

Козлова В. А.

ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

учебно-методическое пособие

КАДЕМИИ
МАБИБ
www.mabiv.ru

В. А. Козлова
Психология манипулирования

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8638152

А.В. Козлова. Психология манипулирования. Учебно-методическое пособие: МАБИБ; Орел; 2014

Аннотация

Манипулирование личностью, использование различных средств и технологий информационно-психологического воздействия на людей стало достаточно обычным явлением в повседневной жизни, экономической конкуренции и политической борьбе.

Информационно-психологическое воздействие манипулятивного характера, осуществляемое в интересах человека или групп людей по отношению к другим, является специфической формой управления. Такая форма управления носит опасный характер в случаях, когда оно осуществляется тайно, приносит односторонние выгоды его организаторам. Латинская пословица гласит «предупрежден – значит вооружен». Знание манипулятивных технологий информационно-психологического воздействия на человека – это первый шаг к формированию психологической защиты личности и собственной информационно-психологической безопасности.

Предназначено для преподавателей и студентов вузов всех гуманитарных специальностей, специалистов, менеджеров, руководителей компаний.

Содержание

Введение	5
Глава 1. Сущность психологического манипулирования, его истоки	6
1.1. Понятие «психологическое манипулирование»	6
1.2. Психологическое манипулирование в различных культурно-исторических условиях	8
1.3. Общая характеристика понятийного отображения проявлений манипулирования	12
Вопросы	17
Глава 2. Информационная среда и информационно-психологическое воздействие	18
2.1. Информация как инструмент манипулирования	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

А. В. Козлова

Психология манипулирования.

Учебно-методическое пособие

Рецензент:

доктор педагогических наук, профессор, зав. кафедрой «Туризм, рекреация и спорт»
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК» В. С. Макеева

© В. А. Козлова, 2014

© Академия безопасности и выживания, 2014

* * *



В. А. Козлова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Технология и организация питания, гостиничного хозяйства и туризма» ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Введение

Условия кардинального реформирования российского общества качественно изменили взаимоотношения между людьми. В настоящее время происходит выдвигание отношений соревновательности, конкуренции, борьбы на ведущее место в системе социальных отношений в российском обществе. Это отражается на всех уровнях социального взаимодействия – от межличностного общения до массовой коммуникации.

Причем наряду с положительным влиянием конкуренции на повышение инициативы и активности значительной части населения это приводит также к массовому использованию способов и приемов информационно-психологического воздействия, сущностью которого является получение односторонних преимуществ зачастую в ущерб окружающим.

Манипулирование личностью, использование различных средств и технологий информационно-психологического воздействия на людей стало достаточно обычным явлением в повседневной жизни, экономической конкуренции и политической борьбе.

Проблема манипулирования личностью, человеком, его сознанием и поведением неоднократно ставилась отечественными и зарубежными исследователями. Она рассматривалась в рамках работ, посвященных философским, социологическим и психологическим аспектам политики и права, развития общества, индивидуальной и общественной психологии.

Манипулирование массовым сознанием и общественным мнением как научная и практическая проблема рассматривалась также в рамках теорий журналистики и средств массовой коммуникаций, политической и коммерческой рекламы и пропаганды, социального управления и маркетинга.

В последнее время активизировались исследования проблемы манипуляций личностью, человеком, его сознанием и поведением как на теоретическом, так и прикладном уровне.

Информационно-психологическое воздействие манипулятивного характера, осуществляемое в интересах человека или групп людей по отношению к другим, является специфической формой управления. Такая форма управления носит опасный характер в случаях, когда оно осуществляется тайно, приносит односторонние выгоды его организаторам.

Латинская пословица гласит «предупрежден – значит вооружен». Знание манипулятивных технологий информационно-психологического воздействия на человека – это первый шаг к формированию психологической защиты личности и собственной информационно-психологической безопасности.

Глава 1. Сущность психологического манипулирования, его истоки

1.1. Понятие «психологическое манипулирование»

Поверхностное изучение самого понятия манипуляция дает только приблизительное определение и не отражает более глубокое трактование этого слова с точки зрения психологии. Согласно словарю иностранных слов «манипуляция» (фр. *manipulation* – лат. *manipulatio* – *manipulus* горсть):

- 1) движение рук, связанное с выполнением определенной задачи;
- 2) демонстрирование фокусов, основанное на ловкости рук, умение отвлечь внимание зрителей от того, что должно быть от них скрыто;
- 3) махинация, мошенническая проделка.

Психологическая манипуляция – один из способов психологического воздействия на личность или группу, направленный на достижение манипулятором своих целей (вне зависимости от последствий для объекта манипуляции) путем незаметного для объекта манипуляции его подталкивания к осуществлению желаемых манипулятором проявлений активности, как правило, несовпадающих с изначальными намерениями объекта манипуляции. Психологическая манипуляция принципиально отличается от имеющих место в обыденной жизненной практике манипулятивных действий, требует владения манипулятором профессиональными манипулятивными техниками. В содержательном плане и по последствиям, и по межличностной направленности психологическая манипуляция не совпадает с теми традиционными способами косвенного воздействия, которые используются специалистами в личностной психотерапии, педагогами и психологами в сфере образования, психологами и организационными консультантами в области управления. При этом, если в последних трех случаях речь, как правило, может и должна идти о своеобразном, но все же партнерстве, то применительно к психологическому манипулятивному воздействию правомерно говорить не о партнере, а именно об объекте манипуляции, во многом лишенном субъектности и, прежде всего, в глазах самого манипулятора. Необходимо четко дифференцировать психологическую манипуляцию и силовые способы межличностного воздействия – прямое групповое и межличностное давление в форме унижения и принуждения, откровенной, порой, демонстративной дискриминации. Принципиальным различием здесь является то, что манипулятивная активность носит скрытый характер, причем нераспознаваемыми для объекта манипулирования оказываются и действительные цели, и действительные мотивы и намерения манипулятора. Целый ряд ученых считает, что манипулятивное воздействие может носить как осознанный, намеренный, так и стихийно-неосознанный характер. И все же, по-видимому, лишь целенаправленное манипулятивное воздействие можно однозначно отнести к психологической манипуляции, уже хотя бы потому, что "манипуляция психологическая возникает тогда, когда манипулятор придумывает за адресата цели, которым тот должен следовать, и стремится внедрить их в его психику".

Здесь имеет смысл отметить, что в социально-психологической исследовательской практике нередко применяются специально созданные учеными именно манипулятивные по своей содержательно-стимульной форме экспериментальные схемы, когда действительная цель и намерения экспериментатора скрыты от испытуемых, а уже в самой экспериментальной ситуации заложен материал, более или менее незаметно подталкивающий обследуемых к смене изначальных намерений и дополнительно их мотивационно "загружающий". Если

действительные цели и намерения манипулятора и в реальной жизни, и в экспериментальной ситуации будут разгаданы, то он сам легко может превратиться в объект манипуляции своего недавнего адресата.

Манипуляция, как правило, предполагает создание искусственной ситуации мнимого выбора, в рамках которой объект манипуляции, на первый взгляд, сохраняет формальные признаки субъектности – ему предлагается принять самостоятельное решение на основе выбора. Ловушка заключается в том, что это всегда выбор по принципу меньшего из двух зол, т. е. жертва манипуляции проигрывает в любом случае. При этом вне зависимости от исхода выбора, манипулятор получает материальный, либо психологический выигрыш.

Для того чтобы "загнать" потенциальную жертву в такого рода "угол", манипулятор всегда стремится искусственно ограничить пространство принятия решения.

Также манипуляция характеризуется сознательным или бессознательным воздействием на "болевы точки" личности, как правило, не осознаваемые объектом манипуляции. Эти своего рода психологические "крючки", за которые можно, что называется "зацепить" потенциальную жертву, обычно связаны с ранним травматическим опытом, вытесненным в бессознательное. Именно прицельное, точечное воздействие на них дает максимальный эффект, в ряде случаев позволяющий манипулятору практически полностью контролировать поведение своей жертвы. Понятно, что такого рода "снайперская стрельба" доступна только профессионалам экстра-класса, имеющим углубленную психологическую подготовку, и требует соблюдения ряда условий, например, возможности достаточно длительного контакта с потенциальной жертвой манипуляции.

Однако в большинстве случаев задача манипуляторов облегчается тем, что существует целый ряд широко известных личностных качеств и характерологических особенностей, в той или иной степени присущих практически каждому человеку, но наличие которых активно отрицается даже перед самим собой, в силу того, что их проявления обычно активно порицаются и, более того, подавляются социальным окружением. Примерами такого рода могут служить жадность, трусость, жестокость и т. п. Часто подобные качества не просто отрицаются, но и на определенном этапе развития личности вытесняются в бессознательное, образуя "тень". Именно теневые аспекты личности нередко оказываются теми самыми "болевыми точками", на которые воздействует манипулятор.

Рассматривая проблему манипуляции, нельзя не отметить, что манипулятивное воздействие далеко не всегда носит деструктивный характер. Надо заметить, что она присутствует, например, в тренинговой работе социального психолога. Представляется, что в зависимости от целей правомерно, по аналогии с агрессией, различать злокачественную, направленную на причинение вреда, и инструментальную манипуляцию, которая может использоваться для достижения созидательных целей. Классический пример инструментальной манипуляции такого рода связан с библейской историей о том, как царь Соломон рассудил двух женщин, каждая из которых утверждала, что является матерью одного и того же младенца. Как известно, выслушав женщин, Соломон велел принести меч и предложил рассечь ребенка надвое и отдать половину каждой из женщин. Но одна из них стала умолять Соломона отдать ребенка своей сопернице, только чтобы он остался жив. Именно в ней Соломон и признал настоящую мать ребенка. В данном случае хотя и крайне жесткая, но вполне типичная манипуляция послужила восстановлению справедливости.

Итак, можно констатировать, что манипуляция – это способность, по усмотрению манипулирующего, воздействовать на сознание либо одного человека, либо группы людей с целью достижения определенной цели установленной самим манипулирующим.

1.2. Психологическое манипулирование в различных культурно-исторических условиях

Было бы неверно полагать, что манипулирование информацией, психологические манипуляции с людьми есть открытие современного общества. Переход к информационному обществу лишь способствует трансформации психологических манипуляций и переносу их применения из таких относительно ограниченных сфер общественной жизни, как политика, дипломатия, военное искусство, торговля и некоторых ситуаций межличностного взаимодействия (например, «придворно-аппаратные» и любовные интриги, экономические аферы и мошенничество, азартные игры и т. п.), в область массового использования как технологии и идеологии социального взаимодействия и общения людей в современном обществе. То есть, современные условия придали, по сути, информационно-психологическому воздействию и использованию психологических манипуляций в коммуникационных процессах практически характер всеобщности.

Следует отметить, что европейская и американская культуры, по видимому, более поздние в историческом плане пользователи в массовом масштабе такого острого психологического средства, как манипулятивное воздействие и психологические манипуляции. Как для любого открытия фундаментальных закономерностей развития природы и общественной жизни, их бездумное использование для достижения локальных целей социального взаимодействия в обществе требует особой осторожности и особой культуры безопасного владения этим открытием, выработки специальных механизмов защиты человека и общества от возможных разрушительных последствий его применения. Вероятно, именно недостаток исторического опыта, относительная молодость современной западной культуры и объясняют отсутствие у людей, включенных в ценности этой культуры, сформированной эффективной системы социально-психологической защиты от манипулятивного воздействия.

Поэтому так велико противоречие между провозглашаемыми ценностями и практикой использования психологических манипуляций, так болезненно переживаются человеком его последствия. О разрушающем характере такого взаимодействия людей свидетельствует, с одной стороны, увеличение бытовой конфликтности и агрессивности, а с другой, – рост психических расстройств и неврозов у людей при их подавлении. Об этом образно и эмоционально пишет американский психолог и психотерапевт Эверетт Шостром, полемизируя в определенной мере с известным специалистом по межличностному взаимодействию Дейлом Карнеги, отмечая манипулятивный характер многих его рекомендаций. "Стремитесь избегать конфликтов... контролируйте себя... примите это легко", – постоянно советует Дейл Карнеги. "Что ж, попробуйте, но когда вы, измотав до предела свою нервную систему, придете ко мне лечиться, я вам дам прямо противоположный совет", – так пишет Э. Шостром.

В плане использования в социальном взаимодействии психологических манипуляций и достаточно умелого обращения с ними в различных сферах общественной жизни, восточная культура имеет значительно больший исторический опыт. Манипулятивный подход там достаточно органично включен в искусство тайного управления противником, является философской, идейной основой и практикой дипломатии и политики. Искусство составлять поэтапный многошаговый план взаимодействия между людьми со скрытой от посторонних целью, применяя многочисленные хитрости и ловушки для достижения успеха, является с древнейших времен отличительной чертой мышления и поведения китайских государственных деятелей, дипломатов и военных.

Через века передавалось это искусство, тщательно скрываемое от представителей других народов. Был создан своеобразный банк данных, в котором обобщены и классифици-

рованы в виде метафорических схем методы манипулятивного воздействия и разработан определенный методический подход по их использованию в различных ситуациях, что в концентрированном виде нашло отражение в "Трактате о 36 стратагемах". Само понятие "стратагема" означает стратегический план, в котором для противника заключена какая-либо ловушка или хитрость. Интересно, что в китайском языке данное понятие одновременно означает и сообразительность, и изобретательность, и находчивость.

Харро фон Зенгер, автор монографии "Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 китайских стратагем за три тысячелетия", обосновывает, что термин стратагема наиболее адекватен соответствующему понятию в китайском языке. Анализируя содержание понятия "стратагема" в европейских языках он показывает, что его основным значением является не только военная, но и любая хитрость или уловка, прием или интрига с целью достигнуть преимущества. Рассматривая соответствующее понятие в китайском языке, он отмечает, что "в зависимости от контекста китайские иероглифы могут выступать в различных значениях (например, 1) военная хитрость и 2) хитрость, уловка в политической и частной жизни)".

Рассматриваемый подход к межличностному взаимодействию на Востоке, в частности, в Китае насчитывает тысячелетия и является неотъемлемой частью общественной, национальной и индивидуальной психологии. Об этом свидетельствуют дошедшие до наших дней исторические источники.

Это явление достаточно ярко характеризует профессор В. С. Мясников, известный специалист по китайской истории и культуре. Отмечая несомненную роль современных психологов в исследовании психологических манипуляций, он в то же время акцентирует внимание на богатейшей исторической традиции их использования в восточной культуре. "Блестящие открытия современных психологов, – пишет он, – страдают одним, отнюдь не умаляющим их значения, недостатком: нынешние психоаналитики и не подозревали, что они описали явление, бывшее в течении тысяч лет достоянием китайской философии. В системе ценностей китайской цивилизации то, что ныне названо "играми", было разработано и внедрено в повседневную жизнь еще за несколько столетий до начала нашей эры, причем, стратагемность мышления и поведения – а именно это понятие эквивалентно понятию игры – относится к характерным особенностям китайской цивилизации, достижениям ее философской и политической мысли. Этот феномен, имплицированный в общественное сознание, с веками, перейдя национальные границы, отразился и на политической и общественной культуре таких стран, как Япония, Корея,

Вьетнам. И только теперь начинают соединяться традиционные китайские научные представления о человеке и его возможностях с данными европейской науки".

В наиболее концентрированном виде, в лаконичной и метафорической форме манипулятивный подход описан около двух с половиной тысяч лет назад в "Трактате о военном искусстве", автором которого, как считается, является выдающийся китайский полководец и государственный деятель, известный под именем Сунь-цзы. В настоящее время специалисты полагают, что под литературно-философским псевдонимом Сунь-цзы выступал выдающийся полководец-"стратагемщик" Сунь Бинь, живший в IV в. до н. э. в древнекитайском царстве Ци.

Стратагемность выступает как искусство психологического противоборства, которому присущи свои законы и требования. Рекомендации, даваемые Сунь-цзы своим читателям, описывают определенный стереотип поведения, который специалистами называется "азбукой стратагемщика".

Сунь-цзы дает основные положения и советы как должен думать и действовать полководец, отстаивая интересы своего государства, которые отражают суть манипулятивного

подхода и стратагемного мышления. В первую очередь представляют интерес те советы, которые он дает в первой главе, называя их "Предварительные расчеты":

- «если ты и можешь что-нибудь, показывай противнику, будто не можешь;
- если ты и пользуешься чем-нибудь, показывай ему, будто ты этим не пользуешься;
- хотя ты и был близко, показывай, будто ты далеко;
- хотя ты и был далеко, показывай, будто ты близко;
- заманивай его выгодой;
- приведи его в расстройство и бери его;
- если у него все полно, будь наготове;
- если он силен, уклоняйся от него;
- вызови в нем гнев, приведи его в состояние расстройства;
- приняв смиренный вид, вызови в нем самомнение;
- если его силы свежи, утоми его;
- если у него дружны, разъедини;
- нападай на него, когда он не готов;
- выступай, когда он не ожидает...»

О роли, значении и влиянии идей Сунь-цзы может свидетельствовать, в частности, тот факт, что за две с половиной тысячи лет после выхода трактата в свет к нему было написано и опубликовано несколько сот комментариев. Если выражаться на современном языке информационно-коммуникативных процессов, то можно сказать, что эта небольшая работа породила на протяжении веков незатухающую мощную информационную волну, что стало феноменом восточной культуры и особенностью национальной психологии ряда стран, являющихся важнейшей частью мировой цивилизации.

Идеи этого трактата используются в настоящее время не только на Востоке, но и в развитых странах Запада, в частности, при организации и тактике ведения психологической войны и психологических операций, тайных и специальных операций, в деятельности спецслужб.

Бывший директор Центрального разведывательного управления США Аллен Даллес, один из основателей и идеологов американской разведки, подчеркивал, что заслуга Сунь-цзы не только в том, что он первым дал квалифицированный анализ методов шпионажа, но и в том, что он первым изложил рекомендации по организации разведывательной деятельности, включая искусство контрразведывательных операций, теорию и практику психологической войны, в которых основополагающим положением было управление противником. По его словам, Сунь-цзы принадлежит стройная концепция операций по введению противника в заблуждение и обеспечению собственной безопасности, а "короче все искусство разведки".

Характерны в этом плане и советы бывшего президента США Р. Никсона при назначении Дж. Буша в 1975 г. директором ЦРУ. В своем письме Р. Никсон рекомендовал Дж. Бушу обратить особое внимание на наследие в области разведки древнекитайского мыслителя-стратега Сунь-цзы, где главным, по мнению Никсона, была теория "управления противником". Никсон привел один из афоризмов Сунь-цзы, который как бы выражал основную суть его письма: "Верх искусства – это не выиграть сто битв, а, напротив, покорить армию врага без сражения".

Следует отметить, что манипулятивный подход в межличностном взаимодействии присутствует не только в восточной культуре, но с учетом конкретных исторических условий и традиционных ценностей других культур, имеет свою специфичность, иные масштабы распространения и влияния на общественную и индивидуальную психологию, национальные традиции различных стран.

Описание приемов манипулятивного воздействия на людей в процессе их взаимодействия нашло свое отражение в работах авторов различных стран и культур в различные исто-

рические периоды. В античные времена – об этом, в частности, писал Аристотель ("О софистических опровержениях"). В те времена существовало целое направление, известное как софистика. Достаточно широко известны работы Макиавелли, Шопенгауэра, в частности, в его "Эристической диалектике" перечисляются 36 риторических страгем, или приемов. В России в 1918 г. вышла обобщающая работа С. Поварнина "Спор. О теории и практике спора", в которой с критических позиций анализируются методы манипулирования и их применение в различных ситуациях обсуждений и публичных дискуссий. Широко известны книги Д. Карнеги, в которых рассматриваются многочисленные приемы межличностного взаимодействия людей, в том числе и психологических манипуляций партнером.

Понимание страгемности на Западе развито слабо. Представители Запада – до определенной степени – поражены "страгемной слепотой", хотя в своей повседневной жизни они постоянно являются жертвами страгем и часто сами применяют их в зависимости от ситуации, иными словами, без всякой теории и предварительного расчета".

В то же время некоторые исторические источники свидетельствуют о том, что в определенных общественных кругах европейских стран страгемный подход не был новинкой и осуществлялись попытки его соединения с христианской моралью и проповедуемыми церковью ценностями. Об этом могут отчасти свидетельствовать некоторые афоризмы из изданного в середине семнадцатого века (1647 г.) и получившего распространение в ряде европейских стран произведения под названием: "Карманный оракул или наука благоразумия" с подзаголовком – "Афоризмы, извлеченные из сочинений Лоренсо Грасиана". Русский читатель познакомился с этим произведением в 1742 г. Его автором был член иезуитского ордена Бальтасар Грасиан, который в 26 лет являлся помощником ректора Сарагосской иезуитской коллегии, а затем преподавал в различных учебных заведениях курсы моральной теологии, философии, священного писания и некоторые другие дисциплины.

Особенно рельефно знакомство с манипулятивным подходом в межличностном взаимодействии и страгемным стилем мышления проявляется, в частности, в таких афоризмах, как: "Действовать исходя из умысла, то второго, то первого", "Менять приемы, дабы отвлечь внимание", "К каждому подбирать отмычку".

1.3. Общая характеристика понятийного отображения проявлений манипулирования

Широкое использование способов скрытого психологического принуждения людей в различных культурах и социальных сферах, в разнообразных ситуациях взаимодействия людей, несмотря на то, что применение этих способов никогда широко не афишировалось, тем не менее нашло отражение в представлениях и понятиях повседневного и научного языка. Это обусловлено распространенностью и функционированием тайного принуждения личности как межкультурного социально-психологического феномена социального взаимодействия, что зафиксировалось в ряде терминов и понятий повседневного языка, в описаниях приемов и определенных схем использования методов воздействия на человека, в научных представлениях о механизмах и обобщенных моделях процессов психологического и информационного воздействия.

Аферы, махинации, мошенничество, блеф, стратагемы, манипуляции, психологические и рефлексивные игры, политические интриги и мистификации, манипулятивное воздействие, провокации, психологические и тайные операции, пропаганда и психологическая война, управление противником, политические игры и рекламные кампании, политическая и коммерческая реклама, дезинформация и оперативные игры – далеко не полный перечень понятий, используемых для обозначения способов и проявлений феномена тайного принуждения человека.

Анализ психологических манипуляций в современной психологической науке привел к разработке соответствующего понятийного аппарата как рабочего инструментария их изучения и систематизации. Так, Э. Берном введены понятия скрытых транзакций и игр.

Э. Шостром выделяет определенные типы манипуляторов, основываясь на использовании людьми в межличностном взаимодействии устойчивых сочетаний манипуляций партнером или игрой по терминологии Э. Берна.

Совокупность понятий, используемых для обозначения способов и проявлений тайного принуждения человека, можно разделить на три основные группы.

В первую группу включить понятия, в основном, сформировавшиеся и используемые в повседневном языке.

Во вторую группу включить понятия, сформировавшиеся и используемые в практике социального управления.

В третью группу включить понятия, разрабатываемые и используемые в научных исследованиях.

Вполне очевидно, что некоторые из понятий могут использоваться в различных областях и таким образом как бы включаться в разные группы. Т. е. в этом разделении есть определенная мера условности. Такое деление, с одной стороны, отражает динамизм и развитие понятийного аппарата, а, с другой, – многообразие и сложность такого социально-психологического феномена, как скрытое психологическое принуждение человека.

К первой группе понятий, сформировавшихся и используемых в повседневном языке, можно отнести следующие: "афера", "махинация", "мошенничество", "блеф", "интрига", "жульничество", "плутовство", "манипуляция", "обман" и т. п.

У данных понятий можно выделить ряд общих и специфических характеристик. Наибольший интерес представляют общие характеристики данных понятий, составляющие основное значение, в качестве которых в первую очередь целесообразно отметить следующие:

– сокрытие истинных целей действий, суть которых заключается, как правило, в получении односторонней или большей выгоды для инициатора этих действий;

- использование приемов, маскирующих истинные цели и побуждающих совершать действия, выгодные для инициатора их применения;

- опасность для окружающих действий, обозначающихся данными понятиями, которая выражается в общей негативной моральной оценке или как неодобряемого поведения лиц, применяющих такие действия (аферист, мошенник, жулик, плут, манипулятор, махинатор, обманщик и т. п.).

Степень неодобрения и порицания различна. От слабо выраженной, как в хитрости и плутовстве, до наиболее высокой, превращающей ее в уголовно наказуемое общественно опасное деяние, как, например, мошенничество, имеющее квалификацию преступления с соответствующим составом и санкцией пресечения.

Ко второй группе можно отнести следующие понятия: макиавеллизм, стратагемы и стратагемная политика, политические интриги и мистификации, психологические и тайные операции, пропаганда и психологическая война, политические игры и недобросовестная реклама (политическая и коммерческая), дезинформация, оперативные игры и т. д.

Рассматривая эту группу понятий, можно отметить следующие характерные особенности. В понятиях этой группы, как и предыдущей, содержатся основные характеристики, отражающие сущность скрытого принуждения людей:

- сокрытие истинных целей действий, суть которых заключается, как правило, в получении односторонней или большей выгоды для инициатора этих действий;

- использование приемов, маскирующих истинные цели и побуждающих совершать действия, выгодные для инициатора их применения;

- опасность для окружающих действий, обозначающихся данными понятиями, которая отражается в их общей морально негативной оценке.

В то же время следует отметить, что происходит определенная трансформация моральной оценки способов тайного принуждения, использующихся в сфере социального управления. Моральное неодобрение их использования способствует появлению такого приема, как публичное обвинение оппонентов в их применении и, таким образом, в нарушении якобы общепринятой этики социального взаимодействия. В действительности же использование таких способов в международных отношениях, политической и экономической борьбе, противоборстве спецслужб, военном искусстве и дипломатии является правилом и, соответственно, влияет на моральную оценку.

Политические и оперативные игры, специальные и тайные операции, психологические операции и психологическая война, пропагандистские и рекламные кампании являются понятиями, отражающими устойчивые организационные формы целенаправленного комплексного применения различных способов и средств скрытого принуждения людей.

Об их "узаконенности" как определенных норм социального взаимодействия могут, в частности, свидетельствовать следующие факты. Данные понятия введены в официальное употребление, и их содержание раскрывается в соответствующих нормативных и методических материалах и литературных источниках. Так, например, в американском законодательстве приводятся следующие определения тайных операций и психологической войны.

Тайная операция (американское законодательство): 1. Деятельность по сбору разведывательной, контрразведывательной и другой информации, тайная политическая или экономическая пропаганда и полувойенная деятельность, проводимая такими способами, которые обеспечивают секретность операций. 2. Операции, планируемые против иностранных правительств, учреждений и лиц таким образом, чтобы скрыть подлинных организаторов или позволить им в случае провала отрицать причастность к данным операциям. 3. Операция негласного расследования, в которой используется секретный агент.

Психологическая война (американское законодательство) – "планомерное проведение пропагандистских и других психологических операций для оказания влияния на мнения,

чувства и поведение иностранных группировок в целях достижения задач национальной политики государства".

В 1991 году в США внесены дополнения в принятый в 1947 году закон "О национальной безопасности", которым официально за правительством США закреплено право осуществлять тайные операции, т. е. такие действия по оказанию влияния на политическую, экономическую или военную обстановку за рубежом, при осуществлении которых предполагается, что роль руководства и государственных органов Соединенных Штатов не будет очевидной или публично признанной.

Комплексное использование различных способов скрытого манипулирования людьми в виде системы психологических операций и разнообразных пропагандистских акций и рекламных кампаний выступает как распространенное средство политической борьбы не только во внешнеполитической деятельности и в условиях международных конфликтов, но и как присущее внутривнутриполитической деятельности. И в этом состоит еще одна его характерная особенность.

Продолжая рассмотрение понятий данной группы, можно выделить еще некоторые характерные особенности и различия в их значении.

Во-первых, выделяется ряд понятий, отражающих общий подход к использованию способов скрытого принуждения людей. К ним, в частности относятся такие понятия, как *макиавеллизм* и *стратегическая политика*.

Под *макиавеллизмом* (от имени Н. Макиавелли) понимается образ политической деятельности, не пренебрегающей любыми средствами ради достижения поставленной цели.

Суть *стратегической политики* заключается в том, что это политика, которая обеспечивает реализацию подготовленной стратегии, используя при этом средства и методы не из норм и обычаев международного права, а из теории военного искусства, и основывается на принципе – цель оправдывает средства. Содержательная модель стратегии является "синтезом результатов оценки ситуации и специфического приема, выработанного теорией для аналогичной обстановки". Стратегия, в частности внешнеполитическая, в интерпретации специалистов – это, как правило, хорошо разработанный стратегический план, нацеленный на решение одной или нескольких важнейших стратегических задач внешней политики государства и предусматривающий использование обманных действий (хитростей, ловушек), которые вводят противника в заблуждение относительно истинных целей и побуждают его действовать определенным образом, выгодном для противоположной стороны.

Во-вторых, можно выделить ряд понятий, отражающих определенные способы, общие механизмы и обобщенные схемы процесса скрытого принуждения людей. Рассмотрим кратко содержание некоторых из этих понятий.

Агитация (лат. *agitatio* – приведение в движение) – пропагандистская деятельность с целью побуждения к политической активности отдельных групп или широких масс населения. Отличается разнообразием устных, печатных и аудиовизуальных средств и является распространенным инструментом политической борьбы.

Пропаганда (лат. *propaganda* – подлежащее распространению) – деятельность – устная или с помощью средств массовой информации, осуществляющая популяризацию и распространение идей в общественном сознании.

Понятие "пропаганда" было введено в 1662 г. Папой Римским XV, образовавшим особую конгрегацию, задачей которой было распространение веры с помощью миссионерской деятельности.

Под политической пропагандой понимается систематически осуществляемые усилия повлиять на сознание индивидов, групп, общества для достижения определенного, заранее намеченного результата в области политического действия.

Известный американский исследователь средств массовой информации Лассуэл подчеркивал, что не цель, а метод отличает управление людьми с помощью пропаганды от управления ими при помощи насилия, бойкота, подкупа или других средств социального контроля.

Практически не изменилось понимание пропаганды, сущность которой по мнению американских психологов, высказанному еще более полувека назад состоит в том, что под ее влиянием "каждый индивид ведет себя так, как если бы его поведение вытекало из его собственных решений. Точно также можно манипулировать поведением группы людей, причем каждый член такой группы будет считать, что поступает по собственному разумению".

В те же годы американскими социальными психологами совершенно открыто утверждалось, что пропаганда является "частью более широкого процесса создания легенд и мифов".

Дезинформирование: 1. Мероприятие, рассчитанное на введение в заблуждение лиц или организаций путем подтасовки и подделки документальных доказательств с тем, чтобы вызвать ответное действие со стороны лиц или организаций, компрометирующее ее. 2. Сообщение неверных сведений, введение в заблуждение ложной информацией.

Кроме рассмотренных выше, во второй группе, выделяется ряд понятий, отражающих устойчивые организационные формы комплексного использования способов скрытого принуждения людей. К ним, в частности, можно отнести следующие понятия: "политические игры", "оперативные игры", "лоббирование", "психологические операции", "тайные операции", "специальные операции".

Среди указанных организационных форм комплексного использования способов скрытого принуждения людей можно выделить две основные категории. К первой относятся те из них, которые имеют специфическую сферу применения, ограниченный круг объектов воздействия и не затрагивают непосредственно в массовом порядке значительные группы населения. Это, в частности, оперативные игры, специальные и тайные операции. К этой категории можно также отнести некоторые кризисные технологии, политические игры и лоббирование в случаях, когда они не входят в качестве составных компонентов более крупномасштабных организационных форм тайного принуждения людей, например, при информационно-психологических операций. Такие же организационные формы, как психологические операции в политической борьбе, информационно-пропагандистские и рекламные кампании, направлены, как правило, на большие группы населения, т. е. для них практически каждый человек является объектом воздействия и скрытого психологического принуждения.

Специфических общенаучных понятий, отражающих обобщенную схему, модель или механизм такого явления, как скрытое психологическое принуждение личности и имеющих достаточную научную проработку, немного. К их числу в первую очередь можно отнести психологические игры и рефлексивное управление.

Суть понятия "*рефлексивное управление*" специалисты определяют следующим образом. Управление решением противника, в конечном итоге навязывание ему определенной стратегии поведения при рефлексивном взаимодействии осуществляется не прямо, не грубым принуждением, а путем передачи ему оснований, из которых тот мог бы логически вывести свое, но предопределенное другой стороной решение. Передача оснований означает подключение X к процессу отображения ситуации Y , тем самым X начинает управлять процессом принятия решения. Процесс передачи оснований для принятия решений одним из противников другому называется рефлексивным управлением. Любые "обманные движения" (провокации и интриги, маскировки и розыгрыши, создание ложных объектов и вообще ложь в любом контексте) представляет собой реализацию рефлексивного управления".

Таким образом, любые манипуляции и акты манипулятивного воздействия выступают как составные элементы данного процесса, т. е. в понятии рефлексивного управления отра-

жается общий подход к управлению противником в конфликте с использованием разнообразных приемов тайного принуждения людей и применением механизма рефлексии для этих целей.

В самом общем виде в социальной психологии рефлексия выступает в форме осознания действующим субъектом (лицом или общностью) того, как они в действительности воспринимаются и оцениваются другими индивидами или общностями.

Рефлексия (от лат. reflexio – обращение назад) – это не просто знание или понимание субъектом самого себя, но и выяснение того, как другие знают и понимают "рефлектирующего", его личностные особенности, эмоциональные реакции и когнитивные (связанные с познанием) представления. Когда содержанием этих представлений выступает предмет совместной деятельности, развивается особая форма рефлексии – предметно-рефлексивные отношения.

Игрой называют серию следующих друг за другом скрытых дополнительных действий с четко определенным и предсказуемым исходом. Она представляет собой повторяющийся набор порой однообразных трансакций, внешне выглядящих вполне правдоподобно, но обладающих скрытой мотивацией; короче говоря, это серия ходов, содержащих ловушку, какой-то подвох. Игры отличаются от процедур, ритуалов и времяпровождений двумя основными характеристиками: 1) скрытыми мотивами; 2) наличием выигрыша.

Вопросы

1. Что такое «психологическое манипулирование»? Какие трактовки данного термина вы знаете?
2. Каковы корни манипулятивных воздействий в восточной культуре?
3. Что означает понятие "стратагема"?
4. Кто является автором "Трактата о военном искусстве", в котором даны основы манипулятивного подхода?
5. Труды каких выдающихся западных авторов, посвящённые процессам манипулирования, вам известны?
6. Назовите три основные группы, на которые делятся понятия, используемые для обозначения способов и проявлений тайного принуждения человека.
7. Как американское законодательство определяет такие понятия как «тайная операция» и «психологическая война»?
8. Что означает термин «макиавеллизм»?
9. В чём разница между агитацией и пропагандой?
10. В чём заключается суть рефлексивного управления?

Глава 2. Информационная среда и информационно-психологическое воздействие

2.1. Информация как инструмент манипулирования

В настоящее время практически не подвергается сомнению тот факт, что человек для реализации своего социального поведения в обществе нуждается в постоянном притоке информации. Постоянная информационная связь с окружающим миром, социальной средой, в которой он действует как активный социальный субъект, является одним из важнейших условий нормальной жизнедеятельности.

Прекращение информационной связи может вызывать различные психические аномалии вплоть до психических заболеваний. На человека оказывают огромное влияние не только постоянный информационный контакт с окружающей социальной средой или его отсутствие, но и количество, объем, содержание и структура поступающей и перерабатываемой информации.

Необходимую информацию человек получает из непосредственного опыта, личного общения, а также из разнообразных источников информации (книги, радио, телевидение, журналы, газеты, различные информационные системы, а также другие источники знаково-символического характера). Причем закономерностью общественного развития является преобладание и резкое увеличение доли информации, получаемой из информационных источников, нежели из непосредственного опыта и личного общения.

Усложнение и динамичность социальных процессов в обществе, влияние происходящих общественных изменений непосредственно на повседневную жизнь человека делают его все более зависимым от потока сообщений средств массовой коммуникации. Все меньше сведений, необходимых для своего социального поведения и жизни в обществе, он может получить, основываясь только на своем повседневном опыте. Все больше необходимой социальной информации он получает из средств массовой информации. Особенно ярко это проявляется в формировании мнений по вопросам, которые не находят отражения в его непосредственном опыте, например, об обстановке в других городах, регионах, странах, о политических лидерах, об экономической конъюнктуре и т. п.

Информационное воздействие на психику человека или другими словами информационно-психологическое воздействие оказывается на людей в течение практически всей их жизни. Этому воздействию человек подвергается в различных ситуациях. Для их обозначения возможно использовать следующие термины: «коммуникативные» или «коммуникационные ситуации», а при подчеркивании ведущей роли информационного взаимодействия мы будем называть их информационно-коммуникативными или информационно-коммуникационными ситуациями.

В данном случае мы используем в качестве основного и родового понятия – коммуникацию. Это понятие позволяет охватить все многообразие ситуаций, в которых на человека воздействует окружающая его информационная среда современного общества. Под коммуникацией в социальной психологии понимается передача информации, сообщений, разнообразных сведений. Но в отличие от общения она может иметь как двухсторонний, так и односторонний характер. Коммуникация возможна не только между людьми, но и между человеком и машиной, а также неодушевленными объектами и различными живыми организмами. Зачастую она связана с опосредованным общением, то есть с передачей инфор-

мации при помощи технических устройств, в том числе средств массовой коммуникации – телевидения, радио, прессы и т. п.

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.