2:00:03

*- Таким образом влияют на … (неразборчиво; 2:00:03) принятое решение, правильное.*

- Много факторов которые влияют на потенциально правильное решение, хорошо. Поэтому нужно быть гиперчувствительным. Так, ещё версии?

*- Мне кажется, умеренный.*

- Умеренный, защищай.

*- Умеренный, потому что какие-то формы, ну, опять же, даже шум информационный … (неразборчиво; 2:00:29) ему не нужен.*

- Есть шум который не относится к …?

*- Цели.*

- Цели, хорошо.

*- Там ветер, какая-то ерунда … (неразборчиво; 2:00:40).*

- Ты горячишься, не надо приводить примеры. Ветер серьёзная сила.

*- Здесь чувствительность такая, что он точно знает, на что обращать внимание: не на всё подряд, а она уверенная.*

- То есть он как крупная сущность в ресурсе находится не внизу пищевой цепочки и зависит не от каждого дуновения ветра, если объяснять просто. И когда мы вчера говорили, что лось не будет охотиться за зайцем – почему? Потому что объём метаболических затрат на охоту за зайцем существенно превышает ценность метаболическую самого зайца, поэтому я зайца как свою цель в своей системе координат буду заранее что? Отфильтровать, поэтому узкий канал: я беру только то, что имеет отношение к делу достижения мной моего, удовлетворяющего мои потребности, результата. Но вы же всегда знаете, что, допустим посадите в аудиторию совершенно разных людей и скажите: есть стандартная работа на пятидневную рабочую неделю 8 часов, 40 000 рублей. У вас сразу взметнётся достаточно большое количество рук. Ну, серьёзно – я говорю, всю популяцию если высадить. Но какое-то количество рук не поднимет. Потом вы скажете: работа недалеко от дома на тех же условиях со свободным графиком. Вы даже, наверное, можете сказать, кто эти люди будут. Недалеко от дома, свободный график.

*- Зелёные.*

- Зелёные, зелёные. Красный может ездить туда, куда ему нужно – понятно, не очень далеко – но как только вы видите в резюме: желательно недалеко от дома – вы на остыннике сейчас верхом. Помните вчерашний пример с Сочи: «Недалеко»

2:02:28

– это не просто так. Красному главное – стабильность, белая зарплата, движение: это красному главное. Если вы еще выполнили все условия, он может достаточно далеко поехать. Итак, здесь система фильтра естественная стоит, потому что выбирается только то, что удовлетворит потенциально мои потребности. И что на выходе? Вспоминаем потребности и ценности, ценность. Что на выходе? Дети, есть версии – берите, защищаете, жду. Смелее. Широкий или узкий? Версия: узкий, давай, попробуй подумать вслух, почему узкий.

*- Ну, чёткое решение, то есть, ему же важно, он анализировал это все внутри, анализировал, разобрал, по полочкам себе разложил, и чёткое, взвешенное решение без всяких лишних приукрас, он выпустил (2:05:19).*

- Размышления хорошие, но упустила один момент: какая цель у синего? Горизонт планирования близкий или короткий?

*- Дальний.*

- Ой, близкий или короткий, пардон. Дальний или короткий? Дальний. Чем дальше путь, тем больше чего?

*- Сил.*

- Энергии туда нужно закачать – это первое, и второе: а цель какая – заяц или лось?

*- Лось.*

- Лось, то есть цель тоже огромная. Для того, чтобы пройти длинный путь за большой целью, сколько туда надо выложить? Много, поэтому у синего канал экспрессии широкий. Такой. Вижу цель – не вижу препятствий, помните? Это отсюда. Но благодаря тому, что система структурирована, тот запас энергии, который у неё есть, очень эффективно в этом пространстве распределён. Причём не забывайте, что у синего есть же ещё … главная проблема синего при большой цели и трудно достижимой, какая? Время, ему бы успеть увидеть результат своих инвестиций и это очень важно – это первое. Поэтому путь должен быть какой?

*- Покороче.*

- Самый короткий, но чем короче путь к большой цели, тем что?

*- Больше … (неразборчиво; 2:06:43).*

- Больше инвестиций. Там ещё план B, план C, план D. Смотрели фильм «Семь самураев»? Старый, старый, старый, старый, старый, старый – «Семь самураев». Нет?

*- Да!*

2:06:55

- Да! Ты одна, извини, больше никто не видел. Посмотрите. Там есть такой хороший сюжет, когда самурай встречается с разбойниками. Капитан их, по-моему, был. Четыре разбойника и он. У него руки спрятаны за спиной, и разбойники собираются его убить, разоружить, забрать его имущество и убежать. Он стоит, пока эти прыгают, пугают его, демонстрируют свои жестокие намерения и прочие истории. Он стоит и ждёт. И как только все четверо оказались в зоне досягаемости, этот сделал два движения мечами и убрал опять мечи за спину – было четыре трупа. Это синяя стратегия. Когда мы с вами смотрим на безумные поединки в боевиках, которые длятся там по 8-15 минут – это шоу: тот, кто занимался боевыми искусствами, понимает, что хороший, подготовленный боец держится в схватке более-менее эффективно полторы-две минуты, после этого оба профессионала делают [отдышка]. Ну, то есть, капец. И поэтому задача такая: один удар – один труп, как у снайпера. А лучше один выстрел – два трупа: это уже мастер высокоэффективный, вспомните. Так как путь наш долог и инвестиции велики, то на достижение каждого конкретного этапа – помните, теория функциональной системы Анохина, помните? План операционный и акцептор результата действия внизу. По каждому шагу идёт сравнение: да/нет, да/нет, да/нет. Если нет, то что? То план B. Если нет, то что? План C. И далее по списку. Когда это структурировано мощно, это синий. И он говорит: передо мной пять врагов, я могу победить их в красивой схватке, потом вытирать кровь с мечей об их одежды, но мне идти до деревни, где меня ждёт 40 врагов, а еще тащить за собой обоз и везти раненых. И поэтому мне на эту схватку нужно что? Потратить минимум сил, но в этот короткий участок я должен вложиться полностью, чтобы сэкономить что? Мы говорим про энергию и время – в пользу чего я делаю выбор? Я делаю выбор в пользу времени, потому что если в единицу времени я потрачу огромное количество, то в пересчёте на путь я сильно сэкономлю. И я что? Я говорю: «Я великий самурай», и начинаю читать танки, показывать внутри кимоно или я жду, когда они подойдут поближе. Понимаете, тут не до демонстрации, здесь до?

*- Эффективности.*

- Эффективности. Чем меньше движений – меньше энергии, чем меньше время – меньше энергии. Чем они мертвее, тем лучше для меня. Все понятно с синими?

*- Да.*

- Сейчас понятно, как работает психика?

*- Да.*

2:13:34

- Многое объяснилось из вчерашнего?

*- Угу.*

- Перерыв 15 минут, дальше будет еще интереснее.

- Что мы скупаем?

*- … (неразборчиво; 2:14:04) ценность безопасности.*

- Что мы делаем?

*- … (неразборчиво; 2:14:06).*

- Покупаем гречку, соль, сахар и туалетную бумагу. Еда и гигиена – ответ, еда и гигиена, где ценности находятся? У красных. Если мы посмотрим, что делают американские консерваторы, они тоже делают то же самое, но только их репертуар гораздо…?

*- Выше.*

- Шире. И это о чём-то говорит. Российская Федерация – куда поставим Россию?

*- В красную.*

- Наверное, сюда, да, Россию. Скажем: ну да, РФ. США куда поставим скорее всего?

*- В жёлтый.*

- Скорее, в жёлтый: много ресурса, крайне стабилен, ведущая экономика, деньги печатают сами без ограничений, США. Но теперь мы совершенно точно понимаем – помните, я упоминал о фракталах: есть хороший 40-минутный фильм «Фрактал». Олег, фамилию я забываю постоянно.

*- Мандельброт.*

- Мандельброта, фракталы Мандельброта. По сути дела, это огромное открытие, которое сделано было на почве того, что нужно было создавать виртуальные миры, тратя на это минимум времени, но при этом создавая их максимально реалистичными. Мандельброт, собственно говоря, я не знаю, открыл, подтвердил, либо эту концепцию актуализировал в конкретном формульном решении. Весь наш мир – он бинарен. Если вы внимательно посмотрите, как растёт дерево, как на листиках расположены жилки, как происходит всё, да. Если – то, да – нет, две ветки, промежуток, две ветки, две ветки, две ветки, две ветки, две ветки – это всё фракталы. Везде тоже самое, и когда мы говорим: «Российская Федерация», мы говорим: «Хм. Она что, вся красная?» – нет, если мы напишем, допустим, Москву, то скорее всего мы куда её напишем?

*- В синюю.*

*- В жёлтую.*

3:16:26

*- В жёлтую.*

- Москва. Тамбов?

*- В красную.*

*- Красный.*

- Тамбов. А если мы возьмем Москву, и я вам задам вопрос: «Новая Рига»?

*- Жёлтый, конечно.*

- Ага. Бутово.

*- … (неразборчиво; 2:16:43).*

- А если мы возьмем Новую Ригу, и я скажу: «Поселок у дороги, у шоссе или в глубине в посадке сосновых… корабельных сосен. Посадка, дорога. И далее до бесконечности. Тоже самое Соединенные Штаты Америки, понимаете, да, о чем я сейчас, куда я вас тащу.

*- Жёлтая.*

- Техас?

*- Жёлтая.*

- ЛА? У ЛА тоже есть разные места. Посёлок миллионеров, да, на болотах … островах (2:17:15), и дальше, дальше, дальше, дальше. Часто получается, что мы берем консервативный товар с территории Америки и пытаемся продать его тут. Понятно, почему не продаётся? Потому что консервативные американцы не равно консервативным россиянам. Это разные люди. Когда директор «Philip Morris» задаёт вопрос мне: «Алексей Викторович, маркетинг, что за херня-то получается с Marlboro, у нас это не просто консервативная марка, это консервативная марка с историей: это животные, это прерии, это настоящие мужчины, которые руками, которые работают, которые пэры. Я говорю: «Вспомни, пожалуйста, любой плакат Marlboro». Он такой: «Вспомнил». Я говорю: «Что на нём?» – Ковбой навздыб, я не знаю, лошади среди быков». Я говорю: «Отлично. Сколько героев на плакате?» Он такой:

*- 1.*

- «1». Я говорю: «Отлично». Это что за концепция социальная: конкурентная или просоциальная?

*- Конкурентная.*

- Конкурентная. Я говорю: «Ваши консерваторы – индивидуалисты, у вас же нет колхозов, у вас ранчо, у которого есть один хозяин. Теперь давай придём в Тамбов, кого ты там видишь? Либо директора завода, либо всех колхозников сразу – чаще

2:18:30

колхозников. Почему? Потому что директор завода с какого-то времени стал коммерсом по ганам. Ответили на вопрос? Поэтому конкурентная культура – индивидуалистичная, заточена на победу и на попытку в одиночку изменить весь мир, и мы: наш мы новый мир построим – здесь. Это совершенно разные 2 культуры, 2 стратегии, совершенно разные потребности и разные ценности, разный рисковой профиль: ковбой, если не рискует – он проигрывает, а если рискует сельхозработник – он умирает. Понятно?

*- Да.*

- Берём консервативный ролик с территории Соединённых Штатов, консервативный товар, и тащим сюда – очень хороший пример, на котором обосралась крупная рекламная кампания. Есть такой очень значимый и культовый продукт, максимально консервативный бренд на территории Соединённых Штатов Америки, который называется Campbell’s. Энди Уорхолл любил с ним шалить, помните? Суп Campbell’s. Все знакомы с творчеством Уорхолла, с историей Campbell’s?

*- Да.*

*- … (неразборчиво; 2:19:46).*

- Отлично. Наши взяли Campbell’s, кто-то крупный, по-моему, даже Unilever, если я не ошибаюсь, кто-то взял, кто-то сюда его толкал, я не помню, сейчас не буду говорить, я не помню. Притащил сюда и говорит: «Всё! Всё! Всё круто!» Упаковал в дой-пак, в мягкий, чтоб железо не таскать, зачем? Дой-пак. Круто, его даже греть можно было, он там с каким-то был изолятором. Уже хорошо, правда? Мы уже готовы к Campbell’s, дой-паки, нормально, они, нормально для либералов наших нормально, прёт. Но что они сделали? Фатальную ошибку. Они в дизайне упаковки на лицевой стороне дой-пака нарисовали кастрюлю супа с торчащими в нём половником. Па-бам! Результат?

*- Никому не понравилось (2:20:36).*

- 0.

*- Ни красный, ни жёлтый. Не пошло.*

- Не «не пошло», а не засунули. Не пошло – мы обвиняем сейчас кого? Тупых покупателей. Но это не так, это тупые маркетологи. Оно не пошло – это называется «не засунули», потому что нихера не понимали, что делаем. Campbell’s – это какая культура? Семья или индивидуальность?

*- Индивидуальность.*

2:21:04

- Индивидуальность. Семья или индивидуальность?

*- Индивидуальность.*

- Индивидуальность. Даже в семье, обратите внимание, в американской, даже в культуре, в которой показано, как они едят за столом, там все равно что? Если мне не нравится, я могу встать и уйти, я могу приготовить себе свой завтрак, я не ем хлопья, я могу съесть тост с апельсиновым вареньем. Да, там в структуре консервативного потребления очень угадываемые паттерны, но они разные, и ты можешь сделать на завтрак то, что захочешь – у нас ты ешь то, что сделают. И попробуй фыркнуть! Тебе этот омлет засунут так глубоко, что ты его будешь помнить до следующего дня рождения. Понимаете, как это работает? Мы говорим о консервативном большинстве, не забывайте. Поэтому сюда нужно было тащить Сampbell’s в эту аудиторную группу или в эту?

*- В жёлтую.*

- В жёлтую, потому что ближайший консервативной Америке слой на территории России не консервативный, а либеральный. А либеральный везде какой? Коллективный или индивидуальный?

*- Индивидуальный.*

- Какая, зараза, кастрюля семейная с половником, вы с ума сошли? Это продукт индивидуального потребления, и пол-литровый дой-пак – это too much. 250 миллилитров индивидуальной упаковки, рассчитанные на индивидуальное потребление, но сюда упаковка в дой-паке высокодоходный русским зайдёт или нет? Нет, нужно было брать Campbell’s в ассортименте, который идёт не в железной банке, преобразованный в пакет дой-пак. У них есть пластиковые стаканы для индивидуального потребления, их нужно было брать отсюда и тащить куда? Сюда, и тогда бы здесь бы Campbell’s…

*- Стрельнул.*

- Стрельнул. Понятно, в чём ошибка коммуникации? Всё просто: если знаешь, как. Вы уже многое понимаете. Это вам такой небольшой экскурс в то, что такое фрактальность и почему, когда мы берём, допустим, MBTI или Desk для профилирования на нашей территории – это профилирование, которое основано на культуре англоязычной, и оно адаптировано к территории Российской Федерации только с точки зрения вопросов и ответов, но не по смыслу. И что мы делаем? Мы пытаемся натянуть сову на глобус. Представьте себе, что MBTI или Desk разработан для этой истории, и потом мы берём систему оценки и пытаемся

2:19:18

натянуть сюда, тут другие люди. Это чудовищная погрешность. Вы видели, я вчера вам сбросил ссылку по психографу?

*- Угу.*

- Где можно пройти тест. Я вас тоже предостерегу в некотором смысле. Дело в том, что эта система, которая называется «психограф», обучалась на определённой выборке –вся Россия, предположим, но выборка, на которой обучался психограф, выглядит так. Да, без крайности: мы не опрашивали бомжей, многодетных матерей, без средств к существованию, на социальном обеспечении, нет. Это высшее образование, это определённый возраст, определённой акцентуации и прочее. То есть невозможно растянуть на всё. Есть ещё одна фишка. Давайте предположим: завод «Магнитка» и компания «Касперский» – представили себе? Берём и начинаем профилировать всех сотрудников, включая топ-менеджмент завода «Магнитки» – как вы предполагаете, где он будет?

*- В красной.*

- Он, скорее всего, займёт примерно эту территорию, а «Касперский»?

*- Жёлтую.*

*- Синюю.*

- Примерно такую территорию. Теперь скажите, мы можем сравнить консерваторов «Касперского», которые там, безусловно, есть, с консерваторами «Магнитки»?

*- Нет.*

- Нет. А теперь скажите, можем ли мы человеку, пришедшему на работу из этого сегмента, привить ценности компании «Касперский»? Нет. Поэтому априорно, если компания и её HR работает, понимая эту структуру, систему координат и ценности, они понимают, что консерваторы «Касперского» будут, скорее всего, независимыми с более-менее устойчивыми моделями поведения, концептуалистами такими будут. Ничего общего с консерваторами просто с этой территории они иметь не будут. Каждая система, организованная, формирует свой профиль, который связан: а) с рынком, на котором она действует, с продуктом и с территорией, и с аудиторией, с которой она взаимодействует. А внутри неё уже можно выделить более консервативное крыло, либо более какое?

*- … (неразборчиво; 2:32:12).*

- Либеральное. Понятно, что такое фрактал? Поднимают флаги HR-директора и говорят: «Мы сейчас будем интегрировать систему ценностей компании в головы

2:32:26

наших сотрудников». Во-первых, ваши сотрудники и так интегрировали ваши ценности, потому что у вас работают, иначе они бы вас отфильтровали, но если вы компания, которая вдруг, как вы сказали, спиральная динамика, которая находится где-то там глубоко в красной территории, вдруг, внезапно захотела стать бирюзовой, это что?

*- … (неразборчиво; 2:32:51).*

- Фейк. Компания должна дорасти до бирюзовой, а между бирюзовой и красной там, по-моему, сколько, 6 позиций?

*- 6.*

*- 6.*

- Или 5, поэтому это что? А можно из этой шкурки сделать 6 шапок? – Можно, просто оденутся на пальцы, а не на голову. Это такой был короткий экскурс во фрактальность, он понятен?

*- Угу.*

- Сейчас понятно с фрактальностью, что имеется в виду? Понятна вся хитрость устройства системы? Она не плоская, она многомерная и она многократно вложена друг в друга. Когда мы говорим о больших территориях – о мире, например, да, мы говорим, что есть транслируемые ценности консервативным большинством: это не значит, что, если на территории скандинавских стран мы находим консерваторов, которые говорят: «Извините», мы говорим: «Не, подождите, это же консервативный ответ на вопрос весьма», да, который мы задали. Мы говорим: «Не-а, он не похож на консервативный ответ, но в рамках скандинавских стран он весьма …?

*- Консервативен.*

- Консервативен по отношению к тем, кто?

- По отношению в целом … (неразборчиво; 2:34:09).

*- … (неразборчиво; 2:34:15).*

-. Значит, у зелёных ценности какие? Также, как и у …

*- Красных.*

- Красных, но что значит традиционные ценности и что значит светские и рациональные? Кто эмоциональный, а кто рациональный?

*- Красные рациональны…*

- Красные рациональные, зелёные… это мы их терминологию взяли, не перевели на терминологию в «PSYHEA», хорошо, что заметили, всё правильно. Здесь

2:34:45

традиционные ценности, которые опираются на эмоциональный фон, на эмоции – помните? Все это делают. Здесь эти ценности переведены во что? В закон, в рациональной закон, это мы в архетипах выясним, так что вы правы по поводу надписи, а я прав по поводу смысла, всё нормально. Мы перевели то, что у них было написано, чтоб это было сопоставлено. Здесь в базе не переменные, а в базе Readiris. Паразиты, конкуренты, и стресс-толеранты, устойчивые к стрессу – это модель Раменского: кактусы – устойчивые к стрессу, конкуренты – предположите себе, сосны. Помните, я говорил, токсин выделяют, чтоб никто больше не рос: конкурентное поведение, и здесь паразитарные стратегии. Возвращаемся теперь к очень интересной истории, которая называется «этика и эстетика». Сейчас будем думать, сейчас будет непросто. Как раз у нас есть полчаса, чтобы хорошо поработать перед приемом пищи, а ещё полчаса … Давайте подумаем, сейчас резко актуализируем всё то, что мы с вами рисовали до этого с точки зрения устройства высшей нервной системы и попытаемся предположить, что будет приемлемо, а что неприемлемо с точки зрения эстетики восприятия для определённых аудиторных групп или представителей определённого типа темперамента. И начнем с простых вещей, весьма. Мы помним, что всё, что ниже ватерлинии – это полезависимое, привязанное к территории. Мы помним, ещё раз напоминаю полезависимость, тут, соответственно, поленезависимость. Здесь всё, что новое, и что имеет потенциал, является ценным. Здесь ценным является то, что известное. То есть если мы устраиваем коммуникацию для тех, кто красный или зелёный, лучше обращаться к их опыту в отношении той территории и той культуры, к которой они принадлежат, правда же? И тогда им будет легко, сопротивление будет минимальным. Теперь, полезависимость и поленезависимость предопределяет сложность воспринимаемой информации, которая доступна к восприятию, потому что мы помним: для сложной информации нужно много энергии, помните? Для простой нужны устойчивые алгоритмы, выработанные со временем. И превращённые в традиции, как мы говорим. Поэтому мы, когда говорим об этом, я говорю: «Где будет информация сложной, а где простой?»

*- … (неразборчиво; 2:49:58).*

- То, что автоматически – это сложно или просто?

*- Просто.*

- Просто, значит простота будет где?

*- Внизу.*

2:50:06

- Внизу. Просто. А сложность?

*- Наверху.*

- Наверху. Сложно. Теперь давайте подумаем следующее: если я набираю информацию и анализирую её по формальным либо по концептуальным свойствам, у меня в голове порядок или хаос?

*- Порядок.*

*- Наверное, порядок.*

- Концептуально порядок. А помните у нас виды стресса? У нас здесь что с ожидаемой доступностью?

*- Неизвестно.*

- 0, то здесь на самом деле хаос. Как мы можем себя стабилизировать, помните, мы говорили, мы к чему стремимся?

*- … (неразборчиво; 2:51:05).*

- К предсказуемости, к порядку. То есть для нас будет что приоритетно: подача информации какая – хаотичная или упорядоченная?

*- Упорядоченная.*

- Упорядоченная, она даёт нам возможность что сделать? Снизить…

*- Хаос.*

- Стресс, стресс снизить, и мы говорим: «Здесь должен быть…» что?

*- Порядок.*

- Порядок. Здесь доступность у нас какая?

*- Большая*

*- Никакая.*

- Нет, доступность.

*- Большая.*

- Абсолютная, стремится к единице. То есть мы говорим – мало, много, в среднем, но точно будет. И у нас тут какой стресс? Монотонии, тут же монотония нас убивает: ничего не меняется, всё плохо, скукота, депрессия, нафталин, унылое говно. Ещё раз привет Лебедеву. Это откуда? Ты не умер, ты не умер, потому что оно, конечно, одно и тоже, его мало или хер пойми сколько, но точно будет. Ты не умрёшь, но будешь существовать с большим разочарованием, особенно здесь – почему? Идеализация есть, а ресурсов на достижение идеала – нет. Это проблема наркомании и алкоголизма и преступности в городах спутниках рядом с

2:52:31

мегаполисами, которая называется «Огни большого города». Знаете, да, вижу прекрасную жизнь, но не могу её …?

*- Получить.*

- Достичь. То есть уровень наркомании больше в городах спутниках вокруг мегаполисов, нежели в самих городах – то есть окраины и пределы, слободки. Чем дальше от прекрасного, от бриллианта, тем больше стратегии замещения, и представил себе, и живу в бриллиантовом мире. Потом открываю глаза –невыносимое бытие, ещё раз, ещё раз, ещё раз, и потом конец. Или алкоголь, тоже очень быстро. Значит здесь нам нужен что? Разнообразие или хаос. Причём заметьте, как интересно: если в реальной жизни здесь достижимость, определенность, да, то контрстратегия для балансировки обратная. Если здесь что? Хаос, то контрстратегия –наведение порядка. Мы говорим о том идеальном состоянии системы, которого она желает достичь. Чтобы понять, как происходит наша мотивация и движение куда-то, и почему живем, учимся, едим, пьем, занимается сексом или ещё что-то – что-то делаем в принципе, то выглядит это так: мы себя здесь сейчас каким-то образом воспринимаем. Система А. Воспринимаем мы себя всегда в чём? В определённом …

*- Контексте?*

- Контексте, конечно, в определенном контексте. И мы, говоря о том, как мы себя чувствуем – нормально, плохо, хорошо, или ещё как-то, или невыносимо – мы всегда оцениваем ситуацию с 2 сторон, с 3, как минимум: есть то, что нас вполне устраивает, и мы, как правило, говорим: «Это хорошо», особо не детализируя, и в этом «хорошо» есть определенное количество положительных элементов, которые мы воспринимаем. Причём рационально или эмоционально? «Ой, слушай, у нас такая хорошая семья, мы все вместе, да, тесновато, но я всегда внучку …»

*- Эмоционально.*

- Эмоционально, конечно, с опорой на те нашей стратегии, которые наиболее эффективны. Есть вещи, которые недоступны нашему сознанию и, по-нашему, не имеют отношения к делу, потому что если вспомнить – никогда система более мелкая, включенная в большую, не способна познать первую во всём её разнообразии – я могу познать только в пределах соприкосновения и внутри – то, что интегрировано в меня – всё остальное недоступно моему сознанию, поэтому любой анализ – это контекст соприкосновения и внутреннее состояние, всё. О системе я не знаю ничего, я уязвим, поэтому это тёмная сторона, причём заметьте:

2:55:42

каждый раз, когда вам говорят: «Девушка ушла, парень бросил» – у нас есть определённое отношение к этому событию. Мы говорим: «Расскажи мне, что, по-твоему, произошло. Сделай ретроспективный анализ». Рефлексия. Ты говоришь: «Я ей не позвонил вечером, она взяла и назло мне не ответила, а я ей сказал: ‘и всё, иди нахер со своими выкрутасами’, и мы назло друг другу переспали с соседями». Ты говоришь: «Хорошо. А почему ты должен был позвонить? То есть куда я иду? То есть какая-то часть мною умышленно что?

*- Утрирует.*

- Вытесняется. Почему? Потому что я прожил какое-то событие, эмоционально его оценил в зоне того, что мне было доступно, и сделал вывод. То есть взаимодействие, эмоциональная оценка, аксиоматический аппарат, концепция – всё, цикл завершён, энергия потрачена. Теперь я тебе говорю: «Давай назад раскрутим». И я раскручиваю как? Да, мне доступны другие факты, которые тоже имеют отношение к делу, но они будут весьма противоречивыми по отношению к сделанному мной выводу или собранной концепции, поэтому всё то, что под неё не будет подходит, я буду …

*- … (неразборчиво; 2:57:15).*

- Игнорировать. Вы можете понаблюдать за собой. Итак, мы говорим: «Это мы отфильтровываем, потому что это имеет отношение к делу». Почему? Потому что нами уже проделана работа по построению концепции в отношении этого события – первое. И второе: потенциально, если я признаю, что это имеет отношение мне придётся: а) либо переработать вывод, либо признать своё суждение …?

*- Неверным.*

- Несостоятельным с точки зрения капитала – это затратно, нахер нужно. К тому же признать собственную ответственность за происшедшее – это ещё и больно, поэтому я буду смотреть только в ту сторону и подбирать только те факты, которые будут соответствовать уже существующей …?

*- Концепции.*

- Концепции. Мало того, Вы же помните про эту историю, если посмотреть ее сбоку, то вот субъект, вот происшедшие события, вот отражение этих происшедших событий в сознании, которые ещё и преломлены определённым образом призмой

самого сознания субъективного. Вот картинка. Теперь, внимание, вопрос: реальная картинка – не реальный мир, а мой отраженный мир, то есть они не равны между собой, понятно почему, мы уже говорили об этом. Теперь смотрите

3:00:27

фишку: но это же луч и ограниченное пространство, причём детализированный фокус которого всего, согласно строению нашей нервной системы, составляет не более 10%. Мы в резкости способны держать только ноготь пальца, всё остальное расплывчато, потому что у нас там ямка на глазном дне, там, где происходит фокусировка, где мы видим резко. Всё остальное пространство – это периферия. Если бы всё глазное дно давало нам возможность воспринимать информацию резко, то голова бы наша была как пол этой комнаты у каждого, а это эволюционно бессмысленно, поэтому у нас очень избирательный фокус, тоненький-тоненький. Так мало того, что всё это для нас не резко, и мы не можем это даже вербализировать иногда и воспринять осознанно, то всё, что находится снаружи и существует в рамках контекста, в котором я действую, нам в принципе непонятно, мы ничего не знаем об этом, но мы абсолютно уверены, что я об этом знаю всё. Слово «знаю» равно «видел», а «понимаю» это уже другое слово – это проанализировал, синтезировал вывод. И это разные штуки. Когда человек говорит: «Знаю всё» – мы об этом вчера говорили, помните, это какой грех?

*- Гордыня.*

- Гордыня, да, то есть умышленное сопротивление уязвимости своей позиции. Но мы так природно созданы, что только необходимое и достаточное для выживания воспринимаем, плюс ещё и искажаем собственным сознанием, поэтому есть зона тьмы – умышленной и объективной, есть зона осознания того, что хорошо и есть что? Того, что плохо – то, что имеет отрицательное значение на сегодняшний день. И образ нашего идеального будущего, когда мы что-то начинаем делать, как выглядит? Когда плюсы в точке А остаются чем?

*- Плюсами (3:02:31).*

- Плюсами, а минусы в точке А… в точке B…?

*- Стают плюсами.*

- Стают плюсами. Шикарно. Всё просто, правда же?

*- Да.*

- Идеальная история, но есть один нюанс. Какой?

*- Может быть, баланс?*

- Обожаю вас, люблю. Есть один нюанс. Почему мы всегда несчастны?

*- Ожидание и реальность не совпадают.*

*- Может быть, потому что наши потребности постоянно растут?*

- Нет, это не ответ, ты определила образ идеального будущего. Дело не в этом.

3:03:25

*- … (неразборчиво; 3:03:26).*

- Молодец, всё очень просто: пока ты шел из точки А в точку В, поменялся контекст. Ты пришёл с положительными результатами, но есть проблема: в другом контексте у вас появились…?

*- Новые желания?*

- Новые минусы. Контекст изменился, и поэтому, дорогие мои, мы с вами живём, учимся, едим, пьём, встречаемся, ссоримся, влюбляемся, выясняем отношения, улучшаем свои профессиональные навыки. Почему? Потому что каждый раз, когда вы достигли определённого результата – вы послушали «PSECHEA», были уверены накануне, что: «Блять, я выйду монстром!», теперь вы выходите, говорите: «Твою мать, надо 4 книги прочесть, вы прочли 4 книги, сука, там же надо … и всё, вперёд, вперёд, вперёд, вперёд – это постоянный бег. Почему? Всё время меняется контекст: как только вы прочли 2 книги, этот кружочек вырос и площадь соприкосновения с неизвестным что сделала?

*- Возросла.*

- Увеличилась, поздравляю, новый контекст. Дальше. Дальше. Дальше. Минусы будут всегда – это тот самый когнитивный диссонанс. Объяснил?

*- Да.*

- Но каждый раз, когда мы с вами пытаемся кому-то что-то продать, мы что продаём?

*- Образ.*

- Образ идеального будущего в рамках…

*- Контекста.*

- Представляемого сейчас контекста, ибо когда этот образ будет достигнут, контекст изменится. Пока у вас нет 1 000 000 долларов, вопрос об инвестициях перед вами не стоит, но когда он у вас появляется, вы понимаете, что 1 000 000 вы не потратите за месяц, как раньше вы тратили 1 000, но поведенческая модель у вас осталось нормальной, хорошо, увеличилась до 10 000, а с миллионом что делать? И у вас появляются вопрос: «Как бы его разместить, чтобы он не сгнил, не сгорел, не исчез.» Теперь у вас необходимое инвестиционное образование, хотя бы минимальное – как только получили, вы говорите: «Хм, а есть консервативные бумаги и рисковые. О, а тут, здесь, а тут брокер, а что это такое, брокерить, прикольно, ещё и…» Пошёл туда, но, если другой цели нет. Или найти нормального брокера или компанию, а потом ещё новая проблема, и ещё, ещё. Потом

3:05:42

финансовый экономический кризис, а потом яхту построил по размеру чуть меньше, чтобы выиграть гонку за социальным статусом на полметра, не перешёл в другую группу океанских … Свои проблемы у каждого. Сейчас понятно всё пока?

*- Да.*

- Хорошо, возвращаемся. Понятно, да, почему мы действуем в противоположную сторону? Мы пытаемся сбалансироваться. Итак, когда мы формируем, помните, у нас ещё про пространство было перед этим – исходя из подвижности на территории был кусок, у нас же ещё пространство здесь. Какое пространство: большое или малое?

*- Большое.*

- Малое.

*- Малое.*

- Здесь.

*- Большое.*

- Неподвижный, инертный. Маленькое пространство, маленькое пространство, и что ещё здесь: границы или открытые границы?

*- Границы.*

- Границы. Начинаем формировать композицию либо структуру визуальной коммуникации, предположим, или даже речевой, неважно. Делаем текст или картинку для красных – вы уже видите и понимаете. Картинка, предположим, с точки зрения композиции простая или сложная?

*- Простая.*

- Простая. С точки зрения соотношения порядок – хаос, вёрстка?

*- Порядок.*

*- Симметрия.*

- Порядок. Порядок – это что?

*- Симметрия.*

- Симметрия. Симметрия почему?

*- … (неразборчиво; 3:09:00).*

- Очень легко воспринимать, это зеркальное отражение. Вы же легче воспринимаете, когда у вас чего? Повтор есть, одно идентично другому, резко схлопывается?

*- Угу.*

3:09:13

- Разделите лицо на две части, условно говоря, и приставьте к одному лицу другое – как у вас будет, что у вас будет с восприятием? Ужас, правда? То есть чем симметричней композиция, тем легче воспринимается. Законы композиции: где будет верх композиции, где низ – где легко, где тяжело?

*- Тяжело внизу.*

- Тяжело внизу, легко наверху. Почему? Потому что земля внизу, а небо наверху. Где будет светлое, а где будет тёмное?

*- Тёмное внизу.*

- Тёмное внизу, светлое вверху. Мы же с вами идем через метафору, исходя из здравого смысла: всё то, с чем мы сталкиваемся с вами в ежедневной жизни, будет перенесено в эту структуру и в эту композицию, правда же? Итак, будет опираться на образы, которые присущи этой территории, на опыт этой территории – первое. Второе – будет простая как по количеству элементов, какая тут дискретность?

*- Крупная.*

- Низкая дискретность, поэтому объекты должны быть мелкие или крупные?

*- Крупные.*

- Крупные, их должно быть много или мало?

- Мало.

- Мало. Они должны быть хаотичны или упорядочены?

*- Упорядочены.*

- Смотрите, мы уже собрали половину дизайна. Язык будет простой или сложный?

*- Простой.*

- Простой. Будет больше прилагательных или глаголов?

*- Глаголов.*

*- Глаголов.*

- Глаголов, потому что объект – манипулятивная лексика, мы взаимодействуем с объектами материального мира, правда же? Слова будет длинные или короткие?

*- Короткие.*

- Короткие. Лингвистика будет верхнеуровневая, то есть будут гиперонимы, или гипонимы?

*-Низкая.*

- Гипонимы – это низкокатегориальная лексика, что это значит? Бутылка питьевой, негазированной, минеральной воды, произведён – это что? Это гипоним, гипероним – бутылка воды.

3:11:11

*- Гипероним.*

- Гипероним. Или пойло – гипероним.

*- … (неразборчиво; 3:11:15) понял.*

- Понимаете? Верхнеуровневая лингвистика, которая сильно упрощает скорость восприятия, при этом максимально наполнена чем? Энергией, смыслом, ценная. Я вам говорю: мобила. Ещё вопросы есть? Я ж вам не говорю: «Скажи мне, пожалуйста, у тебя есть Макинтош iPhone 12 модели 286 мегабайт» или ещё прочее. Я говорю: «Телефон есть?» Телефон – абстрактная вещь, потому что мне трудно сказать, что я буду делать – звонить, пытаться отправить SMS, сделать фотографию, отправить сообщение – когда я говорю «мобила», туда упаковано всё. Провода нет – может всё. Но если я хочу рисануться, я, наверное, скажу как?

*- Как? (3:12:10).*

- Гаджет. Но если я хочу функционально обозначить принадлежность этого гаджета, я скажу «смартфон». Ага! Мобила, гаджет, смартфон, телефончик. Просто, казалось бы, всё. Прекрасно. Просто, упорядочено, малое пространство, закрытые границы – ещё раз повторяем. Малое количество элементов, элементы крупные, степень детализации элементов?

*- Большая.*

- Минимальная. Помните, мы говорим, что структура психики простая. Помните? Я запоминаю объект, состоящий из деталей, или объект целиком?

*- Целиком.*

- Целиком, при этом степень доверия будет тем выше, чем что?

*- Чем реалистичнее.*

- Чем сильнее это будет похоже на то, что я всё время вижу. У меня собранный, как хлопок, помните, мы говорим, профессионал, который не знает детали и не помнит последовательность, он делает на автомате, но очень хорошо видит результат. Он может сказать, что это то, чего я жду. Почему? У меня в голове есть фотография результата, детализация низкая, но с точки зрения базовых критериев оценки это тот результат, который я хочу достичь, у меня для этого есть алгоритм. Поэтому там живёт так называемое иконическое кодирование информации, икона - покажи человеку то, что он привык видеть в естественном виде. Я делаю кофе, предположим, для взрослого, и возникает вопрос – я на упаковке как его буду фотографировать? Так, так, или так для консервативного взрослого?

*- Внизу.*

3:14:11

*- Прямо.*

- Как, вот так?

*- Внизу.*

- Внизу, почему?

*- Потому что это всё равно, что… (неразборчиво; 3:14:18).*

*- Потому что сверху… (неразборчиво; 3:14:19).*

- Потому что чаще всего я общаюсь со своим кофе так. Но если я буду делать упаковку для ребёнка…?

*- Так.*

- Так. Это очень легко проверить: попросите ребёнка нарисовать кружку и взрослого: взрослый вам нарисует её как? Так. А ребёнок нарисует так, потому что ребёнок чаще видит её…

*- Полностью.*

- А взрослый?

*- Сверху.*

- Когнитивная карта, образ объекта взаимодействия формируется в голове, и чем ближе он к прототипическому образу, тем больше я в него верю – моё или не моё. Ясненько? Отлично. Едем дальше.

*- Да.*

- Мы уже многое разобрали. Теперь опять про полезависимость, привязанность к нормам и традициям территории, опять про простоту. Но теперь мы, чего, помните диапазон – очень чувствительные, слабо переносимые и ещё и динамически несостоятельные, помните? Это очень интересно, и мы говорим: «А если мы тут будем показывать яблоко, это всё будет то же красное или зелёное яблоко, которое мы видим каждый день?» Смотрите: теперь структуру выстраиваем, модель, симметрию и прочую историю.

*- Нет.*

- Почему нет? Что нам здесь важно?

*- Эмоция.*

*- Эмоция.*

- Само по себе яблоко или переживание от яблока?

*- Переживание от яблока.*

3:19:18

- Конечно. Поэтому при всём при том, что мы будем это яблоко изображать, мы будем достигать фотографического сходства или мы постараемся что-то другое вытащить из яблока?

*- Что-то другое попытаемся.*

- Мы попытаемся вытащить следующий этап. Если здесь прямое взаимодействие, то здесь что? Следующая после взаимодействия какая у нас идет оценка?

*- Эмоция.*

- Эмоция, эмоция. Здесь мы должны показать эмоцию, то есть границы реальности здесь немножко что?

*- Размыты.*

- Размажутся, но останется что? Переживание. Прикольно. Это тоже икона, яблоко останется, но оно уже останется в виде переживаний. Я всё равно должен его узнать. Переживания структурированы, последовательны, осознанны, рациональны или они хаотично и так романтично рассыпаны?

*- Хаотичны.*

- Да. То есть что у нас здесь появится? Хаос. Сложный или простой?

*- Простой.*

- Простой, потому что фокусировка только на яблоки, помните? Здесь фокус большой невозможен, энергии нет. Тут будут мощные цвета: ярко-красный, зелёный, фиолетовый?

*- Нет.*

- Нет, потому что у нас тут с чувствительностью, помните? «А!» и обморок. То есть мне трудно общаться и заводить романтические отношения с астеническими девушками, почему? Я громкий для них слишком и большой. «Добрый вечер, девочки» –«О боже». То есть час нужно их успокаивать, то есть сделать голос глубже, мягче спокойней, больше прилагательных, немножко отеческого подлить, надёжности, прикосновения лёгкие. Когда подходишь в такой аудитории к кому-то, то лучше не так подходить: «Скажите, Леночка, как Вы думаете» – она уже в обмороке. То есть лучше сделать так, и сразу хорошо. Как вы ребёнка успокаиваете? Вы садитесь перед ним, на одном уровне глаз, и он перестаёт вас считать горой с камнями, он вас считает другом. Голос ниже. Почему мы сюсюкаем? Мы пытаемся идентифицироваться с этим объектом, чтобы успокоить его. «Иди сюда!», «Я тебе что сказала?!» – понятно? Тут очень просто. То есть здесь нужно присесть. Лёгкий хаос, простой, привязанный к опыту жителей этой

3:21:56

территории, которым доступен, известен. Сигналы по импульсу какие? Приглушенные. Степень детализации – какая дискретность тут: высокая или низкая?

*- Низкая.*

- Умеренная, да, или низкая. То есть вам не нужно прорисовывать, сука, ромашку со всеми жилками, вам нужно что сделать? Взять акварельку, сделать 2 мазка с жёлтым глазком – ромашка. Понятно, в чём дело? Детализировал ромашку, и она какой становится?

*- … (неразборчиво; 3:22:28).*

- Страшной она становится. Настоящее большое красное яблоко – потенциальный предмет убийства, тупой тяжёлый предмет, он страшный, конечно.

*- … (неразборчиво; 3: 22:39).*

- Пространство малое, но теперь вопрос: делаем эко-историю и ставим жёсткую квадратную рамку. Просрали рынок. Почему? Закрыли возможности. Границы здесь какие должны быть?

*- Открытые.*

- Открытые, тут не должно быть рамок и окон. Я обожаю ребят, которые делают эко-упаковку, когда они туда херачить начинают квадратные рамки. Кто у вас принимает? А, мы знаем, кто принимает.

*- Консерваторы.*

- Консерваторы делают эко-упаковку для детей своих, но при этом она выглядит как сейф, сука, белого цвета. Итак, здесь хаос какой? Сложный, сложный хаос, максимально противоположный чему? Принятым традициям – это называется контрастность. Что такое контрастность? Это не всегда чёрный и белый, контрастность – это значит контрастный по отношению к известному, часто. Понимаете, о чём я? Контрастный к существующему опыту. При условии, что вы делаете нечто контрастное к существующему опыту, это контрастное остается доступным для понимания всем. Почему? Это наоборот. Если у вас есть задача в последующем после того, как вы интегрировали инновацию, проникнуть на … (неразборчиво; 3:31:19) рынок, сделать этот товар массовым, принцип контраста дает вам возможность что? Сформировать опыт и воспитать культуру – почему? Потому что она легко зайдёт – это точно так же, только как? Наоборот. Это знакомо в любом случае, это отражение. И тогда вы с этой идеей доберётесь до консерваторов через какое-то время, но, если вы сделаете не против правил, а

3:31:43

хрень какую-то, блажь, вы там и умрёте. Если вы попадете в жёлтых и будете интересны, у вас будет блиц-бренд, полтора-три года, и потом – бам! – ничем не закончится. Некоторые блиц-бренды делаются умышленно для того, чтобы завоевать территорию, идею - это пример, когда шла борьба за рынок детского молока, все кинулись исследовать, а «Danon», как профессиональный игрок с седыми яйцами, извините за выражение, сказал: «Мы сейчас сильно удивим – чёрное молоко, йогурты и десерты назовём 'Скелетоны'». Кто главный по детским продуктам? «Danon». И пока наши судорожно пытались добраться до «Скелетонов», «Danon» сделал второй шаг – «Растишка» – универсальный продукт для всех. Так делаются победы. Все остальные уже догоняли. Но мы, когда к модели диффузии инноваций перейдём, если успеем, я вам расскажу. Здесь контрастна к территории, сложна, хаотична. Дальше. Рациональна или эмоциональна? Опять эмоциональна. Территория какая? Большая. И?

*- Без границ.*

- Без границ. Сложная – это не значит переполнена – ещё помните. Помните, как устроены места, где продается дорогая техника? Например, «Apple»? В любом супермаркете. Туева хуча плоек всяких, бритв, всё ты заходишь такой: «Твою мать, 40», и вдруг ты выходишь куда? Там, где продаётся то, что дорого. Тут же появляется большое пространство, в центре стоит подиум, на нём предмет вожделения и свет. Это называется остров, он так и называется. Почему? Потому что когда ты подходишь к нему, ты становишься кем?

*- ... (неразборчиво; 3:33:42).*

- Им. А задача твоя здесь какая?

*- Уникальная.*

- Уникальная, социальный статус. Как из абсолютного массового продукта Heinz своей рекламе делает уникальный, не помните? Heinz, кетчуп, рекламу помните? Большая тарелка и?

*- Маленькая капля.*

- Маленькая капля.

*- Вишенка на торте.*

- Тут же Heinz стал супердорогим. Мы, когда были маленькими, мы гонялись за куском торта с вишней, а потом я открыл, что эти вишни можно купить в банке «HORECA», сто вишен для торта. И тут же ценность вишни что сделала?

-Упала.

3:34:44

- Всё, больше у вишни ни цента (3:34:45). Все очень просто – называется соотношение фигуры к фону. Здесь – 1:3, крупный центральный объект, здесь будет больше или меньше фигура на фоне становиться?

*- Меньше.*

- Меньше, почему? Помните про социальную историю – лучше не выделяться. Здесь – огромная, кадрированная навылет или очень яркая точка. Вспомните футболочки для девочек на лето DKNY и стразы, сияние либо ничего нет и здесь такая, да, фигурка. Тут симметрия будет?

*- Нет.*

- Нет. Тут верх – низ будут чётко обозначены, земля – небо?

*- Нет.*

- Нет. Границы, окна, квадраты? Нет. Какая фигура ожидаема здесь?

*- Спираль.*

- Спираль слишком … мягкая. Тут? Зигзаги, помните, мы по территории так же двигаемся: где ништяк, туда и прём. Отлично. Теперь в сложную историю. Высокий уровень сложности, при этом что?

*- Порядок?*

- Порядок. Сложная структура. Дальше – границы, есть или нет?

*- Есть.*

- Есть, но они – это не высокие заборы, а это что?

*- … (неразборчиво; 3:36:34).*

- Обозначенные границы, я с ними могу прийти на другую территорию, сформированы некоторым образом, и потенциал их развития. Квадрат в квадрате – это в какую историю мы пойдём?

*- … (неразборчиво; 3:36:49).*

- А прямоугольник на открытом пространстве?

*- В синюю (3:36:52).*

- Понятно, да, в чём разница? У меня есть территория в пространстве и потенциал движения, почему пространство не ограничено? Понятно здесь, как работает? Отлично. Скажите, пожалуйста, мы говорим: «Здесь икона» – то, что я привык видеть. Здесь, мы пропустили, скорее всего, будет … ? Помните, нам надо выделиться сильно. Что это, скорее всего, будет? Знак. Важен не смысл, а уникальная…

- Обозначение.

3:37:39

- Форма. Знаете, откуда этот знак? Знаком он вам?

*- Да.*

- Конечно, знакомо.

*- … (неразборчиво; 3:37:46).*

- Это логотип партии «Яблоко», Явлинский. Теперь вы точно можете сказать, почему это никогда не станет правящей партией. Это очевидно, правда же?

*- Да.*

- Правящей партией? Господин Явлинский, к сожалению, никогда. Почему? 55% – больше, населения Вас не поймут: для этих Вы непонятны и ужасны, для этих Вы в принципе непонятны, и многим людям непонятно значение яблока, потому что мы утратили свои… Оно нас, безусловно, волнует всегда, но сакральный смысл яблока нам не понятен. Здесь нам крайне важна – какая там ключевая потребность в синей территории?

*- Информация о чем-либо.*

- Информация. Нам очень важно, чтобы в сообщении было что? Исчерпывающая информация о нём. Помните, грибник и неопытный грибник? Итак, открытое пространство, формированные границы на нём. Оно свободное, оно сложное и упорядоченное. Дальше что? Оно наполнено смыслами и информацией. Там у вас логотип «Apple», это называется индексальное кодирование. Кто мне может рассказать историю про логотип «Apple», про что это?

*- По-моему… Насколько я знаю, это запретный плод с древа познания, который откусил Змей, и…*

- Нет, это не змей.

*- В смысле, не змей. И это изначально бунтарь. То есть быть другим.*

- Неплохо. И кто-то ещё знал об этом? Запретный плод, кто знал? Нет, мог бы сказать тоже самое сразу сейчас, ассоциации у кого были? Раз?

*- Я знала про это.*

- Но это в голову пришло или сразу на мой вопрос? Что такое яблоко? Почему Нью-Йорк называют «большим яблоком»? Что символизирует яблоко? Кстати, вы помните первый лого…

*- Искушение?*

- Искушение…

*- … (неразборчиво; 3:40:57) возможности.*

3:40:58

- Знаете, в чём суть искушения? Ведь Господь Бог-то специально им сказал: «Не ешьте с этого дерева». Потому что задача-то была в чём?

*- Чтобы съели.*

- Чтоб съели, конечно. Искушение – я вам говорю: «Не думайте о кислом жёлтом лимоне, никогда не думайте». Всё, начался процесс? Молодцы. О'кей, яблоко, символ чего? Когда Адам и Ева поняли, что они уязвимы?

*- Когда они откусили яблоко.*

- Когда откусили яблоко, конечно. Символ яблока – это символ вселенной. Вселенной. А откусанное яблоко – символ …

*- … (неразборчиво; 3:41:44).*

- Сознания, познанной вселенной. В этот момент они обнаружили себя голыми, после этого Адам не вышел на утреннюю прогулку с Господом и начал прикрывать гениталии. Почему? Он увидел, что он уязвим. Но познание устройства мира, возможность взаимодействовать с ним, структурно анализировать дают в твои руки что?

*- … (неразборчиво: 3:42:19).*

- Божественность. Ты в состоянии преобразовывать тот самый мир для себя. «Ребята, вы станете богами» – значит этот символ. О чём говорит индекс? – «что будет, если ты это сделаешь?»; «на что это похоже, как я могу это объяснить?» – это индекс. Индекс чувственный: «что я чувствую, когда использую это?», символ «как я буду выглядеть, используя это?», «какой статус я приобрету?». И индекс «что это сделает для меня». Это, кстати, четыре ключевых вопроса в колесе бренда. Проблема в том, что они не реализуются за 1 рекламное сообщение. А ответ на каждый вопрос прозвучит при сохранении сути, то есть ключевой функции марки, когда вы будете отвечать на этот вопрос определённой аудитории – не на 4, а на 1. Делайте для жёлтой аудитории, говорите о том, как они будут выглядеть, и только по запросу там появится информация, что будет, и прочее, потому что ведущая потребность какая? Статус, все остальные в рейтинге внизу. Как я могу это объяснить? Что я чувствую, используя это? Как я выгляжу и что это для меня делает? И вы, делая товар для определённой аудитории, коммуникацию, продукт, что угодно – вы уже знаете, как вы будете организовывать пространство, правда же? Я вам сейчас задам несколько интересных вопросов, и мы пойдём обедать. Скажите, пожалуйста, где мы будем … Кстати, какая здесь форма, как вы думаете?

*- Синяя?*

3:44:47

- Преимущественно, да. Это немножко рановато. Ладно, поговорим чуть позже, потому что это рано немного. Теперь скажите мне, светлые тона чаще всего будут встречаться в каких дизайнах, а в каких тёмные, и почему?

*- В синих светлые и наверху, а жёлтые … (неразборчиво; 3:45:08).*

- Что такое светлый, и что такое тёмный?

*- … (неразборчиво; 3:45:14) возможности … (неразборчиво; 3:45:15).*

- Где содержится больше информации?

*- В тёмном.*

- В тёмном. В белом информации …

*- Меньше.*

- Мало. Это уже свет, там нет ничего нового. Преобладание светлых тонов будет там, где монотония, известность, и там, где противоположная история – разнообразить, а там, где есть потребность в информации, будут преобладать какие тона?

*- Тёмные.*

- Тёмные. С точки зрения психологии восприятия здесь будут светлые, здесь – …

*- Тёмные.*

- Преимущественно тёмные. Есть, правда, ограничение небольшое, офф-топчик, оно заключается в следующем: если семантика объекта у вас предполагает, что это светлое, то здесь в базе будет светлое, а элементы на нём, которые будут располагаться, будут тёмными. Если молоко белое, пачка нужна белая, а уже …

*- Чёрным (3:46:15).*

- Оформление и всё остальное должно быть в тёмном диапазоне. Понятно? Так работает. И перед тем, как мы пойдем с вами кушать, мы сможем с вами уже очень быстро определить для кого-то шуба, например. Например, это для кого?

*- Синих.*

- Почему?

*- Жёлтые.*

*- Тут нужно уже включать свои знания, чтобы это интерпретировать, что хотел сказать художник.*

- Насколько контрастны эти произведения ко всему тому, что мы обычно привыкли видеть в обычном мире?

*- Максимально.*

- Очень контрастно, мы говорим: «Это просто или сложно?»

*- Сложно.*

3:46:56

- Это очень сложно. Тут хаос или порядок?

*- Хаос.*

- Правда?

*- А, не, порядок.*

- Вы не синие, ребят.

*- Тут порядок.*

*- Это синие, в чёрном цвете, и здесь очень сложно.*

- Лента Мёбиуса, паттерн, одинаковые элементы, симметрия – внимание! Где же тут сложно? А здесь?

*- Просто.*

- Фрактал, 2 уха, полная симметрия, сложность высокая. Хаос есть?

*- Нет.*

- Нет. Синий. Тут? Нет, и даже тут нет. Тут фрактальная история, причём всего из двух фигур – светлая и тёмная ящерица. А здесь?

*- … (неразборчиво; 3:47:42).*

- Гипертреугольник, который по плоскостям совмещён друг с другом, при этом поленезависимое – опоры нет, видите? Всё висит в воздухе, фундамента нет, пространство открытое?

*- Да.*

- Да, но внутри закрытые сферы есть?

*- Да.*

- Да. Синий. А это?

*-Тоже, наверное.*

- Тоже.

*- Это красный.*

- Это красный? Степень детализации рук?

*- Не, это не красный.*

*- Умеренная.*

- Дискретность помните? Какая дискретность у всех изображений?

*- Высокая.*

- Не просто высокая, чудовищно высокая. Отлично. Ведь это несколько библейских глав в одном рисунке и где-то 63 000 ссылок на стихи, которые находятся вокруг этой истории – Вавилонская блудница, Змей, ангел – это полбиблии в одном рисунке. Если вы читали Ветхий, Новый Завет. То же самое здесь, тоже самое здесь

3:48:51

– целая история, огромный пласт, в котором умещено несколько тысяч лет. Тут, здесь. Синие. А здесь? Любимый наш босс.

*- Жёлтый.*

*- Жёлтый.*

- Да? Интересно. Вспоминаем символ, индекс, сложность, хаос, полезависимость, поленезависимость.

*- … (неразборчиво; 3:49:13).*

- Скажите, пожалуйста, здесь чистый символ или здесь полно смыслов?

*- Много смыслов.*

- Здесь очень много смысла. Тут картинка ради картинки или здесь рассказаны библейские истории и философия существования человечества?

*- Философия существования*.

- Конечно. Она простая или сложная?

*- Сложная.*

- Сложная. Смотрите, индекс и сложность сразу в какую сторону?

*- Красную.*

*- Синюю.*

- Правую, тут светлые или тёмные тона преобладают?

*- Тёмные.*

- Тёмные, информации много, сразу мы говорим, это синяя зона. Мало того, если вы внимательно посмотрите на триптих, частью которого являются остальные выгородки, то там очень жёстко выстроена структура – там есть райский сад, центр райского сада, композиции сбалансированы абсолютно. Это синяя. А это?

*- Тоже.*

- Это синее синего. Вы уже знаете, да, из чего мы сходим? А это? А ну-ка…

*- Красный.*

- Красный, почему?

*- Традиционное изображение, традиционная манера.*

- Первое – полезависимо или поленезависимо?

*- Зависимо.*

- Полезависимо, всё про нашу любимую Россию-матушку, всё известно, правда же? Так, отлично. Порядок или хаос?

*- Порядок.*

3:51:42

- Сложно или просто? Просто. Просто, сколько планов? 3 от силы, в основном 2. Композиции центральные?

*- Угу.*

- Сбалансированные?

*- Угу.*

- Легко где? Вверху. Тяжело где?

*- Тяжело внизу.*

*- Внизу.*

- Внизу. Контрастность высокая внутри изображения? Нет. Смысловая контрастность высокая? Нет. Кодирование какое? Иконическое. Симметрия присутствует в композиции, сбалан…?

*- Да.*

- Если центральная композиция, фигура преобладает на фоне, не фон над фигурой, ось, ядро центрально-композиционное, планов два-три. Про что? Границы открыты или закрыты?

*- Закрыты.*

- Закрыты, конечно. У вас же композиционно границы всегда сформированы. Логика: смотрите, Боярыня Морозова – центр композиции, понятно, есть динамическая составляющая, которая … есть такая социограмма, есть такая история, знаете, расстановки имеют отношение к социограмме, на социограмме более история крупная, она на метафоричности и архаичности нашего мышления. Я вам говорю: «Тяжёлое», покажите, где оно перед нами? Обычно тяжёлое где?

*- Внизу.*

- Внизу, а лёгкое где?

*- Наверху.*

- Сверху. Прекрасно. Будущее где?

*- Наверху.*

- А если на плоскости?

*- Справа.*

- Справа, а прошлое?

*- Слева.*

- Слева. А прошлое и умершее где?

*- Слева внизу.*

- Слева внизу, смотрите как. Нормально? А перспективное будущее?

3:53:29

*- Справа сверху.*

- Справа сверху. А не очень перспективное будущее?

*- Справа.*

- Справа или внизу, угу. Родители где?

*- Справа.*

- Нет, ну да, где родители? У каждого на своем месте, но обычно родители внизу или вверху? Ага, если родители авторитарные, управляющие в социограмме, то вы точечку с родителями рисуете над своей точкой. Если вы вырвались и строите собственную жизнь, ваша точка – над родителями.

*- Если сзади справа?*

- Если сзади справа – вы уже давно ушли, они не функционируют. Это прошлое. Но если они являются вашей материальной поддержкой, они, как правило, под вашей точкой находятся – и так очень много. Здесь тоже очень просто. Боярыня Морозова куда уезжает?

*- В прошлое.*

- К царю в прошлое, там её казнят – из центра влево, в прошлое, всё просто. Дальше. Есть центральная композиция, она в санях, транспорт понятен, сидит, куда уезжает – понятно. Дальше. Она находится где-то, в каком-то населённом пункте, и её окружают все фигуры: юродивые, церковь, близкие, обыватели и прислуга. Кто-то ещё тут есть? Может быть, в принципе? Картина полностью замкнута, больше ничего за границами появиться нового не может – всё, границы обозначены. Границы бывают не только формальные, но и семантические – вы полностью закрываете смысл, когда всё, что может уложиться в семантическую концепцию, изображено на упаковке. Как только вы рисуете висельника, но палача на эшафоте нет, красные начнут нервничать. Понимаете, почему?

*- … (неразборчиво; 3:55:23).*

- Первый вопрос: гештальт не закрыт. «Блять, где палач? Куда делся палач?» – и это что? Неопределённость, а красные у нас за что?

*- За определённость.*

- За определённость и порядок. Не пользуется успехом. Кстати, по отчётам Третьяковки исследование было проведено, либералы от этой картины – европейцы и американцы – первое, они её не замечают, отфильтровывают, а если их останавливают, они испытывают чудовищный стресс, избегают, говорят: «Это ужасно». Понимаете, почему? Сейчас вернёмся. Это тоже консервативная история:

3:56:03

совершенно очевидно, но здесь у меня есть провокация небольшая для вас. Скажите, пожалуйста, слева портрет мужчины – что, вы можете сказать, необычного в этом портрете с точки зрения дискретности?

*- Глаза.*

- Дискретности.

*- … (неразборчиво; 3:56:21).*

- Дискретность. Дискретность – это что?

*- Число деталей.*

- Количество деталей. Если Вы подойдёте, вы увидите, что там каждый – и отсюда видно – каждый волос в бороде, каждая морщина и каждая точка на лице прорисована. И мы говорим: «Хм. Что-то здесь, Алексей Викторович, с вашей системой ценностей не совпадает». С системой восприятия, почему? Тут с дискретностью беда, помните?

*- Со стилями … (неразборчиво; 3:56:52).*

- А теперь внимание – это известные художники, которые во всех книжках, начиная с какого года, если я не ошибаюсь, с 1940, по культуре, искусству, литературе показываются каждому ребёнку. Помните? И когда 4 поколения видят одни и те же картины и описания, что это достояние государства российского, достояние народа, висит это в Третьяковке, то есть же ещё и современные художники. И, помните, физические объекты физического мира, для красного, говорит: «Этой картине 400 лет, 300-200 лет.» Это дорого? Дорого. Ещё и статусно: в государственной галерее висит, все говорят: «достояние». Точно дорого. Это – Шилов, главный портретист Российской Федерации, у которого галерея находится рядом с домом Машкова, напротив Кремля. Это современный художник, один из самых богатых художников, современных, Российской Федерации, продает свои полотна за миллионы. Теперь вопрос: каковы основания у меня, как у консервативного миллионера, платить Шилову 10, 15, 20 миллионов рублей за свой, или долларов, рублей, за свой портрет?

*- Статусность.*

*- … (неразборчиво; 3:58:11) рисовать.*

- Кроме.

*- Это как высокий забор построить.*

- Что там?

*- Крутость такая, статусность.*

3:58:25

*- Это для красных … (неразборчиво; 3:58:25)?*

- Хорошо я вас подлавливаю? Смотрите, у меня нет никаких оснований, очень простых, которые бы убедили меня – помните, меня легко убеждает гамбургер, что он ценен. Чем?

*- Тяжёлый.*

- Он тяжёлый. И яркий вкус, который могу распознать. Как меня убедит картина, это же эфемерная история.

*- Сказать, что … (неразборчиво; 3:58:47) потому что, от первых лиц рисуют.*

*-Это мужчина взрослый.*

- Какая базовая ценность у красных?

*- Защищённость.*

- Базовая.

*- Безопасность, может.*

- Базовая. Капитал базовый какой? Самый дорогой?

*- Энергия.*

- Энергия и …?

*- Время.*

- Время, что он делает? Прорисовывая каждую морщину, каждый волос, каждый лучик в глазу, что значит?

*- … (неразборчиво; 3:59:18).*

- Потратил хренову гору энергии и времени, и это является основанием заплатить ему большие деньги. Критерии, Шилов придумал критерии, которые подняли его ценность среди состоятельных консерваторов, ведь вы говорите: «Тут очень крупно». Лицо – это что? Лицо стало фоном, а фигуры – это эти точки, которые надо прорисовать. Понимаете, хитрость какая? То есть тем, что вы знаете, нужно ещё умело пользоваться. И это действительно пространство для креатива, когда я это вам рассказываю, вы думаете: «Всё, я сейчас нарисую всё». Нет. Это инструменты.