

Козлова В. А.

ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

учебно-методическое пособие

КАДЕМИИ
МАБИВ

www.mabiv.ru

В. А. Козлова

Психология манипулирования

МОО "Межрегиональная общественная организация
"Академия безопасности и выживания""

2014

Козлова В. А.

Психология манипулирования / В. А. Козлова — МОО
"Межрегиональная общественная организация "Академия
безопасности и выживания"", 2014

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.

© Козлова В. А., 2014

© МОО "Межрегиональная
общественная организация "Академия
безопасности и выживания"", 2014

Содержание

Введение	6
Глава 1. Сущность психологического манипулирования, его истоки	7
1.1. Понятие «психологическое манипулирование»	7
1.2. Психологическое манипулирование в различных культурно-исторических условиях	9
Конец ознакомительного фрагмента.	12

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 "болевые 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 классифицированы 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 "Стратагема. 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, имплицитированный 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;

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.