

Елена Мухоморова

АНТИЛОХ 
НЕ ДАЙТЕ СЕБЯ ПРОВЕСТИ



Елена Мерзлякова
АнтиЛох: не дайте себя провести

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4559236
АнтиЛох: не дайте себя провести: БХВ-Петербург; Санкт-Петербург; 2012
ISBN 978-5-9775-0767-7*

Аннотация

Автор – специалист по антиманипуляционным стратегиям – рассказывает, как близко мы живем к обману и самообману, исследуя ложные чувства вины и долженствования. Почему в ловушки мошенников зачастую попадают совсем не дураки, а вполне интеллигентные и разумные люди? Что же заставляет их бросаться на баррикады культов, пирамид и просто ложных обещаний друг другу? Защищены ли мы от манипулятивного воздействия в стенах родного дома и на работе? На эти и другие вопросы отвечает эта книга. Автор дает практические рекомендации и упражнения, позволяющие отделить собственные интересы от навязанных манипулятором и дать достойный, но корректный отпор желающим оказать психологическое давление.

Содержание

Точит ли капля камень, Или только умному можно объяснить...	4
Искусство быть НОРМАЛЬНЫМ человеком	6
Благодарности	7
От автора. Давайте дружить!	8
Глава первая, для начинающих.	10
Тест для предварительной самодиагностики	10
Внушаемость человека – благословение или проклятие?	11
Там, где есть внушение – включается анти-внушаемость	15
Внушение и противостояние ему в современном мире	17
Животное в человеке или наоборот	20
Причины уязвимости: три ключевых принципа социальной психологии	26
Ответы к тесту	33
Глава вторая, для опытных пользователей.	36
Тест для предварительной самодиагностики	36
Манипуляция и внушение – сходства и различия	38
Излюбленные манипуляции в семье	47
Конец ознакомительного фрагмента.	55

Елена Мерзлякова

АнтиЛох: не дайте себя провести

Точит ли капля камень, Или только умному можно объяснить... (Предисловие коллеги)

Блестящая книга, написанная и умом, и сердцем, и с душой. Именно эти слова сразу возникают после прочтения «АнтиЛоха». Любой читатель найдет в книге Елены Мерзляковой много интересного и полезного для себя:

> неспециалист – понятный язык, десятки практических упражнений и рекомендаций, жизненно важные знания, а также получит прививку от «лохомании» или же укрепит свою способность не поддаваться манипуляциям, если таковая в какой-то степени наличествует;

> специалист – достойный пример популярного изложения серьезных проблем, много дополнительных нюансов и углов зрения, полезные информативные ссылки и образец того, как включать профессиональные знания в собственную жизнь.

Для меня стали приятным открытием работы Е. Косиловой о Б. Ф. Поршневе и его теории возникновения социального воздействия и еще некоторые ссылки. А тесты и упражнения готов немедленно включать в свои тренинги и учебные курсы (естественно, с указанием источника заимствования).

В целях экономии бумаги и времени читателя я не буду пересказывать содержание, а позволю себе добавить очень короткие заметки в качестве «подпевки», на которую меня вдохновило это замечательное издание.

Книга, которая написана честно, – а данная книга как раз такая, – обычно подразумевает две авторские цели. Первая – высказаться, «родить» для публики и для себя результаты своей профессиональной и личностной работы (о процессе своих «родов» Елена Леонидовна сама пишет в последней главе книги). Вторая – получить подтверждение от других людей, что им интересно и важно то, чем ты занимаешься и что им предлагаешь. На этом втором направлении в просветительской деятельности («АнтиЛох», несомненно, прекрасный образец лучших традиций просветительства) самую большую ценность для автора имеют свидетельства действенности его текста в жизни как можно большего числа читателей. Нисколько не сомневаюсь, что Елена Леонидовна получит немало таких подтверждений, а моя заметка, надеюсь, успеет оказаться в числе первых «ласточек» положительной обратной связи.

Будет, однако, и та часть читательской аудитории (и обычной, и профессиональной), которая либо не обратит внимания на эту книгу, либо не станет в нее вчитываться, делать упражнения – и не захочет внедрять верные выводы из нее в собственную жизнь, какие бы улучшения в ней они не гарантировали. Возможные причины такого поведения хорошо объясняет сама автор в разделе про субъективные реальности. Я хочу лишь добавить пару афоризмов, в которых сформулированы горькие саркастические резюме о людях, постоянно подкрепляемых практикой и бросающих вызов каждому, кто пытается их оспорить:

«Люди видят то, что хотят видеть; слышат то, что хотят слышать; верят в то, во что хотят верить и отказываются верить в то, что им не нравится». (Скилеф – Феликс Кирсанов.)

«Только умному можно доказать, что он – дурак». (Автор мне неизвестен.)

Самые прозорливые читатели немедленно попробуют уличить меня в манипулятивной попытке взять «на слабо». Я же сразу открою все карты: да, хочу снова и снова подчеркнуть, что умение не опускаться до деструктивных манипуляций и не быть жертвой манипуляций обретается только на пути признания всех своих несовершенств как обычного человеческого существа и только посредством значительной по объему и длительности интеллектуальной работы и поведенческой тренировки. Никаких исключений, никаких обходных легких и простых лазеек к мастерству достойной жизни нет. Для любителей «духовно-полезнергетических» (окультино-эзотерических) тоннелей в лучшую жизнь отдельно замечу, что такие разрисованные облаками подвалы являются классическими образцами отупляюще-разрушающих манипуляций в том числе и потому, что включают в себя месяцы и годы выполнения бессмысленных и антижизненных ритуалов; «труд» по ползанию в таких подземельях не создает ничего, кроме стирания личности и траты времени на мыльные пузыри дебилизирующих красивых словоблудий. Есть труд по строительству реальной человеческой жизни, а есть «труд», подобный «труду» наркомана по поиску очередной порции «дури».

И еще одно, последнее сказанье о глубинах «АнтиЛоха»... Прямо автор об этом не пишет, но я выдам секрет. Все жертвы манипуляций мечутся между Сциллой и Харибдой – Сциллой неопределенности, хаотичности жизни, от которой они хотят любой ценой избавиться; и Харибдой жесткой, даже жестокой определенности ряда свойств реальности, которая не дает безмятежно жить в любимых сказках. Критическое научное мышление – квинтэссенция достижений тех представителей человечества, которые спокойно принимают неопределенность как интересное свойство жизни и одновременно не боятся постоянно пробиваться к реальности, выдавливая из себя по капле иллюзии, заблуждения, работая над ошибками... Те, кто не осознает, что навыки критического мышления – это не профдеформация «ботанов», а единственное средство подлинной приватизации своей жизни и своего сознания, обречены навсегда остаться населением «Лохландии»...

Подточит ли гигантский камень человеческой самовлюбленной глупости капля «АнтиЛоха»? Хочу дать положительный ответ, но понимаю, что для надежного результата таких капель нужен Ниагарский водопад, а то и водопад Виктория...

18 мая 2011 г.

Евгений Волков,

доцент Национального исследовательского университета

«Высшая школа экономики», Нижний Новгород

Искусство быть НОРМАЛЬНЫМ человеком

Есть что-то странное в нашем языке и сознании – мы примерно знаем (или догадываемся) кто такой «лох», а вот знаем ли мы кто такой «не-лох»? Точно также мы понимаем, кто такой манипулятор, а вот как зовется человек, который не манипулирует другими? Неужели в нашем языке даже нет слов, описывающих такого человека, который не хочет обманывать и пользоваться доверчивостью других людей, и при этом не хочет, чтобы обманывали и разрушали его веру в других людей?

Мы попали в какую-то жуткую ловушку – криминальный мир делит всех людей на тех, кто умеет «развести» другого, и тех, кого можно и нужно «разводить» – на «реальных пацанов» и «лохов». Индивидуалистический мир все время кричит нам, что наше «Я», наши желания и стремления являются самым важным и ценным в этом мире, и добиваться своего нужно любой ценой: не отдают – так отнять хитростью. Мы начинаем любить блатной шансон и зачитываться Дейлом Карнеги, и постепенно, сами того не замечая, становимся носителями той же самой идеи: «Отними, или отнимут у тебя», «Стань хищником или будешь жертвой». Но большинство из нас не умеют (не хотят) брать силой и хитрить, и нам начинает казаться, что нам осталось только одно – всю жизнь оставаться «лохом» и завидовать тем, другим.

Но завидовать нечему. Потому, что манипуляторы никогда и никому не рассказывают о последствиях своих манипуляций другими людьми. А они для манипулятора просто катастрофические – не буду говорить о разрушительном воздействии обмана на личность, я лишь замечу, что обманутые люди никогда не прощают своих обидчиков, за то пережитое чувство стыда и унижения, которое они испытали, поняв, что ими просто и нагло воспользовались. Манипуляторам мстят.

И все-таки, есть ли ответ на вопрос, который я сформулировал в первом абзаце? Ответ есть и он удивительно прост – человек, который не обманывает и не манипулирует другими людьми – это НОРМАЛЬНЫЙ человек.

Но, оказывается, стать и оставаться нормальным человеком в очень непростых условиях нашей жизни – задача, которая требует от нас и новых знаний, и способностей, и силы воли, и, главное, желания.

Книга Елены Мерзляковой как раз для тех, у кого есть желание жить нормальной жизнью и оставаться (становиться) нормальным человеком. Очень рекомендую не просто читать, но и работать с этой книгой. Автор приложила максимум усилий, чтобы ее книга была и продуктивной и интересной.

*Доктор психологических наук, профессор
зав. кафедрой социальной работы Черниговского национального
педагогического университета им. Т. Г. Шевченка
Юрий Швалб*

Благодарности

Я выражаю признательность коллегам, друзьям, клиентам, участникам семинаров и тренингов, которые на разных этапах создания данного проекта способствовали своим участием его зарождению, развитию и реализации.

На этапе возникновения идеи написания книги я благодарна Евгению Белоножке, Людмиле Дмитренко, Андрею Мерзлякову, Елене Галат, Татьяне Сенько, Валентине Сенько, Елене Скорик за неоднократные и многочасовые беседы «на заданную тему» под прохладной кроной леса в Пуще-Водице.

На этапе проработки материала я в первую очередь признательна моему коллеге и многолетнему партнеру Владимиру Петухову. Возможно, именно он в полной мере смог отследить мою собственную перестройку от «стратегий манипуляций» до открытого предъявления себя как в деловом, так и в дружеском взаимодействии. Его скромное игнорирование первого и активная поддержка второго моего способа общения помогли мне укрепиться не только в «базовых идеях», но и в стратегиях «АнтиЛоха».

Я очень благодарна всем моим добровольным помощникам, взявшим на себя труд по прочтению и облагораживанию «сырых» текстов книги – Ольге Дороговой, Вадиму Деркачу, Елене Галат, Зинаиде Становских. На заключительном этапе литературного редактирования я с удовольствием сотрудничала с Юлией Охотниковой – ее деликатные правки «в тексте» и дружески-профессиональная дискуссия «на полях» доставили мне массу удовольствия от прохождения этого, обычно рутинного и не очень творческого этапа работы над книгой.

Отдельная благодарность рецензентам – Евгению Волкову и Юрию Швалбу – за первое прочтение уже оформленной книги и еще большее спасибо за веру в ее будущее. Я также признательна им за их профессиональную поддержку тех идей, которые я попыталась реализовать в этом издании.

Я благодарна моим домашним, моим сотрудникам, моим друзьям за понимание и адекватную реакцию на мой отстраненный взгляд (думаю-вынашиваю), отшельнический стиль жизни (пишу, стараясь не отставать от графика), периодическую нервность (усталость скаывается) – своим доброжелательным отношением мое окружение помогло мне «выносить» и «родить» этот проект.

И, наконец, самое большое спасибо тем людям, которых я в некотором роде воспринимаю как «папу» и «маму» проекта.

Евгений Волков – идейный вдохновитель, самый активный «поставщик информации»; человек внимательный и поддерживающий в дружеском взаимодействии и столь же строгий и даже категоричный в отстаивании научных позиций. Я благодарна Евгению за расширение собственных «информационных горизонтов», за обретенное чувство глубинной солидарности в ключевых моментах собственного мировоззрения, за очень важный урок научной честности и принципиальности – его «экспертиза» моего труда перед написанием рецензии и наши страстные дебаты по отдельным вопросам дали мне незабываемый опыт «критического мышления в действии».

Ирина Юрова – мой любимый редактор, коллега-психолог и, так уж случилось в процессе работы над книгой, друг, партнер и, надеюсь, соавтор в будущем. Ее вера в идею «АнтиЛоха», вера в меня, дружеская поддержка в моменты неуверенности или усталости позволили этому проекту зародиться, вызреть, состояться. Ирина, огромное спасибо за содействие моему «писательскому становлению», и очень надеюсь на дальнейшее сотрудничество в качестве соавторов.

*С уважением и признательностью,
Елена Мерзлякова*

От автора. Давайте дружить!

Несколько лет назад по культурному пространству современного «думающего зрителя» проплыл фильм-символ, фильм-вызов, культовый фантастический фильм, снятый братьями Энди и Ларри Вачовски «Матрица». Не всем зрителям сей продукт пришелся по душе, не все отзывы были восторженными. Ругались на «чрезмерную заумь» сюжета, его надуманность и нереалистичность. Обвиняли в увлеченности спецэффектами в ущерб развитию идеи. Но для кого-то заложенная в сюжетной канве идея названного фильма послужила толчком к размышлению – а чем является мир, в котором мы живем, к которому мы привыкли.

Мы с самого нежного возраста привыкли к классическому: «Бытие определяет сознание». За последние двадцать лет наше «бытие» стремительно меняется, а вот с «сознанием» происходят какие-то «родовые задержки». Сложно формируется образ мышления и восприятия человека, который не столько подстраивается под существующие условия жизни, а старается сознательно и целенаправленно влиять на жизненные обстоятельства, создавать своими выборами, поступками, решениями желательную для него «среду обитания». То есть сложно формируется сознание, определяющее собственное бытие.

Простите за некий философский налет предыдущего абзаца – менее всего мне хочется «умничать» или «изображать философа». Ведь каждый человек – и сам себе философ, и сам себе психолог. Каждый самостоятельно решает, что для него важно или не важно. Выбирает способы достижения важного и отказа от второстепенного. Оценивает результаты, радуется или огорчается по этому поводу, определяется с дальнейшими перспективами.

Каждый самостоятельно проживает собственную жизнь, в которой хочет быть героем, победителем, или свободным человеком, в конце концов, но никак ни «лохом».

«Лох» – это тот, кого обманывают. Кого обводят вокруг пальца, которым манипулируют, которому навязывают. «Лох» – это тот, кто «хочет как лучше, а получается – как всегда». «Лох» – это тот, кто в итоге чувствует себя связанным по рукам и ногам различными «должен» и «обязан», социальными нормами и этическими правилами, навязанными целями и неосознанными ценностями. Список слишком длинный?

Тогда коротко – «лох» – это одновременно реконструктор и ключевой игрок такой привычной «социальной матрицы». И не надо успокаивать себя отговорками типа: «Не я этот мир создал – не мне его и менять» или: «Я – человек маленький, в какую игру попал – в ту и играю». Ведь выбор – «выстраивать собственную игру» или «поддерживать имеющуюся» – в разные жизненные периоды встает у любого из нас. И то, каким образом тот или иной человек поступит в данной ситуации и что он получит в итоге – личное дело каждого, его совести, достоинства и компетентности.

Два первых понятия – за рамками нашего разговора, поскольку предлагаемое издание не является ни проповедью, ни трактатом о роли ценностно-смысловых ориентаций в формировании мировоззренческой позиции современного человека. Речь пойдет о практике – навыках общения в семье, в кругу близких людей, в деловых контактах, информационном взаимодействии с миром. «Мы все учились понемногу чему-нибудь и как-нибудь» – это то, что имеет каждый человек в виде «отправной точки», когда у него появляется желание понять и изменить собственные отношения с окружающим миром, определить свое место во внешней социальной ситуации. Мы «нашпигованы» моделями поведения в семье, на работе, с друзьями как рождественский гусь – яблоками. Порой это все так тесно переплетено, что теряется граница, утрачивается навык различения: это – действительно я, а это – всего лишь привычные для меня модели поведения. Выработанные в течение жизни шаблоны поведения являются своеобразным «поведенческим конструктором», из которого человек извлекает в той или иной ситуации привычный способ реагирования.

Первая глава данной книги раскрывает необходимость наличия такого «поведенческого конструктора», и, как любое руководство пользователя, обозначает перспективы и риски его использования.

Какие модели поведения способствуют внутреннему и внешнему освобождению человека, какие, наоборот, затягивают его в паутину взаимных обязательств-ожиданий-обид-обвинений – об этом речь пойдет во второй главе.

Для тех, кто решил изменить себя «по-взрослому» – материалы третьей главы. Возможно, именно здесь читатель найдет первую подсказку по работе принципа: «Изменяя себя – изменяешь мир».

То, что мир намного шире привычного для нас круга общения – об этом пойдет речь в следующей, четвертой главе. Способы обретения и фиксации собственной... хотела написать независимой – не тот термин... собственной осознанной, и потому удерживаемой, позиции предложены в этом разделе издания.

И, наконец, если фраза о сознании, способном определять бытие, не является для вас пустым звуком – приглашаю к общению в заключительной, пятой главе книги. Предупреждаю – здесь нет готовых алгоритмов и рецептов. Только – какие-то наметки, гипотезы, предположения – сама экспериментирую в этом пространстве. Предварительными «полученными результатами» этого многолетнего эксперимента хочу поделиться. Совершенными ошибками поделюсь тоже ©.

При технологическом подходе любая коррекция конструкции или процесса начинается с диагностики их текущего состояния. Чтобы не нарушать этот алгоритм – в начале каждой главы читателю предлагается пройти тест предварительной самодиагностики. Обозначенные вопросы помогут читателю лучше понять, интересна ли ему конкретная тема, или можно перескочить к следующей. Затронутые вопросами моменты раскрыты в материале последующей главы, для особо любопытных и нетерпеливых – все «ключи теста» вынесены в отдельный подраздел в конце главы.

Ну и конечно, как и любому автору, хотелось бы быть не только услышанным, но и понятым. Для меня это издание – результат многолетнего поиска, экспериментирования, исследования (в статусе ученого, преподавателя, тренера, писателя) пространства нашего повседневного взаимодействия с неким уклоном в «антиманипуляционный контекст». Недавно на одном из семинаров «зацепила за живое» формулировка ведущего: «Корнем всех наших житейских проблем и парадоксов является противоречивое влияние на человека двух тенденций – тенденции к внутренней обособленности и самодостаточности, и тенденции к ощущению себя частью всего мира, всех людей, с соответствующей “завязкой” контактов и связей». Эта книга – моя попытка подружить, объединить обозначенные тенденции. Если мои тексты вызовут у кого-то резонансный отклик – я буду безмерно счастлива: мое «Я» подружилось с нашим всеобщим «Мы» ©. Давайте знакомиться и дружить!

Глава первая, для начинающих. Не бывает некрасивых женщин и не внушаемых людей – все дело в нехватке...

Тест для предварительной самодиагностики

Просмотрите сформулированные ниже вопросы. Из предложенных вариантов ответов выберите тот, который наиболее соответствует вашему мнению. Данный формат теста предполагает выбор одного варианта ответа, но если вам захочется выбрать их несколько – отметьте все понравившиеся варианты. Среди ответов может и не быть абсолютно неверных ответов, зато есть ответы с разной степенью приближения к верному. Мнение автора по заявленным вопросам изложено в данном разделе, сами «правильные» ответы находятся в конце главы.

1. Каждый ли человек подвержен внушению?

А. Человек, хорошо понимающий и контролирующий себя, всегда может избежать внешнего внушения.

Б. Внушению подвержены все люди. Противопоставить собственной внушаемости можно рост самосознания.

В. Внушение сродни гипнозу, этим занимаются профессиональные гипнотизеры, медики и жулики. Гипноз действует не на всех, внушение – тоже.

Г. Человек тем более внушаем, чем более он эмоционален.

2. Что в первую очередь управляет поведением человека?

А. Поскольку биологически человек недалеко ушел от животного, в основе его поведения, прежде всего, следует искать базовые инстинкты – выживание, продолжение рода, захват и оборона лучших территорий и т. д.

Б. Поскольку человек наделен интеллектом, он самостоятельно выбирает стратегии поведения.

В. Поведением человека управляет предопределенность его судьбы – данные гороскопа, карма и т. п.

Г. Поведением человека в первую очередь управляют «поведенческие алгоритмы», сформированные в раннем детстве.

3. Почему человек подвержен влиянию других людей?

А. Недостаточно сформированное мировоззрение человека – основная причина подверженности его чужому влиянию.

Б. Основной причиной подверженности чужому влиянию является незрелость психики человека.

В. Есть объективные законы развития и становления социума как единого организма, предполагающие открытость людей как отдельных его элементов к внешнему взаимодействию и взаимовлиянию.

Г. Подверженность чужому влиянию свидетельствует о психологическом нездоровье, неблагополучии человека.

Внушаемость человека – благословение или проклятие?

И название главы, и вопросы теста уже подвели к той ключевой идее, на которой строится весь остальной материал книги. Идеи о том, что каждый человек, в силу своей человеческой природы, внушаем.

Пожалуйста, не торопитесь расстраиваться: раз собственной внушаемости не избежать – значит и от роли «лоха» никуда не деться. Не все так однозначно, не все так печально. Для начала разберемся с внушаемостью и ее ролью в развитии натуры человека.

Всем нам, выросшим и воспитанным в лучших традициях марксизма-ленинизма, внушалась с самого раннего детства идея: «Труд создал из обезьяны человека». И даже те, кто не застал столь благостный период «идеологического единения масс», и пришел в этот мир несколько позже – перестройка, постперестройка, и все идущие за ними кризисы, в которых мы находимся по сей день – также растут на этой идее о важности труда для человеческого развития и становления, «проталкиваемой» по сей день учителями-воспитателями и идеологами-агитаторами.

Хочешь стать умнее – работай больше! Хочешь жить лучше – трудись упорнее! Хочешь вскарабкаться на самый верх социальной лестницы – трудись до «седьмого пота»! Хочешь получать радость от жизни – научись радоваться собственной деятельности!

Достаточно лозунгов и тезисов, чтобы проникнуться идеей важности труда и его первостепенной роли в процессе «очеловечивания» обезьяны? Эти лозунги так завладели массовым сознанием, что иной трудяга уже и рад позавидовать своему «многовековому предку», который только и прыгает себе с ветки на ветку, набивает бананами живот, и никаких проблем, никакой ответственности. И зачем ей понадобилась та палка? (эта претензия к той самой первой обезьяне, которая решила вдруг потрудиться и для этого подняла с земли палку).

Так вот, претензия – не по адресу. Претензии надо высказывать не той обезьяне, которую заинтересовала палка, а равно и процесс труда. Мало ли их – подорванных исследователей и неприкаянных маргиналов. Претензии надо высказывать тем, кого этот пример вдохновил на подвиг повторения. Да-да, это и есть яркий пример внушаемости – некритичного восприятия внешней информации с последующим изменением психического состояния, эмоционального фона и возникновением побуждения к совершению действий, не характерных для индивида ранее. Прошу прощения за столь длинное и наукообразное определение – но нам не обойтись без базовых характеристик тех понятий, которые мы рассматриваем. Иначе весь дальнейший текст превратится в сплошное «внушение», а мне этого очень не хотелось бы.

Что такое внушаемость

Итак, внушаемость как психическое свойство связана с:

- > наличием какой-либо информации: в виде речи, действий, эмоций;
- > индивидом (индивидами), готовым воспринять эту информацию;
- > бессознательностью, отсутствием критичности у этих индивидов в процессе восприятия информационного послания.

Для особо любознательных и дотошных в конце подраздела даны определения рассматриваемых понятий с необходимыми ссылками на интернет-источники. Для «художников и поэтов» предлагаю метафорическое описание внушения и внушаемости. Информация

(содержание внушения) – это манная каша в тарелке на столе или в бутылочке. Индивид, на которого планируемое внушение направлено – голодный малыш. Подчиненность навязанным действиям и некритичность восприятия оказанного насилия (внушаемость) объясняется зависимым положением ребенка и отсутствием у него выбора: хочешь есть – плотай то, что предлагают. А предлагают в этом возрасте не очень много.

Мы взрослеем, становимся менее зависимыми от родителей. Мы начинаем сами решать, чем утолить собственный голод. Мы уверены, что мы сами выбираем информационную пищу для себя. Однако сами ли? И так ли далеко мы ушли от того малыша, когда дело касается внушения и внушаемости?

Но не на этой метафоре – метафоре про голодного малыша – базируется утверждение, что именно внушаемость (а не пресловутая палка и дальнейший труд) стала важной вехой в переходе от обезьяны к человеку. О том, как благодаря внушаемости человек достиг своего современного состояния – существует отдельная «сказка», отдельная история.

Сказка о вкусном и чистом батате: эффект сотой обезьяны

Прежде – маленькая предыстория, рассказ об эксперименте с братьями нашими меньшими, все с теми же обезьянами. Она настолько широко известна, что мне даже неловко ее пересказывать – все равно, что малышу в сотый раз читать о Курочке Рябе. И все же.

Во второй половине прошлого столетия японские ученые несколько лет наблюдали за жизнью диких обезьян, живущих на их родных японских островах. Поскольку сии территории обитания не изобильны бананами, как то требуется для беспечной жизни нормальной беспечной обезьяны – ученые подкармливали своих подопечных бататом. Батат, регулярно разбрасываемый на песке, не вызывал до поры до времени никаких дополнительных вопросов у исследуемого обезьяньего сообщества – еда, как еда, такая себе сладкая картошка. Интересующая же нас история началась с того момента, когда одной юной обезьянке захотелось ополоснуть данный овощ от прилипшего песка в воде. Видать, ей так понравилось яство, лишенное «хруста песка», что она этой процедуре обучила своих ближайших друзей-подруг. Те, в свою очередь, поделились сим открытием с папами-мамами – без песка батат вкуснее. Это пока не «внушение», это – передача полезного опыта.

Странное явление «внушения на расстоянии», или «обезьяньей телепатии» произошло через шесть лет после данного эксперимента с мытьем батата – к этому времени число последователей обезьяны-аккуратистки достигло сотни особей (к слову, эксперимент известен как «Эффект сотой обезьяны»). Если верить множеству интернет-источников – начиная с сотой обезьяны мыть батат стало правилом хорошего тона во всем окрестном обезьяньем мире, включая обезьян с соседних островов, с которыми не было прямого взаимодействия.

Эту историю чаще всего рассказывают как наглядный пример действия энергоинформационной оболочки земли, влияния эгрегоров (наверное, у обезьян свои, обезьяньи, эгрегоры), воздействия высшего разума на низший... Позвольте сразу предупредить – я не из этой компании. И вести разговор о внушении и внушаемости мне хочется не по правилам «гипнотического жанра». Обозначенный стиль предполагает, что автор стремится протолкнуть новомодные идеи, прикрываясь подобием источников и авторитетных лиц (ведь в Интернете можно найти подкрепляющую цитату к любой, даже самой бредовой идее); читатель – запасается вилочкой для более удобного потребления предложенной ему «лапши». Образ узнаваем? Признаюсь, такой подход привлекателен своим изяществом (вы оцените качество игры ©) и высокой результативностью. Наверное, Остап Бендер родился несколько раньше собственного времени – сейчас ему было бы где развернуться. И все же мой любимый литературный герой – не он. Мне намного ближе образ Булгаковского профессора Пре-

ображенного. Поэтому позвольте некоторые «научообразные» отступления, обоснования и аргументацию.

В рассказанной выше истории о пространственном заражении обезьян аккуратизмом я хочу сделать акцент на невербальной (то есть без слов, без речи) природе внушения и на том, что «эффект внушения» возможен даже при отсутствии прямого контакта, прямого взаимодействия между «источником» послания и теми, кто подвергается внушению. Эти две характеристики внушения (внушаемости) нам понадобятся для следующей истории.

Истории, которой я хочу показать, как именно внушаемость (а не любовь к труду и экспериментам с палками) позволила человеку-таки стать современным человеком. Эту историю сочинил и поведал широкой научной общественности Борис Федорович Поршнев¹ – советский историк, социолог, философ. В конце подраздела, как я уже упоминала, в ссылках для любопытных вы найдете и непосредственно теорию суггестии (внушения) Поршнева в его собственном изложении, и ее интерпретацию в научном стиле от Евгения Волкова² и метафорично-сказочном – от Елены Косиловой³.

Здесь же предлагаю мое авторское изложение концепции Поршнева.

Как внушение помогло обезьяне стать человеком: сказка, похожая на быль

Согласно одним авторитетным источникам вначале было Слово; согласно другим – труд. Поршнев показывает, что и первому, и второму предшествует и сопутствует суггестия, то есть внушение. Внушение – это способность влиять на человека (или его исторического предшественника) при помощи речевых и неречевых сигналов-посланий: действий, жестов, интонаций. Первоначальной основой для формирования внушаемости Поршнев назвал рефлекс подражания. Ведь никто не станет спорить, что и у животных, и у людей подражание играет важнейшую роль для обучения необходимым навыкам молодого поколения. При этом возможно как прямое копирование необходимых действий, так и их освоение в игре. Подражание необходимо для сплоченности стада у животных и формирования обособленной социальной группы – у людей. Ведь не случайно именно этот механизм, механизм подражания, используют «ловцы душ» в сфере рекламы, пропаганды, идеологии и т. д. «Делай, как я – и ты станешь лучше, успешнее, счастливее», – именно такое внушение исходит от улыбчивых людей на билбордах, героев рекламных коротких роликов и долгоиграющих душещипательных сериалов, множества «звезд» различных телешоу и «новоявленных гуру» всех мастей, цветов и окрасок.

Существенное дополнение – для того, чтобы у тех, на кого направлено внушение, включился механизм подчинения, одного рефлекса подражания «маловато будет». Для начала «источник внушения» должен завоевать внимание «потенциального внушаемого». А для этого он должен обладать или особым авторитетом, или яркой харизмой, или... опре-

¹ **Борис Федорович Поршнев** – советский историк и социолог, доктор исторических и философских наук, почетный доктор Клермон-Ферранского университета во Франции. Помимо изложенной концепции суггестивного становления человека известен как основатель гоминологии – так называемой науки о «снежном человеке».

² **Евгений Новомирович Волков** – кандидат философских наук, социолог, историк, психолог, живет и работает в Нижнем Новгороде. Специализируется по вопросам психологии влияния и развития критичности мышления. На тему последнего создал персональный сайт.

³ **Елена Владимировна Косилова** – кандидат философских наук, работает в МГУ (философский факультет). Область интересов: абсурд, антропология, аутизм, логика, музыка, патопсихология, семиотика, смысл, субъектность, философия математики, философия музыки, философия науки, философия сознания, шизофрения (информация с персональной веб-страницы).

деленной степенью неординарности. То, что необычно, нестандартно – всегда привлекает внимание.

В теории Поршнева изменение климатических условий на Земле, в которых происходило превращение обезьяны в человека, способствовало возникновению у наших пра-пра-предков неандертальцев различных нехарактерных и нестандартных проявлений (например, кому-то захотелось поупражняться с палкой). Но это еще не был человек – это была экспериментирующая с палкой... ну хорошо, уже не обезьяна. Но то, что и эти приматы способны экспериментировать, подтверждает рассказанная выше история с бататом и обезьяньими кулинарными пристрастиями. Отчасти механизм подражания, отчасти не до конца пока раскрытый механизм суггестии (суггестия как понятие объединяет внушение и внушаемость), но что-то же заставило всех остальных обезьяньих сородичей начать мыть батат. Даже если это был «обезьяний эгрегор» – он тоже мог действовать, только используя механизм внушения. (Но поскольку наличие эгрегора научно обосновать не могу – тему развивать не буду.)

Наши далекие предки получили возможность не только следовать инстинктам, но и пробовать иные, нестандартные формы адаптации к меняющейся среде в «коллективном режиме». Этот коллективный режим поддерживал работающий все активнее механизм внушения: один показывает, какого мамонта забивать – остальные забивают; кто-то с палкой решил поупражняться – и мамонта забивать стало еще легче. Надо отметить, что сигналы, проходящие по каналам внушения, могли противоречить (и часто противоречили) сигналам, обусловленным инстинктами. К примеру, инстинкт сигнализирует, что надо убегать от мамонта, а коллективное внушение – что бежать туда, куда все бегут.

Возможно, в результате рассогласования инстинктивных побуждений и внушенных посылов; возможно потому, что желающих оказывать влияние стало слишком много (большинство стали претендовать на роль ярких и нестандартных); или по какой-либо еще причине, но далее, согласно Поршневу, на сцене предыстории возникновения человека появляется еще один механизм – механизм противостояния суггестии, контрсуггестия или антивнушение. Суть данного механизма раскрою чуть поподробнее, поскольку он имеет непосредственное отношение к теме книги и ее цели.

Там, где есть внушение – включается анти-внушаемость

Анти-внушаемость – это такая же, природой подаренная, способность человека (и ближайшего пра-предка), как и внушаемость. В основе внушаемости лежит рефлекс подражания вплоть до подчинения своих действий оказанному извне влиянию. Подчинение часто идет вразрез со здоровыми требованиями инстинктов – а инстинкты, как известно, требуют питаться, размножаться, защищаться. Для запуска анти-внушаемости необходимо торможение действия и механизма внушаемости, и определенная задержка реакции на инстинктивные посылы и требования. Как говорится, полный ступор. Иногда такой ступор сопровождается агрессией, направленной и на себя, и на других – для иллюстрации вспомните «подростковые бунты».

А дальше возможны несколько вариантов защиты от внушения. Самый первый – прямое избегание того (тех), кто пытается внушать; разрыв контакта с источником внушения. Второй формой защиты является блокировка внушаемого приказа с помощью его бессмысленного повторения, передразнивания, пародирования. Следует отметить, что юмор, ирония, сатира – это все усовершенствованные формы этого способа защиты от внушения. И очень эффективным способом защиты от внушения является... молчание, не-реакция. Потому что именно в таком внутреннем молчании возникает некая отстройка человека от внушаемого, его отделение от принудительного социального пространства.

Более того, согласно Поршневу, именно такое «молчание действием» способствовало развитию «разговора словом». Описывать весь механизм возникновения речи в промежутках между произведенными внушениями и попытками от них защититься – не входит в нашу задачу. Хотя именно появление зачатков мышления и зачатков речи у троглодитов – следующих за неандертальцами предков человека – позволило им более эффективно развить в себе механизм анти-внушения.

Возможно, это и послужило причиной нарастающего противостояния между неандертальцами и троглодитами. Первые – жили и действовали стадно, были эффективны в забивании мамонтов и прочих коллективных действиях. Возможно, и самкам самцы-неандертальцы приходились больше по душе – от них хоть мамонта дожидаться можно было. Самцы-троглодиты же только «ступорили», развивали мышление и речь, и своих самок заражали процессами очеловечивания (или наоборот, от них заражались).

Был и позитив в появлении этой самой анти-внушаемости. Предки человека стали больше задумываться – действия их стали более адекватны реальной ситуации, а не тому, какой она могла показаться вожаку. Стали развивать речь – возникла возможность обмениваться разнообразным опытом, ускорился и процесс накопления и передачи его в формате всей популяции, а не только в рамках отдельных «контактных групп».

А чтобы избежать внушающего воздействия неандертальцев (любое новшество всегда несколько неустойчиво), троглодиты пошли по самому первому пути защиты от внушения – пути избегания и разрыва общения. Массовое переселение в направлении Северного полюса – это тяжелая плата приближающихся к очеловечиванию троглодитов за свое скоростное эволюционное взросление.

Их жертва не оказалась напрасной. Когда условия холодного существования стали невыносимыми (помните, рассказывали нам в курсе истории что-то о глобальном похолодании, в связи с чем и мамонты вымерли) – троглодиты (которые уже и не троголодиты, а почти человеки) стали возвращаться на покинутые ранее территории. Поскольку вдали от внушающего действия неандертальцев они вполне развили иные механизмы взаимодействия с окружающей средой, а именно мышление, речь и способность к коллективному *осмысленному*

взаимодействию – им ничего не стоило перебить остатки неандертальцев (тех, кто не умер от холода и прочих неблагоприятных факторов – климат-то значительно ухудшился) и занять освободившиеся территории для жизни и размножения.

Однако для того, чтобы эти первые люди стали действительно Homo Sapiens (человеком разумным) – необходим был еще один виток суггестивного воздействия, еще один, более высокий, уровень внушения. У Поршнева это – контрконтрсуггестия. Для упрощения термина давайте назовем этот механизм «массовое внушение».

Массовое внушение: механизмы социализации первобытного человека

Как добиться того, чтобы человек, вопреки внутреннему сопротивлению внушению, по доброй воле стал делать то, что надо коллективу. Чтобы был солидарен с другими членами группы, ощущал себя ее частью, спокойно реагировал и выполнял указания по необходимому взаимодействию. Другими словами, как укротить внутреннее бунтарство, зарожденное в эпоху троглодитов.

Первый способ «сплочения масс» хорошо известен с античных времен – «хлеба и зрелища». Совместные праздники с удовлетворением физиологических потребностей и эмоциональной эйфории способствовали возникновению у людей чувства общности, чувства единения – так любят друг друга все приглашенные гости к концу свадебного пира. Так ликут толпы фанов на площади. Так соединяются в едином душевном порыве оранжевые, синие, красные (и прочие цвета) приверженцы идеологий и религий в своих массовых митингах-служениях-празднествах.

Но поскольку праздник не может длиться вечно, и труд, пусть даже не являющийся первопричиной зарождения человека, но весьма необходимый для поддержания жизнеспособности человеческого сообщества, никто не отменял – вызрела необходимость найти «новую узду» на непокорных полулюдей – полутроглодитов.

В роли таковой выступили ритуалы древних сообществ – делай, как мы; делай, как все; делай, как принято делать. Позже, с развитием речи, и тем более письменности, они приобрели статус «общественных законов», которые в свою очередь обросли целой системой коллективных ценностей, моральных установок, этических норм, правил взаимодействия и т. д. То есть сформировалась определенная «социальная матрица», которая стала той самой «уздой» для всех непокорных – оказавшиеся вне сообщества просто не выживали. При этом у разных сообществ оформились свои собственные «матричные законы», они тем разительнее отличались друг от друга, чем дальше были удалены друг от друга общности их предшественников.

Третий этап развития механизма внушения – массовое внушение – стал завершающим в процессе становления современного человека.

Внушение и противостояние ему в современном мире

Современный человек – это не столько биологический индивид, подчиняющийся природным инстинктам или законам стаи (хоть все это имеет место быть тоже). Современный человек – это то, что он думает о себе, о людях, об остальном мире; о должных и правильных способах самопроявления и взаимодействия с окружающим его миром. А думает этот человек, как правило, то, чему его научили думать. Научили родители, учителя, все его окружение. И продолжает учить весь массивный механизм идеологической и пропагандистской машины.

Получается, современный человек – «лох» в силу исторически сложившихся обстоятельств? Ведь он с младенчества принимает за чистую монету все, внушенное ему извне, и потом всю остальную жизнь пытается придерживаться этих, некритически воспринятых ценностей, реализовать внушенные цели, использовать внушенные стратегии для получения такого же внушенного результата. А заодно бежать за внушенным образцом счастья, комфорта и благополучия; терзать себя за внушенную греховность и несовершенство; мучить других из-за их несоответствия воспринятому образцу добра и справедливости.

Надеюсь, образ современного человека получился ярким и узнаваемым. На этом самом месте мы прощаемся с Борисом Федоровичем Поршневым и его теорией становления современного человека благодаря внушению и внушаемости. Мне очень хотелось продемонстрировать, что без способности внушать и поддаваться внушению мы и людьми не смогли бы стать. Так что давайте скажем спасибо этой своей способности, и разберемся, как все же возможно освободиться от давления «социальной матрицы», от влияния «массового внушения», которое незаметно стало самовнушением.

Я не собираюсь призывать отбросить все наработанные веками «правила чести и морали». Ведь Библия – это тоже своего рода текст, внушающий человечность. Важно понять, что из довлеющего над каждым из нас способствует нашему очеловечиванию, что – тормозит. Психологическое манипулирование, попытки превратить нас в бездумную, управляемую толпу – безусловно, тормозит.

Алгоритм возможного самоосвобождения уже изложен выше – давайте переложим зафиксированные Поршневым шаги становления человека на современный этап эволюции – эволюции человеческого сознания. Отправной точкой в таком процессе будет состояние подчиненности массовому внушению, или самовнушение: *я есть часть целого; я думаю как все; чувствую как все; действую, как все; живу как все*. Что же это за мысли, чувства, действия, присущие абстрактным «всем» – об этом дальнейшие разделы книги. Пока достаточно отметить наличие у себя описанного самовнушения. Пусть не в таком утрированном виде, но все же.

Первый шаг в противостоянии внушению (и самовнушению) – появление «ступора». Это как торможение массового внушения в себе самом, нежелание быть «как все», маршировать в общем строю под бравурную музыку социального успеха и процветания. У человека появляются иные ценности и иные цели – понять природу мира, природу различных явлений, природу самого себя.

Какое-то время окружающее сообщество относится благосклонно к подобным странностям своих сограждан – чем бы дитя не тешилось, лишь бы денег на это не просило. А новая прогрессивная информация – она сообществу не повредит.

Опасными подобные искатели становятся тогда, когда в своих «задумчивых исканиях» они находят слишком уж много информации, вступающей в противоречие с узаконенной на социальном уровне «официальной версией» тех или иных вещей. Потому что это подрывает основы, устои социума и отвлекает молодые и жаждущие умы от благородного труда

на его благо. Молодые и жаждущие умы, в свою очередь, жаждут все новой и новой информации, и сами превращаются в «задумчивых искателей». Противостояние согласившихся «быть как все» и бунтующих против этого массового дурмана внушения – чем не подоплека «революционной ситуации в обществе» (альтернатива привычному «верхи не могут – низы не хотят»)? Только эта революция происходит в иных пластах, уровнях человеческого становления и развития.

Оставим экономику и классовые взаимоотношения экономистам и социологам. Не зря все заметнее, все ярче всеобщая увлеченность науками и направлениями, занимающимися познанием человека. Потому что новый виток развития человека происходит в плоскости его психологии, в плоскости становления его сознательности. Индивидуальная сознательность или массовая несознательность-внушаемость – именно эти два полюса задают пространство возможных выборов, определяют суть кризиса механизма «массового внушения». Сделавшие выбор в сторону первого – получают сомнительный прогресс и гарантированную непредсказуемость. Те, чей выбор в пользу второго, приобретают гарантированную ... хотела написать стабильность, но ее-то как раз сейчас гарантировать никто не может. Есть опыт поколений, есть выверенные временем «правила жизни», есть подавляющее большинство подверженных гипнозу «массового внушения». Пожалуй, на этом преимущества выбора в пользу второго и завершаются. Хотя, впрочем, выбор всегда за вами.

Краткие итоги подраздела

1. Способность человека поддаваться внушению – ключевое свойство, лежащее в основе его человеческого развития и становления.
2. Не менее важным свойством является развитие способности сопротивляться внушению, а еще важнее – «массовому внушению» и самовнушению.
3. Все люди внушаемы – это основа их человеческой природы. Развитие собственной сознательности – это выбор самого человека.

Ссылки для любопытных

Внушение (суггестия) (от лат. *suggestio*) – определения в Интернете:

> психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит не критическое восприятие им убеждений и установок. Представляет собой особо сформированные словесные (но иногда и эмоциональные) конструкции, часто также называемые внушением (<http://ru.wikipedia.org/wiki/Внушение>);

> некритическое восприятие личностью информации из-за авторитета говорящего или настроения среды непосредственного общения, в наше время нередко под давлением средств массовой информации (<http://evartist.narod.ru/text9/25.htm>);

> процесс влияния на психическую сферу индивида, связанный с сужением сознания, уменьшением критичности, а также с уменьшением понимания каких-либо логических оценок (<http://dvo.sut.ru/libr/soirl/i119metk/gloss.htm>);

> целенаправленный процесс психического воздействия на человека, воспринимаемого им пассивно, без размышления и критической оценки, с целью создать у него определенное состояние или побуждение к определенным действиям; может быть словесным, зрительным, гипнотическим, прямым и т. д. (<http://www.econsafety.ru/academ/kaf/filis/psihology&pedagogy/slovar.doc>);

> процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понимания, развернутого логического

анализа и оценки в соотношении с прошлым... (http://yaroslavtcev.ru/slovar_terminov/index.html);

> воздействие на личность, приводящее либо к появлению у человека, помимо его воли и сознания, определенного состояния, чувства, отношения, либо к совершению человеком поступка без обдумывания и борьбы мотивов. Объектом внушения могут выступать отдельный человек, группа, социальный слой (http://www.etc.ru/to_articles/action_desc/id_10/);

> неосознанное влияние одного человека на другого, вызывающее определенные изменения в его психологии и поведении (<http://www.studyroom.ru/konspekt/psihologi/7.htm>).

Внушаемость – определения в Интернете:

> свойство личности, проявляющееся в повышенной восприимчивости, податливости к психическому воздействию со стороны другого лица (группы лиц) (<http://www.econsafety.ru/academ/kaf/filis/psihology&pedagogy/slovar.doc>);

> степень восприимчивости к внушению, определяемая субъективной готовностью субъекта (пациента) подвергнуться и подчиниться внушающему воздействию. Внушаемость является характеристикой субъекта (пациента), зависимой от ситуативных и его личностных факторов (http://yaroslavtcev.ru/slovar_terminov/index.html);

> predisposedность личности к внушению (http://www.etc.ru/to_articles/action_desc/id_10/).

Первоисточники к историям подраздела:

> Волков Е. Н. Вначале было не слово – началом была суггестия: забытые прозрения Б. Ф. Поршнева и некоторые межконцептуальные психологические и социологические параллели: http://evolkov.net/PorshnevBF/Volkov.E.In.the.beginning.there.was.suggestion.html#_Toc85429577.

> Косилова Е. В. Сказка Поршнева: <http://kosilova.livejournal.com/527897.html>.

> Поршнев Б. Ф. О начале человеческой истории (проблемы палеопсихологии). М.: Мысль, 1974; <http://psylib.ukrweb.net/books/porsh01/index.htm>.

> Феномен сотой обезьяны: <http://www.a-klub.ru/book/grani/grani-2.htm>.

Животное в человеке или наоборот

Один из вопросов теста предварительной самодиагностики, приведенный в начале этой главы, касается природы «управляющих сил» поведения человека. Даже среди психологов нет однозначного мнения на сей счет. Известную поговорку: «сколько людей – столько мнений» – можно перефразировать в: «сколько психологов – столько теорий».

Самой древней по времени возникновения является теория *психодинамического подхода*. Ее приверженцы считают, что поведением человека управляет его бессознательное. Задача человека – увидеть, понять, осмыслить, о чем же это бессознательное ему сигнализирует, и принять эти сигналы как руководство к действию. Именно на этом принципе работает множество популярных сейчас психологических школ – психоанализ, транзактный анализ, психодрама, символдрама, телесно-ориентированная психотерапия. Анализируя символику бессознательного, уделяя внимание своим внутренним ощущениям и реакциям тела, человек получает возможность «вытащить бессознательное наружу», и тем самым приобщиться к регуляции собственного поведения. То есть в данном подходе речь идет не столько о соотношении животного и человеческого начал в нашей психике, сколько о взаимодействии ее сознательной и бессознательной частей.

Представители *поведенческого подхода* в психологии разрабатывают способы повышения эффективности поведения человека через внешнее научение. Научился чему-то неправильному, набил себе из-за этого шишки – заметь, проанализируй, откорректируй и научись чему-то иному, более адекватному ситуации. Пожалуй, именно в этом подходе наши школьные учителя и работают – сколько двоек и замечаний мы получали, пока соображали, что же они от нас хотели. Таким образом, поведенческий подход предполагает не борьбу животного и человеческого начал в нашей психике, а противопоставление неадаптивному (неправильному, плохому) поведению адаптивного (правильного, хорошего, эффективного). Метод «набивания шишек» в таком случае – самый действенный способ управления собственным поведением. Из психологических школ, использующих поведенческий подход, никого не обошли стороной психологические установки нашей родной системы образования – мы все, как собаки Павлова, реагировали и на грозный взгляд учителя, и на спасительный звук звонка. Это, целенаправленно сформированное внешними рычагами, поведение до сих пор является основой наших взрослых реакций на аналогичные раздражители. Поведенческий подход, а тем более его поздние модификации с подключением мышления (поведенческо-когнитивный подход) и анализом эмоционального реагирования (рационально-эмотивный подход) – пожалуй, наиболее сопоставимы с заявленной в книге темой. И сразу несколько вопросов для размышления на досуге. Почему школьные стратегии воспитания столь часто основываются на страхе – учителя, директора, родителей; плохих оценок и записей в дневнике; пренебрежения одноклассниками или высмеивания противоположным полом? Почему мы повзрослели, а эти фобии по-прежнему преследуют нас во взрослой жизни? Почему учителя, наши первые «проводники во взрослость», сами не всегда адаптированы к современной «взрослой жизни» – ведь их профессия не является ни престижной, ни материально поддерживаемой государством? Оставим данные вопросы открытыми до четвертой главы.

Вернемся к разговору о подходах к человеческой природе и способах воздействия на нее. Мне как специалисту очень близок так называемый *гуманистический подход*. Два предыдущих предполагают априори несовершенство человеческой природы и наличия того, кто поможет ему к этому совершенству приблизиться (Психолог, Учитель, Гуру). Гуманистический же подход признает за каждым человеком его уникальность и ценность, и допускает наличие «внутренней божественности» и внутреннего совершенства, даже если они

пока не раскрыты, не проявлены. В таком случае, задачей самого человека становится умение различать, что в его природе относится к прошлому его эволюционного развития (в прошлом – животное); что – к будущему (пусть это будет Богочеловек, Творец, Архитектор). Различение и выбор – вот что является управляющей силой поведения человека, что дает ему инструмент к дальнейшему самосовершенствованию.

Разница в психике человека и животного

Вернемся с высот осмысления перспектив развития человечества к более приземленным вещам, а именно к вопросу о механизмах регуляции поведения современного человека. Позвольте предложить вам небольшую задачку для индивидуального решения (я почти как школьный учитель – собираюсь применить на практике поведенческий подход). Итак, условия задачи. Наше поведение, поведение современного человека, может регулироваться тремя факторами. Первый фактор – наш *разум*: человеческое начало, интеллект. Второй возможный – наши *природные инстинкты*, то есть животный разум, или безусловные рефлексы. И, наконец, в случае воздействия третьего возможного фактора, поведение тоже является малоосознаваемым, как в ситуации с инстинктивными побуждениями, но движущей силой в данном случае выступают *условные рефлексы*. Условные рефлексы можно назвать еще «социальным интеллектом» – сформированные, как в опытах с собакой Павлова, определенные способы реагирования на сигналы от внешней среды.

В каком процентном соотношении эти три фактора задействованы в регуляции вашего поведения? И каким образом вы распределите влияние каждого из них на среднестатистическое поведение среднестатистического соотечественника? Естественно, общая сумма влияний всех трех составляет 100%, тогда по сколько процентов вы выделите на каждый из факторов при анализе поведения современного человека?

Прodelайте ту же самую процедуру применительно к животному – для наглядности можно взять домашнюю собаку или кошку. Насколько их поведение определено интеллектом, инстинктами и результатом вашей дрессуры – обусловленными рефлексами? Запишите предполагаемые цифры где-нибудь в блокнотике – вам будет интересно сравнить собственные наблюдения вашего «интуитивного исследования» с подобными результатами, полученными учеными.

Чтобы оттянуть время оглашения результатов (не сразу же ученикам об их двойках объявлять) – я поделюсь опытом решения данной задачки многими людьми во время лекций, семинаров, тренингов на заданную тему. Большинство участников занятий, анализируя поведение животных, до 80% оставляет за действием инстинктов, и, соответственно, по 10% выделяет на действие интеллекта (собаки и кошки бывают же умными) и результаты «воспитания», то есть условные рефлексы. При обсуждении обычно возникают споры, кто больше подвержен воспитанию хозяина – собака, кошка или волнистый попугайчик, и потому цифра выделенного на дрессуру процента может увеличиваться до 15–20% с соответствующим уменьшением влияния то ли интеллекта, то ли инстинктов.

Что касается анализа поведения человека – первейшая роль приписывается его интеллекту, на действие этого регулятора поведения человека отдается 60–70%. Ну и оставшиеся 30–40% равномерно распределяют между «голосом тела», то есть инстинктивными побуждениями, и «последствиями воспитания», или обусловленными рефлексами.

Теперь, внимание, оглашение «правильного ответа». По имеющейся у меня «научно-обоснованной информации» (а обосновал ее упоминаемый ранее Евгений Волков, ссылка на это обоснование приведена в конце подраздела) распределение действия выделенных трех факторов на поведение животного и человека выглядит следующим образом (рис. 1).

Итак, распределение по триаде факторов «интеллект – дрессура – инстинкты» у животных выглядит как соотношение: 5% – 15% – 80%. Это приблизительно совпадает с теми «интуитивными прозрениями», которые посещают участников занятий во время решения предложенной задачи. Что же касается поведения человека – здесь соответствие предполагаемого и реального, увы, намного меньше. Максимальное влияние, до 70% от общей суммы возможных воздействий, оказывает не человеческий интеллект и его способность думать, как это предполагается большинством людей, не погруженных в специальные исследования по социальной психологии. Поведением человека в первую очередь руководят так называемые условные рефлексы – выработанные в результате социального взаимодействия поведенческие шаблоны. И реально *человеком думающим* современный Homo Sapiens является лишь с большой натяжкой – всего 20% интеллектуально осмысленной регуляции собственных действий – таков процент «великоват» для некоторых наших сограждан. Поясню такое распределение на примерах.

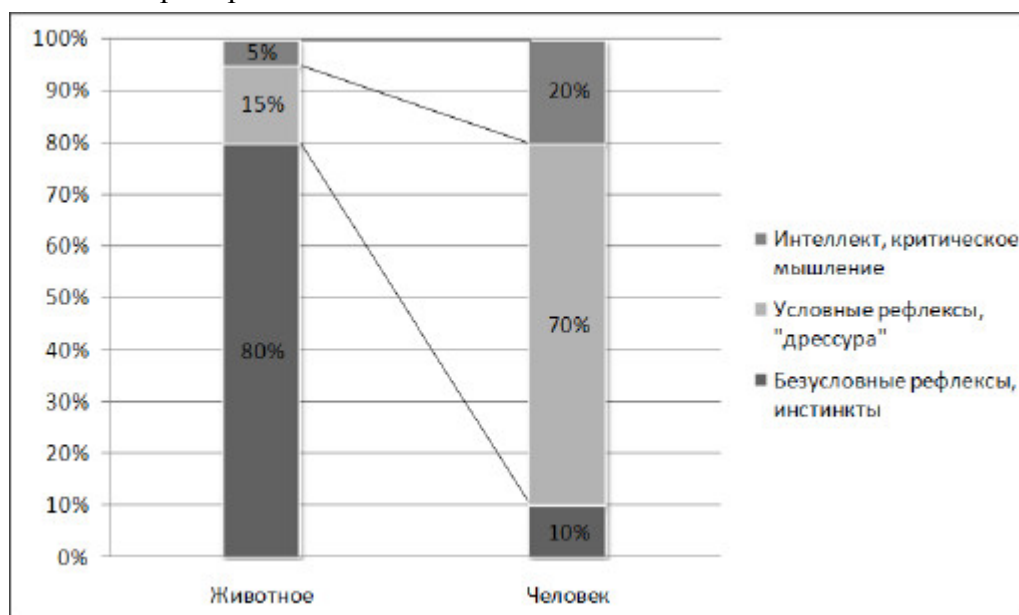


Рис. 1. Разница в психике животного и человека (схема Е. Н. Волкова)

Почему Маугли скорее сказочный, чем жизненный персонаж

Все слышали о феномене «детей Маугли» – малышей, которые по тем или иным причинам лишались родителей и сообщества людей и были вскормлены и воспитаны животными. Особо любопытные могут ознакомиться со множеством реально зафиксированных историй о таких детях по приведенным в конце подраздела ссылкам. Главное, что объединяет все эти разнообразные истории – это неспособность вырванных из человеческого сообщества детей в первые дни их жизни полноценно в него вернуться в более позднем возрасте. Сказка о Маугли, сюжет всемирно известного Тарзана – это все же вымышленные истории, результат воображения Киплинга и Берроуза. В жизни результаты лишения «человеческой дрессуры» оказываются более плачевными и необратимыми. Сложность обучения прямохождению (но даже мишек обучают на двух лапах ходить), затрудненность усвоения элементарных действий бытового самообслуживания (помните, как в некоторых фильмах о дружбе животного и человека мартышки пользовались и вилкой, и ножом и, простите, унитазом).

Но самое страшное – практически неспособность таких детей овладеть речью. Чтобы объяснить, почему это так – необходимо еще одно «научнообразное отступление».

В течение какого времени происходит созревание эмбриона у животных и у человека? «Человеческий срок» всем известен – 280 суток, или 40 недель, или чуть более девяти месяцев. Хотя, справедливости ради, стоит отметить, что минимально этот срок может сократиться до шести месяцев (это общеизвестно), а его увеличение по некоторым источникам зафиксировано до четырех лет. (Нашла такую информацию в Интернете, сама удивилась, обсуждать не буду – мы сосредоточимся не на исключениях, а на всеобщих закономерностях.)

Теперь о сроках беременности у животных. Согласно данным биологического энциклопедического словаря, продолжительность беременности у самок зависит от размеров тела, условий, в которых развивается плод, и длительности промежутка между оплодотворением и началом развития плода. Так, у хищников, вскармливающих слепорожденных детенышей в укрытиях – кошки, собаки, волки, рысь – беременность длится около 2 месяцев. У более крупных – медведей, например, – около 9 месяцев, как у человека. У крупных животных, детки которых сразу после рождения способны следовать за матерью, от неполных восьми месяцев (олень, лось) до 16–21 месяца у китов и 22 месяцев, то есть почти двух лет, у слонов.

По срокам беременность женщины сопоставима с беременностью медведиц или олених. На этом сходство и заканчивается. Ведь к следующей беременности матери, в среднем спустя год-два, и медвежата, и оленята готовы покинуть «родовое гнездо», то есть становятся практически полноправными членами стаи. Человеческое же дитя порой и в двадцать с трудом «от материнской груди» отрывается. Только ли дело в издержках воспитания?

Дело в том, что человеческий ребенок, в сравнении с детенышами животных, рождается в огромной степени недоразвитым. Ему мало года-двух, чтобы «догнать» в процессе взросления своих «ровесников» из животного мира. Если животное рождается практически с полным комплексом врожденных инстинктов и механизмов приспособления к среде (80% на предложенной выше диаграмме), и года-двух достаточно для освоения 15% механизмов поведенческой адаптации, замешанных на условных рефлексах. Помните, когда ищут кошку для ловли мышей – стараются взять котенка у матери, подтвердившей на деле такое свое мастерство. Значит, ловля мышей – не совсем врожденный инстинкт для котов. А как многому должны обучить своего ребенка люди! Не зря говорят, что первые пять лет жизни младенца – самый интенсивный период развития мозга.

Не буду сейчас углубляться в тонкости возрастной психологии. Каждый и так знает – дети до поры до времени являются зеркальным отражением родительской семьи. А близкое окружение? А национальные и этнические особенности? А влияние времени, проявленное в массовой культуре, и просто в содержании образовательных программ?

«Человек сделан из людей», – эту громкую формулировку я впервые услышала от Евгения Волкова, и я полностью солидарна с этим утверждением. Да, мы наследуем от родителей цвет глаз, волос и кожи, мы перенимаем интонации речи и любимые поговорки, мы дублируем определенные поведенческие стратегии, и даже если решаем действовать «наоборот» – то все равно такое наше решение обусловлено родительским влиянием. Но еще в большей мере все наше взрослое поведение определяется теми жизненными ценностями, которые мы впитали «с молоком матери», всеми моральными установками и различиями «хорошо – плохо», заложенными в весьма раннем возрасте первым нашим социальным окружением. Помните давнее: «Кроха сын к отцу пришел...»? И первые стишки Агнии Барто и Самуила Маршака, и сказки Корнея Чуковского, и мультики «о добром и прекрасном» (или страшном и ужасном), и многое другое – это и есть коллективный процесс воспитания человеческого детеныша. Человек не только сделан из людей, он несет в своей психике, в своем сознании

опыт всего человечества. Это стало благодаря речи, которую ребенок тоже осваивает в первые годы жизни.

Теперь становится понятно, чего были лишены «дети Маугли». Они были лишены своей «человеческой колыбели», они так и остались животными с человеческими телами. Получается, основное отличие человека от животного не в преобладании интеллекта у первого (хочется верить, что за этим – будущее). Основное отличие в механизмах регуляции поведения: животным в первую очередь движут инстинкты; человек же в подавляющем большинстве случаев руководствуется установками так называемого коллективного интеллекта, коллективного разума. Хорошая новость – коллективный разум позволяет человеку «держаться в узде» свои «звериные инстинкты» – агрессию, стремление подавлять и властвовать, тягу к неконтролируемому размножению и пренебрежительное отношение к слабым сородичам, например к престарелым родителям. Новость похуже – тот же коллективный разум обуславливает нашу жизнь, наше поведение, лишает нас индивидуальности и неповторимости, делает нас уязвимыми для манипуляций, превращает нас в потенциальных «лохов».

Как сохранить в собственной ситуации позитив первой новости и нейтрализовать негатив второй – об этом следующие подразделы и главы книги.

Краткие итоги подраздела

1. На данный момент не существует общепринятой теории механизмов регуляции поведения человека, и тем более – механизмов его развития. Значит, выбор наиболее подходящей для вас теории остается вновь за вами.

2. Главное отличие животного и человека не столько в инстинктивности поведения первого и разумности действий второго (хоть подобная формулировка очень тешит наше человеческое самолюбие). Человека отличает, прежде всего, социальная обусловленность его поведения, его жизненных решений и, в итоге, общего качества его жизни. Если кратко и образно – человек сделан из людей.

3. Обозначенная социальная обусловленность человеческого поведения имеет свои плюсы и минусы. Каковы негативные стороны подчиненности коллективному разуму, и как их преодолеть – в дальнейших текстах книги.

Ссылки для любопытных

Ссылки на истории подраздела:

> Дети джунглей: http://ru.wikipedia.org/wiki/Дети_джунглей.

> Хаузер Каспар: http://ru.wikipedia.org/wiki/Хаузер,_Каспар. **О различиях между животным и человеком:**

> Животные, даже в стаде, являются, прежде всего, индивидуальными организмами. Человек, даже в одиночестве, является, прежде всего, носителем второсигнальных воздействий и тем самым социального опыта и социальной истории. (Волков Е. Н. «Вначале было не слово – началом была суггестия: забытые прозрения Б. Ф. Поршнева и некоторые межконцептуальные психологические и социологические параллели»: http://evolkov.net/PorshnevBFAVolkov.E.In.the.beginning.there.was.suggestion.html#_Toc85429577).

Коллективный интеллект, коллективный разум – определения в Интернете:

> **Коллективный интеллект** – природное явление, результат сложнейшего эволюционного процесса человека и общества. Его корни – в необходимости думать и действовать сообща, то есть обмениваться информацией. В процессе совместной целенаправленной деятельности формируются общие знания, коллективная память, возможность коллектив-

ных действий и способы их реализации. Скорость развития Коллективного интеллекта непрерывно возрастает, особенно в эпоху компьютеризации и становления искусственного интеллекта, который служит важнейшим техническим средством развития Коллективного интеллекта; использование последнего формирует положительную обратную связь. Коллективный интеллект – это система, объединяющая людей информационными связями, благодаря которой им становятся доступными общие знания, общее понимание ситуации. В результате неизбежно возникает единое видение происходящего как основа для общих решений и действий (Моисеев Н. Концепция Коллективного разума: http://www.scorcher.ru/neuro/neuro_sys/facet_mind/facet_mind1.php).

> **Коллективный разум** возникает вместе, одновременно с индивидуальным разумом; они развиваются параллельно и вместе с развитием человека, общества, ростом потребности в обмене информацией и принятии коллективных решений. Коллективный разум развивался значительно быстрее разума индивидуального, и его роль в жизни сообществ все время возрастает. Вместе с ним совершенствуется язык, кодирующий информацию и средства ее передачи. Существует положительная обратная связь развития Коллективного разума и сложности человеческой деятельности, интенсивность этой обратной связи также возрастает; ее главная составляющая в настоящее время – обмен идей, гипотез, предположений, интерпретаций тех или иных феноменов. Коллективный разум объективно становится неким инструментом, управляющим (целенаправляемым) действиями людей. Вооруженный техническими новшествами информационных технологий последних десятилетий, он приобрел удивительное могущество (Моисеев Н. Концепция Коллективного разума: http://www.scorcher.ru/neuro/neuro_sys/facet_mind/facet_mind1.php).

Причины уязвимости: три ключевых принципа социальной психологии

В предыдущих подразделах наметилась традиция начинать повествование с какой-либо «обезьяньей истории». Итак, эксперимент с обезьянами для затравки. Не буду утверждать, что подобный опыт проводился в реальности, хоть выглядит все достаточно правдоподобно.

В эксперименте участвовали четыре обезьяны. После некоторого вынужденного голодания их поместили в клетку, под потолком которой была привязана связка бананов. Потолок клетки значительно выше, чем рост обезьяны, но в клетке еще находилась приставная лестница.

На первом этапе эксперимента обезьяны пытались добыть бананы всеми известными им способами – прыгали, становились друг другу на спину, пытались добраться по прутьям клетки. Эти попытки не увенчались успехом.

Затем одной из обезьян пришла идея воспользоваться приставной лестницей. Когда вожаки бананы были почти в пределах досягаемости – злобный экспериментатор-наблюдатель окатил обезьяну-новатора, а заодно и всех остальных, холодной водой из крана. Голодные и перепуганные обезьяны забились в самый дальний угол клетки.

Через некоторое время, когда голод стал давать знать о себе весьма ощутимо, обнадеживающий опыт добывания бананов при помощи лестницы решила повторить другая обезьяна. Результат оказался тем же – холодный душ разогнал животных по углам.

Двух-трех обливаний холодной водой оказывалось достаточно, чтобы ни у одной обезьяны больше не возникало желания вновь пользоваться лестницей для добычи бананов.

Дальше экспериментаторы меняли одну из обезьян – участниц опыта на новую и неопытную. Естественно, это вновь прибывшее животное тоже пыталось добраться до бананов. Но экспериментатору на этот раз не было необходимости применять шланг с водой. Испытавшие на себе ледяной душ сородичи достаточно красноречиво, при помощи мимики, жестов и непосредственного физического воздействия, убеждали вновь прибывшего отказаться от подобных попыток.

Через некоторое время исследователи снова меняли одну из обезьян на новенькую, и повторялся тот же сценарий. Желание вновь появившейся добраться до бананов вызывало бурную и достаточно агрессивную реакцию со стороны обитателей клетки.

В итоге через определенный период и несколько подмен в клетке оказались обезьяны, которых никто водой не обливал. И, тем не менее, никто из них больше не делал попыток добраться до бананов – здесь данный прием запрещен! Таким образом, этот воображаемый или реальный эксперимент демонстрирует механизм внешнего управления поведением: и у обезьян, и, как дальше будет показано, у людей. Что делает возможным подобное управление нашим поведением, в чем причины уязвимости нашей психики перед подобным внешним манипулированием – об этом ниже.

Конечно, вопросы управления человеческим поведением не могли не заинтересовать ученых. Не буду перегружать текст перечислением авторов и их работ, посвященных этой теме, – при желании вы можете ознакомиться с некоторыми из источников по «ссылкам для любопытных». Обозначим три принципа, три «кита социальной психологии», опираясь на которые ученые объясняют механизмы управления поведением человека и уязвимость психики перед психологической манипуляцией.

Только ли у пионеров коллективное преобладает над индивидуальным

Первым таким «китом» назван *принцип ситуационизма*, согласно которому воздействие внешних, ситуативных факторов на выбор человеком той или иной линии поведения является не меньшим (а часто – даже большим), чем влияние его индивидуальных особенностей и предпочтений. В ситуации с бананами – в начале эксперимента все обезьяны были голодны, и, соответственно, их поведение было направлено на добывание бананов. К концу опыта голод (внутренний фактор) не стал меньшим. Однако попытка достать банан оказалась в зоне сформированного «табу», и это «табу» (внешний фактор, фактор ситуации) в большей мере повлияло на поведение обезьян, чем их природное чувство голода.

Почему большинство из нас вскакивает с теплого, насиженного места в общественном транспорте, когда в затылок начинает дышать бабушка или ноги начинает оттаптывать трехлетний малыш? Только ли все дело в вежливости или участии? Тогда почему так же много из нас иногда «спят» в подобной ситуации, или увлечены чтением, или просто смотрят в окно, не замечая происходящего с другой стороны? Правильно, таким образом мы как бы виртуально выходим из ситуации, тем самым снижая степень воздействия на нас определенных ситуативных факторов.

Те, кого раздражают манипуляции в СМИ, отказываются от просмотра телевизора, чтения бульварных газет, очень избирательны в подборе интернет-источников. Но так ли они обезопасили себя от воздействия внешней среды, как того хотелось бы; действительно стали ли они абсолютно свободными в собственных решениях и выборах? Об этом более подробно в четвертой главе. Пока же несколько экспериментов, которые наглядно демонстрируют преобладание внешних факторов над внутренними в регуляции поведения человека. Эти опыты описаны Эллиотом Аронсоном⁴ в его учебнике по социальной психологии «Общественное животное».

Эксперимент проводился с привлечением студентов-богословов из Принстонской теологической семинарии. Студентам было объявлено, что необходимо сделать аудиозапись их проповеди, центральной идеей которой у части студентов являлась притча о Добром Самаритянине. Каждый из участников эксперимента тренировался в отдельном помещении, а затем ему сообщали, что он должен пройти в соседний корпус, где и состоится запись. На этом этапе происходило негласное разделение всех участников эксперимента на три группы. Студентам из первой группы говорили, что они опаздывают и должны поторопиться. Второй группе объявлялось, что все идет по графику; третьей, соответственно, что в запасе есть некоторое время. По пути в то здание, где должна была производиться запись проповеди, студенты как бы случайно наталкивались на сидящего в дверном проеме человека с опущенной головой и закрытыми глазами. Когда испытуемый студент проходил мимо – этот человек начинал тяжело кашлять.

Целью эксперимента была проверка того, что же, прежде всего, влияет на решение оказать помощь нуждающемуся в ней человеку – личные качества студентов, содержание их проповеди или внешние, ситуативные факторы (в данном случае – фактор наличия свободного времени). По полученным результатам, ни личные качества студентов, ни содержание репетируемой проповеди существенно не оказали влияния на выбор «оказать помощь – пройти мимо». Наиболее значимым в данной ситуации оказался фактор времени – те студенты, которые спешили, чаще других проходили мимо попавшего в беду человека, не оста-

⁴ Эллиот Аронсон – ведущий американский социальный психолог, почетный профессор психологии в Университете Калифорнии, Санта-Круз.

навливаясь. Предложили свою помощь лишь 10%. Те же, кто шел по графику или имел запас времени, в большей своей части, более 50% случаев, останавливались, чтобы прояснить ситуацию и оказать человеку помощь. Таким образом, ситуативный фактор оказался более влиятельным на выбор модели поведения, чем индивидуальные особенности участников эксперимента.

Подобные эксперименты проводились и в условиях мегаполиса. Было выяснено, что у людей тем больше готовность оказать помощь нуждающемуся в ней, чем в большей степени они себя воспринимают, ощущают единственным свидетелем чрезвычайной ситуации, единственным человеком, который в состоянии оказать помощь. При увеличении количества потенциальных помощников шансы жертвы дожидаться помощи приближались к нулю. Другими словами, чем больше людей вокруг – тем меньше они замечают того, кто очень нуждается в экстренном внешнем вмешательстве и внимании.

В данном случае ситуативным фактором выступает предполагаемая ответственность – то ли эта ответственность принимается персональным вызовом, то ли распределяется «по умолчанию» между всеми явными и неявными участниками ситуации. Подобный феномен хорошо знаком менеджерам – с одной и той же работой намного лучше справятся один или двое, чем пятеро и больше сотрудников. Из того же смыслового ряда анекдот о привлекательности секса на площади – сачкануть проще.

Когда внешняя ситуация «берет за живое»

Таким образом, внешняя ситуация может пробудить к жизни мощные силы, стимулирующие или ограничивающие поведение человека. Но если мы заговорили о влиянии на выбор поведения ситуативных факторов, то стоит сделать несколько уточняющих дополнений. Не все элементы определенной ситуации воспринимаются человеком и, соответственно, воздействуют на его поведение, а только те, что находятся в соответствии с так называемыми «канальными факторами». Чтобы объяснить этот термин, необходимо задуматься – а какие цели преследует то или иное поведение человека? Из всего многообразия возможных вариантов выделим два – достичь чего-либо важного и избежать чего-либо нежелательного. В первом случае у человека будет явный или мало осознаваемый образ желанной цели и один или несколько путей-тропинок, которые к этому образу ведут. Во втором – явное или подспудное знание, чего не следует делать, чтобы то, чего не хочешь, не произошло. Это как алгоритм поведения наоборот – чего делать не следует. И «алгоритмы поведения, способствующие достижению цели», и «алгоритм поведения наоборот» – все они непосредственно связаны с формированием «канальных факторов». Человеком берутся в расчет, замечаются им и, в итоге, влияют на его поведение только те нюансы внешней ситуации, которые находятся в резонансе или созвучны с названными выше алгоритмами.

Для иллюстрации – очередной эксперимент, проведенный социальными психологами среди студентов. На этот раз проверялось, каким образом можно повлиять на то, чтобы рекомендуемые медицинские предписания были выполнены. Со студентами старших курсов – участниками эксперимента, была проведена беседа с показом яркого убеждающего фильма об опасности столбняка и необходимости вакцинации как профилактического средства. Далее первой группе студентов было сообщено, куда они могут обратиться за прививкой. Дальнейшее письменное анкетирование показало, что беседа возымела значительное влияние на изменение убеждений студентов – они осознали, сколь опасным является это заболевание. И тем не менее только 3% из них отважилось сделать себе инъекцию вакцины по указанному адресу.

Второй группе студентов в конце просмотра фильма и разъясняющей беседы давали карту студенческого городка с помеченным на ней зданием медпункта. Дополнительно их

просили пересмотреть свой недельный график, определив конкретное время вакцинации, и наметить маршрут перехода от их предполагаемого места нахождения до медпункта. В этом случае количество студентов, сделавших прививку, возрастало до 28%. Таким образом, факта получения соответствующей информации о заболевании, способе его профилактики и формирования общего намерения обезопасить себя было недостаточно для запуска требуемой модели поведения студентов – сделать себе вакцинацию против столбняка. Чтобы перейти к практическим действиям – необходимо было создать «план в голове», или «канал», который позволил возникшим намерениям претвориться в действия.

Украинская эпидемия свиного гриппа: пример ситуационного манипулирования «в особо крупных размерах»

Примером формирования подобного канала в особо крупных масштабах может служить специфика протекания эпидемии свиного гриппа в Украине в начале 2010 года. Так уж сложилось, что параллельно с распространением этого устрашающего заболевания в стране активизировалась эпидемия политического манипулирования, которое преследовало, в том числе, и экономические интересы. Не вдаваясь в подробный анализ всей ситуации, отметим тот факт, что определенным политическим силам необходимо было продемонстрировать размах разыгравшейся эпидемии. Что может быть убедительней, чем перепуганные люди в масках везде – на работе, в общественном транспорте и даже в домашней обстановке.

Каким образом подтолкнуть население к столь массовому проявлению поведения, не совсем адекватного реальной ситуации? Не совсем адекватной хотя бы потому, что столь широко используемые тогда маски не столько защищали своих владельцев от внешнего попадания вирусов (была зима, вирусы сами по себе низкой температуры не выдерживают), сколько служили теплыми рассадниками уже имеющихся бактерий. И слабые голоса врачей, что защитные свойства такой маски сохраняются всего 2-3 часа, как-то игнорировались – люди завязывали шарфы и платки, шили марлевые повязки, одевали респираторы, даже наблюдали несколько человек в противогазах в общественном транспорте. Всему миру было наглядно продемонстрировано – эпидемия свиного гриппа в Украине разыгралась не на шутку. Что же послужило «канальным фактором» для формирования у населения этого востребованного по политическим соображениям, но абсолютно неадекватного с точки зрения медицины, поведения?

Здесь алгоритм формирования необходимого поведения был схож с действиями экспериментаторов в «противостолбнячной истории». Первый шаг – информирование об опасностях заболевания с привлечением видеоряда и прочих подробностей устрашающего характера – с этим заданием «напугать» прекрасно справилась устроенная в СМИ истерия по поводу шагающего по планете гриппа со свиным рылом. Раздувать явные и мнимые ужасы, лишать население сна и покоя – это излюбленные приемы манипулирования общественным сознанием (более подробно об этом поговорим в четвертой главе). Но для того, чтобы люди, вопреки здравому рассудку, поголовно нарядились в маски – одного запугивания было недостаточно. Приемом, сформировавшим необходимый «канал», стало отданное по всем инстанциям распоряжение об *обязательном* нахождении сотрудников на рабочем месте в защитной повязке. В некоторых организациях даже выдавались одноразовые маски – по несколько штук на отдел. Это при необходимости замены каждой маски каждому человеку каждые 2–3 часа. Но лед тронулся – люди привыкли видеть вокруг себя маски и респираторы. Люди свыклись с мыслью, что именно так они защищают себя от смертельной болезни – должны же люди были сами себе объяснить собственное не очень разумное поведение разумными доводами. Канальный фактор был установлен, цель внешней манипуляции – достигнута.

Почему порой полезен «здоровый пофигизм»

В эксперименте с обезьянами таким канальным фактором сначала выступила вынужденная диета обезьян – не будь они голодными, они могли найти более интересный объект собственного внимания, чем пресловутые бананы. Далее экспериментатор создал второй, более сильный канальный фактор: если не хочешь получить холодный душ – забудь о существовании бананов. Судя по результатам эксперимента, фактор избегания оказался сильнее фактора достижения.

И тут мы вплотную подошли к еще одной особенности влияния ситуации на поведение человека: на поведение влияет не любая ситуация, а только та, которая воспринимается им как значимая. Например, ситуация экзамена. Для студента она значимая, для преподавателя тот же экзамен чаще всего – рабочая обыденность, потому возможность управлять поведением студента, используя рычаги этой самой значимой ситуации, намного выше, чем возможность управлять поведением преподавателя. Значит, ситуация экзамена для студента – сильная по возможному воздействию, для преподавателя – слабая. Для управления поведением преподавателя подыскивается иная ситуация, значимая для него – аттестации, материального стимулирования, привселюдной раздачи тычков или пряников, и т. д.

Итак, ситуация, которая воспринимается человеком как значимая, имеет очень сильное влияние на его поведение, особенно, если предварительно были сформированы так называемые каналы желаемого поведения. Следует заметить, что американские фильмы с демонстрацией американского образа жизни – это не что иное, как целенаправленное формирование этих самых «поведенческих каналов», или канальных факторов. В принципе, вся массовая культура формирует определенные образцы реагирования на такие же конкретные жизненные обстоятельства. А дальше достаточно создавать либо, что бывает чаще, имитировать обстоятельства (современные средства масс-медиа это позволяют), чтобы получать необходимую «реакцию масс». Значит, отказ реагировать на ту или иную ситуацию «как все» – то, что называют «здоровым пофигизмом» – может быть хорошим профилактическим средством в противостоянии массовому манипулированию.

Как человека превращают в марионетку или... пионера

Второй «кит» социальной психологии – это то, что разные люди одну и ту же ситуацию видят, понимают по-разному. Этот принцип называется *принципом субъективной интерпретации* ситуации, и в некотором роде он находится в противодействии с вышеописанным принципом ситуативного влияния. Поговорка «Сколько людей – столько мнений» – это как раз об этом принципе. Получается, для того, чтобы ситуация влияла на поведение человека таким образом, как это надо потенциальному манипулятору – важно, чтобы этот человек ее видел, понимал, расшифровывал для самого себя определенным образом. Чуть выше не зря был приведен пример американских фильмов и сериалов. Помимо проталкивания определенных алгоритмов поведения, то есть формирования канальных факторов, эти фильмы являются носителями определенных жизненных ценностей, выразителями общей идеологии так называемого американского образа жизни. Навязанные, внушенные идеология, жизненные ценности, предпочитаемые модели поведения – это делает возможным однообразие восприятия человеком ситуации при потенциально возможном многообразии.

Помните, как важно было юному пионеру общественное ставить выше личного? Салютование – это больше, чем жест. Это один из способов сделать мышление «коллективным и правильным» в противовес индивидуальному, непредсказуемому, неконтролируемому. Поэтому второй «кит социальной психологии» несет как возможность для манипулирования

сознанием масс, так и предпосылки противостоять подобной манипуляции. Индивидуально осмысленная система жизненных смыслов и ценностей, персональная оценка происходящих событий без оглядки «а что люди скажут», готовность совершать осознанные выборы и нести ответственность за их последствия – это то, что позволяет освободиться от повсеместно расставленной «ловцами душ» манипулятивной сети. Более подробно об этом – в четвертой главе.

Покой нам только снится?

Наконец, третий «кит социальной психологии» – *принцип напряженных систем*. Он предполагает, что и психика отдельного человека, и любое социальное образование, от мини-группы до государств и наций, являются по своей сути сложными напряженными системами. «Сложными», потому что включают в себя множество факторов. «Напряженными», потому что одна часть этих факторов направлена на расширение, развитие, изменения всей системы; другая же часть – на ее стабилизацию, удержание границ, отсечение внешних влияний. В каждой конкретной ситуации никто не может предположить, что определит окончательный выбор дальнейшего движения системы – тенденции изменения или факторы стабилизации. Но именно понимание принципа напряженных систем объясняет, почему на человека не действуют слишком масштабные манипулятивные воздействия (кто сейчас верит предвыборным кампаниям и обещаниям политиков?), и сплошь и рядом срабатывают различные мелкие манипуляции (политикам – не верим, а гадалкам, астрологам и прочим прорицателям ой как хочется верить). Масштабные манипуляции – включают такое же масштабное противодействие. Мелкие же влияния в меньшей степени затрагивают общий статус-кво нашей психики как напряженной системы, и потому легче пропускаются внутренним контролером. При этом в разных жизненных ситуациях одна и та же манипуляция (те же астрологи-прорицатели-гадалки) может восприниматься в различных контекстах. Когда человек стабилен, уверен в себе и собственном жизненном положении – к гадалке его поведет разве что любопытство, и все равно он не особенно всерьез воспримет ее прорицания. Другое дело, когда и жизненная ситуация нестабильна, и сам человек не знает, где найти спасительную соломинку. Слишком высок соблазн переложить ответственность за себя и свои проблемы на кого-то внешнего, и потому слова вышеперечисленных специалистов воспримутся как высшее откровение и жизненный ориентир. Стабильность собственной психики вновь обретаема, но какой ценой?

Вернемся к нашим обезьянам. Обезьяны, пытающиеся добыть банан – несколько напряженная, но вполне естественная ситуация, естественная система. Обезьяны, спасающиеся от холодного душа – тоже напряженная, и тоже естественная ситуация. Обезьяны, агрессивно нападающие на своих сородичей за попытку достать банан – ситуация напряженная, но уже – неестественная. Неестественная потому, что эта ситуация манипулятивно спровоцирована, и совершенное, внедренное однажды манипулятивное воздействие на систему имеет тенденцию к самовоспроизводству.

Так ли мы далеко находимся от ситуации с обезьянами? Почему наши дедушки и бабушки до сих пор плачут о советской колбасе, воспринимая ее как высший символ социальной стабильности и защищенности? Почему мы по-прежнему, как когда-то в школе реагировали на сердитый взгляд учительницы, боимся нахмуренных бровей своего начальника? Почему мужчинам чаще всего стыдно, если женщина предпочла его другому, а женщине стыдно, если ей нравится кто-то из мужчин кроме мужа? Эти вопросы пусть потерпят до последней, пятой главы. Пока же подведем краткие итоги подраздела.

Краткие итоги подраздела

1. Если хотите психологически обезопасить себя – подумайте о наработке такого качества, как здоровый пофигизм. Первый «кит социальной психологии» – принцип ситуационизма – гласит: ситуация влияет на поведение человека тем больше, чем более она для него значима. При необходимости добиться от человека определенного поведения важно создать так называемые «канальные факторы» – искусно сформированный и «подброшенный» психике алгоритм потенциального поведения.

2. Не менее важным является навык формирования собственного мнения по поводу происходящего. Второй «кит социальной психологии» – принцип субъективной интерпретации ситуации – дает человеку надежду ускользнуть из ловко расставленных манипулятивных сетей «ловцов душ», применяя не общепринятый, а свой собственный способ видеть и интерпретировать мир.

3. Обретение точки опоры – следующее условие психологической безопасности. Принцип напряженных систем, или третий «кит социальной психологии», подсказывает, что у каждого человека в жизни бывают ситуации, когда он становится особенно уязвимым перед возможным манипулятивным воздействием. И возникает вопрос – как обрести чувство почвы под ногами в нынешнем нестабильном мире, и при этом уберечься от манипулятивных предложений иллюзорной стабильности чьих-то миров и концепций.

Ссылки для любопытных

Обезьянья история в сети Интернет:

> Кирсанов Ф. Как возникают традиции: <http://www.orator.ru/rass21.html>.

> Половец Д. Банановая тайна: <http://www.neohuman.ru/materials/literaturnaya-stranitsa/bananovaa-taina/312>.

Принципы социальной психологии – разъяснение и иллюстрирующие эксперименты:

> Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. 7 изд.; М.: Аспект-Пресс, 1998; http://www.pedlib.ru/Books/3/0426/3_0426-1.shtml.

> Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ.; Под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна. М.: Аспект-Пресс, 1999; <http://evolkov.net/soc.psychol/Ross.L.Nisbett.R/index.html>.

Ответы к тесту

Прежде, чем перейти к обсуждению «правильных» ответов теста, предложенного в начале главы, попробуем завершить фразу, послужившую ее заголовком. В оригинале эта поговорка звучит так: «Не бывает некрасивых женщин – все дело в нехватке водки». Чего же не достает людям, убежденным в собственной «не внушаемости»? Возможно, информации. Возможно, трезвой самооценки. Возможно, смелости признаться самому себе, что все мы, люди, «из одного теста сделаны». Только вот лепит из этого теста каждый сам «свой собственный колобок».

И те, кто уверен, что абсолютно не зависит от влияния других людей – наиболее подвержен манипулированию. Главное – понять, в чем еще такой человек «абсолютно уверен», и из него можно «веревки вить». Так что закончим фразу следующим образом: **не бывает некрасивых женщин и не внушаемых людей – все дело в нехватке знания о себе и об окружающем мире.**

Теперь более подробно о тесте и «правильных» ответах.

От чего зависит внушаемость человека – этому был посвящен первый вопрос. Многие люди, к которым я обращалась для предварительной «обкатки» теста, выбирали ответ «А»: «Человек, хорошо понимающий и контролирующий себя, всегда может избежать внешнего внушения». Ошибочность такой позиции несколько раскрыта выше, в обосновании названия главы. Кроме того, может ли любой из нас постоянно понимать себя и контролировать свои проявления? В состоянии влюбленности? В состоянии растерянности? В депрессии? В эйфории? Не буду продолжать список «непонятных и не контролируемых состояний». Иначе мне удастся внушение, что НЕ внушаемым может быть только НЕ человек.

В качестве «правильного» ответа на это вопрос был предусмотрен вариант «Б»: «Подверженность внушению характерна для всех людей, противопоставить ей можно рост самосознания человека».

Дополнить этот ответ хочется цитированием отзыва на тест и его вопросы одного из моих добровольных помощников, Ольги Дороговой:

«Мы все внушаемы по определению. Но не все могут внушать нам нечто, а только те, кто для нас авторитетны. Наше —Я# состоит из внушенных нам идей. —До тебя дошло?# — спрашивает меня учительница по химии, которую я никогда не уважала. —Я вас поняла#, — отвечаю я, рисуя морду слона на обложке учебника истории. Я никогда не буду любить химию и женщин с плохо покрашенными хной волосами. То ли дело – литература... Моя Людмила Леонидовна вызывала во мне священный трепет, она знала, как найти ко мне подход... Все, что слетало с ее языка, стало моим навеки».

Первые наиболее авторитетные люди – наши родители. Затем – любимые воспитатели детсада и не очень любимые учителя школы, любимые сказочные герои и не очень любимые бабушки на лавочках возле подъезда как выразители общественного мнения околотка – и т. д. Возможно, ситуация изменится к лучшему, когда в «авторитеты» мы запишем самих себя. А это невозможно без понимания, доверия, любви к самому себе. Все это и есть рост осознания себя любимого, то есть рост самосознания.

И эмоциональная нестабильность (вариант «Г»), и все технологические уловки гипнотизеров и фокусников (вариант «В») – это дополнительные факторы, усиливающие природную склонность человека поддаваться внушению.

Второй вопрос касался того, чем больше всего обусловлено поведение человека. Большинство интеллектуалов, которым я показывала тест, останавливались на варианте «Б»: «Поскольку человек наделен интеллектом, он самостоятельно выбирает стратегии поведения». Вынуждена огорчить – столь высокое мнение о способностях человека является скорее

самообманом тех же интеллектуалов, чем научно подтвержденным фактом. Более подробно об этом – в материалах второго подраздела. В качестве «правильного» ответа подразумевался вариант «Г»: «Поведением человека, прежде всего, управляют поведенческие алгоритмы, сформированные в раннем детстве». Для иллюстрации – очередной комментарий Ольги Дороговой:

«Да, на выбор поведения влияют поведенческие алгоритмы, сформированные в раннем детстве и присутствующие в генетическом коде. Я представляю (и это не ново), что мы притягиваем то или иное в нашу жизнь (или пропускаем мимо) благодаря программам и системным файлам, находящимся в корневом каталоге нашего ума (разума, сознания – как угодно). Вот родился человек, и у него уже есть некие корневые программы в его компьютере (генетическая память, запрограммированная в генах), поэтому он может дышать, пить молоко, двигать ручками-ножками, видеть вверх тормашками, а главное – он может воспринимать мир. Мамка кормит его молоком, называет по имени (первый ярлычок на рабочий стол), учит жизни. Мама для малыша авторитетна, поэтому ее слова становятся непреложными истинами на всю жизнь: видимо, это и есть системные программы, с помощью которых в дальнейшем человек будет распознавать те или иные файлы. Например, если у меня в компьютере установлена программа Фотошоп, то я могу просматривать файлы с расширением psd, и не только просматривать их, но и редактировать. Если нет такой программы, файл уйдет в корзину за ненадобностью или непонятностью».

Более подробно формирование этих самых поведенческих алгоритмов будет рассмотрено в четвертой и пятой главах. Что же касается вариантов «А» (объяснение поведения животными инстинктами) и «В» (влияние звезд) – я все же лучшего мнения о человеке, и не хотела бы объяснять его поведение исключительно внешним влиянием или его низшей природой.

Третий вопрос теста был посвящен выяснению причин подверженности человека чужому влиянию. Наиболее полным, и потому «правильным» вариантом ответа является выбор «В». Действительно, чтобы развиваться – человеку необходимо взаимодействовать с другими людьми. Взаимодействие невозможно без взаимного влияния – об этом говорилось чуть выше. Именно взаимодействие и взаимовлияние позволяют развиваться не только отдельному человеку, но и социуму в целом. Небольшая иллюстрация этого тезиса вновь от Ольги Дороговой:

«Естественный механизм разума – взаимодействовать. Если какое-то влияние пагубно сказывается на человеке (что само по себе спорно – возможно это урок, который нужно выучить для дальнейшего развития тех или иных качеств), то нужно отследить в человеке программу, которая читает (воспринимает) эту вредную информацию и удалить ее (если это не системная программа, удаление которой может привести к сбою в системе). К слову, у —сумасшедших# повреждены системные файлы. С точки зрения системы (социума, социальной матрицы) – они ненормальны. Проиллюстрирую идею о возможности удаления —вредной информации# примером из личного опыта. —Эта продавщица – дрянь и быдло! Каждый раз она швыряет в меня сдачу, и огрызается, если попросить ее два раза сходить к витрине. Она будит во мне зверя#, – это было непростое испытание для моих расшатанных нервов. Пришлось признаться себе в том, что есть во мне нечто, что вызывает со стороны людей такое поведение. Что еще хуже, есть во мне то, что заставляет меня реагировать на подобное поведение людей. Вернее, было. Сейчас все хорошо».

Каким образом добиться желанного «сейчас все хорошо» – в материалах третьей главы. Или в книге самой Ольги Дороговой (Ятки Денисовой), которая готовится к публикации в этом же издательстве (пусть это будет маленький анонс будущего бестселлера). Все остальные варианты ответов – тоже отчасти верны, но каждый из них не полон. Эти альтернатив-

ные варианты по отдельности раскрывают содержание «трех китов социальной психологии», описанных в третьем подразделе главы.

Замечу, что предложенные вопросы, и эти, и в начале следующих глав, не являются «тестом» в обычном понимании этого слова. Они не ставят перед собой задачи проверить грамотность или компетентность читателя. Эти вопросы, прежде всего, носят дискуссионный характер. Я, как автор, не претендую на «истину в последней инстанции», и каждый из вас может предложить свои собственные варианты ответов, которые именно для вас будут более «правильными». Если же и сами вопросы, и попытка найти на них ответ подтолкнули вас к размышлению, а тем более побудили к чтению текста главы – предложенный «тест» полностью выполнил поставленную перед ним задачу.

Глава вторая, для опытных пользователей. Репертуар театра Карабаса Барабаса

Тест для предварительной самодиагностики

Просмотрите сформулированные ниже вопросы. Из предложенных вариантов ответов выберите тот, который наиболее соответствует вашему мнению. Данная форма теста предполагает выбор одного варианта ответа, но если вам хочется выбрать их несколько – отметьте все понравившиеся варианты. В этой части теста также нет абсолютно неверных ответов, а зафиксированы более или менее эффективные стратегии взаимодействия с другими людьми. Мнение автора по заявленным вопросам изложено в материале раздела, сами «правильные» ответы – в конце главы.

1. Какое из утверждений вы считаете наиболее верным?

А. Манипулирование действительно является неотъемлемой частью нашей социальной жизни – его невозможно ни исключить, ни запретить. Однако при этом сам человек выбирает собственные стратегии взаимодействия и решает, «какую игру» ему вести – взаимно манипулировать или искать более конструктивные способы общения.

Б. Люди всегда манипулируют друг другом. Весь вопрос в том, какую роль человек выбирает – манипулятора или жертвы.

В. Управление людьми предполагает манипулирование ими. Значит, социальная жизнь без манипуляций немыслима.

Г. Я считаю, что каждый человек может избежать манипулирования – для этого я и изучаю это направление.

2. Какое из нижеперечисленных обращений к ребенку является наиболее конструктивным?

А. Прекрати реветь. Плакать можно девочкам, не мальчикам. Ты же не хочешь выглядеть настоящим слюнтяем?

Б. Перестань плакать. Если ты не научишься контролировать свои чувства – ты никогда не станешь настоящим мужчиной.

В. Хватит хныкать. Это мне надо плакать из-за твоего плохого поведения, а не тебе. Как тебе не стыдно?!

Г. Поплачь, моя хорошая, это очень полезно. Вспомни все, что сможешь, от чего тебе хочется плакать, расскажи мне и поплачь. Я тебя пожалею, а потом мы что-нибудь придумаем.

3. Какие стратегии руководства способствуют наиболее эффективной работе подчиненных?

А. Я буду строго следить за соблюдением трудовой дисциплины, жестко наказывать ее нарушителей, поощрять наиболее ответственных сотрудников.

Б. Я хочу, чтобы в нашем коллективе все было слаженно и по-человечески. Поэтому я не буду вмешиваться в нюансы вашей повседневной деятельности, а буду судить о работе коллектива по окончательным результатам. По этим же результатам будет решаться вопрос о поощрении (или его отсутствии) работы коллектива.

В. Я изложил поставленные перед коллективом задачи и мое видение их возможного распределения между членами коллектива. При необходимости мы внесем дополнительные коррективы и определим сроки и критерии, по которым будем отслеживать ход выполнения заданий, а также стратегии финансового стимулирования деятельности.

Г. Я делегирую свои полномочия N. Как наиболее опытный (продвинутый, молодой, старый...) сотрудник, он сможет организовать слаженную работу. Оценку ее результатов я оставляю за собой.

4. В каком случае можно сделать наиболее благоприятный прогноз развития дружеских взаимоотношений?

А. Определись, в конце концов, кто и что для тебя важнее – настоящий друг или все остальные (любимые, домашние, сотрудники, соседи). Если ты не можешь найти для меня время, когда у меня есть необходимость пообщаться с тобой – нечего претендовать на мою дружбу.

Б. У меня есть огромная потребность в общении с тобой. Я понимаю, что, как и все мы, ты «закручен» своей жизненной ситуацией. И все же дай знать, когда выкроишь время для меня.

В. Я всегда прихожу к тебе на помощь по первому твоему зову. Если ты сейчас откажешь мне хотя бы в общении – это будет непорядочно с твоей стороны.

Г. Если ты не общаешься со мной немедленно – этот телефонный звонок (письмо, смс) может оказаться моим последним разговором в этой жизни. Не держи на меня зла – ты был хорошим другом.

5. Какое из высказываний свидетельствует о глубокой, сильной и зрелой любви?

А. Я тебя люблю, я жизни без тебя не мыслю. Если ты уйдешь – моя жизнь оборвется.

Б. Я тебя люблю, ты мне заменяешь весь мир. Я тоже хочу быть для тебя Единственным (ой) – нам не нужны другие люди.

В. Я тебя люблю. Мне очень плохо, когда ты не со мной. Мне плохо, когда плохо тебе. Я радуюсь твоей радостью. Я радуюсь тому, что ТЫ ЕСТЬ.

Г. Я тебя люблю, ради тебя я брошу все – работу, друзей, даже близких людей. Но мне нужна гарантия, что ты всегда будешь со мной.

Манипуляция и внушение – сходства и различия

В предыдущей главе разговор шел о том, что каждый человек – внушаем. В какой степени это относится именно к вам – определить это поможет предложенное ниже упражнение.

Представьте, что вы сидите за праздничным столом. Вам приносят спелый, сочный, ярко-желтый лимон. В одну руку вы берете лимон, в другую – острый нож, чтобы разрезать его на маленькие дольки. Вы отрезаете один ломтик, сок пока еще не появляется. Но вот вы отрезаете следующий, и на поверхности срезанной части лимона выступает множество маленьких капелек кислого сока. Именно в этот момент вы начинаете ощущать кислый вкус во рту. После этого вы отрезаете еще одну дольку лимона, взяв ее рукой, кладете себе в рот. Ощущение кислого вкуса во рту усиливается.

Ну и как ощущения? Если у вас произошло обильное выделение слюны – с внушаемостью у вас все в порядке – вы тоже внушаемы. Наверняка, вы знакомы с одной из множества историй, как с помощью одного лимона был выведен из строя целый духовой оркестр. По одной версии духовой оркестр играл бравурные марши на улице города, а проказничающий мальчишка с пресловутым лимоном взобрался на фонарный столб, чтобы музыкантам было лучше видно его «лимонное пиршество». Поскольку у музыкантов началось обильное слюноотделение, они не смогли доиграть марш, и вся торжественность мероприятия была основательно испорчена. В другой интерпретации – обиженный по поводу увольнения музыкант таким образом отомстил своим коллегам и дирижеру, усевшись с лимоном на первый ряд во время концерта. Чем аппетитнее он смаковал пресловутый лимон – тем больше коллег-оркестрантов «выходили из строя»: повышенное слюноотделение не способствует игре на духовом инструменте. Так обыкновенный лимон послужил причиной срыва концерта.

Тест на определение степени внушаемости⁵

Кстати, есть мнение, что люди творческие, как и люди общительные, более внушаемы. Если же вам вправду интересно выяснить степень собственной внушаемости – тогда еще один небольшой тест. Степень внушаемости можно определить при помощи «тестового ключа», но прежде ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы.

1. Верите ли вы в приметы, сверхъестественные явления?
2. Вас никак нельзя считать доверчивым человеком.
3. Вы стремитесь, чтобы ваше мнение совпало с мнением большинства окружающих.
4. Часто ли вы бываете нетерпимы к чужому мнению?
5. Вашим друзьям и знакомым не составляет труда что-либо вам внушить.
6. Всегда находится немало людей, которые прислушиваются к вашему мнению и признают ваш авторитет.
7. Вы прислушиваетесь к наставлениям и советам, особенно если они касаются вашего здоровья.
8. Вы умеете настоять на своем и часто этим пользуетесь.
9. Когда при вас кто-нибудь зевает, вам тоже нередко хочется зевнуть.
10. Все ваши привычки хороши и желательны.
11. Вы впечатлительный человек.
12. В детстве вас считали упрямым ребенком.

⁵ Тест является упрощенной версией методики определения уровня внушаемости С. В. Клаучека и В. В. Деларю.

13. Бывает, что во время грустной сцены в кино– или телефильме вы не можете сдерживать слез.

14. Вам нередко говорят, что ваши слова или поступки (например, выступления на собраниях) оказывают сильное воздействие на других людей.

15. Вам очень нравилось (нравится) участвовать в художественной самодеятельности.

16. Вам нравится командовать другими и у вас это неплохо получается.

17. Бывает, вы подолгу ходите под впечатлением, навеянным фильмом, прочитанной книгой, каким-либо разговором.

18. Вы довольно общительный человек и легко сближаетесь с незнакомыми людьми.

19. Узнав о признаках какой-либо болезни из книг, передач или от больных знакомых людей, вы нередко обнаруживаете у себя что-то подобное.

20. Даже если вы не опасаетесь проверки, то всегда платите за проезд, провоз багажа на транспорте.

Ключ теста: Поставьте себе по одному баллу за положительные ответы на нечетные вопросы, и по одному – за отрицательные ответы на четные. Подсчитайте общее количество баллов. Если вы набрали до 7 баллов – у вас низкая степень внушаемости. По результатам проведенных учеными исследований столь низкая внушаемость встречается в 20% случаев. Позитив попадания в эту категорию – спокойный просмотр всех рекламных роликов, фильмов ужасов и порносайтов – во всех случаях эффект просмотра будет одинаково низким и эмоционально нейтральным. Негатив – порой вам будет скучновато в кругу своих более внушаемых знакомых, особенно если те увлечены каким-нибудь общим эйфорическим действием: восторженным созерцанием фейерверка, дикой пляской под барабаны или скандированием «судью на мыло».

Средняя внушаемость, которая присуща 80% людей, определена диапазоном от 8 до 14 баллов. Это так называемый срединный оптимум, и если вы сюда попали – ничто человеческое вам не чуждо. И вы кому-то что-то внушаете, и сами поддаетесь внушению – все зависит от вашего состояния, внимательности, вовлеченности в ситуацию, ее значимости для вас. Более подробно об этом – в третьем подразделе предыдущей главы.

Если же вам удалось набрать 15 и больше баллов – вы настоящая находка для гипнотизеров. Если вы бывали на сеансах массового гипноза – вы обязательно должны были попасть в десятку счастливых, выбранных гастролером для демонстрации собственного мастерства на сцене. Вам очень интересно жить – ведь любые, внушенные вам реальности, вы можете прожить и ощутить как настоящие. По тем же данным исследований на это способны только оставшиеся 10% всех людей. Возможно, именно здесь – знаменитые провидцы, мистики, а равно и мистификаторы. И все же при таких радужных прогнозах именно эти 10% входят в «группу риска» – поскольку именно они с наибольшей вероятностью могут попасть под деструктивное влияние различных новоявленных Мессий, Гуру психологии и просто харизматичных проходимцев. Как обезопасить себя в таких случаях – об этом мы поговорим в третьей и четвертой главах.

Насколько вы внушаемы: проверочное упражнение

Если результаты этого небольшого теста вас не вполне удовлетворили – вы можете их перепроверить еще раз при помощи другого упражнения⁶. Прежде чем его выполнить – внимательно прочитайте вводную инструкцию – от правильности ее выполнения зависит достоверность полученных результатов.

⁶ По материалам теста на определение степени внушаемости в изложении Е. П. Елисеева.

Итак, вам сейчас будет предложено несколько очень простых заданий. Их можно выполнять в уме, но при этом важно не жульничать перед самим собой. Просто фиксируйте первые мысли, первые ассоциации, которые у вас возникли. Особо педантичные могут записывать эти мысли, для этого сразу подготовьте чистый лист бумаги и проставьте в ней в столбик цифры – 1, 2, 3, 4, 5 – по числу предлагаемых заданий. Еще раз – важно не раздумывать, а фиксировать первую мысль, пришедшую вам в голову. Не просматривайте предварительно весь список заданий. Переходите к следующему только после выполнения текущего.

> *Задание 1.* Напишите фамилию любого писателя, например: «Гоголь», вообще любого писателя.

> *Задание 2.* Напишите любую короткую фразу, например: «Лето наступило», вообще любую фразу.

> *Задание 3.* Напишите название любого предмета, например: «Стол», вообще любого предмета.

> *Задание 4.* Изобразите любой предмет, например: треугольник, вообще любой предмет.

> *Задание 5.* Напишите любое число, например: 9, вообще любое число.

Обработка результатов упражнения: Если при выполнении задания вы воспроизвели тот же самый пример, который был предложен – в таком случае каждому ответу присваивается 4 балла. Если ваш вариант очень близок по смыслу предложенному – например, «Толстой», «Пришла зима», «Стул», «Квадрат», «5» – задание оценивается в 3 балла. Скорее далекому, чем близкому по смыслу с приведенным примером варианту ответа присваивается 2 балла. Это могут быть ответы: «Хемингуэй», «стало светло», «ноутбук», «звездочка», «537». Ну и самые «оторванные» ответы можно оценить в 1 балл: «Сосед Вася», «Варкалось, хливающие шорьки пырялись по наве», «синхрофазотрон», «спиралевидная пружинка», «число π — 3,14159...». Сложите все баллы вместе и оцените полученный результат: 5-10 баллов свидетельствуют о низком уровне внушаемости; 11-15 баллов соответствуют среднему уровню, и полученные 16-20 баллов говорят о высоком уровне внушаемости. Характеристики каждого из обозначенных уровней указаны выше.

Если и этот результат вас не удовлетворил – в конце подраздела есть множество ссылок на иные аналогичные тесты, предложенные в интернет-источниках, которые, возможно, помогут вам унять ваш «зуд любопытства». В любом случае, если такой зуд появился – я рада – мое манипулятивное воздействие удалось ©.

Я, ты, он, она – все мы дружная семья... манипуляторов

Да, пришло время «раскрыть карты» – все предложенные выше тесты и задания были размещены здесь скорее с целью продемонстрировать механизм психологического манипулирования и того, что практически все люди уязвимы перед манипуляцией, нежели для того, чтобы дать читателю возможность определить степень своей внушаемости. Ни результаты проделанных тестов и заданий, ни их интерпретация не имеет никакого значения для дальнейшего нашего разговора. Я с максимальной степенью вероятности предполагаю, что большинство полученных ответов находятся в диапазоне «средняя внушаемость», характерной, как уже было сказано, для 80% процентов населения.

Люди с низкой внушаемостью вряд ли «клюнут» на данные тесты – они и так достаточно хорошо защищены от втягивания в роль «лоха» собственной критичностью восприятия. А если, ради любопытства, они и решат полистать данную книгу – то вряд ли станут выполнять предложенные задания.

Люди с высокой внушаемостью с той же высокой степенью вероятности уже обрели собственных мессий и гуру, которые в свою очередь уже строго-настрого запретили им

искать информацию о мире и о себе в каких-либо иных источниках, помимо узаконенных этими самыми гуру концепций и «моделей реальности».

Более того, признаюсь честно – я с определенной долей иронии отношусь к подобным «тестам»: они скорее свидетельствуют о представлениях и «научных моделях» их создателей, чем способны дать человеку адекватную и полезную для него информацию о нем самом.

В таких случаях мне вспоминается простенький «анекдот с бородой», хорошо иллюстрирующий процесс подобного тестирования. Летят Василий Иванович и Петька на вертолете, вертолет начал резко терять высоту. Василий Иванович нервно спрашивает у Петьки: «Прибор?!» – Петька отвечает: «Тридцать». – «Что тридцать?» – уточняет Василий Иванович. «А что — прибор?» — в свою очередь интересуется Петька.

Итак, уважаемый мой средне внушаемый читатель, объясняю, в чем суть проводимого мной манипулятивного воздействия. Моя задача – побудить к чтению, заинтересовать. Каким образом это можно сделать (вечная задача всех СМИ, об этом – в четвертой главе)? Снова рассказывать «обезьяньи байки» – вроде, надоело. Раз наскучило мне – где гарантия, что и читателю это будет интересно. Развлекать различными яркими историями, иллюстрирующими манипулирование – во-первых, это будет в следующих подразделах; во-вторых, ими и так избыточна наша повседневность, что разве стиль Михаила Задорнова⁷ помог бы мне сделать подобное повествование увлекательным. А вот сделанная ставка на одной из самых характерных особенностей человека – его любопытстве, особенно к себе хорошему – помогла мне удержать ваше внимание до этого самого момента. Пожалуйста, не покидайте меня, как это бывает со всеми злобными манипуляторами. Я использую манипулятивные приемы исключительно в благих целях – обучающей демонстрации. Кроме того, манипуляция перестает быть таковой, когда ее потаенный механизм раскрыт.

А вы сами – так ли уж вы чужды манипулирования? Когда на извечное детское нытье «хочу конфету» мы увлеченно рассказываем о пролетающей мимо птичке – что это? Когда мило строим глазки мужчине-начальнику (я о женщинах) в надежде завоевать его благосклонность с дальнейшим «меньше работаешь – больше получаешь» – не самый ли яркий это пример «рабочего манипулирования»? Или когда с тем же начальником (я о мужчинах) распиваем рюмочку-другую-третью... с потерями для здоровья и компенсирующей надеждой «зачтется» – это ли проявления искренней дружбы? Когда рассказываем домашним о плохом самочувствии в надежде избежать очередного мытья посуды (уборки квартиры, похода по магазинам, любой иной «бытовухи») – что это – проявление заботы о наших близких людях? Когда рассказываем им о том же собственном плохом самочувствии в надежде получить проявления любви и заботы к себе хорошему... Список можно продолжать бесконечно – в следующих подразделах мы попытаемся несколько систематизировать эти бесконечные истории под названием «повседневная жизнь».

Основная идея, к которой я сейчас подвожу: психологическим манипулированием питана вся наша социальная реальность. Воспитание детей и укрощение родителей, любовный флирт и поддержание равновесия в супружеских отношениях, рабочее взаимодействие и просто информационное пространство современного общества – ни одна из вышеперечисленных сфер не бывает без психологического манипулирования. Безобидное или злобное, преднамеренное или неосознанное, незначительное или тотальное – психологическое манипулирование есть везде, где есть люди, их взаимодействие и необходимость влиять друг на друга.

⁷ Михаил Николаевич Задорнов – советский и российский писатель-сатирик, драматург, член Союза писателей России. Автор более десяти книг, среди них – лирические и сатирические рассказы, юморески, очерки, путевые заметки и пьесы.

Изначально в самом слове «манипулирование» нет никакого дурного контекста – ребенок манипулирует предметами, чтобы научиться пользоваться ими; врачевные манипуляции приносят облегчение больному; фокусник манипулирует шариками, чтобы развлечь публику. Приведенные в конце подраздела определения манипуляции демонстрируют, что лишь малая часть источников раскрывает этот безобидный характер понятия «манипуляция» – так уж сложилось, что в самом массовом сознании за этим словом закрепился негативный смысл. Найденные определения понятия «манипулирование» еще ярче иллюстрируют тенденцию «плохой трактовки» данного процесса.

Изначально манипулирование подразумевало умелые руки, которые творят чудеса с предметами. Метафорический перенос данного понятия на процессы общения, информационного обмена людей с параллельным присвоением живому человеку статуса «бездуховного предмета» внесли в его понимание негативный смысл. Даже без специального обучения тонкостям психологии и этики каждый знает, что обращаться с людьми, как с вещами – нельзя. А что делать, если необходимо получить что-то очень желанное (начиная с детской конфетки), добиться чего-либо значимого (например, штамп о браке в паспорте), а напрямую об этом как-то и не принято просить? Или бесполезно – все равно откажут.

Да, манипулировать ребенок начинает тогда, когда у него не остается иных, более честных и открытых способов получить желаемое. А поскольку все дети всегда хотят большего, чем получают – все взрослые несут из детства больший или меньший багаж навыков манипулирования. Поскольку все взрослые тоже хотят обычно большего, чем имеют – они эти навыки манипулирования оттачивают и совершенствуют. Большинство запросов людей, приходящих на наши, регулярно организуемые, семинары и тренинги антиманипуляционной направленности, можно свести к двум пунктам: 1) не позволять другим манипулировать собой хорошим; 2) настолько искусно овладеть мастерством манипуляции, чтобы окружающие ее просто не замечали и все желанное и вожаемое подавали «на блюдечке с голубой каемочкой». О перспективах такого парадоксального запроса читайте в заключительной, пятой главе.

Пока же – наше рабочее определение психологической манипуляции и психологического манипулирования (слово «психологическая» мы в дальнейшем для упрощения текста будем опускать). Итак, под манипуляцией мы будем подразумевать способ достижения желанной цели, предполагающий использование сил, энергии, влияния на других людей. При этом данное использование происходит не открыто, а тайно – «нужному» человеку предъявляются, декларируются иные, не имеющие к реально поставленной цели, причины, или не проговаривается вообще ничего – он сам сообразит, что «должен» сделать. Вот это и есть манипулирование – скрытое принуждение другого человека к определенным действиям, «работающим» на такую же скрытую цель манипулятора.

Мастер-класс по основам манипулирования

Для большей наглядности и узнаваемости разберемся в основных этапах манипулятивного воздействия. Желающие повысить собственное мастерство манипулирования могут использовать предложенные приемы, известные как стратагемы влияния, в своих пробах на роль Карабаса Барабаса. Карабас Барабас – это хозяин театра марионеток, театральными подмостками у него служат все ситуации повседневного взаимодействия. Всех людей, естественно, он воспринимает не иначе, как марионетками разной степени управляемости и длины доступных ему веревочек.

Итак, мастер-класс по манипулированию от... ошибаетесь, не от Карабаса Барабаса – от самого Аристотеля. Именно ему приписывают первенство в разработке практико-ориентированной модели манипулирования авторы приведенных ниже четырех стратагем влияния

Эллиот Аронсон⁸ и Энтони Пратканис⁹. Каждая из стратагем – это определенный этап, один из четырех необходимых шагов в достижении желанной для манипулятора цели. А цели, при всем их разнообразии и разноплановости, в конечном итоге можно свести к простой обобщающей формулировке – завоевание контроля над ситуацией и действиями (мыслями, эмоциями, состояниями) находящихся в ней других людей. Вот и получается, что основные усилия манипулятора направлены на завоевание статуса «Карабаса Барабаса» – «все должно происходить по-моему».

Этап первый. Любой Карабас Барабас прежде всего должен выстроить подмости для собственного представления. Или арендовать готовую сцену – это менее затратно по ресурсам. Потому первая стратагема влияния так и называется – *предубеждение*, или создание пространства, благоприятного для последующих манипулятивных трюков. На этом этапе важно обеспечить, чтобы потенциальные «марионетки» видели, понимали, чувствовали весь контекст ситуации именно так, как это необходимо манипулятору. Мало осознаваемые установки о «должном и правильном», принятые в обществе этические нормы поведения и взаимодействия, «раскрученные» средствами массовой информации ориентиры счастья и образцы успешности – недостатка в «подручных средствах» для организации территории влияния Карабас Барабас обычно не испытывает. Главное, чтобы необходимый ему контекст «считывания информации» в определенной ситуации был как бы очевидным, общеупотребительным, не требующим дополнительных доказательств и разъяснений. Иными словами, ситуация должна быть воспринята не критично и нести для потенциальной жертвы смысловую нагрузку, выгодную для манипулятора. Если шаг первый выполнен, «подмости» для манипуляции готовы – можно переходить к следующему шагу.

Этап второй. Даже если театр с его подмостками выстроен – важно, чтобы зритель захотел посетить представление. Чтобы у него возник интерес к спектаклю и определенное доверие к его режиссеру – кто же согласится смотреть спектакль у «плохого режиссера»? Вторая стратагема влияния как раз и заключается в *создании позитивного образа, доверия к источнику влияния*. Если кто-то что-то нам предлагает или от нас ожидает – то это исключительно из лучших побуждений, ради заботы о нас, нашем благосостоянии, из врожденного чувства справедливости, любви к истине и приверженности добру. Никакой личной выгоды, никаких иных целей, кроме целей служения публике и родному театру. Иначе как же убедить публику стать участником представления?

Этап третий. Само представление – это уже следующий, третий шаг в общем процессе оказания влияния. Стратагема этого этапа предполагает *фокусировку внимания* и зрителей, и кукол на необходимых Карабасу Барабасу моментах ситуации. Куклы здесь выполняют то, что предписано им по ролевому сценарию. Зрители внимательно наблюдают за разворачивающимся действием, сопереживают героям, что тоже предусмотрено режиссером.

Этап четвертый. Все предыдущие этапы были предприняты для заключительного аккорда – *эмоционального отреагирования* зрителей на спектакль. Куклы бурно переживают эмоции согласно задуманному сценарию. В соответствии с задумкой режиссера, эти эмоции захватывают актеров и зрителей. Тем временем тот же сценарий «диктует» и способ обуздания разыгравшихся эмоций. Не хочешь чувствовать себя виноватым – покаяйся и сделай то, что от тебя ждут. Опасаешься выглядеть полным тормозом – смейся со всеми, даже если

⁸ **Эллиот Аронсон** – почетный профессор психологии в Университете Калифорнии, Санта-Круз. Его исследования по проблемам убеждения, социальной аттракции, уменьшению предрассудков и по когнитивному диссонансу представляют собой одни из самых важных, плодотворных и новаторских экспериментов, проведенных в области социальной психологии.

⁹ **Энтони Пратканис** – профессор психологии в Университете Калифорнии, Санта-Круз, где он изучает и преподаёт социальную психологию, социальное влияние и методы ослабления предрассудков. Постоянный автор научных журналов и популярной прессы по темам убеждения и влияния.

тебе не смешно. Боишься новой неопределенности и связанных с ней рисков – не высовывайся и не выходи за рамки сценария. Эмоциональное отреагирование – это закрепление за марионетками их ролей и образов плаксивого Пьеро, безалаберного Буратино или высокомерной Мальвины на еще множество и множество спектаклей. Эмоциональное отреагирование – это то, что переносит сюжет спектакля с подмостков театра в жизненную реальность публики. Итог такой: хочешь быть высокопрофессиональным Карабасом Барабасом – учись, в первую очередь, вызывать у окружающих необходимые эмоции и услужливо предлагать способы их разрядки.

Спектакль окончен. Все довольны, все смеются или плачут, в зависимости от сценария и распределения ролей. Куклы жалуются на свою, заведомо проигрышную роль, мечтают о Золотом Ключике, который позволит им самим перейти на позицию Карабаса Барабаса. Зрители наслаждаются полученной эмоциональной разрядкой, а также осознанием собственного превосходства перед куклами – уж их-то точно Карабас Барабас не смог бы так «обвести вокруг пальца». Карабас Барабас... НО! Возможно, до поры до времени Карабас Барабас наслаждается очередным успешным спектаклем, собранными деньгами и аплодисментами, ощущением власти и всесильности. А возможно, перебирая пыльный реквизит своих театральных постановок, он грустит и жалуется на свою одинокую жизнь – боятся, но не уважают; слушаются, но не любят; смеются и плачут, но не сопереживают. И вечерами в опустевшем театре – хоть волком вой.

Разница между манипулированием и внушением

Ну вот, наш мастер-класс завершен. Теперь мы можем зафиксировать разницу между манипулированием и внушением. Внушение само по себе может не иметь никакой цели – такое себе не направленное, спонтанное заражение мыслями, идеями, состояниями. Когда же оно становится целенаправленным, то превращается в один из этапов манипулятивного воздействия. Когда человеку внушены «видение ситуации», «картинка реальности», «представления о должном и необходимом», выгодные манипулятору – основную часть всей «грязной работы» можно считать сделанной. Дальше Карабас Барабас может расслабиться и наслаждаться полужомбированными действиями жертвы, притворно при этом вздыхая: «Как меня все достало».

Внушение – это первый, и чуть ли не основной этап в описанном выше алгоритме манипулирования. Все последующие шаги тоже предполагают определенную степень «внушающего воздействия», но оно уже исходит не столько от самого манипулятора, сколько является «самовнушением» – самовоспроизведением жертвой той роли, на которую она невольно согласилась.

Внушаемы – мы все. Манипулируют, в большей или меньшей степени, тоже все. Это – «плохая новость». «Хорошая новость» – у всех точно так же имеется механизм «антивнушения», позволяющий, как минимум, саботировать внушающее воздействие. Этот механизм, как и внушаемость, действует «на автомате» и присущ каждому по самой природе человеческой психики. К тому же если специально постараться – можно развить навыки отслеживания манипуляции. Помните: основной признак манипулятивного воздействия – тайное принуждение на благо таких же тайных целей. Когда тайное становится явным – это уже не манипуляция. Когда тайное становится явным – человек перестает быть зомби, у него есть возможность выйти из роли жертвы. Как, каким образом – об этом дальше. Сначала же разберемся с излюбленными манипуляциями, с которыми мы имеем дело в различных жизненных сферах, для скорейшего их узнавания.

Краткие итоги подраздела

1. Манипулирование является неотъемлемой характеристикой социального взаимодействия, как и внушаемость – природной особенностью человека. Основными этапами манипулятивного воздействия являются: 1) обеспечение благоприятной для манипуляции атмосферы; 2) формирование у жертвы положительного образа манипулятора (либо положительного образа его действий); 3) вычленение проблемы и способов ее решения, выгодных манипулятору; 4) стимулирование эмоционального напряжения жертвы с подспудно предлагаемым способом разрядки.

2. Внушение и манипулирование отличаются тем, что первое не обязательно преследует какие-либо определенные цели. Схожесть их в том, что целенаправленное внушение является ключевым пунктом в алгоритме манипулятивного воздействия.

3. Как внушающее воздействие человек способен заблокировать, активизировав механизм антивнушения, так и манипуляции он может противопоставить собственное умение ее распознавать, понимать, нейтрализовывать.

Ссылки для любопытных

Манипуляция – определения в Интернете:

> Манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями. (Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб.: Речь, 2003: Фрагмент – http://www.treko.ru/show_article_76);

> происходит от слова *le main* – рука; в цирке может применяться синоним prestidigitация от *preste* – быстрые и *digitus* – палец – в иллюзионном искусстве способ работы с небольшими предметами ([http://ru.wikipedia.org/wiki/Манипуляция_\(фокусы\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Манипуляция_(фокусы)));

> манипуляцией в теории передачи дискретных сообщений называется процесс преобразования последовательности кодовых символов в последовательность элементов сигнала (частный случай модуляции) ([http://ru.wikipedia.org/wiki/Манипуляция_\(модуляция\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Манипуляция_(модуляция)));

> действия коммуникатора, направленные на изменение психологических установок, ценностных ориентаций, поведения индивидов и целых аудиторий, независимо от их желания (<http://dvo.sut.ru/libr/sotciolo/volod/5.htm>);

> воздействие, оказываемое на человека или группу лиц; при этом цели манипулятора и цели манипуляции остаются скрытыми (<http://www.topkadr.ru/glossary/glossary.html>).

Манипулирование – определения в Интернете:

> сложное, запутанное действие; ловкая подделка, подтасовка; система приемов и способов воздействия на сознание с целью навязывания каких-либо идей или введения в заблуждение (<http://dvo.sut.ru/libr/sotciolo/volod/5.htm>);

> порождаемое с помощью рекламы распространение информации, слухов для воздействия на покупателей, потребителей с целью создать желаемую ситуацию на рынке (http://www.announcement.ru/enc_letter/eco_682.html);

> 1) скрытое действие, цель которого принудить кого-либо к действиям (бездействию) вопреки его собственным интересам; 2) действия, которые преследуют цели, расходящиеся с официально провозглашенными целями (<http://imp.rudn.ru/ffec/polit/gloss.html>).

Тесты внушаемости:

> Тест «Определение степени внушаемости» // Елисеев О. П. Практикум по психологии личности / Оценка суггестивности. СПб., 2003. С. 224-225; <http://psylist.net/praktikum/00072.htm>.

> Приемы и способы определения внушаемости и гипнабельности: http://worldleonard.h1.ru/doc/gipn/gipn_024.html.

> Оценка суггестивности (внушаемости): <http://vsetesti.ru/370>.

> Тест «Внушаемый ли вы человек?»: http://www.businessstest.ru/test.asp?id_test=296.

> Тест «Насколько вы внушаемы?»: <http://testme.org.ua/test/start/194>.

Другие ссылки:

> Официальный сайт Михаила Задорнова – книги, выступления, афиша, записные книжки, форум: <http://www.zadornov.net>.

> Четыре стратагемы влияния: из книги Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/EpohProp/16.php.

Излюбленные манипуляции в семье

Ну что ж, тестами я уже читателя напугала, вернемся к нашим излюбленным «обезьяньим историям». На этот раз пусть это будет широко известный «обезьяний анекдот».

Гуляют муж с женой по зоопарку, вдруг им навстречу бежит вырвавшийся на свободу сексуально озабоченный орангутанг. Он бросается к женщине, та пытается вскарабкаться на дерево. Муж же начинает заходиться от хохота: «А теперь расскажи ему, что ты устала, что голова у тебя болит».

Очевидная «соль» анекдота – жена так «достала» мужа своими манипулятивными отговорками по поводу супружеского священнодействия, что у того даже эффект собственника по отношению к орангутангу не активизировался. «Соль», не столь очевидная – скажите, пожалуйста, ну кто это от обезьян на дереве прячется? И так ли была испугана эта женщина? Тогда какова же была ее истинная цель?

Ладно, шутки шутками, но женщины действительно являются непревзойденными манипуляторами на семейном поприще. Осмелюсь утверждать, что редкий мужчина сможет обыграть в манипулятивных играх собственную жену. Для этого есть масса предпосылок – и исторически сложившееся распределение ролей в семье, и многовековое социально-угнетенное положение женщины по сравнению с мужчиной, и, как следствие двух первых пунктов, разница в воспитании девочек и мальчиков. А если вспомнить и о физиологических различиях, а именно тех, что касаются организации и функционирования мозга у мужчин и женщин, то можно писать еще одну книгу – о специфике женского и мужского манипулирования. Но мы не будем так глубоко погружаться в тему, тем же, кому вопрос различий полов особенно интересен, рекомендуем обратиться по указанным в конце подраздела ссылкам.

Мы же ограничимся описанием наиболее распространенных манипуляций в семейном кругу, используя описанный в предыдущем подразделе пошаговый алгоритм манипулирования.

Напоминаю, что первый шаг манипулятивного воздействия предполагает подготовку благоприятной для ее проведения среды. Могу обрадовать всех стремящихся к роли «семейного Карабаса Барабаса»: наша коллективная реальность настолько изобилует различными установками, ролевыми предписаниями, регламентирующими «правильную семью» и такие же «правильные семейные взаимоотношения», что недостатка в «подспорье» для организации необходимой «почвы» для манипуляции вы испытывать не будете.

Распространенные стереотипы – наилучшие подмости для спектакля-манипуляции

Предлагаю несколько списков «правильных утверждений» о семейном взаимодействии, которые чаще всего являются платформой для дальнейшей семейной манипуляции.

Утверждения о муже

Хороший муж всегда:

- > находит подходящую пещеру, добывает мамонтов и отбивается от пещерных медведей (обеспечивает кров, пищу и безопасность своего семейства);

- > пользуется уважением соплеменников, что дает ему право претендовать на более комфортабельную пещеру и жирную часть туши мамонта (обеспечивает себе и семье социальный статус с его преимуществами «близости к кормушке»);

- > разрабатывает стратегии добычи мамонта, а равно заготовки пищи впрок (использует преимущества одаренного природой стратегического мышления для организации сытой и стабильной жизни своей семьи);

> заботится о подрастающем потомстве, обучает его необходимому, вводит в общность соплеменников (обеспечивает детям условия для полноценного развития, качественного образования, достойный старт во взрослую жизнь);

> не нарушает установленный в племени порядок распределения спальных мест, еды и женщин (ведет себя соответственно имеющемуся социальному статусу, демонстрирует обладание «знаками отличия» в статусной иерархии – убранство дома и их количество, средства передвижения, новомодные «игрушки» и «девочки напоказ»; выказывает уважительное отношение к собственной жене и открыто не заглядывается на чужих);

> несмотря на обилие возложенных обязанностей (а кому легко?), является воплощением умопомрачительной мужественности: фигура Шварценеггера, сноровка Тарзана, интеллект ...ну если не Энштейна, то хотя бы Каспарова, обворожительность Казановы, его же сексапильность и предприимчивость, Билла Гейтса – обеспеченность, достаточная, чтобы этот вопрос просто не поднимался.

Даже если какие-то детали потерялись, выпали из создаваемого портрета «правильного мужа» – возможно, они «найдутся» в списках для детей и родителей. Но сначала – портрет «идеальной жены».

Образ идеальной жены

Итак, «правильная жена»:

> является воплощением Вечной Женственности – всегда мила, обаятельна, сексуально обворожительна, ласковая, нежная, красивая, умная (но не умнее мужа!), кроткая (но за мужа стоит горой), покладистая (но с перчиком), открытая (но с изюминкой), понятная (но с загадкой);

> хранительница очага и королева горшков (заботится о благоустройстве жилища и благоденствии его обитателей, владеет всем перечнем специальностей бытового сервиса);

> дает новую жизнь, которую терпеливо вскармливает, возвращает, лелеет (в заботах о детях не забывает мужу внимание уделить, чтобы он не чувствовал себя обделенным, в том числе и в постели);

> является незримым вдохновителем мужа на ратные подвиги, тактично его поддерживает в трудные минуты, деликатно «зализует ему раны» после неудачной «охоты на мамонтов»;

> любит, восторгается и боготворит мужа, уважает его друзей, терпит увлечение другими женщинами, ждет из походов и прочих отлучек, принимая в эти периоды на себя роль «добытчика мамонтов»;

> ради мужа «забудет мать родную», и при этом – «да убоится мужа своего».

Список тоже можно продолжать – женские достоинства так же бесконечны, как и дары матери-природы. Но там, где есть двое – по сценарию должен появиться третий. Поэтому – характеристики «правильных детей».

Образцовые дети

> рождаются запланированно и в соответствии с ожидаемым полом; тихи, покладисты и малозаметны в раннем детстве;

> безропотно внимают родительской воле – ведь те старше, опытнее и «знают жизнь»;

> проявляют и развивают свои способности и таланты, не забывая при этом выказывать благодарность родителям за столь богатое «генетическое наследство» и предоставленные возможности развития;

> проявляют должную инициативу и самостоятельность, чтобы у родителей «голова не болела» по поводу будущего детей;

> любят своих родителей добрых и злых, в горе и радости, в богатстве и бедности, справедливых и не очень, заботливых и пофигистов, всяких – ведь родители дали им «вход-

ной билетик» в эту жизнь, и только поэтому дети навсегда перед родителями в неоплатном долгу;

- > самоотверженно заботятся о престарелых, больных или просто уставших родителях;
- > являются образцами социальной устроенности и жизненного успеха, чтобы родителям умирать спокойнее было.

При взрослении детей акцент переносится с начальных пунктов списка к его окончанию. И, наконец, только «правильные родители» могут воспитать таких замечательных детей.

Идеальные родители

- > ведут здоровый образ жизни до рождения детей для здорового зачатия, во время их взросления – для создания правильного образца для подражания, в старости – чтобы детей своим нездоровьем не беспокоить;

- > совершают все возможное и даже невозможное, чтобы у детей было счастливое детство, беззаботная юность, достойная жизнь, «правильные» семьи, работа, друзья и все остальное;

- > несут полную моральную, материальную и иную ответственность за поведение и иные проявления своих неразумных детей (чему учили – то и получили);

- > обладают родительским долготерпением и мудростью, чтобы прощать детям их ошибки и заблуждения;

- > обладают самоотверженностью ради счастья детей и внуков;

- > любят своих детей в любое время, в любом проявлении, в любых обстоятельствах, и в этом имеют высшую награду своей родительской самоотверженности;

- > умирают тихо, спокойно и вовремя.

Списки для дедушек-бабушек, братьев-сестер, свекровей-тещ, зятьев-невесток, дядей-тетей и прочих родственников составлять не будем, хоть каждая из ролей такой разветвленной и сложной семейной иерархии несет собственную смысловую нагрузку и определенные требования к поведению. При желании читатель может самостоятельно обозначить свои, наиболее значимые для него, семейные роли, и сформулировать «сценарные образы» выделенных позиций. Если есть «роль» – значит есть и ожидаемое «ролевое поведение». Эти требования-предписания являются итогом тысячелетней истории развития человечества, отображают специфику различных культур, являются необходимым условием постоянного возобновления конкретного общества и его устоев. Помните заезженное: «Семья – базовая ячейка общества»? Именно в семье человек обучается делать то, что от него ждет окружение, а не то, что ему хочется: мало ли что кому взбредет в голову. Именно в семье и «с молоком матери» он усваивает поддерживающие всю социальную структуру представления о должном и правильном. Семья – это первый полигон, первая площадка укрощения «хочу» в пользу «надо». Семейные установки – это первый опыт не критичного восприятия информации о мире, о людях, об обществе в целом.

Для одних семья дает старт в мир, где «без труда не вытянешь и рыбку из пруда», «любишь кататься – люби и саночки возить», «работе время – потехе час». Иные же с младых лет усвоили, что «работа не волк, в лес не убежит», «дураков работа любит», «ласковое телятко двух маток сосет», «чего нельзя добиться силой – того добьешься лаской». И базовые ролевые семейные установки, и ключевые позиции взаимоотношений с окружающим миром – это и есть «подсобный материал» для выстраивания манипулятором Карабасом Барабасом сцены для последующего спектакля. Если хоть одна из фраз составленных выше списков «правильного поведения» зацепила вас за живое, вошла в резонанс с вашими собственными убеждениями – а как же иначе? – считайте, что подмости для вашего кукольного семейного

представления готовы. Вы сами согласились на участь марионетки. Первый этап манипуляции – предубеждение – провели для себя вы сами.

Помните, в предыдущей главе шел разговор о внушаемости человека, и о том, что на определенном этапе внушение трансформируется в самовнушение? Достаточно иметь представление о том, что человек сам себе внушает (а он внушает себе то, что внушило ему общество и ее первая ячейка – семья) – и дальнейшее проведение манипуляции является всего лишь делом техники. Разберемся поподробнее с этой самой техникой.

Все ли в семье делается исключительно из любви к ближнему?

Следующий шаг в процедуре манипулятивного воздействия – формирование у жертвы положительного образа манипулятора либо положительного образа его действий – в семейной манипуляции выполнить не так сложно. Ведь уже базовые установки семейного взаимодействия, которые есть на уровне предубеждения, предполагают любовь, заботу членов семьи друг о друге. Любое действие – только во благо ближнего своего, из любви к нему неразумному. Или из любви с налетом собственной неразумности (например, детской или женской), но все равно, из любви. Разве человек, движимый любовью, может действовать вам во вред? (Об этом подробнее в следующих подразделах.) Разве человек, который перед людьми и Богом несет громкое имя вашего мужа-жены, отца-матери или ребенка, может желать вам зла? Нет, конечно. И все, что он делает; или не делает; или требует, чтобы сделали вы; или не требует, но предполагает – это все только на благо вас самих и ваших семейных взаимоотношений.

Конечно, я немного иронизирую. И утрирую для более четкой прорисовки парадоксальности ситуации. А парадоксальность ее в том, что в семейном взаимодействии встречаются *две* очень сильные *тенденции*, два очень сильных мотиватора поведения человека. Возможно, вы слышали о «пирамиде потребностей человека», известной как «пирамида Маслоу»¹⁰. В ней по уровням размещены различные потребности человека. Первый уровень, самый нижний, предполагает реализацию физиологических потребностей: пища, питье, секс, тепло. Второй объединяет потребности в стабильности и безопасности. Это отсутствие страха за жизнь, крыша над головой, уверенность в завтрашнем дне. Третий уровень выражает потребность в принадлежности и принятии. Ведь каждый человек хочет быть не сам по себе, а принадлежать кругу людей, где его принимают таким, какой он есть. Это наши близкие, наши друзья, наши любимые. Другими словами, это дружба, любовь, семья. Четвертый уровень – это потребность в признании и уважении. Человеку мало просто принятия. Ему важно проявить себя, важно быть замеченным. Чаще всего это происходит в профессиональной деятельности. Эту потребность можно назвать стремлением завоевать профессиональное признание, сделать карьеру. Пятый уровень объединяет познавательные потребности. Это необходимость в получении и переработке новой информации: книги, телевидение, Интернет, путешествия... Короче, киножурнал: «Хочу все знать!» Шестой уровень свидетельствует об эстетических потребностях. Здесь – стремление к красоте и гармонии как во внешнем пространстве, так и во внутреннем: вас устраивает ваш внешний вид, вы доверяете своим друзьям, вы понимаете своих близких, вы в согласии с самим собой. И, наконец, седьмой уровень, самый высокий – это потребность в самоактуализации. Довольно сложное понятие: кто Я? зачем Я? что Я могу? что Я делаю? Вся наша жизнь – ответ на эти вопросы.

¹⁰ **Абрахам Маслоу** – известный американский психолог, основатель гуманистической школы психологии. Упомянутая «пирамида Маслоу» – диаграмма, представляющая собой иерархию человеческих потребностей. При этом в публикациях самого Маслоу такой схемы нет. Пирамида потребностей, введенная, вероятно, для упрощенного изложения идеи иерархии потребностей, встречается впервые в немецкоязычной литературе 1970-х годов, например в первом издании учебника У. Стоппа.

Согласно идеям обозначенной иерархии, потребности более высокого уровня не могут полноценно реализовываться, пока полностью не закрыты, не удовлетворены потребности более низких уровней. Другими словами, трудно искать Истину на голодный желудок. Проблематично творить Красоту, не имея вокруг себя пространства любви и энергетической поддержки. Голодный Ученый и Отвергнутый Поэт – это скорее красивый образ, чем образец для подражания.

Это к тому, что не стоит убегать от забот мира – действительно, они все равно догонят. Не решая проблем того или иного уровня: материальных, социальных, образовательных – мы становимся их заложниками. Но возвращаемся к вопросу о семейных манипуляциях. Согласно обозначенному в «пирамиде потребностей» распределению, где-то в центре находится потребность в принятии. Человеку важно ощущать себя «своим среди своих», важно выражать и получать любовь, заботу, поддержку. Близкие люди, семейное окружение – это в первую очередь те люди, которые позволяют нам ощущать себя любимыми, нужными, значимыми просто так, безо всяких предварительных условий. Близкие люди – это те, кто любит и принимает нас такими, как есть, для которых мы важны сами по себе. Именно так можно расшифровать потребность в принятии, именно такое отношение мы подсознательно ожидаем от своих «домашних». Это – *первая тенденция* из заявленного парадокса – необходимость ощущать себя в семье частью более широкого целого.

Вторая тенденция – тенденция к обособлению – состоит сразу из нескольких движений. Из «движения вверх» по обозначенной иерархии – это необходимость обрести уважение, признание заслуг и, в конце, получить и реализовать свою индивидуальную человеческую неповторимость. Очень часто человек пытается «прорваться вверх» не согласовывая это со своими домашними, а конфликтуя с ними. Ярче всего это происходит во время известного всем «подросткового бунта», когда потребность понять и найти себя настолько высока, что все сложившиеся семейные отношения и взаимосвязи воспринимаются как мешающие, ограничивающие, связывающие по рукам и ногам. Потом подобный «бунт» может повторяться не однажды. Внешне люди взрослеют, меняются жизненные условия, подталкивающие их к росту и развитию. Но стратегия взаимодействия с семьей – стратегия бунта – очень часто остается прежней.

Помимо «движения вверх» возможно в семейной гармонии и согласии и «движение вниз» – когда за счет энергии, сил, времени близких людей один из членов семьи старается решить свои потребности самых нижних уровней – физиологические, потребность в стабильности и безопасности. Конечно, семья во многом и создается, чтобы упростить каждому из ее членов решение этих самых базовых потребностей выживания. Но одно дело – объединяться, чтобы «в одной упряжке» противостоять всем вызовам и катаклизмам внешнего мира. Другое – незаметно скатиться к паразитированию, когда «один с сошкой, а семеро – с ложкой». Если «с ложкой» малые дети и престарелые родители – это еще как-то принимается, как-то воспринимается допустимым и правильным, и не нарушает первую тенденцию необходимости ощущать себя своим среди своих. Если же баланс вложения сил и энергии в общий «семейный котел» и потребления из этого самого котла нарушается взрослыми и вполне трудоспособными членами семьи – тогда у тех, кто «с сошкой» вызревает протест, несогласие. И активизируется парадоксальное напряжение двух тенденций – тенденции семейного объединения и тенденции освободиться от семейного паразитирования ради собственного самосохранения.

Отсюда и ирония при описании возможных мотивов различных семейных предъявлений. При ожидаемом и как бы само собой разумеющемся контексте любви и взаимной заботы всех проявлений членов семьи очень часто истинные мотивы находятся совсем в иной плоскости и обращены к иным, явно не декларируемым целям. Либо к целям обретения себя за рамками семейного круга, и тогда все гласные и негласные обязательства перед

семьей воспринимаются как раздражающие ограничения. Либо обусловлены более приземленными и менее красивыми мотивами «оседлать домашних». Последние – тем более никогда не признаются и не будут обсуждаться как реальные цели. Просто потому, что так не принято между своими. Не принято на уровне общего осмысления, на уровне «громких деклараций», но никак не реальных действий.

Итак, подведем итоги по анализу второго этапа манипулятивного воздействия в семейном кругу. Создание позитивного образа, позитивного фона для действий манипулятора – на реализацию этого шага «работают» общепринятые установки о семье и этике взаимодействия ее членов. Кроме того, здесь опять срабатывает механизм, когда внушение переходит в самовнушение – большинство из нас действительно ожидает от своих домашних того, что принято ожидать от членов семьи – любви, заботы, внимания, самоотверженных действий на благо нас хороших и любимых. Для детей такое восприятие семейной атмосферы – это чуть ли не единственный способ выживания. Мы взрослеем, меняются наши цели и способы их достижения. Но наши установки относительно семьи по-прежнему остаются такими же – некритично-завышенными, что дает дополнительные лазейки потенциальным манипуляторам.

Поэтому, прежде чем принимать на веру идею, что единственной целью проявлений ваших членов семьи является любовь к вам и забота о вашем благосостоянии, позвольте задать самому себе «некрасивый вопрос» – а чего, собственно говоря, они добиваются. Как, каким образом – об этом подробнее в следующей главе, посвященной навыкам отслеживания манипуляции и ее нейтрализации.

«Внутренняя кухня» семейного манипулирования

Сейчас же мы переходим к анализу третьего этапа манипулятивного воздействия «в узком семейном кругу». Он, как уже было сказано раньше, предполагает концентрацию внимания «потенциальной жертвы» на ту, реальную или придуманную проблему, решение которой будет «работать» на цели манипулятора. Для лучшего понимания этого шага рассмотрим его на конкретных примерах.

Жена сообщает мужу: «Любимый, я не смогу завтра пойти вместе с тобой на вашу корпоративную вечеринку – своим затрапезным видом я могу испортить твою репутацию у сослуживцев. Ведь мне абсолютно нечего надеть».

Мнимая проблема – поддержания статусности мужа за счет присутствия на вечеринке его супруги и соответствующей ее экипировки. Возможные «проблемы», стоящие за ней – упрек мужа в невнимательном отношении к потребностям жены; намек на то, что жене необходимы деньги для очередного шопинга; просто нежелание жены присутствовать на этой самой вечеринке по каким-то, ей одной известным причинам.

Реальной же проблемой в этой ситуации является несогласованность планов и действия супругов. Если ситуация такова, что присутствие жены на вечеринке действительно необходимо для «дальнейшего плавания их общего семейного корабля» – все связанные с этим мероприятием вопросы, в том числе и вопросы необходимой экипировки, лучше обсуждать заранее и «открытым текстом». Приведенная же для примера формулировка ставит мужа в невыгодное положение: или он нарушает «корпоративный протокол» отсутствием своей драгоценной половины – и она здесь, вроде, не причем, или же он уже нарушил «семейный протокол», лишив жену необходимого внимания и финансовой поддержки – одеть-то ей нечего.

Подмостками для подобной манипуляции (первый шаг) служат принятые установки, что муж должен зарабатывать деньги и обеспечивать положение в обществе. Позитивный фон для проведения этой манипуляции (второй шаг) обеспечены не вызывающей сомнения любовью к мужу. И обращается она к нему не иначе, как «любимый», и движет ее сло-

вами исключительно забота о его благе. Третий шаг – передергивания контекста проблемы в выгодное для манипулятора русло, практически захлопывает ловушку.

Или еще один пример. Обращение отца к ребенку-дошкольнику во время вечернего капризничанья последнего: «Ну что ты шумишь? Ты же видишь – мама занята. У нее важная работа, она не может сейчас с тобой играть. Видишь, со мной она тоже не играет – для нее работа важнее, чем ты и я. Так что не шуми». Здесь проблема формулируется как неправильное распределение мамой приоритетов важности. Разве может работа быть важнее ребенка и тем более мужа? Принятие такой формулировки загоняет женщину в очень дискомфортный угол – она и «плохая мать», и «плохая жена», да и работница тоже «плохая» – не успевает все сделать в рабочее время, и забирает у семьи ее законное время, лишает близких людей своего внимания и заботы.

Если же говорить о реальной проблеме – то в этой ситуации опять есть рассогласование в семейном взаимодействии. Если мама занята – почему бы тому же папе не поиграть с ребенком? Или маме, в свою очередь, тоже рассказать ребенку, что она вынуждена работать, потому что папа не может заработать для всех достаточно денег?

Возможными подобными манипуляции становятся благодаря слепому следованию стереотипным представлениям о том, кто и что в семье должен. Папа – должен зарабатывать деньги, ходить на футбол и смотреть телевизор. Мама – должна варить кушать, убирать квартиру, играть с папой и ребенком, ухаживать за ними, и, желательно, тоже зарабатывать деньги. Распределение ролей может быть иным: мама – смотрит телевизор; папа – варит манную кашу. Но если распределение ролей произошло вслепую, просто потому, что так принято у родителей, у друзей или в любимом телесериале; если оно не учитывает семейную реальность на данный момент времени (мама в декрете – одна реальность; мама снова работает – другая реальность; папа временно лишился работы – еще одна реальность; и так до бесконечности) – всегда будет удобный полигон для различных манипуляций. Наша бурная социальная жизнь настолько часто подбрасывает нам нестандартные, «вне рамок» ситуации – ни одна жесткая договоренность по поводу распределения обязанностей в семье, а тем более отсутствие таковой – «пусть все будет, как у людей», не в состоянии обеспечить слаженность семейного взаимодействия.

Возвращаемся к примеру с работающей мамой и капризничавшим ребенком. Как уже было сказано, «подготовительный полигон» для подобной манипуляции создала приверженность стереотипам распределения ролей в семье. Этим же стереотипным представлением задан и позитивный фон для дальнейшей папиной манипуляции – кто же будет сомневаться в его любви к ребенку и заботе о его состоянии? Кто будет сомневаться, что ребенок плачет без маминого внимания? А папа заботится, чтобы ребенок не плакал. Сплошные благие порывы, которые позволили успешно реализовать второй этап данного манипулятивного воздействия. Далее фокусировка внимания на «выгодной» манипулятору проблеме: папе намного выгоднее посоветоваться с дитем, что же важнее для мамы – работа или они хорошие, чем с мамой – кому сейчас удобнее оказать внимание ребенку.

Последний штрих – «эмоциональная полировка»

И последний, заключительный этап манипулятивного воздействия предполагает стимуляцию у «жертвы» переживания определенных, чаще всего, негативных, эмоций. При этом подспудно как бы задается способ выхода из этого эмоционального дискомфорта – «сделаешь то, к чему тебя подталкивает сама ситуация – вот тебе и станет легче». В ситуации с мамой предполагается, что она, оставив все дела, займется ребенком. А когда уложит того спать – еще и папе предъявит убедительные доказательства своей любви к нему. Иначе ей не избавиться от мучительного чувства вины.

В предыдущей ситуации уже мужу надо поднапрячься – выделить необходимые деньги на обновки, и при этом «загладить вину» за прежний недостаток внимания к супруге. Но здесь, скорее всего, мужа будет «лечить» не чувство собственной вины, а, скорее, чувство раздражения, что ситуация снова выходит из-под контроля, и необходимо опять дополнительно напрягаться, чтобы все отрегулировать.

Следует заметить, что практически любое манипулятивное воздействие напрямую связано с изменением эмоционального состояния «жертвы». В следующей главе мы более подробно поговорим о том, как можно использовать собственные эмоции для обратного хода – своевременного распознавания предпринятой манипуляции и ее нейтрализации. Сейчас же кратко зафиксируем, к каким из наших эмоций чаще всего апеллируют семейные манипуляции. Семейные манипуляции, в первую очередь, «паразитируют» на всех альтруистических проявлениях человека – заботливости, самоотверженности, восприятию боли другого как своей собственной. Это же так просто – сделай так, чтобы меня ничего не мучило – и тебе тоже станет легче. Подобное манипулирование эмоциональным фоном возможно также в любовных отношениях или в близкой эмоциональной привязанности, об этом – дальше по тексту.

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.