



**Батраков Евгений Георгиевич,**  
**редактор газеты «Оптималист»**

## ЗАЩИТА ОТ ПРАВДЫ

Величайший научно-практический вклад русского ученого Г.А.Шичко в сокровищницу Трезвеннического движения России заключается в том, что он дал ясный и четкий ответ на самый закомуристый вопрос «Почему люди пьют?»: **«имеется одна универсальная причина – питейная запрограммированность»** (1), запрограммированность, состоящая из **установки** на спиртное, **программы** потребления алкоголя (что пить? сколько? когда? с кем? в какой обстановке?) и **питейного убеждения** (2).



В связи с тем, что *единственная* причина и общероссийского, перманентного запоя, и питейного эпизодического, персонального – питейная запрограммированность, то и все усилия активированных трезвенников должны быть нацелены и, – направление главного удара, – против системы программирования (реклама и пропаганда), существующей под эгидой благосклонного правительства, и, – вспомогательные направления: превентивное информирование населения и депрограммирование тех, чье сознание уже изуродовали проалкогольной ложью зомбификаторы-холуи Алкобизнеса.

Дабы не прослыть пустоговорящим, я не рискну в рамках данной статьи рассуждать о деятельности трезвенников в целом и вообще, но об одном, архиважном аспекте выскажусь...

Метод Г.А.Шичко, как известно, заключается не в тупом ведении дневника, но в анализе своих собственных проалкогольных убеждений, метод заключается в том, чтобы с помощью правды об алкоголе изменить убеждения и, тем самым, изменить питейную установку на установку вести трезвый образ жизни, которая, в свою очередь и реанимирует, и воссоздает, и активизирует трезвенную программу. Именно это и делается слушателем курса с помощью такого *вспомогательного* средства, как дневник. Именно в этом заключается роль той правды об алкоголе, которую доносит до слушателя преподаватель курса.

Но, возникает вопрос: зачем же доносить правду, коль всякий в теме, каждый в курсе: алкоголь – яд?

Алкоголь-то – яд, а пиво – безвредное, а вино – полезное, а водочка, колы не левая, не паленая, так вообще ж полумертвого на ноги ставит?! Заблуждений дичайших и дремучих в голове пьющего – как мошкеры в тундре! И они не просто наличествуют, но – доминируют. А правда – нема и незрима. Отчего ж так-то? А от того так-то, что проалкогольная ложь не только господствует в пьющей голове, но и взяла себе в подмогу еще и тройную психологическую защиту, не позволяющую трезвым аргументам соучаствовать в принятии решения. Именно об эту защиту и разбивается то прекраснородушное представление, согласно которому мнится, будто б если рассказать людям страшную правду об алкоголе, так они тут же и пить бросят. Именно эта защита не позволяет и вспомнить о разрушительном действии спиртного в тот момент, когда этанол (3) пред очередным запоищем тянется за первой банкой пива, за первой рюмкой, за первым стаканом...

Именно об этой защите необходимо знать и помнить, чтобы иметь возможность наиэффективнейшим образом с помощью дневника и беседы/лекции, с помощью триады Бехтерева – убеждение, внушение, самовнушение – низложить пагубную, постыдную власть проалкогольной доминанты...

### ***1-й уровень психологической защиты – воспоминания о приятных переживаниях, появившихся после употребления спиртного.***

Всякий пьющий знает о влиянии алкоголя на самочувствие. (То, что это самочувствие есть состояние отравления, и пьющим оно в свете ложной информации воспринимается, как нечто позитивное – это другой, хотя и очень важный вопрос). Всякий пьющий знает, что доза избавляет от назойливых мыслей, от тягостных переживаний, от чувства долга и голоса собственной совести. Балдеющий превращается в балду – в человека не понимающего, что с ним и что вокруг него происходит. А, значит, ничего не нужно и делать. И возникает состояние беззаботности, беспечности, безответственности, легкомыслия, самодовольства... По крайней мере, на начальной стадии алкогольного отравления. Но именно это-то и запоминается из всего периода пьянки, как то, что в другое время при дефиците удовлетворенности запускает мысль о выпивке. А когда мысль окрашена положительным эмоциональным компонентом, то есть, стала желанием, спорить с ней посредством неких, сухих рационализмов весьма сложно, иногда вообще невозможно, не зря ведь еще 350 лет тому назад великий мудрец Франсуа де Ларошфуко сказал: «Ум всегда в дураках у сердца».

### ***Второй уровень психологической защиты – убеждения в том, что с помощью алкоголя можно снять стресс, согреться, расслабиться, взбодриться и т.п.***

Причем, становление этих убеждений происходило не спонтанно и не эмпирическим путем, но, как установил канадский психолог А.Бандура (4), посредством викарного научения, то есть, через наблюдение, имитацию и идентификацию.

Как же работают убеждения в качестве психологической защиты?

Например, вы сегодня слушаете выступление Ф.Г.Углова, выдающегося общественного деятеля, врача, академика, который утверждает:

- спиртное – сильнодействующий яд;
- спиртное – разрушает пищеварительный тракт, приводит к раку желудка, к язве, гастриту, панкреатиту;

- употреблять спиртное – пиво, вино, водку – ни в коем случае недопустимо, ни в каких дозах, ни по какому поводу. В том числе, и для поднятия аппетита...

В общем, все совершенно очевидное и бесспорное. Но – у вас-то в подсознании еще с того периода, когда вам было годика два-три-четыре-пять, хранится информация совсем иная. Например, было так. Папа с соседом на кухне сели пообедать тем, что бог послал. А сосед как-то так, вяловато ест, как-то с неохотой ковыряется вилкой в своей тарелке... Тут папа вдруг и говорит: «А давай, для аппетита?». Сосед: «Давай!».

Папа соседу «набулькал» – сосед выпил.

«Пошла?»

«О, – говорит сосед, – хорошо пошла! Теперь и закусить не грех!».

А вы же рядом были? Значит, и просветились-обогатились способами повышения аппетита...

И теперь поставим вопрос ребром: по степени авторитетности, чья информация для нас сегодняшних более весома – та, которую мы тогда получили от отца своего или та, которую мы сегодня получаем от академика?

Вопрос, как говорят, риторический.

Более того, поскольку информация, поступающая от академика, *противоречит* той, которую мы получили в далеком прошлом от самого близкого человека, она отбрасывается, как очевидно ложная.

Однако если мы попробуем вспомнить хоть что-то из своего допятилетнего периода жизни, то у нас не очень-то это и получится, потому что наша память того периода надежно заблокирована. Память заблокирована, но информация, которую мы получали в том возрасте, не только сохранена, но и управляет нами сегодняшними.

Вот только один пример из моей практики.

Несколько лет тому назад я работал с Геннадием Петровичем Широковым, который на свое 50-летие решил сделать себе драгоценный подарок – обрести свободу от курения.

В первую же встречу на мое предложение перечислить, в каких ситуациях были выкурены первые три сигареты, он сказал: первая сигарета была утром – ждал, когда чайник закипит; вторая – в гараже: ждал, пока прогреется мотор машины; третья – ждал, пока корреспондент возьмет интервью.

Казалось бы, совершенно разные ситуации, – и это действительно так, – но в каждой из них присутствует один и тот же компонент – ожидание. Мы все ждать и догонять – не любим, но Геннадий Петрович, как я заметил, не любил это чрезвычайно. И мне было важно выяснить, как и где он этому научился. И была использована техника погружения в прошлое из арсенала НЛП («Изменение личностной истории»), с помощью которой мы и воскресили в памяти давний случай: ему было лет около пяти, и родители поставили его в угол. И он стоял в углу и ждал, когда же разрешат выйти. А поставили его, как он считал, ни за что, и ожидание было долгим. И обида, возникшая там и тогда, была так велика, что распухла до уровня настоящей психотравмы. С тех-то самых пор и стал Геннадий Петрович относиться к ожиданию, к любому ожиданию, как к фактору, который словно камертон, входил в резонанс с тем, далеким, вытесненным в темные джунгли подсознания, событием... И психическое напряжение становилось причиной актуализации условного ку-

рительного рефлекса, чтобы с помощью сигаретного дыма, обладающего парализующим эффектом, обеспечить достижение иллюзии удовлетворения.

Я постарался изменить отношение моего клиента к ожиданию настолько, чтобы оно не выходило за рамки вполне терпимого.

Наша очередная встреча с Геннадием Петровичем началась с вопроса: «Когда сегодня была последняя сигарета?» На что был ответ: «А я после вчерашней нашей встречи больше и не курил»...

Таким образом, мы видим, как неосознаваемый, полувековой давности случай, способен напрягать, провоцировать на курение, способен управлять нашим поведением; мы видим, как информация, которую мы когда-то впитали, и которую даже не помним, управляет нами, да так, что все умные доводы, в том числе от маститых академиков поступающие, нам не указ, не руководство к действию.

И, наконец, **третий уровень психологической защиты – наши ценности.**

Был случай.

– У вас есть ценности? – спросил я клиента.

– Есть. Дети.

– Соседские?

– Мои.

– А почему дети для вас ценность? И в чем разница для вас между детьми вашими и не вашими? Не в том ли, что от своих вы что-то получаете? Например, чувствуете, что они вас любят, уважают, поддерживают, радуют?..

Другой мой клиент на мой вопрос о наличии ценностей ответил:

– Деньги.

– А почему деньги – ценность?

– Потому что я их заработал.

– Ну, хорошо. Представьте, – предложил я ему, – такую ситуацию: вы деньги заработали, и они надежно хранятся у вас дома. Причем, в 50-ти и в 100-рублевых купюрах.

И тут вы уезжаете, скажем, за товаром в Турцию. Возвращаетесь, а у нас – вышел указ Горбачева об обмене именно 50- и 100-рублевых купюр образца 1961 года. Причем, на обмен отводится только трое суток. Не успел, значит, плакали твои денежки. И вы – не успели. И ваши вами заработанные деньги ни одна сберкасса не принимает, и хождение их в качестве платежного средства прекращено... И – сильно ли ценен теперь весь этот разноцветный мусор из «давших дуба» госзнаков?

Так что же такое ценность?

Ценность – это потребительское свойство средства.

Поясняю. У каждого из нас есть цели. Цели мы достигаем с помощью тех или иных средств. Например, цель – достичь состояния сытости – мы можем достичь с помощью такого средства, как большое, сладкое яблоко, а можем и с помощью шашлыка. И яблоко, и шашлык – средства дос-

тижения цели. Но при этом совершенно очевидно, что питательная *ценность* шашлыка будет гораздо выше.

А чем определяется ценность? Целью. Поэтому сентенции глупой – «Человек ценен сам по себе», – мы можем противопоставить древнюю мудрость: человек стоит столько, сколько он отдал людям.

Вот, возьмем, скажем, производственные отношения. И для этого абстрагируемся от человека вообще и сконцентрируемся на одной из многих его граней – работник. Можно ли сказать, что на предприятии любой работник ценен сам по себе? Нет, конечно! Ценность работника определяется целью, а цель предприятия – получение прибыли. Следовательно, работник, работающий на эту цель хорошо – это ценный работник, а не очень хорошо – малоценный.

Так чем определяется ценность?

Целью.

Ценности бывают материальные и духовные.

Ценности можно также дифференцировать на мужские и женские.

Представьте ситуацию. Вы – дома, на столике – помада вашей супруги. Думаю, что вам никогда и в голову не приходило попробовать – намазать губы помадой.

Ну, а если б вам предложить это сделать? Стали бы? Нет. Почему? Не только потому, что незачем, но еще и потому, что нам, мужчинам стыдно делать подобные вещи. Даже если вокруг никого нет.

Стыд – это страх наказания, возникающий при попытке воспользоваться чужой ценностью. Например, если где-то в общественном месте мы, глядя на бесхозную вроде бы вещь, подумаем: а не прихватить ли ее пока никто не видит, – то у нас появится беспокойство, напряжение, страх. Почему? Потому что эта вещь – не наша ценность.

Не все ценности одинаковы и у людей пьющих и трезво живущих.

Например, для пьющих людей бутылка со спиртным является ценностью. Если мы зайдём в гадюшник, – в заведение по торговле чертовым зельем, – мы видим: бутылки принаряжены фольгой, этикетки расписные, названия броские, пробки винтовые, формы замысловатые, стекло раскрашенное... Так не только маскируется голый крючок под названием «наркотический яд», но еще и привлекается внимание падких на внешнюю мишуру.

Сам процесс питья для людей пьющих является ценностным. Трезвость для них ценностью не является. Например, если человек попадает в компанию и не пьет, этанолики это вдруг уловив, с тревогой в голосе начинают вопрошать:

– А ты че эт не пьешь?!

– Да я вообще трезво живу.

– У-а?! Как это – «трезво живу»?! Ты что – заболел?

Они согласны, что «до соплей» пить – скверно, но и трезво жить – не кайф в шоколаде...

Если же просто «завязавший», – по нашему – воздержанник, – попадает в компашку пьющих, он вынужден лукавить: да я пока не хочу; да я, дескать, за рулем; да у меня тут печень что-то подразнылась и пр.

Почему же он таким-то выставляется?

А потому что ему стыдно признаться в своей, пусть в вынужденной, но трезвости. Потому что трезвость – чужая для него ценность.

Впрочем, ведь и нам, людям трезвым и стыдно, и неудобно, и неприятно даже находиться рядом с алкогольным пойлом, и даже просто видеть, как Президент, Верховным Главнокомандующим Вооруженными Силами Российской Федерации поднимает пресловутые «фронтовые 100 грамм»...

Вспомним, попутно в этой связи то, о чем писал фронтовик Г.А.Шичко: *«Алкогольная война» в отличие от обычной ведется непрерывно, безостановочно работает невидимый конвейер смерти и ежегодно уносит в небытие фантастическое число жертв.*

*Из-за алкоголизма мы потеряли умершими в 1980 г. – 907.235 чел., в 1984 г. – 985.680 тыс. чел.».* (5)

И добавим еще несколько цифр из научного труда эксперта в области проблем алкогольной смертности, доктора медицинских наук А.В.Немцова: *«...в связи с потреблением алкоголя в 1994 г. погибло 750 960 человек»* (6).

Далее, вспомним, что в 1980 г. душевое потребление алкоголя составляло 10,51 литра, а в 1994 г. – 14,6 л. (7). Сейчас, – как сообщал о том Д.А.Медведев на совещании, состоявшемся 12 августа 2009 года в Сочи, – 18 литров.

Если принять за среднюю величину 700 тысяч человек ежегодно погибающих от алкоголя, то выходит, что за 65 послевоенных лет в нашей стране убито этим ядом 45 500 000 человек.

Далее, по официальным данным в Великую Отечественную войну было убито 8 668 400 советских военнослужащих. (8)

Делим: 45 500 000 на 8 668 400. Ответ: 5,2 раза.

***С помощью спирта, – в том числе, при соучастии ветеранов войны, которые пропагандируют питье, поднимая «фронтовые 100 грамм», – было убито в 5 раз больше, чем за всю великую войну!*** А сколько еще будет убито?! Ведь у нас есть государственная алкогольная политика, но нет *антиалкогольной*, что говорит, кроме всего прочего, еще и о том, что российской властью алкогольный наркотический яд почитается средством достижения своих целей, а значит, и ценностью...

Итак, как мы выяснили: ***алкогольная доминанта, – представляющая собой не что иное, как установку на питье, – поставила себе на службу тройную психологическую защиту – эмоции, убеждения и ценности.***

Причем, эмоции и ценности – являются атрибутами убеждений. Они вторичны по отношению к убеждениям и не существуют в природе сами по себе. Убеждение представляет собой эмоционально окрашенное, обладающее ценностью умозаключение, в которое мы верим. Верим, потому что это в наших интересах.

Можно ли проалкогольное убеждение изменить на трезвенное?

Разумеется! Но для этого нужно:

1. лишить проалкогольное утверждение ценностного содержания, а значит, и смысла, т.е. превратить его в абсурд;
2. изменить эмоциональное переживание утверждаемого, трансформируя его в негатив.



Например, наш клиент убежден: «пить – хорошо, потому что это дает удовольствие». Причем, под удовольствием оним понимается телесное расслабление, тепло в пищеводе и то, что мысли уходят на второй план. И, представляется очевидным также, что для нашего клиента приятное однозначно ассоциируется с полезным, и что он еще не знает: эмоция зависит от информации, а информация может быть не только истинной, но и ложной и поэтому, приятное не всегда тождественно полезному.

Далее, в своей работе мы исходим из аксиомы: положительная эмоция есть сигнал, говорящий о том, что обретається утраченное психосоматическое равновесие, являющееся **целью** тех действий, которые человек предпринимает. Причем, говоря о равновесии, мы имеем в виду такое равновесие, такое состояние покоя, в котором больше шансов выжить. Выжить, быть здоровым и стремиться к благополучному долголетию – стратегические цели всякого нормального субъекта, в том числе, и подавляющего числа пьющих. Соответственно, все то, что способствует достижению этих целей, мы считаем нормальным, правильным, естественным, а все то, что препятствует их достижению – относим к факторам вредным, опасным, противоестественным и ненормальным.

Это соображения признает верными, практически, любой пьющий, не достигший еще стадии необратимого слабоумия. Поэтому с верой в успех мы и доводим до его сведения, что

1. расслабление мышц, которое он ощущал после приема спиртного, это результат парализации нервной системы;

2. тепло в пищеводе – это химический ожог, симптом того, что будет называться рак пищевода, рак желудка;

3. уход мыслей на второй план – это эффект, вызванный парализацией коры головного мозга, в результате чего часть клеток мозга наутро уйдет в унитаз.

Таким образом, не отрицая интерпретаций, которые были сделаны клиентом с помощью имеющейся у него ложной информации, – мы убедительно показываем, что **алкоголь не является средством ценным и вызывающим удовольствие, т.к. он не способствует, а препятствует достижению истинных целей.**

Но... Это ж все «Слова, слова, слова»?!.. «Собака лает, караван – идет»... «А Васька слушает, да ест»... «В одно ухо влетело...»... Вот потому-то именно тут и приходит в очередной раз нам на подмогу соратник наш, Учитель наш Геннадий Андреевич Шичко: послушал – хорошо, а записал услышанное в дневнике – хорошо тройне. Потому что слово начертано собственноручно, да зримо глазами собственными, да усилено с помощью внутренней речи, да еще и строго перед сном, когда психологическая защита находится в заторможенном состоянии... «Я к спиртному отношусь отрицательно, потому что... Я к людям пьющим отношусь отрицательно, потому что... И вообще я завтра буду трезв, потому что я хочу быть...»

Так меняются убеждения пьющего, и уходит скопище внушенных дичайших заблуждений, мифологем и предрассудков, и происходит смена установок, и активизируется жизнеутверждающая, трезвенная программа... Так из забулдыги, из пофигиста и циника, многожды битого собутельниками и ментами, ворующего и обворованного, живущего во лжи и в иллюзиях, из существа страдающего и доставляющего страдания самым близким и дорогим людям, возрождается человек трезвый, свободный, вспомнивший про свое отчество и Отечество свое!..

## **Литература:**

1. Г.А.Шичко. Разработка индивидуального психофизиологического подхода к избавлению от алкоголизма. Ленинград, 1981/«Оптималист», №4, апрель 2010 г., с.11.
2. И.Дроздов. Геннадий Шичко и его метод. Л., 1991./Г.А.Шичко. Дружеский разговор. С.104-105
3. Этаноллик – всякий потребитель спиртного. (Г.А.Шичко. Маленький словарь трезвенника. Ленинград, 1984, с.28).
4. А. Бандура. Теория социального научения. – СПб.: Евразия, 2000.
5. Г.А.Шичко. Маленький словарь трезвенника. Ленинград 1984 г., с.9.
6. А.Немцов. Алкогольная смертность в России, 1980-90-е годы», М., 2001, с.44.
7. А.В.Немцов. Алкогольная история России: Новейший период. – М., Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009, с.20.
8. «Россия и СССР в войнах XX века. Потери вооруженных сил: Статистическое исследование». М., «Олма-Пресс», 2001 г., с.595.

**Опубликовано: «Оптималист»,  
№5 (137), май 2010 г.**