

James Roguski

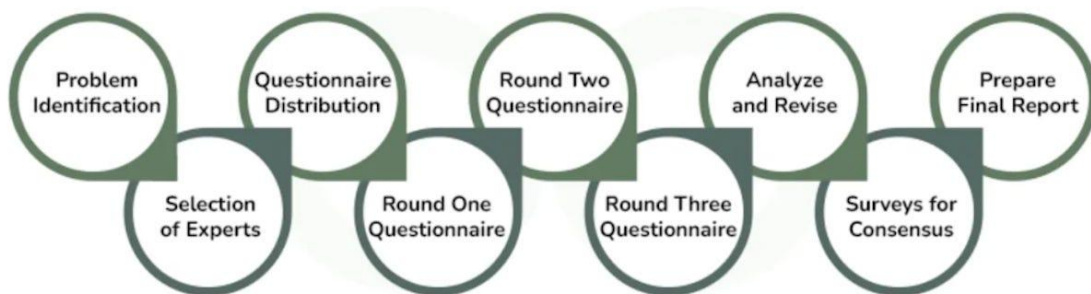
Negocjacje PABS są przebiegłą psychologiczną operacją

Międzyrządowa grupa robocza wdraża klasyczną operację psychologiczną na nieświadomych „negocjatorach PABS”. Nie są to negocjacje kierowane przez członków. Te rozmowy są sfalszowane od wewnątrz.

[James Roguski](#)

07 września 2025 r.

Delphi Method Process



[Negocjacje w sprawie załącznika PABS wznowione wrzesień 15-19, 2025.](#)

Technika manipulacji w Delphi



<https://nwri.org/lets-stop-beuch-Manipululate- the-delphi-technique/>

Jeśli obserwowałeś którekolwiek z „negocjacji”, które zostały przeprowadzone przez Światową Organizację Zdrowia w ciągu ostatnich ponad 3 lat, być może zauważyłeś, że osoby zaangażowane w te negocjacje wykazywały bardzo dziwne zachowania.

Osoby zaangażowane w negocjacje w ramach Patogen Access and Benefits Share (PABS) wykazują to samo dziwaczne zachowanie.

[Kliknij tutaj](#) obejrzyć nagrane spotkania.

Wielu uczestników tych negocjacji wydawało się psychologicznie niezdolne do myślenia lub mówienia za siebie. Zamiast tego sprawiają wrażenie zaprogramowanych, zahipnotyzowanych i zobowiązanych do powtarzania niektórych zwrotów w kółko. Zwroty takie jak:

- “Nic nie jest uzgodnione, dopóki wszystko nie zostanie uzgodnione”
- “Sprawiedliwy dostęp do produktów związanych z pandemią”
- “Zapobieganie pandemiczne, gotowość i reakcja”
- “Covid-19 musi być ostatnią pandemią”
- “Negocjacje te nie są kontrolowane przez WHO, są negocjacjami prowadzonymi przez członków”

Wydają się całkowicie nieświadomi, że (i) uczestniczą w spotkaniach, które były manipulowane przez użycie czegoś, co określono mianem “**Technika Delphi.**”

Technika Delphi została opracowana przez RAND Corporation dla Departamentu Obrony USA w latach 50. XX wieku.

Negocjatorzy są przekonani, że ich wkład ma znaczenie i że jeśli grają według zasad, i całują wystarczającą liczbę osłów ludzi z pochlebstwem i pustymi frazesami, to mogą być odbierani pozytywnie, a tym samym mogą wpłynąć na ostateczny wynik negocjacji.

Uczestnikom nie wolno było (i nadal nie wolno) kwestionować głównej przesłanki stojącej za negocjacjami - że dostęp do coraz większej liczby "odpowiednich produktów zdrowotnych" (oszukańcza diagnostyka, więcej leków, więcej urządzeń, więcej broni biologicznej podszywającej się pod "szczepionki", a teraz więcej zastrzyków zmieniających geny) jest JEDYNYM sposobem zapobiegania "PHEIC" - podróbkom - sytuacjom zagrożenia zdrowia publicznego o zasięgu międzynarodowym, które opierają się na niewłaściwym wykorzystaniu procesu RT-PCR jako [oszukańczej diagnostyki](#).

Negocjacje PABS są produkcją teatralną

Naiwni negocjatorzy, którzy uczestniczą w negocjacjach PABS, nadal nie zdają sobie sprawy, że biorą udział w produkcji teatralnej.

To nie są uczciwe negocjacje. Te spotkania są kursem mistrzowskiej manipulacji psychologicznej przy użyciu „techniki Delphi.”

W rękach tych, którzy chcą kontrolować wynik trwającej serii negocjacji, zastosowanie techniki Delphi może doprowadzić każdą grupę do osiągnięcia fałszywego konsensusu. Manipulujący moderator może łatwo oszukać uczestników, aby uwierzyli, że mieli prawdziwą okazję do wniesienia wkładu.

Struktura negocjacji, w szczególności rola moderatora i sposób postępowania z informacjami, sprawia, że osoby uczestniczące w tych pozorowanych negocjacjach są podatne na manipulację przez osobę lub grupę z ukrytym planem.

Facylitator o dominującej osobowości może z łatwością poprowadzić grupę mało energicznych, młodych, uległych i naiwnych "negocjatorów" do osiągnięcia wyniku pożądanego przez manipulującego moderatora, który umiejętnie doprowadził "negocjatorów" do przekonania, że ich wkład pomógł w stworzeniu ostatecznego wyniku, podczas gdy w rzeczywistości wynik został z góry ustalony i zostałby osiągnięty niezależnie od wkładu uczestników.

W jaki sposób można manipulować techniką Delphi, aby osiągnąć pożądane wyniki niezależnie od danych wejściowych dostarczonych przez uczestników:

- **Kontrolujący facylitator.** Facylitator ma kluczowe znaczenie dla manipulowania procesem, podsumowania informacji zwrotnych i strukturyzacji kolejnych rund przesłuchania. Manipulacyjny facylitator może wpływać na wynik:
 - **Dezorganizacja na początku:** To, co może wydawać się błędnymi decyzjami na początku negocjacji, takimi jak brak zdefiniowania podstawowych terminów lub ustanowienia podstawowego zarysu i spójnej struktury, w rzeczywistości ma na celu doprowadzenie do kryzysu czasowego pod koniec negocjacji, podczas

którego negocjatorzy są naciskani na "osiągnięcie konsensusu" ze względu na zbliżający się termin.

- **Hamowanie burzy mózgów:** Zwłaszcza na początku negocjacji należy przydzielić sporo czasu na dyskusję na wolne koła, dzięki którym wszyscy mogą wyrazić kreatywne pomysły. Blokowanie takiej kreatywności jest wyraźnym wskaźnikiem zmanipulowanych negocjacji.
- **Kontrolowanie wyboru uczestników:** Facylitator wybiera panel o znanym odchyleniu w kierunku pożądanego wyniku. Może to obejmować układanie panelu z „przyjaciółmi”, których pomysły będą wspierać ukryty program.
- **Filtrowanie i opinie opinia:** Manipulujący moderator może przeinaczać lub pomijać niewygodne punkty widzenia podczas zgłaszania opinii grupy. Gwarantuje to, że tylko konkretne pomysły są przedstawiane do ponownego rozważenia, odwracając uwagę grupy od niekorzystnych alternatyw.
- **Ignorowanie sprzeciwu:** Oświadczając, że konsensus został przedwcześnie osiągnięty lub pomijając odrębne opinie z podsumowań zwrotnych, facylitator może sprawić, że wszyscy się zgadzają. Dysydenci mogą poddać się lub odpadać z procesu, a sztuczny konsensus jest generowany.
- **Stronnicza interpretacja wyników:** Facylitator ma kontrolę i może analizować dane ilościowe i jakościowe z każdej rundy. Stronniczy facylitator może błędnie zinterpretować lub uprościć wyniki, aby pasowały do wcześniejszego wniosku.
- **Przesyłanie niezamówionych pomysłów i/lub manipulowania istniejącym tekstem:** Jeśli proces negocjacyjny miał być naprawdę „prowadzony przez członka”, wówczas facylitator nigdy nie byłby w stanie przesłać, sugerować lub edytować tekst. Wszystkie pomysły, pytania i zgłoszenia zawsze pochodziłyby od negocjatorów.
- **Tajne spotkania obejmujące tylko część negocjatorów:** Nieformalne spotkania, podczas których małe grupy negocjatorów spotykają się z moderatorem (moderatorami), umożliwiają małej podgrupie wywieranie wpływu i bycie pod wpływem w większym stopniu niż jest to właściwe.
- **Zdecydowanie panelu ekspertów.** Wybór „ekspertów” jest najważniejszym elementem techniki Delphi. Manipulatory mogą układać panel z osobami, które już wspierają pożądaną wynik, zapewniając, że proces jest ustawiony od samego początku.
 - **Wybieranie korzystnych uczestników:** Członkowie panelu mogą być ręcznie wybierani ze względu na ich znane pomysły lub perspektywy, co daje złudzenie zróżnicowanego panelu ekspertów, jednocześnie kierując wynik w kierunku określonego celu.
 - **Wykluczając odmienne głosy:** Manipulator może upewnić się, że żaden uczestnicy o kontrastowych punktach widzenia nie są zaproszeni do udziału, lub mogą zablokować ich uczestniczenie, jeśli sprzeciwiają się procesie.
- **Strukturyzacja pytań.** Sposób, w jaki pytania są sformułowane, znacząco wpływa na wynik. Manipulator może pisać lub zatwierdzać pytania, które nakładają własne poglądy i założenia na grupę, pozostawiając niewiele miejsca na alternatywne perspektywy.
 - **Ograniczenie zakresu dochodzenia:** Ograniczając pytania lub stwierdzenia, facylitator może uniemożliwić grupie zbadanie alternatyw, które podważają pożądaną wynik. Ograniczone opcje zmuszają uczestników do działania w wąskich ramach ustawionych przez manipulator. Wąsko opracione lub wiodące pytania mogą ograniczyć możliwe odpowiedzi, zmuszając uczestników do wyboru

z poważnie ograniczonego zestawu opcji i ignorowanie potencjalnych rozwiązań zewnętrznych.

- **Filtrowanie i edycja informacji zwrotnej:** Uzasadniony proces agreguje i podsumowuje wszystkie informacje zwrotne. Manipulacyjny facylitator może odfiltrować odmienne opinie lub edytować informacje zwrotne w celu zmiękczenia opozycji, tworząc fałszywe postrzeganie konsensusu wśród grupy.
- **Blokowanie opinii publicznej:** Manipulujący moderator może zapobiec opinii publicznej i brutalnej szczerości, jaką przyniosłyby takie nieedytowane i nieocenzurowane komentarze, aby zapewnić pożądany wynik końcowy.
- **Wykorzystanie psychologii grupowej.** Wykwalifikowany manipulator może wykorzystać inne podatności psychiczne:
 - **Badanie negocjatorów:** Zawstydzanie, zawstydzanie lub wywieranie presji na negocjatorów w jakikolwiek sposób nie jest właściwym działaniem podejmowanym przez moderatora.
 - **Chwalać negocjatorów:** Komplementowanie, chwalenie, a nawet po prostu zgadzanie się z jakimkolwiek negocjatorem jest subtelna formą manipulacji, która zachęca innych negocjatorów do podążania za programem określonym przez moderatora, zamiast żądać tego, co jest najbardziej zgodne z podstawową pozycją indywidualnego negocjatora.
 - **Wprowadzające w błąd odpowiedzi grupowe:** Manipulatorzy mogą manipulować reakcjami grupy, kategoryzując różne opinie w wygodne kategorie, co pozwala im odrzucać zniuansowane lub krytyczne opinie.
 - **Wykorzystanie psychologii społecznej:** Podstawą manipulacji jest wykorzystanie ludzkiej potrzeby przynależności i dostosowania się. Uczestnicy są przekonywani, że pracują nad wspólną, bezstronną decyzją, podczas gdy subtelna presja psychologiczna jest stosowana w celu skłonienia ich do jednego, wcześniej wybranego wniosku. "Iluzja współpracy" sprawia, że uczestnicy czują, że mieli rzeczywisty wkład i zachęca ich do przyjęcia sfalszowanego konsensusu.
 - **Presja, by przestrzegać arbitralnego harmonogramu:** Manipulujący facylitator może obiecać rozważenie żądania negocjatora i powrót do dyskusji w przyszłości, a następnie twierdzić, że negocjacje muszą iść dalej ze względu na ograniczenia czasowe, co niezmiennie prowadzi do wygodnego zapomnienia o trudnym żądaniu.
 - **Porywanie przez powtórzenie:** Manipulujący facylitatorzy mogą stanowczo deklarować nieprawdę jako prawdę (na przykład: "te negocjacje są prowadzone przez państwa członkowskie") i często będą powtarzać te kłamstwa w kółko, nawet jeśli są one oczywiście nieprawdziwe.
 - **Wprowadzanie w błąd konsensusu:** Moderator może wykorzystać informacje zwrotne z wcześniejszych rund, aby wyrzucić presję na uczestników w celu dostosowania się do opinii większości. Przedstawiając zagregowane odpowiedzi w mylący sposób, sprawiają wrażenie, że uczestnicy są już zgodni co do zamierzonego wyniku, co prowadzi innych do zmiany odpowiedzi w celu ich dostosowania. Zmniejsza to różnorodność opinii i ważność wyników.
 - **Tworzenie fałszywego konsensusu:** Gdy uczestnicy widzą podsumowanie informacji zwrotnych, istnieje naturalna presja, aby dostosować się do pozornej opinii grupy. Manipulujący moderator może to wykorzystać, przedstawiając zniekształcone podsumowanie informacji zwrotnych, które faworyzuje

zamierzony wynik, powodując, że uczestnicy zmieniają swoje poglądy, aby dostosować się do sfabrykowanej większości.

- **Wykorzystanie pragnienia zamknięcia:** Iteracyjny proces może być czasochłonny. Manipulatorzy mogą zmęczyć uczestników poprzez przedłużanie procesu, zwiększając presję, aby po prostu zgodzić się na przedstawiony "konsensus" w celu osiągnięcia rozwiązania.
- **Strach przed porażką grupy:** Manipulujący facylitatorzy wielokrotnie przypominają negocjatorom o znaczeniu jak najszybszego osiągnięcia konsensusu dla dobra grupy. Ciągłe przypominanie o potencjalnych okropnościach, które nastąpią, jeśli porozumienie nie zostanie osiągnięte, stanowi kluczowy punkt przewagi nad łatwo manipulowanymi, emocjonalnie naiwnymi negocjatorami.

Negocjatorzy zostali nakłonieni do świętowania przyjęcia dokumentu (porozumienia w sprawie pandemii), który NIE został ukończony i NIE mógł zostać podpisany przez żaden naród.



They
played
those
negotiators
like a
fiddle!



NoPABS.com

Uzyskaj wszystkie szczegóły: <https://nopabs.com>

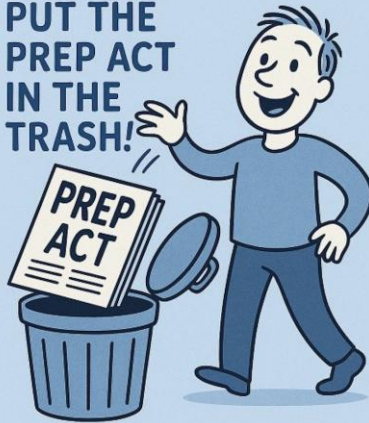
James Roguski

310-619-3055

[Jamesroguski.substack.com/archive](https://jamesroguski.substack.com/archive)

**MAKE MURDER
A CRIME AGAIN**

**PUT THE
PREP ACT
IN THE
TRASH!**



REPEAL THE PREP ACT .COM