03:52:26 Теперь мы с вами говорим, и не просто говорим, о том, какие стратегии поведенческие, – или ценности, как мы их называем, вернее, все их называют ценностями, а мы называем стратегиями, а именно стратегиями совладания со стрессом, – характерны для территории, где ресурс огромен, но достижимость его стремится к нулю. Так мы говорим, что одна из главных стратегий – это территориальная конкуренция. Чем больше, лучше, и разнообразнее мы знаем о территории, тем выше наши шансы получить ресурс на этой территории, ведь заметьте, что, – этот пример про грибника очень интересный и красивый, – ведь это интенсивный, в некотором смысле, путь развития. Мы не в целом изучаем территорию, а мы изучаем территорию очень детально, в глубину, не экстенсивно, а интенсивно. Точнее, ресурс, с точки зрения того, что его окружает: внешняя и внутренняя остановочная афферентация, это очень важно. Мы говорим, что территория на самом деле огромна, и, чтобы увеличить шансы появления ресурса на этой территории, территорию нужно расширять, а это ещё больше, чем обычно. Эту территорию, в некотором смысле, нужно обслуживать, так или иначе. И здесь очень интересно, что если зелененькие становятся частью территории, то у тигров история происходит наоборот – территория становится частью тигра.

Давайте подумаем, как он будет себя вести, а потом выделим основные стратегии. Предположим, у меня огромная территория, мы говорим, что в среднем в живой природе это 350 км2, это очень много. И эти 350 км2 нужно, во-первых, контролировать, чтобы соседи, – а, в свою очередь, у соседей такая же стратегия, – не завоевали её. Это первая история. И мы говорим: а как эту территорию контролировать эффективно? Если мы будем бегать и кричать: «Эхей, засранцы, это моя территория!», мы, наверное, сдохнем от истощения, правда же? Соответственно, мы будем искать более функциональные способы обозначения и контроля этой территории. Какие они могут быть, как вы думаете?

Неразборчивый ответ аудитории (03:54:54)

Установление границ каких-то. А как? Да, как? Пописать. Это хорошо. Что у нас в моче будет? Информация, достаточно много. Пол будет понятен? Конечно, по гормональной составляющей. Возраст? Да. Сытые мы или не сытые? Да, про здоровье будет очень много. И про функциональное состояние будет много, потому что чем больше аммиака, тем больше мяса было на обед. «Он в ресурсном состоянии находится, поэтому, если зайдешь, можно огрести так, что потом хрен лапы унесешь!». А можно ещё о чем рассказать про себя? Можно ещё кое-что сообщить очень хорошим способом. Что кошечка делает? Царапает, конечно. И о чем говорят царапки?

Неразборчивый ответ аудитории (03:55:58)

03:56:00 Ну, без агрессии ты умрешь, поэтому по умолчанию. Но царапки говорят о двух вещах: о силе, – это глубина, – и о размере, – это высота меток. Чем выше метки, тем больше кошка, лучше туда не лезть. Теперь вопрос: представляете себе периметр площадки, величиной 350 км2? Что будем делать, как будем метить её?

Неразборчивый ответ аудитории (03:56:33)

«Костик, слушай, мне в падлу самому ходить, можешь поцарапать деревья на юго-востоке?». Он такой: «Иди в жопу, это твоя территория».

Неразборчивый ответ аудитории (03:56:43)

Неплохо про стратегически важные места, а что это за места такие? Места, где есть тропы, конечно. Нам кажется, что лес – это хаос, но для жителей леса это такой же город, как и для нас с вами. Есть тропы, конечно, по которым ходят животные, совершенно верно. Они же не идиоты, ломиться сквозь валежник. Есть конкретные проходы, по которым все путешествуют, и, на самом деле, если вы знаете и внимательно относились, допустим, к городской среде или пространству: у нас есть «Лосиный остров» – это заповедник, который идет до МКАДа и после МКАДа, – и там, где есть лосиные и животные тропы, там что? Там труба под МКАДом, где животные могут спокойно проходить. Но если мы перегородим, они будут ползти через дорогу, и там будут проблемы. Потому что у них там дорога проходит, и, соответственно, наверное, надо метить в тех местах, где, в основном, ходят и животные, и соседи агрессивные. Это крайне функционально, не правда ли?

Не кажется ли вам, что функциональность – это тоже ценность? Некая универсальность, когда одним решением закрывается несколько задач. Это существенно экономит ресурсы. А для тигра какой ресурс является важнейшим? Энергия и время. Время или энергия отдельно? Время, потому что с энергией всё в порядке. А вот со временем проблемы. Этот ресурс нужно найти, и поэтому время – это четвертая ценность ключевая. Время. Эффективность, функциональность, время, территориальная конкуренция. Уже четыре у нас. Смотрите, как интересно.

Ещё очень интересно, как тигр будет планировать эту историю, да? Ведь мы же говорим о чем: огромная территория, нужно узнать, где ходит лось, когда он ходит и как часто он проходит. Это первое. Второе… А это просто или сложно? Это надо понаблюдать, посидеть в засаде, правда же? Можно, конечно, пытаться бегать за лосем, но можно определить тропы, вынюхать и там присесть и подождать. Но присесть и подождать – это тоже время и энергия. Это тоже расходы, это тоже валюта, метаболический капитал. Потом нужно посмотреть на что, например, на что смотрит тигр. Тигр смотрит: а где он лег и отдохнул? Лось тоже человек. Второе: а что он сюда ходил? Наверное, есть пищевая база какая-то.

03:59:38 Где он ест, где он пьет. Третье, совершенно точно, что? Есть ли на моей территории корова с телятами? Пасется ли она здесь? Лосиху и потомство называют «корова и телята», чтобы было понятно. Где она пасется? Куда ходит лось? И если у неё течка, то там, наверное, будет собираться не один лось, а несколько, и наверняка будут конкурировать, то есть шансы на то, чтобы получить ресурс, резко увеличиваются. Хотя увеличивается и риск, да? Потому что лоси во время гона весьма агрессивны и высока опасность. И мы понимаем, что лось недолгое время находится в состоянии отдыха, либо еды, либо совокупления. Он постоянно двигается. То есть, у меня ещё и ограниченный по времени промежуток, в течение которого я могу получить этот ресурс.

Представьте, что я себе назначил засаду в точке А. Я долго к ней готовился, несколько недель, а, возможно, и несколько месяцев. И тут так случается, что я промахиваюсь, и лось уходит. И что меня ждет? Голодная смерть. Если вы в курсе, у ягуара есть три попытки догнать газель. После третьей попытки у ягуара батарейка «фью»… У гепарда. Ну, у ягуара тоже, но у гепарда совершенно точно, потому что он на высоких скоростях работает. Три забега по 15-20 секунд, и если все неудачные, а у него нет брата, с которым они охотятся вместе – ему капец. Он умирает. В природе все жестко. Рекомендую вам, если вас все-таки заинтересует история, не только господина Дольника, двухтомник, который называется «Непослушное дитя биосферы», – это гениальная книга. Он считается мировой звездой, к сожалению, он уже умер, но труд его остался. И вам, с точки зрения метафор и вообще понимания, как мы близки к братьям своим меньшим, – прочесть её. Книга заходит на «ура», легко, создает тонну инсайтов, от которых у вас волосы начинают шевелиться и в счастье, и в радости, и в горести одновременно.

Окей, тигру крайне важно взять лося, пока он будет находиться на территории, правда же? И, наверное, ему нужно что? Опять помощник… Ресурс труднодостижим, если появляется помощник, то ресурса на одного не хватит, там конкуренция, помните, живет? Никаких помощников. Там территория с «я-социальной» концепцией. Конкуренция. Там нет помощников, там есть конкуренты на этой территории. Поэтому вам нужен план B. А ещё план C сначала, потом D. Если вы уже вычислили его дорогу, то вы должны, как минимум, предвидеть, – помните, мы смотрели сейчас у Анохина, акцепт и результат действия. «Если нет, то» – то что дальше? Если ты его вспугнул, ты знаешь, куда он побежит. И у тебя есть короткий путь, по которому ты можешь срезать и встретить его в другом месте. Но мы помним, что тигр должен быть раньше в месте, чем лось. По одной простой причине, по какой? Лось сильнее. И быстрее. То есть, если это будет

04:03:21 прямая схватка, непонятно, выживет ли тигр. Кто видел рога лося взрослого? Это такая хрень крайне острая и опасная. Алебарда такая, чудовищных размеров, ещё и тяжелая.

Вообще наблюдать за охотой тигра очень интересно. Он нападает, как правило, из засады, неожиданно. И делает одну очень интересную вещь: он перед броском рычит. Глупость полная, правда? Зачем предупреждать жертву о том, что ты тут есть и будешь его сейчас убивать? Глупо, правда? Но мы уже выяснили, что это функциональность, эффективность и, наверное, это для чего-то нужно.

Неразборчивый ответ аудитории (04:04:06)

Пугает. Зачем?

Неразборчивый ответ аудитории (04:04:08)

Тревожность, пугает, тут что? Чтобы он быстрее стартанул, да? Паниковал. Паника – начинает метаться, искать противника. На самом деле, когда вы попадаете в незнакомую обстановку, вы на секунду замираете. Так называемая «ориентировочная реакция». Но есть ещё более глубокий конструкт, заложенный в нас эволюционно. Скажите, пожалуйста, от чего мы не свалим никогда? Что для нас фатальную опасность представляет в жизни? Смерть, прекрасно. От чего?

Неразборчивый ответ аудитории (04:05:00)

От чего?

Ответ аудитории (04:05:07): От старости. Неразборчиво (04:05:10).

Не сможем убежать. От чего мы никогда не сможем убежать, что для нас представляет фатальную угрозу? Сейчас, в моменте. Землетрясение, извержение вулкана, цунами, вызванное им. Стихия природная, масштабная. Это вещи очень простые. Тектонические сдвиги материковых плит вызывают стихийные бедствия, от которых невозможно свалить – это то, с чем мы не можем совладать. Но у нас все равно заложена эволюционно программа делать что-то до последнего. Предвестником трагедии служит, как правило, что? Низкочастотные колебания. Когда вы смотрите фильмы ужасов, вас напугать можно двумя способами: тревожная музыка, которая похожа на что? Два случая. Всего два конструкта, ребят.

Неразборчивый ответ аудитории (04:06:23)

Удары. Либо низкочастотные колебания: «бу-бу-бу-бу-бу». Саспенс. Вы замерли. Что-то случится. Либо плач ребенка, в этом частотном диапазоне, похоже на то, как кричит или плачет ребенок. Две вещи, которые тут же вас переключают на источник и фокусируют ваше внимание. Потом, когда сфокусировали, делают так: «бам!». И вы такие: «ах! Прекрасный фильм». Очень простые приемы, если вы их знаете, их легко использовать.

04:06:54 Тигр издает этот звук, низкочастотный рык, для того, чтобы заставить лося замереть и что? Максимально настроить все свои сенсоры. В этот момент открываются все уязвимые места, и он замирает – его можно атаковать с минимальной опасностью для собственной жизни. Это тоже очень функциональный прием. Всё просто, если знать, как это…

Грибнику настоящему просто найти грибы, нам с вами – нет. Почему? Для него это просто, для нас – нет, мы ничего не знаем о месте, а он знает. О повадках, о территории, о принципах, которыми руководствуются грибы, животные и прочее. Какова территория, каков контекст предопределяет определенную жизнь на своей территории. Ведь на самом деле грибник знает о природе то, что мы сейчас с вами изучаем о людях. Мы занимаемся тем же самым: я учу вас искать грибы.

Итак, смотрите, как интересно: на этой территории базовая потребность – информация, основные стратегии – время, территориальная конкуренция, функциональность, эффективность. Уникальность. Потому что чем специфичнее, уникальнее настроены ваши инструменты, тем выше шансы получить ресурс. Выжить. И тем больше у вас шансы получить этот ресурс на своей территории, отрезав тем самым конкурирующих с вами соседей. Правда же? Он промахивается, вы берете. И тут очень интересно, что тигры, – безусловно, чувствуете, появляются границы, – то есть ему нужно не просто очерчивать границы, но ещё их постоянно расширять, это увеличивает шансы на добычу. Но здесь есть ещё один момент: я должен превратить территорию во что?

Неразборчивый ответ аудитории (04:09:10)

Молодец. В инструмент. Потому что, смотрите – это 350 квадратов, но если я знаю, где овраг, а лось не знает, то овраг может стать чем? Ловушкой. То есть, мной. Я буду гнать лося в овраг. Эффективно? Функционально? Но при этом территория должна стать моим уникальным инструментом. Я превращаю территорию в ресурс. В свой. У него везде стоят метки, у него везде расставлены ловушки – это же тоже про функционализм.

Человек зашел и говорит: «Слушайте, а я тоже увлекался физикой», он говорит: «Правда? Хм, интересно. Давайте с Вами поговорим о сути мироздания и основных законах диалектики с точки зрения второго закона термодинамики». Вы такие: «Ой». Вас только что размазали. Поэтому если вы встречаете шизоида, – истинного, не компенсированного, с таким внимательным взглядом и фиксированным зрачком, – не пытайтесь ему понравиться, разговаривая с ним о его зоне интересов. Не заходите на его территорию, ради бога. Вас убьют. Превратят в пюре. Но вот похвалить его за то, что он уникален в своих знаниях, что он безумно результативен, – заметьте, не за красоту, как мы говорили вот здесь, а за знания. За инструментарий. Он может поделиться с вами

04:10:53 очень многими интересными вещами. Но как только вы начнете с ним, не дай бог, что-нибудь… Это очень хорошо слышно в работе колл-центров, когда умные компании вписывают в рабочий скрипт, если клиент сопротивляется, ссылку на федеральные законы в отношении невозвратных долгов, а на том конце провода оказывается юрист грамотный, который знает несовершенство всех этих законов и возможности просто выслать неразборчиво (04:11:55) на\*\*\*р со всеми их требованиями. И не дай бог, девочки, сослаться на какой-то закон, где-то… Ну она же по скрипту работает, она же вообще ничего о нем не знает. Представляете, сослаться на закон на территории синего юриста? Или юридического тигра? Что с вами будет, как вы думаете? Вас разорвут. У девочки психологическая травма на всю жизнь, она, как правило, увольняется через недельку после этой травмы. Потому что её в прямом смысле рвут на части. И теперь не она пытается удержать разговор с ним, а он говорит: «Секундочку, не вешайте трубку, я не закончил». Попалась, называется, мушка.

Мы с вами прошлись по потребностям и ценностям четырех базовых типов темперамента на ярко проявленных выраженных территориях. И вы наверняка узнаете многих людей, которые вас окружают, через эти характеристики, правда же? Но мы ещё не все рассказали об этом. У нас ещё впереди много всего. Много всяких интересных ништяков. Есть у нас такой слайдик, мы их называем, чтоб было понятно, «негативисты», «печальные эстеты», «гедонисты» и «независимые». Они же «кактусы», «рыбки», «павлины» или «тигры». Красоты такие. Или «синие», «красные», «зеленые», «желтые». Это такие простые номинации, которые, с одной стороны, ничего не значат, но, тем не менее, имеют некий метафорический подтекст и дают вам более-менее спокойно разговаривать друг с другом на уже одном языке и каким-то образом маркировать эти базовые углы, скажем так, в пространстве поведенческих стратегий.

Здесь есть один очень интересный момент. Мы чуть-чуть поговорим… Это очень сильно попадает на пирамиду Маслоу, есть такое ощущение? Прям по Маслоу. Дело в том, что, если вы читали Маслоу, – Маслоу никакой пирамиды не рисовал. Один шельмец немец решил по-быстрому сколотить бабок, понимая, что людям проще всего заходят простые концепции, выстроенные пирамидально. Но Маслоу об этом ничего не говорил. Проблема Маслоу была в том, что он был совершенно уверен, что, удовлетворив определенный набор потребностей, человек трансформируется с точки зрения психики и модели поведения в новую парадигму и решает поступательно одну историю за другой, больше не возвращаясь к базовой. Это ошибка. Потому что, как вы понимаете, нашим поведением и нашими репродукционными стратегиями управляют две ручки. Первая ручка называется «объем ресурса», вторая ручка называется как? «Доступность».

04:15:28 Хотите изменить поведение человека в среде? Уберите ресурс, например. Через какое-то время вы увидите, что его поведенческие стратегии изменятся. Либо дестабилизируйте ресурс. Либо стабилизируйте и поднимите. Либо поднимите и дестабилизируйте. И вы будете видеть, как человек будет пытаться адаптироваться к изменению среды. Ко всему прочему, мы адаптируемся не только к изменению внешней среды, но и к чему? Вспоминаем табличку, которую мы смотрели. Адаптируемся к ресурсному состоянию внутри организма.

Все помнят свои молодые годы, студенчество, да? Начали бухать в пятницу, закончили в понедельник к четырем утра. Каким-то странным образом в 11 мы уже нормальные на лекциях и ещё и ржем о произошедшем за последние три дня. Я сейчас, конечно, тоже могу провести такой марафон, но, боюсь, что я выйду на работу в следующий понедельник. Через неделю. Мне будет необходимо время, чтобы восстановиться. И это уже говорит что-то о скорости тех метаболических процессов, которые протекают в моем организме. Они что делают? Они замедляются. Мой ресурс, мои внутренние органы, моё общее физическое состояние – я подизносился слегка. Немножко. Здесь, может, и выросло, но тут – проблема. И поэтому я не могу делать то, что я делал в 18. Но зато могу делать то, что в 18 я делать не мог.

Как мой папа говорил, опыт, как и половое бессилие, приходит с годами. Я его спрашивал: «А может быть сразу и то, и другое?». Он говорил: «Да, может, но тогда никто не родится никогда». «Почему?». «Потому что мы в молодости станем слишком разборчивые». Основная масса человечества делается тогда, когда куда …, туда и ноги. Но не наоборот. Когда мы начинаем считать, понимать, что беременность, роды, инвестиции в воспитание и прочее – это годы, инвестиции помесячные, погодовые, это ответственность, мы уже начинаем… Планирование семьи начинается со второго ребенка, а не с первого. Но если мы будем мудрыми в юности, скорее всего, детей у нас не будет. Поэтому папа как-то брякнул, но пословица оказалась мудрой весьма, да? Хотя я думаю, что он просто пошутил или где-то слышал её, я потом начал париться, думал: «Блин, мысль-то глубокая».

И мы говорим: во-первых, есть ещё как минимум две вещи во всей этой истории. Самоидентификация и самоактуализация, о которых Маслоу тоже говорил, две последние. А где они тут? В каком они месте? А они оказываются в очень простом месте. Мы говорим, что вот эти две модели поведения очень сильно привязаны к территории и поэтому, чтобы на этой территории выжить, нужно с ней идентифицироваться, подстроиться под неё. И тогда я выживу. Под ресурсы территории, под угрозой территории социальную группу. Но как только мы выходим в высокую ресурсную базу,

04:19:03 количество степеней свобод у нас резко увеличивается. И здесь нам нужно использовать ресурс, – тут же конкурентное поведение, да? – чтобы реализоваться в избыточной среде. Это универсальные стратегии: одна для ресурса в низком состоянии, другая для территории с ресурсным состоянием высоким. Но дело в том, ещё раз говорю, что старик Маслоу не рисовал пирамиду. Единственное, в чем он пролетел или ошибся – что, удовлетворив одни потребности, мы идем к следующим, но уже теряем предыдущие. Это ошибка.

Я вам приведу пример очень смешной. Кто тусил какое-то более-менее продолжительное время на территории «Стрелки» нашей, «Красный октябрь», скажем так, в году 14-15? Нет? Это же был цветник, ребята. Это же были разноцветные носки, фланелевые пиджачки, всякие вот эти завернутые чубчики, всякие ништячки на ручках. Красота! Это был такой райский сад. С райскими птичками. Сейчас приезжаете на «Красный октябрь» и видите такую фиолетово-черно-серо-коричневую палитру. Но если к ней присмотреться, к этой палитре, вы увидите такой сложный игривый паттерн на черном носочке, только он будет фиолетовый такой, почти черный. Но вы видите, что «по-моему, он из тех». Но только как-то замаскировался под х\*\*вую ситуацию. Это говорит о том, что характер адаптации на фоне падающего ресурса требует от популяции некоего единого поведения.

Теперь давайте подумаем о некоторых вещах. Представьте себе консерватора. Представили? И мы говорим: базовые физиологические потребности – это маст хэв. Теперь давайте зададим себе вопрос: скажите, пожалуйста, а у него есть потребность в социальном статусе? Ха! Если у тебя есть пузик, если у тебя есть барашки, кролики, прудик с карпами, если ты сыт и здоров, и тебе вообще-то неплохо бы себе жену и социальное окружение, детей и прочую историю, то тебе ж как-то её получить нужно? И обозначить свое тоже правильное место на территории, то есть у тебя появляется запрос о социальном статусе? Да, он тоже есть. А тебе нужна информация вообще, а где вода может быть-то? Где ресурс может быть? Где может быть безопасно, защищенно, надежно, крепко, гарантировано и прочее? Нужна же информация, чтобы быть эффективным, чтобы не мотаться.

Вообще я против того, чтобы мотаться. Я за то, чтобы наблюдать за соседом, – вы же помните, это же базовая стратегия поведения в нашем предпринимательстве таком, предметном. Он говорит: «Ну что, Петрович вон построил заводик молочный, и работает. Люди покупают молоко, он молоко продает, у него деньги есть, все нормально: дом, машина, квартира, поездки. Значит, я что сделаю? Тоже куплю заводик и буду лить». То, что продаваться не будет, для него сейчас не факт. Почему? У него есть реальное

04:22:51 подтверждение, которое он в состоянии наблюдать в течение последних трех лет. То есть, если регламент у Петровича работает, а Петрович очень на меня похож, значит, он будет работать и у меня. И вы все знаете, что все беды нашего мелкого и среднего предпринимательства начинаются с чего? «Я сначала покупаю завод, а потом думаю, что с ним делать». А не наоборот. А почему? А потому что нематериальные объекты типа исследования на бумаге для меня ценности не несут. Я верю в то, что вижу, а не то, что мне всякие головастики в очках протереть пытаются. Вот завод, его можно рукой потрогать, он настоящий. А то, что на бумаге написано: вчера написано, сегодня сгорело, мало ли что?

То есть, потребность в информации тоже есть. А потребность в защищенности есть? Да, иначе откуда вокруг домов состоятельных консерваторов 6-тиметровые заборы толщиной в 4 кирпича? Это ж про что? Это тоже про безопасность, защищенность. Смотрите, а желтые? Что, желтый не ест, не пьет? Есть, пьет. Не одевается? Одевается. Ходит голышом, размахивая гениталиями, по Красной площади? Сумасшедшие есть, конечно, но в основном нет. То есть, одевается. Что, желтому не нужна информация? Нужна, конечно, информация. А желтый чувствует себя безопасно? Такой: «А, мне все пофиг, всего полно!». Помните, что экологические ниши пересекаются? Есть кто-то и посильнее. И поуспешнее, и побыстрее, и покрасивей даже, между прочим. Вопрос защищенности тоже стоит перед желтым. Но тут очень интересная история. Да, в нашем арсенале присутствуют все потребности. Безусловно, у более консервативных слоев есть плюс одна универсальная самоидентификация, у более ресурсообеспеченных плюс одна общая такая, генеральная самореализация. Но теперь вопрос: если красный хочет зафиксировать свой социальный статус, допустим, приглашая гостей на день рождения. Как это будет выглядеть?

Неразборчивый ответ аудитории (04:25:18)

Масштабно – это хорошо, а точнее? Стол должен ломиться. Поросенок, если черная икра, то ваза. Не-не-не, канапе с ложкой игры? Ты охренел, что ли? Элитное шампанское, тонкие французские вина, маскарпоне, дефлопе и прочая хренотень. Это про красного будет? Или это будет что-то весомое, тяжелое? И много, да?

Неразборчивый ответ аудитории (04:25:56)

Ломится. Потому что если дома холодильник забит, это значит я, с точки зрения количества свобод перемещения по территории, какой? «Я дома сижу. Я завтракаю дома, обедаю дома и что? И ужинаю, и перекусываю, и ночью я тоже дома. Я никуда не выхожу». Это инертность или динамичность? Забитый холодильник свидетельствует о том, что хозяева большую часть времени проводят дома. А это о чем говорит? Об инертности.

04:26:35 А инертность о чем говорит? О консерватизме. Все просто. И когда вы говорите: «Я хочу получить социальный статус через стол, который ломится», вы решаете его через какую потребность? Через ведущую в рейтинге. Если вы здесь приглашаете гостей и решаете потребность физиологическую, через еду, то что у вас будет на столе? То, чего вообще, во-первых, на этой территории не бывает. У вас будет 20 вариантов или 200? 200. Вот таких или вот таких? Маленьких. Ваша задача что: набить желудок или попробовать всё? Разнообразие, удовольствие, наслаждение. И чем меньше объект на большей тарелке, тем выше его психологическая стоимость. Подумайте. У вас вот такая тарелка, в центре красиво размазано что-то необычно фиолетово-зеленое, – икра заморская, баклажанная, – понимаете, о чем речь? Есть такое понятие, мы когда в эстетику перейдем, «соотношение фигуры к фону». Хотите сделать что-то дорогое? И вот вам рост в 200%. Нигде нет, только у меня. Немножко оригинальности, хаоса, непонятности, смотришь и – ах! – у либералов глазки загорелись.

Безусловно, все остальные потребности в рейтинге есть, но они подчинены ведущей, и стратегия их разрешения всегда через ведущую стратегию. Вот мы знаем, как либеральная часть населения потребляет информацию. Как? Фотография, неразборчиво (04:29:12), анонс. Дальше ныряем? Нет. Быстро. Если что-то интересненькое – хватаем, если что-то неинтересненькое – переключаемся. Просто. Это относится ко всему, но мы ещё к эстетике перейдем.

Сейчас мы разрешили конфликт того, что все потребности присутствуют у всех. Дело в том, что есть ведущая. Понимаете, да? Через рамку или контур которой решаются все остальные. Это уже даже в рамках адаптации или формирования характера очень хорошо наблюдается. Но у нас сейчас на повестке есть несколько моментов, которые мы должны обсудить. Это такой перечень всего того, что мы с вами прошли, с точки зрения стратегии поведения на той или иной территории.

Но мы с вами поговорим ещё о некоторых вещах. Пойдем в риск. Это тоже поведенческая стратегия. И, в некотором смысле, это тоже ценность. Но мы её выделяем, потому что рисковые стратегии дают объяснение на огромное количество вопросов с точки зрения ролей, сценария и поведения. Вообще, что такое риск? Риск – это отношение объема потери к вероятности наступления события, что мы потеряем. Давайте подумаем о кактусе. Каплю, которую мы вынесли – «на тебе, мир, вселенная, которая меня любит, я хочу с тобой единения, любви, понимания», – что с ресурсом произойдет? Ещё руку не успеет протянуть, как капля сделает «буф!». И проверять не надо. Когда на улице +50 это превращается в пар, а когда -18 – в лед. Поэтому все, что ты вытащил из себя, пропало. Пустыня – это край, где каждый день похож на

04:31:29 предыдущий, и всё, что до горизонта, не обещает ничего лучшего, чем здесь. А то, что за горизонтом, так далеко, что чтобы туда дойти, нужно умереть. И поэтому в сверхагрессивной среде, где ресурс крайне невелик, а вероятность наступления события крайне мала, рисковая стратегия будет – целевое избегание риска. Всё, что не укладывается в регламенты, стратегии, традиции, – понимаете, да? – которые подтверждены временем и поколениями, будет как приниматься? «Спасибо, не надо». Мы все это прекрасно знаем на наших родственниках, на наших пожилых. Пожилые часто демонстрируют, – несмотря на то, что могут быть холериками или ещё кем-то, – чем старше ты становишься, тем ниже ресурсное состояние твоего организма, тем медленнее метаболизм, и ты, хочешь или не хочешь, начинаешь исповедовать весьма консервативные стратегии.

Вспомните бабушек, сидящих у подъезда. Таким прям бабушек, которым уже 80 плюс/минус. На улице +25, они в телогрейках и в этих ботиках теплых. Хочется спросить: «Мамаша, вы не сваритесь?», а ей холодно. Почему? Потому что все процессы, которые раньше делали так: «фьють-фьють-фьють», сейчас как делают? «Ен-н-нь, ен-н-нь, ен-н-нь…». Естественно, ей холодно. Нормально. Но холодно, правда? Теперь очень интересная история. Она: «Слушай, может рискнем? На улице тепло? Ну, чем черт не шутит?». Причем, что самое смешное, она вышла без телогрейки и заболела. Почему? Ей действительно холодно, правда.

Представьте, что мой дед валил лес и хорошо жил. Вероятность того, что я не буду валить лес, велика? Ну, я сейчас так, фантазирую. В семье принято собираться на Новый год, собираться на день рождения, собираться на ещё что-то, в семье принято ездить на дачу, почему? Что такое дача? Это ресурс. Разве это не накопление, удержание и контроль? Высадка, взращивание, консервация и складирование с потреблением в х\*\*овые времена. Это ж все про это. Регламент жесткий. Когда это делать, как делать – вот эти вереницы на майские праздники, которые тянутся, дачный сезон, подснежники с рассадой. Это что, не традиция? Традиция. Она с чем связана? С низкой ресурсной базой. И когда у нас наступает сезон, когда все цветет и пахнет, в зоне рискованного земледелия и высокой сезонности на почве континентального и резкоконтинентального климата, летний период, когда ресурсная база природы делает так: «вьють!», мы сразу куда? На дачу. Почему? Можно накопить. Когда все сделает так: «фу-у-у», зимой, да, что ты есть будешь? Ах ты пела, это дело, так поди же попляши. Ну это все отсюда.

Это все из консервативных сказок, из историй про низкую ресурсную базу. Почитайте сказки какие-нибудь, я не знаю, южноамериканские. Но только не Мексику и не Патагонию, а что-нибудь такое, в районе Амазонки. Там тоже есть сказки. Там они

04:35:14 немножко про другое. Нет, паттерны одинаковые, с точки зрения архетипических конструктов, но вот с точки зрения ресурсов сценарии разные поведенческие. Другие, непохожие на наши. Японские сказки можно почитать, посмотреть. Они другие.

Целевое избегание риска, понятно. Все, что не укладывается в устойчивый регламент, который приводит к гарантированному результату, мы с вами будем что делать? «Нет, давайте с вами подумаем», – что ответим, если мы консерваторы?

Неразборчивый ответ аудитории (04:39:05)

Нет, давайте попробуем, давайте поэкспериментируем. А вдруг получится? Смотрите, есть новая идея, есть новая концепция. Смотрите, у меня есть инновационное решение, давайте попробуем на производстве. У вас есть объяснение, почему на все наши гениальные находки, серьезный бизнес говорит: «Э, куда бы тебя засунуть, иди, погуляй». Почему? Потому что есть регламент жесткий, который приносит гарантированный результат. Любое вмешательство в устойчивую систему чем грозит устойчивой системе? Гибелью. В прямом смысле этого слова. И устойчивая система только тогда идет к доктору, к врачу, к консультанту, к эксперту, к кому угодно, когда что? Когда начинает сильно хромать на левую ногу и уже это скрыть невозможно.

Но, как правило, когда система начинает сильно хромать на левую ногу… вообще в живой природе открытая рана, – там нет ни скорой помощи, не пенициллина, – это смерть, вы совершенно правы. Поэтому там животные очень внимательны – если у тигра есть возможность напугать соседа, он предпочтет напугать соседа. Именно поэтому разметка территории. Потому что, во-первых, хрен знает, кто там за этой сосной; во-вторых, даже если я победю и я красавец, не факт, что я выйду из поединка целым, не раненым. А ранение – это тоже проблема, это тоже смерть. Чувствуете, как интересно? Все очень тонко.

Здесь все новое, если старое работает, не имеет смысла. Теперь понятно, почему аптеки с больницами рядом? Пока не прижмет – никаких расходов. Болезнь не входит в мой алгоритм, помните? Единственное, на что мы откладываем средства в консервативной зоне, на то, что неизбежно – на черный день, как это называется.

Итак, здесь целевое избегание риска, потому что альтернативных решений нет, а все, что не попадает под регламент, который позволяет мне выжить, вызывает у меня страх. Я тут вообще за определенность, помните? В неопределенной ситуации, и за наполнение. Поэтому когда мне предлагают потратить, я куда отправляю предлагающего? В сад. Совершенно верно.

04:50:51 Теперь сюда. Здесь шикарная история. Ситуационное избегание риска. Что это значит, как вы думаете? Помните, что мы адаптируемся через среду.

Неразборчивый ответ аудитории (04:51:05)

Скажу так – тепло, но не туда. Ещё версии. Помните, какие стратегии у нас? Будь полезным, будь добрым, будь трудолюбивым, дальше что? Будь полезным, экологичным, реципрокный альтруизм, делись со всеми, делай, как все, двигайся туда, куда двигаются все, одевайся, как все, то есть будь социально аффилиативным, не выделяйся и выживешь. Откажись от собственной индивидуальности. Но что такое риск для субъекта в этой среде?

Неразборчивый ответ аудитории (04:52:04)

Тебе придется выделиться, рискнуть, потому что там надо быть как все. Как только ты сказал: «А я не согласен!», что с тобой? Крокодилом. «Знаете, что?» – крокодилом. «Как-то у тебя кофточка не очень» – крокодилом. «А мой муж лучше» – крокодилом. «Ой, Нина, ну ты одела…» – крокодилом. Понимаете, о чем речь? И тут мне нужно рискнуть. Это что-то связанное с необходимостью выделиться. А что происходит? Когда я вообще в состоянии пойти на этот риск? Когда лично моей жизни угрожает смерть. И тогда я говорю: «Ребят, простите, но бл\*ть… Я к своим». Помните, да? Ведь что такое лягушка, которая взбила сметану? Все утонули, кроме одной. Все сказали: «Ну ла-адно…», а эта сказала: «Нет, ребят, надо что-то делать, я не хочу тут утонуть». Взбила. Этот как раз про эту историю. Я нахожусь в некой специфической ситуации, – я вам её расскажу, как решения принимаются, – когда этот риск доступен. Только в тех ситуациях, когда я чувствую, что я сейчас умру, если сделаю, как все. И поэтому я, осознавая высокий потенциал своей смерти, иду на риск. В противном случае – нет. Действую как все. Это и есть ситуационное избегание. Только когда жизни угрожает опасность, прямая, мне лично, я рискую. Ясно, как работает?

Теперь желтые. Как только, чувак, у тебя появляется возможность найти фиолетовый ганджубас, ты должен раздумывать – воспользоваться мне или не воспользоваться, слетать мне в эту новую уникальную страну или в следующем году? Что мы делаем? Клево, летим. Сейчас. Почему? Здесь же постоянно конкурентная среда, борьба за статус. Если ты просрал свой ананас, его тут же нашел сосед, у которого та же проблема – социальный статус. И теперь кто получит все конфеты мира? Тот, кто подорвался и побежал. Тот, кто открыт опыту, экспериментам, свободе, кто плевал на правила и законы, существующие на этой территории; тот, у кого не растут заборы 6-тиметровые вокруг дома; тот и выигрывает эту гонку. По Рублевке ездили? Видели дома, которые там построены? Что «угу»? Заборы 6-тиметровые вы там видели, а домов там не видно. Кто

04:54:59 был в Лос-Анжелесе? В Калифорнии там где-нибудь, в Голливуде? Там особнячки по 20, по 30 миллионов, видели их? Да. Почему? А нет заборов. Нет, он есть, там посадочка такая высотой 30 сантиметров. Все открыто, пожалуйста. Ведь это дает мне возможность продемонстрировать что? «Смотри какой, а, кого там? Два бассейна? Слабак. Три по сотке. Яхточка рядом с домом», там, где раньше были болота, помните, да? Целый остров миллионеров. Это про что? И отсутствие заборов. Статус, конечно. Демонстративное поведение.

Либеральные страны открыты к инновациям. Они говорят: «Инновации – это потенциал роста, это возможность выделиться, занять верхушку пирамиды». Кто первый сбрасывает пандемические границы? Итальянцы. «Слушайте, устали, давайте снимем границы, давайте попробуем, а-а, заразились опять, так, две недели, открываем ещё раз, пробуем, а-а…». У нас закрыты, значит, никто никуда не едет. Американцы: «Слушайте, да ладно, перестанем, какая там пандемия», там бунты были, они устают, это психологическая модель поведения базовая. Границы должны быть открыты, это потенциал роста. Эта открытость сознания новому характерна там, где энергии много. Там, где есть энергия и время на то, чтобы увидеть, познать, использовать, выработать новый навык. Почему? Потому что новые навыки, новые знания, новый опыт метаболический – что? Дорого. Это дорого стоит.

Ведь вы же напряглись, когда я начал вам рисовать Даннинга-Крюгера? Правда же? И каждый раз, когда на территории Российской Федерации собирается научный форум, мастер-класс или ещё какая-то х\*\*\*ня, мы на что падки? «Сейчас этот чувак даст нам волшебную палочку, и мы завтра станем миллионерами». Просто чувак не говорит о том, что хорошим психологом ты становишься через семь лет. И тебе нужно вложить 1,5 миллиона рублей как минимум, чтобы стать хорошим психологом. Сносным. Но все думают, что они сейчас пройдут курсы коучинга личного, прочитают две книжки, «Механизмы защиты акцентуации личности» и станут психологами. Нет, ребят. Это только «этап знания» называется. Причем который разрушит вам предыдущий опыт. Потом – навык, потом – опыт. И только потом – профессионализм. Экспертность.

Ситуативное избегание риска, то есть я рискую только тогда, когда моей жизни и здоровью угрожает опасность, лично мне. Желтые – ситуативный риск. Как только у тебя появляется окно, возможность получить свой статус, – помните мои игры на территории торговых центров, это ж хороший заработок, 1,5 минуты и у тебя тысяча на кармане, плохо, что ли? Легко и просто. Я знаю что-то такое, чего нет ни у кого. Просто учусь. И это очень полезно бывает. Как только у меня появляется возможность получить уникальный артефакт, который позволит мне выделиться в среде, я кидаю туда всё. Я боюсь

05:01:07 потерять, – помните, объем потерянный и вероятность, – какой бы объем и какая бы вероятность не была, она компенсируется чем? Легкой доступностью и большим объемом ресурса, который я тут же могу восполнить, взять. Это просто.

На этой территории потенциал того, что я верну, есть, но потенциал того, что этого ресурса мне хватит, чтобы выжить – нет. Поэтому я буду терпеть до последнего. Это очень интересно наблюдать…

Я не люблю этот пример, но я его проходил. Берете хомяка, убираете из клетки все, достаете острую соломинку и начинаете его колоть. Он бегает, прячется, притворяется мертвым, всё, что угодно, делает, делает грустные глаза, и в конечном итоге, когда батарейка садится, он начинает вести себя крайне агрессивно. Бросается, пытается вас укусить, порвать, превращается в маленького тигра такого. Это не характерно для поведения хомяка. После этого он, как правило, болеет и умирает, либо сразу умирает, к вечеру. Понимаете, почему? Агрессия не характерная для этих животных, но это единственный способ его попытаться выжить. Но это настолько ресурсноемкое поведение, что он себя истощает до железки и умирает после этого.

Здесь понятно, почему риск – потому что тут же восстановится. Здесь никогда не восстановится. Любая ставка против регламента уничтожает систему. Здесь – потенциально возможно, но только в том случае, когда точно умру. Здесь – любой риск. Настолько много и так стабильно, что в смерть не верю здесь. Ну что в неё верить? Все есть, и жизнь прекрасна, все прекрасно и удивительно, цветет, пахнет и разнообразие.

Здесь – что с риском? Там написано «целевой риск», давайте подумаем. Объем ресурса – чего? Огромен. Проблема в вероятности наступления рискового события. Вероятность какая? Высокая. Высокая вероятность. Помните? Объем потери на вероятность наступления. Объем потери не имеет значения, – помните, деньги не имеют значения, это вот отсюда. Но, зараза, вероятность потери сильно компенсирует уверенность в ресурсе. И поэтому как мы здесь себя ведем?

Вы же попадали на шизоидов или параноиков с инвестиционными проектами? Задолбает с расчетами. Просчитали: « – Секундочку, а вам не кажется, что вот в этой истории вы не учли такую вот переменную? – История фондового рынка показывает, что раз в 3 года происходит спад… – Посчитайте переменную». Посчитали. « – Мхм. А сырьевые перепады на торгах по апельсиновому соку и позицию по графикам за последние 4 года торговли вы смотрели? – Нет. – Посчитайте, пожалуйста. Так, а макроэкономическую ситуацию на этом горизонте и численный состав населения по половозрастной выкладке считали внутри, исходя из потребляемого продукта и

05:04:30 нишевой… – Нет. – Считайте». То есть, если речь заходит о венчурных инвестициях, и вы попадаете вот на этого инвестора, ваш проект никогда денег не получит.

Где он точно получит бабки? Вот тут. Удивите его. Скажите: «Посмотрите, какая прикольная штука. Когда-нибудь такую видел хрень?», «Нет», «А ты знаешь, что это международный тренд, в Америке это вообще просто бомба», он: «Да?!». Вы только что получили деньги. Тут будем считать? Нет. Здесь мы будем впечатляться перспективами того, что я стану самым красивым, самым ярким, самым выдающимся, самым уникальным, самым неповторимым павлином в мире. И получу всех курочек. Ну, или курочка – получу всех павлинов. Как угодно. Принцип понятен? Он, на самом деле, очень простой, если понимать, как он работает, и вы, наверняка, со всеми этими людьми всегда сталкиваетесь. «Бабушка, давайте я вас отвезу к морю, вам же тут рядом», «Ну куда я сейчас поеду, что ты придумываешь», я говорю: «Я тебя на руках снесу, ты уже весишь, как кот мой. Ты же любишь море». «Нет, я не поеду, а вдруг что-нибудь случится и прочее». Мы уезжаем, звоним: «Бабушка, мы остаемся ночевать». «Неблагодарная сволочь, я тут одна». Я говорю: «Ты сидишь в комфортабельной квартире, у тебя восемь тревожных кнопок и двадцать соседей, которые ждут, когда тебе плохо станет. Ждут». «Ненавижу тебя». Это про что с точки зрения риска?

Неразборчивый ответ аудитории (05:06:34)

« – Слушай, а давай в курицу добавим немножко перца африканского, мне привезли, с добавкой… – Ты что, мне хочешь курицу испортить в натуре? Охренел? Вот чеснок, перец и немножко подливки – это идеальный вариант». «Слушай, давай в блины немного яиц добавим?». Вы понимаете. Вы вмешиваетесь в регламент, который несколько поколений гарантированно дает вкусный результат. «Все сюда ходят за этими блинами, неблагодарная сволочь ты такая». Правда же? « – Слушай, давай попробуем, это эксперимент, это всего четыре яйца, чуть-чуть там ложка чего-то… – Ты на эти яйца заработал?». Вы же слышите это каждый раз в жизни, это целевое избегание риска. Отрицание любых экспериментов. Почему? Это опасно. Потеря стопудовая. А вернуть невозможно. С рисками сейчас понятно, да?

Целевой риск. Я начинаю инвестировать деньги только тогда, – деньги, знания, энергию, время, доверие тех групп, которые меня поддерживают, социальный капитал и прочее, – когда я просчитал, что вероятность негативного исхода меньше 50%. Если соотношение 60 к 40. 40 негативного исхода. Я такой: «Так. Ну, это меня уже устраивает». Потому что я рискую за что? За лося. Но я говорю: «Так. Давайте-ка план Б». Понятно?

05:30:13 Очень важно как, с точки зрения поведенческих сценариев, – мы про питание уже сказали в некотором смысле. Нам ещё нужно поговорить про секс, и про самосохранение мы тоже сказали через базовые поведенческие стратегии в том числе. Вот ещё одна условная карта, мы уже ее частично прошли, но, тем не менее, она крайне важна с точки зрения описания того, как мы эволюционно сохраняем свой вид и как мы себя ведем на территории, так или иначе. Мы проговорили, что на этой территории действует естественный отбор. И здесь для нас главное, чтобы объект или субъект нашего контакта или мы, собственно, сами по себе, в первую очередь были живыми. Это первое доказательство того, что мы эффективны. Второе доказательство того – у нас должен быть какой-то ресурс. Вы же знаете эту прекрасную пословицу особенно для интеллектуальной элиты этой страны со стороны потенциального клиента, что он обычно говорит, когда мы приходим к нему с идеей? Он говорит: «Если ты такой умный», «Че ты такой бедный» или «Покажи мне свои деньги». Или: «Ты сына вырастил, дом построил, дерево посадил?». У тебя есть доказательства в материальном мире, которые подтвердят твой умозрительный опыт? Ведь, когда мы приходим с идеей к консерватору – он о чем думает? «Шут гороховый, голодный, видимо». Пытается меня соблазнить. Но я-то знаю, что любой соблазн чреват для меня потерей ресурса и смертью. Поэтому я его, скорее всего, что? Накормлю и выставлю из дома. Слушать я его не буду, а если будет настаивать, скорее всего… Что нужно делать с провокатором? Убить и съесть. Это ресурс. Почему расчленить? Не надо. Что это такое? Естественный отбор, кто выжил – тот и молодец.

В противоположность консервативным стратегиям есть половой отбор. Кто молодец? Самый красивый или самый необычный. Вот эти прекрасные мотивационные коучи без рук, без ног, стоящие на столе в центре сцены в первую очередь кто? Это необычно. «Как? Тело без манипуляторов, которое одновременно является миллионером. Мама!». Это не просто необычно, это капец как необычно. Теория поросшего берега – каждый имеет право на свою территорию и на свой социальный статус. Это великолепное доказательство, это очень интересно. Как вы думаете, у нас как бы отнеслись к такому проповеднику?

Кстати, вы знаете, что Россия – самая расистская страна, да? В тройке ведущих стран по расизму. У нас вопрос идентификации стоит очень жестко. « – Привет. – Привет. – Неплохо». Куда бежит русский, когда попадает в Америку? На Брайтон Бич он бежит. Почему? Точка опоры хоть какая-то, а потом в магазин. Я имею в виду, среднестатистический, а не тот, который летает туда раз в месяц. Там, где говорят по-русски. Вспомните, как мы радуемся, не очень хорошо зная английский, когда мы

05:34:14 на каком-нибудь курорте, где отдыхают только немцы или испанцы, встречаем русскоговорящую пару. Все, мы сразу дружить начинаем. Вы посмотрите на Москву. Мы очень рады, когда мы говорим по-русски, когда у нас имена узнаваемые; ещё больше мы радуемся, когда мы из одного города, не дай бог мы из одного района, это для жен этих русских – стопудово они набухаются. Но если, зараза, у них есть общие друзья – всё, это братья. Если дойдет до братания кровью – это нормально. На чужбине встретились, ещё и общие друзья. « – Колю знаешь? – Да ты что, Коля меня тренировал. – Да ладно!» – все. Два часа ночи – в полную сиську. Это здесь. Очень высокий уровень стресса, неопределенность, чужая территория, встречаешь опору.

Посмотрите на жителей средней Азии, которые приезжают сюда работать. В Москве возникают такие интересные штуки, которые называются диаспоры. А что это за явление такое социальное интересное?

Неразборчивый ответ аудитории (05:35:45)

Не из разных регионов. Когда приезжие из этой территории, весьма консервативной, приехавшие на заработки, понятно, – что там с ресурсами? Не комильфо. Там жена, теща, дети, ещё собственная мама, ещё папа, ещё собака – их кормить нужно. Там с ресурсами тоже не очень хорошо. Если это не Казахстан, хотя там тоже не везде. Ты попадаешь сюда на заработки, твои адаптационные стратегии из этой территории плюс твои язык и культура вписываются в территорию города Москва? Нет. И тут сразу появляется территория с законами, нормами и правилами, сильно похожими на эти. Называется диаспора. Адаптационная стратегия – не себя адаптировать, а попытка адаптировать маленький участок территории, воспроизвести, и тогда мне будет комфортно. Потому что сил на адаптацию и количества степеней свобод у людей отсюда, в низком ресурсе, маловато. Очень сложно, вы представляете себе, что такое – выучить русский. Люди с английским сходят с ума. Вы читали эту зарисовку наверняка, очень любят: почему ложка лежит, птица сидит, а ваза стоит? И все на столе. Как, как в этом разобраться? Когда х\*\*\*о – это плохо, \*\*\*\*ато – это хорошо, а неразборчиво (05:37:13) – это в 3 раза лучше, чем \*\*\*\*ато. Это как? Человек, который находится в логике аналитического языка под названием «английский», не понимает связи. Его разрушает. Склонения, падежи. Кто-то начинает выть: «Английский, время…». Ребята, это так мало по отношению к русскому! Я тут выяснял, когда пишется мягкий знак в конце существительного, а когда не пишется. Мне ребенок-шестиклассник начал объяснять, я понял, что у меня, у человека… Вы видели, чтобы я в конспект заглядывал? Я читаю 16 часов без остановки. У меня мозг поплыл, я вспомнил русский! Господи, я оставлю это знание на интуитивном уровне, пожалуйста. Хотя у меня по русскому было 5. Это ужас.

05:37:57 Это и смешно, и больно одновременно. Очень сложный язык. Очень сложный. Английский гиперпростой. Просто проблема английского заключается в немножко другой истории.

Итак, здесь половой. Самый красивый, самый выделяющийся. Здесь имеется отношение вот к этой разделенной линии, выше этой диагонали половой отбор, ниже – естественный. Теперь проведем другую диагональ. С точки зрения поведенческих историй на этой карте распределены не только темпераменты, но и характеры, они ещё называются «акцентуациями личности», то есть проявлениями характера в определенной среде, наиболее ярко проявленными. И там есть такие понятия, о которых вы наверняка знаете: истероидный, гипертивный, шизоидный, паранояльный, эпилептоидный, примитивно-тупой, тревожный – это по Леонгарду, а если по Личко, то астено-невротический, эмотивный, нарциссический либо активно-неустойчивый, устойчивый, истероидный, циклоидный, лабильный и далее по списку. И они тоже на этой карте распределены. Это тоже определенные способы адаптации к среде, но уже темперамент плюс доступные изменения. Что называется «характером»? И вот это, собственно говоря, и формирует личность. Об этом мы поговорим чуть позже.

Итак, здесь, мы помним, конкурентное поведение. Высокий ресурс, определенная нестабильность в доступности, и тут нужно конкурировать на базе высокого ресурса. Более рисковые поведенческие стратегии. Конкурентное поведение – скорее, мужское. В этой части нейрогуморальная регуляция нашего организма и тип высшей нервной деятельности условно, по гендерному, а не по половому признаку, больше маскулинный, мужской. Больше андрогенов, больше мужских половых гормонов в регуляции организма.

Просоциальная часть, которые больше ориентированы, – эта часть ориентирована на «я»-концепцию, я-конкурентную, – эта часть больше ориентирована на «мы»-концепцию, просоциальную. Очевидно, да? Когда мужчина уходит охотиться или работать, женщины остаются где? Дома, конечно. Кто более мобилен, а кто более консервативен на территории? Мужчины – мобильны, женщины – более инертны. Это эволюционно объяснимо, потому что женщины принесли жертву большую за нашу большую голову. И поэтому бедра стали широкими, потому что эту голову нужно родить. Широкие бедра – это снижение мобильности. Мужчине, чтобы побежать, нужно наклониться вперед. И все. Центр тяжести в плечах, наверху. Нам просто нужно управляемое падение, по сути, правильно? Ты просто наклоняешься и побежал. Чтобы побежать женщине, что нужно? Женщине нужно поднимать ногу физически и кидать её вперед, потому что здесь центр тяжести, ближе к земле. Поэтому для женщин, нормальных, – не маскулинных, у которых

05:41:42 плечи вот такие, а попа вот такая, а для обычных, – бег – это тяжело. А если это бег с плодом – это как? Это капец. А если на 8 месяце? «Ребят, посадите меня на телегу, и вообще меня лучше не трясти, потому что может закончиться печально все».

Женщина – это внутри, мужчина – это снаружи. И женщины, которые внутри, как могут защититься при опасности, когда мужчин нет? Сбиться в стайку, конечно. Внимание, я говорю, что это гендерные признаки, а не половые, да? Тут есть и мужчины. Но в популяции тут больше женщин, здесь больше мужчин. И вообще это – маскулинное поведение, конкурентное, здесь – феминное, просоциальное.

Две стратегии эволюционных. И это очень важно. Первая стратегия эволюционная называется «r-стратегия». R-стратегия нацелена на что? Помните, мы маленькие здесь? А маленькие ко всему прочему ещё какие? Очень уязвимые. Как сохранить вид? Ведь мы же – еда для всех, когда мы рыбки, мышки, птички, правда же? Киты вон заглатывают по 1,5 тонны за раз. Как быть?

Неразборчивый ответ аудитории (05:43:06)

Нерест когда у рыбок идет, что происходит? Миллионы икринок в воде, и самцы выпускают в воду молоки, сперму, по сути дела, оплодотворяют. Дальше икра что делает? Села и чего? Чем больше икры, тем больше шанс, что кто-то выживет. Рожай максимально много и максимально часто. И тогда есть шанс сохранить вид. При этом, а как воспитывать будем?

Неразборчивый ответ аудитории (05:43:50)

Каким?

Ответ аудитории (05:44:12): Вы говорили про пример, где мать с дочерью стоят и моют посуду, и она говорит: «Делай так, как я делаю».

Э, нет. Подумайте. Где «я и семья», а где – «мы»? Где семья, а где – вид?

Неразборчивый ответ аудитории (05:44:33)

Тут семья, близкий кровный круг, здесь – вид в целом. Видовое поведение наше какое? Детский сад. Делай, как все. Тут же как все. Не выделяйся, значит повторяй. Повторяешь, как все – тебя социум научит, как делать. Маме некогда. Мама беременеет – рожает, беременеет – рожает. Если мама остановится, все умрут. Маме некогда воспитывать детей. Как воспитываются дети? Дети просто смотрят, как все себя ведут, и все нормально, как все. Индивидуальность здесь приветствуется? Выделился – сожрали. Или выпихнули. А как воспитать? Повторяй за всеми – и ты будешь эффективный, очень просто. И тут все очевидно, потому что мы либо через среду – подражай среде, либо через вид – подражай виду.

05:45:26 Теперь мы переходим в конкурентную стратегию. Из «мы» в «я». А тут что? Представим себе тигра и тигрицу. Что там тигрица, она с мужем живет или одна? Конкурентная среда. Одна. И у нее конкурентная стратегия: она конкурирует с соседними тигрицами и тиграми, извините, но это ни фига не просто. Так, но она находится на вершине пищевой цепочки, почему? Большой ресурс. Она говорит: «Хм. Я, в принципе, весьма защищена, я наверху. Да, я могу погибнуть, или они, дети мои, могут погибнуть от соседских тигров или других хищников, потенциально да. Но от большей части хищников я могу их защитить, а с представителями своего вида договориться, уступив территорию или, наоборот, отвоевав её».

Отлично, но есть другая проблема, мы помним, да? В тайге нет скорой помощи, пенициллина нет, перевязочных материалов, ничего. Если там что-то с малышом случается, он, как правило, умирает. И мы говорим, смотрите, ведь ресурс труднодостижим, в отличие от зеленой зоны, могу ли я позволить себе там море тигрят? Они, зараза, ещё растут, и вырастают до крупных кошек, которые весят по 300 килограмм. То есть, мне нужно не 120 килограмм, как папаше их, который сам по себе, а сколько? В несколько раз больше в зависимости от количества тигрят. То есть на мамочке нагрузка, если один, то вдвое, а если два – втрое, если три – вчетверо выше, чем у тигра. Хорошо, тигр чуть больше, понятное дело, килограмм 150. Но это не избавляет от общего объема роста и ресурса, который необходим для того, чтобы выдержать. Значит, количество потомства нужно сильно уменьшить. Уменьшили, и теперь что нужно сделать с точки зрения воспитания?

Неразборчивый ответ аудитории (05:47:39)

Сложный процесс обучения? Очень сложный. Помните, мы сколько говорили про тигра, что он должен уметь: считать, следить, размышлять, раздумывать – очень простая история. Думать, куда он ходит, где он останавливается, когда он останавливается, с кем он общается. У тигра, допустим, на территории корова с телятами. Отличная мишень, правда же? Корова с телятами далеко не убежит и не съест телят, это же травоядное. Тигр наверняка их не сожрет, дети мои, по одной простой причине. Корова с телятами – это приманка для лосей, у неё же течка время от времени. И туда собираются всех сохатые, это шикарная приманка. И поэтому тигр только в ситуации крайней необходимости убьет корову или теленка. По трем причинам: первая – он лишит свою территорию привлекательности для потенциальной жертвы, это раз. Второе – он ничего не получит от теленка, ну что там, кожа и кости. Убьет маму – погибнут телята. А погибнут телята – это что значит? Погибнет будущая пища. Потому что рожденные на этой территории будут через нее ходить, это его завод по производству пищи, поэтому он

05:49:13 корову с телятами трогать не будет. Он будет трогать лося. А корову с телятами в последнюю очередь. Только в режиме, когда охотничьи угодья сокращаются и вырубаются, тогда тигры, так же, как и хомячки с соломинкой, начинают вести себя неадекватно, непредсказуемо.

Кстати, так же и люди. Замечали, да, в ситуации стресса крайнего, когда у нас нет эффективной модели совладания со стрессом, помните, он ведет себя неадекватно. Для нас неадекватно, потому что тот паттерн поведенческий, который мы наблюдаем у человека, который нам знаком несколько лет, мы говорим: «Слушай, он никогда так не делал». Это о чем говорит? Он попал в ситуацию стрессовую, которая для него непривычна, она новая, нехарактерная. И он не может за столь короткий срок выработать эффективный алгоритм, конечно. И поэтому он использует старый, а он сбоит. Нового нет, и он начинает вести себя неадекватно, мы считаем. На самом деле это признак того, что человек попал в ситуацию, для которой у него нет инструмента совладания или стратегии. Теперь вы абсолютно точно можете, наблюдая за своими родными, близкими, сотрудниками, соратниками по работе, подчиненными, наблюдать – о, с человеком что-то не так. Он никогда так себя не вел. Он в стрессе. Вопрос – в каком? С ним следует вам, как руководителю, или психолога нанять, или самому поговорить, чем-то помочь человеку. Потому что он может что? Погибнуть, да. У него нет…