

Собственный ПУТЬ

ПОД НОГИ

Размышление на заданную тему:

«Реальность познания ВЕРЫ», статья Ф. Д. Шкруднева 046_369

*Дело не в дороге, которую мы выбираем,
а в том, что внутри нас
заставляет выбирать эту дорогу.*

С целью по жизни – это так замечательно. Ты просто отсекаешь всё то, что не целесообразно, делаешь правильные вещи правильно, уверенно принимаешь решения в каждом случае необходимого выбора, и движение по жизни не просто протекает, а скользит, как по маслу. Только вопрос, много ли



людей способны в соответствующем возрасте осознать свою большую цель? А если возраст уже, мягко говоря, почтенный, можно ли надеяться на то, что **БОЛЬШАЯ ЦЕЛЬ ЖИЗНИ** окажется осознанной, сформулированной и со всей атрибутикой

предстоящего движения поставленной на **ПУТЬ** следования к реализации.

Очень похоже, что именно к этому стремится Фёдор Дмитриевич Шкруднев, подробно раскрывая нам таинства существующей реальности в своих статьях серии 369. Во что веришь, такое «ДЕТИЩЕ» и создашь, говорит он, но показывает внутреннюю механику функционирования самой сути веры. Распознав её, сможешь подвергнуть сомнению всё то, в чём давно стоило усомниться, и наработать новые свойства и качества для решения задач, способных вывести тебя на более высокий уровень, с высоты которого тебе откроются новые горизонты. Он ненавязчиво, однако с определенной последовательностью прокладывает нам красную нить к своему собственному сознанию каждого, кто изучает его труды, расширяя границы через **ПОЗНАНИЕ** и обретение **НОВЫХ ЗНАНИЙ**. А знания, как говорится, обязывают! Они работают на уровне подсознания **через ВЕРУ** – не слепую,

не догматичную, не манипулятивную, а ту, которая окрыляет, ту, которая оказывается путеводной звездой в любых твоих действиях и устремлениях.

Конечно, автор говорит не о каждодневных целях, это не его масштаб. Поэтому и воспринимать его слова нужно с должным пониманием, под правильным углом зрения, учитывая очевидный размах. Он не учит постановке низкоуровневых целей и способах их реализации – этому учат в огромной массе на рынке краткосрочных образовательных услуг. Запрос в интернете выдаёт неисчислимое количество такой литературы, семинаров, курсов, консультационных сессий. Вы найдёте их без труда, было бы желание. Только не стоит бежать, сломя голову, к первому попавшемуся «гуру» такого толка, особенно, если он обладает невероятным красноречием. Скорее всего, там будет идти речь о безусловном выполнении советов и предписаний, не имеющих надёжной фундаментальной основы. Это будут **ОБЪЕКТИВНЫЕ ЗНАНИЯ**, признанные современностью в качестве «совершенствующихся» и «последовательно развивающихся», уходящих своими корнями в **ИГРОВОЕ ПОЛЕ** с нулевой суммой, где разыгрываются БезУмные цели с Неразумными правилами, где человек рассматривается, как кукла, как незначительный винтик в качестве раба этой системы. Фёдор Дмитриевич предлагает прочувствовать фундаментальные основы, по которым можно надёжно прокладывать свой ПУТЬ, понимая, куда он выведет.

Обладая системой Новых Знаний, нам даётся возможность понять, как будут разворачиваться события будущего, где будут другие Правила, где будет развиваться Человек другого формата с другими качествами, отличающимися человечностью, качествами, ориентированными на **ЖИЗНЬ** в самом широком смысле этого слова. Это будет другой мир, но строить его должны начать сегодняшние люди, стремящиеся стать **ЧЕЛОВЕКАМИ** с разносторонне развитым внутренним миром и владеющие правильным инструментарием в качестве орудий труда. Эти Люди уже есть на Земле, они имеют мировоззрение – **МАТЕРИАЛИСТИЧЕСКИЙ ИДЕАЛИЗМ**, сильно отличающийся от общепринятых версий, утвердившихся в историческом контексте. Это своего рода **НОВАЯ ВЕРА**, выступающая в качестве альтернативы религиозным, научным и другим верованиям, стремящимся к апофатичности своих основ. Но эта новая **ВЕРА** – иная в корнях своих, она позволяет заглянуть за кулисы происходящих процессов; это такая **ВЕРА**, при которой не происходит изоляции людей от осознания истинного предназначения информации, имеющейся в распоряжении человечества. Каждый человек, стремящийся проникнуть в глубины бытия, при желании может получить логическое объяснение любых процессов, причем истинно протекающих, а не декларируемых.

Фёдор Дмитриевич предлагает поле для размышления: **ЗНАНИЕ – НЕЗНАНИЕ – ВЕРА**. Это не просто поле, это элементы взаимодействия и взаимовлияния. Вооружившись «трудовой лопатой» **ПОЗНАНИЯ**, мы способны обрести **ЗНАНИЕ**, которое высветит области **НЕЗНАНИЯ**. К этому надо относиться спокойно, но сознательно. Если что-то из категории **ЗНАНИЕ** способно достичь уровня **ВЕРЫ**, замечательно, так как это значит, что наработан **инструмент управления**, который действует на уровне подсознания и освобождает место для сознательных усилий. Что в свою очередь может приводить к сокращению области **НЕЗНАНИЯ** и выводить на более высокие уровни развития **МОЗГА**.

И тогда следующим этапом у нас встаёт вопрос **СТРАТЕГИИ**. Какую выбрать, и как выбирать? А может быть её надо самому выработать? Мы ведь не хотим свободным флюгером развеяться по ветру. Метод проб и ошибок в таком сложном комплексном мире, в котором нам приходится жить, стал непозволительной роскошью. Для этого требуется надёжная методика. Нужны надёжные ориентиры, и мы можем поискать их в такой области знания, как Кибернетическое Управление (не хочется пользоваться словом менеджмент, так как оно очень сильно себя дискредитировало). Кибернетика, как искусство управления, была известна издревле, но в 1948 году изобретена заново, когда вызовы времени – умение управлять в особо сложных условиях с большой степенью неопределенности – продиктовали свои требования. Опуская ненужные детали о том, как известная нам западная верхушка четвёрошников внушила «нашим» четвёрошникам идею рассматривать Кибернетику в качестве «лженауки», было бы целесообразным воспользоваться теми наработками, которые доказали свою успешность там, где запрета на неё не было. А это относится к немецкоязычным странам и, конечно, к Америке. Почему поискать, потому что там много чего, что можно позаимствовать и для нашего разумного цивилизационного ориентирования, не изобретая велосипед, тем более, что истоки всё равно уходят своими корнями в русскую почву – нам нужно только отмотать к точке, где это было ещё целесообразно, а потом пошло не так. А нам такое по силам благодаря имеющимся у нас теориям наших уважаемых русских учёных.

В рамках науки Кибернетики разработаны были несколько методик для выработки стратегий, но нас на этом этапе может заинтересовать одна из них, которая называется **EKS®¹** немецкого консультанта по управлению, аудитора Вольфганга Мевеса, разработавшего основные принципы и пошаговое движение к выработке динамической стратегии. Хочу предложить небольшой

¹ EKS® – Engpass Konzentrierte Strategie – с нем.: Стратегия концентрирования на узких местах.

экскурс в эту замечательную теорию, чтобы снять апофатичность, связанную с существованием стратегий. Метод выработки EKS® может быть использован универсально, как для индивидуальных целей, так и для целей организационного плана; опирается на четыре базовых принципа, которые обязательны к осознанию целостно и именно в этом порядке.

Первый принцип гласит: **КОНЦЕНТРАЦИЯ ВМЕСТО РАСПЫЛЕНИЯ**. Ну, разве можно возразить на то, что в любом ДЕЛЕ в



первую очередь лучше сконцентрироваться на чем-то определенном, чем заниматься сотней различных дел, не будучи специалистом ни в одной из них. Даже в такой стратегии, как диверсификация, долгие годы считавшейся успешной и непревзойдённой, настоящий успех был за тем, кто грамотно строил её, опираясь на

принцип концентрации на главном в решающем месте, и только потом расширял своё поле деятельности. Ресурсов никогда не бывает слишком много. Их всегда следует расходовать целесообразно, то есть сообразно цели, а это говорит само за себя и предполагает именно концентрацию. Стратегия EKS® - это стратегия специализации, известная по законам естественного развития природы, - её просто подсмотрели в естественной среде развития.

Второй принцип определён, как **ПРИНЦИП МИНИМУМА**, и поможет ответить на вопрос: «Где-то самое место, куда я мог бы приложить свои силы?» На



первый взгляд кажется, что весь мир – сплошной кошмар, вокруг одни проблемы, но на самом деле именно они-то как раз и указывают на те направления, куда следует направить своё внимание, чтобы разглядеть все сложности, взаимосвязи и взаимозависимости и идентифицировать те точки, на которые можно эффективно нацелиться. Архимедова точка опоры – это об этом. А само понимание, данное нам через теории русских учёных Н. Левашова, Б. Макова и других, способно развить умение различать материальное и нематериальное в системах, которые представляют собой самые большие трудности в современной жизни, определять «самые кибернетически уязвимые факторы», воздействуя на которые можно управлять всей системой. Самые сильные позитивные воздействия

запускаются в тех случаях, когда возможен выход на центральное узкое место, то есть, самую главную проблему, развязав которую, остальные сами рассыпаются автоматически.

Третий принцип: **НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ ПРЕЖДЕ МАТЕРИАЛЬНОГО**. Сначала мысль, идея, мечта, творческий порыв, ноу-хау, инновация, доверие со стороны клиентов, внутренняя мотивация сотрудников, – короче говоря, всё, что невозможно потрогать, посчитать, измерить, взвесить, увидеть невооруженным взглядом, всегда предшествует чему-то материальному. Но приверженцы новых либеральных подходов, конечно,



возразят: как же этим следует управлять? Ведь были «гуру», которые завещали совсем нечто другое: «ты можешь управлять только тем, что можешь посчитать». Не стоит с ними спорить, доказать им вряд ли получится, они не поймут, что всё материальное уходит своими корнями в нематериальное. Когда-то это было очевидным, но были написаны экономические теории, которые в центр поставили капитал, финансовые показатели и заставили всех на них молиться.

При правильном понимании принципа **СНАЧАЛА НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ** процесс разработки стратегии возвращается в правильную позицию, и устраняются логические ошибки. Автор EKS® предлагает свою систематизацию нематериальных ценностей: **напряжённости, научение, приверженность целевых групп**. Что значит **напряжённости**? – Это желания, потребности, страхи, замыслы, проблемы, ожидания, интуиция, – то есть, всё то, что способно вызывать такого рода «состояния», которые побуждают людей действовать. «Состояния», которые генерируют внутреннюю энергию, с помощью которой вершатся дела, особенно большие. Привлекательные цели, красочно прорисовав их в мыслях, прочувствовав всеми органами чувств, могут запустить высокоэнергетическую внутреннюю мотивацию на исполнение. **Научение**, как нематериальный актив, имеет центральное значение для развития и особенно систематическая наработка ноу-хау через социальную специализацию. Третья важная нематериальная ценность – это **приверженность целевых групп**, когда таковые наработаны, когда есть те, которые вас боготворят, самоотверженно доверяют вам, так как считают, что именно вы являетесь самым лучшим решателем их проблем. Причём следует отметить, что ценность нематериальных ценностей со временем только растёт, конечно, если вы искренни, честны и не злоупотребляете доверием и ожиданиями тех, кто вам предан.

Четвёртый принцип: **ВЗРАЩИВАЙ ПОЛЬЗУ, ПРИБЫЛЬ НЕ ЗАСТАВИТ СЕБЯ ЖДАТЬ** помогает при выработке стратегии направлять своё внимание на цели, которые будут поставлены во главу угла. Очевидно, что следуя предыдущим трём принципам, мы убедились, что нецелесообразно ставить финансовые цели, то есть материальные, так как бал правят ценности нематериального плана. Здесь вступает в силу **правильно понятый альтруизм**. Не бесплатная раздача всего и вся, – это было бы неправильно с точки зрения баланса энергий. Это о косвенной максимизации прибыли через максимизацию пользы. То есть максимизация прибыли не может быть вышестоящей целью, так как иначе всё остальное окажется ей подчинено. И налицо – логическая организационная ошибка: выход перепутан с входом, что приводит к неизбежному рассеиванию потенциала, имеющегося на момент смысловой идеи замысла.



В немецком языке, как и в любом другом языке, имеются своеобразные слова, которые говорят о большем, и заставляют задумываться. Например, слово **hinterfragen**, которое одним словом на русский язык не переведёшь, а смысл его в том, чтобы задать(ся) вопросом и всем тем, что за ним стоит, а также основанием, на чём строится с помощью этого слова декларируемое утверждение. То, что сейчас в немецкоязычных странах происходит на политической арене, трудно подлечит осознанию. Так как, с одной стороны, люди с вмененной через язык дисциплиной приучены выяснять всю подноготную высказываний, которые слышат из уст официальных государственных мужей, но которые однако вещают только с одной единственной целью – добиться беспрекословного подчинения. А, с другой стороны, теперь такое выяснение категорически запрещается под угрозой уголовного наказания. И есть ещё третья сторона – люди приучены верить всему, что им говорят свыше. Вряд ли в наше время такие теории и практики мыслителей уровня Вольфганга Мевеса смогли бы пробить себе дорогу. В любом случае, они заслуживают того, чтобы их уважать и пользоваться их наработками в области инструментария Кибернетического Управления, не получившего в нашей стране должного развития в своё время.

Москва

28 июня 2023 г.

Наталья Сырбу