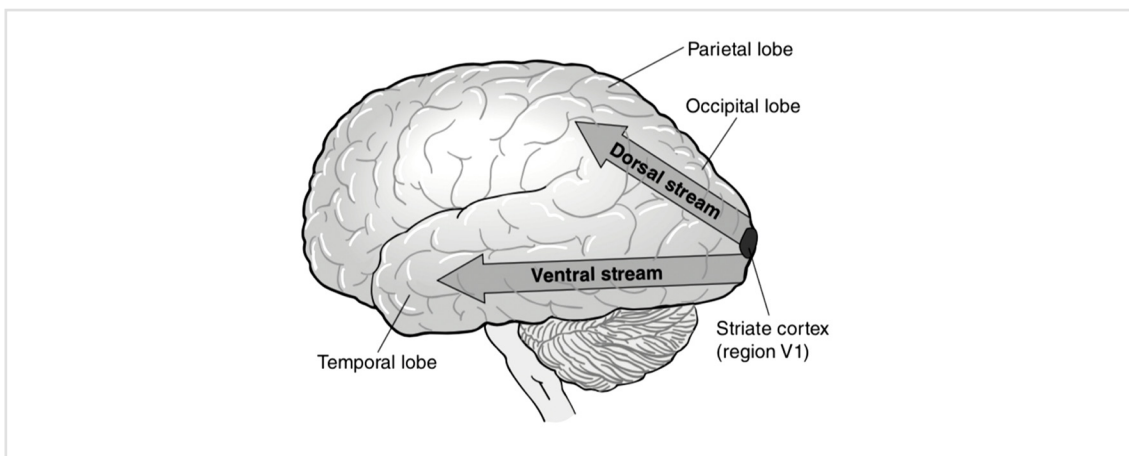
способна реагировать на глубину при разнице в  $1/1800$  от  $1^\circ$  зрительного угла, а вблизи фовеолы максимальная бинокулярная диспропорция, приводящая к слиянию, соответствует  $1/6$  от  $1^\circ$ . Грегори (1997) также утверждает, что стереозрение действует только для достаточно близких объектов, поскольку различия между изображениями каждого глаза становятся слишком малы для обнаружения различий.

## **ВЕНТРАЛЬНАЯ И ДОРСАЛЬНАЯ ОБРАБОТКА**

В настоящее время идентифицированы две формы визуальной обработки — дорсальная и вентральная (Milner & Goodale, 1995), относящиеся к отдельным областям мозга, показанным на рисунке 1.5. Дорсальный поток направлен от затылочной доли на затылке к верхней части задней теменной доли, в то время как вентральная система движется вперед по бокам головы через височные доли к лобным областям.

Дорсальный поток — это путь, по которому сигналы поступают от затылочной коры к теменной доле; он отвечает за ориентирование взгляда и поддержание внимания в одном месте (Posner & Raichle, 1994). Он также отвечает за быструю обработку и обновление информации, важной для ориентирования в пространстве и в движении. Дорсальный поток также известен как «канал к месту», поскольку он направляет внимание на местоположение в пространстве. У пациентов с двусторонним поражением теменных долей (или синдромом Балинта) возникают проблемы с обработкой информации, определяющей местоположение объектов. Теменные доли, по-видимому, хранят главную карту местоположения, которую мы используем для навигации и контроля ориентирования в пространстве (Treisman, 1999).

Вентральный поток — это путь, по которому сигналы поступают от затылочной коры к височной доле. Он также известен как канал «что», участвующий в когнитивной обработке информации и высших управленческих процессах. Вентральный поток отвечает за придание значения объектам и событиям, а также за предвидение и планирование действий. Дорсальный поток хорошо справляется с обработкой информации короткой продолжительности, в то время как вентральной системе требуется время для осуществления своих функций.



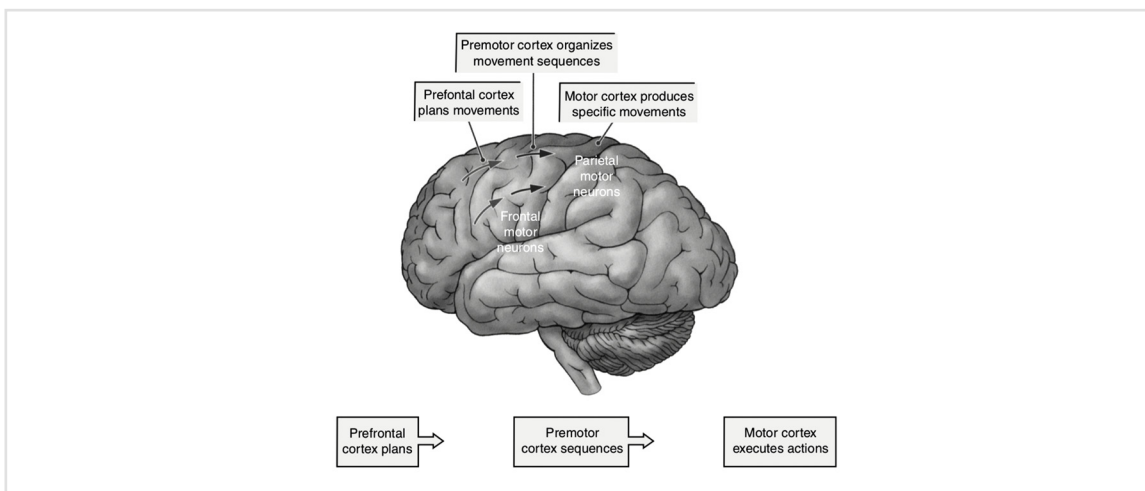
**Рисунок 1.5** Вентральный и дорсальный потоки обработки информации.

Из книги «Введение в мозг и поведение» Брайана Колба и Иэна К. Уишоу.

© 2001 Worth Publishers. Использовано с разрешения.

## ЗЕРКАЛЬНЫЕ НЕЙРОНЫ

Центральное место в приобретении двигательных навыков, по мнению Викерс (и многих её коллег) занимает способность наблюдать за действиями других людей и имитировать их. Люди с самого рождения способны подражать действиям других. Этот процесс протекает в участке мозга, называемом зеркальными нейронами. Зеркальные нейроны были обнаружены в лобной коре и теменной коре, см. рисунок 1.6.



**Рисунок 1.6** Фронтальные области мозга, премоторная и моторная кора, а также система зеркальных нейронов, расположенная как в лобной, так и в теменной долях.

Из книги «Введение в мозг и поведение» Брайана Колба и Иэна К. Уишоу. © 2001 Worth Publishers. Использовано с разрешения.



**Зеркальные нейроны впервые обнаружил Ризоллатти и др. (1996) благодаря случайности, допущенной в лаборатории.**

В ходе эксперимента обезьяна должна была выполнить лапой хватательное действие. Записи производились на различных нейронах, которые срабатывали на то, брала ли обезьяна предмет или выполняла другое действие. Однако Ризоллатти и др. заметили, что, когда они берут предмет в руки, а обезьяна просто смотрит, срабатывают те же нейроны, хотя обезьяна не совершает никаких движений. Рамачандран (2000) объяснил, что «...может появиться искушение думать, что это моторные «командные» нейроны, принуждающие мышцы выполнять определенные действия; однако удивительная истина заключается в том, что любой зеркальный нейрон также активируется, когда обезьяна наблюдает, как другая обезьяна (или даже экспериментатор) выполняет то же действие» (стр. 6). Что еще более интересно, если экспериментатор использовал щипцы для захвата предмета, нейроны обезьяны не активировались, что означало, что обезьяна не знала, что такое щипцы или что они используются для захвата предметов. Впоследствии выяснилось, что система моторных нейронов тесно интегрирована с сенсомоторной и моторной корой и играет центральную роль в подготовке и выполнении движений, связанных с поворотом головы, а также в дотягивании, хватании и выполнении большинства видов поведения, ориентированных на объекты.

Одно из первых исследований зеркальных нейронов у человека провел Рамачандран (2000), изучавший пациентов с редким расстройством под названием анозогнозия, при котором инсульт в правом полушарии приводит к полному параличу левой стороны тела. Около 5% пациентов отрицали наличие у них паралича, хотя психически они были здоровы. Кроме того, они отрицали паралич других пациентов, чья неспособность двигаться была очевидна для них и окружающих.

Рамачандран объяснил, что «отрицание собственного паралича достаточно странно, но зачем пациенту отрицать паралич другого пациента? Мы предполагаем, что это странное наблюдение лучше всего трактуется с точки зрения повреждения зеркальных нейронов Ризоллатти. Как будто каждый раз, желая вынести суждение о движениях другого человека, вы должны запустить VR (виртуальную реальность) симуляцию соответствующих движений в своем собственном мозгу, а без зеркальных нейронов вы не сможете этого сделать» (стр. 7).

Впоследствии было выявлено два типа моторных нейронов (Iacoboni & Dapretto, 2006; Rizzolatti & Craighero, 2004). Строго совпадающие моторные нейроны срабатывают при одинаковых наблюдаемых и выполняемых действиях, а обширно совпадающие моторные нейроны активируются, если наблюдаемое действие отличается от выполняемого действия, направленного на достижение той же цели. Оба эти класса моторных нейронов также запускаются в преддверии выполнения действия. Маленькие дети подражают целям наблюдаемого дей-

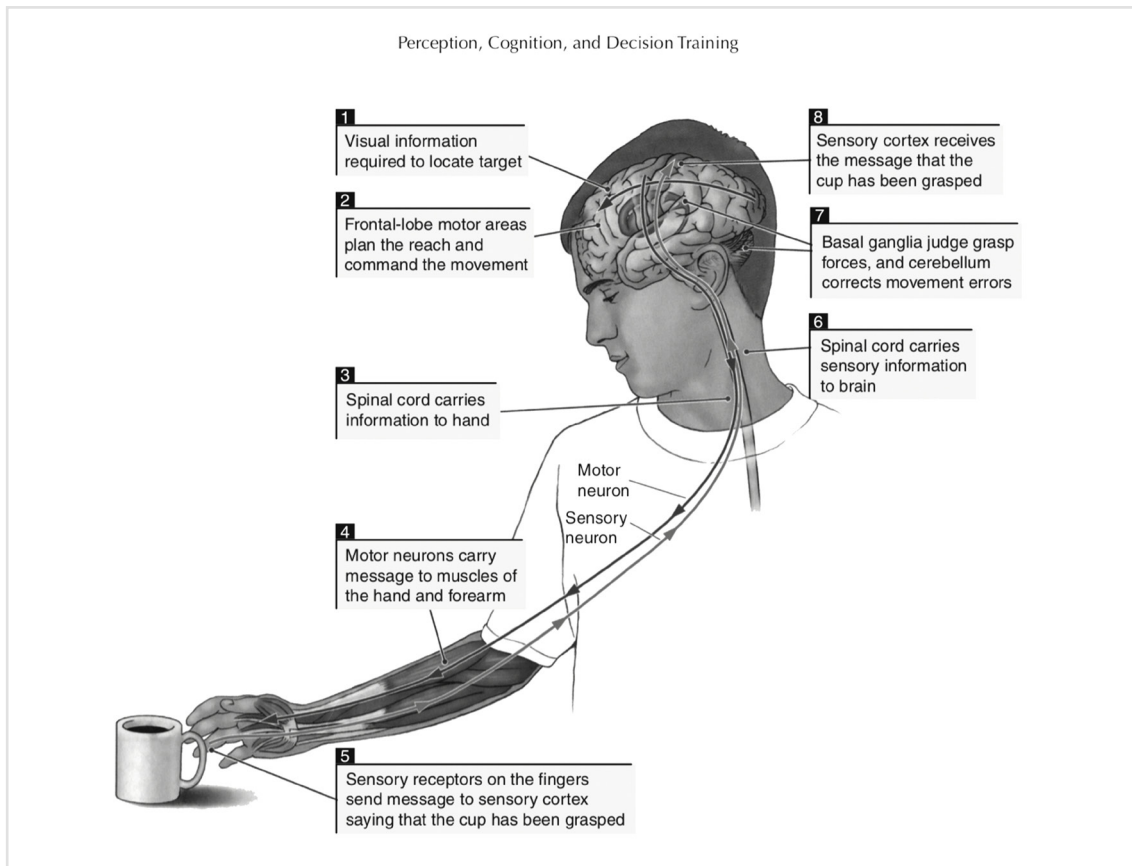
ствия и только позже начинают развивать свои конкретные действия; в целом они склонны просто копировать действия взрослых в зеркальном отражении. В процессе зеркального отражения зеркальные нейроны в лобной коре более активны. Моторные аспекты наблюдаемых действий развиваются позже, и происходит более высокая активация зеркальных нейронов в теменной коре. Зеркальные нейроны не только кодируют действия других людей, но и чутко реагируют на цели, которых пытается достичь человек, на его намерения и эмоциональное состояние.

## **ЗРИТЕЛЬНО-МОТОРНЫЙ КОНТРОЛЬ**

Зрительно-моторный контроль – это процесс, в котором зрительная информация (взгляд) используется для направления и контроля движений. Основные этапы зрительно-моторного контроля обобщены на рисунке 1.7, где показано, как человек получает зрительную информацию, необходимую, чтобы поднять кофейную чашку. Показаны восемь этапов, в начале которых человек (1) смотрит, чтобы глазами обнаружить чашку и зафиксировать ее, чтобы зарегистрировать ее форму, размер, расстояние до объекта, возможно, то, насколько чашка полна или не слишком ли горячая, чтобы ее можно было взять. Визуальная информация потом (2) передается от сетчатки в затылочные доли, а затем через теменные и вентральные области в лобную долю, где формулируются команды «дотянуться» и «схватить».

(3) Далее эти команды поступают в основные нейронные области двигательного контроля, расположенные в верхней части головы (первичная моторная кора, дополнительная моторная область и премоторная область) и отвечающие за контроль движений. Моторные команды поступают из моторных зон и (4) по позвоночному столбу направляются к рукам и кистям, которые и осуществляют действие. Возможно, человек захочет схватить только ручку, полностью обхватить чашку рукой или выполнить осторожное движение, потому что чашка может быть слишком горячей для поднятия. (5) Рецепторы в руке и пальцах улавливают сенсорную информацию, такую как температура, вес и давление, что служит сигналом обратной связи, который (6) возвращается по руке и спинному мозгу к моторной коре и лобной доле, где подтверждается, что чашка теперь взята.

Другие области мозга, такие как (7) базальные ганглии и мозжечок, модулируют управление движением и вносят необходимые коррективы, при поднятии чашки к губам или при опускании ее на новое место. Базальные ганглии – это группа ядер, расположенных глубоко в переднем мозге, которые обеспечивают координацию волевых движений конечностей и тела. Мозжечок, также известный как задний мозг, расположен на затылке и участвует в двигательной координации и синхронизации движений. На последнем этапе (8) человек готовится к следующему движению, определяя, было ли действие выполнено адекватным образом.



**Рисунок 1.7 Основные этапы зрительно-моторного контроля.**

Из книги «Введение в мозг и поведение» Брайана Колба и Иэна К. Ушоу. © 2001 Worth Publishers. Использовано с разрешения.

Происходит ли зрительное осознание сразу после поступления информации на сетчатку глаза, или же оно возникает сначала в затылочной области, или в дорсальных или вентральных путях, или позже в лобной коре? На основе исследований поражения животных, у которых хирургическим путем были удалены участки мозга, а также исследований травм мозга у людей (Tong, 2003) были предложены три модели зрительного осознания.

**Иерархические модели визуального осознания** предполагают, что визуальное осознание происходит только в том случае, когда визуальная информация достигает областей более высокого уровня коры головного мозга (Crick & Koch, 1995). **Интерактивные модели зрительного осознания** предполагают, что зрительное осознание происходит в V1, то есть на самом раннем этапе зрительного пути (Buller, 2001; Pollen, 1999).

**Альтернативные модели** предполагают, что зрительное осознание может быть гибким и зависеть от ситуации, а не является жестко закрепленным (Tononi & Edelman, 1998). Исследования поражения зоны V1, а также теменной области показывают, что нарушение теменной или темпоральной областей значи-

тельно снижает зрительное осознание. Данные также показывают, что зоны V1 самой по себе недостаточно для формирования зрительного осознания. Однако зрительное осознание может происходить в V1, если входные сигналы поступают туда из более высоких центров (Engel & Singer, 2001; Tong, 2003).

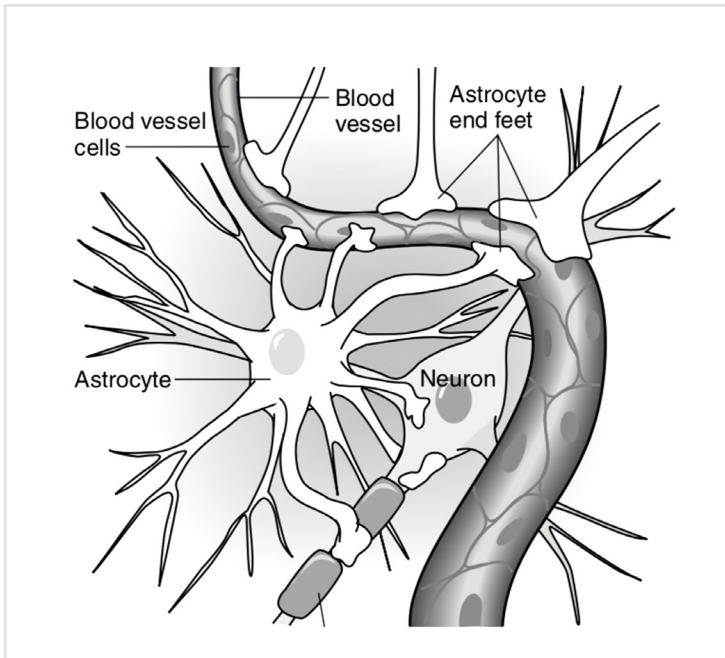
## **ИЗМЕНЕНИЯ В МОЗГЕ**

Мозг человека состоит из двух типов клеток, называемых нейронами и глиями, что показано на рисунке 1.9. При рождении у нас больше нейронов, чем в любое другое время нашей жизни, по оценкам, их количество исчисляется миллиардами (Kolb & Whishaw, 2004). Нейрон имеет клеточное тело, дендриты, главный аксон, покрытый миелиновой оболочкой, и терминальные контакты, которые соединяются с другими нейронами. Нейроны отвечают за проведение нервных импульсов по нервной системе и за связь с другими нейронами через синаптические соединения. Нейроны получают информацию от сенсорных рецепторов (зрение, слух, осязание, обоняние, вкус) и передают ее другим нейронам, передающим информацию в мышцы для выполнения движений. Нейроны общаются друг с другом посредством нейротрансмиттеров и передачи электрических сигналов или потенциалов действия. Поразительно, как много входных сигналов может получать один нейрон: по разным оценкам, их количество может достигать 1000 и более.

Они, в свою очередь, расходятся и воздействуют на другие нейроны, поэтому синаптическое влияние может распространяться в некоторых случаях на миллионы нейронов (Fields & Stevens-Graham, 2002; Kalat, 2004; Kandel, Schwartz, & Jessell, 2000). Существует множество типов нейронов, и каждый из них специализируется на оптимизации передачи информации. Мозг взрослого человека способен передавать информацию бесконечным числом способов. Действительно, по оценкам, в мозге насчитывается более 1 триллиона нервных клеток, и каждая из них может устанавливать до 10000 связей.

Нейроны и глия различаются по способу передачи информации. Нейроны используют электрические сигналы, а глия – химические сообщения, которые, как установили исследователи, играют ключевую роль в координации деятельности нервных клеток в разных частях мозга при одновременном взаимодействии.

Новая способность, если она будет подтверждена в ходе исследований, подарит надежду людям, страдающим от таких заболеваний, как болезнь Паркинсона, Хантингтона и Альцгеймера. Кроме того, она важна для спортсменов, поскольку позволяет понять, что тренировки приводят к расширению возможностей как тела, так и мозга, причем при определенных условиях в мозге происходят более необратимые изменения. Исследования показывают, что два процесса, называемые синаптогенез и нейрогенез, стимулируются, т.е. протекают активнее в обогащенной среде, обеспечивающей физическую активность и возможность принятия решений.



**Рисунок 1.9 Нейроны и астроцит, тип глиальной клетки.**

*Из книги «Введение в мозг и поведение» Брайана Колба и Иэна К. Уишоу. © 2001 Worth Publishers. Использовано с разрешения.*

Нейроны постоянно изменяются в процессе созревания и накопления опыта. Если контекст развития нормальный, то устанавливается все больше и больше нейронных связей, в то время как другие отмирают вследствие отсутствия использования или недостаточной стимуляции. Этот процесс называется нейронной пластичностью и представляет собой способность нейронов к изменению в ответ на опыт и другие воздействия. Нейрофизические и нейрохимические изменения повышают способность мозга компенсировать и адаптироваться к изменениям окружающей среды и травмам. В следующем разделе объясняются процессы, участвующие в этом контексте, – синаптогенез и нейрогенез.

## **СИНАПТОГЕНЕЗ**

Мозг человека с самого рождения постоянно претерпевает изменения благодаря процессу, называемому синаптогенезом. Наше понимание синаптогенеза восходит к Хеббу (1949), установившему, что когда одна клетка неоднократно стимулирует другую, в одной или обеих клетках происходят изменения, характеризующиеся ростом числа дендритов, увеличением числа синаптических связей и состоянием, называемым арборизацией. Нейрон, получивший многократную стимуляцию, имеет больше синаптических связей или арборизацию, более длинный аксон и больше синаптических почек, в то время как нейроны, не испытывавшие такой же степени стимуляции, меньше и не имеют более длинного аксона и дендритов. Продолжительная стимуляция между нейронами заставляет нейротрансмиттеры становиться более эффективными. Структурные свойства синапсов показывают, что они сначала претерпевают быстрые изменения, а затем во взрослом возрасте стабилизируются.

## **НЕЙРОГЕНЕЗ**

Мозг не только способен изменяться посредством синаптогенеза, но, согласно последним данным, он также обладает способностью производить на свет новые нейроны в течение всей жизни. Ранее считалось, что человеческий мозг не способен самовосстанавливаться за счет образования новых нейронов и что критические стволовые клетки, лежащие в основе этого процесса, не присутствуют в мозге так же, как в мышцах, коже и крови. Если вы порежетесь или сломаете кость, ваше тело обладает удивительной способностью к самовосстановлению, но считалось, что такой способности нет у мозга. Важно отметить, что до сих пор существуют значительные разногласия по поводу того, происходит ли нейрогенез у человека, хотя он широко признан у животных и птиц (Kalat, 2004).

После выводов Эрикссона и его коллег исследователи задались целью ответить на ряд новых вопросов. Например, где в мозге образуются новые нейроны? Являются ли новые нейроны функциональными, то есть выполняют ли они ту работу, которую должны выполнять? Существуют ли особые условия, способствующие рождению новых, функциональных нейронов? Какие условия увеличивают производство новых нейронов? И приводит ли образование новых нейронов к улучшению двигательного поведения?

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЙРОГЕНЕЗ И СИНАПТОГЕНЕЗ**

Мозг функционирует только тогда, когда он может учиться новому и запоминать то, что способствует определенному поведению как в настоящем, так и в будущем. Исследования показали, что новые нейроны действительно функциональны (Carlen et al., 2002; van Praag et al., 2002), но степень функциональности зависит от многих факторов. В длинный список возможных факторов влияния входят гормоны, нейротрансмиттеры, факторы роста, транскрипционные факторы, старение, питание, физические упражнения, обогащение окружающей среды, стресс, выбор и мотивация (Brown et al., 2003; Kemperman, 2002).

Новейшие данные свидетельствуют о том, что физическая активность является одним из основных способов улучшения работы мозга, а влияние физической активности на нейрогенез и синаптогенез гораздо сильнее, чем считалось ранее (Dragan-ski et al, 2004; Fabel et al., 2003; Gould, Beylin, Tanapat, Reeves, & Shors, 1999; Gould & Gross, 2002; Gross, 2000; Mirescu, Peters, & Gould, 2004; Sanes & Donahue, 2000; van Praag, Kemperman, & Gage, 1999, 2000). Если физическая активность развивается в обогащенной среде, предполагающей широкие физические нагрузки и обучение принятию решений, то результаты становятся еще более значительными.

В связи с необходимостью измерения изменений в новых нейронах от рождения до взрослого возраста, для исследования влияния различных факторов на нейрогенез используют животных с короткой продолжительностью жизни,

таких как мыши и крысы. Ван Праг и др. (1999) попытались разделить влияние (а) обогащенной среды обучения, в которой использовались игрушки, чтобы клетка была умственно сложной, (б) обогащенной социальной среды, в которой возможно взаимодействие с другими мышами, и (в) обогащенной среды физической активности, в которой беговое колесо позволяло выполнять интенсивные физические нагрузки.

Они обнаружили, что в краткосрочной перспективе у мышей, которые бегали на колесе ежедневно, количество новых нейронов оказалось значительно больше по сравнению с другими группами, но их число уменьшилось, как только колесо убрали. Хотя бег стимулировал производство новых нейронов, в долгосрочной перспективе поддержание этих нейронов не превышало таковое в других условиях. Последующее исследование Брауна и др. (2003) с использованием тех же условий жизни показало, что добровольные физические упражнения, способствующие принятию решений, в сочетании с обогащенной окружающей средой дают наибольший постоянный прирост как в синаптогенезе, так и в нейрогенезе. Хотя эти исследования не проводились на людях, имеются доказательства того, что физическая активность в когнитивно стимулирующей среде улучшает работу мозга, совершенствуя память и навыки мышления.

Также появляются исследования, свидетельствующие о нейронных изменениях в результате моторного обучения. Драгански и др. (2004) использовали фМРТ, чтобы определить, происходят ли изменения в мозге людей, научившихся жонглировать в течение 3 месяцев. Испытуемые были разделены на две группы (жонглеры и нежонглеры), и их мозг сканировали три раза: до обучения жонглированию, когда они научились жонглировать в течение 60 с, и после 3 месяцев без жонглирования. Сканы магнитного резонанса высокого разрешения делали с интервалом в три раза и определяли процентное изменение серого вещества. В начале исследования не было выявлено существенных различий между жонглерами и нежонглерами, но во время второго сканирования, которое проводилось в конце 3 месяцев, значительное увеличение серого вещества было обнаружено в затылочной коре и зрительных областях у жонглеров. Кроме того, изменения в сером веществе сохранялись у тех, кто учился жонглировать в течение длительного времени, в то время как у нежонглеров изменений в сером веществе не наблюдалось в течение всего периода исследования.

## **КОНТРОЛЬ ВЗГЛЯДА В ДЕЙСТВИИ**

Спортивные тренеры всегда знали, что тренировки изменяют тела спортсменов: мышцы становятся сильнее, кровь получает больше кислорода, появляется больше энергии, технические навыки становятся более эффективными, и с меньшими усилиями можно сделать больше. Новые знания о природе мозга

и особенно о синаптогенезе и нейрогенезе, по заявлениям Викерс, открывают четыре аспекта, имеющих важное значение для преподавателей и тренеров по спорту:

- Тренировочная среда, обогащенная физически и умственно, стимулирует развитие мозга в положительном и продуктивном направлении.
- Спортсмены всех возрастов должны быть физически вовлечены в выполнение психологически стимулирующих упражнений.
- Упражнения должны иметь смысл и выполняться в условиях, требующих высокого уровня когнитивных усилий и принятия решений.
- Добровольные упражнения, в которых поощряется принятие решений, дают более значительные долгосрочные результаты в обучении, чем принудительные упражнения.

В качестве заключительного комментария предлагаем читателю приложить некоторые интеллектуальные усилия и задаться одним простым вопросом: *«Как можно было бы использовать изложенную информацию для достижения лучших результатов тренировки?»*

Каким образом применять репрезентованную информацию при отсутствии А) эвристической модели Б) системы ориентирования В) логики историзмов Г) прототипов и персонажей, которые бы продемонстрировали применение техники «спокойного глаза» и так далее?

Данный фрагмент доклада представляет собой потенциальный интерес для учёного-нейрофизиолога, но не для практика, которому в достаточно сжатые сроки придётся что-то сделать, чтобы побудить свой разум к эффективной тренировке. Теория изучения нейронов и зеркальных нейронов, отметим, как была теорией, начиная с 80-х годов, таковой и продолжает оставаться и по нынешний день. Что самое любопытное, она позволяет объяснить некоторые результаты дрессировки животных, но не воспитания и подготовки людей. Основная причина, по которой авторы не рассматривают данную теорию в качестве валидной заключается в том, что человек не думает за счёт или посредством деятельности мозга. Иными словами, «мозг» не имеет отношения к мыслительной деятельности. Простой эксперимент с походом в ближайшее место окончательной регистрации граждан (он же – морг) показывает, что всякий труп, хотя и имеет мозг (а в нём – мириады нейронов), по какой-то причине думать не способен.

А потому, при всём уважении к коллегам и их труду, дальнейшие доклады (см. приложения 2,3) не будут содержать информацию, относящуюся к мозго-нейронной тематике, но позволят осветить результаты концептуальных наработок и техник «спокойного взгляда», которые напрямую соотносятся с тренировкой и приобретением навыков.



# 02

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### ДЖОАН ВИКЕРС.

КАТЕГОРИИ ЗАДАЧИ

КАТЕГОРИИ КОНТРОЛЯ ВЗГЛЯДА

### Синописис

В данном приложении, представляющем собой доклад по материалам исследований профессора Джоан Вickers, автора концепции «тихого глаза», представлена схема управления взглядом, составленная на основе современных исследований взгляда в спорте. Нынешние исследования показывают, что каждый вид спорта не только отличается уникальными характеристиками взгляда и внимания, но и управление взглядом и вниманием осуществляются различными способами при выполнении *трех основных категорий задач*: задачи прицеливания, задачи интерактивного выбора времени и тактических задачи. В рамках каждой категории на воспринимаемый итог влияет количество перцептивно-моторных рабочих пространств, которые контролирует взгляд; количество и тип мест и объектов, существующих в каждом зрительно-моторном рабочем пространстве; центр внимания в каждом зрительно-моторном рабочем пространстве, обеспечивающий более высокий уровень производительности; и связь взгляда и действия, или то, как взгляд и центр внимания оптимально распределены по времени, что позволяет достичь высокого уровня двигательной активности. Данная схема, по заявлению Дж. Вickers, предлагает более простой способ понимания того, как взгляд и внимание взаимодействуют в спорте, по сравнению с рассмотрением каждой задачи в отдельности с точки зрения требований к взгляду и вниманию, необходимых для выполнения на самом высоком уровне.

Приложение представляет собой компиляцию теоретических данных, а также вопросов об управлении вниманием, взаимосвязи внимания и трёх категорий контроля взгляда, характерных для целеуказания, интерактивного тайминга (задачи на перехват времени) и тактических задач. **Практическая реализации вопросов, выдвинутых Дж. Вickers перед научным сообществом на осмысление, представлена в текущей монографии в главе 28 «О феноменах разума, связанных с восприятием человека и его представлениями».** Также при критическом анализе явлений, связанных с разрешением спортивных задач, рекомендуем обратить внимание на главу 33 «Принципы тренировки»

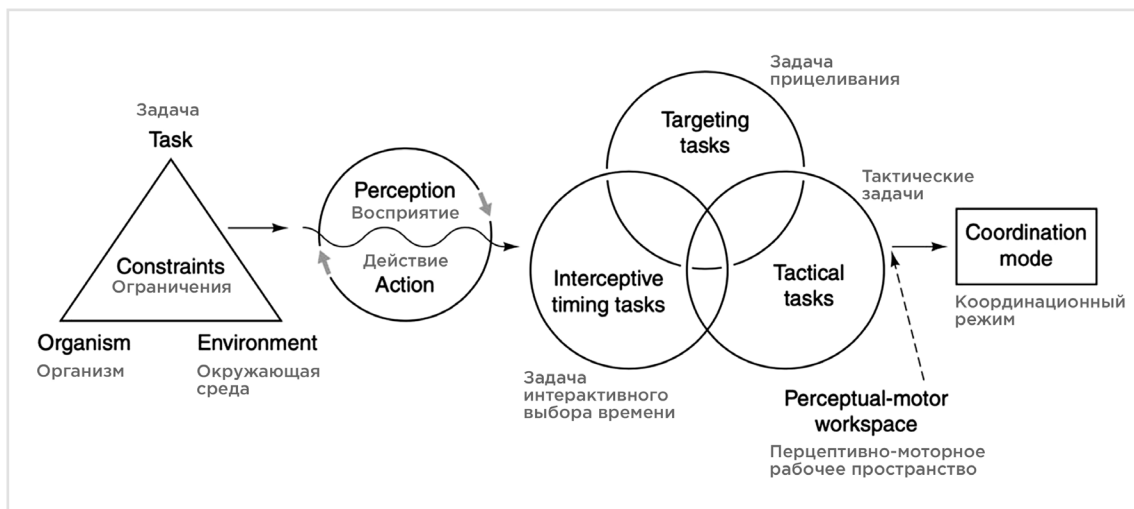
### ТРИ КАТЕГОРИИ КОНТРОЛЯ ВЗГЛЯДА

В процессе обучения спорту мы учимся не только движениям, но и тому, как ориентироваться и управлять своим взглядом и вниманием во время выступления. Текущие исследования взгляда в спорте показывают, что при достижении высокого уровня мастерства взгляд не только устремляется на наиболее важные места и объекты в пространстве исполнения, но и синхронизируется таким образом, что критические сигналы, лежащие в основе оптимального исполнения, принимаются и учитываются в нужное время.

На рисунке 2.1 показана схема управления взглядом, описывающая процесс контроля взгляда по трем основным категориям моторных задач (т.е. прицелива-

ние, интерактивный тайминг, тактика). Впервые мы их представили во введении в рамках знакомства с моделью моторной координации с учетом ограничений, предложенной Ньюэллом (1986), Ньюэллом и Макдональдом (1994) и Уильямсом, Джанеллом и Дэвидсом (2004). На рисунке 2.1 три категории изображены в виде трех перекрывающихся кругов. Такое расположение показывает, что все три типа контроля взгляда часто встречаются в одном виде спорта, хотя так бывает не всегда. Кроме того, указана основная цель взгляда в каждой из трех категорий; подкатегории, свойственные каждой категории задач; количество зрительно-моторных рабочих пространств, часто встречаемые точки (фокусы) внимания; также ряд примеров, подробнее представленных в последующих главах. По возможности, приводятся примеры исследований для каждой подкатегории. В некоторых из перечисленных исследований «спокойный глаз» уже нашел подтверждение в литературе, в то время как в других этого ещё не произошло. Также следует отметить, что в некоторых случаях исследование еще не опубликовано, собраны только экспериментальные данные. По мере увеличения количества исследований взгляда в каждой подкатегории, скорее всего, в системе управления взглядом возникнут изменения.

Далее каждая категория и подкатегория контроля взгляда рассматривается с точки зрения *роли взгляда в задаче*, количества используемых зрительно-моторных рабочих пространств, фокуса внимания и цикла «восприятие-действие».



## РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЗГЛЯДА В ЗАДАЧАХ ПРИЦЕЛИВАНИЯ

В задачах определения цели функция системы взгляда и внимания заключается в определении местоположения цели в пространстве и управлении наведением объекта на целевую область. В рамках задач прицеливания выделяют три подкатегории задач: управление взглядом на неподвижные цели, на абстрактные цели и на движущиеся цели. Обычно в таких задачах объект приводится

в движение руками или ногами в сторону от тела при прицельном движении к цели. Точность и последовательность выполнения – вот конечные цели. Примерами могут быть броски баскетбольного мяча, игра в гольф, метание дротиков, стрельба из винтовки и метание в цель. Хотя моторное поведение в каждом случае заметно отличается, перед системой взгляда и внимания возникает одна и та же проблема: сфокусироваться на наиболее важной части цели и распределить время получения информации таким образом, чтобы обеспечить оптимальное взаимодействие между взглядом и движениями прицеливания, что в итоге приведет к успешному выполнению задачи.

**Управление взглядом на неподвижные мишени.** Мишень для взгляда и прицеливания фиксирована в пространстве, и ее расположение стабильно и предсказуемо по своей природе (например, баскетбольное кольцо, мишень для винтовки). Точность зависит от фиксации конкретного места на цели перед выполнением действия прицеливания. Для успешной работы требуется высокий уровень концентрации внимания. Исследования, лежащие в основе этой подкатегории, представлены в главе 5.

**Контроль взгляда на абстрактным мишени.** Мишени для взгляда и прицеливания фиксированы в пространстве, но часто они многочисленны и абстрактны по своей природе (например, игра в гольф на наклонном поле, бильярд). Для точного выполнения действий необходимо интерпретировать визуальное рабочее пространство, выявлять сложные закономерности и определять оптимальную последовательность взгляда на критические места и объекты перед прицеливанием. Исследования, лежащие в основе данной подкатегории, представлены в главе 6.

**Контроль взгляда на цель в движении.** Мишень для взгляда и прицеливания находится в движении, по направлению к ней бросается мяч или другой предмет, который ловится или иным образом контролируется получателем или другим игроком (например, бросок в футболе, пас в футболе). Предвидение движения цели является критически важным, наряду с фокусировкой. На сегодняшний день исследование контроля взгляда в этой категории не завершено, хотя пробные исследования проводились.

## **КОНТРОЛЬ ВЗГЛЯДА В ЗАДАЧАХ НА «ПЕРЕХВАТ ВРЕМЕНИ»**

*В интерактивных задачах на определение времени* объект движется к исполнителю, а система взгляда и внимания используется для считывания объекта в момент его передачи, отслеживания его приближения, а затем управления по мере его получения.

Интерактивные задачи на определение времени характеризуются тремя общими последовательными фазами: распознавание объекта, отслеживание объекта и управление объектом. На этапе распознавания объекта фиксация и слежение за объектом используются для изучения движений *объекта* и че-

ловека, приводящего объект в движение (напр., мяч), когда тот подает, бросает, пинает, стреляет или иным образом направляет объект к получателю.

Во время фазы отслеживания объекта взгляд с плавным слежением используется для поддержания изображения объекта на фовеоле, чтобы определить, вращается ли он, ускоряется или снижается в скорости, меняет направление или подвергается воздействию ветра, солнца или множества других возможных факторов. На этапе контроля объект ловят рукой, пинают к товарищу по команде, отбивают, как в бейсболе или крикете, пасуют товарищу, как в волейболе, и так далее. Многие задачи на интерактивное определение времени в спорте требуют, чтобы объект во время контакта был направлен на вторичную цель. В задачах на перехват существует две подкатегории контроля взгляда, и они зависят от того, является ли перемещение объекта предсказуемым или непредсказуемым. Контроль взгляда во время предсказуемого движения объекта осуществляется, когда полет объекта относительно постоянен.

Контроль взгляда во время непредсказуемого движения объекта часто используется, когда объект вращается, скользит, изгибается или движется эррационально. При предсказуемом полете объекта обычно достаточно раннего слежения за объектом для достижения точности. Однако, если полет объекта непредсказуем, раннее отслеживание, а также саккадические движения и позднее отслеживание объекта также имеют решающее значение. Соответствующие исследования представлены в главе 7.

## **КОНТРОЛЬ ВЗГЛЯДА В ТАКТИЧЕСКИХ ЗАДАЧАХ**

Решение тактических задач, согласно Векерс, часто сочетает в себе модели поведения взгляда, характерные для задач прицеливания и перехвата времени, а также третью категорию контроля взгляда: чтение сложных моделей движущихся объектов (например, игроков, мячей, шайб). Подумайте о чтении игры нападения или защиты в командных видах спорта, таких как баскетбол или бейсбол, или о попытке определить открытую часть сетки, где вы хотите выполнить бросок в хоккее на траве, или о чтении гоночной трассы, как в лыжном спорте, каякинге или альпинизме. В каждом из этих случаев двигательные действия значительно отличаются, но проблема взгляда всегда одна и та же: обнаружить наиболее важные сигналы в среде, полной движущихся объектов, и принять наилучшее решение, часто в условиях жёсткого дефицита времени. Исполнитель должен осознать значимые связи между местами и объектами, которые нередко возникают и повторяются на высоких скоростях. Повторимся, что физические движения при выполнении тактических задач сильно отличаются, но проблема взгляда схожа во многих тактических контекстах. Распознавание образов и тактическое осознание важны не только для таких видов спорта, как баскетбол, волейбол, хоккей и футбол, но и для конькобежного спорта, лыжных гонок и других аналогичных видов деятельности.

Представлены две подкатегории: контроль взгляда в процессе движения

и контроль взгляда во время атаки и защиты, а также во время новых игр в спорте. В настоящее время в категории тактических задач исследований взгляда проведено меньше всего. С увеличением числа исследований эта категория, вероятно, претерпит наибольшие изменения. Соответствующие результаты представлены в главе 8.

#### **ЧЕТЫРЕ ФАКТОРА, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНТРОЛЬ ВЗГЛЯДА**

В каждой из категорий, показанных на рисунке 2.1, на контроль взгляда влияют четыре основных фактора: количество зрительно-моторных рабочих пространств, контролируемых взглядом; количество и тип мест и объектов, существующих в перцептивно-моторном рабочем пространстве; расположение критических сигналов и фокуса внимания; сопряжение взгляда с действием, или оптимальная синхронизация взгляда, фокуса внимания и конкретных фаз моторного поведения.

#### **КОЛИЧЕСТВО ЗРИТЕЛЬНО-МОТОРНЫХ РАБОЧИХ ПРОСТРАНСТВ, КОНТРОЛИРУЕМЫХ ВЗГЛЯДОМ**

Первым фактором, влияющим на контроль взгляда, является количество зрительно-моторных рабочих пространств, где необходимо контролировать взгляд и внимание. Зрительно-моторное рабочее пространство — это пространственная среда, в которой есть объекты и места, на них направлены взгляд и внимание исполнителя и где реализуются конкретные двигательные действия. При записи взгляда спортсменов в реальных условиях становится очевидным, что они не всегда смотрят прямо вперед и направляют свой взгляд только на одно визомоторное рабочее пространство, как это часто бывает в исследованиях зрительного поиска; напротив, они направляют свой взгляд на множество визуальных полей, существующих вокруг в зависимости от задачи. Как правило, количество зрительно-моторных рабочих пространств увеличивается от задач прицеливания к задачам на перехват времени и тактическим задачам. В задачах на прицеливание с одной фиксированной точкой (например, метание дротиков или баскетбол) существует одно визомоторное рабочее пространство (доска или корзина). В гольфе или бильярде часто имеется два или более визомоторных рабочих пространств, а в интерактивных задачах на определение времени количество зрительно-моторных рабочих пространств меняется последовательно и диктуется скоростью объекта, размером области, по которой перемещается объект, и относительным положением спортсмена. Тактические задачи характеризуются самым большим количеством зрительно-моторных рабочих пространств, а взгляд удерживается как на больших, так и на малых пространствах.

Например, в хоккее спортсмен должен определить движение шайбы, которая может лететь высоко или низко, слева или справа, спереди или сзади спортсме-

на, а также двигаться быстро, медленно или хаотично (Martell & Vickers, 2004). По мере увеличения количества зрительно-моторных рабочих пространств требуется принимать решения о том, как управлять взглядом и вниманием, учитывая общую цель. Следует принять решение о том, какие поля зрительно-моторного рабочего пространства наиболее важные и в каком порядке собирать информацию перед выполнением.

## **ЧИСЛО ОБЪЕКТОВ И МЕСТ В РАБОЧЕМ ПРОСТРАНСТВЕ ЗРИТЕЛЬНО-МОТОРНОЙ СИСТЕМЫ**

Второй фактор, влияющий на контроль взгляда, — это количество мест и объектов, просматриваемых при выполнении задания. Так, объекты отличаются от мест (Treisman, 1986a) тем, что они обычно находятся в движении, в то время как места являются пространственными и топографическими по своей природе и не могут перемещаться. К объектам в спорте относятся мячи, шайбы, шаттлы, люди (соперники, товарищи по команде, официальные лица, тренеры, судьи, зрители и все остальные лица), ракетки и мобильное оборудование. Объекты варьируются по сложности от одной цели в пространстве, которую относительно легко обнаружить и воспринять с помощью системы внимания и взгляда (например, неподвижное баскетбольное кольцо), до нескольких целей, представляющих дополнительную сложность для системы внимания, взгляда и моторики (например, абстрактные цели), до целых игровых полей, как в тактических задачах.

Управление взглядом в отношении объектов и мест в пространстве зрительной деятельности является важным в системе управления взглядом. Но существуют ли доказательства того, что спортсмены фиксируют или отслеживают определенные объекты и места во время выступления? Возможно, они центрируют взгляд и смотрят в пустое пространство, где движение игроков воспринимается более глобально, как предположили Тененбаум (2003) и Уильямс, Дэвидс и Уильямс (1999). Эти авторы высказали гипотезу о том, что спортсмены используют центральную точку фиксации или зрительный стержень для отслеживания событий с помощью внешней, а не фокальной системы.

Количество фиксаций или взглядов, отслеживающих преследование, определялось в рамках отдельных задач на прицеливание, интерактивных задач на определение времени и тактических задач. В таблице 4.1 показан процент фиксаций или отслеживания взгляда на объектах, местах или открытых пространствах в исследованиях по баскетбольному свободному броску (Vickers, 1996a), удару для гольфа (Vickers, 1992), передаче и приему волейбольной подачи (Vickers & Adolphe, 1997) и хоккейной тактике (Martell & Vickers, 2004). К объектам относились мячи, шайба, клюшка для гольфа, игроки нападения и защиты, а к местам — обруч, щит, пол, зеленая зона, лунка и зона сеттера. Пространства классифицировались как негативные или позитивные и были

адаптированы на основе определений, принятых Бардом и его коллегами (1980) и Уильямсом и его коллегами (1999). Положительным пространством считалось то, где собиралась информация, имеющая отношение к задаче, в то время как отрицательное пространство находилось за пределами игрового поля и не имело отношения к целям задачи.

В таблице 4.1 отражено следующее:

- Объекты и места фиксировались или отслеживались чаще, чем пространства.
- Высококвалифицированные и низкоквалифицированные спортсмены различались по доле взгляда, направленного на объекты, места и пространства, но эти различия часто не были значительными.
- На процентное соотношение взгляда больше всего влияла категория выполняемого задания. В целевых заданиях, таких как штрафной бросок в баскетболе, больше фиксаций внимания было направлено на неподвижное место (кольцо, щит), и меньше – на объекты (мяч) или открытое пространство. При выполнении удара в гольфе большее количество фиксаций было направлено на объекты (мяч, клюшка), затем на фиксированные места (лунка, брейк-пойнт на зеленой лунке); они меньше всего были направлены на открытые пространства.
- В интерактивной задаче на синхронизацию в волейболе большее количество фиксаций или слежения направлялось на движущийся объект (мяч) и меньшее – на открытые пространства, в то время как в тактическом хоккее около двух третей фиксаций и слежения приходилось на объекты (шайба, игроки нападения) и одна треть – на открытые пространства, расположенные между игроками соперника (положительное пространство) или ниже по льду во время быстрого бега (отрицательное пространство).

В таблице 4.2 показан процент фиксаций, отслеживания преследования и саккад в каждом из исследований, приведенных в таблице 4.1. Напомним, что информация может обрабатываться во время фиксаций и слежения, но во время саккад информация подавляется, поскольку взгляд быстро перемещается от одного места, объекта или пространства к другому.

- В целевом задании по баскетболу фиксации использовались чаще и были направлены на обруч и щит.
- В игре в гольф процент фиксаций и саккад распределен более равномерно.
- В интерактивной задаче на определение времени в волейболе фиксации внимания направлялись на подачу и мяч, а затем переходили в слежение за мячом. Для восстановления слежения использовались саккады.
- В тактических задачах фиксация и отслеживание взгляда доминировали, затем следовали саккады и фиксации на положительных и отрицательных пространствах.



С точки зрения относительного процента фиксации, саккад и отслеживания движения, характер задания, по-видимому, играет решающую роль в определении использования различных типов взгляда. Таким образом, эти результаты верифицируют модель, основанную на ограничениях, а также три категории контроля взгляда, представленные в таблице 4.1.

| Категория                     | Элитные спортсмены |                 |              | Спортсмены, приближенные к элите |                 |              |
|-------------------------------|--------------------|-----------------|--------------|----------------------------------|-----------------|--------------|
|                               | % Объекты          | Места (локации) | Пространства | % Объекты                        | Места (локации) | Пространства |
| Задачи на прицеливание        |                    |                 |              |                                  |                 |              |
| Свободный бросок              | 11                 | 89              | 0            | 11                               | 89              | 0            |
| Удар в гольфе                 | 71                 | 29              | 0            | 61                               | 39              | 0            |
| Задачи на восприятие времени  |                    |                 |              |                                  |                 |              |
| Подача в волейболе            | 87                 | 0               | 13           | 85                               | 0               | 15           |
| Тактические задачи            |                    |                 |              |                                  |                 |              |
| Защита ворот (хоккей на льду) | 69                 | 0               | 31           | 67                               | 0               | 33           |

**Таблица 4.1** Процент фиксации и отслеживания местоположения, объектов и пространства в задачах на прицеливание, интероцептивное определение времени и тактических задачах

*Исследования проводились Vickers (1996a); Vickers (1992); Vickers & Adolphe (1997); Martell & Vickers (2004).*

## ЦЕНТРЫ ВНИМАНИЯ В ЗРИТЕЛЬНЫХ ПОЛЯХ

Третий фактор, влияющий на управление взглядом, — это центр внимания. В каждом зрительном поле существует один или несколько центров внимания. Наиболее оптимальные спортивные результаты определяются не только способностью временно управлять взглядом в разных зрительных полях, но и способностью определять, что является наиболее важным в пределах каждого зрительно-моторного рабочего пространства. Процессы «снизу вверх» и «сверху вниз» определяют центр внимания. При восходящем процессе важные аспекты объекта или места всплывают и приковывают взгляд и внимание исполнителя. При нисходящей обработке спортсмен использует предыдущие

прогнозы и планы, задающие восприятие окружающей среды. У элитных спортсменов задействованы обе способности, в то время как новички могут в большей степени управляться восходящими или нисходящими процессами (Treisman, 1986a; Williams et al., 1999; Starkes & Ericsson, 2003). Спокойный взгляд является примером точечного внимания в ряде задач.

|                                     | Элитные спортсмены |                 |              | Спортсмены, приближенные к элите |                 |              |
|-------------------------------------|--------------------|-----------------|--------------|----------------------------------|-----------------|--------------|
| Категория                           | % Объекты          | Места (локации) | Пространства | % Объекты                        | Места (локации) | Пространства |
| <b>Задачи на прицеливание</b>       |                    |                 |              |                                  |                 |              |
| Свободный бросок                    | 89                 | 1               | 11           | 85                               | 1               | 14           |
| Удар в гольфе                       | 47                 | 7               | 46           | 45                               | 8               | 4            |
| <b>Задачи на восприятие времени</b> |                    |                 |              |                                  |                 |              |
| Подача в волейболе                  | 30                 | 46              | 24           | 29                               | 45              | 26           |
| Настольный теннис                   | 30                 | 46              | 24           | 29                               | 45              | 26           |
| <b>Тактические задачи</b>           |                    |                 |              |                                  |                 |              |
| Защита ворот (хоккей на льду)       | 57                 | 43              |              | 57                               | 43              |              |

**Таблица 4.2** Процент фиксации, отслеживания взгляда и саккад, зафиксированных в задачах на прицеливание, на интерактивное определение времени и в тактических задачах

### **ПАРА «ВЗГЛЯД – ДЕЙСТВИЕ»**

Четвертый фактор, определяющий способ управления взглядом, – это синхронизация критического пристального взгляда с фазами движения. Спокойный взгляд является одним из примеров точечного внимания. Исследование показывает, что в каждой категории задач некоторые места расположения взгляда (точечные акценты, спокойный взгляд) важнее других и что способность фокусироваться на нужном объекте или месте в нужное время является фактором как спортивной компетентности, так и результативности.

Подтверждением того, что взгляд должен оптимально сочетаться с двигательным поведением, служит исследование в игре в дартс (Vickers, Rodrigues, & Edworthy, 2000). Опытные игроки попадали в «яблочко» обычной доски для

дартса, до тех пор пока не попадали в него пять раз и пять раз промахивались. Цель заключалась в определении характеристик взгляда, в частности, спокойного взгляда, в ходе попаданий и промахов. Программное обеспечение для визуализации (NIH Image) использовалось при определении местоположения и времени взгляда относительно мишени в трёх фазах броска: выравнивания, сгибания и разгибания руки.

Во время фазы выравнивания игроки направляли дротик в «яблочко», используя заранее разработанную технику, во время фазы сгибания рука сгибалась к телу, таким образом готовясь к броску, а на фазе разгибания рука направляла дротик вперед к доске. Анализ показал, что финальная фиксация, или спокойный взгляд, является наиболее важным взглядом, и что начало этой фиксации происходит задолго до разгибания предплечья. На рисунке 4.2 показаны результаты по итоговым 90 полям, или финальным 1500 мс попаданий и промахов (1 поле = 16,67 мс). Длительность фаз сгибания и разгибания в случаях попаданий и промахов была одинаковой, поэтому их объединили, как показано вертикальными пунктирными линиями. Расположение взгляда относительно центра мишени показано в единицах радиальной ошибки. Радиальная ошибка (RE), равная нулю, означает, что центр курсора взгляда находился в центре «яблочка», а RE, равная 13,5 (линия горизонта), указывает на то, что взгляд сместился за пределы мишени.

Важными являются три результата, приведенные на рисунке 4.2. Во-первых, взгляд фиксировался на центре «яблочка» во время подготовки к броску, а затем постепенно смещался от цели во время фаз сгибания и разгибания как при попаданиях, так и при промахах. Во-вторых, во время фазы разгибания фиксации на мишени не происходило, поэтому критический момент фиксации «спокойного глаза» наступал раньше, во время фаз выравнивания и сгибания. В-третьих, во время промахов окончательная фиксация (или фиксация «спокойного глаза») наступала раньше и была менее продолжительной, чем во время попаданий. Эти результаты показывают, что хотя знание того, куда смотреть и как долго, является необходимым, так же важно знать, когда смотреть на цель. Информация о цели, полученная слишком рано или слишком поздно, не приводит к таким же показателям точности, как оптимально полученная информация, как в случае с метанием дротика было незадолго до разгибания предплечья при прицеливании.

# ОЗ

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### ДЖОАН ВИКЕРС.

#### ОБРАБОТКА ИНФОРМАЦИИ, ВРЕМЯ И ПАРАДИГМА «ВРЕМЕНИ В ДЕЙСТВИИ»

В данном приложении осмысляется феномен зрительного внимания и его связь с контролем взгляда; также более подробно описываются два метода исследования роли зрения и внимания в спорте: парадигмы визуального поиска и видения в действии. При использовании метода визуального поиска движения глаз спортсменов записываются во время просмотра видеозаписей, фотографий, компьютерных симуляций или других симуляционных материалов по их виду спорта. При использовании метода «зрение в действии» взгляд участника регистрируется во время выполнения спортивных упражнений в реальных условиях. Эти концепции, согласно исследованиям профессора Джоан Викерс и её коллег дают важное понимание того, как спортсмены организуют и контролируют свои движения во времени.

## **ВРЕМЯ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ**

Исследование времени обработки информации — одно из старейших направлений в психологии. Сенсорные системы зрения, слуха и осязания широко изучались с 19 века с точки зрения среднего времени, которое требуется для восприятия стимула и совершения простого движения. В таблице 3.1 приведено среднее время реакции на зрительные, слуховые и осязательные стимулы по данным Лэдда и Вудворта (1911). Здесь показаны результаты, полученные восемью различными исследователями, а внизу приведены средние значения для зрительных, слуховых и осязательных стимулов. Среднее время реакции составляет 189,5 мс для зрительного стимула, 146 мс для слухового стимула и 150 мс для сенсорного стимула. После публикации этих результатов появилось бесчисленное количество исследований, подтверждающих, что зрение является самой медленной из сенсорных систем, со средним временем реакции от 180 до 200 мс (в зависимости от условий задачи). Далее следует слуховое время реакции со средними значениями между 140 и 160 мс, а кинестетическое время реакции — самое быстрое, в среднем между 120 и 140 мс, или немного быстрее, чем среднее значение в 150 мс, указанное в таблице 3.1 (разница объясняется совершенствованием сенсорных технологий с момента проведения исследований, перечисленных в таблице).

## **ПАРАДИГМА ДРОБНОГО ВРЕМЕНИ РЕАКЦИИ**

Исторически сложилось так, что количество времени, необходимое для подготовки движения, называется временем реакции, а количество времени, необходимое для фактического выполнения движения, называется временем движения. Однако какое количество времени реакции, приведенное в таблице 3.1, было затрачено в фазе движения — то есть, сколько времени потребовалось на нажатие клавиши, ручку или другое поведение, а не на когнитивную подготовку движения? Большинство психологических исследований времени реакции объединяют время реакции и время движения в рамках фазы времени реакции, поскольку выполняемые задачи обычно простые, где время движения минимально и постоянно у разных участников. Однако, при изучении двигательных навыков в реальном мире, движения часто более сложные, имеют отдельные фазы и увеличивают время движения; поэтому в таких ситуациях важно понять, как определяются время реакции и время движения, чтобы получить общее время реакции.

Время реакции и время движения объясняются с помощью парадигмы дробного времени реакции (Ladd & Woodworth, 1911; Magill, 2004; Posner, 1980; Schmidt & Lee, 2005), схема которой представлена на рисунке 3.1. Показаны четыре временных компонента: (1) сигнал предупреждения о необходимости подготовиться; (2) сигнал к началу движения, или сигнал «вперед»; (3) первый момент наблюдаемого движения; и (4) момент окончания движения. После получения предупреждения наступает период реакции. Этот период складыв-

вается из двух компонентов, называемых премоторным временем и моторным временем. На рисунке 3.1 показано, что эти два периода характеризуются количеством электрической активности, генерируемой мышцами с помощью электромиографии (ЭМГ). В премоторный период движения в мышцах не обнаруживается, а в моторный период мышцы начинают сокращаться. Поскольку часто невозможно обеспечить запись ЭМГ из-за сложности этих измерений, период двигательного времени обычно начинается с первого заметного движения (такого, что можно обнаружить). Сумма времени реакции и движения равна общему времени реакции.

Чтобы лучше понять, как время реакции и время движения взаимодействуют в спортивном навыке, давайте рассмотрим, что произошло со спринтером Линфордом Кристи в финале забега на 100 м на Олимпийских играх 1996 года. Кристи была фаворитом и должна была выиграть забег, но допустила два фальстарта, что привело к дисквалификации. Объяснить ошибки Линфорда можно с помощью парадигмы дробного времени реакции и хорошо известных пределов времени слуховой реакции, что показано в таблице 3.1. Правила спринтерского бега в 1996 году гласили, что бегуны не должны снимать ногу с задней колодки в течение как минимум 100 мс после выстрела. Если нога гонщика отрывается от задней колодки раньше, чем через 100 мс, это означает, что бегун стартовал до выстрела, учитывающий известный порог времени слуховой реакции, установленный более 100 лет назад (как показано в таблице 3.1). Хотя средний порог времени слуховой реакции составляет от 140 до 160 мс, стандарт 100 мс был принят международным сообществом легкоатлетов, поскольку время реакции может быть сокращено с помощью тренировок (Carlton, 1981a, 1981b).

Как только спортсмены расположились на колодках, стартер подавал предупредительный сигнал или сигнал «готов» в виде словесного указания. По этой команде спринтеры занимали позицию и ждали сигнала «старт». Именно в этот период времени реакции Кристи допустила ошибку и слишком рано вырвалась из блоков. Датчик в заднем блоке под ногой Кристи сработал между 80 и 90 мс после звука пистолета, и забег был остановлен. Каждый стартовый блок также оборудован динамиком, чтобы гонщики могли четко слышать команды стартера и звук выстрела. Кристи дважды приняла решение стартовать слишком рано и была дисквалифицирована на самой важной гонке в своей карьере. Впоследствии Кристи и многие другие элитные легкоатлеты доказывали, что они могут адекватно реагировать на слуховой сигнал за время, превышающее разрешенные правилами 100 мс. Но действительно ли возможно, чтобы великолепно тренированный спринтер двигался всем телом в ответ на слуховой сигнал за время меньшее, чем 100 мс? Это маловероятно, и это отражено в недавнем постановлении международного комитета по легкой атлетике, фактически увеличившем количество времени, на которое спортсмены долж-

ны задержать свой выход из колодок, со 100 до 120 мс. Порог в 120 мс теперь означает, что спринтеры должны ждать еще дольше, прежде чем выбежать из колодок.

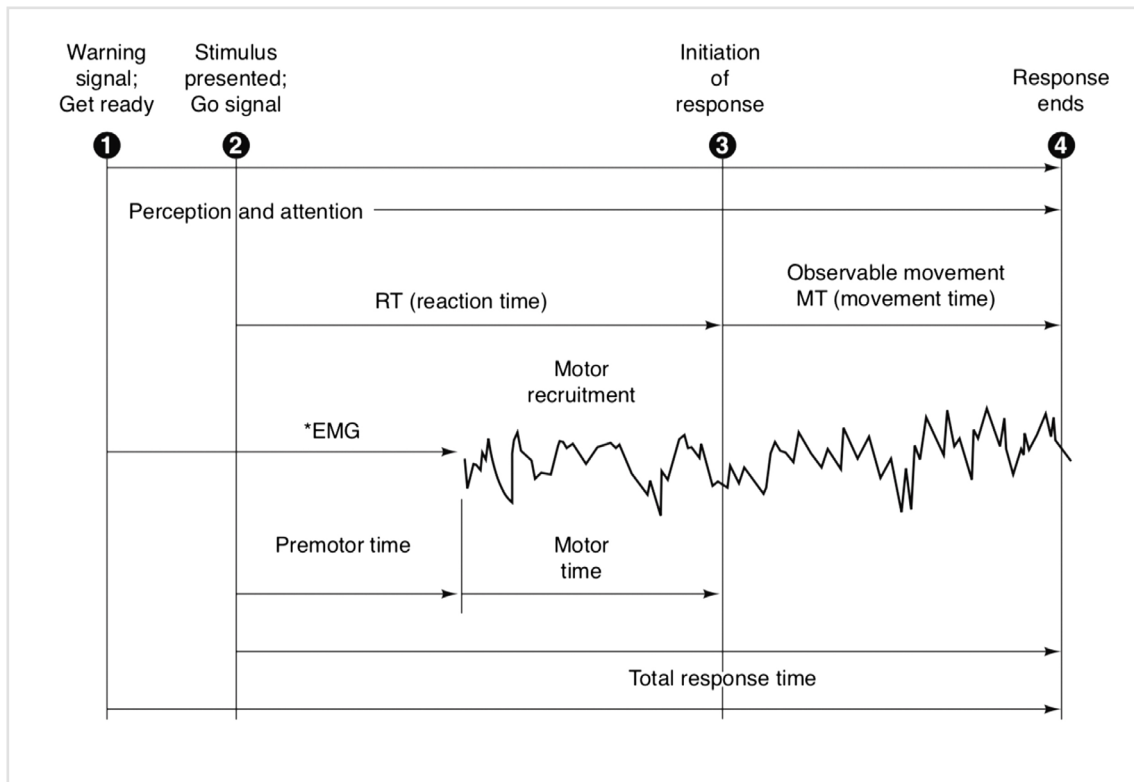


Рисунок 3.1 Парадигма дробного времени реакции показывает временной ход потока информации до и во время движения.

### ЗАКОН ХИКА

Время реакции зависит от многих факторов, а закон, объясняющий, как эти факторы влияют на время обработки информации, — это закон Хика (Hick, 1952).

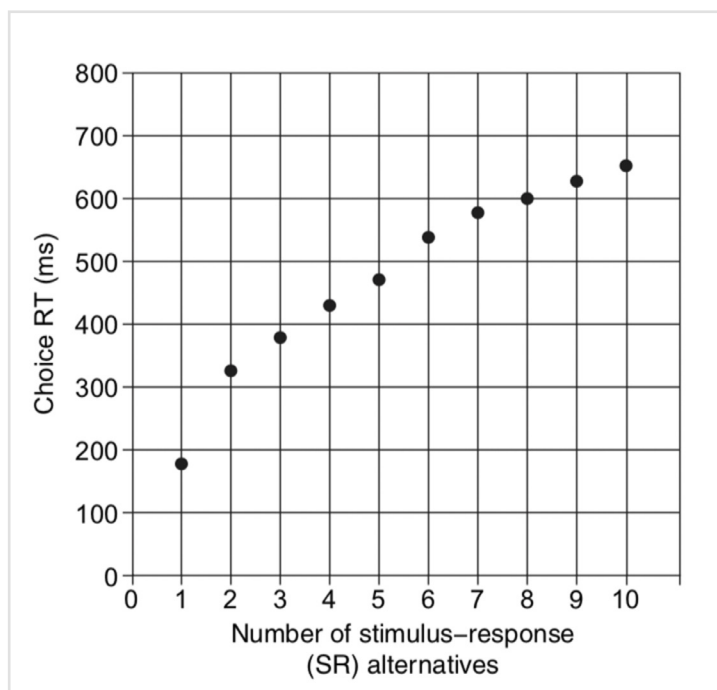
**Закон Хика гласит, что количество времени, необходимое для подготовки ответа, зависит от количества имеющихся альтернатив стимул-реакция (СР).**

«Время реакции выбора линейно связано с  $\log_2$  числа альтернатив стимул-ответ, или количеством информации, которую необходимо обработать, чтобы выбрать ответ» (Schmidt & Lee, 2005, p. 464). Чтобы понять, как закон Хика работает в реальном мире, давайте снова рассмотрим спринтера в колодках на дистанции 100 метров. Предварительно подается несколько стимулов, среди которых звук голоса стартера, выстрел из пистолета, шум гонщиков с каждой стороны, толпа, биение сердца гонщика, ощущение поверхности под ногами, температура и присутствие гонщиков с каждой стороны, и это лишь некоторые из них.

К двигательным реакциям, которые могут сочетаться с одним или несколькими из этих стимулов, относятся занятие позиции, приведение в готовность,

давление на руки, движение через руки, толчок передней ногой, толчок задней ногой, угол наклона головы и так далее. Гипотетически, каждое из этих движений может быть сопряжено с любым стимулом. Легко представить, как голова гонщика может забиться огромным количеством информации, мешающей старту. В целом, время реакции увеличивается, когда необходимо задействовать больше мышечных единиц; когда движения более сложные, продолжительные или задействуют больше конечностей; или когда человек — начинающий спортсмен.

Влияние такого количества альтернатив SR на время зрительной реакции отражено на рисунке 3.2. Закон Хика гласит, что время реакции увеличивается линейно при увеличении количества стимулов и пар ответов. Когда человек находится в сложной обстановке, например, в кабине самолета, где присутствует множество циферблатов и цифровых индикаторов, а руки и ноги выполняют определенные действия, время реакции может достигать гораздо больших значений, а верхний предел составляет около 700 мс. Кроме того, важно подчеркнуть, что с практикой количество альтернатив SR (стимул-реакция) уменьшается, и соответственно уменьшается время реакции.



значений, а верхний предел составляет около 700 мс. Кроме того, важно подчеркнуть, что с практикой количество альтернатив SR (стимул-реакция) уменьшается, и соответственно уменьшается время реакции.

**Рисунок 3.2** Закон Хика, показывающий взаимосвязь между количеством альтернатив SR (стимул-реакция) и временем зрительной реакции (мс).

### ЧТО ВИДЯТ СПОРТСМЕНЫ?

Задавались ли вы когда-нибудь вопросом, на что вы смотрите в момент выполнения какого-либо навыка, например, при подаче мяча в гольфе, или при броске баскетбольного мяча, или при попытке открыться на футбольном поле? А задумывались ли вы, что ваши товарищи по команде или соперники видят мир иначе, не так, как вы? Возможно, они замечают критические сигналы раньше, или видят их дольше, или же просто видят их в нужный момент. Итак, согласно исследованию Викерс и ряда учёных-когнитивистов, существует два основных метода регистрации движений глаз или взгляда спортсменов. Эти методы позволяют ответить на многие вопросы, десятилетиями интригующие исследователей.



### ТЕХНОЛОГИЯ ОТСЛЕЖИВАНИЯ ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ СЕГОДНЯ

Большинство современных устройств слежения за движением глаз представляют собой системы с роговичным отражением, которые записывают движения глаз участника на видео с помощью камеры, установленной на повязке или очках, как показано на рисунке 3.3. На рисунке показан легкий офтальмологический трекер, оснащенный двумя видеокамерами и электроникой, позволяющей измерять движения глаз.

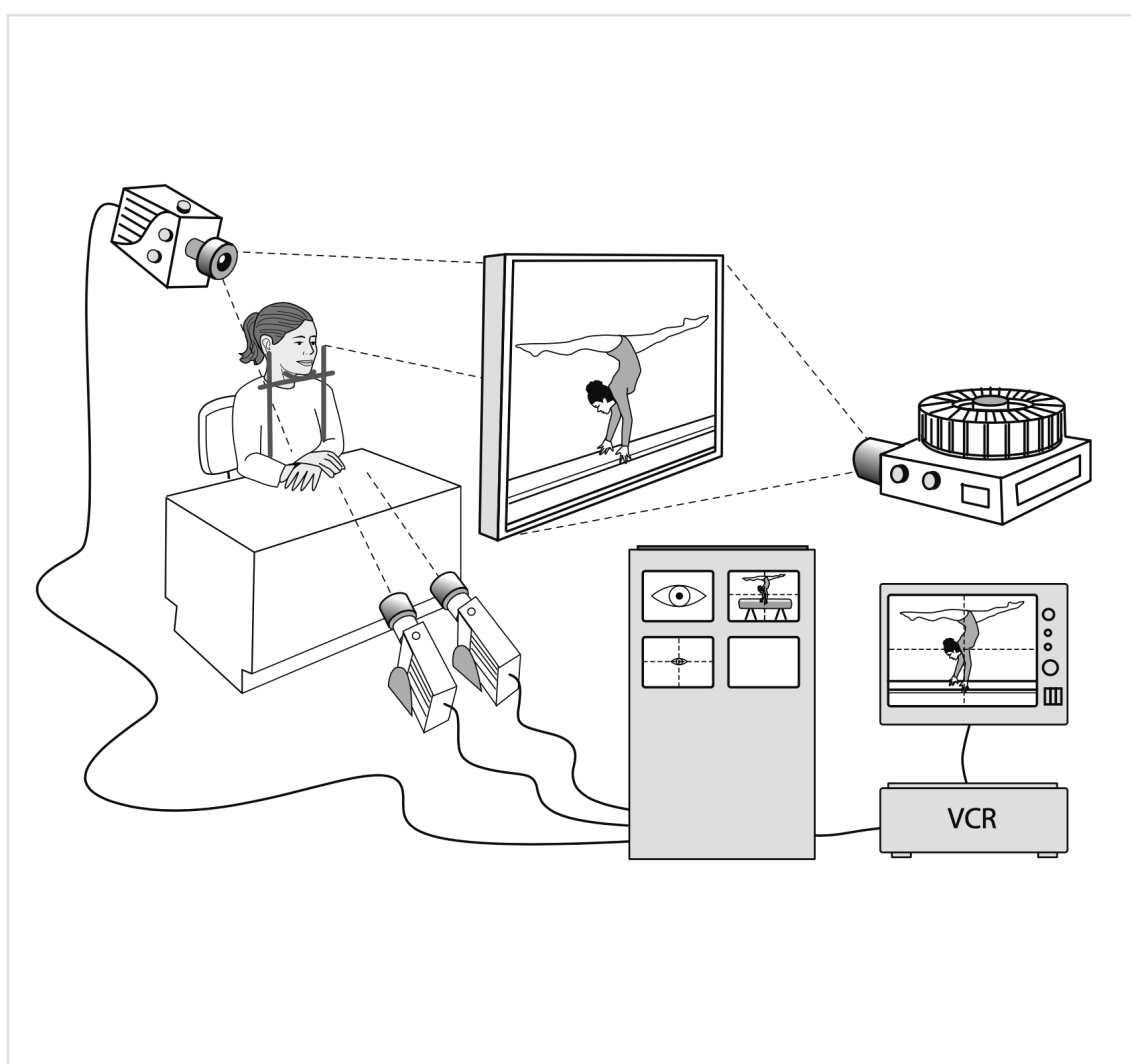
Система слежения за глазами с роговичным отражением направляет небольшое яркое пятно на роговицу глаза, в то время как оптика системы определяет центр зрачка. Поскольку положение роговичного отражения остается постоянным относительно оголовья, а центр зрачка перемещается при каждом движении глаз, система способна измерить разницу между центром зрачка и роговичным отражением и на основании этого определить точку наблюдения. Сценическая камера, также установленная на оголовье или очках, обеспечивает видеозапись того, на что смотрит спортсмен.



Рисунок 3.3 Два мобильных устройства слежения за глазами: (а) установленное на головном обруче и (б) установленное на паре очков.

## ПАРАДИГМА ВИЗУАЛЬНОГО ПОИСКА

Парадигма визуального поиска – более старая из двух парадигм и восходит к началу развития психологии (Джеймс, 1890/1981). Термин «визуальный поиск» определяется как «процесс, с помощью которого человек обнаруживает цель в беспорядочной сцене» (Zelinsky, Rao, Hayhoe, & Ballard, 1997, p. 448). Она также описывается как «сканирование окружающей среды в поисках определенных особенностей – активный поиск чего-то, когда вы не уверены, где оно появится» (Sternberg, 2003, p. 83). Парадигма визуального поиска давно используется в чтении, искусстве, математике и шахматах, а последние 20 лет она также широко применяется в спорте.



**Рисунок 3.4** Визуальный поиск в гимнастике.

Перепечатано из *Human Movement Science, Vol. 7, J. Vickers, Структуры знаний элитных начинающих гимнастов, pp. 47-72, Copyright 1988, с разрешения Elsevier.*

На рис. 3.4 показана ранняя установка визуального поиска, использованная в исследовании, призванном определить, обращают ли спортсмены с разным уровнем мастерства внимание на одни и те же технические элементы в гимнастике более низкого уровня (Vickers, 1988). У двух групп гимнастов (высоко- и низкоквалифицированных) регистрировались движения глаз при наблюдении за серией слайдов, взятых с видеозаписи обязательных движений на бревне. На рисунке показана участница Олимпиады с упором головы на подбородок (для обеспечения точности), в то время как движения ее глаз регистрируются двумя камерами, расположенными на полу. Взгляд участницы обозначен координатами x-y на видеопленке видеоманометра. Результаты показали, что высококвалифицированные гимнастки использовали меньше продолжительных фиксаций, чем гимнастки с более низким уровнем мастерства. Они также направляли свой взгляд на область туловища наблюдаемых спортсменов, в то время как гимнастки более низкого уровня квалификации рассматривали голову, ноги и руки спортсменов. Элитные гимнасты, похоже, лучше осознавали роль, которую играет центр тяжести (или область туловища) при выполнении сложных движений.

Некоторый прогресс был достигнут в определении различий между новичками и экспертами. Уильямс и Уорд (2003, стр. 221–222) подвели некоторые итоги по основным результатам:

- Эксперты лучше запоминают и распознают специфические для данного вида спорта схемы игры (например, Allard & Starkes, 1980; Starkes & Deakin, 1984; Williams & Davids, 1995).
- Эксперты быстрее обнаруживают и распознают объекты, например, мяч в поле зрения (например, Allard & Starkes, 1980; Millslagle, 1988; Starkes, 1987).
- Эксперты действуют эффективнее и используют более подходящие модели визуального поиска (например, Abernethy, 1991; Vickers, 1992; Williams et al., 1994; Williams & Davids, 1998).
- Эксперты обладают повышенной способностью эффективно воспринимать предварительные (до события) визуальные сигналы, в частности, позиционную ориентацию противника (Allard & Starkes, 1991; Jones & Miles, 1978; Williams & Burwitz, 1993).
- Эксперты лучше воспринимают информацию об относительном движении, если она представлена в виде точечных световых индикаторов (например, Ward, Williams, & Bennett, 2002).
- Эксперты обладают более точными прогнозами вероятных событий, основанными на точном использовании ситуационных вероятностей (Williams & Ward, 2003).

Парадигма визуального поиска позволила получить ценные сведения о том, чем отличаются начинающие и опытные спортсмены, однако ей присущи два основных ограничения. Поскольку во время исследования визуального поиска

физические навыки в спорте демонстрируются редко (а то и вовсе не демонстрируются), не удается понять особенности взгляда, внимания и принятия решений спортсменами, особенно в тех случаях, когда они добиваются успеха или терпят неудачу. Хотя парадигма визуального поиска очень полезна для выявления различий в навыках (эксперт против новичка), она не позволяет определить, как различия в контроле взгляда и познании влияют на результаты выступления.

В исследованиях визуального поиска участникам требуется смотреть прямо на экран, расположенный непосредственно перед ними. В реальном мире спортивных достижений спортсмены перемещают голову и взгляд так, как это диктуется ограничениями, присущими задаче.

Во всех видах вратарского искусства взгляд ориентирован вверх и смещен по отношению к объекту броска, удара или передачи паса; затем, по мере приближения объекта (мяча или шайбы), взгляд перемещается вниз, когда объект останавливают, ловят, отбивают или контролируют иным образом. Парадигма визуального поиска часто отрицает или игнорирует задачи и органические особенности, присущие спортивным задачам. Поэтому, хотя парадигма визуального поиска многое сообщает нам о спортивном опыте и дает интригующее представление о перцептивных и когнитивных характеристиках элитных спортсменов по сравнению с новичками, она не выявляет специфических характеристик контроля взгляда при всех ограничениях задачи, а также не идентифицирует характеристики взгляда и внимания, которые обнаруживаются, когда спортсмен добивается успеха или терпит неудачу.

### **ПАРАДИГМА «ЗРЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ»**

Парадигма «зрение в действии» (Vickers, 1996a) отличается от парадигмы визуального поиска по семи параметрам. Во-первых, взгляд спортсмена регистрируется в тот момент, когда он или она выполняет физические действия, очень похожие на те, которые встречаются в спорте; таким образом, всегда происходит соединение восприятия и действия. Во-вторых, спортсмен выполняет хорошо известную спортивную задачу, по возможности, с соблюдением международных стандартов достижений (например, время забега, выполненные удары, спасенные голы). Таким образом, спортсменов можно распределить по категориям навыков на основе объективных стандартов достижений. В-третьих, спортсмен выполняет задание до тех пор, пока не будет выполнено равное количество успешных и неуспешных попыток.

Поэтому парадигма «зрение в действии» учитывает множество факторов, присутствующих в модели, основанной на ограничениях: задача, окружающая среда, организм и связь восприятия и действия в рамках спортивного перцептивно-моторного рабочего пространства. В исследованиях «зрение в действии» характер задачи и спортсмен определяют поле зрения в процессе выполнения задачи. Поэтому позиция головы и взгляд зависят как от задачи, так и от уровня мастерства спортсмена. Взгляд регистрируется в трехмерном пространстве, следовательно, поведение взгляда участника изучается по всей

длине, ширине и глубине зрительно-моторного рабочего пространства. Поскольку способность работать с глубиной важна во всех видах спорта, подход «зрение в действии» показывает, как спортсмен получает информацию во всех трех измерениях. Далее в разделе представлена эволюция исследований отслеживания взгляда в спорте. Ранние исследования часто не соответствовали всем вышеперечисленным характеристикам, в основном из-за ограничений в технологии.

### **ПЕРВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ОТСЛЕЖИВАНИЮ ДВИЖЕНИЙ ГЛАЗ В СПОРТЕ**

Только в 1980-х годах исследователи смогли записывать движения глаз спортсменов в реальной спортивной обстановке. Начиная с 1980-х годов, всплеск исследований с использованием трекинга глаз проявился примерно в следующем порядке:

- вратарская игра в хоккее (Bard & Fleury, 1981)
- броски в баскетболе (Ripoll, Bard, Pailliard, & Grosgeorge, 1982; Ripoll, Bard, & Pailliard, 1986)
- Бейсбольные удары (Bahill & LaRitz, 1984)
- стрельба из пистолета (Ripoll, Papin, Guezennec, Verdy, & Philip, 1985)
- Бадминтон (Ripoll & Fleurance, 1988)
- Подача мяча в гольфе (Vickers, 1992)

Эти ранние исследования позволили получить первое представление о движениях глаз спортсменов при выполнении хорошо известных задач в их виде спорта.

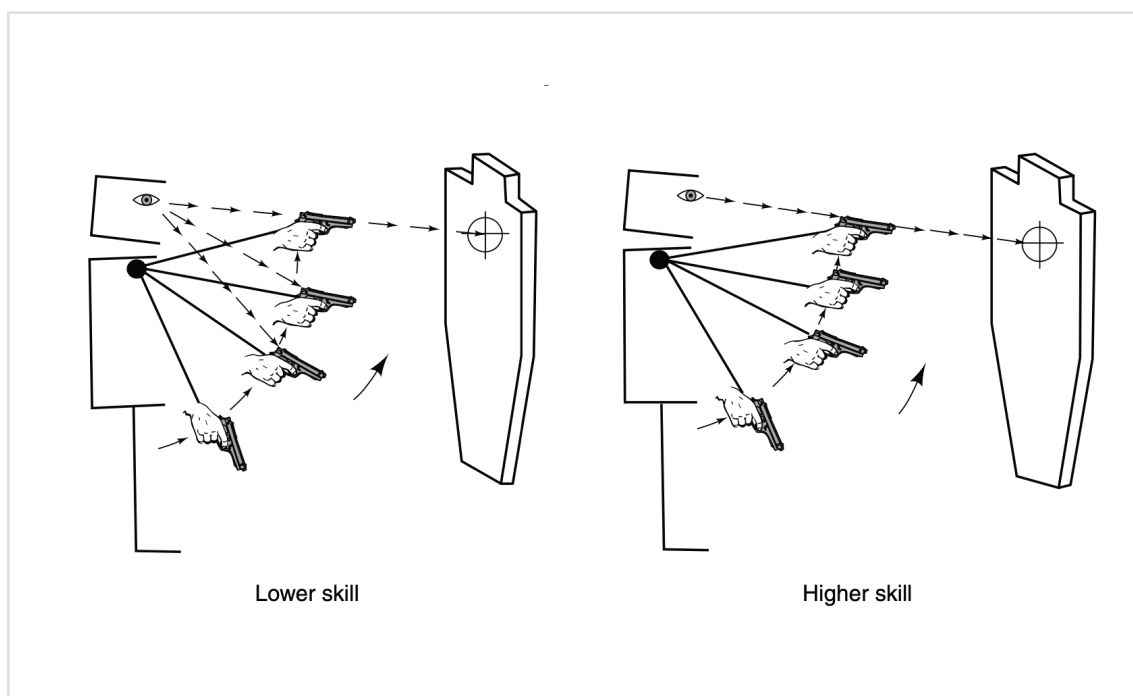
Бард и Флери (1981) регистрировали движения глаз элитных и начинающих хоккейных вратарей на льду с помощью глазного трекера, не допускавшего никаких движений головы. Для безопасности перед вратарем был установлен плексигласовый щит, а фиксации определялись относительно тела, клюшки или шайбы игрока.

Тест заканчивался, когда вратарь выполнял движение рукой в перчатке или клюшкой, что означало, как правило, остановку игры. Результаты показали, что, хотя и эксперты, и новички сосредотачивали большую часть своего внимания на шайбе и клюшке, взгляд вратарей-экспертов оказался более последовательным, чем взгляд вратарей-новичков, как при отбивании шайбы, так и при броске от запястья. Вратари-эксперты также быстрее инициировали ответную реакцию, чем новички. Поскольку устройство слежения за движением глаз ограничивало движения вратарей, невозможно было точно описать их взгляд в момент бросков (спасений) и голов. Последние исследования в области хоккейного вратарства представлены Викерс в главе 7.

Риполл и соавторы (1982 / 1986) провели два исследования бросков в баскетболе. Их целью было выявление не только различий в опыте, но и различий взгляда в момент попаданий и промахов. Учёные обнаружили, что опытные

игроки быстрее направляют голову в сторону корзины и дольше удерживают взгляд в области кольца, чем неквалифицированные игроки.

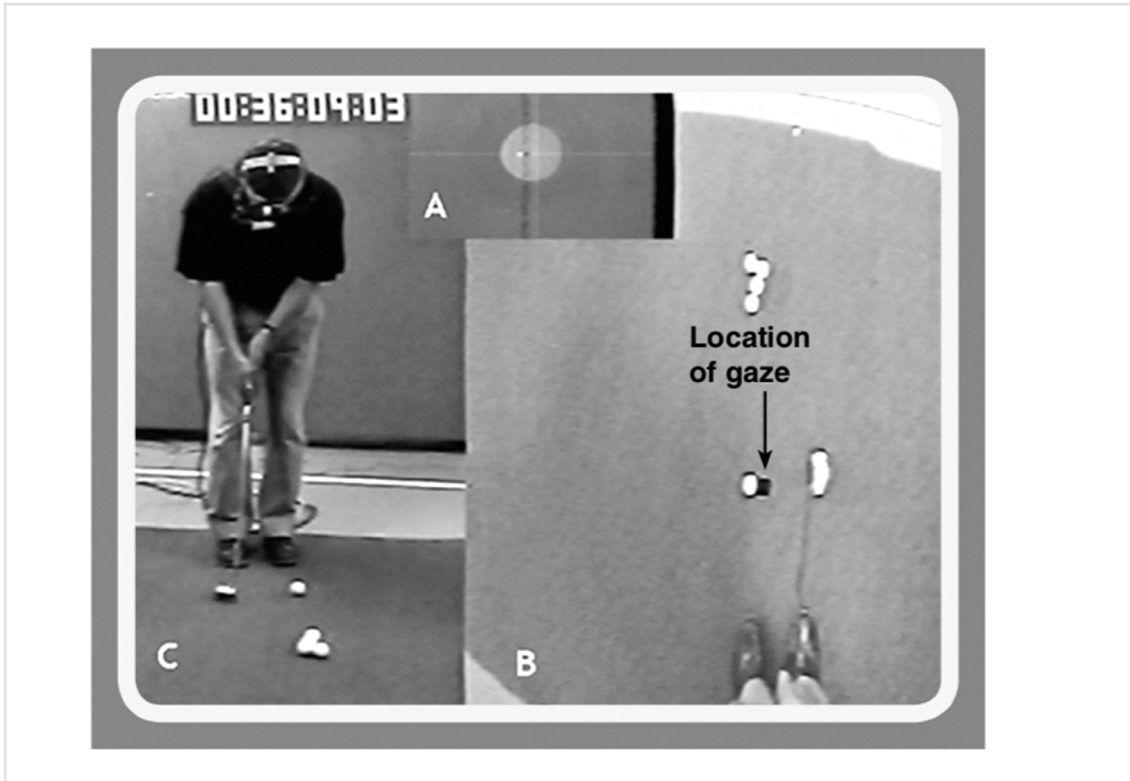
Риполл с коллегами (1985) фиксировали взгляд пяти международных элитных стрелков из пистолета, которые идеально поразили 200 мишеней из 200 на недавнем соревновании, а затем сравнили их взгляды с взглядами пяти стрелков ближнего элитного уровня, поразивших 193 мишени из 200 на том же соревновании. Стрелки выполняли выстрелы из пистолета по неподвижной мишени, как показано на рисунке 3.5, где представлены контроль взгляда у стрелков ближнего к элите уровня слева и у элиты справа. Стрелки уровня «почти элита» перемещали взгляд, руку и оружие как единое целое на мишень, в то время как элитные стрелки сначала фиксировали мишень, а затем наводили пистолет на линию взгляда, прежде чем прицелиться и спустить курок. Стрелки национального уровня медленнее выравнивали руку и пистолет, но им требовалось меньше времени на фиксацию мишени после того, как заняли позицию. Элитные стрелки использовали противоположную стратегию: они быстро подводили оружие к мишени, а затем тратили больше времени на прицеливание и завершение выстрела.



**Рисунок 3.5** Контроль взгляда у стрелков национального уровня (слева) и международных элитных стрелков (справа).

Перепечатано из H. Ripoll et al., 1985, «Анализ паттернов сканирования стрелков из пистолета», *Journal of Sport Sciences* 3(2): 93–101, с разрешения Taylor & Francis, Ltd.

Викерс (1992) регистрировала взгляд высококвалифицированных игроков в гольф (средний показатель гандикапа 6,2) и низкоквалифицированных игроков (средний показатель гандикапа 14,1), когда они выполняли удары на 10 футов (3 м) на плоской поверхности (Vickers, 1991a, 1991b, 1992). На рис. 3.6 показан кадр данных, аналогичных данным, зарегистрированным в исследовании.



**Рисунок 3.6** Кадр данных взгляда, аналогичный записанному в работе Vickers (1992), который показывает взгляд игрока в гольф, на что указывает квадратный черный курсор на обратной стороне мяча. Также видны клюшка, руки гольфиста и его стойка.

Для сравнения, слабо подготовленные игроки в гольф чаще смотрели на мяч, короче фиксировали взгляд на лунке и быстрее совершали саккады между лункой и мячом, а также часто использовали точечное зрение, фиксируя взгляд на поле вдоль воображаемой линии между мячом и лункой. Финальная фиксация была значительно короче, и они часто следили за клюшкой во время обратного взмаха, в результате чего в 31% испытаний взгляд не был направлен на мяч в момент контакта. Независимо от уровня мастерства или точности финальная фиксация, которую впоследствии и назвали «спокойным взглядом», в значительной степени определяла точность и мастерство и продолжалась до начала обратного удара и сохранялась в этом положении до контакта с мячом.

## **ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДАННЫХ О ЗРЕНИИ В ДЕЙСТВИИ**

Информация о зрении в действии представляет собой богатый источник связанных между собой данных о взгляде и моторике, которые анализируются в несколько этапов. Во-первых, важно определить, когда процесс начинается и заканчивается. Во-вторых, определяются различные двигательные фазы и регистрируется их временная продолжительность. В-третьих, взгляд кодируется по типу используемого взгляда (фиксации, слежение за движением, саккады, моргания и другие). В-четвертых, кодируются места и объекты, представляющие интерес для спортсмена, как обнаруженные в зрительно-моторном рабочем пространстве. В-пятых, проводится статистический анализ закодированных данных и навыков, и определяются различия в результативности по длительности проб, продолжительности моторной фазы и проценту фиксации взгляда на определенных местах или объектах, а также по частоте взгляда, продолжительности взгляда, продолжительности спокойного взгляда и другим переменным, представляющим интерес.

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДВИГАТЕЛЬНЫХ ФАЗ**

Далее важно задать двигательные фазы или кинематику движения, из которых состоит каждое испытание. Кинематика движения, «применительно к двигательному поведению, описывает движение конечности, всего тела или и того, и другого. Расположение различных частей тела во время движения, углы наклона различных суставов и временные зависимости между движением в одном суставе и движением в другом – вот примеры многих способов кинематики движения, которые можно зафиксировать» (Schmidt & Lee, 2005, p. 36). В методе «зрение в действии» важно определить моторные фазы, встречающиеся в каждой исследуемой задаче.

Моторные фазы задачи взяты из биомеханических источников, источников по управлению двигательными действиями и технической литературы по каждому виду спорта. Эти двигательные фазы «описывают временную структуру последовательности» движений (Schmidt & Lee, 2005, p. 466).

Первая фаза – фаза подготовки, общая для всех перечисленных исследований. Именно в это время происходит организация движения, поэтому она схожа с фазой времени реакции. Вторая фаза имеет множество названий, включая фазу импульса (Abrams, Meyer, & Kornblum, 1989), фазу инициации (Helsen, Starkes, & Beukers, 1997) и первое наблюдаемое движение (Schmidt & Lee, 2005; Schmidt & Wrisberg, 2004).

Этап исправления ошибок – это период времени, когда обратная связь может повлиять на движение (Abrams, Meyer, & Kornblum, 1990). Заключительная фаза также имеет различные обозначения, такие как завершение, контакт и продолжение, что в большей степени зависит от конкретной задачи (Bootsma & van Wieringen, 1990; Ripoll & Fleurance, 1988; Rodrigues, Vickers, & Williams, 2002; Vickers, 1992, 1996a; Vickers, Rodrigues, & Edworthy, 2000).



Шмидт и Ли (2005) отмечают, что, хотя мы можем изменять многие аспекты движения, такие как общее время движения или амплитуда, в движении есть инвариантные качества, которые остаются неизменными в выбранных условиях. Одним из двигательных инвариантов является относительное время, которое определяется как «фундаментальная временная структура, организация или ритм движения...». Эта структура остается неизменной, даже когда люди решают внести изменения в гибкие характеристики паттерна (Schmidt & Wrisberg, 2004, p. 157).

Шмидт и Врисберг (2004) объясняют, что более точный способ изучения относительного времени — это совокупность соотношений или процентов, определяющих продолжительность нескольких фаз движения или временных интервалов. В методе «зрение в действии» относительное время каждой моторной фазы определяется путем деления длительности фазы на общее время выполнения пробного действия, таким образом, каждый компонент выражается в процентах или соотношении к целому. Аналогичным образом определяется относительное время взгляда. Поскольку взгляд и моторное поведение связаны и синхронизированы во времени идеально, координация взгляда и моторного поведения определяется в нормализованных единицах.

### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОГО, НА ЧТО СМОТРЯТ СПОРТСМЕНЫ**

Определив начало и окончание испытания, а также начало и окончание каждой двигательной фазы, следующим шагом является кодировка того, на что смотрит спортсмен. Спортсмены смотрят как на объекты, так и на места в рабочем пространстве зрительно-моторной системы. Объекты отличаются от мест и определяются с психологической точки зрения с помощью терминов, предложенных Трейсманом (Treisman, 1986a, p. 1):

В реальном мире объект — это физическое тело, которое в любой момент имеет определенное местоположение, массу, объем, форму и другие физические свойства. Он может отражать или генерировать свет, звуковые волны или химические стимулы; он может двигаться или быть движимым, он имеет некоторую степень временной непрерывности. Воспринимаемый объект — это психологический представитель физического объекта, который в данный момент воздействует на сенсорные рецепторы воспринимающего органа. Данный психологический образ может варьироваться по специфике информации, которую он несет. В крайнем случае, регистрируется только факт существования объекта, так что восприятие функционирует как индивидуализированный и исчисляемый резервуар. С другой стороны, объект можно идентифицировать и сделать прогнозы и причинные выводы о его прошлом и будущем поведении. Вероятно, единственным условием для восприятия объекта является минимальная временная или пространственная непрерывность стимула. Он должен сохранять свою целостность при движении или других преобразованиях.

Согласно этому определению, к объектам в среде проведения игры относятся

мячи, шайбы, шаттлы (или аналогичные предметы), ракетки и любое другое оборудование, а также соперники, товарищи по команде, официальные лица, тренеры, судьи, зрители и все другие лица. Объекты также могут иметь субкомпоненты, такие как голова, туловище или ноги игрока или конкретная часть экипировки (например, рукоятка клюшки, лезвие клюшки).

Места отличаются от объектов тем, что они топографически определены и поэтому редко перемещаются, но они похожи на объекты тем, что являются психологическими образами, воздействующими на сенсорные рецепторы игрока-исполнителя. Восприятие мест позволяет исполнителю задавать относительное положение тела и прочих объектов в пространстве. Пространства, в которых расположены локации, могут распространяться на 360° вокруг спортсмена и являются трехмерными по своей природе, характеризуются высотой, шириной и глубиной.

Следовательно, пространственные локации в спорте подразумевают все поверхности, на которых выступают спортсмены, будь то горизонтальные, вертикальные или имеющие глубину (например, лёд, снег, трава, зелень, пол, стены). Места определяют пространственные и экологические ограничения, в рамках которых соревнуется спортсмен, в спорте они обычно чётко определены правилами игры. Объекты обладают временной информацией, которая задаёт способ использования пространственного местоположения. Каждая деталь и местоположение предоставляют уникальную информацию, необходимую для понимания роли зрительной системы в моторном обучении и контроле.

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАВИСИМЫХ И НЕЗАВИСИМЫХ ПЕРЕМЕННЫХ**

Зависимые переменные исследования «зрение в действии» представляют собой начало, прекращение и продолжительность пробной фазы, а также начало, прекращение и продолжительность моторной фазы. Что касается взгляда, зависимыми переменными выступают местоположение, частота, начало, смещение и продолжительность различных типов взглядов. Фиксация и слежение за объектами и местами в норме представляют основной интерес, поскольку практически не было обнаружено различий во времени саккадических движений у разных участников, задач и условий. Основной независимой переменной в парадигме визуального поиска является опыт (новички против экспертов), в то время как в парадигме «зрение в действии» всегда определяются как опыт, так и различия в производительности. Исследования «зрение в действии» также всегда содержат тесты как отдельную переменную, что позволяет установить эффект обучения или практики. Эффекты испытаний также используются для определения последовательности и стабильности взгляда и внимания с течением времени.

## ПОДВОДЯ ИТОГИ

Исследования «зрения в действии» направлены на уточнение уровня мастерства участников с помощью внешних источников. Одним из удобств спорта является то, что по многим аспектам большинства видов спорта ведётся независимая статистика, и эту информацию легко получить на официальных спортивных сайтах.

Общая цель при сравнении элитных спортсменов и приближенного к ней уровня – определить, в какой степени взгляд и внимание спортсменов способствуют результативности, при этом все остальные аспекты остаются относительно постоянными. Эта стратегия признаёт, что физиологические и биомеханические показатели часто не могут предсказать, кто окажется лучшим в соревновании. Длительная история исследований в области физиологии упражнений показала, что нет никакой гарантии, что спортсмен, обладающий лучшими физиологическими показателями (например, аэробной или анаэробной мощностью, переносимостью молочной кислоты, силой, гибкостью), станет тем атлетом, который в итоге преуспеет (McArdle, Katch, & Katch, 2001). Поэтому поиск причин, лежащих в основе достижения элитных результатов в спорте, по-прежнему остается неуловимой и одной из самых увлекательных проблем в науке.

# 04

## ПРИЛОЖЕНИЕ

**ДЖОАН ВИКЕРС.**

**ЖЁСТКИЙ ПОДХОД  
И ВНЕШНИЙ ФОКУС**

### *Синopsis*

В этом разделе приложения мы рассмотрим два финальных инструмента, предлагаемых разработчиком концепции «спокойного глаза», профессора Джоан Викерс. Инструмент DT 6 (жёсткое обучение и моделирование) и инструмент DT 7 (внешний фокус обучения). Несколько совпадающих направлений исследований подтверждают необходимость изменения методов обучения спортсменов, включая использование жёсткого, а не лёгкого обучения, широкое использование моделирования и преподавания, при котором акцент делается на внешнем, а не внутреннем фокусе обучения.

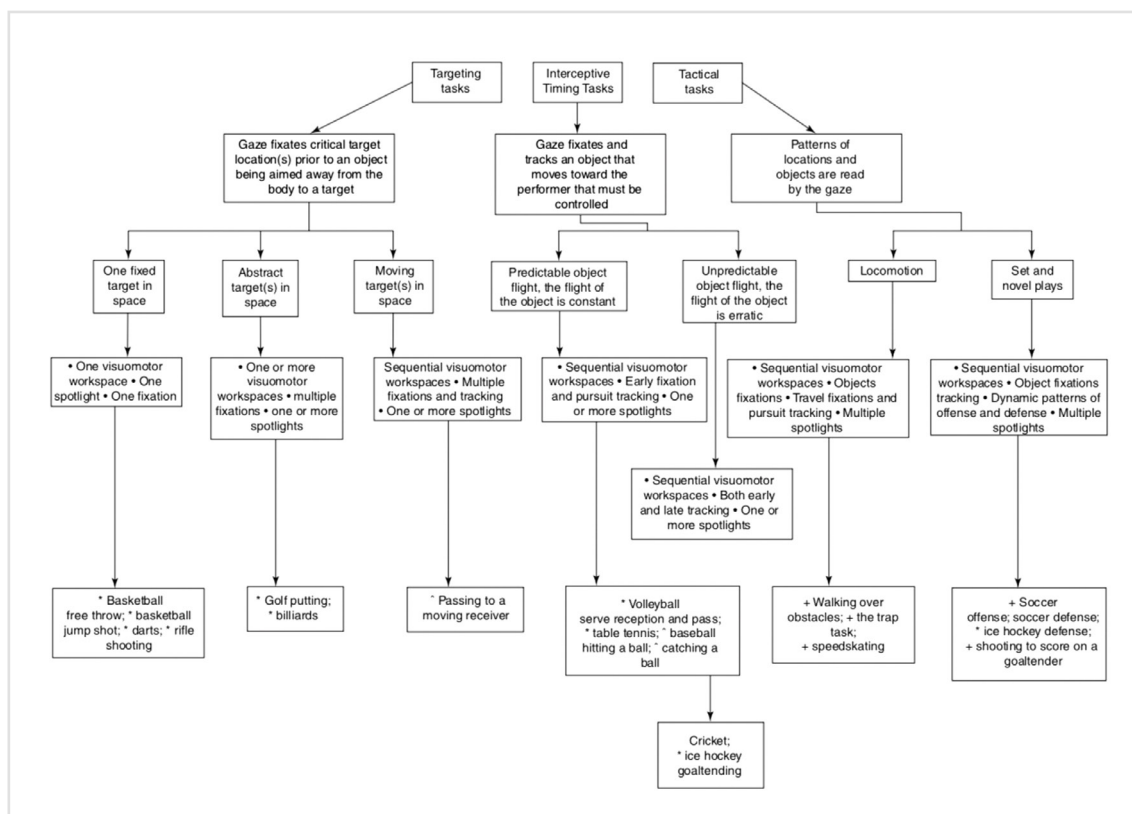
## **DT-ИНСТРУМЕНТ 6: ОБУЧЕНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ЖЁСТКОГО ПОДХОДА**

В педагогике есть старая поговорка о том, что научить чему-то можно только один раз. Невзирая на возраст и уровень способностей, наступает момент, когда каждый основной элемент вашей программы должен быть хорошо усвоен, и, если этого не происходит, удивительно трудно вернуться и сделать это снова. Поэтому опытные тренеры разрабатывают сложные подходы к обучению навыкам и тактике и преподают целенаправленно и увлекательно. В большинстве случаев они начинают с простых компонентов и переходят к более сложным. В этих так называемых идеальных программах часто используются искусственные упражнения, которые имеют мало сходства с тем, как данный вид спорта выполняется в реальной жизни. Во многих случаях эти последовательности переносят разум обучающихся в их тело и технику. Некоторые тренеры также могут заикливаться на том, чтобы добиться от своих спортсменов в первую очередь фундаментальных навыков в своем виде спорта, и часто не доходят до навыков и тактики более высокого уровня, которые должны выполнять их спортсмены. Такой тип стратегии преподавания приводит к более легкому обучению на начальном этапе, «но мы теперь знаем, — пишет Викарс, — что он фактически препятствует долгосрочной эффективности и не позволяет спортсменам прогрессировать настолько быстро, насколько это возможно». В этой связи указывается, что, хотя подчеркивание фундаментальных навыков в спорте по-прежнему важно, тренеры не должны считать, что подход, основанный только на базовых навыках, гарантирует успех. Напротив, они должны стремиться разработать сбалансированный подход к обучению, при котором с самого начала преподаются как основы, так и концепции более высокого уровня. Причина, по которой следует придерживаться этой стратегии, заключается в слиянии трёх доказательств. Первое — это эффективность обучения по принципу «сначала сложно, потом легко» (Doane, Alderton, Sohn, & Pelligrino, 1996). Второе (повторимся, это мнение профессора Викарс, авторы монографии не разделяют данную теорию) — это открытие зеркальных нейронов, которые срабатывают, когда мы наблюдаем за движениями другого человека (Rizzolatti, Fadiga, Gallese, & Fogassi, 1996). Существование зеркальных нейронов, по Викарс, закладывает основу для использования моделирования в качестве учебного пособия.

Третье — исследования, поощряющие внешний фокус обучения, а не внутренний, как это было предложено Вульфом и его коллегами (Wulf, McConnel, Gartner, & Schwarz, 2002; Wulf, McNevin, Fuchs, Ritte, & Toole, 2000; Wulf, McNevin, & Shea, 2001; Wulf, Mercer, McNevin, & Gaudagnoli, 2004; Wulf, Prinz, & Hob, 1998).

## ОБУЧЕНИЕ ПО ПРИНЦИПУ «СНАЧАЛА ЛЕГКО» В СРАВНЕНИИ С ОБУЧЕНИЕМ ПО ПРИНЦИПУ «СНАЧАЛА» ТРУДНО

В экспериментах Доана и др. (1996) участников разделили на две группы. Одна группа обучалась по принципу «сначала легко», а другая — по принципу «сначала трудно», и их прогресс оценивался в течение нескольких тренировочных сессий. Эксперимент требовал различения сложных визуальных фигур (многоугольников), показанных на рисунке 4.1. Многоугольники с жёсткой формой были одинаковыми по форме и поэтому их было трудно различить, в то время как многоугольники с лёгкой формой были легко различимы. Время реакции и ошибки оценивались в течение всех тренировочных сессий.



**Рисунок 4.1**

Три стадии тренировки «easy-first» и «hard-first», используемые Доаном и др. (1996). Адаптировано из S. M. Doane et al., 1996, «Приобретение и передача квалифицированных навыков: являются ли навыки зрительного распознавания стимул-специфичными?», Журнал экспериментальной психологии: человеческое восприятие и производительность 22(5): 1218–1248.

Доан и др. (стр. 1241) утверждают, что после того, как группа проходит тренинг «сначала легко», ее производительность может улучшиться, но это изменение занимает немало занятий и всё равно уступает показателям участников, ко-

торые ещё на старте начинают с трудного обучения, даже если у них меньше опыта работы со стимулами переноса». Это очень важно: Викерс показывает, что обучение в одной среде может быть препятствием для эффективности переноса в течение длительного периода времени.

В более позднем исследовании Доан, Сон и Шрайбер (1999) обнаружили, что при применении легкого обучения в ситуациях, когда суть того, что нужно выучить, сложна, у учащихся развивается функциональная фиксированность, которую трудно изменить в дальнейшем. Такая стратегия обучения не только лишает учащихся знаний и понимания, необходимых для быстрого продвижения вперед, но и формирует мышление, которое в дальнейшем затрудняет освоение сложных навыков и тактик.

Напротив, если сложная когнитивная информация заранее передается с самого начала, то, по-видимому, исполнители выбирают более подходящий уровень когнитивных усилий, который обеспечивает более высокий показатель обучаемости и успеха в долгосрочной перспективе.

### **ОБУЧЕНИЕ ПО МЕТОДУ «СНАЧАЛА ЖЕСТКО»**

При проведении жесткого первого инструктажа очень важно, чтобы учебная среда всегда оставалась безопасной, и чтобы постоянно использовались соответствующие развитию тренировки и упражнения. Здесь действуют два правила.

Первое: жесткое обучение для начинающих должно быть в основном когнитивным и концептуальным. Обучение физическим навыкам должно всегда оставаться безопасным и целесообразным, в то же время начинающим спортсменам демонстрируются сложные модели и симуляции высоких результатов. Это достигается за счет использования видео моделей, домашних проектов, где анализируются навыки и тактика, заданий по Интернету и сессий методом «вопрос-ответ», где обучающихся просят проанализировать ситуацию и предложить решение. Примером применения «жесткого подхода» в спорте является футбольный учебник. Новичкам часто дают весь учебник и говорят, что они должны выучить его за неделю, хотя на овладение всеми навыками у них уйдет много лет.

По мере повышения уровня мастерства исполнителя, обучение «жестким» навыкам следует включать выполнение навыков в тактических условиях. Базовые навыки всегда должны преподаваться в рамках микросимуляций реальных игр, что достигается путём использования тактических симуляций, двусторонних игр и подводных игр. Если упражнение не отражает сути того, что тактически происходит в игре, его необходимо использовать редко, если вообще использовать. Например, вместо того, чтобы дети в футболе учились передавать и принимать мяч в линиях игроков, следует установить сетки, где два игрока сначала учатся передавать и принимать мяч и забивать его в ворота, которые могут представлять собой обруч, конус или другую цель. Затем они

переходят к игре в формате 2 против 1, а затем 2 против 2, всегда заканчивая попыткой забить гол. Другими словами, навыки передачи и приёма мяча осваиваются в контексте, когда атакующие и защитные действия направлены на цель. Прежде всего, тренерам не следует использовать линии, не ведущие к забиванию мяча, передачи, при которых игроки стоят на месте, или другие упражнения, обучающие навыкам, которые на самом деле отвлекают от игры.

### **СПОСОБСТВУЕТ ЛИ МОДЕЛИРОВАНИЕ УЛУЧШЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТОВ?**

Моделирование — это форма жесткого обучения, при котором спортсмен наблюдает за другим исполнителем, чтобы узнать о различных необходимых технических и тактических навыках. Модели представлены в виде живых демонстраций тренера, учителя или другого спортсмена, а также в виде видеозаписей, компьютерных симуляций, картинок, фотографий и прочих изображений. Но насколько эффективен показ модели при обучении двигательному навыку? Одна из точек зрения представлена в юмористической форме в телевизионной рекламе, где Тайгер Вудс выходит на поле для гольфа. Как только он бил по мячу, вся очередь гольфистов вслед за ним тоже била идеально, так как наблюдала и моделировала (воспроизводила) его идеальный замах. Затем, когда Тайгер покидает площадку, их удары превращаются в хаос. Исследования показывают, что видеомоделирование действительно может оказывать благотворное влияние на производительность, но в отличие от этой рекламы, эффект не является мгновенным. Для этого требуется время, иногда от 4 до 7 недель и более (Schmidt & Lee, 2005; Sidaway & Hand, 1993; Vickers, Livingston, Umeris, & Holden, 1999).

Сайдавэй и Хэнд (1993) обучили начинающих гольфистов удару по фишкам, заставив их изучить модель, представленную на видеомониторе, как показано на рисунке 4.2. Одной группе показывали модель эксперта перед каждым ударом (1 на 1), в то время как другие группы подвергались меньшему воздействию модели (1 на 5 ударов, 1 на 10 ударов и без модели). После первых тренировочных сессий разницы в результатах групп не было заметно, и казалось, что те, кто наблюдал за моделью эксперта перед каждым выстрелом, были не точнее, чем те, кто имел ограниченный доступ к модели или не имел его вовсе. Но в более позднем тесте на перенесение, те, кто изучал модель на каждом испытании («один к одному»), показали значительно более высокую точность, чем испытуемые с ограниченным доступом или без него.

Этот результат свидетельствует о том, что видеомодели могут оказывать положительное влияние, но для проявления положительного эффекта требуется время.

Данные эксперименты следует соотнести с экспериментами по тренировке по методу «жесткого начала», проведенными Доан и др. (1996). Когда группа 1х1 смотрела на модель перед каждым ударом, им приходилось выделять главное в ударе перед выполнением; другие группы смотрели на модель реже и поэтому



не имели подобной возможности воспринять и физически перенять характеристики движения экспертной модели. Похоже, что постоянное воздействие сложной двигательной информации на ранних этапах обучения приводит к развитию стратегий, которые переносятся на последующее использование. Таким образом, инструмент 6 DT – обучение «сначала жестко» – требует передачи сложной учебной информации с самого старта, равно как и использования обширного моделирования, которое позволяет спортсменам получить более точное мысленное представление о том, что требуется сделать.

### **ИНСТРУМЕНТ DT 7: ВНЕШНИЙ ФОКУС ОБУЧЕНИЯ**

В традиционных формах коучинга обучение часто формулируется таким образом, что внимание обращается на внутренние требования навыка – технические аспекты, физиологические требования и эмоциональные требования. Большинство утверждений, используемых в коучинге, будь то для обратной связи или для обучения, касаются того, как контролировать движения тела. Этот процесс создает внутренний фокус, когда внимание спортсмена обращено на тело и его процессы. Последние исследования Вульфа и его коллег показывают, что при использовании внутреннего фокуса обучения прирост долгосрочных результатов ниже, чем при использовании внешнего фокуса обучения (Wulf, McConnel, Gartner, & Schwarz, 2002; Wulf, McNevin, Fuchs, Ritter, & Toole, 2000; Wulf, McNevin, & Shea, 2001; Wulf, Mercer, McNevin, & Gaudagnoli, 2004; Wulf, Shea, & Park, 2001). Когда тренер использует внутренний фокус, акцент делается на теле и на выполняемых техниках. Если тренер использует внешний фокус, акцент делается на целях задания и конкретных объектах и местах в окружающей среде.

### **ТРЕНИРОВКА ВНЕШНЕГО ФОКУСА В СРАВНЕНИИ С ТРЕНИРОВКОЙ СПОРТИВНОГО ЗРЕНИЯ**

Тренировка внешнего фокуса, или «спокойного взгляда», отличается от спортивной тренировки зрения, которая проводится в кабинетах оптометристов или в других клинических условиях. Спортивные тренировки зрения предназначены для улучшения аппаратных средств зрительной системы, таких как острота зрения, восприятие глубины и контрастная чувствительность (Abernethy, 1986; Abernethy, 1996). Спортивные тренировки зрения вызывают много споров и серьезные сомнения в их эффективности (Abernethy, 1986; Abernethy & Woods, 2000; Vinger, 1996). Отчасти эти противоречия связаны с использованием искусственных тренировочных заданий, которые выполняются в офисных или клинических условиях. Практика тренировки спортивного зрения показала свою неэффективность за пределами офиса, где проводится тренировка (Abernethy, 1986; Abernethy & Woods, 2000; Vinger, 1996). Абернети (1986) и другие (Druckman & Bjork, 1991; Helsen & Pauwels, 1993) утверждают, что обучение глазной системы реагировать в условиях, отличающихся от тех, что

возникают в реальном мире стимулов окружающей среды, имеет ограниченную ценность. Вингер (1996) утверждает, что «ключевой вопрос остается открытым: приведет ли эквивалентное время, проведенное с хорошим тренером или инструктором, к улучшению конечных результатов?».

### **ПРАКТИКУМ: ОБУЧЕНИЕ ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ В ВЕЛОСПОРТЕ**

Данный пример разрабатывался для подготовки молодых гонщиков к езде в группе, как это принято в велоспорте. В этом упражнении по тренировке принятия решений 14-17-летние юные велосипедисты элитного класса учились тому, на что следует обращать внешнее внимание во время гонки в линии или в группе, где происходит значительная толчея.

**Шаг 1: сформулируйте решение, которое спортсмены должны принять в ходе соревнования. Решение должно содержать название по крайней мере одного ключевого перцептивного или когнитивного навыка, которым спортсмен должен овладеть при выполнении конкретного навыка или тактики. Семь когнитивных навыков – это предвидение, внимание, фокус и концентрация, память, распознавание образов, решение проблем и принятие решений.**

Велосипедные гонки требуют движения в линиях и группах, где гонщика часто сталкивают и загораживают другие. Успешный гонщик способен заблаговременно распознавать движения других и справляться с ударами и столкновениями во время езды. Следовательно, принимаемые решения заключаются в том, чтобы предвидеть движения других гонщиков и реагировать на конкретные сигналы, которые, как известно, способствуют улучшению баланса и концентрации во время столкновения с препятствиями.

**Шаг 2: Разработайте упражнение или последовательность упражнений для тренировки принятия решения в игровой ситуации. В процессе проектирования упражнения необходимо определить когнитивный триггер, который позволит спортсмену и тренеру понять, что спортсмен принял правильное решение. Некоторые когнитивные триггеры могут включать подсказки объектов, подсказки местоположения, подсказки памяти, время реакции и подсказки самоподготовки.**

Когнитивные сигналы – конкретные места, требующие сосредоточенности и внимания, а также кинестетические сигналы, сигнализирующие о безопасной езде под контролем. Когнитивные триггеры – это сигналы объектов и мест, которые, как известно, улучшают предвидение и внимание.

**Шаг 3: Выберите один или несколько из семи инструментов принятия решения для тренировки решения в различных имитированных соревновательных контекстах. Семь инструментов ДТ по Викарс, таковы: вариативная практика, произвольная практика, отзывы по ряду параметров, вопросы, видео-отзывы, жесткий первый инструктаж и моделирование, а также внешний фокус обучения.**

Инструменты ДТ, используемые в этой тренировке, – это жёсткий первый инструктаж, внешняя направленность инструктажа, обратная многопараметральная связь и вопросы. Описываемое упражнение предполагает жёсткое обучение, поскольку велосипедисты начинают с роликов, а не используют системы, фиксирующие велосипеды. Поэтому данное упражнение подходит только для опытных велосипедистов, не для новичков. Во время езды на велосипеде тренер задаёт такие вопросы, как: «На чем вы должны сосредоточиться, когда едете за велосипедом впереди? Как лучше всего противостоять ударам, препятствиям и т.д.?».

Это упражнение помогает гонщикам предвидеть удар и учит их направлять и перенаправлять внимание при возникновении препятствий, контролировать центр тяжести в многочисленных смоделированных условиях, пользоваться поддержкой товарища по команде и решать другие типичные проблемы в гонках по шоссе. Данный тренинг может проводиться только на роликах и должен использоваться только в безопасных условиях. Кроме того, это единственный способ имитации такого рода ударов и толчков на тренировках. Тренеры отмечают, что спортсмены оценивают это упражнение как сложное, а также как укрепляющее уверенность в себе, поскольку они убеждаются, что могут выдержать довольно сильные толчки, не теряя равновесия и не теряя самообладания.

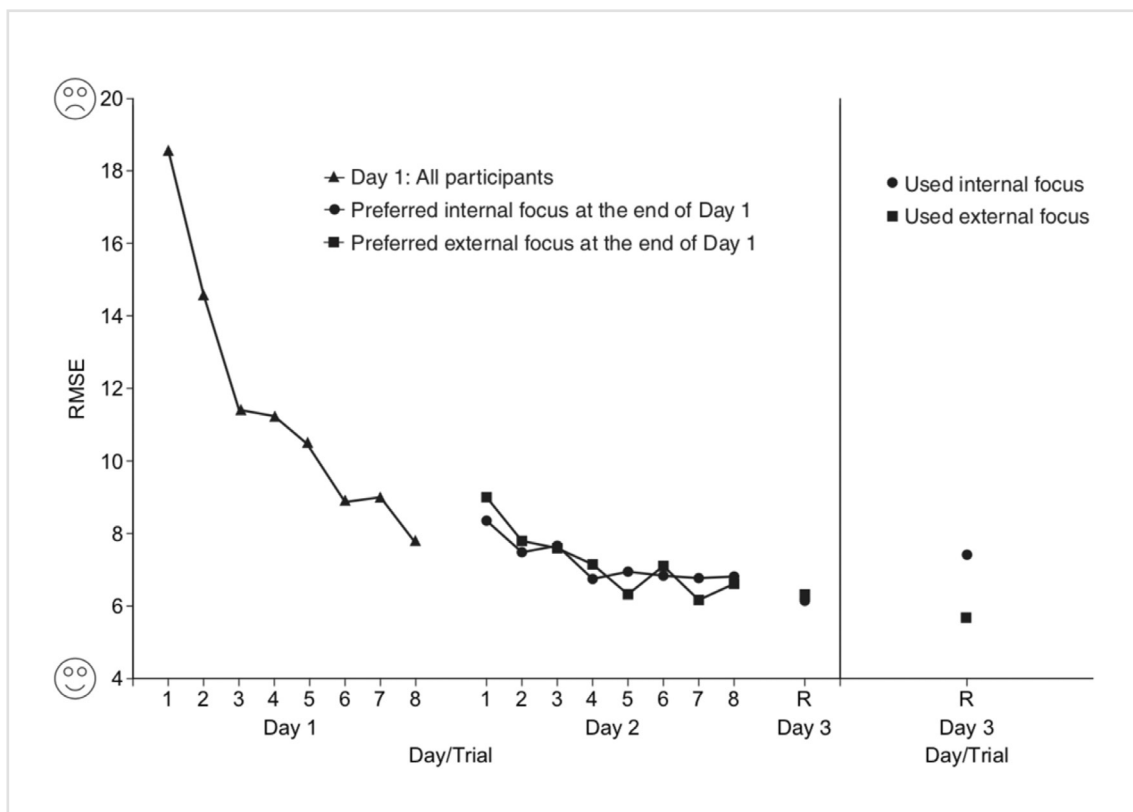
## **ИССЛЕДОВАНИЯ В ПОЛЬЗУ ВНЕШНЕГО ФОКУСА**

В экспериментах Вульфа и др. эффективность поощрения внутреннего и внешнего фокуса во время обучения оценивалась в движении типа слалома на лыжном тренажере (Wulf et al., 1998), на стабилOMETPE (Wulf, Shea, & Park, 2001), а также в теннисе и гольфе (Wulf et al., 2000). В типичном эксперименте участников просили сосредоточиться либо на каком-то аспекте движений своего тела (внутреннее внимание), либо на внешней цели или задаче (внешнее внимание). Во всех этих исследованиях последовательно поддерживается использование внешнего фокуса в обучении с точки зрения улучшения повторения и переноса. Этот эффект был также обнаружен в реабилитационном исследовании, где включение фокуса внимания, самоконтроля и практики в парах привело к большим улучшениям, чем при традиционных формах терапии. Макневин, Вульф и Карлсон (2003) утверждают, что «направление внимания учащихся на последствия их движений может быть более полезным для обучения, чем направление их внимания на детали собственных действий», и что «кроме того, выяснилось, что предоставление учащимся некоторого контроля над режимом обучения повышает эффективность обучения».

Внешний фокус не только необходим для успешной работы, но и является наиболее предпочтительным при развитии новичка и его продвижению к более опытному состоянию. На рисунке 4.3 показаны результаты исследования Вульфа, Ши и Парка (2001), в котором учёные определяли предпочтения

и преимущества внутреннего и внешнего фокуса в течение трёх дней тренировки в выполнении задачи балансирования на стабилOMETре. В первый день участников проинструктировали чередовать фокус внимания таким образом, чтобы во время одного испытания они обращали внимание на свои ноги (внутренний фокус), а во время второго — на маркеры, расположенные впереди (внешний фокус). Во второй и третий дни их попросили выбрать фокус, которому они отдали предпочтение в первый день, и попрактиковаться в использовании этого фокуса. Наконец, в конце третьего дня их попросили указать, какой фокус они выбрали в итоге.

В первый день, когда фокус чередовался от внутреннего к внешнему, мы наблюдали, что способность быстро улучшилась. На второй день группы с внешним и внутренним фокусом продолжали совершенствоваться, и казалось, что нет никакой разницы в том, что одна группа лучше другой. Но когда в конце третьего дня их спросили, какой фокус внимания они предпочитают, выяснилось, что те, кто выбрал внешний фокус, показали более высокие результаты.



**Рисунок 4.3**

Показатели результатов на стабилOMETре и предпочтения в использовании внутреннего или внешнего фокуса внимания.

Перепечатано с разрешения из G. Wulf et al., 2001, «Внимание и двигательная активность: Предпочтения и преимущества внешнего фокуса», *Research Quarterly for Exercise & Health* 72(4): 335–344.

Вульф, Ши и Парк (2001, с. 342) поясняют свои результаты, основываясь на гипотезе ограниченного действия, которая гласит, что «сознательные попытки контролировать движения мешают автоматическому моторному контролю, в то время как концентрация на отдаленных эффектах движения позволяет моторной системе самоорганизовываться более естественно, не ограничиваясь сознательным контролем». Это предполагает, что внешнее внимание способствует тому, чтобы внутренние системы функционировали на более оптимальном уровне. Более подробно о взаимосвязи сознания, социального статуса и теории тренировки авторы будут говорить и дискутировать во втором томе монографии, посвящённого взаимодействию разума и сознания. Гипотеза ограниченного действия, по мнению Дж. Вickers, также может объяснить, почему «тихий глаз» так эффективен. Спокойный взгляд не только направлен на информацию, критическую для успешного выполнения задач по прицеливанию, интероцептивным и целевым действиям, но и направлен на достижение целей задачи.



**ФИНАЛЬНОЕ  
ПРИЛОЖЕНИЕ  
БЕЗОСТАНОВОЧНЫЙ  
ПРЕДЕЛ АВТОМАТИКИ**

Данное приложение написано по результатам практических экспериментальных сессий, проведённых на круглом стенде в рамках выполнения тренировочной программы дисциплины скит (ноябрь 2022 год).

По условиям эксперимента на круглом стенде было проведено 4 тренировочных дня подряд (по 3 часа); в эксперименте участвовало 8 лиц разного уровня подготовки (преимущественно, новички). Собственно, «тренировочный марш» стрелковой практики завершился научным открытием, причём достаточно нетривиальным. О нём в дальнейшем и пойдёт речь.

Авторы приняли решение ознакомить читателя с ходом экспериментального исследования ровно в том порядке, в котором оно и было проведено, с сохранением принципиальных условий и даже деталей.

Итак, для начала отметим, что 4 тренировки подряд — это немалая нагрузка. Тем более, что они проходят при прочих равных условиях — то есть, в процессе жизни и деятельности, без отрыва от выполнения прочих научных и бизнес-обязательств (многозадачник). Далее, сами по себе тренировки были сложными, в том числе, включающие упражнения на стрельбу дублетами и выполнение олимпийской серии (предлагаемые упражнения рассчитаны не на новичков, но на кандидатов в мастера спорта и собственно мастеров, как минимум).

## **ТРЕНИРОВКА № 1**

Изменение условий задачи: выполнить олимпийскую серию (скит) с Binelli M2Sport (инструмент, предназначенный для тактической стрельбы). По сути, новизна задачи для стрелка заключается в том, чтобы выполнить стрелковые упражнения посредством инструмента, не предназначенного для этого типа стрелковой дисциплины. Иными словами, на старте выполнения такого экспериментального упражнения, разуму «представляется» негативная прогнозируемая картина: вряд ли получится качественно выполнить серию и разбить существенное число тарелочек. Для справки, впрочем, отметим, что в настоящее время Binelli — самая популярная марка спортивного оружия, настоящий флагман. Binelli любят, и не без причины на то (от внешнего изыска, до несравненных эмоций эйфории от «в дым» разбитой мишени). Binelli M2Sport — очень качественный, профессиональный инструмент для стрелка; хотя, пожалуй, концерн-производитель смог выполнить главное требование своей прихотливой аудитории: сконструировать и реализовать на рынке такую модель, которая действительно будет нравиться.

Как вы помните, разуму «по душе» категория нравится. И в таком случае, неважно, какие характеристики оружия написаны на сайте концерна; главное для разума иное: что происходит в тот момент, когда новый интересный инструмент попадает в руки. Как показал эксперимент, стрелка буквально захлестнула эйфория, настолько лёгким, удобным и изящным в обращении оказалась Binelli M2Sport. И, как описывал мой Шеф после эксперимента: «Из Binelli M2Sport я попадал во всё — во все тарелочки, даже в те, в которые

я никак не должен был попасть. Ощущение было такое: вскинул — померещилось, что выстрел вышел неудачным, но на деле почему-то оказалось, что тарелочка разбита». После такого рода «лёгких» тренировок, проходящих на волне душевного подъёма, кажется, что стрелять можно часами и сутками подряд.

▀▀ *«Vinelli — это ощущения. С ним нужно пристреляться и даже срастись. Так разбить мишень, ориентируясь глазами, просто невозможно! С Vinelli же можно закрыть глаза и выстрелить — да так, что сорвёшь аплодисменты».*  
Олег Мальцев

Итак, первый экспериментальной тренировочный день завершился восторгом.

## ТРЕНИРОВКА № 2

На второй день было принято решение усложнить задачу, а именно: уменьшить калибр до 20-го. Мой шеф упражнялся, используя полуавтомат Beretta 20-го калибра. Из разряда «безосновательных убеждений» об этом оружейном инструменте в Европе нередко говорят, что попасть с ним в мишень — практически невозможно (в Техасе, например, мнение обратное). Чем завершился тренировочный день: опять-таки восторгом. Специализированное охотничье ружьё (предназначенное, чтоб бить как птицу, так и зверя) показало себя с наилучшей стороны.

## ТРЕНИРОВКА № 3

«На третий день мы ещё усложнили задачу. Мы полагали, что этот день по нагрузке станет критическим, последним в тренировочном цикле (идея продолжить экспериментальную серию в воскресенье пришла позже). В целом, на третий день я выбрал совершенно иное оружие, которое критически оценить сложно даже профессионалу. Я стрелял из Beretta 13.01 Competition Pro; к слову, это практика позволила мне осмыслить, почему многие стрелки предпочитают именно это ружьё, чтобы стрелять и скит, и траншею» — объяснял Олег Викторович. Не станем в контексте данной монографии, посвящённой феноменам разума, описывать характеристики разных ружей; эта информация находится в открытом доступе, а потому каждый желающий волен её изучить самостоятельно. Метафорично мой Шеф даже назвал эту модель Beretta «орехоколом», поскольку она в полёте не просто разбивает тарелочки, но словно «раскалывает их на множество фрагментов». Тяжёлое по весу ружьё, но крайне изящное в обращении (корпус «зашит» в герморезиновый пластик; а само ружьё практически не имеет отдачи), плавно доводит мишень и позволяет качественно поражать мишени. В итоге, именно в третий день были наилучшие результаты, в том числе, на самых сложных номерах (в частности, дублеты на четвёртом номере).



Итак, три дня стрелковых тренировок увенчались успехом, даже несмотря на тот факт, что все три дня доводилось стрелять из разных ружей, по факту, использовать новые инструменты (те, к которым автоматика ещё не привыкла).



Фото 5.  
Тренировка с  
Beretta 13.01  
Competition Pro

## ТРЕНИРОВКА № 4

Наступил день четвёртый – тот самый, что и породил собственно научное открытие.

В этот день я стрелял не просто из качественного ружья, но из ружья, зарекомендовавшего себя во всём мире. Представьте себе стрелковый инструмент, с которым побеждают на Олимпийских играх. А теперь вообразите, как вы, в прекрасном расположении духа, после трёх отменных и весьма плодотворных тренировочных дней, с ружьём экстра-класса выходите на позицию... и в серии из 25 тарелочек не разбиваете ни одну! И это после трёх дней стабильных результатов, когда в серии из 25 поражали 21-23 мишени (то есть, абсолютное большинства).

Первая серия: 25 выстрелов произведено – 0 попаданий.

Вторая серия: 25 выстрелов произведено – 1 попадание.

«Что я только ни делал с оружием, попасть и разбить тарелочку не удавалось!»

Третья серия: 25 выстрелов произведено – 3 попадания (со второго номера).

Весьма странные результаты, не так ли? Что именно казалось странным? «Что угонную мишень я разбиваю, а все прочие – нет», – пояснял Шеф.

«После трёх не столь плодотворных стрелковых серий, как раньше, я задумался: либо с мной что-то не так, либо с ружьём! Собственно, я решил проверить, что к чему, и снова поменял оружие, выбрав Beretta A41. Именно эту модель я использовал во второй день тренировки. Итак, используя такую оружейную модель, я уже стрелял, показывал отличные результаты. Зарядил ружьё. Вышел на номер и... ни одного попадания в серии из 10 проверочных выстрелов. Снова! То есть даже с первого номера (с которого обычно стреляю чуть ли не с закрытыми глазами, я промахиваюсь даже с 20-м калибром.

Поскольку два ружья «врать не могут» (выразимся, применив аналогию), возникает резонный вопрос «И то же делать?»

Далее мы предположили, что, вероятно, четвёртое ружьё не настроено, как положено, Мы поставили stodольную мишень, отошли на 35 метров и произвели необходимые для замера выстрелы. Получилась примерно следующая конфигурация

Так, в результате демонстрации становится понятно, что делать: регулировать «гребень», ставить его на «место» и так далее.

В целом, после настройки оружия на четвёртой экспериментальной серии из 25 мишеней было разбито 19. К последующим раздумьям подтолкнуло и то, что с седьмого номера не удалось разбить ни одну мишень. Так в чём же дело?

Ответ скрывает в себе некий особый феномен разума. Итак, **существует понятие безостановочного предела автоматике**. В чём оно выражается, поясним посредством примеров. Во-первых, отметим, что соприкоснуться с безостановочным пределом функционирования автоматике большинству людей формации 21 века просто так не удастся, поскольку явление проявляется, словно

«всплывая на поверхности» лишь в условиях запредельных нагрузок (можно их также назвать экстремальными). Во-вторых, представьте, как вы, пробежав два марафона, без пауз собираетесь бежать и третий – и в этот момент времени вас охватывает такое ощущение, будто бы тело «всё делает самостоятельно», словно, не требуя никаких команд и контроля. То есть, **словно тело действует без вас**. Как только возникло это ощущение, дальше кажется, что конца и края ему нет. Даже реализуя многозадачник, даже завершив все задачи и проекты и сдав подписанные акты выполненных работ, возвращаясь домой, разум готовится отдохнуть, как не тут-то было: тело не останавливается. Оно продолжает «бежать марафон», стрелять по тарелочкам или мчаться на встречу с целью заключить контракт. И даже если вы устали, не спали неделю и объективно желаете просто переключить внимание с пережитого – ничего не получается; тело продолжает бодрствовать, оно продолжает решать двигательные задачи. С бытовой точки зрения единственное «лекарство» в данном случае – это алкоголь (информация приводится не с целью провокации крайностей).

Даже если принудительно заставить себя лечь в постель, тело не будет спать. Оно словно не понимает, что пора «отключаться» и продолжает движение. О чём свидетельствует это явление? О том, что человек перешагнул, то есть пересёк предел собственной автоматике. Иными словами, он «завёл своё тело» так, что то теперь не может остановиться. И, условно, без горячего борща и ста граммов алкоголя тело «останавливаться и не подумает». После переключения на биологическую программу «переваривать», получится и ко сну перейти. Таким образом осуществляется «сброс» и возврат к обычному режиму функционирования автоматике.

Безусловно, в рамках четырёхдневного эксперимента участники не бегали марафоны, но были подвержены достаточно нагруженной тренировке (в первую очередь, интеллектуальной, и только во вторую – физической). И ввиду такой поступательной, увеличивающейся с каждым днём нагрузкой, автоматика буквально стала переходить порог безостановочности и перестраиваться на режим критических нагрузок и перегрузок. А теперь, ко всему вышеперечисленному добавьте и тот фактор, что каждый день разуму ставили новые задачи и вооружали малознакомыми инструментами – ружьями, к которым он не привык. К чему удивление, если на запредельных нагрузках ежедневно перед разумом возникают новые конфигурации, с которыми ему и в состоянии равновесия достаточно непросто справляться. И тем более ошибочным было при условии уже осуществляемого перехода на безостановочную автоматическую систему функционирования, тестировать разум и заставлять его работать в режиме сравнения и сопоставления конфигураций.

Другими словами, получилось так: *мало того, что у разума единовременно в обработке существовало 3 конфигурации (первые три тренировочных дня), была добавлена и четвёртая, а после нескольких серий ещё и дополнительный откат к оружию (инструменту) второго дня*. Если бы у участ-

ников научной группы не было предшествующей тренировочной практики, то от подобного рода нагрузок не только бы тарелочки остались не разбиты, но и сбой дала бы сама телесная система (например, поднимается давление температура, человек фактически может заболеть).

По аналогии происходящее можно сравнить с системой управления кораблём или самолёта, когда бортовой компьютер перегружен настолько, что он даже «отказывается» реагировать на комбинацию кнопок сброса; причём в его многозадачнике в обойме заряжены пять задач, и каждая из них – новая, непривычная, с повышенным уровнем сложности. И на пятой формулировке разум словно пытается достучаться до хозяина: «Так какую задачу мне всё-таки выполнять? Какую конфигурацию разбивания тарелочек разрабатывать?» В таком случае логический выход только один: разгрузить автоматику (по сути, перезагрузить автоматическую систему работы «компьютера тела»), а затем заново определить ели и задачи, выстроит план и тактические подходы к реализации данного плана.

Повторимся, что с явлением безостановочного предела автоматики человек сталкивается только в условиях критически нагрузок. Возникает ощущение, что тело «без хозяина» продолжает и движение и выбирает, как ему поступать и как себя вести. **Данное явление связано с защитным механизмом психики, который природой заложен в человека с целью создания автоматической программы по обеспечению выживания индивида в суровых и экстремальных условиях.** Механизм такого порядка не рассчитан на разрешение задач класса управление и создание и тем более не может быть каким-либо образом рекомендован в тренировочных целях.



*Оказывается, если человека лишить необходимости восемнадцать часов в сутки бороться за выживание, он тут же начинает думать, зараза такая.*

*Макс Фрай*

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абульханова-Славская К. А. *Стратегия жизни*. М.: Мысль, 1991. 299 с.
2. Аверьянов А. Н. *Системное познание мира*. М.: Политиздат, 1985. 376 с.
3. Анурин В. Ф. Проблема эмпирического измерения социальной стратификации и социальной мобильности / В. Ф. Анурин / М.: Социс, 1993. № 4. С. 87–96.
4. Анурин В. Ф. Экономическая стратификация: аттитюды и стереотипы сознания / В. Ф. Анурин // М.: Социс, 1993. № 1. С. 104–115
5. Ассман Я. *Культурная память: письмо, память о прошлом и политическая идентичность в высоких культурах древности* / Ян Ассман; пер. с нем. М. М. Сокольской. М.: Яз. слав. культуры, 2004. 363 с.
6. Бауман З. *Глобализация. Последствия для человека и общества* / пер. с англ. Москва: Изд-во «Весь мир», 2004. 188 с.
7. Бахтин М. М. *К философии поступка* / Философия и социология науки и техники. Ежегодник. 1984, 1985. М.: 1986. С. 114.
8. Бевзенко Л. Д. *Социальная самоорганизация. Синергетическая парадигма: возможности социальных интерпретаций* / Л. Д. Бевзенко. К.: Институт социологии НАН Украины, 2002. 437 с.
9. Бергсон А. *Творческая эволюция. Материя и память*: Пер. с фр. Мн.: Харвест, 1999. 1408 с.
10. Бергсон А. *Две формы памяти* / А. Бергсон: Психология памяти. М.: Наука, 1979. С. 61–75.
11. Бернштейн Н. А. *О построении движений*. М., 1947. 183 с.
12. Бернштейн Н. А. *О построении движений*. М.: Спорт-Издат, 1947. 183 с.
13. Бернштейн Н. А. *О ловкости и её развитии*. М.: Физкультура и спорт, 1991. 288 с.
14. Берталанфи Л. фон. *История и статус общей теории систем*. М.: Системные исследования. Ежегодник. 1973. С. 20–37.
15. Биbihин В. *Узнай себя*. Санкт-Петербург: Наука, 2015. 577 с.
16. Блауберг И. В., Садовский В. Н., Юдин Э. Г. *Системный подход: предпосылки, проблемы, трудности*. М., Просвещение, 1968. С. 87–92.
17. Блауберг И. В., Юдин Э. Г. *Становление и сущность системного подхода*. М.: Мысль. 1973. 214 с.

18. Бодрийяр Ж. В тени молчаливого большинства, или конец социального / Ж. Бодрийяр.; пер. с фр. Н. В. Сулова. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2000. 180 с.
19. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр. Москва: Республика, 2006.
20. Бодрийяр Ж. Символический обмен и смерть / Ж. Бодрийяр. М.: Добросвет, 2000. 212 с.
21. Бодрийяр Ж. Симулякры и симуляция / Ж. Бодрийяр.; пер. с фр. А. Качалова. М.: ПОСТУМ, 2015. 425 с.
22. Бодрийяр Ж. Система вещей / Ж. Бодрийяр. Москва: Рудомино, 1999. 320 с.
23. Бодрийяр Ж. Фатальные стратегии / Ж. Бодрийяр; пер. с фр. А. Качалова; науч. ред. текста к.ф.н. Д. Дамте. М.: РИПОЛ классик, 2017. 236 с.
24. Брушлинский А. В. Психология субъекта / Отв.ред. проф. В. В. Знаков. М.: Институт психологии РАН; СПб.: Алетейя, 2003. 272 с.
25. Бурдьё П. Начала. *Choses dites* / П. Бурдьё. М.: Socio-Logos, 1994. С. 65–79.
26. Бурдьё П. Практический смысл / П. Бурдьё. СПб.: Алетейя, 2001. 562 с.
27. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер; пер. с нем. – М.: Прогресс, 1990. 413 с.
28. Винер Н. Человек управляющий / Норберт Виннер. СПб: Питер, 2001. 288с.
29. Витгенштейн Л. Философские исследования. Философские работы. Ч. 1. / пер. с нем. М. С. Козловой и Ю. А. Асеева. М.: АСТ, 1994. С. 75–321.
30. Воловик В. И. Философия истории. / Курс лекций. Изд. 2-е исправл., доп. Запорожье: Просвіта, 2004. 140 с.
31. Вулдридж Д. Механизмы мозга. М.: Колос, 1965. 185 с.
32. Выготский Л. Мышление и речь. Антология мировой педагогики. СПб.: Национальное образование, 2016. 368 с.
33. Гаази Р. М. Кибернетика и теория систем // Системные исследования. Ежегодник 1973. М.: Мысль, 1973. С. 63–75.
34. Гальперин П. Я. Развитие исследований по формированию умственных действий. / Психологич. наука в СССР, т. 1, М.: Просвещение, 1959. 348 с.
35. Гигеренцер Г. Понимать риски. Как выбрать правильный курс / Герд Гигеренцер; пер. с англ. А. Кузина. М.: КоЛибри, Азбука–Аттикус, 2015. 352 с.

36. Гидденс Э. Ускользящий мир: как глобализация меняет нашу жизнь / пер. с англ. Москва: Изд-во «Весь мир», 2004. 120 с.
37. Государев Н. А. Так становятся чемпионами (комментарии психолога) М.: Физкультура и спорт, 1989. 190 с.
38. Гофман А. Хальбвакс, Морис // Современная западная социология: Словарь. – М.: Политиздат, 1990. 386 с.
39. Грав И. Высокая цена: искусство между рынком и культурой знаменитости / пер. с нем. Москва: Ад Маргинем Пресс, 2016. 288 с.
40. Делез Ж. Логика смысла / пер. с фр. Москва: «Раритет», Екатеринбург: «Деловая книга», 1998. 480 с.
41. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. 576 с.
42. Запорожец А. В. Развитие произвольных движений. М.: Издательство Академии педагогических наук РСФСР, 1960. 431 с.
43. Зацерковний В. І. Методологія наукових досліджень. / В. І. Зацерковний, І. В. Тішаєв, В. К. Демидов. Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя, 2017. 236 с.
44. Зиновьев А. Запад М.: Эксмо 2007. 512 с.
45. Зинченко П. И. Вопросы психологии памяти, в сб.: Психологическая наука в СССР, том 1, М., 1959.
46. Зинченко П. И. Непроизвольное запоминание, М.: Стройиздат, 1948. 188 с.
47. Иванов Д. Виртуализация общества. Санкт-Петербург: «Петербургское Востоковедение», 2000. 96 с.
48. Иванова О. Б. Идентификация как признак социальной зрелости социальной группы: Дис. канд. социол. наук: 22.00.01 / Харьковский национальный ун-т им. В. Н. Каразина. Х.: 2001. 192 с.
49. Ильенков Э. В. Диалектика абстрактного и конкретного в научно-теоретическом мышлении / Э. В. Ильенков. М.: Институт философии АН СССР, 1960. 240 с.
50. Каган М. С. Человеческая деятельность (Опыт системного анализа). М.: Политиздат, 1974. 328 с.
51. Канеман Даниель. Думай медленно... решай быстро / Пер. Школа перевода Баканова. М.: АСТ, 2013. 656 с.
52. Канеман, Д. Контури обмеженої раціональності: можливості інтуїтивних суджень і вибору, Ековест. Т. 4. № 4, М.: Эксмо, 2004. С. 540–592.

53. Карманов А. М. Смарт как новая ступень развития постинформационного общества / Экономика, статистика и информатика. 2014. № 5. С. 38–41.
54. Касавин И. Т. Деятельность: теории, методология, проблемы. М.: Политиздат, 1990. 366 с.
55. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество, культура / пер. с англ. под ред. О. И. Шкаратан. Москва: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
56. Кветной М. С. Человеческая деятельность: сущность, структура, типы (социологический аспект). Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1974. 224 с.
57. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. Международный фонд Н. Д. Кондратьева и др. Ред. колл.: Абалкин Л. И. и др. Сост. Яковец Ю. В. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. 767 с.
58. Коффка К. Основы психического развития / пер. с нем., М.–Л.: АН СССР, 1954. 326 с.
59. Кохановский В. П. Философия и методология науки: уч.. Р-н-Д.: «ФЕННИКС», 1999. 576 с.
60. Лактионов А. Н. Координаты индивидуального опыта / А. Н. Лактионов; Харьковский нац. ун-т им. В. Н. Каразина, 2-е изд. Харьков: ХНУ им. Каразина, 2010. 365 с.
61. Леви-Стросс К. Структурная антропология. М.: АСТ: Астрель, 2011. 541 с.
62. Леонтьев А. А. Основы психолингвистики. М.: Смысл; СПб.: Лань, 2003. 287 с.
63. Леонтьев А. Н. Развитие памяти. Эксперимент, исследование высших психологических функций. М.: –Л.: Политиздат, 1931. С. 43–48.
64. Локк Д. Опыт о человеческом разумении / Джон Локк; пер. с англ. А. Н. Савина. М.: Мысль, 1990. 524 с.
65. Макиавелли Н. Государь. История Флоренции / Сер. «Библиотека мировой истории» / пер. Рыкова Н. М.: «Вече», 2010. 432 с.
66. Мальцев О. В., Лепський М. А., Самсонов О. В. Фотографія як джерело наукової інформації. Днепр: Середняк Т. К., 2020. С. 276–295.
67. Мальцев О. В. «Обманчивая тишина». Днепр: Середняк Т. К., 2018. 154 с.
68. Мальцев О. В. Введение в судьбопсихологию. Днепр: Середняк Т. К., 2018. 105 с.



69. Мальцев О. В. Ключовий навик епохи: філософський та історико-психологічний аналіз // *Культурологічний вісник: Науково-теоретичний щорічник Нижньої Наддніпрянщини* / Гол. ред. М. А. Лепський; Запорізький національний університет. Запоріжжя: КСК-Альянс, 2019. Випуск 40. Том 2. С. 101-110. <https://doi.org/10.26661/2413-2284-2019-2-40-12>
70. Мальцев О. В. Моделі, що відображують принципи роботи механізмів родової концепції в пам'яті людини // *Видання ДНУ «Епістеміологічні дослідження»*
71. Мальцев О. В. Поняття «радикал» і «рецензор» в дослідженні передумовного в механізмі пам'яті (зіставлення концепцій Л. Сонді та Г. Попова) // *Культурологічний вісник: Науково-теоретичний щорічник Нижньої Наддніпрянщини* / Гол. ред. М. А. Лепський; Запорізький національний університет. Запоріжжя: КСК-Альянс, 2020. Випуск 41. Том 1
72. Мальцев О. В., Лунёв В. Е. Философия юга Италии. Днепр: Середняк Т. К., 2020. 443 с.
73. Мамардашвили М. Эстетика мышления. М.: Московская школа политических исследований, 2000. 205 с.
74. Марцинковская Т. Д. История психологии, 4-е изд. М.: Академия, 2004. 544 с.
75. Московичи С. Социальная психология. СПб: Питер, 2006. 375 с.
76. Немов, Р. С. Психологический экскурс СПб: Издательский дом «Питер», 2008-458 с.
77. Пиаже Ж. Теория, эксперименты, дискуссии: Сб. статей / Сост. и общ. ред. Л. Ф. Обуховой и Г. В. Бурменской; предисл. Л. Ф. Обуховой. М.: Гардарики, 2001. 624 с
78. Платон. Теэтет. Перевод с греч. и примеч. Серезникова В. Ред. Вандек В. М.-Л.: СОЦЭКГИЗ, 1936. 192 с.
79. Попов Г. С. Основы самообучения: методические наблюдения и рекомендации. Рукопись. // Архив ИП (Институт Памяти) Ф. 3 (Фонд «Наследие академика Г. Попова» г. Вена 1940). 1951. Оп. 2, 1951 г. Д. 2. Фк.2-6. С. 26-53.
80. Попов Г. С. Феноменология памяти: основные методологические подходы к исследованию памяти человека. Рукопись. // Архив ИП (Институт Памяти) Ф. 3 (Фонд «Наследие академика Г. Попова» г. Вена 1940). Оп. 2, 1951 г. Д. 1. Фк.1-6. С. 76-90.
81. Попов Г. С. Феноменология памяти: основные методологические подходы к исследованию памяти человека. Рукопись. // Архив ИП (Институт Памяти) Ф. 3 (Фонд «Наследие академика Г. Попова» г. Вена 1940). Оп. 2, 1951 г. Д. 1. Фк.1-7. 24-58.

82. Рассел Б. *Философский словарь разума, материи и морали* Киев: Port-Royal, 1996. 368 с.
83. Ребане Я. К. *Принцип социальной памяти* / Я. К. Ребане // *Философские науки*. М.: Просвещение, 1977. С. 35–47.
84. Романова К. С. *Социальные лифты как средство социальной мобильности* // *Дискурс-Пи*. 2015. № 2. С. 30–34. Режим доступа – <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-lifty-kak-sredstvo-sotsialnoy-mobilnosti>
85. Рубинштейн С. Л. *Бытие и сознание. Человек и мир*. СПб.: Питер, 2003. 512 с.
86. Рубинштейн С. Л. *Основы общей психологии* / С. Л. Рубинштейн. СПб.: Питер, 2000. 712 с.
87. Рузавин Г. И. *Логика и методология научного поиска*. М.: Наука, 1996. 278 с.
88. Семенова О. В. *Революция времени в эпоху Средневековья* / Семенова, О. В., Тучкова, К. Л. // *Ноосфера и цивилизация*. Донецк: ДонНТУ, 2010. Вып. 8 (11). С. 59–66.
89. Скотт Дж. *Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни*. / Пер. с англ. Э. Н. Гусинского, Ю. И. Турчаниновой. М.: Университетская книга, 2005. 576 с.
90. Сорокин П. А. *Человек. Цивилизация. Общество* / П. А. Сорокин; общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Согомонов; пер. с англ. М.: Политиздат, 1992. С. 27–300
91. *Соціологічна енциклопедія: довідкове видання* / Під заг. ред. Е. І. Головахи. К.: Академвидав, 2008. 456 с. СПб.: Питер, 2003. 508 с.
92. Спиноза Б. *Избранные произведения: в 2 т. Т. 1* / Бенедикт Спиноза. – М.: Политиздат, 1957. 632 с.
93. Степаносова О. В., 2004. *Интуитивные компоненты в процессе принятия решений*, Дискурс, М.: Мысль, 208 с.
94. Сурмин Ю. П. *Теория систем и системный анализ: учеб. пособие* / Ю. П. Сурмин. К.: МАУП, 2003. 368 с.
95. Табачковський В. *Образ людини від «родової всезагальності» до «тотальності» індивідуальної екзистенції. Людина в есенційних та екзистенційних вимірах* [В. І. Шинкарук, В. Г. Табачковський, Г. І. Шалашенко, Є. І. Андрос, Г. П. Ковадло]. Київ: Наукова думка, 2004. С. 9–83.
96. Тард Г. *Мнение и толпа* / Психология толп: Пер. с франц. М.: Институт психологии РАН; КСП+, 1998. С. 257–365.

97. Тарута Е. *Философия виртуальной реальности*. Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУ, 2007. 147 с.
98. Тернер Дж. *Аналитическое теоретизирование* / Дж. Тернер / *THESIS*, 1994. № 4. С. 139.
99. Тойнби А. Дж. *Цивилизация перед судом истории: Сборник* / Пер. с англ. М.: Рольф, 2002. 592 с.
100. Торндайк Э. *Основные направления психологии в классических трудах. Бихевиоризм. Процесс учения у человека*. М.: ООО «Издательство АСТ-ЛТД», 1998. 704 с.
101. Уемов А. И. *Логические основы метода моделирования* / А. И. Уемов. М.: Мысль, 1971. 312 с.
102. Уемов А. И. *Системный подход и общая теория систем*. М.: Мысль, 1978. 272 с.
103. Уотсон Д. Б. *Психология как наука о поведении*. М.: Просвещение. 1966. 210 с.
104. *Управління людськими ресурсами: філософські засади* / під. ред. проф. Воронкової В. Г., К.: Професіонал, 2006. 567 с.
105. Уэст, Джеффри. *Масштаб. Универсальные законы роста, инноваций, устойчивости и темпов жизни организмов, городов, экономических систем и компаний*. М.: «Азбука-Аттикус», 2017. 529 с.
106. *Философия: Энциклопедический словарь*. М.: Гардарики. Под редакцией А. А. Ивина. 2004.
107. *Філософський енциклопедичний словник: довідк. від.* / НАН України, Ін-т філософії ім. Г. С. Сковороди; голов. ред. В. І. Шинкарук. Київ: Абрис, 2002. С. 517.
108. Фрейд З. *Основные психологические теории в психоанализе* / пер. М. В. Вульф, А. А. Спектор. М.: АСТ, 2006. 400 с.
109. Фуко М. *Археология знания* / пер. с фр. М. Ракова. СПб.: Гуманитарная Академия, 2004. 416 с.
110. Хайдеггер М. *Бытие и время* / пер. с нем. В. Бибихина. М.: Ad Marginem, 1997. 452 с.
111. Хоркхаймер, М., Адорно, Т. *Диалектика Просвещения. Философские фрагменты*. М. – СПб.: Медіум, Ювента, 1997. 340 с.
112. Шинкаренко Ю. *Ідентичність і життєвий світ у контексті сучасних цивілізаційних змін* / *Філософська думка*. 2002. № 1. С. 68–84.

113. Штайн А. Маска как форма идентичности: Введение в философию образа. Санкт-Петербург: Изд-во РХГА, 2012. 160 с.
114. Элиас Н. О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования. Т. 1: Изменения в поведении высшего слоя мирян в странах Запада / пер. с нем. Москва, Санкт-Петербург: Университетская книга, 2001. 332 с.
115. Элиас Н. Общество индивидов / пер. с нем. А. Антоновский. Москва: Праксис, 2001. 336 с.
116. Элленбергер, Г. Философия природы и романтическая философия // Открытие бессознательного: История и эволюция динамической психиатрии. Т. 1. От первобытных времён до психологического анализа. М.: Академический проект, 2018. 550 с.
117. Юдин Э. Г. Системный подход и принцип деятельности: методологические проблемы современной науки. М.: Наука, 1978. С. 271.
118. Юнг К. Г. Психология бессознательного. М.: Когито-Центр, 2010. 352 с.
119. Юнг, К. Г. Инстинкт и бессознательное. СПб: «Ювента»; М.: «Прогресс-Универс», 1995 г. С. 326–328.
120. Яцино М. Культура индивидуализма / пер. с польск. А. Комаристова. Харьков: Гуманитарный центр, 2012. 280 с.
121. Achtnich M. BBT – Berufsbilder-Test. Projektives Verfahren zur Abklärung der Berufsneigung. Bern: Hans Huber, 1979. 368 s.
122. Achtnich M. Schicksalsanalytisch Orientierte Berufsberatung Anhand des Berufsbilder-Wahltestes. Ein Beitrag zur Psychologie der Berufswahl, des Berufswechsels und der Berufsprognose. Bericht über das 5. Kolloquium der Internat. Forschungsgemeinschaft für Schicksalspsychologie. Bern: Hans Huber, 1971. 465 s.
123. Achtnich, M. BBT: Berufsbilder-Test. Projektives Verfahren zur Abklärung der Berufsneigung. Bern: Hans Huber, 1979. 358 s.
124. Adorno T. W. Was bedeutet: Aufarbeitung der Vergangenheit? / Adorno Th. W. Eingriffe. Neun kritische Modelle. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1963. S. 33–39.
125. Alexander J. The «individualist dilemma» in phenomenology and interactionism. Action and Its Environments: Toward a New Synthesis. New York: Columbia University Press, 1998. P. 222–256.
126. Ayer A. J. The Problem of Knowledge, London: Macmillan, 1956. 406 p.

127. Barnier Amanda J., Sutton, J., Wilson R.A. A Conceptual and Empirical Framework for the Social Distribution of Cognition: The Case of Memory, *Cognitive Systems Research*, 9 (1): 2008. P. 33–51. doi:10.1016/j.cogsys.2007.07.002
128. Battig, W.F. Intratask interference as a source of facilitation in transfer and retention. In R.F. Thompson & J.F. Voss (Eds.), *Topics in learning and performance* (pp. 131–159). New York: Academic Press. 1972
129. Battig, W.F. The flexibility of human memory. In L.S. Cermak & F.I.M. Craik (Eds.), *Level of processing in human memory* (pp. 22–44). Hillsdale, NJ: Erlbaum. 1979
130. Baumeister, R. Choking under pressure: Self-consciousness and paradoxical effects of incentives on skillful performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 610–620. 1984
131. Bear, M.F., Connors, B.W., & Paradiso, M.A. *Neuroscience: Exploring the brain* (2nd ed.). Philadelphia: Lippincott, Williams & Wilkins. 2007.
132. Bernstein, N. *The coordination and regulation of movements*. Oxford: Pergamon Press. 1967
133. Bergson, H. *Matter and Memory*, tr. by Paul, N.M., Palmer, W.S. New York: Zone Books, 1994. 275 p.
134. Betsch, T. *The nature of intuition and its neglect in research on judgment and decision making*, Oxford: Oxford University Press, 2017. P. 304–356.
135. Borg, J. *The Theory of Personality by Lipot Szondi. Aprobation*. Oslo: Morgenstrem, 1998. 270 p.
136. Brubaker, R., Cooper, F. *Beyond Identity. Theory and Society*. Dordrecht, 2000. Vol.29. No1. P. 1–47.
137. Cambridge University Press, *Philosophy Dictionary Memory Carl Ginet*, Cornell University: *memory, paradox of analysis*, 2016. P. 457
138. Churchill, Robert. *Game Shooting*. Camden, ME: Countrysport Press, 1990.
139. Cross, N., & Lyle, J. (Eds.). *The coaching process: Principles and practice for sport*. Woburn, MA: Reed. 1999.
140. Curry, D. *Mastering Sporting clays*. Lanham, MD: Stackpole Books. 2018. 311 p.
141. Cutting, J.E. Wayfinding from multiple sources of local information in retinal flow. *Journal of Experimental Psychology*, 22, 1299–1313. 1996
142. Dapretto, M., Davies, M.S., Pfeifer, J.H., Scott, A.A., Sigman, M., Bookheimer, S.Y., et al. Understanding emotions in others: Mirror neuron dysfunction in children with autism spectrum deficits. *Nature Neuroscience*, 9 (1), 28–30. 2006

143. Davidson, R.J., & Schwartz, G.E. (1976a). The psychology of gait transitions: Effects of load and grade. *Journal of Motor Behavior*, 30, 60–78.
144. Davidson, R.J., & Schwartz, G.E. (1976b). The psychology of relaxation and related states: A multiprocess theory. In D.I. Mostofsky (Ed.), *Behavior control and modification of physiological activity* (pp. 237–252). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
145. Dennet, D. (1987). Information theory. In R.L. Gregory (Ed.), *The Oxford companion to the mind* (pp. 160). Oxford: Oxford University Press.
146. Deubel, H., & Schneider, W.X. (1996). Saccade target selection and object recognition: Evidence of a common attentional mechanism. *Vision Research*, 36 (12), 1827–1837.
147. Doane, S.M., Alderton, D., Sohn, Y., & Pelligrino, J. (1996). Acquisition and transfer of skilled performance: Are visual discrimination skills stimulus specific? *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 22 (5), 1218–1248.
148. DuBois, W.E.B. *The souls of black folk*. Millwood, New York: Kraus-Thomson; reprint, New York: Dodd, Mead & Company, 1973.
149. Epstein, S. Cognitive-experiential self-theory of personality, Millon T., Lerner MJ (Eds), *Comprehensive Handbook of Psychology. Vol. 5: Personality and Social Psychology*, Hoboken, NJ: Wiley & Sons, 2003. P. 159–184.
150. Erll A. *Kollektives Gedächtnis und Erinnerungskulturen. Eine Einführung*. Metzler, Stuttgart / Weimar, 2005. 137 s.
151. Eysenck, M. W. *The Blackwell dictionary of cognitive psychology*. Oxford: Blackwell. 1994. 548 p.
152. Eysenck, M.W., & Carvello, M. G. Anxiety and performance: The processing efficiency theory. *Cognition and Emotion*, 6. 1992. P. 409–434.
153. Fabel, K., Tam, B., Kaufer, D., Baiker, A., Simmons, N., Kuo, C.J., et al. VEGF is necessary for exercise-induced adult hippocampal neurogenesis. *European Journal of Neuroscience*, 18. 2003. P. 2803–2812.
154. Feddern, P. *Ego-Psychologie und Psychosen*. Bern: Hans Huber, 1952. 264 s.
155. Freud, S. *The Standard Edition of the Complete Psychological Works, Vol. VIII. Jokes and their Relation to the Unconscious*. London: The Hogart Press, 1953. 385 p.
156. Fromm, E. *Beyond the Chains of Illusion: My Encounter with Marx and Freud*. M.: AST, 2010. 320 p.
157. Giddens, A. *Modernity and Self-Identity. Self and Society in the Late Modern Age*. Cambridge: Polity Press, 1991. 256 p.

158. Gigerenzer, G. *Adaptive Thinking. Rationality in the Real World (Evolution and Cognition)*, Oxford: Oxford University Press, 2002. 360 p.
159. Gregory, R. L. *The Oxford companion to the mind*. Oxford: Oxford University Press. 1987. P. 120–132.
160. Gregory, R. L. *Eye and brain: The psychology of seeing (5th ed.)*. Princeton, NJ: Princeton University Press. 1997. 405 p.
161. Gros Lambert, A., Candau, R., Grappe, F., Dugue, B., & Rouillon, J. D. *Effects of autogenic and imagery training on the shooting performance in biathlon*. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 74 (3). 2003. P. 337–342.
162. Hache, A. *The physics of hockey*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press. 2002. P. 239–245.
163. Hall, K., Domingues, D., & Cavazos, R. *The effects of contextual interference on college level baseball players*. *Perceptual and Motor Skills*, 78. 1994. P. 838.
164. Halpern, D. F. *Teaching critical thinking for transfer across domains: Dispositions, skills, structure training, and metacognitive monitoring*. *American Psychologist*, 53. 1998. P. 449–455.
165. Hardy, L. *A catastrophe model of performance in sport*. In J. G. Jones & L. Hardy (Eds.), *Stress and performance in sport*. New York: Wiley. 1990. P. 81–106.
166. Harris, C. B., Barnier, A. J., Sutton, J., Keil, P. G. «*Couples as Socially Distributed Cognitive Systems: Remembering in Everyday Social and Material Contexts*», *Memory Studies*, 7(3): 2014. P. 285–297. doi:10.1177/1750698014530619
167. Helsen, W. F., Starkes, J. L., & Buekers, M. J. *Effects of target eccentricity on temporal costs of point of gaze and the hand in aiming*. *Motor Control*, 1. 1997. P. 161–177.
168. Helsen, W. F., Starkes, J. L., & Hodges, N. J. *Team sports and the theory of deliberate practice*. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 20. 1998. P. 12–34.
169. Henderson, J. M. *Human gaze control during real-world scene perception*. *Trends in Cognitive Sciences*, 7 (11). 2003. P. 498–504.
170. Hochschild A. R. *Emotion Work, Feeling Rules, and Social Structure*. [Online]. *American Journal of Sociology*. Chicago: Chicago Univ. Press, 1997. Vol. 85, No 3. P. 551–575. URL: <http://www.jstor.org/stable/2778583>
171. Hogarth R. M. *Educating intuition: a challenge for the XXI century*, № 13, Barcelona: Els Opuscles del CREI, 2003. P. 1–30.
172. Huebner B. *Macro-cognition: A Theory of Distributed Minds and Collective Intentionality*, Oxford: Oxford University Press, 2013. P. 58–63. doi:10.1093/acprof:oso/9780199926275.001.0001

173. Hutto D., Myin E. *Evolving Enactivism: Basic Minds Meet Content*. Cambridge, MA: MIT Press, 2017. 380 p.
174. Hyman H. *Reference Groups*. In: David Sills (Ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 13, edited by Davis Sills. New York: Macmillan Company & Free Press, 1968. P. 353–359.
175. Hyman H., Singer E. *Readings in reference group theory and research*. New York: Free Press, London: Collier-Macmillan Limited, 1968. 358 p.
176. Janet P. *Psychological evolution of personality*. Jersey: CP Project, 2010. 310 p.
177. Jung C. G. *Analytical Psychology: Its Theory and Practice*. The Tavistock Lectures. Princeton University Press, 1990. 265 p.
178. Kalat, J. *Biological psychology (8th ed.)*. Belmont, CA: Thompson Wadsworth. 2004. 670 p.
179. Kandel, E.R., Schwartz, J.H., & Jessell, T. M. *Principles of neural science (4th ed.)*. New York: McGraw-Hill. 2000. 443 p.
180. Kelso, J.A.S. *Human motor behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum. 1982.
181. Kelso, J.A.S. *Dynamic patterns: The self-organization of brain and behavior*. Boston: MIT Press. 1995. P. 206–212.
182. Kelley, H.H. *Two functions of reference groups*. In: *Society for the psychological study of social issues, readings in social psychology*. Edited by Guy Swanson, Theodore Newcomb, & Eugene Hartley. New York: Holt. Reprint in: *Readings in reference group theory and research*. New York: Free Press, London: Collier-Macmillan Limited, 1952. P. 410–414.
183. Krantz, H. *Schicksale der Zwillingenverbrecher*. Stuttgart: Keller & Sohns, 1936. 106 s.
184. Kurz, M.J., & Stergiou, N. *Applied dynamic systems theory for analysis of movement*. In N. Stergiou (Ed.), *Innovative analysis of human movement: Analytical tools for human movement research*. Champaign, IL: Human Kinetics. 2004. P. 93–119.
185. Lancaster, C. *The Art of Shooting, 14th Edition*. Sheffield, U.K.: Ashford Press Publishing, 1985. 237 p.
186. Lee, T.D., & Carnahan, H. *Bandwidth knowledge of results and motor learning: More than just a relative frequency effect*. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 42A. 1990. P. 777–789.
187. Lee, T.D., Swinnen, S., & Serrien, D. *Cognitive effort and motor learning*. *Quest*, 46. 1994. P. 328–344.



188. Leybourne S., Sadler-Smith, E. *The role of intuition and improvisation in project management*, *International Journal of Project Management*, 2006. Vol. 24. P. 483-492.
189. Locke, John, [1689] *An Essay Concerning Human Understanding*, Roger Woolhouse (ed.), London: Penguin, 1998. 180 p.
190. Lorenz K., Leyhausen P. *Motivation of Human and Animal Behavior: An Ethological View*. New York: Van Nostrand Reinhold Co., 1973. 423 p.
191. Maltsev O.V. *Practical philosophy in the study of Jean Baudrillard's philosophy: the memory and the future // Dogmas*, France. 2020.
192. Maltsev O. V. *The basic principles and methods of the memory phenomenon research at the activity development: conceptualization strategies // American Journal of Fundamental, Applied & Experimental Research*, USA. 2019.
193. Marcel J.-C. *Mauss et Halbwachs: vers la fondation d'une psychologie collective (1920-1945) / Jean-Christophe Marcel / Sociologie et sociétés*. 2004. № 2 (automne). P. 73-90.
194. Marcuse G. *One-dimensional person*. M.: «Refl-book», 1994. 368 p.
195. Martell, S., & Vickers, J. N. *Gaze characteristics of elite and near-elite ice hockey players*. *Human Movement Science*, 22. 2004. P. 689-712.
196. Martens, R., Burton, D., Vealey, R., Bump, L.A., & Smith, D. E. *Competitive state anxiety 2*. In R. Martens, R. Vealey, & D. Burton (Eds.), *Competitive anxiety in sport*. Champaign, IL: Human Kinetics. 1990. P. 117-190.
197. Merton R. K. *Continuities in the theory of reference groups and social structure*. In: Robert K. Merton, *Social theory and social structure*. Glencoe, IL: Free Press, 1957. P. 203-209.
198. Myin E., Zahidi R. *The Extent of Memory: From Extended to Extensive Mind*. Moyal-Sharrock, Munz, & Coliva, 2015. P. 391-408. doi: 10.1515 / 9783110378795.391
199. Newcomb, Theodore M. *Personality and social change: Attitude formation in a student community*. New York: Dryden Press. Reprint, New York: Dryden Press, 1957. 286 p.
200. Ota, D., Vickers, J. N. *The effects of variable practice on the retention and transfer of two volley- ball skills in male club-level athletes*. *International Journal of Volleyball Research*, 1 (1). 1999. P. 18-24.
201. Otero, J., & Graesser, A. C. *PREG: Elements of a model of question asking*. *Cognition & Instruction*, 19 (2). 2001. P. 143-175.
202. Oudejans, R. R. D., Koedijker, J. M., Bleijendaal, I., & Bakker, F. C. *The education of attention in aiming at a far target: Training visual control in bas- ketball jump shooting*. *International Journal of Sport Psychology*, 3. 2005. P. 197-221.

203. Oudejans, R.R.D., van de Langenberg, R.W., & Hutter, R.I. Aiming at a far target under different viewing conditions: Visual control in basketball jump shooting. *Human Movement Science*, 21. 2002. P. 457-480.
204. Pape W. *Deutsches Psychologisches Handwörterbuch*. Braunschweig: Zweite Aufl, 1949. 116 s.
205. Pendleton V. E., Chatman E. *Small worlds: Implications for the public library*. *Library Trends*, 46, (4), 1998. P. 732-752.
206. Posner, M.I. Orienting of attention. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 32. 1980. P. 3-25.
207. Posner, M.I., & Raichle, M.E. *Images of mind*. New York, NY: Scientific American Library. 1994. 217 p.
208. Raab, M., Masters, R.S.W., & Maxwell, J.P. Improving the 'how' and 'what' decisions of elite table tennis players. *Human Movement Science*, 24. 2005. P. 326-344.
209. Ramachandran, V.S. Mirror neurons and imitation learning as the driving force behind «the great leap forward» in human evolution. *Edge*, 69. 2000. P. 3-10.
210. Reese, E., Haden C.A., Fivush R. *Mother-Child Conversations About the Past: Relationships of Style and Memory over Time*, *Cognitive Development*, 8(4): 1993. P. 403-430. doi:10.1016/S0885-2014(05)80002-4
211. Rensink, R. A. Change detection. *Annual Review of Psychology*, 53. 2002. P. 245-277.
212. Riemersma, S.B.J. Visual control during straight road driving. *Acta Psychologica*, 48. 1981. P. 215-225.
213. Ripoll, H., Papin, J.P., Guezennec, J.Y., Verdy, J.P. & Philip, M. Analysis of visual scanning patterns of pistol shooters. *Journal of Sports Sciences*, 3 (2). 1985. P. 93-101.
214. Rizzolatti, G., & Craighero, L. The mirror-neuron system. *Annual Review of Neuroscience*, 27. 2004. P. 169-192.
215. Robbins, S. K. Representing the Past: Memory Traces and the Causal Theory of Memory. *Philosophical Studies*, 173 (11), 2016. P. 2993-3013. doi: 10.1007 / s11098-016-0647-x
216. Robinson, J. A. Sampling autobiographical memory. *Cognitive Psychology*, 1976. Vol. 8. 578-595.
217. Russell, B. *The Analysis of Mind*, London: G. Allen & Unwin, 1921. P. 112-137.

218. Russell, J., Hanna, R. A Minimalist Approach to the Development of Episodic Memory», *Mind & Language*, 27(1): 2012. P. 29–54. doi:10.1111/j.1468-0017.2011.01434.x
219. Ryle, G. *The Concept of Mind*, London: Routledge, 2009. 340 p.
220. Sadler-Smith, E., Shefy, E. *The intuitive executive: Understanding and applying 'gut feel' in decision-making*. *Academy of Management Executive*, Vol. 18, No. 4. 2004. P. 76–91.
221. Savelsbergh, G.J.P., Williams, A.M., van der Kamp, J., & Ward, P. *Visual search, anticipation and expertise in soccer goalkeepers*. *Journal of Sports Sciences*, 20. 2002. P. 279–287.
222. Schell, R.M. *Organizational behavior management: Applications with professional staff*. *Journal of Organizational Behavior Management*, 18. 1998. P. 157–171.
223. Sherif, M. *An outline of social psychology*. New York: Harper & Brothers Publishers, 1948. 275 p.
224. Silberman, M., Hansburg, F. *People Smart: Developing Your Interpersonal Intelligence*. Oakland, CA: Berrett-Koehler Publishers, 2000. 276 p.
225. Stanley, A. *The Principle of the Path*. Nashville, TN: Thomas Nelson, 2011. P. 34–51.
226. Stanley J. *Know How*. Oxford: Oxford University Press, 2011. 376 p. doi: 10.1093/acprof:oso/9780199695362.001.0001
227. Stanovich K., West, R.F. *Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate*, Vol. 23: *Behavioral and Brain Sciences*, 2000. P. 645–726.
228. Stern D.G. *Models of Memory: Wittgenstein and Cognitive Science*. *Philosophical Psychology*, 4 (2), 1991. 203–218. doi: 10.1080 / 09515089108573027
229. Sutton J. *Batting, Habit and Memory: The Embodied Mind and the Nature of Skill*. *Sport in Society*, 10 (5): 2007. P. 763–786. doi:10.1080/17430430701442462
230. Sutton J. *Exograms and Interdisciplinarity: History, the Extended Mind, and the Civilizing Process», in Richard Menary (ed.), The Extended Mind*, Cambridge, MA: MIT Press, 2010. P. 189–225. doi:10.7551/mitpress/9780262014038.003.0009
231. Sutton J. *Remembering*. *The Cambridge Handbook of Situated Cognition*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009. P. 217–235.
232. Szondi, L. *Lehrbuch der Experimentellen Triebdiagnostik (Textband)*. Bern: Huber, Bern und Stuttgart, 1947. 475 s.

233. Szondi, L. *Schicksalsanalyse. Wahl in Liebe, Freundschaft, Beruf, Krankheit und Tod. Erbbiologische und psychohygienische Probleme*. Basel: Benno Schwabe, 1944. 520 s.
234. Szondi, L. *Freiheit und Zwang im Schicksal des Einzelnen*. Bern: Hans Huber, 1995. 166 s.
235. Szondi, L. *Ich-Analyse. Die Grundlage zur Vereinigung der Tiefenpsychologie. Teil 1*. Bern: Hans Huber, 1956. 459 s.
236. Theiner G., Colin A., Goldstone R. L. *Recognizing Group Cognition, Cognitive Systems Research*, 11(4): 2010. P. 378–395. doi:10.1016/j.cogsys.2010.07.002
237. Tononi, G., & Edelman, G. M. *Consciousness and complexity*. *Science*, 282. 1998. P. 1846–1851.
238. Treisman, A. (1986a). *Properties, parts and objects*. In K. R. Boff, L. Kaufman, & J. P. Thomas (Eds.), *Handbook of perception and human performance* (pp. 1–70). New York: Wiley.
239. Treisman, A., & Gelade, G. *A feature-integration theory of attention*. *Cognitive Psychology*, 12. 1980. P. 97–136.
240. Treisman, A., & Gormican, S. *Feature analysis in early vision*. *Psychological Review*, 95. 1988. P. 15–30.
241. Turvey, M.T. (1977a). *Preliminaries to a theory of action with reference to vision*. In R. Shaw & J. Bransford (Eds.), *Perceiving, acting, and knowing: Toward an ecological psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum. P. 211–265.
242. Turvey, M.T. (1977b). *Contrasting orientations to a theory of visual information processing*. *Psychological Review*, 84. P. 67–88.
243. Vickers, J. *Perception, cognition, and decision training: the quiet eye in action*. Champaign, IL: Human Kinetics, 2007. 180 p.
244. Vickers, J.N. *Decision training: A new approach in coaching*. Vancouver: Coaching Association of British Columbia. 2000.
245. Vickers, J.N. *Quiet eye in sport*. *Dragon Fly: A Magazine for Young Investigators*. Arlington, VA: National Science Teachers Association, 2. 2000. P. 6–8.
246. Vickers, J.N. *Decision training: An innovative approach to coaching*. *Canadian Journal for Women Coaches Online*. 2003. Retrieved October 22, 2006, from [www.coach.ca/WOMEN/e/journal/](http://www.coach.ca/WOMEN/e/journal/).
247. Vickers, J.N., Williams, A.M., Rodrigues, S.T., Hillis, F., & Coyne, G. *Eye movements of elite biathlon shooters during rested and fatigued states*. [Abstract]. *Journal of Exercise and Sport Psychology*, 21. 1999. P. 116.

248. Vinger, P. *The eye and sports medicine*. In P. Vinger, J. G. Classe, & T. Woods (Eds.), *The eye and sports medicine manual*. Harrisburg, PA: International Academy of Sports Vision. 1996. P. 1-108.
249. Volkman, F., Riggs, L., & Moore, R. *Eyeblinks and visual suppression*. *Science*, 207. 1981. P. 900-902.
250. Ward, P., Williams, A.M., and Bennett, S. *Visual search and biological motion perception in tennis*. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 73 (1). 2002. P. 107-112.
251. Warren, W.H. & Shaw, R.E. *Events and encounters as units of analysis for ecological psychology*. In W.H. Warren & R.E. Shaw (Eds.), *Persistence and Change: Proceedings of the First International Conference on Event Perception*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Publishers. 1985. P. 1-27.
252. Wimsatt W.C. *Forms of Aggregativity / Human Nature and Natural Knowledge*, (Boston Studies in the Philosophy of Science 89), Dordrecht: Springer, 1986. P. 259-291. doi:10.1007/978-94-009-5349-9\_14
253. Wittgenstein L. *Remarks on the Philosophy of Psychology (Bemerkungen über die Philosophie der Psychologie)*, Vol. 1, G.E.M. Anscombe (trans.), G.E.M. Anscombe and G.H. von Wright (eds.), Oxford: Blackwell, 1980. 237 p.
254. Wolley A., Chabris C., Pentland A., Yashmi N., Malone T. *Evidence for a collective intelligence factor in the performance of human groups / Science*. V. 330, 2010. P. 686-688.
255. Wisberg, C., & Liu, Z. *The effect of contextual variety on practice, retention and transfer of an applied skill*. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 62 (4). 1991. P. 406-412.
256. Wulf, G., McConnel, N., Gartner, M., & Schwarz, A. *Enhancing the learning of sport skills through external-focus feedback*. *Journal of Motor Behaviour*, 34 (2). 2002. P. 171-182.
257. Wulf, G., Shea, C., & Park, J.H. *Attention and motor performance: Preferences for and advantages of an external focus*. *Research Quarterly for Exercise & Health*, 72 (4). 2001. P. 335-344.
258. Yardley, Michael. *The Shotgun Instructor's Handbook*. London: The Sportsman's Press, 2001. P. 102-118.
259. Yardley, Michael. *Clay Pigeon Shooting: A History*. Tansley, U.K.: Blaze Publishing, 2005. P. 11-15.