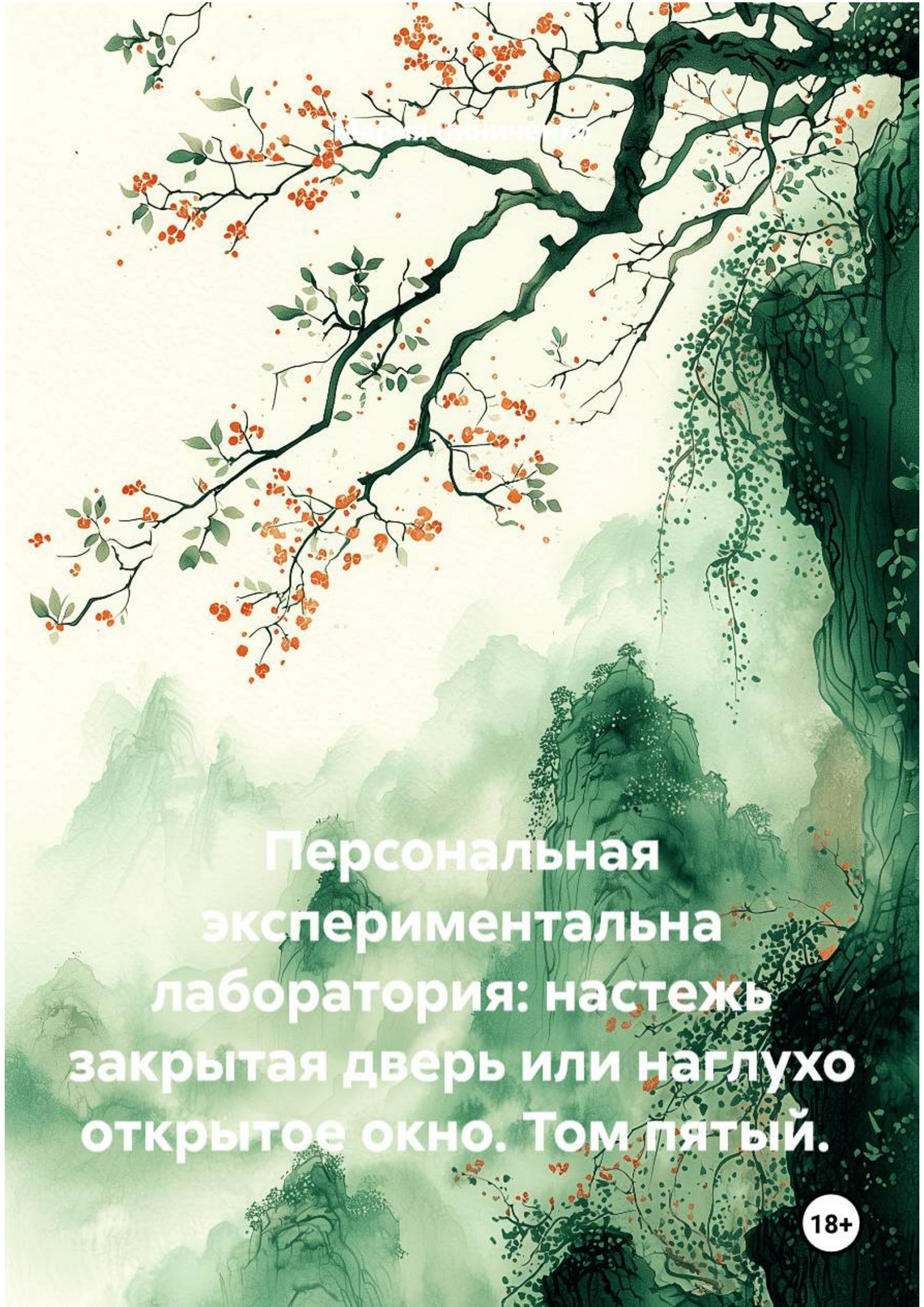


The background is a traditional Chinese ink wash painting. It depicts a misty mountain landscape with several peaks. In the foreground, a large, gnarled tree with dark green branches and clusters of small red berries or flowers extends from the right side towards the center. The overall style is soft and atmospheric, with a focus on natural elements.

**Персональная
экспериментальная
лаборатория: настежь
закрытая дверь или наглухо
открытое окно. Том пятый.**

Мария Виниченко

**Персональная экспериментальна
лаборатория: настезь
закрытая дверь или наглухо
открытое окно. Том пятый.**

«Автор»

2026

Виниченко М. А.

Персональная экспериментальная лаборатория: настежь
закрытая дверь или наглухо открытое окно. Том пятый. /
М. А. Виниченко — «Автор», 2026

Практикум представляет собой пятую часть Серии из 12 томов по
саморазвитию и самостоятельному экспериментальному изучению вопросов
взаимодействия с окружающими людьми в социальных, деловых и личных
связях, а также особенностей самоотношения в различных ситуациях.

© Виниченко М. А., 2026

© Автор, 2026

Мария Виниченко

Персональная экспериментальная лаборатория: настежь закрытая дверь или наглухо открытое окно. Том пятый.

ВВЕДЕНИЕ

Данное издание предназначено для человека, которому интересен он сам.

Цикл представляет собой Серию из 12 книг – по количеству месяцев в году.

Пятый том состоит из двух разделов.

Раздел 1 «Настежь закрытая дверь»: представлены ситуации и поступки - при всей их внешней публичной открытости среди коллег, друзей, близких, характеризующие человека как обладателя сильного внутреннего убеждения, что доверять и открываться, быть откровенным, ни с кем нельзя и ни при каких условиях. Это сторона жизни, при которой внешне харизматичные и обаятельные люди совершенно не пускают другого человека в свой собственный мир, не подпускают к себе. Причины у каждого свои, но стратегия поведения именно такова.

К материалам нет никаких пометок или вопросов, чтобы не сбивать читателя с толку. Выводы в конце каждой истории позволяют выстроить свою собственную концепцию и видение описанной стороны жизни.

Раздел 2 «Наглухо открытое окно»: составлен из историй и ситуаций, в которых человек открывается не сразу, а лишь после определенного периода установления доверительного отношения. Это про те случаи, когда человек внешне всегда замкнут, закрыт и избегает любого вмешательства в свою жизнь, но на самом деле является достаточно мягким, ранимым и очень взаимным на проявление ответных чувств и доброго отношения. Однако в виду каких-то обстоятельств прячет свое «мягкое брюшко» от других людей. Но стоит пробраться за его защитный барьер и все – человек раскрывается с самых неожиданных сторон.

Главное отличие – этот Том посвящен полностью сознательному выбору человека: закрытости/открытости.

В зависимости от ситуации каждый человек выбирает степень посвящения окружающих в свою жизнь и эмоциональное к ней отношение. Но есть и те люди, которые вне зависимости от ситуации сделали один выбор – закрытость/открытость - своим жизненным кредом. Каждый человек платит ту или иную цену за свой выбор. Каким бы он ни был.

Здесь рассмотрены ситуации, в которых оправдано/неоправдано человек реализует ту или иную позицию.

Каждый для себя решает сам, что для него является наиболее подходящим. Но одно ясно: чем больше вы при прочтении найдете приемлемого для себя в разных Разделах книги, тем проще вам понимать поступки и поведение в целом окружающих вас людей, независимо от того, какова ваша собственная позиция – закрытости/открытости. А это – главный показатель собственной безопасности в публичном пространстве, т.к. вы не станете тратить свою энергию на беспокойство и тревогу по факту того или иного проявления или действия другого человека – как в отношении вас, так и в плане любого социального взаимодействия или отношения к чему-либо конкретному.

Понимание действий и отношения другого человека всегда позволяют снизить градус социального и эмоционального накала.

Удачи в работе!

Находите общее с написанным со своим окружением и принимайте с уважением позицию другого человека не зависимо от его желания – закрыться от внешнего воздействия или же открыться любому взаимодействию.

Что-то Вы возьмете на вооружение, а что-то найдете у себя самого, это позволит увидеть со стороны самого себя глазами других людей.

Приятной работы!

В случае необходимости, всегда можно связаться с автором дополнительно

<https://vinichenkopsy.ru/>

Vinichenko.m@yandex.ru

https://max.ru/u/f9LHodD0cOK7h855CMaBiFbSz5uw40-IxUt2iRQ0p5_QvsvkeWhqGK3yhNU

РАЗДЕЛ 1

ЧАСТЬ 1. Настежь зарытая дверь

Твое главное достоинство - благоразумие!

Как ни странно, самый оптимальный вариант манипуляции — это хвалить и подчеркивать достоинства человека. Потому что самолюбие - ахиллесова пята человека.

Но есть особый вариант борьбы с нежелательными проявлениями или поведением человека, когда его убеждают в собственной благоразумности.

В один день услышала дважды такие варианты.

- Знаешь, какое твое самое главное достоинство? Благоразумие. Ты не должен сейчас поднимать этот вопрос, потому что придется тогда все перепроверять, а мы итак заняты!

- Будь благоразумней! Мужа тебе лучше не найти.

Жестко, да?

Но ведь само качество - благоразумие - социально одобряемое, положительное. Более того, это форма особой социальной зрелости! Ведь немногие обладают этим качеством. И в речи людей оно используется довольно редко.

Ну, кто в разговорной речи часто употребляет это слово?! За исключением, когда тебе надо склонить к нужному *тебе* поступку другого человека!

Я не поленилась, заглянула в словарь: это рассудительность, обдуманность в действиях (С.И. Ожегов).

Выходит, от меня ждут обдуманности и рассудительности... Прекрасно, то есть ситуация такова, что в случае чего - я сам буду виноват, потому что я же все обдумал... теперь это - исключительно моя ответственность.

Знаете, у Ги де Мопоссана есть замечательная новелла на этот счет - «Пышка».

Смысл прост: франко-прусская война, из оккупированной территории в одном дилижансе выезжают благородные господа, пара монахинь и куртизанка по прозвищу Пышка. Их останавливают оккупанты, и офицер говорит, что не позволит ехать дилижансу дальше, если Пышка не проведет с ним ночь. И вот здесь объединились все - началась обработка Пышки, которая из патриотических соображений отказалась. Но все, особенно монахини, лицемерно приводили массу доводов, даже цинично заявляя о том, что эта жертва будет угодно богу. Оцените, как красиво: "Все это преподносилось замаскированно, ловко, пристойно. Но каждое слово святой девы в монашеском чепце пробивало брешь в негодующем сопротивлении куртизанки" (Ги де Мопоссан). Когда Пышка, будучи благоразумной, согласилась, ситуация резко изменилась: продолжив путь, никто не поделился с ней обедом, который она не успела

прикупить. Более того, отвернулись от нее, как от прокаженной... И она сидела в уголке и тихо плакала... будучи благоразумной...

Будь благоразумнее! = последнему доводу манипулятора.

Ловко, замаскированно... человека ведут к нужному поступку, который выгоден исключительно другому.

Будь благоразумнее... а как звучит завуалировано красиво...

Это как двери в новые неприятности, проблемы... отчаяние...

Если не будешь ко мне лезть, я не буду тебе мешать!

Как ни странно, иной раз, чтобы договориться с человеком, приходится прибегать к банальному шантажу.

И если приглядеться в течение дня к своим деловым контактам или даже семейному взаимодействию, то вы обнаружите разные формы таких договоренностей, которые ничем не отличаются от пресловутого шантажа.

Помните, у И.А. Крылова в басне, кукушка хвалит петуха за то, что хвалит он кукушку?

Конечно, мы все люди образованные, а некоторые даже специалисты, и прекрасно знаем, как работает социальное отражение, что феномен социального поглаживания - концепция из транзактного анализа Э. Берна. Это все - здорово! Но это не отменяет сути процесса.

Все очень и предельно просто: я не трогаю тебя - ты не задеваешь меня; я помогаю тебе - ты содействуешь мне. Не более! Чего стоят только наши фразы: "С меня причитается!", "Буду должен". Если же баланс нарушается, включаются механизмы расплаты - начинается конфликтное взаимодействие.

Мне однажды клиент сказал интересную формулировку: "Шантажисту не платят, с ним расплачиваются".

Как говорится, найдите 10 отличий?

Так и получается, что мы все, общество, живем в однозначной круговой поруке.

Оценивать это не в нашей компетенции, но одно можно сказать точно: пока эта схема способна обеспечивать баланс в отношениях с людьми, есть смысл ее пользоваться. Хотя бы потому, что она - очень понятна каждому из нас... под нее даже подстроили законы бумеранга... как аукнется, так и откликнется... и речь здесь вовсе не о механизме закона талиона, а о банальной расплате, потому что если я не отвечу, в следующий раз мне на встречу не пойдут. И это "в следующий раз мне на встречу не пойдут" - и является тем самым механизмом шантажа. Да, социального, но тем не менее.

Мама оптимист, она всегда уверена, что будет еще хуже...

Как ни странно, есть отдельная категория людей, которые никогда не бывают рады...

Они уверены, что вот сейчас все станет плохо, а если не сейчас, то попозже будет уже гораздо хуже! И эта убежденность в неизбежном негативе не исчезает, чтобы другой человек ни делал для его разуверения. Он просто ждет, что настанет тот "счастливый" момент, когда все станет очень плохо!

Это как с ситуацией - "на черный день".

Так вот на этот черный день уже столько припасено, что они просто с **нетерпением** его ждут!

Да ладно бы еще, если эти люди были сами себе песня. Так нет же! Они обязательно найдут такого "потерпевшего", которого подчинят своими убедительными доводами в неизбежности недоброго, в неотвратимости зловещего...

Хуже бывает только тогда, когда эти люди являются твоими родственниками, но еще трагичнее, когда это - мама. Чье поведение и слова воспринимаются безусловно, как эталон происходящего сейчас и грядущего позже. И дети вынуждены находиться в ситуации постоянного стресса - потому что плохое всегда рядом, критического отношения ко всему светлому - потому что тьма обязательно настанет, тревожного состояния - потому что неприятности вот-вот нагрянут, нервозности - потому что все может резко измениться в худшую сторону, страха - потому что плохое приходит за хорошим, паники - потому что это неизбежно и ничего с этим поделать нельзя.

И под эту философию жизни подгоняется серьезная доказательная база - из вольно интерпретированных событий.

Как сказал один клиент-маркетолог, "информация ложится под говорящего". Привел пример: три месяца на полках в магазине не будет нескольких наименований товаров их завода: одни говорят - три месяца полки будут пустые, а потом мы их торжественно займем; другие говорят - три месяца полки стоять пустыми не будут, их займут другими производителями.

Под любое видение можно подогнать любой факт.

Как ни странно, но выйти из этого омута сложно, особенно детям, которые выросли в таких условиях. Даже понимая и сопротивляясь в какой-то момент такому мировоззрению, они возвращаются в это привычное течение... потому что оно - самое близкое и знакомое. Поэтому жизненно будет звучать так: мама оптимист, она всегда уверена, что будет еще хуже, и я тоже...

Твое счастье важнее репутации семьи

Как ни странно, в жизни каждой семьи, каждого человека наступает рано или поздно момент распутья - или для себя, или для семьи... Этот выбор не всегда дается легко. И не всегда семья может поддержать то, что нужно человеку, а не гипотетической репутации семьи...

И сейчас это не про случаи из ряда вон выходящие. Это про нашу жизнь. Каждый день. Будь то выбор школы, даже класса - мало ли, что я хочу учиться в классе технической направленности, когда **семье** надо, чтобы это был класс с углубленным изучением иностранного языка; я хочу в пединститут на учителя истории, а **семья** отправляет учиться на программиста; я хочу дружить с Наташей из семьи архитекторов, но **семья** настаивает на дружбе с Алисой из семьи дипломатов; я хочу жениться на Лене из ветеринарного, но **семье** необходима Настя из МГИМО и т.д. И это мы пропустили работу и еще кучу всякого, что случается по ходу, - от еды, музыки до одежды и цвета волос...

Что ж такое **репутация** семьи, что под нее должны подстраиваться все ее члены?

В советское время была расхожей фраза "А что люди-то скажут?!"

Вот это тоже самое. Только **люди** выбираются либо под стать себе, либо чуть повыше рангом... А смысл один.

Репутация семьи - то, о чем рушатся судьбы, жизни людские.

Как ни странно, не жалеют даже собственных детей...

В чем же такой сакральный смысл этой **репутации**, что ради нее люди готовы сами идти на жертвы и жертвовать своими отношениями, желаниями, предпочтениями и выбором своих детей...

Все просто. Репутация — это клеймо. Оно позволяет быть в стаде. Это не грубость и не насмешка. Это - реальность. Любому члену общества **важно** быть принятым и принадлежать какой-то группе. Люди не могут быть одни, жить в одиночестве, противопоставив себя общепринятым правилам, нормам и ценностям. Человек должен быть в кругу себе равных. По принципу: кошки с кошками, собаки с собаками, львы со львами, а мыши с мышами. Это закон природы такой. И хочешь - не хочешь, а человек подчиняется этому принципу.

Помните, у В. Высоцкого была песня про то, как жираф влюбился в антилопу, и какой сыр-бор начался по этому поводу?!

Так и у людей - мезальянсов никто не приветствует, все должны быть равны. Если нет - то это позор, это осуждение и обсуждение. А люди не готовы быть причиной слухов.

К тому же - репутация позволяет гораздо быстрее добиваться своего. Просто тебе не нужно тратить лишнее время на зарабатывание пресловутого авторитета, ты приходишь с уже сложившимся у людей представлением о тебе, твоей семье, твоего отношения к делу и просто идешь дальше. Это - прекрасный бонус! В противном случае, тебе надо тратить время и силы, чтобы доказать свою пригодность.

Репутация — это дымка, которая или окутывает тебя флером популярности и надежности, или настолько облегает плотным дымом, что начинает разить едким запахом...

Да, это всего-навсего слова, это эфемерное явление, которое не исчисляется никакими материальными благами.

И да, это лицемерная штука, которая прикрывает легким дымом многие бесчинства в семьях только потому, что это выгодно - самой семье, другим людям, связанной с этой семьей...

Как ни странно, чтобы соответствовать чему бы то ни было, много храбрости не надо, а вот, чтобы стать счастливым и жить в свое удовольствие, заниматься тем, чем хочешь сам, быть с тем, кого выбрал ты, носить то, что нравится тебе, быть в том цвете, что отражается в твоём сердце, - для этого надо обладать недюжинной гражданской смелостью... потому что очень редко в семьях можешь услышать, что **твое** счастье важнее репутации семьи...

Не зли меня! Это я как друг - дерьмо, а как враг - мне цены нет!

Как ни странно, но порой случается и такое. Думаешь, что все в порядке, и вроде друг нормальный, но оказывается, что враг из него - куда качественнее.

И ты не можешь предугадать этого.

Можешь только уже реагировать по факту.

Самое неприятное здесь, что вы, как правило, не готовы к такому повороту событий. В то время как ваш друг, а ныне враг идет к этому постепенно, целенаправленно!

Не сразу человек становится врагом!

Не просто люди превращаются из друзей во врагов.

Это довольно планомерный осознанный процесс по переработке информации, связанной с вами, вашими действиями, поступками, достижениями и приобретениями.

Тщательный анализ всего этого приводит к тому, что человек вполне обдуманно принимает решение стать вашим врагом.

И выходит, что он про и о вас знает всё и еще немножко, а вы - вообще не умеете разбираться в людях.

Это - первая мысль, которая обычно возникает: я не разглядел, не понял, не разобрался...

Это вовсе не так!

То, что человек повел себя вот таким образом и сделал такой выбор, - не имеет никакого отношения к вашему умению разбираться в людях.

Как бы вы ни умели выбирать арбузы, все равно попадется тот, который **не** сладкий, так же, как и яблоки и груши. Вы выбрали все, как обычно, - сорт, цвет, форму, звук, запах - а вот вовнутрь не заглянешь, не попробуешь именно **качество**, пока не раскусишь!

Как ни странно, друзья, перешедшие на другую сторону, считают, что они - самые умные и хитрые, но они проигрывают в самом начале: предательство ни при каком раскладе не может обеспечить ни счастье, ни будущее. И заметим, речь не о предательстве вас! Речь исключительно о предательстве **самого себя**! Нарушая клятву верности, которая по умолчанию при-

существует при оформлении дружеских отношений, человек разрушает не просто дружбу, а в первую очередь, самого себя...

Я не играю по чужим правилам, у меня своя доска!

Как ни странно, мы часто и не замечаем, что являемся фигурами на чьей-то доске.

Иногда мы просто не отдаем себе отчета в том, что это - чья-то игра, в другой раз мы просто не хотим сами в это вникать, но бывает и та, что используют тебя или втемную, или против твоего желания, шантажируя.

Кстати, шантаж - та еще распространенная манипуляция, но под прикрытием: то додается под дружбой, то под любовью, но чаще под заботой и доверием.

Человек, как правило, не стремится чтобы то ни было выводить на чистую воду. Обычно жизнь и внимание любого человека заняты другими переживаниями. Но порой наступает момент, когда тебя ставят перед выбором или ты сам доходишь, добираешься до определенной черты, через которую ты уже не моешь просто так перейти: надо выстраивать переговоры со своим собственным Я, договариваться со своим внутренним представлением, видением ситуации, своими жизненными ценностями, в конце концов.

И тут приходит осознание многих моментов, понимание различных ситуаций и недоразумений.

Предугадать даже собственную реакцию на эффект обнаружения данного понимания - сложно. А за другого человека в такой критический момент даже говорить не приходится. И вот здесь наступает самое интересное! Потому что каждый человек, прогнозируя поведение другого человека, берет за эталон свои собственные реакции и мысли. А это - самая большая ошибка! **Никто** не думает и не чувствует **так же**, как и вы сами.

И вот здесь возникает новый когнитивный диссонанс: ты все продумал, просчитал, расставил все фигуры на **своей** доске в той позиции, как тебе выгодно и уверен, что теперь твой ход, а оказывается, что другой человек не выходит по полю битвы твоей доски, открывая для тебя второй фронт, играя белыми...

Да, не факт, что он выиграет, **НО** сейчас и темп, и активность задает уже он сам!

А вы **УЖЕ** проиграли. Не по финалу, а по факту: вы просчитались с самым главным - в реакции другого человека на свое давление и свою собственную игру. И дальше - только хуже! Ведь вы даже не подозреваете, что у него спрятано в рукаве! Вы не смогли представить себе, что он вообще выйдет из вашей игры, более того, что он организует свою собственную! У вас **нет** шансов просчитывать его ходы... А он, в свою очередь, уже просчитал вас полностью, прекрасно ориентируясь в ваших приемах борьбы и линиях защиты. Ваши маневры для него - не секрет, в то время как вы - понятия не имеете, с чем столкнетесь...

Как ни странно, начиная любую игру по своим собственным правилам, не ставя заранее в известность всех участников, человек рискует слишком многим - от репутации до качества собственной жизни...

Если не будешь доверять - больше НЕ будет больно!

Как ни странно, многие люди рано или поздно, но, как правило, пережив негативный опыт, приходят к такому заключению.

С одной стороны, позиция понятная, с другой - совершенно аутоагрессивная.

Да, подобным решением человек приносит больше вреда самому себе, лишая самого себя удовольствия от жизни, превращая себя в загнанное в угол существо, которое может только отлаиваться от окружающих, оберегая свой угол от доступа в него луча света.

Потому что на свету все его старания сразу же окажутся бессмысленными и жалкими: жалкими - в смысле слишком мелкими, тщетными, и жалкими - в смысле проявления к себе самому жалости.

И человек предпочитает оставаться один, обвиняя всё человечество сразу в гадком поступке всего лишь одного человека.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.