

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. А. М. ГОРЬКОГО

ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Методические рекомендации
по изучению курса
для слушателей ИППК

Направление 030300 «Психология»
Специальность 030301 «Психология»



Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2006

Составитель Л. В. Оконечникова

Психология манипулирования – одно из важнейших направлений современной психологии. С манипулированием мы встречаемся на самых разных уровнях общения:

- на уровне межличностного общения в деловой и неформальной сферах отношений;
- на уровне группового общения (принятие управленческого решения в рамках делового совещания);
- на уровне массового общения (СМИ, реклама, PR) и т. д.

Основной целью спецкурса «Психология манипулирования» является знакомство с феноменом манипулирования, его технологиями и основными формами защиты от него. В соответствии с поставленной целью предполагается решение следующих задач:

- 1) овладение основными понятиями, связанными с манипулированием;
- 2) теоретическое освоение механизмов манипулятивного воздействия и защиты от манипуляции;
- 3) распознавание видов манипуляций и отработка элементов защит от манипуляций на различных уровнях общения.

Спецкурс «Психология манипулирования» предлагается слушателям ИППК, студентам факультетов психологии и журналистики. Он является составной частью практикума для студентов факультета искусствоведения и культурологии специализации «Межкультурные коммуникации». В зависимости от специальности слушателей и студентов изучение феномена манипулирования проходит по-разному: в рамках теоретических или практических занятий,

с ориентацией в большей степени на научно-исследовательские или прикладные разработки или с использованием примеров из сферы управления, публицистики, художественной литературы или опыта психологической работы.

Данные методические рекомендации могут быть использованы студентами и слушателями любых специальностей, изучающими данный спецкурс, для самостоятельной подготовки к зачетам.

В конце пособия приводятся темы практических занятий, которые проводятся в форме ролевых, деловых игр, контент-анализа и анализа конкретных случаев манипуляции, предложенных студентами. Итоговый контроль осуществляется в форме зачета.

ТЕРМИН «МАНИПУЛЯЦИЯ» В ПСИХОЛОГИИ

Термин «манипуляция» произошел от латинского слова «manipulus» и имеет два значения: 1) пригоршня, горсть; 2) маленькая группа, кучка, горсточка.

В современном языке, по мнению Е. Л. Доценко, термин «манипуляция» используется в прямом и переносном значениях. В прямом значении он означает обращение с объектами со специальным намерением или ручные действия. Термин заимствован из техники. В современном языке он используется в психологии труда и других отраслях. Например, в медицине это осмотр с помощью рук или лечебные процедуры, в технике – действия с рычагами, производимые руками. Именно это значение имеет в виду Ю. А. Ермаков, когда рассматривает манипулятивную деятельность как позитивный фактор в эволюции животных (двигательная активность, манипуляционные действия в развитии познавательных способностей животных, что лежит в основе их интеллекта) и становлении человека (предметно-манипулятивная деятельность).

Переходной ступенью к употреблению термина в переносном значении (метафоре) явилось использование его применительно к демонстрации фокусов и карточным играм. Основные психологические эффекты здесь достигаются на основе управления вниманием (отвлечение, перемещение, сосредоточение, использование психологической установки, стереотипных представлений и иллюзий восприятия). Все эти элементы сохраняются в манипуляции на разных уровнях общения. Полное перенесение слова «манипуляция» в контекст общения было связано с тем, что под объектами манипуляций понимаются уже не предметы, а люди, при этом сами действия выполняются не руками, а с помощью иных средств.

В переносном значении манипуляция – это акт влияния на людей или управление ими или вещами с ловкостью, с пренебрежительным подтекстом – как скрытое управление или обработка. Это значение заимствовано из политологии. Именно в таком значении слово «манипуляция» заменило в политическом словаре ранее бытовавший термин «макиавеллизм» – по имени итальянского политика Никколо Макиавелли, чью нравственную позицию можно обозначить так: «Цель оправдывает любые средства».

Можно назвать две причины такой замены:

1. При подходе к данному феномену (манипулирование – это не «хорошо или плохо», а скорее вопрос: как с этим быть, как от этого защититься?) произошло смещение ведущего акцента с оценочного взгляда на технологический.

2. Расширился круг явлений, к которым стал относиться термин «манипулирование». Речь стала идти уже не столько о качествах отдельных политических лидеров, сколько о деятельности государственных образований, СМИ, политических мероприятий, институтов.

Таким образом, манипуляция – это термин, перенесенный из одного семантического контекста в другой и употребляемый как метафора. В переносном значении слово «манипуляция» содержит следующие признаки:

– прибрать к рукам, т. е. приручить другого, поймать на крючок, заарканить – превратить человека в послушное орудие, марионетку;

– обязательно сохранить иллюзию независимости адресата воздействия от постороннего влияния, самостоятельности принимаемого решения.

По мнению Ю. А. Ермакова, когда мы говорим о манипуляции личностью, то невольно ассоциируем эту личность с предметом, вещью, поэтому социальные манипуляции исследуются только с негативной точки зрения.

Е. Л. Доценко выделяет следующие критерии манипуляции:

– родовой признак – психологическое воздействие или влияние. При этом влияние понимается как изменение психологической характеристики личности, групповых норм, общественного мнения, настроения за счет использования социально-психологических закономерностей;

– отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей;

– стремление получить односторонний выигрыш;

– скрытый характер воздействия. Однако когда мы говорим о манипуляции личностью, то невольно ассоциируем эту личность с предметом, вещью, поэтому социальные манипуляции исследуются только с негативной точки зрения;

– использование психологической силы, скрытая игра на слабостях;

– побуждение, мотивационное привнесение (впечатление, что человек захотел сам);

– мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий.

Итак, манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Е. В. Сидоренко также рассматривает манипуляцию как один из видов влияния, при этом под психологическим влиянием он понимает воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие и вводит следующие понятия:

– *противостояние чуждому влиянию* – это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств;

– *инициатор влияния* – тот из партнеров, который первым предпринимает попытку повлиять любым из известных (или неизвестных) способов;

– *адресат влияния* – тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому в попытках взаимного влияния, но всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействий, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал влияние, – его адресатом.

Е. В. Сидоренко выделяет такие виды влияния, как убеждение, самопродвижение, внушение, заражение, пробуждение к подражанию, формирование благосклонности, просьба, принуждение, деструктивная критика, манипуляция. Она дает следующее определение манипуляции: «Манипуляция – это скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей».

ПРЕДПОСЫЛКИ МАНИПУЛЯЦИИ

Изучением предпосылок манипуляций занимались многие. Рассмотрим основные подходы к этому вопросу.

Так, Ф. Перлз считал, что человеку свойствен вечный внутренний конфликт между его стремлением к независимости и самостоятельности и желанием найти опору в своем окружении. Поэтому другому не доверяют, пример этого – отношения между работодателем и служащим по найму.

Э. Фромм утверждал, что в отношениях между человеком и человеком первична любовь. Заслужить любовь не так просто, и тогда манипулятор в отчаянии прибегает к альтернативному варианту: пытается добиться абсолютной власти над другими, власти, которая заставила бы другого делать то, что нравится манипулятору, т. е. превратить другого в свою вещь.

По Д. Бьюдженталю, активный манипулятор «изводит окружающих его людей, извлекая выгоду из их бессилия и беспомощности, и достигает цели путем установления контроля над своими добровольными жертвами...». Пассивный манипулятор отказывается контролировать ситуацию, но его беспомощность приводит к тому, что ему уступают.

По А. Эллису, один из основных выводов, к которому приходит человек, нужда в одобрении. Поэтому любой человек, становясь пассивным манипулятором, отказывается быть честным в отношениях с другими и пытается им угодить, надеясь понравиться.

По Э. Берну, Э. Шострому, причина манипуляции – в страхе межличностных отношений, из-за которого люди общаются с другими в рамках определенных ритуалов, желая избежать близости и включенности.

Манипуляции скорее сродни сценариям, которые описал Э. Берн. Среди них можно назвать такие, как «Нытик», «Соблазн», «Примерная девочка» и т. д. Подобные сценарии анализируются в рамках практического занятия на специально подобранном материале из художественной литературы, случаев из практики и проч.

Е. Л. Доценко считает, что предпосылок манипуляции много, но все они имеют разное происхождение и обладают разным онто-

логическим статусом. По его мнению, можно выделить следующие предпосылки манипуляции:

– *культура*. Если обратиться к культуре, то разного рода хитрости, уловки и интриги проявляются в мифах, сказках, библейских сюжетах и т. д.;

– *общество*. В обществе происходит разделение на «мы» и «другие». Это порождает трудности взаимопонимания и приводит к манипулятивным социальным приобретениям – использованию людей как средства достижения не ими поставленной цели;

– *общение*. На этом уровне можно выделить два направления: наращивание собственной выгоды, с одной стороны, и стремление победить соперника любой ценой – с другой. На уровне актуальных отношений манипуляция проявляется в противоречиях типа: я хочу одно, а он другое. На уровне онтогенеза – это манипулирование в отношениях «ребенок – взрослый»;

– *личность*. Можно сказать, что манипулятор есть в каждом человеке. Например, структура личности по З. Фрейду – id, ego, super ego. Между этими составляющими происходят различные психологические защиты как показатели сложной противоречивой природы личности, когда личность манипулирует собой. Причем стоит отметить, что между индивидуальным и социальным нет четкой границы: разные «я» человека действуют на внутриличностном и межличностном уровнях;

– *технология*. На технологическом уровне можно выделить две причины, способствующие манипуляции. Во-первых, в обществе непозволительно грубо добиваться от человека требуемого, а похорошему не все умеют. Во-вторых, манипуляцию провоцирует «сладкое ощущение возможности», потому что есть культурное разрешение и социальная поддержка.

МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Манипулятивные технологии – это действия, в которых проявляет себя манипулятор и которые характеризуют активность манипулятора в манипулятивной ситуации. Для анализа манипулятивных технологий вслед за Е. Л. Доценко условно разобьем их на три части:

Манипулятивные технологии		
Основные составляющие	Подготовительные старания манипулятора	Управление переменными взаимодействия
1. Оперирование информацией	1. Контекстное оформление	1. Территория
2. Соккрытие манипулятивного воздействия	2. Выбор мишеней	2. Дистанция
3. Степень и средства принуждения	3. Установление контакта	3. Пристройка
4. Мишени воздействия		4. Инициатива
5. Роботизация		5. Направленность воздействия
		6. Динамические характеристики общения

Рассмотрение манипулятивных технологий начнем с *основных составляющих манипулятивного воздействия* на примере манипулирования массовым сознанием.

1. Оперирование информацией – в этих составляющих можно выделить несколько параметров.

Искажение информации варьирует от откровенной лжи до частичных деформаций, таких как подтасовка фактов или смещение по семантическому полю понятия. Например, борьба за права какого-либо меньшинства подается как борьба против интересов большинства.

Утаивание информации проявляется в сокрытии определенных тем, частичном их освещении или избирательной подаче материала.

Способ подачи проявляется в том, чтобы сообщаемое содержание было воспринято необходимым его отправителю образом. На-

пример, обилие информации в несистематическом виде позволяет заполнить эфир потоками никчемной информации и еще больше осложняет поиск смысла информации.

Компоновка материала (на одной странице приводятся курьезы и информация о голодовке протеста).

Момент подачи информации (показ в более удобное или наименее удобное время).

Подпороговая подача информации (подрисовка в печатной рекламной продукции, смена музыкальной темы в момент, когда подается наиболее значимый материал, смена фона привлекает реакцию зрителей и повышает пропускную способность смыслового канала).

2. Соккрытие манипулятивного воздействия. В литературе нет различия между сокрытием факта манипулятивного воздействия, с одной стороны, и сокрытием намерений манипулятора – с другой. Однако считается, что более тщательно скрываются намерения (технологии подпорогового воздействия в зрительной и слуховой модальностях). Важно отметить, что далеко не всегда манипулятор намеренно скрывает свои цели и факт манипулятивного воздействия. Нередко это происходит неосознанно и для самого манипулятора (например, ребенка). В таких случаях факт приобретает некий извинительный с точки зрения морали оттенок. Однако технологически манипулятор из этого может извлекать (неумышленно) дополнительный выигрыш: манипулятивные приемы в наивном варианте выглядят более естественно.

3. Средства принуждения. Когда речь идет о силе властных политических структур или СМИ, часто обсуждается характер применения силы (власти). Применительно к межличностному общению обсуждается проявление сильной или слабой позиции. Например, проявлением слабой позиции будет позиция начальника, практикующего тотальный контроль, или открытая конфронтация со стороны подчиненного по отношению к начальнику.

4. Мишени воздействия. Воздействие на человека строится в расчете на низменные влечения человека или его агрессивные устремления. Это может быть чувство собственности, враждебное отношение к непохожим на нас, неустойчивость перед искушени-

ем властью, деньгами и т. д. Причем чем шире аудитория, на которую надо воздействовать, тем универсальнее должны быть мишени и, наоборот, чем уже аудитория, тем точнее должна быть подстройка под ее особенности. Более продвинутые способы манипулирования предполагают предварительное изготовление мишеней, закрепление их в массовом сознании или представлениях конкретного человека, к которым можно было бы затем адресоваться. Например, создание мифа о респектабельности компании, убеждение партнера в том, что ему хотят помочь, и т. д.

5. Роботизация. Объекты манипуляции превращаются в роботов. На социально-ролевом уровне это зависимость подчиненных от давления организации, на межличностном уровне – существование запрограммированных действий в ответ на те или иные влияния со стороны партнеров по общению.

Перейдем к анализу второй части манипулятивных технологий – *подготовительным стараниям манипулятора*. Каждая манипулятивная попытка предполагает подготовительные старания манипулятора, к которым можно отнести контекстуальное оформление, выбор мишени и установление контакта.

1. Контекстуальное оформление заключается в том, чтобы проконтролировать переменные ситуации взаимодействия: физическое окружение, культурный фон, социальный контекст.

Физическое окружение – это то, что определяет обстановку, в которой протекает общение: место действия (кабинет, улица, аудитория), сенсорная палитра (освещение, шум, погода, температура воздуха и т. д.), интерьер (расстановка мебели, свобода и характер перемещения). Поэтому опытные манипуляторы к этому внимательны, например решение деловых вопросов стараются перенести на природу.

Культурный фон – особенности ситуации общения, определяемые культурными источниками: язык, местные традиции, культурные нормы, стереотипы восприятия и т. д., регулирующие способы согласования.

Социальный контекст – совокупность переменных общения, создаваемых со стороны тех или иных людей.

2. Выбор мишеней. Здесь манипулятор использует:

– *формирование* потребностей, интересов, ценностей (например, родители прикладывают усилия для формирования завышенной или заниженной самооценки, чтобы, опираясь на нее, управлять);

– *создание необходимых когнитивных структур*: мировоззрения, убеждений, знаний. Важно обучить, проинформировать жертву манипуляции;

– *формирование операционального состава деятельности*: способ мышления, привычки и т. д.;

– *приведение в определенное психическое состояние*: дестабилизация, усталость, нетерпеливость, эйфория и т. д.

Таким образом, при подборе мишеней манипулятор стремится найти такую структуру, нажав на которую можно получить запланированный результат.

3. Установление контакта. Можно выделить разные формы контакта: телесный (поглаживание, поцелуй), эмоциональный (сопереживание), операциональный (понимание смысла деятельности, выполняемой другим человеком), личностный (понимание индивидуальных смыслов, вложенных в отношение человека к поступку) и т. д. Использование какой-либо формы контакта в зависимости от сферы общения способствует воздействию на человека.

Перейдем к анализу третьей составляющей манипулятивных технологий – *управлению переменными взаимодействия*. К ним относятся:

1. Территория. Всякое психологическое воздействие означает вступление на чужую психологическую территорию. Разница в том, что вступление может быть результатом приглашения, насильственного вторжения или тайного проникновения. Для манипулятивного воздействия характерно последнее.

2. Дистанция. Преградами в дистанции, которые искусно использует манипулятор, могут быть стол, стулья, закрытые жесты, перевод разговора на другие темы и т. д.

3. Инициатива. Манипулятор использует такие приемы использования инициативы, как перехват инициативы, владение, распоряжение инициативой и т. д.

4. Динамические характеристики общения (темп и паузы речи). Например, можно наблюдать, что быстрый темп приводит к дестабилизации партнера, состоянию, которое характерно для жертвы манипуляции.

5. Пристройка означает вертикальную составляющую психологического пространства взаимодействия и отражает взаимное расположение партнеров по общению. Пристройка «сверху» проявляется как поучение, совет; пристройка «снизу» – как покорность, послушание, пристройка «на равных» – стремление к сотрудничеству, информационному обмену. Манипулятор активно использует пристройку «сверху», «снизу».

6. Направленность воздействия. Можно выделить «явный уровень» направленности, который выполняет функцию мифа, легенды, маскирующего истинные намерения манипулятора, и скрытый уровень.

ТИПОЛОГИИ МАНИПУЛЯЦИЙ

Типы манипуляций

Выделение типов манипуляций сопряжено с определенными трудностями. Любой тип манипуляции выделяется условно. В реальной ситуации человек, пытаясь воздействовать на другого, использует не только несколько типов манипуляций одновременно, но и другие, близкие к нему формы влияния. Невозможно описать все типы манипуляций, так как человек в процессе своего развития изобретает индивидуальные типы. В разных сферах деятельности используются какие-то свои, «излюбленные» типы.

Рассмотрим наиболее распространенные из них.

1. По структуре (А. Добрович):

- одноактные, состоящие из одной транзакции;
- многоактные, состоящие из целой серии транзакций.

2. По выгоде (А. Добрович):

- житейски выгодные («ловушка», «тупик», «попробуй отними» и т. д.);
- психологически выгодные (типичная «очистка совести»: «все из-за тебя», «если бы не было тебя», «домашний мудрец» и т. д.).

3. По мишени воздействия и приемам манипуляции (В. Сергеева):

- манипуляция как спекуляция общечеловеческими ценностями (апелляция к престижу, статусу, авторитету, коллективному мнению, апелляция к корпоративной верности и чести, апелляция к высоким мотивам, апелляция к ключевым фигурам);
- манипуляция как спекуляция на личных ценностях (апелляция к карьере, апелляция статусом товара, аргументация к здравому смыслу, апелляция к невежеству, спекуляция на дружбе и любви);
- манипуляция имиджем и ролевым управлением (притвориться своим, «приручить» оппонента, подчеркивание различий, манипулирование статусом или ролевая маскировка);
- некорректные приемы манипуляции (провокация, подстава, интриги);
- отсроченная манипуляция (обещания, намеки, искушение, метод испытательного срока, советы, доносы, спекуляции на феноме-

не доброты, сомнительные комплименты, апелляция к самолюбию, расчет на сочувствие, расчет на ответственность и т. д.).

4. По приемам манипуляции в рамках межличностного общения В. Н. Панкратов делит все манипуляции на три группы:

– организационно-процедурные манипуляции. Используются организатором переговорного процесса или дискуссии; сориентированы либо на срыв обсуждения, либо на умышленное столкновение противоположных взглядов участников дискуссии с целью накалить атмосферу, либо на сведение переговоров к заведомо неприемлемому для оппонента варианту обсуждения;

– логические манипуляции. Построены на сознательном нарушении основных законов и правил формальной логики;

– психологические манипуляции. Недопустимые с точки зрения нравственности приемы спора, дискуссии, которые основаны на психологическом воздействии на собеседника; цель их – ввести собеседника в состояние, воспользовавшись которым можно принять выгодное для себя решение.

5. По приемам манипуляции в рамках СМИ Ю. А. Ермаков выделяет следующие типы манипуляции:

– культивирование в индивидах на основе их потребностей ложных образов, регулирующих поведение, стиль жизни индивидов в социуме (пропаганда);

– ложь с помощью правды (превращение известия о событиях в дезинформацию);

– новости, в основе которых лежат единичные, актуальные факты быстротекущей реальности («Я не люблю излагать факты, я люблю делать их» – основное кредо журналистов);

– умолчание (ложь, затушевывание подоплеки событий);

– эффект присутствия (электронная почта, ответы на звонки, приглашенные в студию и т. д. – все это превращает реципиента в участника конкретных событий; на периферию сознания реципиента вытесняется тот факт, что информация фильтруется и подается реципиенту в определенном виде);

– прямые репортажи подаются в определенном ракурсе: расставляются смысловые акценты в видеоряде, где словесные клише, интонация, вокальные нюансы имеют большое значение;

– временные рамки программ – программы сжимаются и уплотняются за счет отобранного материала;

– придание сенсационности тем или иным событиям: сенсация выдвигает то или иное событие в фокус общественного внимания, здесь уместны броские заголовки и впечатляющие фотографии, повышенный эмоциональный тон; сенсационность является правдоподобной имитацией сенсации, отсюда искусственная драматизация событий, искажение подлинного смысла;

– установление связи между материальными и духовными потребностями (в рекламе – «вы покупаете не автомобиль, а позитивную философию жизни», «не косметику, а перемены в вашей судьбе», «не страховой полис, а ощущение вечности» и т. д.);

– использование стереотипизации (безусловно, стереотипизация является нейтральным и органичным для обыденного сознания механизмом социальной перцепции, формирующим установку восприятия, но можно использовать и стереотипы как основу манипуляции; например, на их основе используются следующие приемы: «наклеивание ярлыков», «подтасовка», «игра в простонародность», «лингвистическая косметика» и т. д.).

В заключение необходимо отметить, что в реальном общении манипулятор использует, как правило, несколько видов манипуляций одновременно.

Вслед за Р. Гудиным можно выделить модели (мифы) рационального невежества, основываясь на которых строятся «трюки подачи информации»:

1. Граждане имеют неполную информацию.

2. Граждане знают, что имеют неполную информацию.

3. Дорого обходится требование дополнительной информации или получение доступа к ней.

4. Ожидаемые выгоды из дополнительной информации воспринимаются как менее ценные, чем плата за нее.

Различное сочетание этих моделей соответствуют следующим стратегиям манипулирования.

Сочетание 1-й и 2-й моделей способствует легальному способу утаивания информации, возведение ее в особый ранг запрета для широкого доступа.

Сочетание 1-й и 3-й моделей порождает такую стратегию манипулирования, как перегрузка адресатов сообщения по какому-либо параметру: по затратам на получение информации, по затратам на ее

переработку, по цене за ее хранение и т. п. В результате потребитель сам вынужден отказаться от притязаний на подобную информацию.

Сочетание 1-й и 4-й моделей порождает такую стратегию манипулирования, как пропаганда. Важно, чтобы люди думали, что информация им не нужна, что она опасна или обременительна.

Типы манипуляторов

По мнению Э. Шострома, личность, осуществляющая манипуляторскую деятельность, является одновременно и субъектом, и объектом собственных манипуляций. Вынужденная адаптироваться в социальных и межличностных отношениях, личность манипулирует как собой, так и другими людьми. Чем больше личность пытается влиять на других, тем больше она проявляет потребность быть управляемой кем-то. Внутреннее раздвоение на субъект и объект проявляется в ролях активного и пассивного манипуляторов. Их характерологическими качествами являются цинизм, неосознанность мотивов и действий и контроль над другими людьми. В зависимости от того, в каких пропорциях проявляются эти качества у личности, Э. Шостром выделяет восемь типов людей-манипуляторов: 1) Диктатор (его разновидности: Босс, Начальник, Настоятельница, Младшие боги); 2) Тряпка (Мнительный, Глупый, Хамелеон, Конформист и др.); 3) Калькулятор (Делец, Аферист, Игрок в покер, Делатель рекламы, Шантажист); 4) Прилипала (Паразит, Нытик, Вечный ребенок, Ипохондрик, Иждивенец и т. д.); 5) Хулиган (Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер, Угрожающий); 6) Славный парень (Угодливый, Добродетельный, Моралист, Человек организации); 7) Судья (Всезнающий, Обвинитель, Собиратель улик, Оценщик, Мститель, Заставляющий признать вину); 8) Защитник (Наседка, Утешитель, Покровитель, Мученик, Помощник, Самоотверженный).

Э. Шостром приходит к выводу, что в современном обществе манипуляторство как интегральное качество присуще всем: в каждом из нас потенциально или актуально оно присутствует в самых разнообразных формах.

Э. Шостром признает, что кое-какие манипулятивные признаки необходимы человеку в его борьбе за существование, в целях самозащиты, они имеют и положительный потенциал – открывают

возможность творчества, связанного с самоутверждением человеческого существа. Вместе с тем манипуляторские приемы доминируют в жизни современного человека, они низводят его до уровня автомата. Поэтому единственный выход – превратить себя в актуализатора. Данный термин заимствован из теории А. Маслоу, К. Гольштейна о самоактуализации личности. Первый шаг к этому – осознание собственных манипуляций, что позволит использовать свой собственный потенциал и личностную самобытность.

Если манипулятор повторяет и тиражирует чьи-то модели, стереотипы, то актуализатор опирается на свою индивидуальность. Актуализатор искренне проявляет свои чувства, манипулятор лжет, разыгрывает роли, стремится произвести впечатление. Актуализатору характерно осознание себя, адекватное восприятие других, манипулятор воспринимает так, как ему хочется видеть и слышать. Э. Шостром утверждает, что в человеке живет как манипулятор, так и актуализатор, поэтому усилить в себе индивидуально-творческий потенциал можно сознательным изменением своих манипуляторских качеств. «Актуализаторское поведение – это тоже манипуляторское, только выраженное более творчески». Это значит, что при соответствующих усилиях из диктатора может получиться Лидер, из Тряпки – Сочувствующий другим, из Калькулятора – Внимательный, из Прилипалы – Признательный, из жестокого Хулигана – Напористый, из Славного парня – Заботливый, из Судьи – Выразитель своих убеждений, из Слепого защитника – Водитель, помогающий другим найти свой путь. По мнению Э. Шострома, личность манипулятора, как правило, полностью укладывается в какой-либо из манипуляторских типов, а актуализатор никогда не бывает односторонен, он всегда интегрирует в себе несколько актуализаторских типов. Однако, с точки зрения Э. Шострома, манипуляторство типично для современного общества и обусловлено рыночными отношениями. Но полное «овеществление» индивида невозможно и невыгодно в цивилизованном обществе, так как оно парализует индивидуальные силы объектов манипуляции, которых можно эффективно использовать лишь при условии их собственной активности.

Студентам стоит подчеркнуть, что существуют другие типологии манипуляторов, используемые в практической психологии. Знакомство с некоторыми из них осуществляется в рамках практических занятий.

ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ ОТ МАНИПУЛЯЦИИ

Как уже было сказано выше, Е. В. Сидоренко выделяет такие виды влияния, как убеждение, самопродвижение, внушение, заражение, пробуждение к подражанию, формирование благосклонности, просьба, принуждение, деструктивная критика, манипуляция. Этим видам психологического влияния соответствуют следующие виды психологического противостояния или защит: контраргументация, конструктивная критика, энергетическая мобилизация, творчество, уклонение, психологическая самооборона, игнорирование, конфронтация, отказ выполнять просьбу инициатора. Однако виды влияния и противостояния нельзя рассматривать как парные. Каждому виду влияния могут соответствовать разные виды противостояния, и один и тот же вид противостояния может использоваться по отношению к разным видам влияния.

Характерным для психологического влияния является то, что у партнера, на которого оказывается влияние, есть возможность ответить на него психологическими же средствами. Все эти средства можно разделить на конструктивные, неконструктивные и спорные. Конструктивное влияние в отличие от неконструктивного отвечает следующим критериям. Оно:

- не разрушает личности людей, в нем участвующих, и их отношения;

- психологически корректно;

- удовлетворяет потребности обеих сторон.

Манипуляция относится к неконструктивным видам влияния. Ей противопоставит конструктивный вид противостояния – конфронтация, конструктивная критика и неконструктивный вид влияния – встречная манипуляция и деструктивная критика.

По мнению Е. Л. Доценко, существует несколько случаев, когда нет необходимости защищаться от манипуляции:

1. Технологические ухищрения манипулятора столь искусны, сложны и неясны, что в них нарастает тенденция к саморазрушению. Эффективность воздействий в том, что они рассчитаны на сопро-

тивление, а если его нет, эти ухищрения манипулятора теряют свою силу.

2. Игры, в состав которых входит манипуляция. Для тех, кто предпочитает игры, разрушение манипуляции будет нежелательным (например, сексуальные игры, «хорошие игры», по Э. Берну, и т. д.).

3. Отдельные случаи, когда к манипуляции относятся снисходительно, а к манипулятору – великодушно. Это происходит по разным причинам: в силу понимания мотивов человека, его личностных особенностей, нежелания опускаться до манипулятивного уровня.

В. Н. Панкратов предлагает три приема защит от манипуляции (эти типы защит лучше использовать в межличностном общении):

1. Открытое обсуждение о недопустимости использования манипуляций. Этот прием обычно используют накануне дискуссии, полемики или спора. При необходимости в процессе общения используют повторное напоминание о недопустимости применения манипуляции.

2. Разоблачение манипуляции, т. е. раскрытие ее сути. Данный способ защиты показывает ее автору, что противоположная сторона вооружена знанием манипуляций, вследствие чего манипулятор редко идет на повторное использование непозволительных приемов.

3. Манипуляция на манипуляцию. Некоторые психологи считают, что такой способ позволителен, если предыдущие способы были неэффективны. Использование этого способа еще раз доказывает идею Э. Шострома о манипуляторе в каждом человеке и о возможности благодаря манипуляции выжить в современном мире.

Е. Л. Доценко выделяет два универсальных приема защит от манипуляции:

- 1) непредсказуемость. Когда человек непредсказуем, он неуязвим, и в связи с этим манипулятору сложнее подстраиваться. Однако непредсказуемость не всегда поощряется;

- 2) задержка автоматических реакций (например, Одиссей уберек свою команду от пения сирен тем, что приказал залить уши воском, а себя привязать к мачте, чтобы сдержаться от любопытства и страха).

Таким образом, существуют различные виды защит от манипуляции. С точки зрения Е. Л. Доценко, все психологические защиты можно охарактеризовать следующими терминами:

1. Специфичность – это релевантность характеру угрозы, учет содержательных характеристик. Специфические защиты, учитывающие характер угрозы, больше напоминают процесс решения проблем, для которого нет готовых решений. Такого рода защиты в значительной степени представляют собой поисковые действия, предполагающие сложную ориентировку в проблемной ситуации. Неспецифические защиты – это защиты, релевантные факту угрозы вообще (например, бегство и т. д.).

2. Адекватность – соответствие причине защиты, ее источнику. Например, адекватной защитой будет направление активности начальника на решение проблемы, а неадекватной – извинение, от-малчивание, обвинение.

3. Эффективность – соответствие результата главной цели защиты, устранению угрозы. Защита может быть специфической, адекватной, но не эффективной. Например, если начальнику свойственно срывать зло на подчиненных, то эффективнее было бы не попадаться ему на глаза.

4. Конструктивность – направленность защитных действий на создание, рост, прогрессивное развитие отношений, совместной деятельности. Например, уход от разговора – неконструктивная защита.

Овладение приемами защит отрабатывается со студентами на практическом занятии.

ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Занятие 1. Типы манипуляторов в межличностном общении

Анализируются ситуации межличностного общения с различными типами манипуляторов, в частности, «бедная лисонька», «паровой каток», «подхалим», «соглашатель» и др.

Занятие 2. Типы манипуляций в психологическом консультировании

Проигрываются, анализируются и отрабатываются ситуации психологического консультирования, для которых характерны манипулятивные заказы и другие манипулятивные приемы. Данное практическое занятие проводится только для студентов психологического факультета.

Занятие 3. Типы манипуляций в СМИ

Разбор тестов из СМИ с целью выявления типов манипуляции. За основу можно взять одну из распространенных типологий манипуляции В. Н. Панкратова. Она представлена в приложении.

Занятие 4. Проблема защиты от манипуляции

На примере конкретных ситуаций рассматриваются возможные формы защиты от манипуляции на уровне:

- межличностного общения в деловой и неформальной сферах отношений;
- группового общения (принятие управленческого решения в рамках делового совещания);
- массового общения (СМИ, реклама, PR).

ПРИЛОЖЕНИЕ

ТИПЫ МАНИПУЛЯЦИЙ (по В. Н. Панкратову)

Организационно-процедурные манипуляции

Формирование первичной установки. Суть манипуляции состоит в изначальном предоставлении слова тем, чье мнение известно, импонирует окружающим и способно сформировать у них определенную установку на восприятие какой-либо идеи. Таким образом, в начале обсуждения у окружающих формируется в сознании необходимая установка на направленное восприятие ими тех или иных положений обсуждаемой проблемы.

Принятие решения псевдо-де-юре. Данный тип манипуляции используется в том случае, когда на обсуждение специально приглашают лиц, не имеющих права голоса, и по ходу дискуссии спрашивают у приглашенных их мнение. Затем, ориентируясь на мнения людей, не имеющих решающего голоса, принимают нужное решение.

Предоставление материалов лишь накануне. Эта манипуляция заключается в предоставлении участникам дискуссии рабочих материалов (проектов, контрактов, программ и т. д.), предназначенных для обсуждения, лишь накануне, т. е. тогда, когда участники не успевают с ними ознакомиться. Разновидностью этой манипуляции являются «случайный недокомплект документов», «потеря документов» или обратный вариант – «избыточное информирование», т. е. когда готовится очень много проектов возможных решений, которые сопоставить за короткое время в ходе обсуждения также оказывается невозможно.

Недопущение повторного обсуждения. Манипуляция заключается в том, что принятые решения жестко фиксируются и сознательно не допускается поступление новых, заслуживающих внимания, способных повлиять на выработку окончательного решения.

Выпускание пара на несущественных вопросах. Эта манипуляция заключается в том, что сначала сознательно длительно обсуждают

незначительные вопросы, а затем, когда многие устали от дискуссии, выносят на обсуждение тот вопрос, который хотя и обсудить без усиленной критики.

Накал атмосферы агрессорами спора. Манипуляция подразумевает поочередное предоставление слова агрессивно настроенным оппонентам, допускающим взаимные оскорбления. В результате атмосфера обсуждения накаляется до критической, и на обращенный к участникам дискуссии вопрос «Будем ли обсуждать дальше?», как правило, большинство склонны ответить: «Нет!»

Первоочередная преемственность в голосовании. Суть манипуляции состоит в вынесении на голосование предложений не в порядке поступления, а по степени их приемлемости для заинтересованной стороны с той целью, чтобы колеблющиеся могли быстрее отдать свои голоса.

Приостановка обсуждения на желаемом варианте. Такая манипуляция означает прекращение обсуждения важной проблемы на выступлении, отражающем наиболее желательную позицию. Окружающие в этом случае подвергаются влиянию известного уже эффекта «рамки», когда идеи последнего выступления способны сформировать нужную психологическую установку на восприятие необходимой информации. Разновидностью этого вида манипуляции являются также «перерыв в обсуждении», «неожиданная смена дискуссии», «игнорирование поступившего предложения» и т. д.

Выборочная лояльность в соблюдении регламента. Это тот случай, когда одних выступающих жестко ограничивают в регламенте и характере высказываний, а других – нет.

Логические манипуляции

Неопределенность тезиса. Суть манипуляции заключается в том, чтобы нечетко и неопределенно сформулировать основной тезис, что позволяет инициатору манипуляции интерпретировать высказанную мысль по-разному. Данный прием основан на нарушении важнейшего закона формальной логики – закона тождества.

Несоблюдение закона достаточного основания. Это случай, когда суждения верны, но не достаточны.

Порочный круг в доказательстве. Данная уловка призвана доказать мысль с помощью ее же самой, только сказанной другими словами, в этом и состоит порочный круг в системе доказательств.

Причинно-следственный силлогизм. Особенность этой манипуляции в том, что рассуждения заведомо строятся на логической ошибке: «после этого – значит вследствие этого». Таким образом временная связь сознательно заменяется причинной.

Неполное опровержение. Замысел манипуляции состоит в том, чтобы из высказанных доводов оппонента выбрать наиболее уязвимый, разбить его в резкой форме, сделать вид, что остальные доводы даже не заслуживают внимания.

Неправомерные аналогии. Характерная особенность этой уловки заключается в том, чтобы использовать в доказательстве аналогии, несоразмерные с рассматриваемыми.

Психологические манипуляции

Раздражение оппонента, т. е. выведение его из состояния психического равновесия насмешками, обвинениями и другими способами до тех пор, пока собеседник не будет доведен до раздражения и не сделает при этом ошибочное, невыгодное для него заявление.

Использование непонятных терминов. Данная манипуляция удается, когда собеседник либо стесняется переспросить о чем-то либо делает вид, что понял, о чем идет речь, и принял приводимые доводы.

Перевод спора в сферу домыслов. Суть манипуляции в том, чтобы перевести полемику в русло обличения и заставить оппонента либо оправдываться, либо объяснять то, что не имеет никакого отношения к сути обсуждаемой проблемы. Примером такой манипуляции может служить высказывание типа «Вы говорите так потому, что этого требует ваше положение, а на самом деле думаете иначе».

Чтение мыслей на подозрение. Смысл манипуляции состоит в том, чтобы, используя вариант «чтение мыслей», отвести от себя всевозможные подозрения. В качестве примера можно привести суждение типа «Может, вы думаете, что я вас уговариваю? Так вы ошибаетесь!»

Отсылка к «высшим интересам» без их расшифровки. Суть манипуляции заключается в том, чтобы высказать мысль, содер-

жащую намек на то, что если оппонент будет несговорчив, то это затронет интересы тех, кого нежелательно расстраивать. Разновидностью этого вида уловки может быть также «недосказанность с намеком на особые мотивы».

Суждения типа «Это банально!», «Это утопия!», «Это хорошо только в теории!», «Это ваше личное мнение!», «Во что обойдется ваша идея» и т. д. также в определенных ситуациях являются манипулятивными, поскольку направлены на то, чтобы заставить оппонента оправдываться, искать доводы и т. д. Благодаря этому часто происходит уход от темы дискуссии, что является выгодным манипулятору.

Ссылка на авторитет. Данная манипуляция срабатывает лишь в том случае, когда авторитет, на которого ссылаются, является действительно авторитетом.

Ложный стыд. Эта манипуляция заключается в использовании против оппонентов ложного довода, который он способен «проглотить» без особых возражений типа «Вам конечно же известно...» и т. д.

Авторитетность заявления. С помощью этой манипуляции повышается психологическая значимость приводимых собственных доводов. Это эффективно удается сделать посредством свидетельствования типа «Я вам авторитетно заявляю». Разновидностью данной манипуляции является «откровенность заявления». Эта манипуляция создает акцент на особую доверительность общения, которую демонстрируют с помощью таких фраз, как, например, «я вам сейчас откровенно скажу...»

Мнимая невнимательность. Заключается в том, что «забывают», а порой специально не замечают неудобные и опасные доводы оппонента.

Мнимое непонимание, недопонимание. Суть манипуляции состоит в том, чтобы неверно истолковать доводы и аргументы оппонента в угоду своим интересам.

Опора на прошлое заявление. Суть манипуляции заключается в том, чтобы обратить внимание на прошлое заявление оппонента, которое противоречит его рассуждению в данном споре, и потребовать объяснений по этому поводу. Все это заводит дискуссию в тупик, дает информацию о характере изменившихся взглядов оппонента, что важно для инициатора уловки.

Навешивание ярлыков. Основная цель манипуляции – вызвать ответную реакцию на высказанные упреки, оскорбления. Естественная реакция человека на обвинения – ответить обвинениями. После обмена подобными «любезностями» обсуждение прекращается.

Принижение иронией. Проявлением такой манипуляции могут быть фразы типа «Извините, но вы говорите вещи, которые выше моего понимания». Данный прием манипуляции эффективен, когда спор по каким-то причинам невыгоден. Сорвать обсуждение проблемы, уйти от дискуссии можно и с помощью «демонстрации обиды», которая проявляется во фразах типа «Вы за кого нас, собственно, здесь принимаете?».

Селекция приемлемых аргументов. Данная уловка основана на осознанном подборе для доказательства какой-либо мысли односторонне направленной информации и оперирования в процессе ведения дискуссии только этой информацией.

Принуждение к строго однозначному ответу. Главное в этой уловке – твердо и решительно потребовать от оппонента дать однозначный ответ: «Скажите прямо: да или нет?». К этой уловке, как правило, прибегают в том случае, когда развернутый ответ оппонента нежелателен.

А что вы имеете против? Суть манипуляции в том, чтобы не доказывать свой высказанный тезис, а предложить его опровергнуть: «А что, собственно, вы имеете против?»

Многовопросье. Эта манипуляция состоит в том, чтобы в одном вопросе задать оппоненту не один, а несколько, причем разных и мало совместимых друг с другом вопросов. Дальше манипулятор поступает в зависимости от ответов: обвиняет или в непонимании сути проблемы или в том, что оппонент не полностью ответил на вопросы.

Двойная бухгалтерия. Суть манипуляции заключается в том, что одни и те же доводы и аргументы признаются убедительными, когда высказываются в защиту своей позиции, и крайне неприемлемыми, когда их высказывает оппонент.

Лингвистическая косметика. Суть манипуляции в том, что одну и ту же идею выражают по-разному, придавая ей нужный оттенок.

Видимая поддержка. Уникальность этой уловки состоит в том, чтобы, взяв слово у оппонента, прийти к нему на помощь, ослабив

его бдительность, нанести мощный контрудар по принципу «Все это действительно так, но...».

Рабулистика. Этот прием означает преднамеренное искажение смысла высказываний оппонента, преподносящее их как забавные и странные. Этот прием может проявляться в высказываниях типа «Ваш коллега договорился до того, что...».

Список литературы

- Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1988.
- Власов А. И.* Политические манипуляции. М., 1982.
- Доценко Е. Л.* Не будь попугаем, или Как защититься от психологического нападения. Тюмень, 1984.
- Доценко Е. Л.* Манипуляция: психологическое определение понятия // Психол. журн. 1993. № 4. С. 132–138.
- Доценко Е. Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы, защита. М., 1997.
- Ермаков Ю. А.* Манипуляция личностью: смысл, приемы, последствия. Екатеринбург, 1995.
- Кабаченко Т. С.* Активизация человеческого фактора: методы психологического воздействия // Психол. журн. 1986. № 4. С. 11–12.
- Панкратов В. Н.* Манипуляции в общении и их нейтрализация. М., 2001.
- Реклама: внушение и манипуляция. Самара, 2001.
- Сентенберг И. В., Карасик В. И.* Псевдоаргументации: некоторые виды речевых манипуляций // Речевое общение и аргументация. СПб., 1993. Вып. 1. С. 30–38.
- Сергеечева В.* Практикум манипулятора. Выбор слабых мест. СПб., 2002.
- Чалдини Р.* Психология влияния. СПб., 1999.
- Шиллер Г.* Манипуляторы сознанием: Пер с англ. / Науч. ред. Я. Н. Засурский. М., 1980.
- Шостром Э.* Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипулятора к актуализации. М., 2002 (переиздание, полный перевод).

Учебное издание

ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Методические рекомендации
по изучению курса для слушателей ИППК

Составитель
Оконечникова Любовь Викторовна

Редактор и корректор Т. А. Федорова
Компьютерная верстка Н. В. Комардина

Оригинал-макет подготовлен
редакционно-издательским отделом университета

План выпуска 2006 г., поз. 56. Подписано в печать 07.06.2006.
Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times.
Уч.-изд. л. 1,64. Усл. печ. л. 1,86. Тираж 100 экз. Заказ .

Издательство Уральского университета. 620083, Екатеринбург, пр. Ленина, 51.

Отпечатано в ИПЦ «Издательство УрГУ». 620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.