

Бодров М.А.

КАДЕМИЯ
МАБИВ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ
АКАДЕМИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И
ВЫЖИВАНИЯ

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЛИЧНОСТЬ

Рекомендовано
редакционно-
издательским
советом МАБИВ
в качестве
учебно-
методического
пособия

учебно-методическое пособие



www.mabiv.ru

Максим Александрович Бодров

Психологическое воздействие на личность

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28738341

Психологическое воздействие на личность: МАБИВ; Орел; 2017

Аннотация

Манипулирование личностью, использование различных средств и технологий психологического воздействия на людей стало достаточно обычным явлением в повседневной жизни, экономической конкуренции и политической борьбе. 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. Знание манипулятивных технологий психологического воздействия на человека – это первый шаг к формированию психологической защиты личности и собственной психологической безопасности.

Содержание

Глава 1. Манипуляция как феномен	6
1.1. Феноменологическое описание	8
1.2. Происхождение термина «манипуляция»	11
1.3. Метафора манипуляции	15
1.4. Психологическое определение манипуляции	18
1.5. Исходные рубежи	19
1.6. Выделение признаков	21
1.7. Формирование критериев	25
1.8. Определение манипуляции	34
1.9. Психологическое воздействие	39
Глава 2. Тайное принуждение	43
2.1. Активизация и основные сферы использования комплексных организационных технологий тайного принуждения личности	43
2.2. Сущность, содержание и общая характеристика психологических операций, используемых во внешнеполитической сфере и военном противоборстве	49
2.3. Общие правила и требования к проведению информационно-пропагандистских акций в процессе	55

осуществления психологических операций	
2.4. Характеристика основных компонентов психологических операций, используемых во внешнеполитической сфере и военном противоборстве	59
2.5. Понятия «Crisis management» и «кризисных» технологий	62
Конец ознакомительного фрагмента.	67

М. А. Бодров
Психологическое
воздействие на личность

© М. А. Бодров, 2017

© МОО «Академия безопасности и выживания», 2017

* * *

Глава 1. Манипуляция как феномен

Предварительное представление о манипулятивных феноменах можно составить по следующим примерам.

Пример 1. Внучка просит бабушку показать, как выкроить фартук кукле (задание на уроках труда). Бабушка объяснила, но через пять минут снова вопрос, затем еще и еще. Наконец, наивный консультант не выдерживает, берет и заканчивает работу самостоятельно. Внучка внутренне торжествует.

Пример 2. Вы известны как хороший специалист в своей сфере деятельности. Кроме того, вы охотно рассказываете о собственном опыте работы, чем снискали благосклонное к себе отношение со стороны коллег. Однако нередко, расспрашивая вас о том, как можно решить ту или иную проблему, с вас удастся выудить еще и сведения, которые считаются коммерческой тайной, и которые принято оплачивать.

Пример 3. Подчиненный приходит с вопросом, который сам не может решить ввиду отсутствия полномочий. Начальник, чтобы не выдать своего нежелания решать его, начинает постепенно «распалывать» подчиненного – журить за действительные и мнимые недочеты. Тот наконец взрывается, переходит на повышенные тона, обижается. Развязка следу-

ет немедленно: «Научитесь сначала держать себя в руках – тогда и приходите».

1.1. Феноменологическое описание

Сначала кратко познакомимся с феноменом психологической манипуляции и породившим ее культурным контекстом, служащим исследователям семантической опорой в понимании ее сущности.

Особенность манипуляции состоит в том, что манипулятор стремится скрыть свои намерения. Поэтому для всех, кроме самого манипулятора, манипуляция выступает скорее как результат реконструкции, истолкования тех или иных его действий, а не непосредственное усмотрение. В связи с этим возникает резонный вопрос: является ли манипуляция феноменом, то есть явлением, постигаемым в чувственном опыте, объектом чувственного созерцания?

Можно выделить три источника информации о существовании манипуляции.

1. **Позиция манипулятора.** Каждый человек многократно побывал в ней: то как ребенок, вьющий веревки из взрослых, то как родитель, загоняющий ребенка в позицию виноватого, то как поклонник, добивающийся внимания к себе со стороны объекта обожания, то как покупатель, ищущий благосклонности продавца, то как подчиненный, избегающий ответственности за упущения в работе.

2. **Позиция жертвы манипуляции.** Достаточно поменять отмеченные выше ролевые пары – и мы готовы вспомнить

ситуации, когда вскрывалась неискренность наших партнеров, когда мы чувствовали досаду за то, что попались на чью-то удочку: проговорились, предложили, пообещали, согласились, сделали, а потом выяснилось, что жалобы были разыграны, обещания – двусмысленны, дружелюбие – поверхностным, а квалификация – дутой. И оказывалось, что все действия наших партнеров были направлены лишь на достижение необходимой им цели, о которой они по каким-то своим соображениям нам не сообщили.

Как видим, опыт людей, побывавших в этих позициях, дает основания судить о манипуляции как о явлении, данном человеку непосредственно-субъективно. По меньшей мере на этом основании можно утверждать, что манипуляция является феноменом. Субъективный опыт такого рода имеется у каждого, каким бы словом его не обозначали.

3. Позиция внешнего наблюдателя. Человеку, не вовлеченному в манипулятивное взаимодействие, приходится заниматься реконструкцией его деталей и характера: восстанавливать недостающие звенья, домысливать за участников. На помощь приходит собственный опыт. С одной стороны, наблюдателю самому приходилось манипулировать, этот опыт позволяет действия других интерпретировать как манипулятивные. С другой стороны, опыт жертвы манипуляции делает нас более чувствительным к манипулятивным попыткам. Задача сильно упрощается, если нам известны намерения инициатора манипуляции со слов ли его самого или

по информации, которую дают нам авторы художественных произведений (литература, кино).

Вместе с тем, отстранение от обеих позиций позволяет увидеть дополнительные детали. Наблюдателю, как правило, открываются более крупные единицы живого взаимодействия, такие как «продолжает увиливать», «бессильно трепыхается», «ушел в глухую защиту», «все время суетится» и т. п. Правда, платить за это приходится как потерей естественного эмоционального включения в ситуацию, так и снижением достоверности суждений.

Плата оказывается настолько существенной (сколь и необходимой), что возникает теоретическая проблема, а практическая задача состоит в том, чтобы научиться отличать манипуляцию от других видов психологического воздействия. Нужен инструмент, позволяющий достаточно точно это делать. Таким инструментом – своеобразным указующим перстом – должно стать определение манипуляции как вида психологического воздействия.

1.2. Происхождение термина «манипуляция»

Manipulus – латинский прародитель термина «манипуляция» – имеет два значения:

а) пригоршня, горсть (manus – рука + re – наполнять),
б) маленькая группа, кучка, горсточка (manus + ri – слабая форма корня). Во втором значении это слово, в частности, обозначало небольшой отряд воинов (около 120 человек) в римском войске. В Оксфордском словаре английского языка манипуляция (manipulation) в самом общем значении определена как обращение с объектами со специальным намерением, особенной целью, как ручное управление, как движения, производимые руками, ручные действия. Например, в медицине – это освидетельствование, осмотр некой части тела с помощью рук или лечебные процедуры. Специально отмечается наличие ловкости, сноровки при выполнении действий-манипуляций.

Вплотную к указанному значению (в результате расширения сферы употребления) примыкает использование термина «манипуляция» в технике. В первую очередь это искусные действия с рычагами, производимые руками. Сами рычаги и рукоятки нередко называются манипуляторами. По мере усложнения механизмов манипуляторами стали называть имитаторы или искусственные заменители рук: специ-

альные приспособления для сложного перемещения предметов с дистанционным управлением. Например, для загрузки и выгрузки стержней с ядерным топливом.

В переносном значении Оксфордский словарь определяет манипуляцию как «акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка». Именно в таком наполнении слово «манипуляция» заменило в политическом словаре ранее бытовавший термин «макиавеллизм».

Можно назвать по меньшей мере две причины такой замены. Во-первых, произошло смещение ведущего акцента с оценочного взгляда на технологический при подходе к данному феномену. А во-вторых, расширился круг явлений, к которым стал относиться термин «манипуляция» – речь шла уже не столько о качествах отдельных политических лидеров, сколько о деятельности целых институтов и государственных образований. Он используется применительно к средствам массовой информации и политическим мероприятиям, направленным на программирование мнений или устремлений масс, психического состояния населения и т. п.

Конечная цель таких усилий – контроль над населением, его управляемость и послушность.

В политологической литературе, начиная с 60-х годов, подробно обсуждались две большие проблемы. Первая посвящалась развенчанию манипулятивной сущности средств

массовой информации (в социалистической литературе при этом добавлялось определение¹ буржуазных» или «империалистических»). Вторая касалась практики «промывания мозгов» (brain washing) в застенках спецслужб Китая и СССР, с которой столкнулись оказавшиеся в плену участники войн на Корейском полуострове и во Вьетнаме.

В психологической литературе термин «манипуляция» имеет три значения. Первое полностью заимствовано из техники и используется преимущественно в инженерной психологии и психологии труда. Во втором значении, заимствованном из этологии, под манипуляцией понимается «активное перемещение животными компонентов среды в пространстве» (в противоположность локомоции – перемещению в пространстве самих животных) [Краткий психологический словарь] «при преимущественном участии передних, реже – задних конечностей, а также других эффекторов» [Фабри 1976, с. 145]. В этих двух значениях термин «манипуляция» можно встретить в психологической литературе начиная с 20-х годов. А с 60-х годов он стал использоваться еще и в третьем значении, на этот раз заимствован-

¹ Имя итальянского политика Никколо Макиавелли стало нарицательным для обозначения нравственной позиции «цель оправдывает любые средства». Знакомство с его трудами склоняет, однако, к мнению, что сам Н. Макиавелли в этом отношении не отличался от своих современников. В наш век довольно трудно воспринимаются рекомендации относительно того, например, кто должен быть истреблен после захвата территории. Но для средневекового читателя это было в порядке вещей. Если мерить современными мерками, то и авторов Ветхого Завета можно было бы обвинить в симпатиях к геноциду.

ном из политологических работ.

Постепенно – уже практически без доработки – слово «манипуляция» начало использоваться и в контексте межличностных отношений. Таким образом процесс расширения сферы его применения дошел до той области, которая находится в фокусе рассмотрения данной работы. А именно, как по объекту (межсубъектное взаимодействие), так и по предмету (механизмы влияния) феномен манипуляции оказался в кругу проблем, волнующих непосредственно психологию.

Итак, термин «манипуляция» в интересующем нас значении был дважды перенесен из одного семантического контекста в другой. Термин же, употребленный в переносном значении, есть метафора. Поэтому прежде чем приступить к определению манипуляции как понятия, необходимо прояснить его фактическое содержание как метафоры.

1.3. Метафора манипуляции

Мы уже выяснили, что в исходном неметафорическом значении термин «манипуляция» обозначает сложные виды действий, выполняемых руками: управление рычагами, выполнение медицинских процедур, произвольное обращение с предметами и т. п., требующие мастерства и сноровки при исполнении.

Переходной ступенью к метафоре явилось использование термина «манипуляция» применительно к демонстрации фокусов и карточным играм, в которых ценится искусство не только в проведении ложных отвлекающих приемов, но и в сокрытии истинных действий или намерений, создании обманчивого впечатления или иллюзии. Связь с исходным значением особенно явственно выступает в названии «фокусник-манипулятор» – тот, который специализируется на фокусах, исключая сложных механических или электронных приспособления, ассистентов-двойников и т. п. Все их фокусы – «ловкость рук и никакого мошенничества». Основные психологические эффекты создаются на основе управления вниманием (отвлечение, перемещение, сосредоточение), широкого использования механизмов психологической установки, стереотипных представлений и иллюзий восприятия. Как будет показано позже, все эти элементы сохраняются и в межличностной манипуляции.

Полное перенесение слова «метафора» в новый контекст – и порождение интересующей нас метафоры – ведет к тому, что под объектами действий-манипуляций понимаются уже не предметы, а люди, при этом сами действия выполняются уже не руками, а с помощью иных средств.

В результате манипуляция в переносном значении – это стремление «прибрать к рукам», «приручить» другого, «заканить», «поймать на крючок», то есть попытка превратить человека в послушное орудие, как бы в марионетку.

Однако метафора прибирания к рукам – хоть и стержневой признак, производный от *manipula*, но отнюдь не единственный, конституирующий психологическую манипуляцию. В процессе своего становления, как мы видели, этот признак был дополнен другими качествами. Во-первых, для манипуляции характерны искусность, ловкость, мастерство исполнения. Действительно, топорно состряпанное воздействие не подпадает под то интуитивное ощущение манипуляции, которым мы привыкли руководствоваться. И во-вторых, манипуляция предполагает создание иллюзии. Не имело бы смысла называть некое действие манипуляцией, если бы оно совершалось явно. Плох тот иллюзионист, который не может создать требуемую по замыслу фокуса иллюзию, все уловки которого на виду. Плох тот кукольник, который не способен заставить зрителей забыть, что действующие в пьесе лица – всего лишь куклы-марионетки. Поэтому манипуляция в метафорическом значении предполагает также и

создание иллюзии независимости адресата воздействия от постороннего влияния, иллюзии самостоятельности принимаемых им решений и выполняемых действий.

Таким образом, полная метафора психологической манипуляции содержит три важнейших признака:

- идею «прибирания к рукам»,
- обязательное условие сохранения иллюзии самостоятельности решений и действий адресата воздействия,
- искусность манипулятора в выполнении приемов воздействия.

1.4. Психологическое определение манипуляции

Пример 4. На расширенном заседании профкома идет распределение квартир в новом доме. Работник М., не попавший в список получающих, заявляет, что в том списке есть люди, у которых условия проживания, состав семьи и другие характеристики таковы, что он имеет большее право на получение квартиры, чем они. Председатель профкома спрашивает: «Кого конкретно вы имеете в виду?»

Вопрос профсоюзного лидера можно расценить как простое стремление уточнить заявление М. Однако что-то вынуждает последнего стусеваться или вспыхнуть. Что мы здесь наблюдаем: рабочий вопрос или попытку скрытого воздействия? А если верно второе, то можно ли это назвать манипуляцией? В общем виде, можно ли всякое скрытое воздействие считать манипуляцией?

Очевидна необходимость определения манипуляции. Ниже представлена попытка дать собственно психологическое определение понятия «манипуляция». Разумеется, речь идет о рабочем определении, которое при необходимости можно будет уточнять. Для этого производится анализ существующих в научной литературе представлений о манипуляции, обосновывается содержание и количество признаков, которые должны входить в искомое определение.

1.5. Исходные рубежи

Первый шаг, который естественно было сделать для решения поставленной задачи, – обратиться к авторам, работавшим над проблемой манипуляции. В них мы находим обсуждение проблем использования манипуляции [Бессонов 1971, Волкогонов 1983; Шиллер 1980; Key 1989; O'Connor at all 1990; Paine 1989; Rozenberg 1987; Vilar 1972], эффектов манипулирования поведением [Beniger 1987; Brock 1966; Pandey], искусства манипуляции [Riker 1986], защиты от нее [Lentz 1989; Proto 1989] и т. п. Однако большинство источников определения манипуляции не содержат. Из всех работ, с которыми удалось ознакомиться, лишь одна [Rudinow 1978] целиком посвящена непосредственно проблеме определения набора критериев, адекватно очерчивающих круг межличностных феноменов, относимых к манипулятивным. В остальных (за исключением [Goodin 1980]) обоснование состава критериев практически отсутствует.

Обращение к словарям также оказалось малопродуктивным, так как ни в одном из шести доступных англоязычных словарей по психологии не оказалось статьи «Манипуляция» (или «Макиавеллианизм»). Лишь в одном словаре по социологии манипуляция определена как «вид применения власти, при котором обладающий ею влияет на поведе-

ние других.²

По отношению же к той реальности, которая обнаруживается в межличностных отношениях, похоже, каждому исследователю или пользователю приходится определяться самостоятельно.

² Полнота литературного поиска обеспечена работой со стандартными библиографическими источниками: Books in Print (1975–1991), Cumulative Book Indexes (1980–1991 г.), «Psychological abstracts» (1927–1994), ASSIA (международный электронный обзор статей по социальным наукам, вышедших на английском языке за период с 1986 по январь 1994), каталог диссертаций (на русском языке) за последние 10 лет и пр. не раскрывая характер поведения, которое он от них ожидает» [A Modern Dictionary... 1969].

1.6. Выделение признаков

Критерии, которые планировалось положить в основу искомого определения, извлекались лишь из тех текстов, в которых авторы или давали собственные определения манипуляции, или достаточно полно обсуждали манипуляцию как понятие. В первом случае определение разбивалось на составляющие его признаки и в таком виде заносилось в табл. 2. В остальных случаях выделенные признаки сразу переносились в таблицу 2. (Для пояснения предлагаю читателю сравнить с содержанием таблицы исходное определение Р. Гудина: манипуляция есть «власть, примененная скрыто и вразрез с предполагаемой волей другого» [Goodin 1980, с. 8]. Основания для членения единой формулировки на изолированные критерии взяты из объяснения автором своих взглядов.)

После этого была подсчитана частота использования выделенных признаков. Результаты представлены в табл. 3, из которой видно, что большинство признаков являются критериями «разового употребления» – еще одно свидетельство непроработанности понятия манипуляции.

Вслед за этим встает задача поиска средства, позволяющего осуществить отбор критериев, необходимых и достаточных для конструирования определения манипуляции.

Большинство авторов в решении данной задачи исходят,

по-видимому, из своего интуитивного представления о сути манипуляции. Удачный прием – анализ манипулятивных ситуаций – применил Дж. Рудинов [Rudinow 1978], что позволило ему существенно продвинуться в понимании специфики манипулятивного воздействия. Однако отбор ситуаций для анализа все еще остается делом субъективным, а оценка ситуации как манипулятивной сильно зависит от ее интерпретации и полноты описания.

Таблица 1. Представления различных авторов о понятии манипуляции (с разбивкой определений на критерии)

№ пп	Авторы	Определения
1.	Бессонов Б.Н.	Форма духовного воздействия скрытого господства, осуществляемая насильственным путем
2.	Волкогонов Д. А.	Господство над духовным состоянием, управление изменением внутреннего мира
3.	Гудин Р. (Goodin R. E.)	Скрытое применение власти (силы) вразрез с предполагаемой волей другого
4.	Июкояма О. Т. (Yokoyama O. T.)	Обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора
5.	Прото Л. (Proto L.)	Скрытое влияние на совершение выбора
6.	Рикер У. (Riker W. H.)	Такое структурирование мира, которое позволяет выигрывать
7.	Рудинов Дж. (Rudinow J.)	Побуждение поведения посредством обмана или игрой на предполагаемых слабостях другого

8.	Сагатовский В. Н.	Отношение к другому как к средству, объекту, орудию
9.	Шиллер Г.	Скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения
10.	Шостром Э.	Управление и контроль, эксплуатация другого, использование в качестве объектов, вещей
11.	Робинсон П. У. (Robinson P. W.)	Мастерское управление или использование

Мне представляется естественным в данном случае использовать метафору манипуляции как эталонное средство выделения минимально необходимого набора существенных признаков. Предположительно именно метафора является источником того интуитивного понимания, которое исследователи пытаются каждый раз эксплицировать, определяя манипуляцию. (Или отбирая ситуации, содержащие манипуляцию, как это сделал Дж. Рудинов.)

Таблица 2. Признаки, используемые для определения манипуляции (цифры в последнем столбце указывают порядковые номера авторов согласно табл. 1, использовавших указанный признак)

№ пп	Критерии	Авторы
1.	Скрыто, неявно, обман	1,3,4,5,7,9
2.	Эксплуатация, господство	1,2,10
3.	Управление, контроль	2,10
4.	Принуждение, применение силы	3,9
5.	Структурирование мира	6
6.	В интересах манипулятора	4
7.	Вразрез с волей другого	3
8.	Ради выигрыша	6
9.	Использование другого в качестве вещей, объектов	10,11
10.	Отношение к другому как к средству, объекту, орудию	8
11.	Побуждение	7
12.	Игра на слабостях	7
13.	Ненасильственный путь	1
14.	Косвенное воздействие, влияние	4,5
15.	Духовное воздействие	1
16.	Программирование мыслей, намерений и т. п.	6,9
17.	Направленность на духовное состояние, внутренний мир	2
18.	Мастерство и сноровка	11

1.7. Формирование критериев

1. Признаки 14 и 15 задают родовую принадлежность определяемого понятия – это вид духовного, психологического воздействия на человека, группу или общество. Сюда же примыкают 16-й и 17-й критерии, указывающие на психические структуры – мишени воздействия.

2. Важное измерение, имеющее моральную природу, вводят признаки 9 и 10. Для манипулятивной позиции характерно отношение к другому как к средству достижения манипулятором своих целей, редуцирование в другом качества субъекта принятия решений. С высоты собственного «Я» манипулятора другой превращается в «оно», низводится «до уровня вещей, подвластных контролю и управлению» [Шостром 1992, с. 5], когда «один субъект рассматривает другого как средство или помеху по отношению к проекту своей деятельности, как объект особого рода («говорящее орудие»)» [Сагатовский 1980, с. 84–85].

3. Ряд признаков (2,3,5,6,7,8) касаются функции манипуляции. Большинство терминов, однако, нельзя признать удачными. «Управление» и «контроль» слишком широки и универсальны, требуют дополнительных ограничений. «Эксплуатация» и «господство» несут на себе заметную политическую окраску, что не позволяет пользоваться ими по отношению к психотерапевтическим ситуациям или процессу

воспитания. К тому же в них заложена сильная отрицательная оценка, которой хотелось бы избежать. Критерии 2, 3 и 5 указывают на стремление манипулятора активно влиять на события, структурируя мир согласно своим интересам.

Более отчетливо проблема баланса интересов и намерений сторон взаимодействия обозначена в признаках 6, 7 и 8. Признак «в интересах манипулятора», как отмечалось [Goodin 1980, Rudinow 1978], неточен, поскольку манипуляция может производиться и в интересах манипулируемого (по крайней мере отчасти). Например, для того, чтобы кто-либо другой бросил курить, пить и т. п., порой употребляют самые изобретательные приемы, в том числе манипулятивные. «Что делает эти действия манипулятивными, это не то, что они противоречат его интересам (несомненно, это не так), а то, что они противоречат его воле. Или, точнее, его предполагаемой воле» [Goodin 1980, с. 17]. Вместе с тем Э. Шостром [Шостром 1992] указывает, что манипуляция может использоваться для защитного контроля ситуации, желаний и действий партнера по общению. Имеется в виду упреждающее воздействие для снижения собственной тревоги, для снятия неопределенности и т. п. Следовательно, адресат подвергается манипуляции до того, как определится в своем желании, и независимо от того, будет ли он сопротивляться. Термин «воля» не позволяет учесть данный класс феноменов. Уточнение «предполагаемая» лишь отчасти снимает указанные трудности.

Другим важным критерием может быть признак «с целью выигрыша». Семантический состав русского «выигрыш» и английского «win» включает три значения: преодоление чего-либо или кого-либо, достижение некоторого превосходства над соперником или противником и получение выгоды или пользы для себя. Очевидно, что критерий «с целью выигрыша» охватывает все поле значений признаков, объединенных в данную группу. Необходимо лишь уточнить: выигрыша одностороннего, поскольку из четырех возможных сочетаний – «я выиграл – он проиграл», «я выиграл – он выиграл» и т. д. – лишь первая пара соответствует манипуляции.

4. Признаки 1, 14 и 17 фиксируют одну из наиболее заметных особенностей манипуляции – скрытость воздействия. Вместе с тем Р. Гудин настаивает на факультативном характере этого признака: «Поскольку манипуляция должна вводить в заблуждение, должно быть и утаивание некоторой информации», а значит, «анализ манипуляции как сокрытия или искажения информации оказывается слишком узким» [Goodin 1980, с. 25]. Вывод верен лишь для одной группы способов манипуляции. Другие способы, наоборот, предполагают создание новой информации, обозначение новых границ в ней, введение новых переменных для обсуждения (см., например, [Riker 1986]).

Данная трудность возникает из-за отсутствия различения между (а) сокрытием и искажением информации, составля-

ющей содержание воздействия, (б) сокрытием самого факта воздействия и (в) сокрытием или искажением информации о намерениях манипулятора. Если учесть данное различие, то возражение относительно (а) не означает отвержения остальных двух. Наоборот, если в определении манипуляции.

Тем более, что, наоборот, предельное (само)раскрытие тоже может оказаться манипулятивным приемом, (см. O'Connor) положить обязательными (б) и (в), то критерий «скрытое воздействие» получит однозначное наполнение.

Попытка манипуляции лишь тогда имеет шансы на успех, если факт воздействия на адресата им не осознается и конечная цель манипулятора ему неизвестна. В противном случае или попытка окажется безуспешной, или это будет уже не манипуляция. Покажем это на примере, взятом из статьи Дж. Рудинова.

Пример 5. Джонс жалуется, что является объектом регулярных манипулятивных попыток со стороны своей жены. Вот типичный пример. Он собирался идти на еженедельную игру в покер. Именно в этот момент жена предстала в полупрозрачной сорочке в соблазнительной позе, поигрывая пуговицами. Джонс запротестовал: он не хочет быть соблазненным именно сейчас – тогда он пропустит игру. Джонс считает, что его жену в действительности интересует вовсе не секс. Хотя он последние две недели был особенно занят и приходил домой поздно, частота сексуальных сближений была вы-

ше, чем обычно. Он обвинил ее в попытке манипулировать им с тем, чтобы оставить дома. Жена согласилась с ним, добавив, что знает не хуже Джонса, как часто у них был секс в последнее время, и что они оба одинаково хорошо знают, для чего это делают.

Дж. Рудинов на основе анализа данного случая делает вывод, что манипуляция может совершаться не только посредством введения в заблуждение, но также и (открытой) игрой на слабостях другого. Но является ли описанная ситуация примером манипуляции? Если обратиться к метафоре манипуляции, то выяснится, что данный случай не соответствует ей, поскольку ни у кого нет иллюзий относительно того, кто и чего желает. Да, это игра на слабости Джонса, однако не манипуляция им (но могла бы быть таковой, если бы Джонс не разгадал ее). В терминах В. Н. Сагатовского, это «рефлексивная игра», то есть стремление переиграть другого, воспользовавшись каким-либо преимуществом.

5. Следующая группа признаков (4,12,13) соотносится с еще одной важной переменной воздействия – силой (или наоборот – слабостью). Применительно к межличностному взаимодействию сила может быть определена как характер соотношения партнеров по общению, выражающийся в наличии какого-либо преимущества одного по отношению к другому, важного для достижения цели воздействия [Ершов 1972], использование которого позволяет преодолеть сопротивление партнера. Это может быть физическая сила, фи-

нансовый достаток, служебное положение, профессиональная квалификация, способности, аргументация, навыки общения и т. п. Очевидно, что сила является необходимым элементом практически любого вида воздействия. А раз так, то, оставаясь важнейшей переменной при анализе механизмов и способов воздействия, понятие силы не может служить признаком, дифференцирующим различные виды воздействия.

6. Осталось обсудить 11-й критерий – именно тот, который был предложен Дж. Рудиновым в статье, специально посвященной определению манипуляции. Создается стойкое впечатление, что автору удалось благодаря сосредоточению на проблеме и введению нового приема – анализа конкретных ситуаций – обнаружить одно из важных измерений манипуляции.

Пример 6. Сын Брауна напевал какую-то назойливую мелодию. Отец знает, что сын всегда стремится делать все наперекор ему, отвергая всякие попытки совместной деятельности. Поэтому в ответ он весело подхватил мелодию с надеждой, что тот прекратит свое надоедливое пение.

Автор показывает, что признаком манипуляции здесь является не рефлексивный расчет – можно вообразить ситуацию, где многоступенчатое предвосхищение все же не образует манипуляции. Решающим моментом выступает стремление Брауна побудить сына к совершению определенного действия.

Но не всякое побуждение конституирует манипуляцию, а

лишь такое, когда мы не просто присоединяемся к чьему-либо личному желанию, а навязываем ему новые цели, которые предположительно им не преследовались. Например, кто-то спрашивает у нас дорогу на Минск, а мы его направляем ложно на Пинск – это лишь обман. Если он может заподозрить обман, мы показываем ему верную дорогу в расчете, что он отвергнет нашу подсказку как обманную – этот рефлексивный ход тоже не манипуляция, так как первоначальное намерение другого остается без изменений. В развитие примера Дж. Рудинова, можно сказать, что манипуляция будет иметь место в том случае, если тот, другой, собирался идти в Минск, а мы сделали так, чтобы он захотел пойти в Пинск.

Или он вообще никуда не собирался, но решил сделать что-то благодаря нашему влиянию.

Если снова воспользоваться метафорой манипуляции для верификации обсуждаемого критерия, то мы обнаружим хорошее подтверждение. Требование, чтобы у адресата воздействия сохранялось ощущение самостоятельности принятого решения, прекрасно удовлетворяется в случае, если он сам захочет сделать то, что нужно манипулятору. Поэтому признак «мотивирование» или «побуждение» представляется удачным средством ограничения круга феноменов, относимых к манипуляции.

Следует отметить, что предложенный критерий лишь на первый взгляд бросает вызов привычным представлениям,

согласно которым к манипуляции относятся действия по формированию стереотипов [Шиллер 1980; Goodin 1980], по созданию определенного впечатления или отношения [Beniger 1987; Brock 1966; Rosenberg 1987] к тому или иному лицу. Думается, что дело здесь скорее в нерелефлексивном игнорировании конечной мотивационной направленности когнитивных воздействий. Ведь важно, скажем, не само впечатление о ком-то, а его мотивационное завершение, которое, собственно, и придает всему комплексу приемов общий смысл манипулятивного воздействия. Важны не сами стереотипы общественного сознания, а их способность стать средствами побуждения, сдерживания или направления энергии масс. Конечная задача на мотивирование служит системообразующим признаком, объединяющим сколь угодно разнообразный набор действий, самих по себе не манипулятивных, в единое целое под названием «манипуляция». Это обстоятельство, по-видимому, и способствует тому, что такие действия относятся к манипулятивным.

Что касается еще одного критерия – указания на мастерство и сноровку, необходимых для успеха манипуляции, то остается лишь констатировать, что применительно к определению он был отмечен авторами всего единожды. Это удивляет в свете того, что в семантическом поле манипуляции признак искусности занимает весьма заметное место. Возможно, объясняется это тем, что искусность подразумевается, когда говорят о скрытости, игре на слабостях, косвенном

влиянии.

Интересно, что по отношению к младенцам термин «манипуляция» не употребляется, так как они еще неспособны воспринимать себя объектом чьего-либо влияния [Rudinow 1978], кроме того, неспособны к самостоятельному принятию решений.

1.8. Определение манипуляции

Итак, мы получили пять групп признаков, в каждой из которых выделен обобщенный критерий, претендующий на то, чтобы войти в определение манипуляции: 1) родовой признак – психологическое воздействие, 2) отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей, 3) стремление получить односторонний выигрыш, 4) скрытый характер воздействия (как факта воздействия, так и его направленность), 5) использование (психологической) силы, игра на слабостях. Кроме того, еще два критерия оказались несколько обособленными: б) побуждение, мотивационное привнесение и 7) мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий.

Как уже указывалось, понятие силы не может служить дифференцирующим признаком, поэтому в определение включаться не будет. Ради сокращения определения манипуляции предлагается избежать упоминания моральной позиции манипулятора – отношение к другому как средству достижения собственных целей. Из оставшихся признаков необходимо сконструировать искомое определение манипуляции.

Одно из обязательных элементов определения – указание на родовую принадлежность понятия. Поэтому в нашем случае необходимо указать, что манипуляция является видом

психологического воздействия. (Более подробно о психологическом воздействии речь пойдет чуть ниже.)

Основной сущностный признак манипуляции ранее обозначался как стремление манипулятора к получению одностороннего выигрыша. Этот критерий оказался неудобным в работе, поскольку регулярно вставала проблема относительности определения характера выигрыша: во-первых, то, что принимается за выигрыш сегодня, завтра может обернуться проигрышем, а во-вторых, оценка характера выигрыша сильно зависит от используемой системы оценивания. Поэтому перемещая критерий односторонности выигрыша в разряд причин манипуляции (одной из важных), нам требуется переопределить ее сущностный признак. Таковым может стать целеполагание за адресата.

За время, прошедшее с момента первой публикации [Доценко Е. Л. 1993], в адрес предложенного ранее определения были сделаны некоторые замечания. Благодарю коллег (С. Л. Братченко, А. И. Вовка, С. А. Гильманова, А. Н. Алексеева, В. В. Гришина, а также [Балл и Бургина 1994]) за внимание и конструктивную критику, которая помогла мне пересмотреть некоторые элементы определения манипуляции.

Как уже отмечалось, Дж. Рудинов оказался единственным среди обсуждаемых авторов, который обратил внимание на центральную роль в манипуляции мотивационного влияния на адресата. Необходимо подчеркнуть, что под мотивированием он понимает привнесение дополнительного побуж-

дения в контекст желаний адресата, навязывание мотивационной «нагрузки», в конечном итоге (видо)изменяющее его первоначальные намерения. Другими словами, манипуляция возникает тогда, когда манипулятор придумывает за адресата цели, которым тот должен следовать, и внедряет их в его психику. Может быть вместо «цель» здесь лучше говорить о намерении, о проекте активности и пр. – в любом случае важно подчеркнуть то, что замысел возникает у манипулятора, а затем с помощью разного рода ухищрений этот план так передается адресату, что тот принимает его как свой. Близкие идеи содержатся в той части определения Г. Шиллера, где говорится о программировании намерений, отношений, установок (см. табл. 2). Поэтому в предлагаемое ниже определение в качестве сущностного признака необходимо ввести момент привнесения манипулятором намерений, которые адресат считает своими.

Поскольку обязательным условием действенности манипуляции является сокрытие как факта воздействия, так и намерений манипулятора, необходимо отметить эту ее особенность. По возможности следует указать и искусность, и мастерство, обеспечивающие эффективность манипуляции. И наконец, следует обозначить основной эффект внесения изменений в мотивационные структуры адресата – побуждение его к совершению определенных манипулятором действий.

Итак, предлагается следующее определение.

Манипуляция – это вид психологического воздействия,

искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Разумеется, конкретные слова оказываются не вполне точными. Поэтому можно предложить и иные формулировки – в том числе упрощенные – определения межличностной манипуляции:

Манипуляция – это вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент.

Манипуляция – это психологическое воздействие, нацеленное на изменение направления активности другого человека, выполненное настолько искусно, что остается незамеченным им.

Манипуляция – это психологическое воздействие, направленное на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий.

Манипуляция – это искусное побуждение другого к достижению (преследованию) косвенно вложенной манипулятором цели.

В практических целях иногда удобнее пользоваться непосредственно метафорой: манипуляция – это действия, направленные на «прибирание к рукам» другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того

создается впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением.

Читатель волен сам выбрать импонирующее ему определение или сконструировать собственное на основе отобранных для этого критериев.

1.9. Психологическое воздействие

В определении использовано понятие психологического воздействия, которое до сих пор, однако, само еще не было определено. Одно из замечаний, которые приходилось слышать в адрес определения манипуляции, состоит в том, что манипуляцию нельзя считать воздействием, поскольку она не может быть односторонней: манипуляция разворачивается как процесс взаимодействия, в ходе которого происходит учет особенностей адресата. Об учете особенностей адресата в монографии будет еще немало сказано, но объяснить, почему же все-таки я использую термин «воздействие», необходимо.

Неразработанность как самого понятия психологического воздействия, так и теоретического аппарата его описания отмечалась неоднократно [Ковалев 1989; Смирнова 1994; Балл и Бургин 1994]. Тем не менее в предлагаемых определениях имеющиеся расхождения не выглядят критическими. Так, Г. А. Ковалев под воздействием в самом общем смысле понимает «процесс... который реализуется в ходе взаимодействия двух или более равноупорядоченных систем и результатом которого является изменение в структуре (пространственно-временных характеристиках), состоянии хотя бы одной из этих систем» [Ковалев 1989, с. 4–5]. В целом с ним согласуется определение, которое предлагает Г. А. Балл:

«Воздействие предмета В на предмет А – это событие, состоящее в том, что предмет В (возможно, совместно с предметами С, D, и др.) вызывает или предотвращает некоторое изменение предмета А. Психологическим естественно считать такое воздействие индивидуального или группового субъекта В, которое вызывает или предотвращает изменение психологических характеристик и проявлений индивида-реципиента А, в том числе относящихся к его деятельности (и поведению в целом), к его сознанию (и бессознательной сфере психики), к его личности» [Балл и Бургин 1994, с. 57]. Проще это выражено Т. С. Кабаченко, которая под психологическим воздействием понимает «изменения психологических характеристик личности, групповых норм, общественного мнения или настроения за счет использования психологических, социально-психологических закономерностей» [Кабаченко 1986, с. 13]. В общем эти определения близки тем, которые предлагались ранее [Куликов 1982; 1983].

Для наших целей необходимо отметить следующие основные признаки психологического воздействия:

- 1) это одна из двух сторон единого процесса взаимодействия;
- 2) при рассмотрении воздействия в расчет принимается лишь одностороннее влияние, включенное в состав целостного взаимодействия;
- 3) результатом воздействия выступают некоторые изменения в психических характеристиках или состоянии адресата

воздействия.

Чтобы внести ясность относительно понятий «воздействие» и «взаимодействие», воспользуемся разведением интенцио-нального и операционального аспектов воздействия. Тогда вскроется, что одностороннее влияние на операциональном уровне вообще трудно помыслить. В то же время в интенци-ональном аспекте, очевидно, существует как согласование намерений, так и их несогласованное между собой осуществление – стремление провести одностороннее влияние, именно воздействие. А поскольку использование понятия «воздействие» по отношению к операционально-техническому уровню не имеет смысла, то оно касается исключительно только уровня намерений. Поясним данную мысль.

В обыденном употреблении слова «воздействие» заложен не технологический, а целевой смысл: человек решает, что делать с данной вещью – переместить, изменить, разрушить и пр. Когда мы воздействуем на какой-либо объект, как-то и в голову не приходит сказать, что мы с ним взаимодействуем. Когда же все-таки говорим, то имеем в виду физический смысл взаимного влияния (воздействия) двух тел друг на друга. В данном случае о взаимодействии речь идет как о технологической, операциональной стороне, о которой лишь и можно рассуждать в рамках физического уровня. Оба смысла – технологический (в данном случае физический) и целевой (интенциональный) – легко совместить между собой, так чтобы они дополняли друг друга: чело-

век решает, что с данной вещью делать, а вот как это нечто сделать – находится (узнается) в процессе взаимодействия с нею.

То же и с психологическим воздействием. Один человек решает, что с другим человеком (как с объектом) он намерен сделать, а вот как это нечто сделать – находится (узнается) в процессе их взаимодействия (на операциональном уровне) с адресатом. В случае с манипуляцией речь идет, несомненно, лишь об односторонней интенции, о присвоении манипулятором права решать за адресата, что ему должно делать, о стремлении повлиять на его цели. С операциональной же точки зрения манипуляция, несомненно, является взаимодействием. Но таковым является – на операциональном уровне – всякое воздействие. Свою специфику различные виды (психологических) воздействий получают только в интенци-ональном аспекте. Поэтому только он и принимается в расчет, когда манипуляция называется воздействием.

Глава 2. Тайное принуждение

2.1. Активизация и основные сферы использования комплексных организационных технологий тайного принуждения личности

Тенденции общественного развития и противоборства в международной сфере развиваются в сторону существенного качественного и количественного повышения использования информационно-психологических факторов, в частности, при реализации комплекса мероприятий по подготовке к ведению информационных войн.

Становится реальностью и выдвигается на первый план новая группа угроз безопасности, возникающих при подготовке и ведению иностранными государствами информационной войны, в частности, в регионах, являющихся традиционно сферой российских национальных интересов (России), а также и на ее собственной территории.

Одним из направлений осуществляемых мероприятий по подготовке и проведению информационных войн является проведение информационно-психологических операций,

ориентированных на формирование условий для принятия выгодных для зарубежных государств и их деловых кругов решений в военной, политической, экономической и других областях в странах-мишенях, являющихся объектами информационно-психологического воздействия.

Об этом, в частности свидетельствуют высказывания председателя комитета по разведке палаты представителей конгресса США П. Гооса, который выступая перед американскими журналистами в мае 1998 года, отмечал необходимость повышения эффективности тайных операций. Причем тайные операции ближайшего времени, как считает П. Госс, который, в прошлом был оперативным работником ЦРУ, вероятно, будут включать элементы психологической войны, а также более активное использование информационного оружия[77].

Это, позволяет сделать вывод о реальности угрозы национальной безопасности России в информационной сфере, связанных с активизацией использования информационно-психологического воздействия.

Кроме межгосударственных отношений и военной сферы наиболее массивно и рельефно психологические манипуляции проявляются и используются в политической борьбе и экономической конкуренции. В этих сферах зачастую они включены в долговременные и широкомасштабные операции с использованием разнообразных организационных форм и имеют комплексный характер. Причем последствия

действий и поведения человека и его выбора под влиянием коммерческой рекламы носят локальный ограниченный характер, а негативные последствия использования кризисных технологий в экономической конкуренции хотя и могут затрагивать интересы значительных групп людей, но в малой степени зависят от воли и действий большинства из них, так как активными участниками от деятельности которых зависит исход конкурентной борьбы является ограниченный круг собственников и управленцев определенных финансово-экономических структур и команд профессионалов, специализирующихся в сфере использования специальных технологий конкурентной борьбы[78].

В то же время при политическом выборе его последствия имеют массовой и долговременный характер как лично для совершающего выбор, так и для других людей и таким образом не только затрагивают интересы большинства населения, но и вовлекают в политическую борьбу в качестве активных участников значительные группы людей. Кроме этого в политической сфере в наиболее рельефном и относительно явном виде реализуются закономерности борьбы с присущими ей хитростями, маневрами, обманом и другими специфическими приемами, средствами и вытекающими последствиями.

Как отмечают политологи психологическая война между политическими противниками является реальностью нашего времени и свойственна не только для внешнеполитиче-

ской сферы, но и активно используется во внутривнутриполитической деятельности и присуща как развитым странам запада, так и нашей российской действительности.

Ее развертывание осуществляется в форме психологических операций и наиболее динамичной их части – информационно-пропагандистском столкновении политических оппонентов.

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 специальные определения тайных операций и психологической войны, которые мы приводили ранее в предыдущих главах.

В то же время, опираясь на данные иностранных источников, следует сразу же отметить, что объектами психологических операций, проводимыми зарубежными государства-

ми, выступают не только иностранные группировки, но и определенные социальные группы и организации как других стран (враждебных и дружественных), так и своей собственной страны, а также ее население в целом.

Так, например, в качестве важнейшего источника угроз информационно-психологической безопасности, действующего постоянно и все более активно и мощно, П. И. Фисенко рассматривает также другие государства, ведущие масштабные психологические операции против населения или отдельных социальных групп страны, избранной в качестве их «мишени» (объекта воздействия). Основываясь на анализе работ американских специалистов в этой области (Г. Киссенджер «Проблемы национальной стратегии», У. Тейлор «Психологические операции как компонент спектра конфликтов»), он делает вывод об усилении внимания к использованию психологических факторов и психологических операций в обеспечении внешнеполитической деятельности США, о направленности психологических исследований на выработку рекомендаций для правящей элиты и руководства вооруженных сил в мирное время и в кризисных ситуациях.

Данные рекомендации, в частности, включают следующие положения: а) стратегическое мышление обязательно должно учитывать психологический фактор, стратег должен знать, как ведут себя люди в ситуациях угрозы и провоцирования; б) психологические операции в любом виде войны

или конфликта занимают важное место; в) они должны проводиться не только против враждебных, но и нейтральных и дружественных стран («мишени» или объекты психологических операций) в интересах США; г) широко должны использоваться все современные средства массовой информации; д) необходимо постоянно отыскивать целевые аудитории в странах – «мишенях» и воздействовать на них; и др.

Распад Советского Союза, создание новых государств на его территории и России как правопреемницы СССР, не изменили целей и задач психологических операций, направленных на население их стран. Как показывают данные американских источников, «мишенями» являются государства, которые не обязательно являются «врагами США», но которые ведут политику, отличающуюся от политики, проводимой США[79].

2.2. Сущность, содержание и общая характеристика психологических операций, используемых во внешнеполитической сфере и военном противоборстве

Технология проведения психологических операций на тактическом, оперативном и стратегическом уровне детально описана в нормативных документах и методических материалах вооруженных сил США и ряда других стран[80].

Цели, задачи и способы, методика, уровни организации и осуществления психологических операций, в частности, изложены в принятых во второй половине восьмидесятых годов нормативных документах, регламентирующих действия армии США в этой сфере[81].

В странах Североатлантического союза организация психологических операций регламентируется директивами, уставами и наставлениями, разработанными как для вооруженных сил отдельных государств блока, так и для НАТО в целом. В масштабе НАТО действует единая директива «О принципах планирования и ведения психологических операций»[82].

Большой опыт проведения психологических операций во

внешнеполитической и военной области накоплен в США, Великобритании, ФРГ и Японии. Изучение и анализ этого опыта позволяет сделать следующие обобщения на их сущность, организацию и проведение.

Объектами психологических операций могут быть: население, правительства и армии враждебных, дружественных и нейтральных стран, а в некоторых ситуациях население и армия своей страны. Психологические операции проводятся в мирное и военное время, а также в кризисных ситуациях.

Если вычленишь, то общее что есть в современном понимании психологического содержания, психологических механизмов, собственно психологической сущности психологических операций, психологической войны, пропаганды, то это общее в кратком виде можно обозначить как использование специфических средств и способов для оказания воздействия с целью манипулирования группами людей и отдельными лицами в интересах других личностей и групп людей. По сути дела, это процесс организации и осуществления специфического воздействия на людей для манипулирования ими.

Как указывалось выше этот специфический вид воздействия обозначается как манипулятивное воздействие, под которым понимается использование различных способов, средств и приемов воздействия на психику человека для изменения его поведения таким образом, что он начинает совершать поступки выгодные для субъекта воздействия и, ко-

которые он не совершил бы если бы знал в достаточном объеме данные, относящиеся к данной ситуации, в том числе какие способы или в каких целях применялись по отношению к нему.

В ходе проведения психологических операций манипулятивное воздействие осуществляется на группы людей, как на относительно небольшие, например личный состав конкретного воинского подразделения, так и на многочисленные, вплоть до населения одной или нескольких стран. Кроме этого манипулятивное воздействие осуществляется на отдельных лиц, деятельность которых может существенным образом влиять на проведение конкретных крупномасштабных или имеющих важное значение мероприятий политического, экономического и военного характера. Конкретизироваться манипулятивное воздействие может в различных технологиях и разнообразных формах рефлексивного управления.

Главная цель информационно-пропагандистских акций в процессе проведения психологических операций – это дестабилизация общественной жизни, разложение изнутри, подготавливающее почву для успешного осуществления политических, экономических и военных действий, направленных против какого-либо государства. Подрывные информационно-пропагандистские акции – это наиболее динамичные и агрессивные элементы, осуществляемых противником психологических операций.

Ввиду того, что объектом информационно-психологического воздействия являются люди, главная задача подрывных информационно-пропагандистских акций в процессе проведения психологических операций заключается в том, чтобы повлиять на духовную сферу – общественное мнение и настроение, ценностные ориентации, взгляды, социально-психологический климат, посеять страх и неуверенность перед будущим, вызвать недоверие к деятельности органов власти и государственного управления, создать атмосферу недовольства, тревоги, содействовать возникновению оппозиционных групп и стимуляции антиправительственной деятельности и т. п.

Сущность и направленность комплекса психологических операций, объединенных долговременным стратегическим замыслом хорошо иллюстрируется высказыванием одного из основателей и идеологов американской разведки А. Даллеса: «Посеяв там (в Советском Союзе) хаос, мы незаметно подменим их ценности на фальшивые и заставим их в эти ценности поверить. Как? Мы найдем единомышленников... Найдем союзников и помощников в самой России.

Эпизод за эпизодом будет разыгрываться грандиозная по своему масштабу трагедия гибели самого непокорного на земле народа, окончательного, необратимого угасания его самосознания...

Мы будем всячески поддерживать и поднимать так называемых художников, которые станут насаждать культ секса,

насилия, садизма, предательства, – словом, всякой безнравственности. В управлении государством мы создадим хаос и неразбериху...

Мы будем незаметно, но активно способствовать самодурству чиновников, взяточников, беспринципности. Бюрократизм и волокита будут возводиться в добродетель...

Честность и порядочность будут осмеиваться и превратятся в пережиток прошлого. Хамство и наглость, ложь и обман, пьянство и наркоманию, животный страх друг перед другом и беззастенчивость, предательство, национализм и вражду народов, прежде всего к русскому народу, – все это мы будем ловко и незаметно культивировать, все это расцветет махровым цветом...»[83]

Примечательно, что способы и рекомендации по проведению подрывной деятельности, в т. ч. информационно-психологического воздействия разрабатывались и использовались с очень давних пор. Анализ и обобщение рекомендаций того времени позволяет представить суть некоторых из них в следующих кратких положениях:

- пытайтесь внести разложение во все ценное, вовлекайте людей в преступные дела;
- подрывайте положение авторитетов и их репутацию, навлекайте на них позор в глазах соотечественников;
- используйте даже самых низких и отвратительных людей;
- мешайте деятельности правительств;

- сейте разногласия и раздоры;
- восстанавливайте молодежь против стариков;
- сокрушайте старые традиции;
- не жалейте ни подарков, ни денег, ни обещаний – все окупится[84].

Появление новых средств распространения информации, разработка и использование наиболее эффективных способов подачи различных сообщений поставили вопросы техники информационно-пропагандистского воздействия на одно из центральных мест в подготовке и проведении психологических операций в современных условиях.

2.3. Общие правила и требования к проведению информационно-пропагандистских акций в процессе осуществления психологических операций

Американский разведчик Л. Фараго, работавший также некоторое время на радиостанции «Свободная Европа», делаясь опытом проведения психологических операций или как он называет психологической войны, в разделе «Пропаганда» своей книги «Война умов», сформулировал ряд принципов этой деятельности. Он обращает внимание на то, что пропаганда, не становясь монотонной, должна повторяться, снова и снова внушая одни и те же идеи. Используясь как наступательное оружие, она должна затрагивать личности больше, чем события, так как события очень сложны для восприятия, а имя делает новость.

К основным принципам ведения пропаганды Л. Фараго относит также следующие:

- пропаганда должна быть замаскирована, ее нельзя называть своим именем, иначе она потерпит неудачу;
- пропаганда должна основываться на разведывательной информации, на знании политических, духовных, военных,

экономических, бытовых особенностей стран и народов, для которых она предназначена;

– она не должна сочинять темы для обсуждения, а исходить из вопросов и проблем, имеющих в действительности;

– должна быть гибкой и динамичной, постоянно приспосабливаться к событиям дня и быть всегда готовой изменить свою интерпретацию конкретного явления, чтобы более эффективно его использовать при изменившейся обстановке;

– нельзя руководить пропагандой издали, хотя директивы и инструкции могут поступать из центра, конкретная обработка материалов должна оставаться на усмотрение людей, занимающихся ее распространением;

– необходимо использовать все существующие возможности для распространения пропаганды, и особенно граждан тех стран, которые являются ее объектом, превращая их в невольных распространителей[85].

Л. Фараго подчеркивает, что пропаганда должна воздействовать на чувства больше, чем на разум. Приоритет эмоций как объекта пропагандистского воздействия выделяет и Л. Фрезер. На каких эмоциях может прямо или косвенно играть пропаганда задает он вопрос? И сам отвечает на него следующим образом: на всех – на простых эмоциях, вроде страха, на сложных – таких как гордость или любовь к приключениям, на недостойных эмоциях вроде жадности, или на добрых – таких как сочувствие или самоуважение, на эго-

истических эмоциях вроде честолюбия, или на эмоциях, обращенных к другим – таких как любовь к семье. Все человеческие эмоции и инстинкты в то или иное время давали пропагандистам средства влиять или пытаться влиять на поведение тех, кто служит для них мишенью[86].

Анализ организации и направленности пропагандистских акций, осуществляемых в процессе проведения психологических операций, позволяет выделить некоторые рекомендации в качестве общих правил или определенных принципов:

- осуществление информирование по всем возможным каналам, которые достигают объектов психологических операций;

- использование в пропагандистских акциях любых аргументов и доводов, которые могут служить достижению целей проводимых психологических операций;

- постоянное составление (формирование) и распространение сообщений с искаженной, ложной или специальным образом подобранной информацией, в том числе в виде слухов, исходя из того, что «что-нибудь, да останется»;

- дифференцированный подход к объектам пропагандистских акций по возрастному, национальному, профессиональному и другим признакам;

- изменение содержания пропагандистских материалов, способов и средств их подачи в зависимости от обстановки: от незаметного и скрытого манипулятивного воздействия, до прямых побудительных призывов к активным действиям;

– постоянный учет психологических особенностей и состояний людей для того, чтобы расширить аудиторию объектов пропагандистских акций путем использования специальных приемов манипулятивного воздействия;

– использование в пропагандистских акциях проводимых психологических операций граждан и других лиц, постоянно проживающих в странах-мишенях воздействия или выходцев из них.

2.4. Характеристика основных компонентов психологических операций, используемых во внешнеполитической сфере и военном противоборстве

В самом общем виде психологическую операцию возможно рассматривать как сложный согласованный комплекс мер политического, экономического, организационно-технического и военного характера, а также разведывательно-подрывных и информационно-пропагандистских акций, осуществляемых для оказания психологического воздействия на отдельных лиц и различные категории населения, личный состав вооруженных сил, работников структур государственной власти и управления страной или отдельными регионами, членов политических партий, общественных организаций и движений с целью изменения их чувств, психических состояний, мнений, отношений и поведения таким образом, что это способствует достижению целей, выгодных для отдельных лиц, групп, социальных организаций, определенных государственных или других структур страны-субъекта этих операций. Причем объектами психологических операций могут быть как граждане страны противника и ее союз-

ников, так и свои соотечественники и союзники.

Анализ применяемых во внешнеполитической и военной сфере психологических операций можно выделить в их структуре информационно-пропагандистскую и организационно-практическую или вспомогательную деятельность, которые направлены на оказание психологического воздействия и/или создание условий, повышающих его эффективность.

Психологические операции могут проводиться в форме информационно-пропагандистских, политических, экономических, военных и иных акций.

Организационно-практическую деятельность иногда обозначают как психологические действия, под которыми понимается осуществление конкретных мероприятий как в мирное, так и военное время, направленных на подрыв позиций противоборствующей стороны и укрепление собственных.

К психологическим действиям, в частности, относят: экономические и политические санкции или угрозу их применения; демонстрация силы (военной мощи) и угрозу ее применения; поддержка внутри страны (объекта психологических операций) оппозиции (в том числе вооруженной), расовых, этнических, религиозных и иных противоречий, кампаний гражданского неповиновения, митингов, демонстраций; развитие доброжелательности населения (с помощью гражданских программ в области медицины, образования, сельского хозяйства, гуманитарной помощи, организации рабо-

ты с авторитетами из местного населения и т. д.). Каждая из таких акций или мероприятий, или их комплекс должны влиять на принятие решений политических деятелей или население стран, являющихся объектами психологических операций.

2.5. Понятия «Crisis management» и «кризисных» технологий

Наряду с указанными выше такими понятиями как политические и оперативные игры, специальные и тайные операции, психологические операции и психологическая война, пропагандистские и рекламные кампании, которые с различной степенью обобщенности отражают устойчивые организационные формы целенаправленного комплексного применения различных способов и средств скрытого принуждения людей в последнее время достаточно активно используется понятие «Crisis management».

При рассмотрении значения этого понятия воспользуемся результатами анализа этой проблемы, изложенного в докладе Г. Л. Афанасьева на конференции «Российский рынок рекламы. Стратегия успеха», проходившей 27-28 мая 1997 года, в Москве.

В качестве синонимичных понятий иногда используют crisis controlling, crisis planning, crisis ruling, а также crisis programming. Но наиболее часто употребляется все таки термин crisis management, что в русском переводе соответствует понятию «управление кризисами».

При этом подчеркивается, что это не управление социальными организациями (учреждениями, компаниями и др. оргструктурами) в критических, неблагоприятных ситуаци-

ях и не технологии вывода их из кризисов.

Управление кризисами как отмечают специалисты в этой сфере базируется на разведывательных методах и технологиях, а своими корнями уходит в то, что называют «разведка корпораций». Или другими словами это методы агентурной разведки в сочетании со специфическими «кризисными» технологиями, позволяющими непосредственно использовать получаемую разведывательными методами информацию для извлечения прибыли и решения экономических задач.

Под кризисными технологиями в наиболее общем плане понимаются технологии создания и управления кризисными ситуациями в интересах определенных социальных субъектов. Иногда сокращенно их обозначают как СМ-технологии. На наш взгляд возможно также использовать термин «кризисные операции».

Таким образом, crisis management рассматривается как комплекс технологий. Первая часть этого комплекса – чисто разведывательные технологии, которые вполне традиционны, отработаны и используются всеми разведками мира, а также негосударственными разведывательными структурами (специализированными негосударственными и частными разведывательными фирмами, разведывательными подразделениями крупных компаний или т. н. разведкой корпораций и т. п.).

Вторую часть составляют специфические т. н. кризисные

технологии или СМ-технологии.

Рассматриваемый доклад Г. Л. Афанасьева интересен не только тем, что он в концентрированном виде и с достаточной полнотой рассматривает сущность, содержание, организацию, историю развития и сферы применения кризисных технологий на Западе и в России, а также тем, что показывает современное состояние, их развитие и примеры использования в условиях российской действительности.

Нам бы хотелось в первую очередь выделить несколько существенных выводов, которые можно сформулировать на основе анализа содержания доклада, представляющих интерес для наших рассуждений и имеющих значение для принятого нами исследования.

Во-первых, в нем четко показана связь рыночных отношений и конкурентной борьбы с необходимостью использования кризисных технологий. Это объективная закономерность рыночных отношений и конкуренции, которая усиливается в современных условиях, в частности, в России.

«Любой, кто всерьез начинает заниматься каким-либо бизнесом, приносящим доход, должен отчетливо понимать: рано или поздно на его пути встанут конкуренты. И – будем называть вещи своими именами – либо он задавит конкурента, либо конкурент задавит его, либо установится некое динамическое равновесие. Иначе и быть не может. Потому что конкурентная борьба – основа рыночной экономики. Не бывает рынка без конкуренции.

То есть без работы против своих конкурентов не обойдется ни одно предприятие в рыночной экономике. Если оно этого не хочет и не делает даже по самым высоким «моральным» соображениям – значит, через некоторое время оно просто перестанет существовать. Таковы объективные закономерности рынка».

Во-вторых, показывается, что сущностью и психологическим содержанием кризисных технологий является тайное принуждение человека. Автор отмечает, что»... в crisis management'e нет ничего сложного и таинственного. Только мнение + влияние. И громадное количество технологических приемов, позволяющих нужное мнение создавать и нужное влияние оказывать».

Причем сделать это таким образом, чтобы не попасть под уголовное преследование. Т. е. не выходя за рамки закона и не совершая ничего такого, за что можно было бы привлечь к ответственности (как иногда говорят – на грани закона – Г.Г.), разделаться с конкурентом или отразить его атаки. А точнее – решить основную задачу, задачу увеличения своих прибылей или их сохранения от посягательств конкурентов»[87].

В-третьих, осуществляется открытая реклама использования таких специфических технологий в подавлении конкурентов, что говорит об изменениях в общественной психологии в отношении моральной допустимости использования средств и методов тайной борьбы и скрытого принуж-

дения людей в экономической конкуренции, а также свидетельствует об активизации формирования рынка услуг в этой специфической области.

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.