

James Roguski

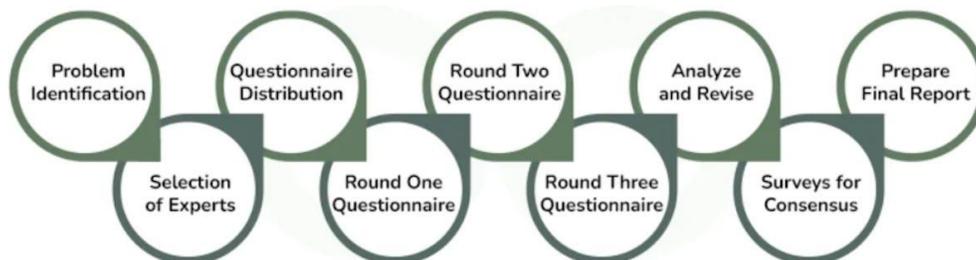
Die PABS -Verhandlungen sind eine verschlagene psychologische Operation

Die zwischenstaatliche Arbeitsgruppe führt eine klassische psychologische Operation über die unwissenden "PABS -Verhandlungsführer" um. Dies sind keine von Mitgliedern geführten Verhandlungen. Diese Gespräche sind von innen gerichtet.

[James Roguski](#)

Sep 07, 2025

Delphi Method Process



[Die Verhandlungen für den PABS -Anhang Lebenslauf September 15-19, 2025.](#)

Die Delphi -Technik der Manipulation



<https://nwri.org/lets-stop-being-manipulated-the-delphi-technique/>

Wenn Sie eine der „Verhandlungen“ beobachtet haben, die die Weltgesundheitsorganisation in den letzten 3+ Jahren durchgeführt haben, haben Sie möglicherweise festgestellt, dass die an diesen Verhandlungen beteiligten Personen einige sehr seltsame Verhaltensweisen aufwiesen.

Die an den Verhandlungen des Anhang des Pathogenzugang und des Nutzen -Sharing (PAB) beteiligten Personen zeigen das gleiche seltsame Verhalten.

[KLICKEN SIE HIER](#) um die aufgezeichneten Besprechungen zu sehen.

Viele der Teilnehmer an diesen Verhandlungen schienen psychologisch nicht in der Lage zu sein, für sich selbst zu denken oder zu sprechen. Stattdessen scheinen sie programmiert, hypnotisiert und verpflichtet zu sein, bestimmte Sätze zu wiederholen und immer wieder zu wiederholen. Sätze wie:

- “Nichts ist vereinbart, bis alles vereinbart ist”
- “Gerechter Zugang zu pandemischen Produkten”
- “Pandemieprävention, Bereitschaft und Reaktion”
- “Covid-19 muss die letzte Pandemie sein”
- “Diese Verhandlungen werden nicht von der WHO kontrolliert, sie sind von Mitgliedern geführte Verhandlungen”

Sie scheinen völlig nicht zu wissen, dass sie an Treffen teilnehmen, die durch die Verwendung von etwas, das als bezeichnet wird, manipuliert wurden **“Die Delphi -Technik.”**

Die Delphi -Technik wurde von der Rand Corporation für das US -Verteidigungsministerium in den 1950er Jahren entwickelt.

Die Verhandlungsführer werden glauben, dass ihre Eingabe wichtig ist und dass sie, wenn sie nach den Regeln spielen und genug Menschen mit Schmeichelei und leeren Plattitüden küssen, günstig angesehen werden und somit das endgültige Ergebnis der Verhandlungen beeinflussen können.

Die Teilnehmer durften (und dürfen) nicht die Kernvoraussetzung für die Verhandlungen in Frage stellen - dass der Zugang zu immer mehr „relevanten Gesundheitsprodukten“ (betrügerische Diagnostik, mehr Drogen, mehr Geräte, mehr biologische Waffen tarnen, die sich als „Impfstoffe“ tarnen, und jetzt mehr Geneveränderung. [eine betrügerische Diagnose](#).

Die PABs -Verhandlungen sind eine Theaterproduktion

Die naiven Verhandlungsführer, die an den PABs -Verhandlungen teilnehmen.

Dies sind keine ehrlichen Verhandlungen. Diese Treffen sind ein Master -Kurs in psychologischer Manipulation mit der „Delphi -Technik.“

In den Händen derer, die versuchen, das Ergebnis einer laufenden Reihe von Verhandlungen zu kontrollieren, kann die Verwendung der Delphi -Technik jede Gruppe dazu bringen, einen falschen Konsens zu erreichen. Ein manipulativer Moderator kann die Teilnehmer leicht dazu bringen, zu glauben, dass er eine echte Gelegenheit hatte, Aufgaben auf dem Weg zu liefern.

Die Struktur der Verhandlungen, insbesondere die Rolle des Moderators und die Handhabung von Informationen, macht diejenigen, die an diesen Scheinverhandlungen teilnehmen.

Ein Vermittler mit einer dominanten Persönlichkeit kann eine Gruppe von energieartigen, jungen, konformen und naiven „Verhandlungsführern“ leicht leiten, um das Ergebnis zu erzielen, das der manipulative Vermittler gewünscht hat, der die „Verhandlungsführer“ gekonnt geführt hat.

Wie die Delphi -Technik manipuliert werden kann, um die gewünschten Ergebnisse unabhängig von den von den Teilnehmern bereitgestellten Eingaben zu erzielen:

- **Ein kontrollierender Moderator.** Der Moderator ist entscheidend für die Manipulation des Prozesses, die Zusammenfassung der Rückmeldungen und die Strukturierung der nachfolgenden Befragungsrunden. Ein manipulativer Moderator kann das Ergebnis durch beeinflussen:
 - **Desorganisation am Anfang:** Was zu Beginn der Verhandlungen fehlerhafte Entscheidungen zu sein scheint, z..
 - **Hemmung des Brainstormings:** Insbesondere zu Beginn der Verhandlungen sollte eine beträchtliche Zeit für freie Diskussionen zugewiesen werden, über die kreative Ideen von allen geäußert werden können. Das Blockieren einer solchen Kreativität ist ein klarer Indikator für eine manipulierte Verhandlung.

- **Kontrolle der Teilnehmerauswahl:** Der Moderator wählt ein Panel mit einer bekannten Tendenz zum gewünschten Ergebnis aus. Dies könnte das Stapeln des Panels mit "Freundschaften" beinhalten, deren Ideen die versteckte Agenda unterstützen werden.
- **Feedback filtern und umrahmen:** Ein manipulativer Moderator kann bei der Berichterstattung über das Feedback der Gruppe falsch darstellen oder unterlassen. Dies stellt sicher, dass nur spezifische Ideen für die erneute Prüfung fortgeschritten sind und den Fokus der Gruppe von ungünstigen Alternativen ablenken.
- **Dissens ignorieren:** Indem er erklärte, dass ein Konsens vorzeitig oder durch wegweisende Meinungen aus Feedback -Zusammenfassungen erreicht wurde, kann ein Vermittler es so aussehen lassen, als ob alle zustimmen. Dissidenten können aufgeben oder aus dem Prozess ausfallen, und es wird ein künstlicher Konsens erzeugt.
- **Voreingenommene Interpretation von Ergebnissen:** Der Moderator hat die Kontrolle und kann die quantitativen und qualitativen Daten aus jeder Runde analysieren. Ein voreingenommener Moderator kann die Ergebnisse falsch interpretieren oder vereinfachen, um zu einer vorherigen Schlussfolgerung zu gelangen.
- **Einsenden unerwünschte Ideen und/oder den bestehenden Text manipulieren:** Wenn ein Verhandlungsprozess wirklich "von Mitgliedern geführt" sein würde, könnten die Moderator (en) niemals in der Lage sein, Text einzureichen, vorzuschlagen oder zu bearbeiten. Alle Ideen, Fragen und Einsendungen würden immer von den Verhandlungsführern stammen.
- **Geheime Treffen mit nur einem Teil der Verhandlungsführer:** Informelle Versammlungen, bei denen kleine Gruppen von Verhandlungsführern mit den Vermittlern treffen.
- **Richtige des Expertengremiums.** Die Auswahl von "Experten" ist das kritischste Element der Delphi -Technik. Manipulatoren können das Panel mit Personen stapeln, die bereits das gewünschte Ergebnis unterstützen und sicherstellen, dass der Prozess von Anfang an manipuliert wird.
 - **Auswahl günstiger Teilnehmer:** Die Mitglieder des Panel können für ihre bekannten Ideen oder Perspektiven von Hand ausgewählt werden, um die Illusion eines vielfältigen Expertengremiums zu verleihen und gleichzeitig das Ergebnis auf ein bestimmtes Ziel zu lenken.
 - **Ohne abweichende Stimmen:** Ein Manipulator kann sicherstellen, dass keine Teilnehmer mit kontrastierenden Gesichtspunkten zur Teilnahme eingeladen werden, oder sie können sie von der Teilnahme blockieren, wenn er gegen den Prozess einwächst.
- **Die Fragen strukturieren.** Die Art und Weise, wie Fragen gerahmt werden, beeinflusst das Ergebnis erheblich. Ein Manipulator kann Fragen schreiben oder genehmigen, die ihren eigenen Ansichten und Annahmen der Gruppe auferlegen und wenig Raum für alternative Perspektiven lassen.
 - **Einschränkung des Untersuchungsumfangs:** Durch die Begrenzung der Fragen oder Aussagen kann der Moderator die Gruppe daran hindern, Alternativen zu erkunden, die das gewünschte Ergebnis in Frage stellen. Die begrenzten Optionen zwingen die Teilnehmer, innerhalb des vom Manipulator festgelegten engen Rahmens zu operieren. Enge gerahmte oder führende Fragen können die

möglichen Antworten einschränken und die Teilnehmer dazu zwingen, aus einer stark begrenzten Option auszuwählen und potenzielle Lösungen außerhalb der Box zu ignorieren.

- **Filterung und Bearbeitung von Feedback:** Ein legitimer Prozessaggregat und fasst alle Feedback zusammen. Ein manipulativer Moderator kann abweichende Meinungen herausfiltern oder Feedback bearbeiten, um die Opposition zu mildern, wodurch eine falsche Wahrnehmung des Konsenses in der Gruppe erzeugt wird.
- **Blockieren der öffentlichen Meinung:** Ein manipulativer Moderator kann die öffentliche Meinung und die brutale Ehrlichkeit verhindern, dass ein solcher unbearbeiteter und unzensierter Kommentar einbringen würde, um das gewünschte Endergebnis zu gewährleisten.
- **Gruppenpsychologie ausnutzen.** Ein erfahrener Manipulator kann andere psychologische Schwachstellen nutzen:
 - **Schimpfen der Verhandlungsführer:** Scham, Verlegenheit oder Druck der Verhandlungsführer in irgendeiner Weise ist keine angemessene Maßnahmen, die von einem Moderator ergriffen werden muss.
 - **Lob die Verhandlungsführer:** Kompliments, lobt und sogar mit einem Verhandlungsführer zuzustimmen, ist eine subtile Form der Manipulation, die andere Verhandlungsführer dazu ermutigt, sich dem Programm zu entscheiden, wie der Moderator festgelegt wird, anstatt das zu fordern, was am besten im Einklang mit der Kernposition des einzelnen Verhandlungsführer entspricht.
 - **Verfälschung Gruppenantworten:** Manipulatoren können Gruppenantworten manipulieren, indem sie verschiedene Meinungen in bequeme Eimer kategorisieren und ihnen ermöglichen, nuancierte oder kritische Feedback abzuweisen.
 - **Sozialpsychologie ausnutzen:** Die Kernmanipulation besteht darin, die menschliche Notwendigkeit auszubeuten, zu gehören und sich anzupassen. Die Teilnehmer werden glauben, dass sie auf eine kollektive, unvoreingenommene Entscheidung hinarbeiten, während ein subtiler psychologischer Druck auf eine einzige, vorgewählte Schlussfolgerung ausgewählt wird. Durch die "Illusion der Zusammenarbeit" haben die Teilnehmer das Gefühl, echte Beiträge zu haben und fördert ihren Buy-in für den manipulierten Konsens.
 - **Druck, sich an einen willkürlichen Zeitplan zu halten:** Ein manipulativer Moderator kann versprechen, die Forderung eines Verhandlungsführers in Zukunft zu berücksichtigen und in Zukunft zur Diskussion zurückzukehren, und dann behaupten, dass die Verhandlungen aufgrund zeitlicher Einschränkungen weitergehen müssen, was zu einer schwierigen Nachfrage führt, die bequem vergessen wird.
 - **Mitnahme durch Wiederholung:** Manipulative Moderatoren können Unwahrheiten nachdrücklich als wahr erklären (z..
 - **Falsch darstellen Konsens:** Der Moderator kann das Feedback von früheren Runden zum Druck der Teilnehmer verwenden, um der Mehrheitsansicht anzupassen. Indem sie aggregierte Antworten auf irreführende Weise präsentieren, lassen sie es so aussehen, als ob die Teilnehmer bereits über das beabsichtigte Ergebnis zusammenkommen und andere dazu führen, ihre Antworten auf die Ausrichtung zu ändern. Dies verringert die Vielfalt der Meinungen und die Gültigkeit der Ergebnisse.

- **Einen falschen Konsens erstellen:** Wenn die Teilnehmer feedback zusammengefasst sind, besteht ein natürlicher Druck, sich der scheinbaren Gruppenmeinung anzupassen. Ein manipulativer Moderator kann dies nutzen, indem sie eine verzerrte Zusammenfassung des Feedbacks darstellt, das das beabsichtigte Ergebnis begünstigt und die Teilnehmer dazu veranlasst.
- **Den Wunsch nach Schließung ausnutzen:** Der iterative Prozess kann zeitaufwändig sein. Manipulatoren können die Teilnehmer abnutzen, indem sie den Prozess verlängern und den Druck erhöhen, einfach dem vorgestellten "Konsens" zuzustimmen, um eine Auflösung zu erreichen.
- **Angst vor Gruppenversagen:** Manipulative Moderatoren erinnern die Verhandlungsführer wiederholt daran, wie wichtig es ist, so bald wie möglich zum Wohl der Gruppe einen Konsens zu erzielen. Ständige Erinnerungen daran, welche potenziellen Schrecken folgen werden, wenn eine Vereinbarung nicht erzielt wird.

Die Verhandlungsführer wurden dazu gebracht, die Annahme eines Dokuments (das Pandemic -Abkommen) zu feiern, das nicht abgeschlossen wurde und von keiner Nation unterzeichnet werden konnte.





NoPABS.com

Holen Sie sich alle Details: <https://NoPABS.com>

James Roguski

310-619-3055

JamesRoguski.substack.com/archive

