

## Урок 5.

### День 5.

#### **Тема: Примеры социального программирования. Психологические основы социального программирования.**

Суть нашего сегодняшнего урока в том, чтобы показать примеры того, что в ряде случаев действительно можно «программировать» поведение людей, причем как одного человека, так и целые группы людей. Примеры, которые будут выложены в этом уроке, напрямую связаны с методами социального программирования, так как люди подверженные чужому влиянию выполняли чужую волю, как бы выполняя определенный алгоритм, как в программе. Примеров будет несколько, также будут примеры черного и белого PR . Начнем с классического примера.

#### **Пожар в кинотеатре.**

Классикой социального программирования является пример с «пожаром» в кинотеатре, описанный еще в одной из газет советской эпохи. Тогда группа «шутников» кинула в зал кинотеатра несколько дымовых шашек и истошно завопила «Пожар! Пожар». Естественно, спровоцировав тем самым массовую панику, в результате которой погибло несколько человек. Остается только догадываться, преследовал ли «шутник» какую -либо цель или просто так «нелепо» пошутил. Во первых, момент бросания шашки и криков «Пожар!» был выбран весьма точно: это было сделано во время одного из самых драматичных моментов фильма, когда зрители находились в большом напряжении и некотором страхе от происходящего на экране. Во вторых, один из участников этой «шутки», сидевший ближе всех к выходу, как только послышались первые крики о пожаре, бросился к выходу, подав тем самым пример всем остальным людям, которые, естественно, этому примеру последовали. Мог ли шутник преследовать какие-то конкретные цели? Конечно, мог. К примеру, он в силу тех или иных причин мог захотеть обанкротить кинотеатр. Пара-тройка, таких выходов и люди в этот кинотеатр ходить перестанут, т.к. за ним закрепится дурная слава.

Классическим этот пример называется еще и потому, что он происходил по классической схеме, согласно которой сначала толпе дается какой-либо внешний стимул, после чего в качестве ответа на этот стимул следовала вполне прогнозируемая реакция. Внешним стимулом могут быть крики «Пожар» и «генератор Вуда» и змеи, -все что угодно. Результат- массовая паника.

Примерно также любил «шутить», как ни странно, известный физик Роберт Вуд, который приходил в кинотеатры с генератором низкочастотных колебаний, излучающим колебания в диапазоне 7-9 гц. Когда он включал свой генератор, люди начинали метаться в панике и выбегали из кинотеатра на улицу. Несколько раз это приводило к различным телесным повреждениям у зрителей. Смысл «шутки» в том, что наши внутренние органы тоже колеблются, с определенной низкой частотой, причем для большинства из них частота колебаний составляет как раз 7-9гц. При включении генератора Вуда, который генерировал колебания той же частоты, что и частота колебаний внутренних органов, наблюдался эффект резонанса, в результате которого люди начинали ощущать сильный дискомфорт и паническое настроение. В литературе также описывались случаи убийств, с применением генератора Вуда, вернее доведение до самоубийств. Преступники действовали по следующей схеме. Рядом с квартирой жертвы, психотип которой

склонен к суициду, монтировался генератор, включался и работал практически беспрерывно. Генератор мог размещаться и на чердаке, над квартирой жертвы, если она жила на крайнем этаже, в соседней квартире, а нередко и в самой квартире. Жертва при работе генератора ощущала дискомфорт, паническое настроение, и нередко принимала решение свести счеты с жизнью.

### **Алла я в бар!**

Известная шутка, про « Алла, я в бар!» а возможно и правда, но механика действия совершенно не меняется. Методы социального программирования зависят и от менталитета тех, на кого оно воздействует. К примеру, в аэропорту, на вокзале, или другом любом общественном месте в США, стоит вам крикнуть своей подруге «Алле» что вы идете в бар, как вдруг увидите, как толпы американцев начнут в панике кричать и убегать. Сейчас даже существует целый ряд «приколов», когда молодежь одевает мусульманские одежды, берет например какой-то рюкзак и подходит к группе каких-то молодых людей, кидает им свой рюкзак и убегает. Естественно люди в ужасе, бегут от этого места подальше.

В конце девяностых годов, когда в Москве произошла серия террористических актов, такую же реакцию вызывали случайно оставленные вещи в метро или автобусе. Мне однажды моя знакомая рассказала случай, который наблюдала лично. В 1998 году на Кольцевой линии московского метро один иногородний оставил сумку у сидения и пошел смотреть схему метро, в двух метрах от его места. В принципе поступок более-менее обычный. Никто из вагона не выскочит с его сумкой, а с тяжестями идти смотреть схему довольно неудобно. Один сумасшедший дедушка, увидев бесхозную сумку, с криками «Я вас всех спасу!» выкинул сумку на рельсы в окно вагона, оставив и человека полностью без вещей, голого и босого, по сути, да и создал аварийную ситуацию на ветке.

### **Сахарный кризис**

Ни для кого не секрет, что любой кризис - это искусственно созданное мероприятие. Целью таких мероприятий могут оказаться как чисто коммерческая выгода, смена руководства в высших кругах или затирание каких-то важных сведений, фактов и так далее.

Как говорится: «Война все спишет». Самое интересное, что это работает. Действительно, многие фразы сложившиеся веками, прямо или косвенно связаны с социальным программированием. Приведу вам пример как один простой человек, может оказаться разрушительным фактором для экономики всей страны, или как распространяются слухи. Есть человек, который запустил «утку» о скорой нехватке на продовольственных прилавках сахара, и серьезном увеличении цены на него. Слухи распространяются в первую очередь на самые обычные слои населения, с применением конкретных, а порой и надуманных доводов в пользу сказанного.

Постепенно слух распространяется дальше и дальше, и действительно в магазинах люди начали все больше и чаще скупать сахар, и соответственно цена на него немножко начинает расти. Далее слух доходит и до местного телеканала, в котором обязательно затронут тему «сахарного бума» в нашем «Урюпинске». И жители «Урюпинска» или как раньше писали «Уездного городка N», начнут эту тему обсуждать также и со своими друзьями, знакомыми из других регионов и городов, что в конечном итоге приведет к тому, что в соседнем городе сахар станет дефицитным и очень ценным продуктом. Поставки сахара в «Урюпинск» и «Урюпинскую» область значительно возрастут, что также приведет и к подорожанию. Получается эффект вируса, когда постепенно

новость разлетится по всей стране, и реально может привести к серьезным последствиям. Пример вполне безобидный, но механика работы не поменяется даже если разговор пойдет о чем-то другом. Например, точно также работают и различные ПАМП-сообщества, или даже крупные банки. Скупается некое количество валюты или ценного сырья, материала или других ценных активов. Запускается скрытная социальная программа по примеру вышеописанной истории, с целью, конечно же, затем дороже продать валюту или какие либо активы.

Я думаю, все из вас слышали о Джордже Соросе. Его деятельность вызывает неоднозначную оценку в разных странах и различных кругах общества. О Соросе часто говорят как о «человеке, который разорил Банк Англии». То есть с его именем связывают Чёрную среду, 16 сентября 1992 года - в этот день произошло резкое удешевление фунта стерлингов. Относительно немецкой марки цена снизилась с 2,77 до 2,70 GBP/DEM (-2,52 %). Относительно доллара США цена снизилась с 1,86 до 1,78 GBP/USD (-4,49 %). В последующие две недели котировки продолжали снижаться.

Обвал связывают с именно с действиями Джорджа Сороса, так как якобы за несколько лет до этого он тщательно спланировал операцию, скупал фунты стерлингов небольшими партиями, а затем, используя сформированные валютные резервы, 15 сентября фонд Джорджа Сороса «Квантум» одномоментно продал около 5 млрд фунтов в обмен на 15 млрд немецких марок по курсу 2,82 GBP/DEM. Цена фунта стерлингов устремилась вниз. Последующая обратная покупка подешевевших фунтов через день позволила Джорджу Соросу заработать, по разным оценкам, 1-1,5 млрд. долларов.

3  
Существует две основных точки зрения касательно финансовых успехов Сороса. Согласно первой точке зрения, своими удачами Сорос обязан дару финансового предвидения. Другая гласит, что в принятии важных решений Сорос использует инсайдерскую информацию, предоставляемую высокопоставленными лицами из политических и финансовых кругов крупнейших стран мира. Мы все понимаем, что никакого дара финансового предвидения нет ни у одного из известных и успешных трейдеров. Рынок это огромный риск и «монетка» - где 50 на 50 можно рассчитывать на успех. Очевидно, что Сорос неоднократно использовал инсайдерскую информацию, владел как мы видим в совершенстве методами социальной инженерии. Имея обширные связи в финансовых кругах, заводя знакомства с первыми лицами федеральной резервной системы, он получал для себя бесценную информацию, чем естественно пользовался в своих коммерческих целях. Пример с сахаром, мне напомнил как раз действия Сороса, скупать фунт стерлингов и в один момент все это скинуть на рынок.

### **«Виртуальный террор»**

Одним из методов конкурентного социального программирования является «виртуальный террор» вашего ресурса, группы в контакте, например, телеграмм - чатов, сообществ, различных форумов. Возьмем конкретный пример, как можно «уничтожить» группу в контакте. Допустим, у вас есть некое сообщество, которое является известным и авторитетным, вас посещают множество людей. Но в ваше сообщество приходит «Виртуальный террор» и люди начинают бежать с вашей группы. Что происходит?!

- Появляются множество недовольных комментариев на стене вашей группы. Начинается комплексная работа злоумышленников с нескольких фейковых аккаунтов по дестабилизации группы.

- Часто вас вызывают на провокации, приводят различные «антифакты» на ваши слова и действия, разными способами пытаются подорвать ваш авторитет, вызывая себе ведут и провоцируют вас на «антидействия», когда вы вынуждены вступить в перепалку, и даже забанить оппонента. Но тут же с различных аккаунтов создается имитация недовольства вашими действиями целой группы людей, другие люди это видят, и попадают под программирование на «недовольство» по отношению к администрации ресурса. Ком растёт, и постепенно ваше сообщество теряет былую славу.
- Технические методы, их бывает несколько, подробно я их описывать не буду, лишь пройду вкратце. Целью виртуальных террористов является любыми способами либо подорвать ваш авторитет, либо вообще добиться полной блокировки ресурса, или другими словами, - его уничтожения. На любом ресурсе будь то, Вконтакте или Телеграмм, Одноклассники или Фейсбук, есть строгие правила ведения сообществ и модерирования. Если вы нарушаете эти правила, то администрацией ресурса по отношению к вам могут применяться различные «санкции» или воздействия. Например, если ваше сообщество Вконтакте часто меняет названия и оно не соответствует тематике группы, ваше сообщество могут либо заблокировать, либо предупредить вас о нарушении. За строгие нарушения такие как размещение порнографических материалов, экстремизм, национализм, и зоофилия и другие, ваше сообщество могут забанить навсегда, или даже завести на вас уголовное дело, сейчас это очень практикуется. Также могут применяться и другие методы. Как вариант, в ваше сообщество вконтакте добавляются огромные количества фейковых страниц с пятью друзьями, и затем с этих страниц разлетается спам-сообщения с просьбой вступить в данное сообщество, что впоследствии тоже может привести к бану группы. Если на эту группу пойдут массовые жалобы на счет спама от больших групп лиц.
- Цыганский гипноз. Цыганки сами по себе прекрасные социальные хакеры. Известно, что в одном городе существовал даже целый «цыганский батальон» социальных хакеров, прекрасно владеющих психологией, которые гипнотизировали чуть ли не целые фирмы, заваливаясь всем табором. Ну а пока они гипнотизировали, один-два человека из их батальона делали то, зачем и пришли. Но здесь мы хотим рассказать о другом, очень простом и красивом примере того, как с помощью цыганок переманивали сотрудников из одной фирмы, в другую. Представьте перед вами, как социальным хакером, поставлена задача переманить очень перспективного сотрудника из фирмы А в фирму Б, которая вас и наняла. Как это можно сделать? Вот так задача была решена на основе «цыганских мотивов». Этого сотрудника уже пытались многократно переманить, так как на нем собственно все и держалось. Но ничего не выходило, такой вот несговорчивый сотрудник. Тогда в ход пошло социальное хакерство. Довольно далеко от его места работы и чисто «случайно», к сотруднику подошли две цыганки с предложением погадать. Он как разумный человек от этого дела отказался и хотел было удалиться, но цыганки были весьма опытные. Они крикнули ему вслед, «А у тебя ведь дочка болеет милый» и стали было уходить. Поскольку подробное досье на него уже было давно собрано, цыганки знали и не только о том, что болеет дочка, но также как ее лечить, какого цвета у него машина, как зовут жену, где он живет, и много другой нужной информации. Человек развернулся, догнал цыганок, и конечно же узнал от них все про «свою жизнь». Между строк ему было вставлено, о том, что все его беды «здесь они были перечислены», от того что работает он не на том месте, плохое это место, вижу, кустов рядом много, помойка «краткое описание места работы на данный момент»....Плохая энергетика. Другое тебе

место нужно...другое. Иди туда, где две улицы пересекаются, улица Пушкина...Дом Колотушкина...ну Вы поняли. Конечно же человек поверил и уволился, и сам вдруг стал замечать что давно бы пора сменить работу, а тут еще и цыганки так точно нагадали, и всю его жизнь пересказали.

Приведу здесь 10 примеров социального программирования и манипуляции общественным сознанием.

1. Отвлечение внимания.

Основным элементом управления обществом является отвлечение внимания людей от важных проблем и решений, принимаемых политическими и экономическими правящими кругами, посредством постоянного насыщения информационного пространства малозначительными сообщениями. Прием отвлечения внимания весьма существенен для того, чтобы не дать гражданам возможности получать важные знания в области науки, экономики, психологии и не оставить время для размышления.

2. Создание проблем.

Данный метод также называется «Проблема-Реакция-Решение». Создается проблема. Некая «Ситуация», рассчитанная на то, чтобы вызвать определенную реакцию среди населения с тем, чтобы оно само потребовало принятия мер, которые необходимы правящим кругам. Например:

Теракт в одном из городов → «Антитеррористический закон» контролирующей интернет;

«Волна» детского суицида → Реестр запрещенных сайтов;

Экономический кризис → Массовые увольнения, снижения зарплат и социальных выплат;

3. Способ постепенного применения.

Чтобы добиться принятия какой-либо непопулярной меры, достаточно внедрить ее постепенно, день за днем, год за годом. Именно таким образом были навязаны принципиально новые социально-экономические условия в 80-х и 90-х годах прошлого века. Сведение к минимуму функций государства, приватизация, неуверенность, нестабильность, массовая безработица, заработная плата, которая уже не обеспечивает достойную жизнь. Если бы все это произошло одновременно, то наверняка привело бы к революции. Еще одним примером является тот факт, что во время Чемпионата мира по футболу 2018, был принят непопулярный закон о Пенсионной реформе, под «шумок» так сказать.

4. Отсрочка исполнения.

Этот способ продать непопулярное решение заключается в том, чтобы предоставить его в качестве «болезненного и необходимого» и добиться в данный момент согласия граждан на его осуществление в будущем. Гораздо проще согласится на какие-либо жертвы в будущем, чем в настоящем. Во-первых, потому что это не произойдет немедленно. Во-вторых потому, что народ в массе своей всегда склонен лелеять наивные надежды на то, что «завтра все изменится к лучшему» и что тех жертв, которых от него требуют, удастся избежать. Это предоставляет гражданам больше времени для того, чтобы свыкнуться с мыслью о переменах и «смириться с ними», когда наступит время.

5. Обращаться к народу как к «малым детям».

В большинстве пропагандистских выступлений, рассчитанных на широкую публику, используются такие доводы, персонажи, слова и интонация, как будто речь идет о детях школьного возраста с задержкой в развитии или умственно неполноценных индивидуумах. Чем усиленнее кто-то пытается ввести в заблуждение слушающего, тем в большей степени он старается использовать инфантильные речевые обороты. Почему? Если кто-то обращается к человеку так, как будто ему 12 или меньше лет, то в силу внушаемости в ответе или реакции этого человека, с определенной степенью вероятности, также будет отсутствовать критическая оценка, что характерно для детей в возрасте до 12 или менее лет.

6. Делать упор на эмоции в гораздо большей степени, чем на размышления.

Воздействие на эмоции представляет из себя классический прием, направленный на то, чтобы заблокировать способность людей к рациональному анализу, а в итоге вообще и к способности критического осмысления происходящего. С другой стороны, использование эмоционального фактора позволяет открыть дверь в подсознательное для того, чтобы внедрять туда мысли, желания, страхи, опасения, принуждения, или устойчивые модели поведения.

7. Держать людей в невежестве.

Добиваться того, чтобы люди стали неспособны понимать приемы и методы, используемые для того, чтобы ими управлять и подчинять своей воле. Качество образования, предоставляемого низшим общественным классам, должно быть как можно более скудным и посредственным с тем, чтобы невежество, отделяющее низшие общественные классы от высших, оставалось на уровне, который не смогут преодолеть низшие классы.

8. Побуждать восторгаться посредственностью.

Внедрять в умы населения мысль о том, что модно быть тупым, пошлым и невоспитанным.

9. Усиливать чувство собственной вины.

Заставить человека уверовать в то, что только он виновен в собственных несчастьях, которые происходят ввиду недостатка его умственных возможностей, способностей или прилагаемых усилий. В результате, вместо того, чтобы восстать против экономической системы, человек начинает заниматься самоуничижением, обвиняя во всем самого себя, что вызывает подавленное состояние, приводящее в число прочего, к бездействию.

10. Знать о людях больше, чем они сами о себе знают.

В течении последних 50 лет успехи в развитии науки привели к образованию все увеличивающегося разрыва между знаниями простых людей и сведениями, которыми обладают и пользуются господствующие классы. Благодаря биологии, нейробиологии и прикладной психологии «система» получила в свое распоряжение передовые знания о человеке, как в области физиологии, так и психики.

Поведение человека тщательно исследуется с помощью сложнейших математических и статистических методов. За людьми тщательно наблюдают на улице и в интернете. Это означает что, в большинстве случаев «система» обладает большей властью и в большей степени управляет людьми, чем они сами.

## Психологические основы социального программирования.

Люди в 90% случаев действуют и живут на автопилоте. В компьютерную программу человека, если можно так выразиться, хотя сходства слишком велики и очевидны, заложены несколько моделей поведения, между которыми мы время от времени переключаемся. Более того, список этих программ, в настоящее время уже достаточно известен. Мы подчиняемся различным сигналам, исходящим из внешнего мира, в прошлых примерах это было показано. К примеру, сигнал об опасности, запускает программу, в которой сказано, если опасность - нужно бежать.

### Эксперимент Лангера.

Психолог Э. Лангер провел такой эксперимент. Он попросил одного из испытуемых подойти к очереди и пройти без очереди. И выяснил следующее, что почти 90% людей разрешают пройти вам без очереди, если вы скажете примерно так: «Разрешите пройти без очереди, потому что я очень спешу». А вот если спросите так: «Разрешите мне пройти без очереди», то количество желающих вас уступить уменьшится вдвое. Первоначально Лангер думал, что в первом случае уступают из-за того, что испытуемый аргументирует свою просьбу тем, что он очень спешит. Однако потом, проведя третий эксперимент, он выяснил, что это не так. А в третьем эксперименте испытуемый сказал так:

«Разрешите мне пройти без очереди, потому что мне очень надо». И опять количество уступивших было около 90%. На основании чего Лангер сделал вывод, что ключевое слово здесь «Потому что». Таким образом, людям можно указать любую причину того, почему они делают то или иное действие, т.е. слово «потому что» выступало сигналом для запуска у людей программы уступчивости.

Моя хорошая знакомая, - преподаватель с филфака в Санкт-Петербургском Университете рассказывала мне, что в русском языке в построении фраз есть определенные правила, которые совершенно не понятны иностранцам. Например, в русском языке есть правило, по которому человек не может другому ответить слово «нет», без уточнения причин, почему нет. То есть:

- Ты придешь ко мне в гости сегодня вечером?
- Нет, потому что я занят (потому что жена не пускает, потому что заболел).

Нельзя ответить «нет», без уточнения на то причин. Это считается как бы не комильфо и грубым нарушением правил. А вот «да» без уточнений на то причин, почему «да» ответить можно. В других языках ответить «нет» без объяснений вполне возможно. Я, конечно, таких тонкостей не знал, на то я и не филолог. В древнеисландском и прагерманском языках, например, к богам в молитвах было принято обращаться только в сослагательном наклонении для получения желаемых благ, урожая, защиты, богатства. Причем обращение в сослагательном наклонении действует очень эффективно, когда нужно от человека добиться того, чего мы просим. Какая фраза более располагает «Пропустите меня без очереди!» или же фраза сказанная в сослагательном наклонении «Не могли бы вы меня пропустить без очереди?». То как вы обращаетесь к человеку очень важно в социальной инженерии.

Изучая психологию людей, напрашиваются выводы о том, что люди в большую часть своего времени, находятся в режиме «автопилота», и лишь иногда переходят в осознанное состояние. Известно, что люди в большинстве свое, неохотно что-то осмысливают и анализируют, предпочитая действовать на «автомате». Мыслительный и осознательный процессы включаются только тогда, когда человеку это необходимо. Люди не охотно берут на себя ответственность за какие-либо действия, и в удобном случае предпочитают эту ответственность «спихнуть» на какие-либо обстоятельства, или других людей. Как пример я приведу трагическую историю, произошедшую 1 июля 2002 года «Столкновение над Боденским озером». Столкновение над Боденским озером - крупная авиационная катастрофа, произошедшая в небе над Германией около Юберлингена и Боденского озера столкнулись авиалайнер Ту-154М авиакомпании «Башкирские авиалинии (БАЛ)» (рейс ВТС 2937 Москва-Барселона) и грузовой самолёт Boeing 757-200PF авиакомпании DHL (рейс DNH 611 Мухаррак—Бергамо—Брюссель). Погибли все находившиеся на обоих самолётах 71 человек - 2 на «Боинге» (оба пилота) и 69 на Ту-154 (9 членов экипажа и 60 пассажиров, среди которых было 52 ребёнка). Несмотря на то, что оба самолёта находились над территорией Германии, управление воздушным движением в этом месте осуществлялось частной швейцарской компанией «Skyguide». В диспетчерском центре, расположенном в Цюрихе, в ночную смену работало только два авиадиспетчера. Незадолго до столкновения один из диспетчеров ушёл на перерыв; на дежурстве остался лишь 34-летний диспетчер Петер Нильсен, который был вынужден работать одновременно за двумя терминалами, и ассистентка. Часть оборудования диспетчерской была отключена, и Нильсен слишком поздно заметил, что два самолёта, находившиеся на одном эшелоне FL360 (11 000 метров), опасно сближаются. Менее чем за минуту до момента, когда их курсы должны были пересечься, он попытался исправить ситуацию и передал экипажу рейса 2937 команду снижаться. Пилоты Ту-154 к этому моменту ещё не видели «Боинг», приближавшийся слева, но были готовы к тому, что придётся выполнять манёвр для расхождения с ним. Поэтому они приступили к снижению сразу после получения команды диспетчера (фактически, даже до того, как она была окончена). Однако сразу после этого в кабине прозвучала команда автоматической системы предупреждения опасных сближений (TCAS), информирующая о необходимости набирать высоту. Одновременно пилоты рейса 611 получили от такой же системы инструкцию снижаться. Один из членов экипажа рейса 2937 (второй пилот Иткулов) обратил внимание остальных на команду TCAS, ему ответили, что диспетчер дал команду снижаться. Из-за этого никто не подтвердил получение команды (хотя самолёт уже снижался). Через несколько секунд Нильсен повторил команду, на этот раз её получение было немедленно подтверждено. При этом он по ошибке сообщил неправильные сведения о другом самолёте, сказав, что тот находится справа от Ту-154. Как показала в дальнейшем расшифровка бортовых самописцев, некоторые из пилотов рейса 2937 были введены в заблуждение этим сообщением и, возможно, решили, что есть ещё один самолёт, невидимый на экране TCAS. Ту-154 продолжал снижаться, следуя инструкциям диспетчера, а не TCAS. Никто из пилотов не проинформировал диспетчера о противоречии в полученных командах. В то же время рейс 611 снижался, выполняя инструкцию TCAS. Как только стало возможно, пилоты сообщили об этом Нильсену. Диспетчер не услышал этого сообщения из-за того, что одновременно на связь с ним на другой частоте вышел другой самолёт. В последние секунды пилоты обоих самолётов увидели друг друга и попытались



предотвратить столкновение, полностью отклонив штурвалы, но это не помогло. В 21:35:32 рейсы BTC 2937 и DNH 611 столкнулись почти под прямым углом на высоте 10 634 метра (эшелон FL350). Ту-154 и разрезал его на две части. Падая, Ту-154 разрушился в воздухе на четыре части, упавшие в окрестностях Юберлингена. «Боинг», лишившийся стабилизатора, потерял управление и, потеряв во время падения оба двигателя, в 21:37 рухнул на землю в 7 километрах от Ту-154 и полностью разрушился. Все находившиеся на борту обоих самолётов (69 человек на Ту-154 и 2 на «Боинге») погибли. Несмотря на то, что некоторые обломки обоих лайнеров упали во дворы жилых домов, на земле никто не погиб.

Как вы видите из истории, людям свойственно верить больше человеку более высокого чем он положения по работе, чем роботу, компьютеру, или автоматической системе безопасности. Это как раз иллюстрация к нашим урокам по методу «подмене принадлежности» и манипулированию людьми. Люди верят людям, а не компьютерам. Здравый смысл отключается. В этой же истории мы видим пример, когда два пилота переложили полностью ответственность на диспетчера и игнорировали автоматическую систему безопасности. Но нельзя полагаться лишь на эту аксиому... Иной раз люди больше доверяют как раз автоматике, чем другим людям, опровергая свои сомнения мыслью «машина не ошибается». Смысл здесь неизменен. Человеку свойственно доверять тем людям, или группам людей, или даже машинам, которые являются более осведомленные и их мнение является более авторитетным. Подвергайте каждое действие осмысленному аналитическому анализу, изучайте статистику и прислушивайтесь к здравому рассудку при принятии важных решений. Никогда не принимайте решений на бегу, всегда оставляйте при возможности время все взвесить, обдумать, проанализировать, изучить статистику или посоветоваться с экспертами этой области. Да прибудет с вами Сила!

#### Программа взаимопомощи.

Суть программы в том, что люди стремятся отплатить добром тем людям, которые сделали нам какое-либо добро. Приведу простой пример.

К примеру, вы организовали переезд из одной квартиры в другую, у вас есть один знакомый, который сам вызвался вам помочь с переездом, от денег он наотрез отказался, и вы в чувстве благодарности, сказали ему «Если понадобится моя помощь, я всегда помогу». Спустя месяц потребовалась ваша помощь, помочь с ремонтом машины, и вы, конечно же, не хотите, но долг говорит что надо, тебе ведь помогли, неудобно отказать. В этом примере была запущена программа, предписывающая оказывать ответную помощь.

#### Программа социального подражательства.

Эту программу еще называют «Программой социальной оглядки». Суть этой программы в том, что человек определяет, какие поступки являются правильными, определяя какие поступки другие люди считают правильными. Таким образом, мы считаем свое поведение в той или иной ситуации правильным, если видим, что другие делают точно также, и соответственно, неправильным, если видим, что так как мы никто не делает.

Приведу простой пример из своей жизни. Однажды я был в поликлинике и решил, что пойду домой, не снимая с ног бахилы. Во первых, потому что было лень их снимать, во вторых, идти до дома одну улицу, а в третьих, нет закона, запрещающего людям ходить по улицам в бахилах. Меня наверное остановило человек пять или шесть, пока я шел этот

короткий отрезок пути, и каждый считал долгом сообщить мне что я иду в бахилах. Я отвечал: «Спасибо, я в курсе». Далее я зашел в магазин, где охрана мне тоже указал на то, что я в данный момент иду в бахилах. На мой вопрос: «А что в ваш магазин нельзя зайти в бахилах?» Охранник опешил и не нашел что сказать. Ничего неприличного или противозаконного я не делал, но при этом все попавшиеся на моем пути люди считали, что я веду себя неправильно, неприлично, потому что никто так не делает. Все снимают бахилы.

#### Клакеры.

Клакеры - это хлопальщики, специально приглашенные и замаскированные под обычных гостей и зрителей люди, которые в нужное время должны подавать зрителям пример, хлопать или смеяться, в общем, задавать необходимую реакцию зрителей. Люди видят, что другие хлопают и смеются, тоже начинают делать то же самое, поскольку действует программа социального подражательства.

#### Формирование очереди.

На основе программы социального подражательства работает еще один интересный рекламный ход: для того чтобы товар лучше покупался, нужно сформировать около него очередь покупателей. Ведь люди думают «Ага. Очередь? – значит вещь стоящая». Также формирование очереди негативно может влиять на какой-либо банк. Если у входа в банк будет сформирована большая очередь или толпа людей, это создаст прохожим людям негативный сигнал, «о возможном банкротстве банка», и люди толпятся чтобы снять свои вклады, особенно это здорово работает когда у входа в банк, люди начинают что-то возмущенно друг с другом обсуждать, и делать недовольные лица.

10

#### Мода.

Формирование моды тоже подчиняется законам социального подражательства. В 80-е годы была, одна мода, в 90-х уже другая, в 2000-х другая, и так далее. Конечно есть люди, которые всегда одеваются не так как другие, но в большинстве случаев, в общей массе, мы все следуем программе социального подражательства, зачастую неосознанно. Мы носим различные вещи, по образу и подобию других людей, мы неосознанно им подражаем, как и они нам. Я помню время, когда люди в Москве, чтобы купить новый айфон, стояли в километровых очередях, и многие были готовы порой даже на безрассудные поступки, чтобы заполучить этот телефон. В сериале «Мистер робот» психотерапевт задала вопрос Эллиоту, - «Что в обществе Вас так разочаровывает?» - на что был ответ, о том что все это фальшивая игра, весь мир – большой обман, мы пересылаем друг другу одну и ту же чушь, выдавая их за свои мысли, и верим в искренность социальных сетей. Смысл ясен как школьный курс умножения и деления. Мы подчиняемся определенным законам поведения.

#### Примечание.

Программа социального подражательства не работает у людей с высоким уровнем личной ответственности, альтруизма. Этот высокий уровень может быть следствием той или иной профессии, к примеру врача, или спасателя. Как правило, эти люди не пройдут мимо человека, которому стало плохо. Люди не потому не подходят к умирающим в переходе метро бомжам, потому что это не принято, а потому что боятся реакции окружающих...

«Никто не подходит, и я не подойду», но помогая ближним, вы разрушаете этот стереотип в глазах других людей, возможно они «сделают» вид, что считают вас «идиотом, или больным на голову», но поверьте, внутри себя они так не думают, просто боятся поступить также.

#### Действия авторитета.

Помните, я в первом уроке я вам описывал пример с медсестрами в одной из больниц, которым по указке главного врача «авторитета», нужно было поставить смертельную дозу лекарства больному? Так вот в этом случае работает программа «Авторитет». Людям свойственно беспрекословно подчиняться, тем кто является для них авторитетом в данный момент, например, если вы садись в автомобиль, и к вам подходит человек, и показывает вам удостоверение майора ФСБ, со словами «Выходите из машины», вы, конечно же, это выполните, так как для большинства людей «майор ФСБ» является авторитетом.

Если в больнице врач выпишет вам лекарство, которое по факту будет смертельным для вашей биологической природы, и вы выпив его умрете, в этом будет вина того, что вы послушали свою внутреннюю программу повиновению «авторитету», так как врач «лучше знает» что вам нужно принимать из лекарств, и скорее всего вы купив это лекарство, даже не читали его описание.

#### **Лабораторные задания к 5 уроку.**

Привести примеры реального социального программирования, если таковых не вспомните, **11** найдите примеры в сети интернет. Проведите анализ, какие методы социального программирования применялись, и с какой целью.