



МАНИПУЛЯЦИИ МАССАМИ И ПСИХОАНАЛИЗ

Манипулирование массовыми психическими процессами
посредством психоаналитических методик



Теории манипулирования массами

Сергей Зелинский

**Манипуляции массами и
психоанализ. Манипулирование
массовыми психическими
процессами посредством
психоаналитических методик**

Издательско-Торговый Дом "СКИФИЯ"

2008

Зелинский С. А.

Манипуляции массами и психоанализ. Манипулирование массовыми психическими процессами посредством психоаналитических методик / С. А. Зелинский — Издательско-Торговый Дом "СКИФИЯ", 2008 — (Теории манипулирования массами)

ISBN 978-5-903463-12-1

Данная работа посвящена одному из актуальнейших вопросов социальной психологии – манипулированию массовым сознанием. Феноменология этого явления, в виде реакций массы или толпы, была описана в прошлом такими выдающимися психологами как Лебон, Бехтерев и др. Начало же глубинного психологического рассмотрения положено З. Фрейдом на примере описания социальной иерархии и взаимоотношений в первобытной орде. Именно на этом психоаналитическом подходе основано исследование С. А. Зелинского применительно к современной ситуации манипулирования массовым сознанием в рекламе, связях с общественностью, политической пропаганде. Пафос этой работы заключается в раскрытии и описании механизмов, методов и приемов такого воздействия на психику индивида через всевозможные каналы, связанные с «промыванием мозгов». Особое место в данном исследовании занимает анализ возможностей взаимодействия политической власти с массами, имеющего целью установление тотального контроля, манипулирование и управление массовым сознанием в процессе достижения своих политических целей.

ISBN 978-5-903463-12-1

© Зелинский С. А., 2008
© Издательско-Торговый Дом
"СКИФИЯ", 2008

Содержание

Часть 1. Манипулирование массовым сознанием	7
Глава 1. История вопроса. Принципы и методы	7
Глава 2. Манипулирование массами. Характер манипулирования	12
Глава 3. Способы и методы манипуляций	14
Глава 4. Группа, толпа, масса. Механизмы воздействия	18
Глава 5. Современные средства манипулирования	23
Глава 6. Манипулирование посредством СМИ	27
Часть 2. Психоанализ и манипуляции массами	36
Глава 7. Подсознание. Результирующая действительность и манипулятивные функции	36
1	36
2	38
Глава 8. Подсознание. Миф как управление реальностью	40
Глава 9. Критический аспект цивилизации	42
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Сергей Зелинский
Манипуляции массами и психоанализ.
Манипулирование массовыми
психическими процессами посредством
психоаналитических методик

© ИТД «СКИФИЯ», 2008

© Зелинский С. А., 2008

* * *

Классический и постклассический психоанализ (или глубинная психология), как известно, состоит из двух направлений практического применения. Первое – это лечебный аспект. А второе – т. н. сублиминальный менеджмент, или манипулирование.

И уже тогда, для того чтобы разобраны секреты манипулирования психикой посредством психоанализа, необходимо прежде всего: а) знать основы психики; б) разобраны способы применения психоаналитических методик, а также выявить возможные нарушения психического здоровья как результат манипулятивного воздействия с помощью психоанализа.

На решение подобных вопросов направлены части 2 и 3 нашего исследования: манипулирование массовыми психическими процессами. В части же 1 мы разберем способы и методы манипулирования массами применявшиеся в прошлом, а также ознакомимся с методами современного манипулирования, в т. ч. и с помощью средств массовой информации.

Часть 1. Манипулирование массовым сознанием

Глава 1. История вопроса. Принципы и методы

Несомненно и важно одно: главную роль в нашей психике (нашем психическом аппарате, психике человека) играет подсознание, или бессознательное. Это то, где рождаются наши мысли, желания, поступки, какие-то устремления, то, из чего в последующем складывается поведение человека, поведение индивида. Индивида как частицы, мельчайшей частицы того огромного механизма, который называется массой. Толпой. Массообразованием.

Можно сказать, что приемы воздействия на массы, на толпу были изучены давно. Еще в древние века были выработаны принципы, часть которых или почти в неизменном виде дошла до нас, или претерпела некоторую трансформацию; притом что часть, как полагают некоторые исследователи, была все же безвозвратно потеряна в процессе эволюции.

Гениальные умы отдельных представителей человечества беспокоили механизмы (выработка данных механизмов) воздействия на толпу. На массу. На подсознание масс. Одинаково успешно эти принципы или вырабатывались учеными (Фрейд, ЛеБон), или подсознательно угадывались практиками, на своем примере продемонстрировавшими нам эффективные способы управления толпой (диктаторы, политические деятели, проповедники, а также известные писатели и поэты прошлого, которые собирали толпы восторженных поклонников на улицах и слава которых расходилась по всей стране. Стране, заметим, в то время еще большей частью отсталой и невежественной. Стране, где не везде было электричество, а тем более что уж говорить о таких средствах современных информационных технологий, как телевидение и Интернет, появившихся значительно позже).

И тем не менее массы с легкостью повиновались тем отдельным личностям, которые смогли понять и сформировать законы массообразования. Более подробно мы их рассмотрим в соответствующих главах нашего исследования, сейчас же лишь схематично перечислим.

Итак, что это за принципы?

Ну, во-первых, это эффект подчинения своего «Я» – «Я» коллективному. Вот как писал об этом Ле Бон: «...индивид испытывает чувство непреодолимой мощи, позволяющее ему предаться первичным позывам, которые он, будучи один, вынужден был бы обуздывать»¹.

То есть, другими словами, когда человек находится в толпе, в массе, он может быть «самим собой». Он может дать волю всем своим древним природным инстинктам. Всему тому, что вынужден скрывать, живя в современном обществе. В культурном обществе.

А ведь культура действительно накладывает незримый отпечаток на поведение индивида. Если в душе каждый из нас вполне был бы рад руководствоваться такими принципами жизни древнего человека, как убить, съесть и изнасиловать, в обществе современном, с существующими и выработанными правилами и законами цивилизованного общества, он (индивид) уже должен научиться облекать свои инстинкты (которые, конечно же, никуда не исчезли и в неизменном виде дошли до наших дней) в соответствующие рамки. Например, съесть другого человека цивилизованный человек уже вроде бы и не мог. Хотя тут мы можем вспомнить, что в бытность существования ГУЛАГа была распространенная привычка брать в побег «третьего». Этого «третьего» брали исключительно в качестве пищи, пропитания. Но в наши дни это анахронизм, оставшийся тем не менее в нашем бессознательном. Например, когда мы

¹ Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

очень любим какого-то человека, нам хочется насладиться им целиком, без остатка. Съесть его. До сих пор еще встречаются выражения типа «сладкий мой», «сладкая моя», это не что иное, как инстинкты, которые не могут найти удовлетворения в современном обществе, так как введены современной культурой в ранг беззакония. (Хотя до сих пор еще периодически попадаются истории про современных маньяков-каннибалов, живущих среди нас. Но такие люди своим маргинальным поведением возведены в ранг отщепенцев и всячески отторгаются и наказываются современным обществом. Хотя, опять же, вспомним о массовых людоедствах в голодные годы первых десятилетий существования советской власти или случаях людоедства во времена ленинградской блокады.)

Вторым принципом массообразования является так называемый эффект заразительности. Вот как описывает это Ле Бон: «Заразительность есть легко констатируемый, но необъяснимый феномен, который следует причислить к феномену гипнотического рода... В толпе заразительно каждое действие, каждое чувство. И притом в такой сильной степени, что индивид очень легко жертвует своим личным интересом в пользу интересов общего»².

Это, как вы понимаете, тоже объяснимо. И почти точно так же понимание (и объяснение) данного факта упирается в культуру. В развитие и существование цивилизации. Ведь с развитием общества это самое общество накладывает на отдельно взятого (на каждого) индивида отпечаток в виде существования определенных норм и запретов. Общество вырабатывает свои законы (законы существования индивида в цивилизованном мире), и выйти за рамки этих законов значит подвергнуться определенному наказанию. А в толпе каждый индивид как бы обезличен. Если вы совершите какой-то поступок, который противоречит нормам общепринятой морали, вы будете осуждены другими индивидами, потому что то, что вы сделаете будет в первую очередь «заметно». И другие индивиды как бы примерят совершенное вами в соответствии с существующими в обществе системами культурно-значимых ценностей (которые и хотели бы, может, с удовольствием нарушить сами, да не могут решиться на это, потому что знают, что будут за это наказаны). А тут какой-то отдельный индивид делает поступок, который явно противоречит тому, что допустимо делать, находясь в рамках единого социума, общества. Этот поступок как бы выходит за рамки общественно допустимого деяния; индивид как бы противопоставляет себя толпе, а значит, толпа за это этого индивида непременно накажет. Уже хотя бы за то, что он позволил себе сделать что-то, что запрещено ей. Что запрещено введенными когда-то законами.

В итоге толпа, наказывая индивида, как бы тем самым подчиняет его себе. Говорит своими репрессивными методами, что ему можно, а что нельзя совершать.

В ситуации же, когда индивид находится в этой самой толпе и когда другой индивид почти тут же повторяет поступок, совершенный первым, толпа как бы видит, что ничего, в общем-то, и не происходит. Так почему же не сделать то же самое, что и кто-то только что сделал фактически при них? Тем более видя, что другими членами данного массообразования это как будто и не наказывается.

В итоге, словно загипнотизированные поступком первого (который в душе мечтал бы совершить каждый из толпы), индивиды, собранные в массу, совершают одно и то же действие. Причем зачастую совершают с каким-то маниакальным наслаждением. В толпе это значительно легче. Легче устраивать погромы, беспорядки, поджоги, массовые убийства и изнасилования. За это как бы никто не осудит. Ведь виновника в данном случае как бы и нет. Виновны все. А значит, и никто. И уже потому то, что возможно огромной толпой, массой, практически невозможно в одиночку. Причем каждый индивид как бы чувствует за собой мощь (огромнейшую мощь) толпы. Известны случаи массового героизма в годы войны, когда с криком «ура» толпы фактически безоружных людей поднимались в атаку на танки. Или пример недавних

² Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

погромов на улицах Франции, когда в темное время суток толпы молодчиков громили магазины и поджигали припаркованные автомобили. В толпе индивид обезличен. Но как бы заражается действием другого, подчиняясь тем самым магнетизму толпы. «Владычество толпы всегда указывает на фазу варварства, – писал ЛеБон³. – Цивилизация предполагает существование определенных правил, дисциплину, переход от инстинктивного к рациональному, предвидения будущего, более высокую степень культуры, а это все условия, которых толпа, предоставленная сама себе, никогда не могла осуществить. Благодаря своей исключительно разрушающей силе, толпа действует, как микробы, ускоряющие разложение ослабленного организма или трупа. Если здание какой-нибудь цивилизации подточено, то всегда толпа вызывает его падение. Тогда-то обнаруживается ее главная роль, и на время философия численности является, по-видимому, единственной философией истории».

И уже отсюда мы можем выделить третье качество внушаемость. «Самые тщательные наблюдения показали, – отмечал ЛеБон⁴, – что индивид, находящийся в продолжение некоторого времени в лоне активной массы, впадает вскоре вследствие излучений, исходивших от нее... в особое состояние, весьма близкое к «зачарованности», овладевающей загипнотизированным под влиянием гипнотизера... Сознательная личность совершенно утеряна, воля и способность различения отсутствуют, все чувства и мысли ориентированы в направлении, указанном гипнотизером. Таково приблизительно и состояние индивида, принадлежащего к психологической массе. Он больше не осознает своих действий... Под влиянием внушения он в непреодолимом порыве приступит к выполнению определенных действий. И это неистовство у масс еще непреодолимее, чем у загипнотизированного, ибо равное для всех индивидов внушение возрастает в силу взаимодействия».

Вот так вот. Некогда отдельно существовавший индивид теперь подчиняется любому действию другого индивида, потому что внушаем им. «Отдельные члены этой среды почти ежеминутно инфицируют друг друга, – пишет Бехтерев⁵, – и в зависимости от качества получаемой ими инфекции волнуются возвышенными и благородными стремлениями или, наоборот, низменными и животными. Можно сказать более. Вряд ли вообще случается какое-либо деяние, выходящее из ряда обыкновенных, вряд ли совершается какое-либо преступление без прямого или косвенного влияния посторонних лиц, которое чаще всего действует, подобно внушению. Многие думают, что человек производит то или другое преступление исключительно по строго взвешенным логическим соображениям; а между тем ближайший анализ действий и поступков преступника нередко открывает нам, что, несмотря на многочисленные колебания с его стороны, достаточно было одного подбодряющего слова кого-либо из окружающих или примера, действующего, подобно внушению, чтобы все колебания были сразу устранены и преступление явилось неизбежным».

Пример подобного мы можем видеть в зрительном зале, когда специально подкупленные «зрители» в нужный момент или смеются, или хлопают в ладоши, как бы «заставляя других» следовать их примеру. И те следуют. И раздаются аплодисменты. И это действительно так. Так же как кто-то может «бросить» в толпе «первый камень», и остальные (внушенные, загипнотизированные этим примером) подхватывают инициативу, и глядишь, и стекло в каком-либо здании уже не осталось, а то это же здание и берется приступом (штурм Белого дома во время московских событий начала 90-х гг., например).

«Этой же силой внушения объясняются геройские подвиги и самоотвержение войск под влиянием одного возбуждающего слова своего любимого военачальника, когда, казалось, не

³ Г. Ле Бон. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

⁴ Г. Ле Бон. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

⁵ В. М. Бехтерев. Внушение и толпа. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

было уже никакой надежды на успех, – отмечает Бехтерев⁶. – Очевидно, что сила внушения в этих случаях берет верх над убеждением и сознанием невозможности достигнуть цели и ведет к результатам, которых еще за минуту нельзя было ни предвидеть, ни ожидать. Таким образом, сила внушения берет перевес над убеждением и волей и приводит к событиям, свершить которые воля и сознание долга были бы не в состоянии. Но в отличие от последних внушение есть сила слепая, лишенная тех нравственных начал, которыми руководятся воля и сознание долга. Вот почему путем внушения народные массы могут быть направляемы как к великим историческим подвигам, так и к самым жестоким и даже безнравственным поступкам. Поэтому-то и организованные толпы, как известно, нередко проявляют свою деятельность далеко не соответственно тем целям, во имя которых они сформировались. Достаточно, чтобы кто-нибудь возбудил в толпе низменные инстинкты, и толпа, объединившаяся благодаря возвышенным целям, становится в полном смысле слова зверем, жестокость которого может превзойти всякое вероятие. Иногда достаточно одного брошенного слова, одной мысли или даже одного мановения руки, чтобы толпа разразилась рефлексивно жесточайшим злодеянием, перед которым бледнеют все ужасы грабителей».

Толпа внушаема, заразительна, подчинена стремлению к обезличиванию, исчезновению индивидуального, личного «Я», подчинению и приобщению этого «Я» к «Я» коллективному. «Масса импульсивна, изменчива и возбудима, – писал Фрейд⁷. – Ею почти исключительно руководит бессознательное. Импульсы, которым повинуетя толпа, могут быть, смотря по обстоятельствам, благородными и жестокими, героическими или трусливыми... (толпа) не выносит отсрочки между желанием и осуществлением желаемого. Она чувствует себя всемогущей, у индивида в массе исчезает понятие невозможного.

Масса легковерна и чрезвычайно легко поддается влиянию, она не критична, неправдоподобного для нее не существует. Она думает образами... Чувства массы всегда весьма просты и весьма гиперболичны. Она... не знает ни сомнений, ни неуверенности.

Масса немедленно доходит до крайности, высказанное подозрение сразу же превращается... в... уверенность, зерно антипатии – в дикую ненависть.

...Тот, кто хочет на нее влиять, не нуждается в логической проверке своей аргументации, ему подобает живописать ярчайшими красками, преувеличивать и всегда повторять то же самое.

...Она уважает силу... от своего героя она требует силы, даже насилия...

...Масса подпадает под поистине магическую власть слов...»

И ведь это действительно так. Быть может, даже к сожалению, но так. Все это как бы свидетельствует о том, что толпой в большинстве случаев будет управлять не просто лидер, а фанатик. Не таким ли фанатиком был Гитлер, сумевший подчинить своей силе многомиллионный немецкий народ и заставивший их участвовать в мировой авантюре? Не такими ли фанатиками были Ленин и Сталин? Причем и Гитлер, и Сталин в полной мере пользовались методами устрашения толпы. Они оба использовали систему концентрационных лагерей, придуманных еще Лениным. Сталин, которого боялись миллионы и миллионы же боготворили, создал величайший в истории аппарат устрашения и репрессий – НКВД и ГУЛАГ. На Гитлера, использовавшего в т. ч. и для устрашения собственного народа внутреннюю полицию (Гестапо), немцы готовы были молиться как на Бога. Это диктаторы в полной мере использовали принципы ЛеБона и Фрейда. Принципы подчинения масс. Причем вполне можно предположить, что к данным принципам все эти деятели пришли самостоятельно. Хотя уже тут

⁶ В. М. Бехтерев. Внушение и толпа. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

⁷ Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого Я // Фрейд З. Психоаналитические этюды. Мн.: Попурри, 2003. С. 428–430.

можно вспомнить об ученике Фрейда, которого он даже хотел сделать своим заместителем, К. Юнге, который, как известно, не только, в отличие от Фрейда, не сбежал от нацизма, но и сам пришел к Гитлеру с предложением сотрудничества.

Притом что следует говорить и о том, что вопросами манипулирования массами занимались еще Платон и другие ученые и философы древности. Ну и, конечно же, все это используется и в современном мире. С вероятным отличием лишь в том, что сейчас современные технологии позволяют это делать намного эффективнее по воздействию на значительно большее число индивидов, хотя, быть может, и по-прежнему в каких-то случаях заставляет выполнять волю одного человека, волю лидера.

Глава 2. Манипулирование массами. Характер манипулирования

Удивительно, но большинство индивидов совсем не обращают внимания на какие-либо проделываемые с ними манипуляции. Притом что так сложилось в современном обществе, что мы ежедневно вынуждены сталкиваться с многочисленными примерами манипуляций. Начиная с манипуляций над отдельными личностями и заканчивая манипуляциями над индивидами, заключенными в массы. Причем в данном случае, собственно, характер манипуляций значительно расширен; да и для самих манипуляторов имеются более обширные возможности.

Так получается, что в процессе жизни в современном обществе отдельные индивиды вынуждены сосредотачиваться в отдельные группы, или массы.

Способы манипуляций в данном случае весьма различны. Мы можем говорить, что любые индивиды уже изначально находятся в массах, ибо на высшем этапе под массой можно понимать наше общество в целом. В более малом объеме под массой следует понимать массобразование меньшего масштаба: школьная масса – класс, школа; трудовой коллектив; общество, образованное по каким-то общим принципам и интересам: секта, спортивная секция, клан и т. п.

Принципы манипулирования в массах строятся на основе позиционирования одного из членов группы в качестве лидера и на бессознательном подчинении остальных участников группы.

Характер подчинения складывается исходя из сложившихся исторических предпосылок устройства психики. И основано все это на общей невротичности нашей психики.

То есть сам манипулятор сознательно создает какой-либо душевный конфликт (невротическую зависимость) опосредованной группе, а заодно выдвигает некие требования, при выполнении которых данная невротическая зависимость (тревожность) снимается, у индивидов, заключенных в массу, восстанавливается психическое здоровье. Фактически это не что иное, как пример манипуляции.

Рассмотрим данный пример более подробно.

1. Манипулятору необходимо решение каких-либо своих вопросов.
2. Манипулятор сознательно создает у подопытной группы какой-либо душевный (невротический) конфликт, что выражается в возрастании у них тревожности и беспокойства.
3. Манипулятор выдвигает какие-либо требования (озвучивает приказ). И создает в сознании выбранной им массы некую установку: есть что-то, что хочет, чтобы сделал лидер группы, выполнением чего вы оказываете определенную услугу данному лидеру, и после чего он будет благодарен вам.

А что такое благодарность, полученная от лидера? Это исчезновение у вас внутренней (душевной) тревожности. Что, в свою очередь, и приведет к исчезновению душевного конфликта.

То есть в итоге группа получает массовое избавление от страданий (ибо если индивиды объединены в массу, то воздействие на каждого индивида отдельно проецируется (распространяется) на массу. А мы получаем один из примеров манипуляции массами. (Массой в данном случае можно называть группу, толпу и проч.)

Ну а само выполнение приказа в данном случае будет являться неким маршрутом для снятия внутренней зависимости, тревоги.

Можно сказать, что в подобном контексте манипулятором может выступать не только какой-либо начальник или руководитель (хотя как раз он выступает в большинстве случаев) но и в семейно-дружественных отношениях зачастую используется практически тот же пример. Когда муж или жена для успокоения своего партнера выполняет его условия. После чего у него (ее) снимается внутреннее беспокойство от возможного накала страстей и конфликта (скандала). А партнер, сознательно (или бессознательно, интуитивно) вызывая подобный конфликт, добивается своего.

Следует также отметить, что само словесное отдавание приказа желательно строить таким образом, чтобы внешне исключалась какая-либо агрессивность. И выбранный вами объект (индивид или группа) бессознательно считал, что сам приказ – это нисколько и не приказ, а, например, просьба. А значит, этот приказ они могут и не выполнять, но вот просьбу, как говорится, почему бы и не выполнить. По принципу, если к ним с добротой то с добротой и они.

Глава 3. Способы и методы манипуляций

Стоит рассмотреть вопрос применения манипулятивных техник в каком-либо споре или разрастающемся конфликте. Причем, вероятнее всего, в данном случае эффект будет значительно выше вследствие изначального нахождения индивида, над которым необходимо провести определенные манипуляции для достижения ожидаемого результата, в невыгодных условиях из-за его душевной разгоряченности, а значит, некоего нахождения в ИСС (измененных состояниях сознания). Да и вообще сами манипуляции следует рассматривать как некое сознательное (скрытое, манипулятивное) воздействие на подсознание других индивидов с целью вызывания у них определенных невротических зависимостей. Что, в свою очередь, выводит данных индивидов из состояния душевного спокойствия. А значит, они уже как бы изначально становятся подвержены манипуляциям (когда в их сознание вносится информация, что при выполнении определенных условий у них подобная зависимость снимется и наступит душевное равновесие).

Рассматривая способы манипулирования в данном соотношении между манипулятором и манипулируемым, возможно также и применение ряда определенных методик с целью заставить другого индивида выполнить свои условия (навязать ему свою волю).

Перечислим некоторые из них.

1. Провокация подозрения.

Манипулятор изначально ставит испытуемого в критические условия, когда убежденно выдвигает заявление типа: «Вы думаете, я буду вас уговаривать?..», – что предполагает т. н. обратный эффект, когда тот, над кем проводят манипуляции, начинает убеждать манипулятора в обратном и тем самым, проговаривая несколько раз установку, бессознательно склоняется к мнению о честности в чем-то убеждавшего его индивида. Тогда как по всем условиям честность эта ложная. Но если при определенных условиях он бы это понимал, что в данной ситуации грань между ложью и восприимчивостью правды стирается. А значит, манипулятор добивается своей цели.

2. Ложная выгода противника.

Манипулятор своими определенными словами как бы изначально ставит под сомнение собственные доводы, ссылаясь на якобы более выгодные условия, в которых находится его оппонент.

Что, в свою очередь, заставляет этого оппонента оправдываться в желании убедить партнера и снять с себя подозрение. Тем самым тот, над кем состоялась манипуляция, бессознательно снимает с себя какую-либо установку на цензуру психики, на оборону, позволяя проникнуть в свою ставшую беззащитной психику атаке со стороны манипулятора.

Слова манипулятора, возможные в подобной ситуации: «Вы так говорите, потому что сейчас этого требует ваше положение...»

3. Агрессивная манера ведения разговора.

При использовании подобных манипуляций лицо, заинтересованное в каком-либо воздействии на других, берет изначально высокий и агрессивный темп речи, чем бессознательно сламывает волю оппонента. Ну и к тому же оппонент в таком случае и не может должным образом обработать всю получаемую информацию. Что вынуждает его соглашаться и с информацией от манипулятора, бессознательно к тому же желая, чтобы все это поскорее прекратилось.

4. Мнимое непонимание.

В данном случае определенная хитрость достигается следующим образом. Вы, ссылаясь на выяснение для вас правильности только что услышанного, повторяете сказанные вам слова, но внося в них смысл, необходимый вам.

Произносимые слова могут быть наподобие: «Извините, правильно ли я вас понял, вы говорите, что...» – и дальше повторяете 60-70 % того, что слышали от оппонента, но конечный смысл искажаете путем ввода другой информации, информации, необходимой вам.

5. Ложное соглашательство.

Когда вы как будто и принимаете, соглашаетесь с информацией, полученной от объекта ваших манипуляций, но тут же вносите свои коррективы. По принципу: «Да, да, все правильно, но...».

6. Провокация на скандал.

Вовремя сказанными обидными словами вы вызываете своими насмешками в манипулируемом гнев, ярость, непонимание, обиду и проч., чем выводите его из себя и добиваетесь намеченного результата.

7. Специфическая терминология.

Данным способом вы добиваетесь у оппонента бессознательного принижения его собственного статуса, а также развития в нем чувства неудобства, в результате чего он из ложной скромности или неуверенности в себе стесняется переспросить значение того или иного термина, что дает вам в последующем возможность повернуть ситуацию в нужное вам русло, сославшись при необходимости на его якобы одобрение ранее сказанных вам слов. Ну а принижение статуса собеседника в разговоре позволяет вам оказаться в изначально выигрышном положении и добиться в итоге необходимого.

8. Использование эффекта ложного подозрения в ваших словах.

Применяя подобную позицию манипулирования, вы как бы изначально ставите собеседника в положение защищающегося. Пример используемого монолога: «Вы думаете, я буду вас в чем-то уговаривать, убеждать...» – что уже как бы приводит вашего оппонента в желание (необходимость) убедить вас, что это не так, что он к вам изначально хорошо расположен и т. п. Тем самым он сам как бы раскрывает себя для бессознательного согласия с вашими словами, которые последуют вслед за этим.

9. Ссылка на «великих».

Ваше оперирование цитатами из речей известных и значительных людей, спецификой устоев и принципов, принятых в обществе, и проч.

Т. е. вы как бы создаете принижение статуса вашего оппонента: мол, посмотри, все уважаемые и известные люди говорят так, а ты считаешь совсем иначе, и кто ты а кто они и т. п., – примерно подобная ассоциативная цепочка бессознательно должна появиться у объекта ваших манипуляций, после чего он, собственно, этим объектом и становится.

10. Формирование ложной глупости и неудачливости.

Высказывания типа: это банально, это полная безвкусица и проч., – должны сформировать у выбранного вами собеседника изначально бессознательное принижение его роли и искусственную зависимость его от мнения других, что подготавливает зависимость данного индивида уже в отношении вас. А значит, вы можете уже практически безбоязненно продвигать через подобного человека свои идеи, сподвигая его на решение проблем, необходимых вам.

То есть, другими словами, почва для ваших манипуляций уже подготовлена. Хотя, собственно, подготовлена она самими манипуляциями.

11. Навязывание мыслей.

В данном случае посредством постоянно или периодически повторяемых фраз вы причащаете оппонента к какой-либо информации, которую собираетесь до него донести.

На подобной манипуляции строится принцип рекламы. Когда сначала перед вами многократно появляется какая-либо информация (причем независимо от вашего сознательного одобрения или отрицание ее), а потом, когда индивид сталкивается с необходимостью выбора какого-либо товара, бессознательно из нескольких видов товара неизвестных марок он выбирает ту, о которой уже где-то слышал. Причем поскольку посредством рекламы доносится исключительно положительное мнение, то значительно большая вероятность, что в бессознательном мнении индивида о данном товаре больше положительного, чем отрицательного.

12. Недосказанность с намеками на некие особые обстоятельства.

Данный пример достаточно успешного манипулирования посредством особого рода недоговоренностей, формирующих в индивиде, выступающем в качестве оппонента, ложную уверенность в сказанном посредством бессознательного домысливания им тех или иных ситуаций. Причем когда в итоге оказывается, что он «не так понял», у подобного индивида практически отсутствует какая-либо составляющая протеста, т. к. бессознательно он остается уверен, что просто действительно не так понял. Тем самым он уже вынужденно как бы принимает навязываемые ему условия игры.

Уже в контексте подобного обстоятельства, вероятнее всего, имеет смысл разделять манипулирование с учетом как неожиданного для объекта, так и вынужденного, когда объект в итоге понимает, что стал жертвой манипуляций, но вынужденно принимает их из-за невозможности конфликта с собственной совестью и какими-то заложенными в его психику нормами поведения, базирующимися на соответствующих устоях общества, которые просто-напросто не дают ему сделать обратный ход. Причем соглашение с его стороны может быть продиктовано как ложно вызываемым в нем чувством вины, так и своего рода моральным мазохизмом, вынуждающим бессознательно наказывать себя (к вопросу морального мазохизма еще вернемся в соответствующих разделах нашего исследования).

13. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации выступающий в роли манипуляции объект попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы потом, в итоге, сделав необходимое ему (добившись своего), сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. Причем в результате подобного он уже ставит оппонента фактически перед совершившимся фактом.

14. Принижение иронии.

Чем-то напоминает уже упоминаемое нами. В результате вовремя высказанными собственными измышлениями о ничтожности собственного статуса как бы вынуждает оппонента утверждать обратное, тем самым бессознательно возвышая манипулятора.

15. Ориентированность на плюсы.

В этом случае мы как бы концентрируем разговор только на плюсах, тем самым продвигая свою идею и в конечном итоге добиваясь манипуляций над психикой другого индивида, все равно проталкивая свою идею.

Существует еще великое множество различных принципов и способов манипулирования личностью. И в большинстве своем они действительно оказываются результативными для применяющего их. (Определенное количество различных принципов манипуляций мы еще рассмотрим в разделе манипулирования массами посредством СМИ.)

Глава 4. Группа, толпа, масса. Механизмы воздействия

Примеры использования суггестивных методик манипулирования над большими группами (массами = группа = толпа = собрание народа) наряду со своей достаточной встречаемостью показывают нам также и допустимость подобного воздействия, и эффективность его. Притом что у индивидов, собравшихся в какую-либо массу, уже фактически нет способа избежать манипулирования собой, потому как, находясь в толпе, в массе, индивиды невольно уже вынуждены подчиняться т. н. эффектам толпы. И какая-либо индивидуальность в данном случае не только неуместна, но и фактически бесполезна. Да и сам индивид, попадая в толпу, меняется, словно бы вынужденно подстраиваясь под нее и подчиняясь ее законам. «Самый поразительный факт – писал Ле Бон⁸, – наблюдающийся в... толпе, следующий: каковы бы ни были индивиды, составляющие ее, каков бы ни был их образ жизни, занятия, их характер или ум, одного их превращения в толпу достаточно для того, чтобы у них образовался род коллективной души, заставляющей их чувствовать, думать и действовать совершенно иначе, чем думал бы, действовал и чувствовал каждый из них в отдельности. Существуют такие идеи и чувства, которые возникают и превращаются в действия лишь у индивидов, составляющих толпу. ... Толпа представляет собой временный организм, образовавшийся из разнородных элементов, на одно мгновение соединившихся вместе, подобно тому как соединяются клетки, входящие в состав живого тела и образующие посредством этого соединения новое существо, обладающее свойствами, отличающимися от тех, которыми обладает каждая клетка в отдельности».

Каковы же законы толпы?

В большинстве своем толпа спонтанна и живет только настоящим. К тому же следует учитывать, что толпа непостоянна, безответственна и достаточно легко подвергается различного рода внушениям.

Также, не имея каких-либо традиций, толпа руководствуется сиюминутными желаниями и действует на основании единого порыва, направляющего ее.

Несмотря на то что толпа является неким сосредоточением индивидов в одном месте, мы способны предположить, что толпа не всегда отличается и приверженностью к каким-либо идеям. Хотя и в случае последнего данная толпа уже большей частью походит на единую, сплоченную массу, силу и возможности которой возможно использовать для претворения манипулятором в жизнь каких-либо идей и задач. Например, от митингов до восстания, изменения существующего строя и форм правления (как программа-максимум) или изменения руководства тем или иным объектом, начиная от завода до страны.

Масса до удивления просто отзывается на какие-либо манипуляции. Вероятней всего, она уже изначально предрасположена к ним вследствие того, что по своему интеллектуальному значению собрание в одном месте даже высокоинтеллектуальных индивидов (сформированных в толпу) как раз по своему интеллектуальному состоянию намного ближе к психике древних людей. «Решения, касающиеся общих интересов, принятые собранием даже знаменитых людей в области разных специальностей, мало все-таки отличаются от решений, принятых собранием глупцов, так как и в том и в другом случае соединяются не какие-нибудь выдающиеся качества, а только заурядные, встречающиеся у всех. В толпе может происходить накопление только глупости, а не ума» – отмечал ЛеБон⁹.

⁸ Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

⁹ Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

Становится возможно это благодаря тому, что в толпе удивительно легко исчезает наносной пласт, сформированный культурой и цивилизацией. В результате чего толпа, большей частью, руководствуется собственным бессознательным. А в бессознательном любого индивида, как известно, независимо от количества веков, минувших со времен первобытнообщинного строя, живет три основных желания древнего человека: убить, съесть, изнасиловать. При этом индивиды, объединенные в группу (массу, толпу), вполне могут пользоваться собственной ненаказуемостью вследствие достаточно сложного выявления фактически совершивших тот или иной проступок. Да и в данном случае вполне допустимо, что виновны все. Как раз еще и из-за такой характеристики толпы, как заражаемость и легкое подчинение общим идеям и требованиям. А значит (уже в результате этого), и отсутствием каких-либо норм поведения, которые в данном обществе приняты. Что, вероятней всего, говорит еще и о некоем социальном протесте индивидов, заключенных в толпу, ибо каждый из них по отдельности вынужден соблюдать устои (законы, требования, порядки) общества. Цивилизованного общества. «Масса кажется нам вновь ожившей первобытной ордой, – писал Фрейд¹⁰. – Так же как в каждом отдельном индивиде первобытный человек фактически сохранился, так и из любой человеческой толпы может снова возникнуть первобытная орда; поскольку массообразование обычно владеет умами людей, мы в нем узнаем продолжение первобытной орды. Мы должны сделать вывод, что психология массы является древнейшей психологией человечества; все, что мы, пренебрегая всеми остатками массы, изолировали как психологию индивидуальности, выделилось лишь позднее, постепенно и, так сказать, все еще только частично из древней массовой психологии».

Тогда как эти же индивиды, находясь в толпе, вполне способны совершать немотивированные поступки, упиваясь собственной безнаказанностью. Ну и, конечно же, достаточно свободно реализовать желание собственного бессознательного, в котором вся гадость и мерзопакостность до того искусственно сдерживалась необходимостью соблюдения законов, принятых в современном обществе.

Сейчас же, в толпе, индивид, быть может впервые, может жить по принципу несдерживаемого желания. Причем фактически будучи уверенным в собственной безнаказанности.

И даже можно сказать, что именно эта безнаказанность, порождая новую безнаказанность, сподвигает его на совершение все новых и новых деяний. Тех, за которые в иных случаях он бы понес заслуженное наказание. «Появление... новых... черт, характерных для толпы, – отмечал ЛеБон¹¹, – и притом не встречающихся у отдельных индивидов, входящих в ее состав, обуславливается различными причинами. Первая из них заключается в том, что индивид в толпе приобретает, благодаря только численности, сознание непреодолимой силы, и это сознание позволяет ему поддаваться таким инстинктам, которым он никогда не дает волю, когда бывает один. В толпе же он менее склонен обуздывать эти инстинкты, потому что толпа анонимна и не несет на себе ответственности. Чувство ответственности, сдерживающее всегда отдельных индивидов, совершенно исчезает в толпе. Вторая причина – заразительность, или зараза, также способствует образованию в толпе специальных свойств и определяет их направление. Зараза представляет собой такое явление, которое легко указать, но не объяснить; ее надо причислить к разряду гипнотических явлений, к которым мы сейчас перейдем. В толпе всякое чувство, всякое действие заразительно, и притом в такой степени, что индивид очень легко приносит в жертву свои личные интересы интересу коллективному. Подобное поведение, однако, противоречит человеческой природе, и потому человек способен на него лишь тогда, когда он составляет частицу толпы. Третья причина, и притом самая главная, обуславливающая появление у индивидов в толпе таких специальных свойств, которые могут не встречаться

¹⁰ Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я». Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

¹¹ Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

у них в изолированном положении, – это восприимчивость к внушению; зараза, о которой мы только что говорили, служит лишь следствием этой восприимчивости. Чтобы понять это явление, следует припомнить некоторые новейшие открытия физиологии. Мы знаем теперь, что различными способами можно привести индивида в такое состояние, когда у него исчезает сознательная личность и он подчиняется всем внушениям лица, заставившего его прийти в это состояние, совершая по его приказанию поступки, часто совершенно противоречащие его личному характеру и привычкам. Наблюдения же указывают, что индивид, пробыв несколько времени среди действующей толпы, под влиянием ли токов, исходящих от этой толпы, или каких-либо других причин неизвестно, приходит скоро в такое состояние, которое очень напоминает состояние загипнотизированного субъекта. Такой субъект вследствие парализованности своей сознательной мозговой жизни становится рабом бессознательной деятельности своего спинного мозга, которой гипнотизер управляет по своему произволу. Сознательная личность у загипнотизированного совершенно исчезает, так же как воля и рассудок, и все чувства и мысли направляются волей гипнотизера».

Развитие современных технологий вносит свои коррективы в систему массообразования. Например, достаточно хаотичный характер образования толпы или массы в начале прошлого века в наше время может вполне сознательно моделироваться манипуляторами посредством средств массовой информации. То есть если раньше, во времена Фрейда и ЛеБона, мы говорили о стихийности образования толпы, то сейчас можем принимать во внимание и искусственность ее формирования. Причем и тогда, и сейчас необходимо соблюдение главного условия формирования толпы: достаточного накала социального беспокойства. И тогда для массообразования необходим будет только повод. Который, заметим, в наше время зачастую формируется весьма искусственно (путем задействования СМИ). Впрочем, становится так же возможно, используя коммуникативную специфику, и управлять подобным массообразованием.

Кроме того, необходимо учитывать, что большинство какого-либо управления строится на сознательном создании у индивидов соответствующих невротических установок (мы говорим о той же тревожности да искусственном развитии беспокойства) и последующем снятии подобного рода зависимостей посредством выполнения индивидами навязываемых им условий.

Т. е. какие-либо манипуляции становятся возможны уже исходя из невротичности самого времени. В толпе невроз отдельных индивидов передается друг другу посредством нарастания коллективного возбуждения, и запускается механизм манипуляций над ней: решения задач и выполнение требований, поставленных манипулятором.

Далее уже как бы происходит какое-либо волнующее массу событие. Это событие привлекает внимание толпы. Тем самым уже как бы вызывает у толпы некий интерес. А удовлетворение интереса вследствие поглощенности событием склоняет как отдельного индивида в частности, так и толпу в целом к утрате части своего самоконтроля. А значит, в итоге приводит к подчинению объекта манипуляций. Потому как чем больше человека заводит чувство, тем больше человек втягивается. Проявляя фактически способность к подчинению.

В результате чего получается, что толчея это самое коллективное возбуждение порождает.

В результате коллективного возбуждения индивиды становятся менее устойчивы к каким-либо воздействиям. А в результате развития безответственности – и к желанию при совершении каких-либо поступков больше руководствоваться эмоциями и сиюминутными желаниями, нежели принципами здравого тестирования реальности. Так же как повышенное эмоциональное возбуждение отдельных индивидов по цепочке захватывает толпу в целом, неким чудодейственным образом вторгаясь в ее энергетику. В результате чего нарастает общее

коллективное возбуждение – в группах, массах. А у отдельных индивидов это самое коллективное возбуждение подавляет индивидуальные поведенческие механизмы и служит образованию новых, быть может, и не свойственных ей ранее форм поведения, изменению привычек, требований, выдвигаемых к себе как к личности и т. п., что уже говорит об общем снижении порога цензуры собственной психики и устранении критичности в отношении информации, принимаемой извне, и в целом значительно повышает подверженность данного индивида (и массы в целом) к суггестивным воздействиям (к внушению).

Рассматривая способы подчинения толпы, мы говорим о том, что у каждого индивида в толпе фактически формируется эмоциональное возбуждение, вызывающее чувство безнаказанности, продиктованное в свою очередь принадлежностью к какой-либо общей идее. Заметим также, что какая-либо толчея уже рождает первичный транс. А индивидом (или группой), находящимися в измененном состоянии сознания, значительно легче управлять. Прежде всего потому, что снижается порог критичности и получаемая извне информация, фактически минуя цензуру психики, проходит сразу в сознание.

Когда мы говорим о манипулировании массами, то имеем в виду возможность подобного, основанную на таких эффектах толпы, как заразительность, повышенная внушаемость, бескомпромиссность, фактическая безвластность. «...Одним из ее общих свойств, – отмечал Ле Бон¹², – является необыкновенная податливость внушению. Мы указывали, что во всякой человеческой агломерации внушение становится заразительным, и этим объясняется быстрое ориентирование чувств в известном направлении. Как бы ни была нейтральна толпа, она все-таки находится чаще всего в состоянии выжидательного внимания, которое облегчает всякое внушение. Первое сформулированное внушение тотчас же передается вследствие заразительности всем умам, и немедленно возникает соответствующее настроение. Как у всех существ, находящихся под влиянием внушения, идея, овладевшая умом, стремится выразиться в действии. Толпа так же легко совершит поджог дворца, как и какой-нибудь высший акт самоотвержения; все будет зависеть от природы возбудителя, а не от тех отношений, которые у изолированного индивида существуют между внушенным актом и суммой рассудочности, противодействующей его выполнению. Блуждая всегда на границе бессознательного, легко подчиняясь всяким внушениям и обладая буйными чувствами, свойственными тем существам, которые не могут подчиняться влиянию рассудка, толпа, лишенная всяких критических способностей, должна быть чрезвычайно легковерна. Невероятное для нее существует, и это надо помнить, так как этим объясняется та необычная легкость, с которой создаются и распространяются легенды и самые неправдоподобные рассказы».

При этом следует учитывать уже как бы изначальную повышенную агрессивность толпы. Хотя здесь же следует понимать, что т. н. агрессивная толпа (по мнению Ле Бона) способна осуществлять разрядку внутреннего напряжения в поведении, в результате которого прослеживается ее тенденция к становлению их священными, отмеченными глубоким внутренним чувством, что в свою очередь способно являться фундаментом соответствующего религиозного строя. Так же как, впрочем, и соответствующую агрессию толпы возможно использовать в направлении целенаправленных социальных изменений, что в свою очередь приводит к возникновению нового политического строя. «...Эти убеждения, – писал Ле-Бон¹³, – принимают специальную форму, которую я не могу лучше определить, как назвав ее религиозным чувством. Это чувство характеризуется очень просто: обожание предполагаемого верховного существа, боязнь приписываемой ему магической силы, слепое подчинение его велениям,

¹² Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

¹³ Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

невозможность оспаривать его догматы, желание распространять их, стремление смотреть как на врагов на всех тех, кто не признает их, – вот главные черты этого чувства. Относится ли это чувство к невидимому Богу, к каменному или деревянному идолу или к герою, к политической идее, – с того самого момента, как в нем обнаруживаются вышеуказанные черты, оно уже имеет религиозную сущность. Сверхъестественное и чудесное встречаются в нем в одинаковой степени. Толпа бессознательно награждает таинственной силой политическую формулу или победоносного вождя, возбуждающего в данный момент ее фанатизм».

В вопросе манипулирования массами следует учитывать и такое обстоятельство, как уважение со стороны толпы к силе и авторитету. Причем, по мнению Ле Бона, толпа обладает незаурядным воображением. А истинным источником мотивации толпы являются чувства. Поэтому применяемая какая-либо рациональная аргументация на толпу не действует; а т. к. рассуждения толпы основываются на свободных ассоциациях, то и возможный лидер толпы должен мыслить исключительно образами и помимо применения трех методов воздействия: убеждения, повторения и суггестии (внушения) – использовать исключительную внутреннюю убежденность в собственной правоте.

Говоря о суггестивных механизмах в толпе, следует обратить внимание, что становятся возможны они в результате разрушения личностной структуры индивида и подчинении его общей идее толпы, в результате которых внушение, собственно, и становится возможно.

Глава 5. Современные средства манипулирования

Значительно различаются средства и способы воздействия на подсознание, используемые, например, сто лет назад, и современные. С массовым распространением телевидения, Интернета и печатных СМИ это стало делать намного легче. В частности, речь идет именно о большом охвате территории. Так сказать, воздействие на массовое сознание в значительно больших объемах.

Например, известно, что через 20–25 минут просмотра телевизионной передачи мозг уже начинает впитывать любую информацию, которая поступает посредством телетрансляции. Вспомним один из принципов управления (манипуляции) массами, толпой: внушение. На этом принципе основано действие телерекламы. Например, нам показывается какой-нибудь рекламный ролик. Предположим, поначалу у нас происходит явное отторжение демонстрируемого нам материала с нашими представлениями об этом товаре. Мы смотрим, слушаем, быть может, оправдывая себя тем, что ничего подобного покупать не будем. Этим как бы успокаиваем себя. На самом деле психика индивида подчинена общим законам управления человеческой психикой. И если на протяжении длительного времени в наше информационное поле попадает какой-нибудь сигнал, то это все неизбежно откладывается в подсознании. А значит, если в последующем станет выбор между тем, какой купить товар, мы бессознательно отдадим предпочтение тому, о котором уже «что-то слышали». Более того. Именно он будет вызывать в нашей памяти какой-нибудь положительный ассоциативный ряд. Как чего-то знакомого, а то и даже «близкого» нам. Вспомним, как часто нам приходилось слышать рекламу популярных брендов (уже то, что они стали «популярными», – заслуга рекламы). В итоге это уже не только не вызывает какого-либо отторжения у нас, но и когда мы становимся перед выбором товара, о котором нам ничего не известно, и, с другой стороны, товара, чем-то знакомого нам, мы подсознательно (и как бы независимо от себя, своего сознания, что объяснимо с учетом того, что всеми нашими поступками или желаниями управляет подсознание) инстинктивно потянемся именно к этому товару. Причем, в зависимости от специфики психики того или иного индивида, подобное воздействие (чтобы данный товар стал «близким» именно ему) может происходить и в течение нескольких лет. Здесь как раз важен принцип времени, принцип длительности воздействия.

Непреренно важно также обратить внимание на то, что по-настоящему манипулирование массовым сознанием (точнее, мы говорим сейчас о большей эффективности его) возможно, когда человек находится под постоянным воздействием какой-то информации. Ведь в этом случае ему уже как бы и не надо думать. Все «продумано» за него. И при этом в данном случае результат достигается благодаря тому, что у человека формируется как бы новая идеология. Для этого, конечно, желательнее вырвать индивида из контекста прежней жизни. Потому как значительно труднее управлять сознанием человека, если он находится в окружении, привычном для него. Например, если индивида на длительный срок изолировать от общества, поместив в какие-нибудь новые для него условия (например, армия, тюрьма, детский дом, школа-интернат...), то в данном случае мы можем говорить об успешности воздействия на его психику с целью подчинения ее. Все перечисленное нами т. н. дисциплинарные пространства. Где действуют вполне устоявшиеся нормы и правила поведения. (А поведение новичка заключается в том, чтобы побыстрее «проникнуться» соблюдением этих правил.) Достаточно распространена поговорка: в чужой монастырь со своим уставом не лезь. То есть индивид уже как бы филогенетически готов к тому, чтобы подчинить свою жизнь новым правилам поведения. У него формируется новая система ценностей. Прежний образ жизни, когда-то свойственный ему забывается. Через некоторое время человек становится как бы готов подчиниться. Стать таким, каким его хотят видеть, а не таким, каков он есть на самом деле. Да и, по сути, после продолжительного пребывания в новом для себя месте индивид уже по-настоящему и не знает,

каков же он на самом деле. Ведь он теперь подчиняется совсем другим правилам. Когда-то новым для него. Но теперь ставшим «близкими и родными».

Безусловно, психика поначалу противится этому. У человека, резко выдернутого из привычного мира обитания (например, после призыва в армию или неожиданного ареста, причем особенно когда «дело» сфабриковано и у человека даже физически нет времени психологически подготовиться), поначалу наступает отторжение и резкое неприятие новой среды обитания. Все внутри него как бы восстает против этого. Но потом происходит процесс ломки. Он морально подавлен, а значит, бессознательно готов к тому, чтобы принять те условия, в которых он оказался.

Не меньшее значение для успешности этого играет «специфика» нового места обитания, например, новый язык, точнее, появление в привычном ему языке неологизмов или, что еще вернее, жаргона т. е. специфического языка, присущего тому или иному сообществу.

Жаргон достаточно распространен в уголовной среде. Или в той же армии. Да и вообще у любых профессиональных сообществ есть свои специфические отличия в речи, выражающиеся в наличии особого рода слов, понятных тем, кто волей случая должен находиться вместе с ними. Например, помимо уголовников известен жаргон моряков, жаргон спортсменов, жаргон рабочих. Человек, находясь в данной среде, как бы подсознательно быстрее изучает новый для себя язык, стремясь быстрее быть принятым в новую среду, а значит, перестать являться новичком, что для большинства людей весьма болезненно, по меньшей мере, они испытывают при этом психологический дискомфорт.

Далее, у человека при попадании в новую для него среду не только происходит переориентация жизненных ценностей, но и как бы появляются новые родительские фигуры. Если раньше для большинства индивидов это были родители, старшие братья, воспитатели (если они воспитывались в детском доме), старшие товарищи (если кто-то жил на улице), то теперь на роль таких родительских фигур претендует начальник колонии («хозяин», как зовется он на уголовном жаргоне) или тот же сержант (если мы говорим о новобранцах в армии). Ведь теперь происходит так, что вы не можете самостоятельно решать, когда вам необходимо спать или принимать пищу. Вам об этом скажет ваш новый «родитель». Он же (при случае), точно так же и накажет вас. И вы уже бессознательно начинаете подчиняться ему. А если не будете подчиняться – вас заставят, «сломают». Причем «поломают» практически всех. В зависимости от желания и умения ваших новых надзирателей.

Не менее важны для успешности манипулирования и смена систем ценностей, появления новых ценностей.

Вас как бы заставляют отказаться от прошлого, предлагая взамен новый мир. В качестве примера достаточно обратить внимание на религиозные секты (где твердо соблюдаются вышеперечисленные методы управления, манипулирования) или вспомнить выдающийся (по охвату манипулирования) пример установления советской власти. Ульяновым (Лениным) и его сподвижниками в полной мере использовались все принципы манипулирования массовым сознанием. Причем это, как известно, был не только эксперимент, а один из самых известных в истории удавшихся экспериментов. И анализируя тот период истории, можно смело рассматривать все применяемые принципы психологии влияния как выдающийся и в то же время трагический пример манипулирования массовым сознанием. Но, к сожалению, такова наша психика. И она подчинена общим законам и правилам поведения, а значит, практически независимо, сколько прошло или пройдет еще лет, а мы все так же будем подчиняться каким-то манипуляторам, решившим посредством известных механизмов воздействия (управления) на человеческую психику решить какие-либо свои насущные проблемы (власть, например) или элементарного обогащения (бизнес).

Говоря о современных средствах массовых воздействий на аудиторию, мы, по всей видимости, должны говорить о некотором сочетании рекламы и средств массовой коммуникации (СМК). Не секрет, что реклама в значительной мере подменяет истинные (внутренние) ценности человека, подменяя их навязываемыми ему. Воздействуя на подсознание индивида, реклама приводит к тому, что человек уже как бы и не принадлежит самому себе. Он подчиняется навязываемым ему принципам и нормам жизни. И даже если сознательно он еще противится некоторым из них, подсознательно он уже делает выбор в пользу той или иной психологической установки. Почти здесь же, кстати, и формирование комплекса неполноценности у определенных групп населения, не имеющих возможности купить тот или иной товар. Товар, соответствующий тому или иному стилю жизни. (Быть может, поэтому определенная часть населения готова к любому виду обогащения в претворении своего желания шагнуть на следующую ступеньку социальной лестницы. Это корни преступности и проституции. Ведь деньги, таким образом, достигаются легким путем. Здесь же можно говорить и о тех, кто попадает на крючок к мошенникам. Человек подсознательно испытывает дискомфорт из-за своей «бедности». И когда ему предлагают быстро обогатиться, он бессознательно тянется к этому. Поэтому мы можем говорить, что вся деятельность мошенников как бы бессознательно санкционируется государством, внушающим своим согражданам миф о том, что плохо быть бедным.)

Известен принцип т. н. дробления информации, применяемый в целях повышения внушаемости аудитории. Например, если рассмотреть первую полосу какой-нибудь крупной газеты или первые минуты новостного блока телепередач, мы заметим, что изначально перед нами представлена как бы «выжимка» (основные события) того, о чем будет рассказано. Таким образом, аудитория уже как бы подготовлена.

Фрагментарное разнесение информации по разным полосам направлено на то, чтобы индивид с самого начала не был способен их объединить и понять проблему. При этом (как бы «до кучи»; т. е. для лишения информации главного смысла) используется техника сенсационности.

Например, быстро сменяемые сюжеты в новостях приводят к тому, что человек просто физически не в состоянии выделить для себя главные моменты получаемого материала и сделать какой-либо критический анализ его. Внимание индивида как бы рассеивается. У человека тем самым снижается уровень психологической защиты и критичности, а значит, резко возрастает порог внушаемости. Вследствие чего вовремя поданная реклама как бы способствует проникновению сразу же в подсознание. И пусть человек, испытавший на себе такую форму воздействия, сразу не побежит покупать тот или иной товар или голосовать за ту или иную партию или депутата. Но мы можем быть уверены: когда подойдет необходимость этого, человек будет руководствоваться именно тем, что уже находится в его подсознании. Ведь именно наше бессознательное «повинно» в совершении нами каких-либо действий, а равно и возникновении у нас каких-либо мыслей, желаний, эмоций.

Что находится в нашем подсознании? Все, что когда-либо было нами или услышано, или увидено. Не считая т. н. филогенетической памяти (или коллективного бессознательного), мы можем говорить о том, что все, что когда-то прошло перед индивидом практически в неизменном виде (за незначительным исключением, когда включаются ряд психозащит, как то вытеснение и проч.) откладывается в нашем подсознании.

Иного, как говорится, не дано.

Существует множество различных принципов манипулирования массами, в большинстве своем основанных на таких категориях психики, как внушение, заражение и подражание.

Средства современных средств массовой информации привносят свои методы воздействия (манипулирования) на массы. Причем результативность их в нынешнем обществе достаточно высока.

Однако прежде чем начнем рассматривать методы воздействия на аудиторию, используемые в СМИ, рассмотрим шесть наиболее распространенных принципов, встречаемых нами в жизни.

Перечислим их.

Принцип последовательности.

Быть последовательным – естественное желание любого человека. Быть последовательным в своих взглядах – значит являться уважаемым человеком. На это-то и рассчитан принцип манипуляции, когда, вынудив человека первоначально удостовериться в своих обязанностях (например, заполнить самолично форму договора или написать стишок о том, какая хорошая фирма или великолепен тот или иной товар), тем самым «гарантированно» получают «нового клиента». Для человека очень важно ощущать себя последовательным. И если он сделал первый шаг, то почти обязательно сделает и второй.

Принцип авторитета.

Если с какой-нибудь просьбой к нам обратится не просто какой-то человек (тем более неизвестный нам), а наделенный какими-то знаками отличия и общественного признания (например, академик, генерал, губернатор – обращающийся лично к вам), в большинстве случаев можно говорить, что вы последуете его просьбе. Это принцип авторитета.

Недалеко отсюда и принцип благосклонности. Нам легче поверить внешне привлекательному (даже красивому) человеку, чем имеющему какой-либо внешний дефект.

Если нас о чем-то попросит красивая актриса или фотомодел, это намного большая гарантия того, что мы откликнемся на ее просьбу, нежели на просьбу какого-нибудь бомжа или пьяницы, валявшегося в грязи. Руку мы быстрее подадим поскользнувшейся Шерон Стоун (для женщин – выберите любого актера-мужчину), чем грязному, оборванному и полупьяному нищему. Это происходит как бы независимо от нашего сознания, бессознательно.

Еще один из принципов – принцип взаимного обмена. Или «правило признательности». Этот принцип широко используется в крупных супермаркетах, когда нам бесплатно предлагают попробовать какой-либо товар, тем самым бессознательно вынуждая нас (в качестве признательности) в дальнейшем (или тут же) купить этот самый товар.

Принцип заразительности.

Если большое количество народа покупает какой-либо товар, мы как бы бессознательно стремимся сделать то же самое. Здесь же происхождение и популярность различных рейтингов, проплаченных хлопков в зрительном зале во время выступления деятелей эстрады и шоу-бизнеса и т. п. Везде в таких случаях индивид как бы первоначально и бессознательно ориентируется на массовое поведение других людей.

И наконец, еще один принцип – это принцип дефицита. Он основан на том, что человек начинает что-то покупать в случае, если эту вещь может потерять или, наоборот, выгодно приобрести. Риск чего-нибудь лишиться напрямую воздействует на наше подсознание, вынуждая совершать зачастую ненужные покупки. В советское время многое считалось дефицитом, в т. ч., например, книги. Многие помнят то время, когда за нужную книгу необходимо было предварительно сдать пару десятков килограммов макулатуры или оказаться перед выбором приобретения этой книги только у спекулянтов-перекупщиков. И это притом что книги выходили миллионными тиражами. Сейчас же, когда вы можете найти практически любое издание в магазине (а сами книги находятся в свободной продаже), тиражи книг редко превышают 5 тыс. экз. Парадокс? Нет. Ведь многие тогда покупали книги «просто так», только из-за того, что появлялась возможность «достать». Сейчас же в этом исчезла необходимость.

И как бы то ни было, все это как раз наглядно демонстрирует принцип дефицита, принцип манипулирования нашим сознанием. Сознанием масс. И большинство из нас, к сожалению, поддается этим манипуляциям.

Глава 6. Манипулирование посредством СМИ

Следует обратить внимание, что в современном обществе манипуляция массами с помощью средств массовой информации оказываются, на наш взгляд, наиболее действенной по суггестивным воздействиям на аудиторию.

Связано это как минимум с несколькими факторами, основными из которых выступают практически всеохватываемость территории воздействия, а также историческая предрасположенность к вере средствам массовой информации, пришедшая к нам из советского прошлого, а к лицам, родившимся позже, – филогенетическим путем.

Итак, подойдем к методам манипулирования посредством СМИ, рассмотрев способы суггестивного воздействия на массы. Причем следует обратить внимание на то, что все эти способы «работают» и при манипулировании в обычной жизни (то есть когда СМИ как будто уже и ни при чем) – в общении индивидов друг с другом и проч.

1. Принцип первоочередности.

Данный метод основан исключительно на специфике нашей психики, которая устроена таким образом, что склонна принимать на веру информацию, поступившую в обработку нашим сознанием первой.

Даже то, что позже мы можем получить более достоверную информацию, часто не исключает ни факта подсознательного недоверия к ней, ни того обстоятельства, что наше бессознательное будет посылать в сознание «благосклонные» импульсы от информации, полученной первой.

Видимо, в данном случае срабатывает некий эффект восприятия первичной информации как истинной, тем более что сразу как будто и понять ее противоречивый характер невозможно. А позже уже достаточно трудно изменить сформировавшееся мнение.

Подобный принцип достаточно успешно используется в политических технологиях, когда в адрес конкурента (посредством СМИ) засылается некий обличительный материал (компромат), тем самым: а) формируя у избирателей негативное мнение о нем; б) заставляя оправдываться. Причем уже в данном случае идет воздействие на массы путем распространенных в обществе стереотипов о том, что если кто оправдывается – значит, виноват (причем, заметим, видимо, все же стереотипов достаточно ложных, но тем не менее оставляющих о данном индивиде негативный след).

2. «Очевидцы» событий.

Довольно распространенный обман, применяемый с целью воздействия на аудиторию в нужных манипуляторам целях, когда находятся якобы очевидцы событий, которые с необходимой искренностью сообщают информацию, заблаговременно переданную им манипуляторами, выдавая ее за свою собственную.

Имя подобных «очевидцев» зачастую скрывается якобы в целях конспирации или же называется ложное, что наряду с фальсифицированной информацией тем не менее зачастую достигает эффекта у аудитории, т. к. воздействует на бессознательное индивида, вызывая в нем накал чувств и эмоций, в результате которых цензура психики ослаблена и способна пропустить информацию, не определив ее ложную сущность.

3. Образ врага.

Подобный метод манипулирования зачастую наиболее успешный, так как в данном случае путем искусственного создания угрозы и вследствие этого накала страстей массы уже как

бы изначально погружаются в состояние, схоже с ИСС (измененными состояниями сознания). В результате ими легче управлять, так как необходимость исполнения приказов продиктована собственной безопасностью индивидов; попутно также формируется положительный имидж представителей властей. Что, опять же, практически способствует приемлемости со стороны властей любых действий, бессознательно интерпретируемых у масс как «забота» о них.

В советские времена ложно формируемый образ врага позволял значительную часть ВВП (валового внутреннего продукта) расходовать на оборонное ведомство, искусственно создавая в стране дефицит определенных товаров для населения.

4. Смещение акцентов.

В данном случае способ подачи материала может показаться весьма любопытным. То есть происходит некое сознательное смещение акцентов в подаваемом аудитории материале, и что-то не совсем желательное для манипуляторов преподносится на втором плане, а наиболее явно высвечивается необходимое им.

5. Использование «лидеров мнений».

В данном случае какие-либо манипуляции массовым сознанием происходят исходя из распространенного убеждения между манипуляторами, что при совершении каких-либо действий покупательного или подражательного характера индивиды ориентируются на т. н. лидеров мнений. В качестве лидеров мнений могут выступать различные фигуры, ставшие культовыми или достаточно авторитетными для определенной категории населения.

Причем чаще всего дело обстоит так, что для отдельных секторов масс-медиа-аудитории существуют и свои лидеры мнений. Например, для кого-то может стать авторитетом какой-нибудь знаменитый спортсмен, для кого-то – поп-певец или рок-музыкант, для кого-то – писатель.

Известно, что подобную форму манипулирования достаточно активно используют и в СМИ, и в обычной жизни. А в период выборов эта форма становится наиболее желанна для манипуляторов, когда известные актеры, писатели и музыканты, поспешно принятые в ту или иную партию, рекомендуют голосовать исключительно за нее (ну, т. е. за себя, что уже означает и за нее, и за всех тех, кто помимо этих известных деятелей шоу-бизнеса и различных богемных институтов принадлежит к данной партии).

6. Переориентация внимания.

В данном случае становится возможным преподать практически любой по накалу эмоциональной составляющей материал, но при этом не вызвать ожидаемой бури страстей. И становится возможным это исходя из правила переориентации внимания, когда необходимая для сокрытия информация как бы отходит в тень словно бы случайно втягиваемых событий, служащих отвлечению внимания.

В этом случае становится возможным преподносить практически абсолютно любой материал, не опасаясь его нежелательной (негативной) составляющей.

7. Эмоциональное заряжение.

Технология манипулирования в данном случае основана на таком свойстве психики индивида, как эмоциональная заряжаемость.

Известно, что в процессе жизни человек выстраивает определенные защитные барьеры на пути получения нежелательной для него информации. Но подобное становится возможно относительно вынесения в качестве защитных механизмов неких составляющих сознания, то есть, например, разума. Тогда как для того, чтобы обойти подобный барьер психики, необходимо, чтобы манипулятивное воздействие было направлено на чувства; т. е. уже на то, что находится

больше в ведении подсознания. В данном случае, «зарядив» нужную информацию необходимыми эмоциями (эмоциональной составляющей получаемой информации), становится возможным барьер разума преодолеть и вызвать в индивиде взрыв страстей, заставив его переживать по какому-то моменту услышанной информации. Далее вступает в действие эффект детонирования, или эмоционального заряжения, который получает наибольшее распространение в толпе, где, как известно, порог критичности изначально ниже, а интеллектуальная составляющая отдельного индивида становится заметно ниже, подчиняясь общей глупости, свойственной индивидам, заключенным в массы.

Подобный эффект манипуляции достаточно активно применяется во время различных реалити-шоу, когда участники словно бы изначально говорят на повышенных тонах и демонстрируют порой значительное эмоциональное возбуждение, что заставляет смотреть за перипетиями демонстрируемых ими событий, сопереживая главным героям.

Подобное воздействие на эмоциональную составляющую масс-медиа-аудитории происходит при выступлении по телевизору ряда политиков, импульсивно выкрикивающих свои способы выхода из кризисных ситуаций, в которых, по их мнению, постоянно находится держава. Подобный способ использовали и используют некоторые дикторы на телевидении, которые благодаря данному методу манипулирования воздействуют на чувства индивидов, и происходит эмоциональная заряжаемость аудитории, а значит, возможность подобных манипуляторов заставить обратить внимание на подаваемый материал.

8. Показная проблематика.

В данном случае методика манипулирования сознанием масс не только оказывается весьма эффективной, но и достаточно распространена в современных масс-медиа. Суть ее сводится к следующему: в зависимости от подачи одних и тех же материалов можно добиваться различных, порой противоположных мнений у аудитории. То есть какое-то событие можно искусственно «не заметить», а чему-то, наоборот, уделить повышенное внимание, да еще на разных каналах телевидения.

При этом, конечно же, сама истина уже отходит на второй план и зависит от желания (или нежелания) высвечивать ее.

Известно, что ежедневно в стране происходит множество событий. Естественно, освещение всех их невозможно уже чисто физически.

Однако зачастую происходит так, что какие-либо события демонстрируются достаточно часто, много раз и на различных каналах, тогда как что-то другое, что наверняка тоже заслуживает внимания для донесения информации об этом до аудитории, уже сознательно не замечается.

Стоит заметить, что подача информации посредством подобной манипулятивной техники зачастую приводит к искусственному раздуванию несуществующих проблем, за которыми не замечаются действительно опасные тенденции. Например, одной из серьезных проблем современной России следует назвать фактическую смертность посредством приема алкоголесодержащих жидкостей довольно значительного населения сел и деревень. То есть, другими словами, пьет и спивается очень большая категория мужского населения. Пока несколько уступает им, но имеет столь же великое число приверженцев, наркомания. Какая-то часть населения фактически так же уже становится безнадежно потерянной для социума из-за развития сектантства. Первые две проблемы создают реальную демографическую угрозу в стране, средства массовой информации которой направлены на сознательное смещение акцентов в сторону проблематики значительно меньшей, но необходимым определенной манипуляторам из сильных мира сего.

9. Недоступность информации.

Данный принцип манипулятивных технологий еще называют информационной блокадой. Становится возможно подобное, когда определенная часть информации, нежелательная для манипуляторов, сознательно не допускается в эфир. Ведь известно, что телевидение позволяет выступать в роли массового манипулятора (особенно значительна аудитория федеральных каналов). Поэтому если какую-либо информацию необходимо скрыть от аудитории, то для этого достаточно не пустить ее распространение через эфир федеральных каналов (желательно вообще не пустить на телевидение).

В современных СМИ к информационной блокаде, видимо, следует отнести реальное положение дел, происходящих в ряде территорий, входящих в состав страны и за ее пределами из числа бывших республик бывшего Союза, а также многочисленных материалов, представляющих реальное положение на территории страны, ну и многое другое.

10. Удар на опережение.

Вид манипуляции, основанный на заблаговременном выбросе негативной для основной категории людей информации или компромата для конкурирующей группировки в сфере политвыборов, когда данная информация вызывает максимальный резонанс, чтобы потом, ко времени последующего поступления информации и необходимости принятия непопулярного решения, аудитория устала от протеста и уже так не реагировала. А в политтехнологиях происходит жертвенность незначительным компроматом, после чего манипуляторы добиваются эффекта нереагирования аудитории при поступлении на продвигаемого ими политического деятеля нового компромата. Народ в данном случае уже устал реагировать.

11. Ложный накал страстей.

Способ манипулирования масс-медиа-аудиторией, когда используется ложный накал страстей за счет преподнесения якобы сенсационного материала, в результате чего психика индивида не успевает должным образом среагировать, создается ненужный ажиотаж и преподносимая манипуляторами информация оказывается в фаворе при оценке ее индивидами. То есть в данном случае заметно снижается критичность, выдвигаемая цензурой психики, а значит, манипуляторы достигают ожидаемого результата.

Другими словами, создается ложный лимит времени, за который получаемая информация должна быть оценена, что зачастую приводит к тому, что она практически без купюр (со стороны принципа реальности, т. н. тестирования реальности) попадает в бессознательное индивида, после чего оказывает влияние на сознание, искажая сам смысл полученной информации, а также занимая место для получения (и соответствующей оценки) информации более правдивой и, может быть, на самом деле необходимой индивиду.

Причем в большинстве случаев мы говорим о воздействии на масс-медиа-аудиорию, когда задействуются механизмы оценки информации в толпе, в которой чаще всего принцип критичности затруднителен уже и сам по себе, а тут он еще и нарушается в результате ложной сенсационности и связанной с ним поспешности в необходимости принятия какого-либо решения, то есть, другими словами, в адекватной оценке полученной информации.

12. Эффект правдоподобия.

В данном случае основа для возможной манипуляции состоит из известной составляющей психики индивида, когда он склонен верить информации, не противоречащей его внутреннему «Я». Т. е., другими словами, если посредством СМИ (телевидение, радио, пресса) мы сталкиваемся с информацией, с которой внутренне не согласны (это как-то противоречит

информации, уже находящейся в нашем бессознательном), то мы сознательно перекрываем подобный канал получения информации.

В другом же случае, если наталкиваемся на информацию, не противоречащую нашему пониманию подобного вопроса, то мы продолжаем получать информацию посредством задействованных органов чувств. И тогда в данном случае есть разгон для манипуляции над нами, т. к. манипуляторы сознательно будут вклинивать в как будто и правдоподобную для нас информацию часть ложной, которую словно бы автоматически мы воспринимаем за настоящую.

Эффект правдоподобия может достигаться разумными способами, и, по всей видимости, процентов 70–80–90 необходимо подавать информации правдоподобной, или уже известной аудитории или той, которую она может проверить. И тогда 30–20–10 % подаваемой вами ложной информации как бы уже растворится в правде и будет вполне положительно воспринята.

Также в соответствии с подобным принципом манипулирования возможна и изначальная подача заведомо неблагоприятной для манипулятора информации (якобы критика самого себя), за счет чего повышается вера у аудитории, что данный масс-медиа-источник достаточно честный и правдивый. Ну, а уже позже в подаваемую информацию вкрапливается информация, необходимая для манипуляторов.

Также следует учитывать, что и на какую-то информацию индивид способен натолкнуться из любопытства, словно бы бессознательно убеждая себя, что всегда сможет сделать шаг назад.

Далее, если в этой информации найдется нечто, не противоречащее каким-либо его убеждениям или внутренним установкам сознания, то он может и ознакомиться с информацией в целом. Это уже достаточно для того, чтобы при последующей встрече с подобным источником у данного индивида создавалась некая бессознательная положительная эмоция в душе, в результате которой уже наметилась как бы вера подобному средству информации. Ну и значит, уже получается, у такого индивида будет снижен порог восприимчивости к любой информации, получаемой из данного источника; в т. ч. и информации ложного характера.

13. Эффект «информационного штурма».

В данном случае следует говорить о применяемых манипуляторами способах, направленных на немотивированно огромное количество поступающей на аудиторию информации, в результате чего среди потока ненужной и бесполезной информации теряется истина. Да и сами индивиды, подвергавшиеся подобной форме манипулирования, просто устают от потока информации, а значит, уже какой-то анализ ее становится заметно снижен, а значит, у манипуляторов появляется возможность скрыть информацию, нужную им, но нежелательную для демонстрации широким массам.

14. Обратный эффект.

В данном случае происходит такое количество негативной информации в адрес какого-либо деятеля, что эта информация достигает прямо противоположного эффекта, и вместо ожидаемого осуждения подобный деятель начинает вызывать жалость. А значит, манипулятивные технологии вновь оказываются действенными.

15. Будничный рассказ, или зло с человеческим лицом.

Рассматриваемый нами тип проведения массовой манипуляции становится возможен, когда информация, которая может вызвать нежелательный эффект, произносится весьма обычным тоном, словно бы ничего странного и тем более страшного не происходит. В результате подобной формы преподнесения информации некая критическая информация при проникновении в сознание слушателей как бы теряет свою актуальность. Таким образом, как бы слам-

ливается критичность восприятия психикой индивида негативной информации, своего рода привыкание к ней.

При длительном характере подобного вещания психика масс-медиа-аудитории значительно притупляется, что практически исключает эмоциональную составляющую, характерную ранее при прослушивании (просматривании и прочтывании) различного рода криминальной информации (информация об убийствах, жестоких изнасилованиях, терактах и проч.).

При освещении каких-либо митингов или демонстраций, подавленных властями с большим количеством жертв и пострадавших, эффект от подобной информации заметно снижается при подаче материалов дикторами обычными, ровными голосами, словно они рассказывают о некоем обычном и особо ничем не примечательном сюжете. При этом злодеяния на самом деле могут быть прямо противоположными характеру подачи материала.

16. Односторонность освещения событий.

В данном случае манипулятивность применяемой методики направлена на односторонность освещения событий, когда дается высказаться лишь одной стороне процесса, в результате чего достигается ложный (скрытый, манипулятивный) эффект при возможной интерпретации подаваемых в материале событий, фактически подобную интерпретацию исключая.

Таким образом, заинтересованным во лжи манипуляторам вновь удастся скрыть правду, представив вместо нее обман, в который эти жулики и заставят поверить массы.

17. Принцип контраста.

Этот вид манипуляции становится возможен, когда необходимая информация подается на фоне другой, изначально негативной и отрицательно воспринимаемой большинством аудитории.

То есть на фоне черного всегда будет заметно нечто белое. А на фоне взяточников и бюрократов в правильном контексте можно преподнести лицо с заведомо направленными на созидание поступками, даже если он не будет обличать стяжателей, а, например, всего лишь проходит информация о положительности данного человека.

Подобный принцип вполне распространен и у политтехнологов, когда детально разбирается возможный кризис («кризис» всегда можно найти; все зависит от того, как подать материал) в лагере конкурентов, тогда как на фоне всего этого безобразия демонстрируется правильный характер действий используемого манипуляторами кандидата в депутаты.

18. Одобрение мнимого большинства.

Применение данной методики манипулирования массами основано на таком специфическом компоненте человеческой психики, как допустимость совершения каких-либо действий (поступков) после изначального одобрения какими-либо другими индивидами. То есть уже можно говорить о том, что в психике стирается некий барьер критичности (и по отношению к самому себе, и в отношении получаемой информации), после того как эта информация вызвала одобрение у других людей.

Сам индивид в большинстве случаев (мы говорим о представителях массы) зачастую достаточно неохотно берет на себя обязательства приемлемости каких-либо руководящих действий со своей стороны. Т. е. стать руководителем для большинства значительно труднее, чем становиться подчиненным. Одно дело пользоваться какими-то накатанными схемами и совсем другое – реализовывать собственные лидерские амбиции. И в первую очередь как раз из-за ложной опасности получить какие-либо критические замечания со стороны других. Тогда как в данном случае, после получения некоего одобрения (особенно когда поддерживает вас определенное количество других индивидов), у вас словно вырастают крылья и вы способны на совершение ряда поступков, на которые ранее, быть может, и не решились бы. Нечто подоб-

ное, видимо, происходит и в толпе, когда согласие других (по сути – ваших «подельников», ну или соратников, акценты тут расставляются в зависимости от того, какие будут совершены толпой деяния) снижает какую-либо критичность (цензуру) психики у индивида и он способен в буквальном случае совершить подвиг по отношению к себе. (Т. е. совершить поступок, на который ранее, быть может, и не решился бы.)

Притом что следует, видимо, говорить и о том, что какая-либо результативность подобного принципа со стороны манипуляторов становится возможной исходя из той же специфики, которая заставляет индивидов объединяться в группы. Что такое группа, или масса? В первую очередь это массовое исчезновение страха. По принципу: когда мы вместе, нам уже ничего не страшно.

И точно так же, находясь в группе, индивид бессознательно склоняется к мысли, что если что-либо одобряется большинством, то значит, это больше хорошо, чем плохо. Ну а то, что, быть может, он еще не понял, что это хорошо, говорит лишь о том, что данный индивид еще не разобрался. А значит, мы уже можем говорить, что вероятность того, что «начиная разбираться» индивид примет решение, до него уже принятое большинством, будет весьма высока. Просто потому, что исторически психика склонна к тому, чтобы этому социуму верить. А потому и большинство подобных методик становятся возможными.

Данный метод манипуляции также используется на телевидении (когда в каком-либо ток-шоу зрители начинают хлопать и диким образом выражать свой восторг тому, что сейчас начнется рекламная пауза) и на выступлении каких-либо деятелей перед аудиторией, когда изначально проплаченная «группа поддержки» периодически начинает выказывать всяческое одобрение выступающему, и в случае, когда актеры выдают себя за простых людей, рекламируя какой-либо продукт на телеэкране. Поэтому желательно подобные моменты со стороны манипуляторов выявлять и на них не поддаваться, памятуя о том, что в большинстве своем манипуляции – бессознательно есть обман с целью выполнить какие-либо требования манипуляторов.

19. Экспрессивный удар.

При реализации данный принцип должен произвести эффект психологического шока, когда должного эффекта манипуляторы добиваются намеренным транслированием ужасов современной жизни индивидов, что вызывает первую реакцию протеста (за счет резкого повышения эмоциональной составляющей психики) и желание во что бы то ни стало наказать виновных. При этом, что уж говорить, акценты при подаче материала могут быть вполне сознательно смещены в сторону ненужных манипуляторам конкурентов или против информации, кажущейся им нежелательной.

В данном случае достигается и еще один эффект, когда на фоне произведенного эффекта подается какая-либо необходимая манипуляторам информация, которая уже практически беспрепятственно проникает в бессознательное, а уже оттуда, через какое-то время, и в сознание. Причем здесь все тоже как бы становится объяснимо, и потому что психика индивида в состоянии эмоционального напряжения (шока) не может адекватно оценивать всю получаемую информацию эмоции берут вверх над разумом, и потому что практически все, что находится в нашем бессознательном, так или иначе оказывает влияние на сознание.

20. Ложные аналогии, или диверсии против логики.

Данная манипуляция весьма опасна, т. к. фактически устраняет истинную причину в каком-либо вопросе, заменяя ее ложной аналогией. Например, происходит неправильное сопоставление различных, как бы уже и взаимоисключающих следствий, которые в данном случае выдаются за одно. То есть никоим образом не прослеживается логическая составляющая в ряде вопросов чуть ли не противоположного характера, но манипуляторами это уверенно выдается за якобы одну причинно-следственную цепочку. Простой пример из серии «кухарка может

управлять государством» какой-либо известный спортсмен избирается депутатом, а политтехнологи усиленно пробивают идею (посредством создания ассоциативной цепочки), что если он смог добиться значительных результатов в спорте, то сможет достигнуть подобного в борьбе за дело трудящихся масс.

21. Искусственное просчитывание ситуации.

В этой ситуации для решения каких-либо задач манипуляторами выбрасывается на рынок множество различной информации, тем самым отслеживается интерес общественности, и информация, не получившая актуальность, в последующем исключается, а оставшаяся преподносится с помощью многочисленных манипулятивных техник для полного достижения манипуляторами запрограммированного успеха.

22. Манипулятивное комментирование.

Посредством необходимого манипуляторам акцента освещается то или иное событие. При этом любое нежелательное для манипуляторов событие при использовании подобной техники зачастую может принять и противоположную окраску. Как говорится, все зависит исключительно от того, как вы преподнесете тот или иной материал, с какими комментариями.

23. Эффект присутствия.

Ссылка на присутствие на каком-либо событии позволяет направить манипулятивную методику на максимальное достижение необходимого результата. По типу: очевидец всегда прав. А психика масс-медиа-аудитории в данном случае делает открытой пропускную систему поступления подобной информации, фактически без какого-либо анализа ее, полностью доверяя лицам, находящимся в гуще событий.

24. Допуск (приближение) к власти.

Подобный вид манипуляции имеет достаточное качество различных форм, и может затрагивать практически все без исключения стороны жизни, и имеет, по всей видимости, исторические перспективы своего существования (т. е. доставшиеся психике современного человека филогенетическим путем).

Основан принцип на порой чуть ли не кардинальном изменении индивидом своего прежнего мнения в результате допущения подобного индивида к каким-либо представителям власти (пусть и некогда ругаемой), знаменитым исполнителям музыкальных композиций (даже и в неприемлемом для подобного индивида жанре) и проч. Главное в этом случае – соблюдение условия действительного статуса знаменитости и желание его каким-то образом (пусть и временно) приблизить к себе подобного индивида. Здесь играет роль чисто психологический признак роли знаменитости в обществе, а значит, наш индивид уже отдает себе отчет, что снизошедшая до него знаменитость обществом принята и вознесена и что сам факт обращения к нему уже как бы возносит также его (в т. ч. и повышает внутреннюю самооценку нашего индивида), и словно бы в качестве благодарности человек бессознательно готов выполнить любую просьбу знаменитости.

25. Повторение.

Подобный способ манипулирования отчасти достаточно прост и уникален. Необходимо всего лишь многократное повторение какой-либо информации, чтобы подобная информация осела в памяти аудитории и в дальнейшем была ею использована.

При этом манипуляторам следует максимально упростить текст и добиться его восприимчивости в расчете на низкоинтеллектуальную публику. Как ни странно, практически только в таком случае можно быть уверенным, что необходимая информация не только будет доне-

сена до слушателей, но и будет правильно ими воспринята. Многократным повторением простых фраз как раз и можно добиться подобного эффекта. Передаваемая информация сначала прочно закрепляется в подсознании слушателей, а потом и будет влиять на их сознание, а значит, на совершение поступков, заложенных в преподносимой информации.

26. Правда наполовину.

Этот метод манипуляции известен достаточно давно и заключается в том, что публике преподносится только часть достоверной информации, в то время как другая часть, объясняющая возможность существования первой части, манипуляторами утаивается. В результате чего в обществе образуются негативные эмоции, направленные на достижение манипуляторами собственных целей и задач.

Например, в 80-х – начале 90-х гг. недобросовестными манипуляторами активно муссировалась информация, что якобы многочисленные республики СССР кормят Москву, поэтому необходимо срочное отделение их. При этом налицо была явная полуправда, потому как уже как бы искусственно упускались из виду многочисленные субсидии в виде бесплатных природных ресурсов, которые направлялись в эти страны. В результате чего такие республики, как Украина, Молдова и т. п., стали независимыми государствами, но быстро скатились за черту бедности, пример чему – населившие крупные города России гастарбайтеры.

Существует также еще определенное количество манипуляций психикой масс посредством средств массовой информации, перечисление которых уже в какой-то степени и излишне, потому как, на наш взгляд, вопрос в должной мере уже освещен и понятен. От себя мы могли бы добавить, что каждому человеку следует более внимательно относиться к себе и при поступлении к нему какой-либо информации включать в первую очередь разум, а не чувства, для анализа подобной информации.

Часть 2. Психоанализ и манипуляции массами

Глава 7. Подсознание. Результирующая действительность и манипулятивные функции

Второе столетие мир существует с научным открытием Зигмунда Фрейда о природе бессознательного. И если до сих пор случаются споры по поводу неких постулатов психоаналитической теории Фрейда, то следует заметить, что основные расхождения наблюдаются вокруг ряда выводов основателя психоанализа (которые кто-то принимает целиком и полностью, а кто-то – с некоторыми, на его взгляд, необходимыми коррективами), но уже мало найдется людей, начисто отвергающих существование бессознательного. (Причем еще до Фрейда к схожим с ним результатам – пусть и не таким структурированным, как у него, – пришли некоторые философы и ученые. А само открытие Зигмунд Фрейд приписывал своему другу и учителю Брейеру.)

1

Однако если на миг попытаться абстрагироваться от затянувшейся тяжбы между сторонниками и противниками учения Фрейда и лишь только принять во внимание, что, по всей видимости (в т. ч. и подсознательно), все и так принимают, – то уже задача данной работы нам видится как в некоем подтверждении существования бессознательного (без чего само бессознательное вполне может и обойтись), так и, скорее всего, в раскрытии ряда характеризующих позиций его направляющей (руководящей) сути.

Действительно, можно без сомнения утверждать, что всеми нашими мыслями и поступками (мысли, вероятно, уже как нечто предшествующее поступкам) управляет бессознательное. (То, что Фрейд предлагал обозначить, имеется в виду некая корректирующая, буквенная, составляющая, «Оно», или «ит», в английско-латинской транскрипции). Никакого нет смысла сейчас вдаваться во всю теоретическую базу основ психоанализа (тем более об этом достаточно писал и сам Фрейд, и его последователи). Мы лишь попытаемся вынести на суд читателей кое-какие свои мысли о бессознательном.

Прежде всего, давайте еще раз условимся, что аксиому Фрейда о существовании бессознательного мы принимаем полностью. И тогда уже в наших дальнейших изысканиях будем исходить (и отталкиваться) исключительно от нее. А еще, быть может, говорить о бессознательном как о некоем целостном составляющем чего-то достаточно неделимого, неосознаваемого, но... реально существующего. (Т. е. рассматривать его как некую действительность и при этом полностью принимая все постулаты Фрейда, сейчас все же несколько обходя стороной эдипальные, предэдипальные, как-то оральные, анальные и генитальные, фазы развития, и где-то обходя стороной и комплекс кастрации, и либидо, эрос, инстинкт смерти, танатос и т. п.) И уже, вероятно, продиктовано это может быть исключительно тем, что мы совсем не собираемся проследивать образование бессознательного. И потому, просто-напросто, обратимся к бессознательному как к некоему факту. Отрицать существование которого бессмысленно.

И тогда уже, исходя из позиции существования бессознательного, напомним, что любые поступки окружающих нас людей следует интерпретировать с позиции теории, предложенной Фрейдом. Например, если мы замечаем, что кто-то начинает изменять свое отношение к вам, то наиболее логичным попытаться проследить (понаблюдать, проанализировать) подобный ход действий человека с позиции его мыслей. Всегда должна быть какая-нибудь точка отсчета, от

которой можно отталкиваться не только ему, но и вам. Быть может, есть смысл попытаться вернуться к ней, где несложными, а где и хитроумными комбинациями вынудив этого самого интересующего вас индивида еще раз «проиграть» в своих мыслях, своей памяти, своем бессознательном прежнюю ситуацию; но вот только с одним отличием: эффект от этого должен быть необходим вам. И даже ничего страшного, если от этого немного исказится сама «правдивость» ситуации. В свете уже написанного смеем вас уверить, что вообще само понятие «ложности» или «правдивости», зависит в первую очередь от того, как:

а) об этом будет думать этот индивид;

б) как сделаете вы так, чтобы он «правильно» подумал. Причем, чуть вдаваясь в философское понятия вопроса, заметим, что, на наш взгляд, понятий истинности и ложности как бы заранее не существует. Ибо они в первую очередь, а то и исключительно, зависят от субъективности и еще больше – от относительности как самого вопроса, так и вашего мнения; или, если быть точнее, о т. н. «нужности» самого вопроса. И тогда уже стоит сделать шаг к тому, чтобы ключ к разрешению подобных – в какой-то мере и абстракт-будущих – вопросов был исключительно ваш. А значит, и последнее слово останется за вами. Тем более что большинство людей достаточно легко «перенастроить» в нужное (вам) русло. И сделать это возможно, зная механизмы воздействия на подсознание.

Таким образом, мы подошли к вопросу манипулирования сознанием (в т. ч. и бессознательным), и почти исключительно вторгаясь в область неких психических процессов, а то и вообще ключевых характеристик действительности.

И тогда уже именно отсюда следует, что, вторгаясь в область управления психическими процессами мы неким таинственным образом можем использовать своего рода «перенаправление» мыслей (а значит, и самих действий) в нужном (уже нас) направлении. Что поистине бесценно. Ибо мы, таким образом, получаем в свои руки оружие, способное приводить к беспроблемной и всецело программируемой (как и контролируемой) нами ситуации. Тем более в качестве экспериментирующих ситуаций можно – в дальнейшем – создавать любые (как бы заранее невыгодные вам) позиции, с конечной (и заранее известной) целью – повернуть все в вашу пользу. Т. е. это уже своего рода игра, заключающаяся в том, чтобы:

а) дать «противнику» некую фору;

б) дожидаться, пока ситуация начнет принимать «нежелательный» для вас оборот;

в) исправить (выровнять) ситуацию;

г) выйти «в отрыв»;

д) закрепить свою победу, в т. ч. и как бы «резервируя» подобный «программируемый» результат на будущее, лишая, таким образом, «противника» не только сопротивления, но и каких-либо даже мыслей об этом.

Причем следует иметь в виду, что практически любой индивид подсознательно готов к поражению. Здесь первостепенное значение имеет некая установка (ориентация на миф), или, другими словами, в вашу пользу играет своего рода нуминозный опыт, или память предков, если хотите, человечества в целом.

Т. е., несмотря и на некую «запрограммированность на успех» (опять же у некоторых людей с ярко выраженными лидерскими качествами), практически все так или иначе, но подсознательно ожидают своего рода «форс-мажорной» ситуации (уже тут начиная убеждать себя, что, мол, всегда в любом вопросе бывают исключения, вспомним бытующие в народе поговорки типа: «нашла коса на камень», «и на старуху бывает проруха», когда поражение возможно как бы по не зависящим для вас обстоятельствам), вследствие которой они (подсознательно) «готовы проиграть». (Тем более что для того чтобы унять свое «восстающее» против этого «Я» – есть немало способов «оправдать» поражение. Причем, опять же, лидерские качества находятся почти в симбиотической связи со своего рода творческими способностями, и уже тогда – если допустить, что это так, – фантазийность вариативности идей, нацеленных на

поиск оправдывающих все и вся решений, может быть чуть ли не безгранична. И тогда уже какое-то одно-два из них – сознание «Я», совесть «Сверх-Я» – принимает, пусть и с показным «скрипом в сердце».)

Так что, если хотите, за развитие подобного рода «инсценировки сюжета» всех последующих (а то и первоначальных, ведь вполне можно начать как раз с этого, не дав «противнику» какой-либо форы, и с первых своих шагов «строить» общение «строя» в русле нужного вам поведения) действий интересующего вас индивида предрасположена сама природа. Своего рода, на руку играет некая «философичность бытия». И мир от этого не рухнет, и Земля не начнет вращаться в другую сторону. И оттого что вы сможете направлять а быть может, и только слегка корректировать действия других людей, даже не изменится ваша совесть. Тем более что на каком-то этапе (через весьма незначительное время) подобные ваши «способности» перейдут исключительно в ведение бессознательного. А значит, все будет происходить как бы «автоматически» и уже даже независимо от вас.

2

Если попытаться подойти к интерпретации направленности содержания психики (своего рода проецирования того, что заложено в подсознании, на мотив поведения индивида в окружающем мире), то уже вполне бесспорно, что истоки (этой самой «руководящей роли») следует искать именно в бессознательном. Причем и основная роль отводится именно подсознанию.

Что же оказывает влияние на подсознание?

Ну, во-первых, как мы уже отмечали, т. н. нуминозный опыт. Опыт человечества. Опыт предков. Своего рода коллективное бессознательное (на существовании которого настаивал Юнг, да, чуть позднее, и сам Фрейд). Кроме того, оказывает немалое значение и специфика существования мифов (которым и Фрейд, и Юнг уделяли немалое внимание). Ведь что такое миф? Это некая кем-то и когда-то (т. е. относительно давно, хотя бывают и специально насаждаемые мифы, своего рода «подделки») придуманная легенда, которая, переходя из поколение в поколение, на каком-то этапе своего существования уже стала прочно ассоциироваться с природой земного бытия. (Просту – «застревает» на подсознательном уровне, т. е. то, о чем говорят: «засесть в головах» людей.) В данном случае – уже современных людей. И уже хотим мы того или нет, но этот самый миф будет оказывать подсознательное влияние на совершаемый характер наших поступков. (Причем, опять же, свое воздействие он как раз уже оказывает именно на стадии принятия решений, каким-то незамысловатым образом и уже участвуя в образовании самой «нужной» мысли и – главное – оказывая на нее порой результирующее влияние.) А в случае если возникает хоть какое-то, пусть и незначительное, сопротивление в нашей психике по поводу этого вмешательства – столь явного по своей сути, – то, далее, возникает некий дискомфорт, в зависимости от стадий образования которого мы начинаем ощущать что-то вроде накапливающихся в нас противоречий, выходом которых – в зависимости от состояний нервной системы – служит рождение какого-нибудь стресса: это может быть или порой ярко выраженная агрессия (формы направления которой иной раз совсем непредсказуемы), или, наоборот, упадок сил, настроения, своего рода депрессивные состояния. И иного, как говорится, не дано.

Во-вторых, на подсознание оказывает влияние, опять же, сама форма (способ) образования бессознательного. Ведь так или иначе, все, что когда-нибудь было нами услышано или увидено (т. е. любая информация с печатных и электронных изданий, информация, полученная посредством теле- аудио- и видеоносителей), так или иначе, но откладывается в бессознательном. И уже в последующем все это неким таинственным образом «смешивается», «перемешивается», и, обогащаясь коллективным бессознательным, рождает (опять же, все вновь помноженное на уже чисто природные, индивидуальные черты данного индивида, как-то: интеллект,

талант, творческие способности...) некий первичный слой бессознательного, который как раз и участвует в образовании тех мыслей, которые затем будут перенаправлены в «соответствующие органы индивида» (в данном случае, вероятно, ЦНС – центральную нервную систему) для их последующего осуществления в виде принимаемых решений, или, уже скорее, свершения этих самых решений, т. е. образования поступков. И иного, как говорится, не дано.

Теперь попытаемся коснуться этой самой «результатирующей роли бессознательного».

Мы выяснили, что подсознание имеет первостепенное значение в принятии решений, возникающих в человеческой психике. Что же это значит? И вот уже как раз тут мы должны обратить внимание (главным образом это имеет значение в общении с другими людьми), что характер поведения человека, его слов и поступков, как мы уже выяснили, будет зависеть почти исключительно от бессознательного. (В какой-то мере, рассматривая, конечно же, психику более-менее «нормального» человека; потому как, на наш взгляд, не совсем адекватное поведение индивидов, имеющих какое-то отклонение в психике, зависит, конечно, от бессознательного, но уже на это бессознательное оказывают влияние, и зачастую самое непредсказуемое целый ряд других характеристик, как то: «больное воображение», явная мнительность, раздвоение личности и иные позиции, относящиеся, например, к симптоматике психопатий, что в итоге может приводить к порой непредсказуемым последствиям.) И тогда уже, прежде чем выразить свое отношение к какому-либо действию, порой, быть может, и «странному», на ваш взгляд, интересующего вас индивида, следует попытаться проанализировать (чтобы «управлять» психикой, без анализа, а значит, неких аналитических способностей, не обойтись) или, иными словами, проинтерпретировать поведение этого самого индивида с позиции психоанализа психоаналитического учения Фрейда.

И быть может, в этом случае ваше первоначальное мнение об этом человеке несколько изменится. А значит – если будет на то желание, – вы сможете попытаться вторгнуться в область (сферу) принятия решений этим индивидом, с целью повлиять (опять же при желании) на мотив его поведения.

Практически любого человека (за малым исключением специалистов-манипуляторов) можно как «повернуть» («перепрограммировать») в свою пользу, так и обратить против себя.

Вероятно, в чем-то подобном и заключается искусство манипулирования людьми. Искусство, так великодушно подаренное человечеству гениальнейшим австрийским исследователем профессором Зигмундом Фрейдом.

Глава 8. Подсознание. Миф как управление реальностью

В данном случае мы попробуем в какой-то мере приоткрыть завесу над одной из характеристик бессознательного, проследив влияние подсознания на действительность (текущую жизнь) индивида и попытавшись определить зависимость между его сегодняшним (нынешним) поведением и тем, что у него находится в бессознательном.

Т. е. зададимся вопросом: насколько в действительности бессознательное (и в большей мере его содержание) влияет на характер реальных поступков индивида?

И тогда уже мы должны попытаться выяснить: за счет чего так происходит? Почему роль бессознательного постулируется в реальную действительность, ставя эту самую действительность в некую зависимость от содержания бессознательного?

Здесь, вероятно, следует еще раз вернуться к содержанию бессознательного. И в большей мере – к формированию его. А заодно попытаться ответить на вопрос: можно ли каким-нибудь образом проследить зависимость между содержанием бессознательного и характером поведения индивида в нынешнем времени?

Как известно, в содержании бессознательного принимает участие несколько своеобразных структурированных единиц, представляющих своего рода пласты бессознательного. Это: нуминозный опыт, опыт предков, т. н. коллективное бессознательное (то, что доходит до нас в роли мифов, легенд, саг...); т. н. сказочная культура, то, что формирует дальнейшее мировоззрение людей, проникая в их подсознание в период раннего детства); информация, поступающая в бессознательное из книг, с теле-, видео- и аудио-носителей, радио, получаемая в процессе коммуникации, да и вообще жизни индивида в социуме (т. н. совместного сосуществования людей).

Роль каждого из трех перечисленных нами составляющих бессознательного бесспорна и неоценима. Можно даже предположить, что они все вместе находятся в некоем симбиотическом взаимодействии, периодически переходя одно в другое, дополняя друг друга и, в конечном итоге, так или иначе, оказывая результирующее влияние на поведение индивида. И, вероятно, уже отсюда, – определяя характер и направление как поступков, так и свершаемых действий.

Однако несколько вернувшись к заглавию данной работы, попытаемся проследить, какое влияние на мотивы поведения людей оказывают некие мифические составляющие его коллективного бессознательного. В какой-то мере сами мифы – не что иное, как продукт коллективного бессознательного. И тогда уже мы находим, что именно в их формировании принимает непосредственное участие весь т. н. нуминозный опыт предшествующих поколений. А сформированный таким образом миф «начинает работать» и в наши дни. Вернее, как раз здесь его влияние становится практически неоценимым. Можно даже заключить, что в тех или иных приоритетах, как мы доселе считали сознание, на самом деле «первую скрипку» задает именно бессознательное. Именно там, в подсознании, рождающийся мотив совершения какого-либо действия ощущает на себе воздействие мифологического прошлого, и таким образом, само уже новое совершенное действие будет напрямую зависеть от составляющего мифического образа.

Как формируется этот самый мифический образ?

Все на самом деле достаточно просто. Из чего состоит психика современного человека? Можно сказать (и в первую очередь это заметил еще Фрейд), что современный человек и первобытный суть одно и того же. И единственно, чем первый может отличаться от второго, – неким культурным слоем, пластом, который успело заполнить (или, скорее, дополнить) его бессознательное. Т. е. новый, культурный, современный человек – это тот же самый первобытный варвар, но только с множеством сформировавшихся во время эволюции табу (норм и

запретов), из которых, живя в современном обществе вынужден сдерживаться, живя по установленным (как им самим, так и этим же самым обществом) запретам. Всецело при этом подчиняясь этой системе запретов. А так – в его бессознательном первенствуют все те же основополагающие принципы удовлетворения желаний: т. е. вкусно и много поесть (а то и съесть кого-то), удовлетворить сексуальные инстинкты (кого-то «поймать») и поспать. Это первично. А уже заработать денег, пообщаться с друзьями-товарищами, посмотреть фильм, прочесть книгу и т. п. – вторично. (Большинство из которого, опять же, не иначе как суть возможности исполнить три первоначальных желания.)

И тогда уже то, что когда-то находилось рядом с первобытным человеком, то, что каким-то образом уходило (вытеснялось) у него в подсознание (или бессознательное) – это все со временем и превращалось в мифы, легенды, сказания. И таким образом, передаваясь через генетическую память и через коллективное бессознательное (что, в принципе, суть одно и то же), дошло до наших дней.

Можно даже сказать, что современный человек не может без мифов. Они ему нужны и необходимы. И именно эти мифы, находясь и базируясь исключительно в бессознательном, оказывают самое непосредственное влияние на поведение современного человека, задевая, быть может, какие-то тайные механизмы его души, находя какие-то рычажки управления (взаимодействуя с его бессознательным), и когда подобное происходит – можно говорить о том, что пусть как-то и неосознанно (т. е. просто-напросто непонятно для себя) человек совершает те или иные поступки, делает тот или иной выбор в приоритете выбора. Конечно же, зачастую и не осознавая всего в полной мере сам, но всецело (и зачастую независимо для себя) подчиняясь единому порыву свершения чего-то. И тот, в руках кого находятся подобные «рычаги» управления бессознательным (например, как через использование уже существующих мифов, так и с помощью формирования каких-либо новых), получает возможность манипуляции или управления. Управления другими людьми.

Глава 9. Критический аспект цивилизации

В одной из своих программных работ («Недовольство культурой») Зигмунд Фрейд достаточно четко расставил акценты влияния на подсознание (а отсюда и поведение людей) цивилизации или, быть может, лучше сказать, цивилизованности. Он пришел к заключению, что психика современного человека, по сути, ничем не отличается от психики первобытного. За исключением одной маленькой детали (которая может быть как плюсом, так и минусом, в зависимости от того под каким углом зрения смотреть). Речь идет о культуре. Именно о той самой культуре, которая, безусловно, являясь одним из достижений цивилизации в некоторых случаях, к сожалению, несет в себе и ярко выраженный негативный акцент, способствуя развитию целого ряда заболеваний (отклонений психики), свойственных т. н. современному человеку.

Мы не будем рассматривать все формы подобных «отклонений» и в какой-то мере остановимся на одной из них. Речь идет о страхе.

Сам по себе страх также имеет как минимум несколько разновидностей, и уже тогда – желая еще более структурировать характер данной работы – обратим внимание на страх, выражающийся в появлении целого ряда негативных аспектов в психике (затрагивающих в какой-то мере и физиологическое состояние) и развивающийся при необходимости появления в общественных местах.

Скажем сразу, что любое скопление народа вызывает особого рода измененные состояния сознания (которые Зигмунд Фрейд описал в работе «Психология масс и анализ человеческого Я», достаточно подробно рассмотрев специфику как массообразования, так и поведения человека в массе, в толпе). Действие, бессознательно вынуждающее индивидов сосредоточиваться в группы, – страх. Ну, или уже получается – стремление от этого страха избавиться.

Попробуем разобраться в природе подобного страха. А так как страх, это для индивида своего рода проблема, то попробуем наметить пути выхода из возникшей проблемы.

Итак, рассмотрим возможные причины образования подобного рода фобических состояний.

В наше время уже нет никаких оснований ставить под сомнения выводы, полученные З. Фрейдом еще более столетия назад, о необходимости искать истоки всего, что случилось с индивидом уже в зрелом возрасте, – в детстве. Вернее, даже в раннем детстве.

И тогда перед нами вновь замаячит тень Эдипова комплекса, т. е. желания инцестуозной связи маленького мальчика с матерью, и его первом страхе, заключающемся в существовании «грозного» отца, который может за подобную «связь» (даже саму мысль о ней) подвергнуть ребенка (сына) кастрации. А значит, уже отсюда – тайном желанием «убить» отца. Как мы помним, Эдипов комплекс появляется у ребенка в достаточно раннем возрасте (во времена Фрейда – 5–6 лет, в наши дни в отдельных случаях этот срок следует снизить до года-полутора лет), после чего практически полностью вытесняется в подсознание, и с тех пор находится уже исключительно в бессознательном, лишь иногда (в отдельных случаях) проявляя свое негативное воздействие.

Однако если рассматривать природу возникновения страха еще шире, то нам следует отправиться на несколько тысячелетий назад, к первобытно-общинному строю, когда страх (вместе с чувством вины) возник у первых первобытных людей после убийства (и, вероятно, съедения) своего первобытного отца, старейшины, главы племени, запрещавшего им удовлетворение тех же самых инцестуозных желаний в своем племени (см. работу Фрейда «Тотем и табу»). Затем этот страх точно так же «вытеснился» в бессознательное, которое, как известно, не имеет срока давности. Т. е. в отличие от сознания (например, память как одна из наиболее распространенных форм выражения), где хранится только информация, поступившая в течение

ние жизни индивида в бессознательном (или подсознании) хранится все то, что было накоплено человечеством веками.

Итак, более менее разобравшись с первоистоками возникновения страха, попробуем коснуться возможных причин его образования в наши дни, причин образования страха у современного человека.

И уже здесь сама причина прослеживается достаточно четким образом. Ибо на психику современного человека действуют все те (накопленные цивилизацией) системы норм и запретов, которые в совокупности со своеобразными принятыми т. н. моделями поведения индивида в обществе образуют своего рода табу, распространяющиеся на все, что выходит за эти самые принятые и распространенные нормы жизни в социуме.

И тогда уже индивид поставлен как бы в жесткие (достаточно жесткие) нормы существования в цивилизованном обществе, любая попытка выхода из которых (зачастую даже мысль об этом) наказывается появлением страха. Причем развивающийся таким образом страх (получая своеобразную пищу в виде «потворствования» индивида уже т. н. «осколочным» следствиям страха) накапливается (в т. ч. и в подсознании), тем самым загоняя человека в еще более жесткие рамки получившего «внезапную» свободу бессознательного.

Каковы же способы разрешения наметившихся противоречий?

На наш взгляд, наиболее результативным способом (и, так сказать, возможностью достижения сравнительно быстрых результатов) может быть т. н. возвращение индивида к первобытным моделям поведения.

Т. е. речь попросту идет о том, чтобы постараться «сбросить» с себя оковы цивилизации, постаравшись на какое-то время превратиться в того самого первобытного человека.

И не надо уже думать ни о какой культуре! В данном случае она только загоняет человека в рамки, формируя личность исключительно интеллигентного человека (что в иные моменты, может быть, и неплохо) и тем самым лишь только способствуя дальнейшему развитию проблемы. Т. е. того же страха, который не только мешает жить, но и уже подчиняет индивида своей воли, делая его своего рода заложником цивилизации. Или, если угодно, культуры.

Р. S. Речь о возвращении к «культуре» первобытно-общинного человека не стоит понимать буквально. Да и требуется соблюдать своего рода «технику безопасности», ибо быть хамом, негодяем и мерзавцем значительно легче, чем высоконравственным человеком. Поэтому в данном случае речь может идти как о моделировании некоторых жизненных ситуаций в своего рода неформальной обстановке, так и проявлении всего того, чего бы вы никогда не сделали, исключительно в тот период, когда с вами никого нет рядом; т. е. когда вы находитесь исключительно наедине с самим собой.

Ну и, конечно же, следует не забывать, что необходимость в подобного рода поведении (т. е. возвращении к первоистокам) – своего рода вынужденная мера, оправданность которой (при должном соблюдении «правил игры») на каком-то этапе жизни отпадет сама собой.

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.