

Эта методика не окончательная и мы призываем всех заинтересованных, поучаствовать на нашем сайте в ее дальнейшем дополнении, корректировке и совершенствовании.



Мы постараемся установить в своем сознании самую важную, жизненно-необходимую – простую, поверхностную или оптимальную **логику**, основанную на типичном, бытовом опыте.

**Очень часто мы отказываемся от услуг собственной логики, отдавая в руки чужой, потому что мы сами, а скорее с помощью внешних усилий - целенаправленно усложнили ее количественно и качественно, тем самым, сделав ее неэффективной и трудно используемой.**

Ведь зачем привлекать собственное нагромождение трудно-перевариваемых суждений, когда нам предоставляют готовый и понятный анализ с выводами – в этом суть манипуляции сознанием.

Главным условием существования собственной логики является наличие **активного** сознания, а жертвой манипуляции, чаще всего можно стать при пассивном соучастии в мероприятиях манипулятора, поддавшись на соблазн взаимодействия с ним, так как насилие с его стороны может включить вашу активную сознательную или автоматическую подсознательную защиту. Манипуляция сознанием, чаще - психический соблазн, форма удовольствия, а не насилие.

Активное сознание подразумевает постоянную динамику мыслительных процессов, когда собственная **воля** мобилизует, координирует и контролирует отдельно и во взаимодействии безусловные и условные рефлексы тела и разума, подсознание с багажом опыта и интуиции, сознание с его интеллектом и законами морали, заставляя их конфликтовать между собой, достигать компромисса и концентрироваться в логических принципах (свободных и стереотипных), как вершине пирамиды эволюции разумного познания, чтобы в борьбе единств и противоположностей находить пути достижения истины.

Но имеющим активное, пытлиное мышление, не стоит обольщаться неприступностью своей защиты, так как манипуляторы изощренны в своих приемах, отработанных богатым историческим опытом. И одним из способов нейтрализации активного сознания, является его банальное отключение техническими способами, являющими суть гипноза или наведения состояния транса, когда сложная, непонятная, привлекательная, шокирующая и прочая подобная информация, временно отвлекает (погружает) сознание на ее решение или обозрение, лишая внимания необходимого «вахтера», стоящего на пути в подсознание, которое незамедлительно атакуется извне. Эффективность такого отключения возрастает с повышением занятости и охвата наших органов чувств, играющих своей активностью, в данном случае, на руку манипулятору. Такое раскрытое бесконтрольное сознание, может принимать чужие установки - за свои, и даже, «придя в себя», далеко не всегда способно отделять «мух от котлет». И пальму первенства в этом процессе следует заслуженно вручить СМИ.

Поэтому, чтобы не оказаться жертвой манипулятора-гипнотизера, следует не поддаваться соблазну моментального углубления в

предложенные темы, искусно подбираемые опытными психологами, именно для вас, по степени насущности, используя схематические факторы социального положения и психического состояния, заставляя впадать в отрешенную задумчивость, приятные или болезненные воспоминания, фантазии, заглушающие объективную реальность и оставляющие вас с пустыми карманами и полным недоумением. А правильнее будет, перенести процесс осмысления «на потом», в режим самостоятельной работы, не доверяя намерениям и авторитету манипуляторов.

Примером длительного, устойчивого транса (или гипноза) служит состояние одержимости: погружения в процесс осуществления идеи «фикс», предпраздничной суеты, влюбленности и прочих насыщенных эмоциональных состояний, выбивающих сознание из привычной колеи. Достаточно каждому вспомнить, как можно параноидально увлечься поисками какой-либо вещи или глубоко погружать свою психику в болезненную фазу, сопряженную с фактом начала ремонта в квартире.

Необходимо самостоятельно анализировать прошлый опыт вхождения, протекания и выхода из подобного транса, чтобы не допускать прежних ошибок.

Только собственная взвешенная логика заинтересована в рациональном мышлении, требующем сокращать путь к истине, отбрасывая информационный и эмоциональный хлам.

Навязанная логика прозрачна для его автора-манипулятора и открыта для внедрения необходимых «вирусов». Поэтому, иногда, не имея собственной логики, лучше пользоваться иррациональным (нелогичным) неконструктивным мышлением, которое бывает безопаснее предсказуемого логического при воздействии извне. Но внутреннее бесконтрольное увлечение первым может нанести вреда не меньше, чем внешние действия манипулятора.

«»

Для облегчения распознавания приемов манипуляции, будет оптимально настроить некоторую часть сознательной защиты в автоматический режим (полусознательный), уменьшив долю свободной логики для улучшения оперативной (скоростной) деятельности мышления. И на эту роль следует привлечь методические стереотипы, сигнальные системы, в виде минимального набора методов противодействия манипуляции сознанием, основанных на законах логики, морали, этики, здравого смысла и инстинкте самосохранения, являющихся, как бы фильтром грубой очистки информации, сортирующей ее по степени потенциальной подверженности искажению и манипуляционной возможности, позволяющим не тратить время на оценку типичных приемов манипуляторов, сохраняя бдительность в отношении изоощренных непредсказуемых многоходовых комбинаций.

Следует не нарушать баланс свободного и автоматического (стереотипного) мышления, чтобы последнее не обрело мотивом «экономии мышления», попирая принцип его оптимизации и лучшим советчиком, здесь должны служить собственный опыт и интуиция. А чтобы манипулятору сложнее было подловить вас на собственных стереотипах, необходимо выработать несколько ответных реакций на каждый из них, иногда даже взаимоисключающих, иррациональных или неадекватных, в целях профилактики особой активности манипулятора

и(или) введения его в заблуждение.

Но не следует ограничиваться только первичной сортировкой информации, а включать весь арсенал интеллекта для ее последующего вторичного углубленного анализа. Иначе неминуемо стать обладателем не поверхностных, а глубоких выводов манипуляторов, которыми рано или поздно приходится пользоваться в процессе жизни.

«»

Также, при получении информации в монологе, либо участии в диалоговом общении, по возможности старайтесь освободиться от доминирования чужой логики, производимой с помощью психического захвата и удержания вас (аудитории) манипулятором, которым соответствует навязанный им определенный **ритм, такт, режим, порядок** общения, стараясь разрушить его посредством наводящих вопросов, мысленных или проговоренных, вплоть до глупых.

«»

Данная методика, имея кроме логических, еще и ассоциативные и эмоциональные методы диагностики информации, почти на всех, но не сразу, возымеет необходимый эффект и при ее периодическом применении, на уровне подсознания, автоматически будет «включать» весь спектр заложенных в нее действий. Просто наберитесь немного терпения.

«»

А предварительно рекомендуется совершить некоторые гигиенические процедуры для активации интеллекта.

Во-первых, одной из основных причин использования нами чужих мыслей, является физическая усталость мозга (разума), не позволяющая настроить собственную логику. Поэтому необходимо соблюдать гигиену мыслей, хотя это звучит несколько необычно и заключается она в правильном образе мышления, который не должен позволять присутствовать обрывкам мыслей, особенно утомляющим сознание, тягостным воспоминаниям и переживаниям, навязчивым, неконструктивным мыслям об исполнении желаний и пустым фантазиям, страхам и фобиям, цикличному (круговому) рассуждению, «обсасыванию» мыслей и прочему мыслительному хламу, от которого вы не испытываете удовольствия при умственном труде, но истощаете энергию мозга и подрываете свои творческие способности. Постарайтесь один-два раза основательно обдумать мысль и возвращаться к ней только в случае новых дополнений. И не пытайтесь держать все в голове – для этого изобретены средства информационного накопления. Законченная в вашем сознании мысль, имеющая конструктивное (созидательное) решение доставляет наибольшее удовольствие и способствует желанию к последующей умственной деятельности.

Также, психическая усталость наводится с помощью внешнего фонового «шума»: структурного информативного, либо бесструктурного визуального, звукового, обонятельного, осязательного - незаметно и неминуемо утомляющего сознание через наши органы чувств, влияние которого мы зачастую недооцениваем. Поэтому, каждому необходимо определять свою обязательную периодическую «дозу» психической тишины и покоя, отключаясь от источников информации, восстанавливая, таким образом, работоспособность, активное мышление и собственную логику.

Во-вторых, научитесь концентрироваться на конкретной деятельности. Самый простой способ, заключается в очищении сознания от посторонних мыслей: для этого прилягте или сядьте удобнее в тихом месте, закройте глаза, расслабьтесь и постарайтесь сконцентрироваться на **полном** отсутствии мыслей. Гоните от себя любую мысль или образ. Не должно быть даже мысли, изгоняющей другие мысли. Полное отрешение от собственного тела, игнорирование любых сигналов от него, только непроницаемая пустота. Таким способом, вы приведете свой мозг в активное состояние, настроив его в «режим ожидания», слегка «утомив» его бездействием и отсутствием команд, одновременно очистив от посторонних мыслей и их обрывков.

Имейте в виду, что таким образом можно **внезапно** заснуть или даже войти в транс (устойчивый полусон), который для разных случаев может дать и чувство усталости. Поэтому, лучше страховаться техническими способами самоконтроля, например, поставить будильник.

При этом упражнении, находясь в полностью бодрствующем состоянии или впадая в здоровый сон, создается эффект отдыха – на порядки превышающий обычный отдых. Если вам удалось пребывать в таком состоянии хотя бы минут пять, можно встать, растереть и разогреть руками воротниковую зону, голову под волосами и уши.

И уже на «чистую» голову можно приступать к изучению настоящей методики или другой информации.

## Глава 4.1. Пассивное получение информации

В первую очередь, мы рассмотрим способы противодействия манипуляции сознанием при получении нами информации при монологах и через СМИ.

### 4.1.1. Методы, требующие от нас внимательности

**1)** Если вам, на первый взгляд не понятна конечная цель суждений, то возможно, что вам просто морочат голову, упражняясь в красноречии.

**2)** Следует внимательно следить за формой **подачи** информации, авторитетности ее источников и носителей.

Повышенная **эмоциональность** подачи информации, усиленная, например, обескураживающим ритмом - сенсационностью, нередко скрывает ее банальность и несущественность при желании манипулятора, все же акцентировать на ней внимание общественного мнения.

Если такие эмоции мешают вам сконцентрироваться, лучше ограничьтесь слуховым восприятием, оградив себя от визуального контакта с ним. Истинные суждения не требуют дополнительных риторических и гипнотических приемов их подачи. Помните, что самые глупые вещи преподносятся с самым умным видом.

Степень важности информации для вас и ее источника может кардинально отличаться, поэтому не поддавайтесь на провокации, принимая ее близко к сердцу.

Всегда вдавайтесь в **логическую** суть информации, эмоциональный фон ее авторов может лишь отображать их мгновенное настроение и не стоит вашего отвлечения на его анализ.

Физиогномика **публичных** людей, как правило, тренированных в этом направлении, не подтверждает общие законы, установленные этой наукой.

Также, «выпадающие» из общей логической или стилистической канвы факты, преследуют цель акцентирования внимания, чаще не информационного, а эмоционального толка, создающего эффект «будильника» для аудитории.

Следует принимать во внимание авторитетные мнения специалистов только по отношению к своим областям знаний.

Особое внимание обращайтесь на информацию, передаваемую при помощи посредников подлинных авторов, которых характеризует обоюдная круговая моральная безответственность, так как первые не отвечают за достоверность информации, а вторые – за форму ее подачи первыми и к тому же, посредники могут отрабатывать заказ любой ценой или истинно заблуждаться, запутывая проблему своими вторичными достоверными доводами, основанными на недостоверной первичной информации и(или) раздувая ее по принципу – заставь дурака богу молиться, он и голову расшибет.

**3)** Систематическое игнорирование и замалчивание определенных выдающихся, кричащих фактов – «слона в глазу», свидетельствует о затрагивании самых «подбрюшных» интересов стороной, не замечаемой их.

Эта сторона, подобными действиями, нередко оставляет себе возможность «откреститься» впоследствии, от причастности к этим фактам.

В этом случае, от этой стороны, следует ждать ответного жесткого удара в сторону инициаторов и пропагандистов этих фактов. Не окажитесь впустую между молотом и наковальней!

**4)** Не поддавайтесь на навязывание выводов, аналитически сформированных на основании использования **исключений** из правил.

Подобные выводы, в своих целях, манипулятор может «подтянуть» для характеристики любых **типичных, частых** случаев.

**5)** Не верьте в судьбу и справедливость провидения, не считайте, что именно сейчас и здесь, это не может произойти именно с вами.

**6)** Не считайте, что ваши близкие не могут говорить мудрые вещи, просто вы к ним никогда не прислушивались. Очень часто наш взгляд замылевается и лицом к лицу, лица не видно.

Будьте внимательными друг к другу и возможно, вы неожиданно обретете пророка в **своем** отечестве.

**7)** Если информация многократно и настойчиво повторяется, не прибегая к дополнительным доказательствам и фактически не изменяя смысла утверждений, то возможно, что воздействуют на ваше подсознание и волю, заставляя принять их на веру, против логики и разума.

Повторение постепенно минует барьер сознания, начиная жить в подсознании своей жизнью, приобретая статус собственной мысли против воли хозяина.

**8)** Чем словоохотливей и красноречивей назначаемое ответственное лицо или руководитель, тем большие проблемы, уже существуют или намечаются на его участке.

**9)** Если вас призывают к дипломатии, то вы должны понимать, что это форма шанса, даваемого в разрез принципу справедливости –

**адекватного** отношения к действию других («зуб - за зуб»).

Определитесь для себя сами, **сколько раз** вы готовы отвечать добром на зло. В противном случае, манипулятор для каждого следующего случая будет находить новые аргументы, бесконечно используя вас.

**10)** Получая двусмысленную информацию, полагайтесь только на **первоначальное** впечатление и рассматривайте за основную версию - смысл, лежащий на поверхности.

Как правило, все последующие **«многочисленные сложности»** - следствия имеют **«одну первоначальную простоту»** - причину. Определив ее, вы заведомо будете предполагать весь сценарий действий их авторов.

Любая мысль или цель, «с философской точки зрения» обобщает десятки смысловых вариаций, в том числе и неконструктивных - демагогических. Поэтому всегда **настаивайте** на **самой** простой интерпретации выводов от получаемой информации, не давайте шансов манипулятору сослаться на взаимное непонимание.

**11)** Не расслабляйтесь и не пренебрегайте информацией, даже если она легкая и убаюкивающая со стороны ключевых фигур власти. Редко, но все же бывает, что из их уст вылетают «смысловые» ляпы, возможно не являющиеся таковыми, а преследующие далеко не безобидные или важные цели.

Такими приемами подаются сигналы вашему подсознанию, либо определенным силам, разгадав которые вы можете предугадать события и воспользоваться ситуацией в своих интересах.

**12)** Требования от вас **поспешных** решений, выводов и действий, употребление условий «последнего шанса», «всего или ничего», особенно со стороны, на первый взгляд вызывающих доверия людей, являются банальными и эффективными приемами мошенников, использующих определенный ритм манипуляции, с которого их необходимо сбить и тогда, вам откроются истинные цели жуликов.

Иногда, быстрое усваивание информации играет злую шутку с его обладателями, а «тугодумие» оберегает от ошибок. Поэтому, зачастую лучше отложить процесс мышления и принятие решения по принципу – «утро вечера мудренее», когда можно будет спокойно дойти до последних вопросов.

Вы можете по пальцам на руках пересчитать обстоятельства своей жизни, требовавших мгновенных решений. Вспомните их последствия и сопоставьте условия с нынешними предложениями. Помните, что многие настоящие события имеют аналогии в вашем прошлом.

**13)** При акцентировании и нагнетании определенных фактов и мнений, следует обратить внимание на события, находящиеся в «тени» эпатажных эффектов – возможно, именно от них **отвлекается** общественное мнение.

**14)** Внезапные, навязчивые и однотипные события, часто являются продуктом чьего-то интереса.

Проверяйте массивную подачу фактов, на предмет их банальности (типичности), то есть - по какой причине они ранее отсутствовали или замалчивались?

Таким образом, вы приблизитесь к пониманию истинной цели источника информации.

**15)** Если вы стоите на психологической позиции крайнего отрицания

всего, чтобы случайно не навязать себе чужое мнение - не обольщайтесь, таким образом, вы открываете «отдушину» в своем сознании для установки самых нелепых и вредных программ.

Политика крайнего отрицания отключает сознание и идет на-поводу подсознания (рефлексов), требующего веры – «хотя бы во что-нибудь», ради удовлетворения инстинкта самосохранения – принадлежности к чему-либо, обуславливающее тем самым и вашу иллюзорную «защиту».

Впоследствии, устав от постоянного внутреннего психического сопротивления, вы сдадитесь первому попавшемуся мнению - «вирусу».

**16)** Резкое прекращение подачи информации (сворачивании пиар-проекта), еще не свидетельствует об исчерпании темы и снижении ее актуальности. Возможно, возникла опасность разоблачения манипуляции в результате появлений нежелательных фактов, информаторов и(или) возникновения неконтролируемой ситуации.

В этом случае следует ждать новых попыток манипуляторов с неожиданных сторон, которые временно притаились, чтобы не вспугнуть аудиторию с ранее завоеванных информаторами позиций.

#### 4.1.2. Методы, требующие от нас поиска информации

**17)** При любой возможности проверяйте из объективных источников статистическую информацию, которую приводит манипулятор, так как ее недостоверность нередко является основой и обязательным началом процесса манипуляции сознанием.

**18)** Плохо скрытая ложь или полуправда, иногда подается намеренно для определения порога терпимости общества к ней, чтобы потом не превышать экспериментально полученные показатели. Поэтому, следует настороженно относиться к авторам подачи информации, ранее оперировавшим ложью, даже если они публично покаялись.

**19)** Не отталкивайтесь от середины доказательства предложенных суждений, обязательно сами, либо заставляйте информатора возвращаться на истоки, так как им может выдаваться желаемое за действительное – доказанность необходимости постановки самого вопроса.

**20)** При анализе любой информации, особо обращайтесь внимание на дополнения, отвлечения и противоречия. Как правило, ее авторы оттачивают основную часть и могут «запалиться» на «мелочах».

Поймав «кончик тонкой ниточки» такого противоречия, можно раскрутить целый клубок информации, спрятанной от вас манипулятором.

**21)** Если монолог или диспут не научный, либо специальный, а хотя бы научно-популярный, то «передозировка» непонятными терминами, возможно, служит для маскировки недостаточной значимости или неготовности темы.

Все в этом мире, кроме точных наук, должно быть вам подано ясно и понятно. Ввязываясь в противное, только потеряете время и силы.

**22)** Убедитесь, что правила, устанавливаемые при достижении новой конечной цели, будут если не едины, то обязательно справедливы ко всем участникам, иначе предложенное положение вещей будет

неустойчивым, непродолжительным и чреватом непредвиденными моральными и материальными затратами, дискредитирующими эту цель. А ваше новое состояние дел может ухудшиться по сравнению с первоначальным положением.

**23)** При провозглашении источником информации своих идеалов и авторитетов, постарайтесь подробнее узнать о них. Это поможет вам предугадать будущие действия источника, зачастую, слепо копирующего своих кумиров в позитивных и негативных проявлениях.

**24)** Изучите публичных и истинных авторов предложения или суждения, с помощью их корпоративной принадлежности и отраслевой направленности интересов. Если за предложением стоят дискредитировавшие себя личности, следует не рисковать и отказаться от проекта или суждения, вне зависимости от их эффективности.

**25)** Если факты, характеризующие суждение противоречивы, вплоть до взаимоисключающих, попробуйте построить собственное мнение, оперируя только очевидными и однозначными фактами.

Например, известно, что историческая личность – Г. Распутин, сегодня имеет многочисленные равнозначные и взаимоисключающие факты и оценки его роли в истории России, как позитивные, так и негативные. Но есть один очевидный и неоспариваемый никем факт – он убит при содействии членов британской разведки, а историческим, отечественным опытом доказано – что хорошо британцам, то России – смерть!

Вот и делайте выводы сами.

#### 4.1.3. Методы, требующие от нас ассоциативного мышления

**26)** При предложении какого-либо проекта, постарайтесь методом ассоциаций представить его осуществленным, а вас самих – **в сей момент** ощущающими на собственной «шкуре» его результаты.

Физически и эмоционально, критично, прочувствуйте и проанализируйте полезность конечных результатов для вас. Не **поддавайтесь** иллюзиям, что если не сейчас, то потом сможете заставить себя пользоваться плодами своего решения.

**27)** При получении информации из «третьих уст», превращающей ее в «слухи», старайтесь отключиться от эмоционального воздействия посредника информации и **представьте**, как она может исходить из первоисточника.

Часто, «слухи» имеют большую силу убеждения, так как подсознательно внушают нам доверие, благодаря ложному чувству уверенности, что их «тестировали» на предмет достоверности «авторитетные» посредники и людская молва.

Нередко мы заблуждаемся, считая, что глупость не может тиражироваться умными людьми.

**28)** Распространенным приемом манипуляторов является способ приобщения навязываемых ими суждений к вашему позитивному восприятию, установкам и наоборот, дискредитацией и отведением от вас нужных мнений, подтягиванием к ним «за уши» ваших устойчивых отрицательных эмоций, с помощью ассоциативного восприятия, навешивания ярлыков и другими подобными спекуляциями.

Например, утверждая, что демократия и рыночная экономика, это **свобода**, а социализм и плановое хозяйство – **рабство**.



**29)** Периодически возвращайтесь к исходным **данным**, тестируйте накопленным опытом и разбирайте с позиции логики свои установившиеся ранее суждения – нередко, кажущаяся ясность «до боли» привычной мысли и соответственных убеждений, становятся не очевидными, а ваша жизнь, благодаря заблуждениям – «оторванной» от реальности.

Особенно, это относится к уловкам манипуляторов, призывающих к убеждению, якобы общепринятые мнения и законы, посредством утверждений – «само собой разумеется!», «ну вы понимаете!» и тому подобное.

**30)** При усвоении информации всегда оставляйте параллельное «незашоренное» сознание, для периодического тестирования полученных выводов чистой логикой («антивирусными мероприятиями»), а также при необходимости для отката **сознания** на первоначальные рубежи.

Если вы ощущаете себя жертвой чужих мыслей и не можете разобраться в собственных, следует запустить или переустановить **свою прирожденную** программу логики, которая представляет собой последовательную цепочку взаимосвязанных суждений, основанных на жизненном опыте, начиная с детства, и если вы внедритесь в ее середину, то можете и ничего не нащупать. И для этого необходимо найти точку отсчета, начало процесса, когда вы ее потеряли, открутив памятью назад свою жизнь и встав на «вход» – начало, мысленно повторив свой логический опыт заново, но уже с новой (старой, прирожденной, детской, бытовой, поверхностной) логикой, вплоть до настоящего момента.

И впредь, старайтесь не терять отвоеванные рубежи, скатываясь на прежнюю диверсионную логику.

Также, полагаясь на свой здравый смысл, постарайтесь создать максимальное количество собственных стереотипных образов, соответствующих наиболее употребляемым предметам и суждениям, которые будут являться дополнительным фильтром, в случае ассоциативного навязывания манипуляторами диверсионных образов, неадекватных действительности или вашему восприятию.

Чтобы ограничить, нейтрализовать или разрушить воздействие на вас чужой логики, периодически употребляйте прием разнообразных ответных реакций мыслей и действий, вплоть, до иррациональных и неадекватных. Зачастую, манипулятор рассчитывает на адекватную реакцию и следует упредить его воздействие неадекватным мышлением и поведением.

Например, если давят на вашу жалость, в первом случае, проникнитесь к объектам жалости, проявив внимание к достоверности информации и заслуженности ваших чувств по отношению к страдающим объектам; во втором, акцентируйте внимание на авторах информации и их возможных преследуемых целях; в третьем случае, ассоциативно поменяйте объект жалости на другой аналогичный и(или) представьте авторами информации других субъектов; в четвертом случае, оставайтесь бесстрастными или смоделируйте (временно) у себя противоположные чувства – ненависти, жестокости, мести, черствости, злорадства, откинув волевыми усилиями эмоции и взглянув на ситуацию объективно, как бы – со стороны. Вполне возможно, что вашему «незашоренному» извне или

изнутри сознанию, сразу или через некоторое время откроется другое видение проблемы и станут понятными подлинные цели манипуляторов. Иногда бывает необходимо некоторое время, чтобы проверить конечные результаты своего отношения к одному и тому же событию с позиции применения этих методов и зачастую, бывает лучше не торопиться.

**31)** При внутренних колебаниях и невозможности сформировать окончательное собственное мнение, призывайте на помощь подсознание (интуицию), но не оставляйте ее мнение основополагающим над логикой (сознанием).

Для этого проверьте логику чувствами, при помощи виртуального смоделированного полиграфа (детектора лжи) – «отключите» собственное сознание и задавайте себе спорные вопросы и «фиксируйте» вызванные ими у вас чувства, ощущения и эмоции.

Это будет дополнительным аргументом в выборе правильного мнения или решения и понимания их истинной значимости для вас.

#### 4.1.4. Методы, требующие от нас комбинированных усилий - напряжения внимания, ассоциативного мышления и поиска информации

**32)** При анализе событий - рассуждая, обязательно **разговаривайте сами с собой**. Это наиболее эффективный и быстрый метод обработки информации, посредством «общения» активного разума - анализатора с пассивным собственным опытом – накопителем информации.

Пользуйтесь предоставленными природой возможностями информативной речи, что сделало нас ее венцом на земле.

**33)** Не пренебрегайте и не переоценивайте первоначальное внешнее впечатление от личности или события, роль собственной интуиции (опыта подсознания), никто не отменял, возможно, даже, что она сработает впервые и в самую точку. Но имейте в виду, что личность с актерскими талантами попытается вызвать в вас противоположное истинному положению вещей и, скорее всего, в той или иной степени, вы попадетесь на удочку обмана. Вспомните приемы торговцев на улице или менеджеров сетевого маркетинга.

Не судите о степени интеллектуальных способностей и тем более нравственных качествах оратора, по мастерству его выступления – это его работа, а материал и тип риторики, возможно просто заучены.

**34)** Нередко информация подается с уловками, в несопоставимом виде ее частей.

Например, могут обобщаться разнородные проблемы, для подсовывания нужной манипулятору в уже сформированные, общие и принятые общественным мнением или наоборот, конкретизировать, вырывая проблему из общего контекста, в сущности, не рассматриваемую отдельно.

Если на уровне первоначального логического понимания, не происходит усвоение чужих анализов и выводов или происходит конфликт с вашими, не «подтягивайте за уши» чужие выводы под свои суждения, лучше отбросьте их, но запомните тему, чтобы не напороться на те же выводы и суждения, только под другим внешним «соусом» и отложите «на потом», по мере возникновения необходимости.

**35)** Особенно внимательно относитесь к подаче **спекулятивных** тем,

играющих на самых сильных человеческих чувствах и основных инстинктах – страхе (запугиванием), смерти, мистике, религии, порочной похоти, защите и проявлении жалости к детям, старикам, инвалидам или животным.

С помощью подачи такой информации манипулятор устанавливает взаимное доверие, посредством своей причастности к высокому и насущному, автоматически приобщая и **вас**, святым порывом, к **своим** проблемам.

Незаурядная, нетипичная, шокирующая информация или такие же способы ее подачи, например, использование религиозных или национальных предрассудков, характеризуют последнюю стадию убеждения (вовлечения) и «агонию» ее авторов.

В этом случае, лучше некоторое время остаться в стороне, присмотревшись внимательнее – возможно, это не ваши проблемы, а внутренние разборки авторов процесса.

Иногда манипуляторам достаточно просто назвать, озвучить случай **единичного** события или факта, чтобы вашими руками инициировать его **массовое** проявление.

Таким образом, может нагнетаться массовое чувство страха, ненависти, реклама порока и тому подобное.

**36)** Не поддавайтесь на ассоциативное восприятие смысла общепринятых «ярлыков» или утилитарных терминов при употреблении их источником информации. Попробуйте мысленно подобрать предложенному ярлыку нейтральный синоним.

Зачастую, это спекулятивный способ, искусственно разбивающий плавное и многогранное мнение о факте, на дискретное: «белое» и «черное», не определяющее истинное положение вещей, а видоизменяющее точку зрения на проблему с помощью смягчения или ужесточения степени восприятия. Например, для первого варианта, назвав правовой беспредел – либеральной демократией, а для второго, проявления национализма – фашизмом.

Как правило, такая технология предвещает серию новых однородных суждений и событий, к которым заранее подготавливается общественное мнение, либо попытки сокрытия или акцентирования, отпугивания или привлечения необходимого внимания к объекту.

Также, следует подвергать проверке громкие, эпатажные, категоричные утверждения или вопросы, например – «лучше быть головой у мухи, чем задом у слона?!» – нередко, предложенной альтернативой «голова у мухи», фактически становится даже не «зад у слона», а еще более скромная перспектива состояния «зада у мухи».

**37)** По эмоциональному и интеллектуальному уровню подачи информации можно угадать ее назначение, применительно к определенным категориям населения.

Если ее суть или способ подачи вызывает в вас моральное отторжение, значит информация, возможно, предназначена не вам.

**38)** Любое суждение подвергайте корректному – соответствующему сравнению «при прочих равных» и требуйте этого от других.

Например, сравнение общественных и спортивных достижений разных деятелей – есть манипуляция сознанием.

**39)** Проверяйте предлагаемое действие или суждение на предмет корыстного интереса. Для этого, нужно представить себя автором этих

действий или суждений и попытаться извлечь из них корыстную цель.

Если хотя бы **одна** цель намечается вами и противоречит декларируемой автором публично, скорее всего - это и есть истинная цель манипулятора.

Представляя эту прикрытую конечную цель или утаиваемые интересы, постарайтесь уподобиться ее авторам и попытайтесь найти аргументы, убеждающие «аудиторию» в «позитивности» и «конструктивности» своих предложений.

Если ваша аргументация совпадает с предлагаемой настоящими авторами, значит, это будет дополнительный довод к тому, что вы правильно нащупали их корыстные интересы.

**40)** При предложении новой цели, сравните «в сухом остатке» степень ее новизны, то есть, преимущества и недостатки **конечных** результатов прежней и новой интерпретации.

При существовании позитивной разницы: а) сопоставьте с ценой вопроса и риском при ее реализации; б) сравните с собственным представлением решения этого вопроса; в) поинтересуйтесь существованием аналогичного опыта реализации и использования проекта в других местах; г) обобщите и конкретизируйте пользу: для всех и для каждого в отдельности.

Если и после этого анализа разница останется позитивной и существенной, тогда есть смысл реализовывать новый проект.

**41)** Если вы не ощущаете сиюминутного эффекта от воздействия на вас информации (например, слова «проклятия»), не обольщайтесь – психические и физиологические процессы организма имеют свою, заложенную природой скорость. И последствие от такой диверсии может быть оттянутым и пролонгированным во времени.

Все зависит от того, как вы восприняли информацию: страх – активизирует процесс разрушения организма; **истинная** убежденность в собственной невосприимчивости – заблокирует любое ее действие.

Для указанной блокировки, постарайтесь убедить себя, вплоть до произнесения молитвы, в собственной психической непроницаемости. Вы должны качественно «обмануть» сознанием, свое подсознание, иначе такая «убежденность» будет фатальным для здоровья самообманом.

Тестом на положительный результат будет отсутствие мыслей, воспоминаний или равнодушие к диверсионной информации; противный случай - свидетельствует об остаточном страхе.

Помните – не информация разрушает организм, а ваше к ней отношение!

## Глава 4.2. Интерактивный обмен информацией: диалог и спор

Также, мы разберем способы противодействия манипуляции сознанием при проведении диалогов и споров (полемики, диспутов, прений, дискуссий).

Следует помнить, что большая часть всех смысловых уловок, применяемых в спорах, являются нечестными способами ведения полемики. Но, к сожалению, мы настолько к ним привыкли или нас приучили к игре по правилам логических мошенников – софистов и демагогов, зачастую ставя в заранее неравные, невыгодные или проигрышные ситуации, что мы не имеем морального права ловить их с

поличным, потому что сами небезгрешны.

Если вы изначально не будете играть по правилам шулеров и провозгласите свою позицию честной логики, не отступая от нее в течение спора, то, как минимум, вы не проиграете его.

Как бы то ни было, даже являясь приверженцами честного спора, нередко, в кураже, мы используем все возможные уловки, чтобы обеспечить себе победу любыми путями, а потом, возможно стыдимся и жалеем о своих поступках, но главное, как правило, расходимся каждый при своем мнении, не выяснив истину – и в этом вся наша беда. Если бы общество имело добрую волю и назвало все своими именами, преследуя этот вид жульничества по моральному закону, то мы бы избежали многих проблем в повседневной жизни.

«»

Но, однако, вернемся к грустной реальности.

По своим видам, спор (диалог) может быть конструктивным, либо холостым. К первому варианту можно отнести спор – ради установления истины, осведомления, нахождения компромисса, оправдания собственных мыслей, убеждения противника в очевидном и опровержении его мыслей; ко второму – ради победы «из принципа», проведения лжи «по заказу», создания прецедента, провокации, саморекламы, спортивного интереса и эмоциональной разрядки (спор ради спора или игры), упражнений и тренировки своей риторики и логики.

«»

**42)** В начале спора, в первую очередь, необходимо выяснить саму спорную **мысль** и пункты разногласия в ней: доказательства частного (либо исключения) или общего (количественного) свойства, то есть – «иногда», «часто», «редко» или «всегда»; обязательности (без оговорок) или только вероятности момента, то есть – «только так» или «с некоторой долей вероятности». Следует не отступать от этой мысли в течение всего спора и при необходимости ее напоминать и всегда следовать логике рассуждений.

**43)** Определиться в одинаковом понимании **терминов** (определений), иногда имеющих взаимоисключающий смысл, лучше на общепринятом, поверхностном, «достаточном» для данного спора и здравого смысла уровне, не вдаваясь в философию, иначе полемика перейдет на оспаривание терминов или даже предоставит возможность подмены цели и суждений; при невозможности прийти к общему согласию, лучше отбросить спорный термин и заменить его аналогичным.

Также, следует контролировать степень требовательности и точности к доводам, суждениям и доказательствам, в зависимости от: целей – научных, специальных, служебных или бытовых; обстановки – официальной, компанейской или семейной; качества аудитории и оппонентов.

**44)** Не использовать спорные **доказательства**, чтобы предмет спора не перекинулся на доказательство самого доказательства, вместо спорной мысли; иметь в виду, что несовершенное доказательство, еще не определяет состояние спорной мысли – ее ложность или истинность.

**45)** Если аргументация оппонента более разнообразна и ассоциативна, дисциплинируйте его, стараясь не отвлекаться от «сухой» линии аргументации.

Отрабатывайте свой «коронный» довод до конца, пропуская слабый.

Спекулируйте доводами оппонента, соглашаясь с ними, если хоть в какой, то части они подтверждают ваши или опровергают его суждения.

**46)** Если оппонент – любитель эпатажа и «работы на публику», не принимайте его правила игры и старайтесь перевести полемику в уединенное место, лишив его мотивации к проведению публичной рекламы и соответственно преимуществ, в виде реализации его актерского мастерства.

Такие люди, как правило, спорят не во имя установления истины, а ради достижения победы любой ценой, в целях саморекламы.

**47)** Старайтесь избегать споров с глупцами, как известно – один глупец, заморочает семерых умников. У таких людей наблюдается низкая самокритика, потому что они подозревают о своих посредственных способностях и из инстинкта психического самосохранения повышают свою самооценку, которая в противном случае была бы несовместима с самоуважением и соответственно – с существованием.

Единственно возможным способом спора с глупцом, будет уловка, в виде искусственного снижения собственного интеллекта до уровня оппонента.

**48)** Также, избегайте бесполезных споров по мелочам или ради принципов – различных для всех и с правом каждого на существование, которые израсходуют ваше время и энергию, уменьшив шансы на победу в потенциальных спорах на серьезные темы.

**49)** Не соглашайтесь на окончательную доказанность истинности суждения оппонента, оттяните время, возможно, вскоре вы опровергните его, в противном случае вы исключите возможность на отходной маневр, либо при возврате на прежние позиции – будете осмеяны.

**50)** Существует ряд недопустимых уловок при споре, попирающих общепринятую мораль и этику, направленных на срыв спора и являющихся самым пошлым и наглым способом его прерывания, например:

- посредством запугивания оппонента – обвинения и призыва к наказанию (со стороны власти или толпы) – вариант ответа: «докажите лучше в суде мою виновность» или «весь народ не накажете»;
- навешивания нелюбимых ярлыков, например – «у вас суть насильника, фашиста» – вариант ответа: «только по отношению к вам» или «вы первый открыли мои темные стороны» или «а все другие, говорят, что я праведник» или «тогда здесь все фашисты»;
- подрыва доверия у публики, посредством несуществующих мотивов и доводов, например – «вы здесь ради денег, власти» – вариант ответа: «так это вы мне их обещали за выступление, если это знаете?»;
- ролевой игры беспомощной жертвы по отношению к вашему могуществу, например – «что я могу против вас» – вариант ответа: «обратитесь к аудитории, пусть она нас рассудит»;
- обращение к личности, в виде хамства или издевательства, например – «сам дурак», «да кто ты такой?» или «твои предки – плебеи» – вариант ответа: ответить превосходящей агрессией, но при уверенности прекращения препирательств, либо игнорировать или удалиться;
- обращение к личности, публично вызывая чувство ложного стыда, «комплекса вины», например – «как вам не стыдно?» – вариант ответа: «я не предоставляю вам удовольствия спекулировать моим чувством стыда,

ради этой аудитории»

- обращение к личности, спекулируя противоречием слова и дела – «а сам то ты что ли святой?», можно парировать – «истина не тускнеет, даже от повторения ее грешником»;

- также, к недопустимым уловкам следует отнести подтасовку фактов, «вырывание из контекста», спекуляцию на ошибках, неточностях, опечатках, недоговорках, раскаяниях в заблуждениях или возможных случайностях, в целях подмены сущности суждения.

**51)** Другие типы уловок, можно назвать промежуточными, то есть отнесенными в разряд относительно допустимых в зависимости от конкретных обстоятельств, например:

- проведение под покровом «основного» очевидного факта, не требующего доказательства, являющегося фактически отвлекающим маневром - неочевидного довода, требующего критики, якобы второстепенного, но являющегося основной целью манипулятора.

Например, утверждение: «нам необходима **только рыночная экономика** «по **Гайдару ...**» - в данном случае, все накинута шельмовать очевидный факт – разрушительность гайдаровских реформ и пропустят основную мысль манипулятора, поданную как второстепенную – о необходимости только рыночной экономики в принципе.

- принцип отрицания всех доводов, как способ ухода от ответа и предоставления собственного мнения.

Например, вариант ответа: устроить логическую ловушку, предоставив оппоненту вместо нужного вам довода - **противоречащий, противоположный** ему вариант, который, им будет, автоматически отвергнут, и значит, принят интересующий вас.

- апелляция к якобы общепринятым истинам, авторитетным мнениям или самолюбию (хвалой, подлизыванием) оппонента.

Например, такими выражениями: «всем известно, что ...» или «само собой разумеется ...», «но теория Эйнштейна опровергает ваши доводы ...», «ну как человек умный и образованный, вы понимаете ...»

- использование **частичного** опровержения или доказательства второстепенного суждения сложной мысли – за констатацию **полной** и окончательной победы над основным суждением.

- использование «в темную» заблуждения оппонента, выдавая их для него - за истинные.

Например, зная наперед исход событий – предложить оппоненту угадать (выбрать) заведомо неосуществимый вариант, чтобы впоследствии или сейчас же, уличить его в отсутствии интуиции или во лжи.

- опoшление доводов, навешивания ярлыков и подменой негативными синонимами.

Например: преследование по закону – назвать репрессиями; патриотизм – фарсом; идейность – фанатизмом; национализм – шовинизмом; общественную бдительность – стукачеством.

- конкретизации общей идеи до личных интересов оппонента или спекуляция пошлыми, сиюминутными интересами, против высокой цели.

Например, выражением: «а сам ты готов поделиться деньгами с пострадавшими ...».

- использование шокирующих ответов или признаний.

Например, такое «признание»: «да, я дурак и горжусь этим ...»

- использование бездоказательных (априори) оценок.

Например, выражениями: «ерунда», «не может быть», «это наивно», «это очевидно».

- оттягивание возражения, использования приема перенесения доказательства «на потом», «в последствии»; присоединение к будущему.

Например, выражение: «сейчас не о том», «впоследствии я вам докажу», «поезд уже ушел».

- использование приема кругового доказательства доводами, доказывающие друг друга, только своим наличием.

Например, утверждение: «инфляция галопирует - потому что выросли цены, а цены растут - потому что скачет инфляция».

- использование приема крайнего преувеличения, до состояния нелепости (так называемая, женская логика) - против здравого смысла.

Например, предложение: «давайте построим рыночный социализм» и ответ этому - «давайте все отберем, поделим и сделаем общим, в том числе мужей и жен...» или «а может еще отдать и ключи от дома, где деньги лежат».

- требование однозначного ответа, при многозначительном смысле.

Например, всевозможные психологические тесты, требующие полярных ответов «да» или «нет», высвечивают в нас, возможно не существующие или глубоко спящие натуры, когда наша истинная сущность находится между критериями «да» и «нет». Таким образом, нам навязывают нужную для манипулятора модель поведения и главное, унижают наше собственное достоинство и личную самооценку, делая из нас «толпу».

- проведение спорного суждения неизменным, посредством его подгонки под интересы оппонента, либо перенос акцента с суждения на конкретный объект рассмотрения.

Например, разоблачив нужным суждением врагов оппонента, для которого подобное разоблачение более актуально, чем проигрыш в споре. Как вариант, вызвав ответную примирительную реакцию - «так вот кто виноват!»

**52)** Также, следует всегда подразумевать, что нередко, победа в споре против воли оппонента, на самом деле является мнимой и непродолжительной во времени, так как его убежденность может ограничиваться только периодом самого спора, а в дальнейшем, мнения возвращаются на исходные, привычные для оппонента позиции.

«»

Это всего лишь примерная часть многообразия форм манипуляции сознанием, имеющая в повседневном употреблении всевозможные вариации, но знание ее, даже на уровне подсознательной интуиции, даст вам возможность различать, сортировать и нейтрализовать нейро-лингвистическую диверсию в массивном потоке обыденной информации.

И помните, если вы не мастер слова и оператор логики, не вступайте в игру слов с натаस्कанными шулерами и мошенниками - все самое сложное, имеет свое простое, гениальное определение, которое возможно, от вас утаивают, поэтому требуйте изложения мыслей, понятных именно вам и не стесняйтесь переспрашивать - ищущий знания человек, рано или поздно, добьется своим упорством, общественного уважения, а глупец останется в забвении, наедине со своим



невежеством.

### **Пожелание**

Воспитывайте в себе чувство справедливости и оценивайте действия любых людей с позиции общечеловеческих ценностей и общепринятой морали. Никакие заслуги или статусные посты не дают преференций нарушений их обладателям, в противном случае, ваше согласие или равнодушие запускает процесс круговорота «зла».

## **Глава 4.3. Практические упражнения в противодействии манипуляции сознанием**

Помимо расширения нашей методики, мы будем формировать электронный и возможно печатный сборник попыток и свершившихся фактов манипуляции сознанием в историческом и современном периоде, по примерному логическому алгоритму:

**1)** Информация: широко поданный в СМИ сюжет, об окончании благотворительного финансового патронажа английским лордом госпиталя на 20 мест, учрежденного им на территории России с целью реабилитации ветеранов-инвалидов, пострадавших в современных военных конфликтах и отказе его дальнейшего финансирования со стороны нашей власти;

**2)** Цель №1: унижить Российскую власть;

**3)** Цель №2: показать превосходство английской «гуманности»;

**4)** Объяснение: Англичане, прямо или косвенно являются виновниками всех войн, внешних и внутренних, происходящих на территории России и, уничтожив чужими руками миллионы наших соотечественников, пытаются реабилитироваться массовой пропагандой своей благотворительности - «на 20 мест».

Также, заведомо зная, при организации госпиталя, что наша власть не сможет впоследствии самостоятельно финансово «потянуть» этот проект, уходят громко, не «по-английски», злорадно подрывая, мировой и внутренний авторитет нашего государства, немой обвинением в черствости, безответственности, равнодушии, циничности и отсутствии внимания к святым вещам.

**5)** Вывод: использование контрастного несоответствия в спекулятивной теме. (т.е. - заботиться о Российских ветеранах, должна своя власть, а не условный враг). Таким образом, нам навязывают переоценку ценностей, неприятие своей власти и благосклонность к врагам Отечества.

или

**1)** Информация: сюжет в преддверии праздника 9 мая о факте проявления неофашизма на Украине - вандализма в отношении могил ветеранов ВОВ и последовательно - сюжет о трепетном отношении к могилам павших русских солдат на территории Германии. (аналогичный случай - реабилитация нацистов на Украине и преследование их в Германии).

**2)** Цель №1: показать превосходство гуманности западной цивилизации,

в сравнении с «варварским, азиатским» невежеством и беспамятством.

**3)** Цель №2: вбить очередной клин в добрососедские отношения двух братских народов России и Украины.

**4)** Объяснение: факты вандализма могут быть осуществлены любыми уродами, без которых не обходится ни одна «семья», к тому же, эта приуроченная акция могла быть организована и профинансирована заинтересованными, дестабилизирующими силами.

Нам не показали в этом сюжете главного – отношения массового общественного мнения Украины к подобным проявлениям, которое, конечно же – крайне отрицательное.

**5)** Вывод: подтасовка фактов, использование контрастного несоответствия в спекулятивной теме. (та же переоценка ценностей: украинские братья, соратники – становятся врагами, а бывшие немецкие захватчики и предполагаемые враги – друзьями).

Или

**1)** Информация: сюжет о скандале, связанном с издевательствами над девочками в Боголюбовском монастыре во Владимирской области с привлечением к делу прокуратуры.

**2)** Цель: «приструнить» неугодные церковные кланы с помощью мирских властей.

**3)** Объяснение: беспрецедентный случай выноса сора из избы РПЦ, говорящий о разделе власти церковными кланами, с приходом нового патриарха.

**4)** Вывод: использование спекулятивных, шокирующих фактов – издевательства над детьми с целью привлечения государственного и общественного внимания.

Или

**1)** Информация: сюжет о строительстве монументального офиса Газпрома в Питере, способного нарушить его исторический архитектурный образ, с предоставлением противоположных мнений разных авторитетных личностей.

**2)** Цель: подготовить нашу общественность к затратному государственному проекту, стоимостью более 2 млрд. долларов.

**3)** Объяснение: информация подается скандальным (эмоциональным, отвлекающим) методом, сугубо в одном ключе – как впишется проект в архитектуру города. Такая постановка проблемы, оттеняет главные вопросы – зачем вообще нам нужен этот офис; какова, его экономическая необходимость и перспектива; у нас в кризис государственные деньги девать некуда?

**4)** Вывод: использование второстепенного довода (мишени), для прикрытия и проведения основного (проекта).

Или

**1)** Информация: нагнетание истерии в СМИ для повышения градуса народного негодования в отношении педофилов.

**2)** Цель №1: отвести внимание от несравненно более важных и не решаемых проблем борьбы с коррупцией и алкоголизацией.

**3)** Объяснение: формирование определенного общественного мнения, для изменения его устоявшегося мировоззрения в отношении строгости наказания за определенные деяния, необходимо в вопросах, которые общественность еще пока не готова рассматривать или имеет противоречивые мнения. Педофилия не относится к такому разряду вопросов, и подавляющее количество наших граждан всегда имело и имеет жесткую позицию и проголосует хоть за сожжение педофилов на костре. Поэтому, такой очевидный вопрос при постановке его в парламенте должен иметь и однозначное решение, противников которому и быть не может, так как сразу высветит их скрытые порочные наклонности и поставит крест на политической карьере.

Другое дело, осознавая, что потенциал психической (эмоциональной) энергии исчерпаем, ее можно истратить на раскручивание мельницы, которая и так хорошо молотит, выпуская народный гнев вхолостую и предотвращая вращение лопастей борьбы против коррупции и алкоголизации.

**4)** Цель №2: формирование из явления педофилии - ярлык, способный вызывать у общественности автоматическую подсознательную крайнюю неприязнь.

**5)** Цель №3: формирование некоторыми силами, предупреждения конкретной аудитории.

**6)** Объяснение: 1) посредством культивированного ярлыка можно нейтрализовать любого политического конкурента, имея контроль над СМИ – поэтому, понятно, кто в России способен максимально использовать эту тему. Достаточно, только намекнуть на порочные наклонности соискателя мандата и избирательная кампания будет проиграна. Подобный метод был применен на Украине в процессе президентских выборов в 2009 году против репутации Ю.Тимошенко, спекулятивно используя в качестве пиар-площадки, детский лагерь международного значения – Артек; 2) многие власть имущие лица, как в России, так и во всем мире, «исторически» добиваются успехов на общественном поприще, за счет определенных ставок, которые делают на них спецслужбы, создавая вокруг них «сферу успеха» (поддержкой, зачисткой конкурентов), с помощью административного ресурса. Но кандидатурами на такие почетные роли отбираются люди, сидящие крепко на «крючке» у этих спецслужб, например, имеющие «скелет в шкафу», в виде склонности к педофилии, как особо надежного фактора контроля. И, таким образом, «антипедофильная» кампания в СМИ, служит эффективным методом на «войне нервов», для давления на власть, в лице ее конкретных представителей, которые, оперившись, будучи «бумажными змеями», желают ослабить ниточку своих кукловодов.

**7)** Вывод: 1) отвлечение внимания от основного вопроса второстепенным, используя спекулятивную тему; 2) формирование грубых ярлыков, для навешивания их на потенциальных конкурентов; 3) ведение чужой игры, куда затягивается нейтральная общественность, становясь невольной субстороной.

Или

**1)** Информация: нагнетание истерии в СМИ по поводу свиного гриппа.

**2)** Цель №1: привлечение (отвлечение) внимания к несуществующей

проблеме (от насущных), создание атмосферы «театра абсурда»;

**3)** Цель №2: выбивание бюджетного финансирования для химеры, пропагандистской утки.

**4)** Цель №3: учения по гражданской обороне мирового масштаба, для тренировки и мониторинга возможностей общественности в мобилизационных способностях.

**5)** Объяснение: в верстках относительно серьезных СМИ, отсутствует информация об опасности этого заболевания, но в полную силу мусолится его безопасность.

Таким образом, чтобы инициировать процесс, достаточно его лишь наметить (позови черта, он и появится). К примеру, если в салоне, благополучно летящего самолета воскликнуть – «без паники!», именно она и начнется.

**6)** Вывод: привлечение внимания спекулятивной темой (здоровье граждан), для создания атмосферы «театра абсурда» - дискредитации собственной логики.