

Источник: <http://www.aquarun.ru/psih/ks/ks6.html>

Евгений Доценко

Манипуляция: феномен, механизм, защита

© Доценко Е.Л. Психология манипуляции. — М., 1996.

Что такое манипуляция

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 удается 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 «распалять» подчиненного — журишь за действительные и мнимые недочеты. Тот наконец взрывается, переходит на повышенные тона, обижается. Развязка следует немедленно: «Научитесь сначала держать себя в руках — тогда и приходите».

Феноменологическое описание

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

Феноменологическая представленность или усмотрение?

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.

Происхождение термина «манипуляция»

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

а) пригоршня, горсть (manus — рука + ple — наполнять),

б) маленькая группа, кучка, горсточка (manus + pl — слабая форма корня).

Во втором значении это слово, в частности, обозначало небольшой отряд воинов (около 120 человек) в римской армии. 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: специальные 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». (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.)

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 определение «буржуазных» или «империалистических»). Вторая касалась практики «промывания мозгов» 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). 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 заимствованном 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.

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 искусность 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 явно выступает в названии «фокусник-манипулятор» — тот, который специализируется на фокусах, исключая сложных механических или электронных приспособлений, 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», «при-ручить» другого, «заарканить», «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.

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.

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, эффектов манипулирования поведением, защиты от нее и т.п. Однако большинство источников определения манипуляции не содержат. Из всех работ, с которыми удалось ознакомиться, лишь одна целиком посвящена непосредственно проблеме определения набора критериев, адекватно очерчивающих круг межличностных феноменов, относимых к манипулятивным. В остальных 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 «Макиавеллизм»). Лишь в одном словаре по социологии манипуляция определена как «вид применения власти, при котором обладающий ею влияет на поведение других, не раскрывая характер поведения, которое он от них ожидает».

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

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». Основания для членения единой формулировки на изолированные критерии взяты из объяснения автором своих взглядов.)

Таблица 2

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

№	Авторы	Определения
1.	Бессонов Б.Н.	Форма духовного воздействия скрытого господства, осуществ
2.	Волкогонов Д.А.	Господство над духовным состоянием, управление изменен
3.	Гудин Р.	Скрытое применение власти (силы) вразрез с предполагаем
4.	Йокояма О.Т.	Обманное косвенное воздействие в интересах манипулятор
5.	Прото Л.	Скрытое влияние на совершение выбора
6.	Рикер У.	Такое структурирование мира, которое позволяет выигрыва

7.	Рудинов Дж.	Побуждение поведения посредством обмана или игрой на п
8.	Сагатовский В.Н.	Отношение к другому как к средству, объекту, орудию
9.	Шиллер Г.	Скрытое принуждение, программирование мыслей, намерен
10.	Шостром Э.	Управление и контроль, эксплуатация другого, использовани
11.	Робинсон П.У.	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 исследователя пытаются каждый раз эксплицировать, определяя манипуляцию. (Или отбирая ситуации, содержащие манипуляцию, как это сделал Дж. Рудинов.)

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.

Таблица 3

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

№	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

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, 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.

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 качеств субъекта принятия решений. С высоты собственного «Я» манипулятора другой превращается в «оно», низводится «до уровня вещей, подвластных контролю и управлению», когда «один субъект рассматривает другого как средство или помеху по отношению к проекту своей деятельности, как объект особого рода («говорящее орудие»)».

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, 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, так это не то, что они противоречат его интересам (несомненно, это не так), а то, что они противоречат его воле. Или, точнее, его предполагаемой воле». Вместе с тем Э. Шостром 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». 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.

Данная трудность возникает из-за отсутствия различия между (а) сокрытием и искажением информации, составляющей 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 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 выше, 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, использование которого позволяет преодолеть сопротивление партнера. Это может быть физическая сила, финансовый 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, по созданию определенного впечатления или отношения к тому или иному

лицу. Думается, что дело здесь скорее в нерелексируемом 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.

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: 6) 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.

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.

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 побуждения в контекст желаний адресата, навязывание мотивационной «нагрузки», в конечном итоге видоизменяющее 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. 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.

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. Незавершенность как самого понятия психологического воздействия, так и теоретического аппарата его описания отмечалась неоднократно. 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» (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, В, 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»). 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». В общем эти определения близки тем, которые предлагались ранее.

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 интенционального и операционального аспектов воздействия. Тогда вскрыется, что одностороннее влияние на операциональном уровне вообще трудно помыслить. В то же время в интенциональном 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: человек 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 интенциональном аспекте. Поэтому только он и принимается в расчет, когда манипуляция называется воздействием.

Манипулятивные технологии

Теперь нам предстоит сосредоточиться на действиях, в которых себя проявляет манипуляция и которые характеризуют активность манипулятора в манипулятивной ситуации. Под ситуацией (психологической) будем понимать относительно устойчивое на определенном промежутке времени сочетание интенций человека и условий их осуществления. Смена психологической ситуации происходит либо в результате смены намерений человека, либо изменений в условиях, вызванных активностью в ней этого человека, других людей или объективными обстоятельствами. В рамках рассматриваемой проблемы ведущей составляющей круга интенций, определяющих характер ситуации как манипулятивной, является манипулятивное намерение. Реализация этого намерения ведет к действиям, которые будем называть манипулятивной попыткой или манипулятивным воздействием.

Степень успешности манипуляции в значительной мере зависит от того, насколько широк арсенал используемых манипулятором средств психологического воздействия и насколько манипулятор гибок в их использовании. Предлагаемый ниже обзор таких средств дает приблизительное представление об их многообразии.

Однако сначала мы кратко ознакомимся с кругом проблем, обсуждаемых в литературе по манипуляции. Следует подчеркнуть, что манипуляция подвергалась детальному рассмотрению преимущественно в политологических работах.

Подавляющее число собственно психологических исследований по данной проблеме посвящено прикладным или частным аспектам манипулятивного воздействия — обзорных работ отыскать не удалось. Следуя естественно сложившейся логике, воспользуемся результатами исследований по манипулированию массовым сознанием (не ограничиваясь, однако, только ими) для наработки понятий, которые можно будет применить к уровню межличностных отношений.

Основные составляющие манипулятивного воздействия

В процессе ознакомления с литературой по манипуляции довольно скоро обнаруживается частый повтор одних и тех же тем, которые в разных

сочетаниях как лейтмотивы включаются в круг обсуждаемых авторами проблем. Совокупность этих тем можно свести к нескольким группам (даны в порядке, соответствующем частоте их упоминания): 1) оперирование информацией, 2) сокрытие манипулятивного воздействия, 3) степень и средства принуждения, применения силы, 4) мишени воздействия и 5) тема роботообразности, машиноподобия адресата воздействия.

Целенаправленное преобразование информации

Все разнообразие производимых над информацией операций можно сгруппировать по нескольким параметрам.

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

Л. Вайткунене, описывая особенности имиджа и стереотипа как средств и механизмов психологического воздействия, отмечает, что имидж — это специальным образом изготовленный образ, в котором «главное не то, что есть в реальности, а то, что мы хотим видеть, что нам нужно». Этот образ являет результат «искажения отдельных явлений природы, общественной жизни».

Утаивание информации в наиболее полном виде проявляется в умолчании — сокрытии определенных тем. Гораздо чаще используется метод частичного освещения или избирательной подачи материала.

Способ подачи информации нередко играет решающую роль в том, чтобы сообщаемое содержание было воспринято необходимым его отправителю образом. Например, обилие информации в сыром и/или несистематизированном виде «позволяет заполнить эфир потоками никчемной информации, еще больше осложняющей для индивида и без того безнадежные поиски смысла». Точно так же информация, поданная мелкими порциями, не позволяет ей эффективно воспользоваться. В обоих случаях тем не менее заранее снимается упрек в сокрытии тех или иных сведений.

Ближе всего к собственно манипулятивному воздействию, как оно понимается в настоящей работе, стоит прием особой компоновки тем, который как бы наводит получателя информации на вполне однозначные выводы. Например, в одном ряду (рубрике или разделе) даются сообщения о курьезах и чьей-либо голодовке протеста.

Немалую роль играет **момент подачи** информации. Самый известный прием — показ в наиболее (наименее) удобное для телезрителей время. Интересен прием, подробно разбираемый В.Х. Рикером. В зависимости от того, в каком порядке ставятся на голосование вопросы или обсуждаются пункты повестки собрания, итоговый исход голосования или обсуждения будет разным в силу влияния результатов предыдущего голосования или

обсуждения на последующие. Подобные результаты получены и в экспериментальном исследовании повышения уступчивости людей к просьбам после предварительного выполнения пустяковой просьбы экспериментатора.

Еще один распространенный прием — **подпороговая подача** информации. Множество примеров использования техник подпороговых подрисовок в печатной рекламной продукции описаны в работе. Родственный прием в слуховой модальности — смена музыкальной темы в фонограмме в момент, когда в дикторском тексте подается материал, на который необходимо обратить внимание аудитории. Непроизвольная реакция зрителей на смену фона повышает пропускную способность также и смыслового канала.

Наиболее полный обзор преимущественно информационных способов психологического воздействия содержится в монографии Р.Б. Гудина. Он описывает, например, «лингвистические ловушки» — неявные ограничения, накладываемые на содержание избранными для его передачи словами или выражениями, способом или традицией их употребления, «риторические трюки», символическое вознаграждение, ритуалы и т.д. Интересной является классификация, в частности, приемов, занимающих ведущее место в системе воззрений автора. Они объединены под общим названием «неистинность». Их суть состоит в игре на рациональном невежестве людей. В основу классификации положена следующая «модель рационального невежества»:

1. Граждане имеют неполноценную информацию.
2. Граждане знают, что имеют неполноценную информацию.
3. Дорого обходится или требование дополнительной информации, или получение доступа к ней.
4. Ожидаемые выгоды из дополнительной информации воспринимаются как менее ценные, чем плата за нее.

Различные стратегии, паразитирующие на неистинности высказываний, в приведенной модели находят свое отражение как комбинаторные сочетания первого положения с каждым из последующих. Так, первое положение определяет **ложь** как таковую, порождаемую намеренными действиями держателя или отправителя информации. Одновременное сочетание первого положения со вторым характеризует **секретность** как легальный способ утаивания информации — возведение ее в особый ранг запретной для широкого доступа. Сочетание первого и третьего положений порождает еще одну стратегию манипулирования — **перегрузку** адресатов сообщения по какому-либо параметру: по затратам за получение информации, по затратам на ее переработку, по цене за ее хранение, по неспособности ее использования и т.п.; в результате потребитель сам вынужден отказываться от притязаний на такую информацию. **Пропаганда** основана на сочетании первого и четвертого

положений: важно, чтобы люди думали, что информация им не нужна или что она опасна, или что она слишком обременительна для них.

Оригинальную модель информационного взаимодействия (обмена сообщениями) предложила О.Т. Йокояма. Согласно этой модели партнеры вступают в общение, уже имея некоторый набор сведений, известных им обоим: общекультурный багаж, знание о ситуации, некоторые представления о партнере — все, что в более привычных для психологов терминах можно было бы назвать информационным контекстом взаимодействия. Для общения, однако, партнерам еще требуется согласованность относительно предмета текущего взаимодействия. Обыгрывая различные комбинаторные сочетания допущений о предмете взаимодействия со стороны каждого партнера и той информации, которая открыто передается, О.Т. Йокояма обращает внимание на модельные различия между такими феноменами как ложь, недоверие, шутка, вежливость, такт, манипуляция. Было показано, что все они «содержат определенную часть неправды».

Признаком манипулятивного воздействия автор считает наличие двойного воздействия, а именно — наряду с произносимым вслух высказыванием отправитель воздействия имеет вполне конкретные ожидания относительно действия партнера, но по каким-либо соображениям не намерен выдавать их. Это скрытое воздействие совершается с опорой на какое-либо содержание («ассоциированное знание»), известное обоим партнерам, но актуально не упоминаемое. Для успеха манипуляции существенно, чтобы наличие двойного воздействия не осознавалось адресатом, чтобы он не догадывался о том, что манипулятор строит свой расчет именно на этом знании. Вот пример манипуляции, взятый из цитируемой работы. А: «У меня сильно разболелась голова». В: «Ты. ложись сегодня раньше, а посуду я сам вымою вечером». Оба они знают, что сегодня очередь А мыть посуду, но А, говоря о своей головной боли, надеется, что В, основываясь на понимании того, что «людям с головной болью необходимо по возможности больше спать», по собственной инициативе возьмет работу на себя, дав А возможность раньше лечь спать. Именно на эту инициативу и рассчитывает А, поскольку прямо попросить В об услуге он не хочет.

Вежливость отличается от манипуляции тем, что, во-первых, о наличии косвенного воздействия партнер обязан догадаться, и, во-вторых, это воздействие является конвенциональным. Например, вопрос человека на улице города «Я ищу...» строго говоря не является вопросом, а лишь сообщением о себе. Но прохожий тем не менее догадывается, что вы в действительности хотели бы узнать, как туда пройти. Такт, по мнению О.Т. Йокоямы, как и вежливость, по механизму не отличается от манипуляции, но употребляется для того, чтобы не произносить вслух то, что может быть неприятно для партнера.

Соккрытие воздействия

Осуждению и развенчанию подвергается тайный характер манипулятивного воздействия. Правда, в литературе нет отрефлексированного различения между сокрытием факта манипулятивного воздействия, с одной стороны, и сокрытием намерений манипулятора — с другой. Тем не менее, характер рассуждений таков, что наиболее тщательно скрываются именно намерения. Как уже было показано выше, манипуляцию конституируют оба вида сокрытия.

Шиллер указывает, насколько важную роль играет целенаправленное создание мифа о нейтралитете социальных институтов по отношению к политическим силам. Согласно этому мифу главная цель государственных институтов — служить всеобщему благу. Это необходимо, чтобы замаскировать цели манипуляции, а в идеале и сам факт воздействия сделать незамеченным. В других же случаях манипулятивное воздействие может специально организовываться с помощью ритуалов и процедур, также маскирующих цели их организаторов.

Стремление сохранить в секрете факт воздействия вызвало к жизни технологии подпорогового воздействия — как в зрительной, так и слуховой модальностях. В данном случае задача сокрытия решается столь кардинально, что наличие воздействия можно обнаружить лишь с помощью специальной аппаратуры.

Важно отметить, что далеко не всегда манипулятор намеренно скрывает свои цели и факт манипулятивного воздействия. Нередко это происходит неосознанно и для самого манипулятора, молчаливо, «наивным» де-факто. В таком случае факт, несомненно, приобретает некий извинительный с точки зрения морали оттенок. Однако технологически манипулятор из этого может извлекать — и снова-таки неумышленно! — дополнительный выигрыш — манипулятивные приемы в наивном варианте выглядят более естественно.

Средства принуждения

Часто обсуждаемая тема — характер применения силы (власти). Как правило, речь идет о силе властных политических структур или средств массовой информации.

Обсуждаются также степень принудительности силового давления, его неотразимости, способы скрытого или явного принуждения, предпосылки силового давления.

Применительно к межличностному воздействию в рамках официальных социальных структур обсуждается проявление сильной или слабой позиций. Так, скажем, «праведная» позиция строгого начальника, практикующего тотальный контроль или часто прибегающего к явному использованию своей силы (перевес по должности) расценивается как

слабая позиция. То же относится и к подчиненным: открытая конфронтация со стороны подчиненного по отношению к офицеру скорее означает его слабость. Наоборот, косвенное запугивание или неявное (неформальное) насилие со стороны подчиненного есть признак слабости в позиции офицера — это означает, что последний сделал какую-либо ошибку.

Мишени воздействия

Наиболее психологичной темой, несомненно, является проблема мишеней манипулятивного воздействия. Я употребляю понятие «мишень» по следующим причинам. С одной стороны, это весьма популярный термин (target) в англоязычной литературе по проблемам психологического воздействия. Правда, он чаще используется по отношению к отдельному человеку или даже группе людей и заметно реже — по отношению к его психическим образованиям, то есть установившегося термина, похоже, нет. Мне представляется уместным при рассмотрении психологических механизмов использовать понятие «мишень» для обозначения тех психических структур, на которые оказывается влияние со стороны инициатора воздействия независимо от того, имел ли он такое намерение или нет.

С другой стороны, понятие «мишень» по своей семантической нагрузке очень удобно и как метафора — оно довольно емко и точно соответствует развиваемым ниже представлениям о механизмах психологического воздействия.

В рассматриваемой литературе обличению часто подвергается тот факт, что воздействие строится в расчете на низменные влечения человека или его агрессивные устремления. Такими могут быть, например, секс, чувство собственности, враждебное отношение к непохожим на нас (него), неустойчивость перед искушениями власти, денег, славы, роскоши и т.п. Отмечается, что, как правило, манипуляторы эксплуатируют влечения, которые должны действовать безотказно: потребность в безопасности, в пище, в чувстве общности и т.п.

Логика манипуляторов при этом очевидна и закономерность просматривается однозначно: чем шире аудитория, на которую требуется оказать воздействие, тем универсальнее должны быть используемые мишени. Специализированность и точная направленность массового воздействия возможна тогда, когда организатору воздействия известны специфические качества интересующего его слоя населения или группы людей. Соответственно, чем уже предполагаемая аудитория, тем точнее должна быть подстройка под ее особенности. В случаях, когда такая подстройка по каким-либо причинам не производится (дорого, некогда), в ходу снова оказываются универсальные побудители: гордость, стремление к удовольствию, комфорту, желание иметь семейный уют, продвижение по службе, известность — вполне доступные и понятные большинству людей

ценности. Если же при этом что-то не срабатывает, то это можно рассматривать как неизбежную плату за первоначальную экономию.

Более «продвинутые» способы манипулирования предполагают предварительное изготовление мнений или желаний, закрепление их в массовом сознании или в представлениях отдельного конкретного человека, с тем, чтобы можно было к ним затем адресоваться. Например, создание мифа о заботливом президенте или респектабельности компании, убеждение партнера в том, что ему хотят помочь, или что ему угрожает опасность.

Роботизация

Особо следует выделить лейтмотив роботоподобности, состоящий в том, что люди — объекты манипулятивной обработки превращаются в марионеток, управляемых властью имущими с помощью «ниточек» — средств массовой информации. На социально-ролевом уровне обсуждается зависимость подчиненных от давления организации, превращение служащих в... служащих (от слова «слуга»). На межличностном уровне внимание привлекается к существованию запрограммированных действий в ответ на те или иные влияния со стороны партнеров по общению.

К данному кругу проблем можно отнести множество работ по исследованию и обсуждению эффектов от использования стереотипов массового сознания, индивидуальных привычек.

Кроме использования «готовых к употреблению» программ стереотипного поведения, многие авторы указывают на усилия манипуляторов по унификации способов мышления, оценки и реагирования больших масс людей. Такое программирование является общим местом для всех типов общественного устройства и выглядит всеобщим правилом и даже законом человеческого сосуществования. В результате такие усилия ведут к деиндивидуализации и деперсонификации людей, превращению их в податливых объектов манипулирования (не случайно термин «объекты» чаще всего и употребляется при анализе подобных явлений).

Подготовительные старания манипулятора

Подобно тому, как общие предпосылки манипуляции складываются заблаговременно, конкретное манипулятивное событие также имеет некоторую предысторию своего разворачивания. В той или иной степени каждая манипулятивная попытка предполагает хотя бы элементы планирования, которые выливаются как в действия по подстройке к особенностям ситуации и/или адресата воздействия, так и в попытках организовать ситуацию и подготовить адресата.

Контекстуальное оформление

Общение всегда происходит где-то, когда-то, при каких-то обстоятельствах. Поэтому, прежде чем рассматривать различные «как-то», ознакомимся с возможностями, которыми располагает манипулятор в отношении организации условий, способствующих успеху воздействия. Организация или подбор условий взаимодействия заключается в том, чтобы проконтролировать «внешние» переменные ситуации взаимодействия — физическое окружение, культурный и социальный контексты.

Физические условия — особенности окружения, определяющие обстановку («декорации»), в которой протекает общение: место действия (в рабочем кабинете, в лесу, на улице, в аудитории, в автомобиле, в постели, на кухне и т.д.); сенсорная палитра (особенности освещения, шумы, слышимость, температура воздуха, запахи, погода и пр.), интерьер (расстановка мебели, стиль оформления, свобода и характер перемещения). Возможности, скажем, для рассеивания в нужный момент внимания адресата будут разные на улице или на кухне. Поэтому опытные манипуляторы столь внимательны к условиям: общеизвестны способы решения деловых вопросов в бытовых условиях, особые возможности предоставляет выезд на природу и т.п.

Культурный фон — особенности ситуации общения, определяемые культурными источниками: язык, на котором разговаривают люди, насколько хорошо собеседники им владеют, национальные и местные традиции, культурные нормы, регулирующие способы согласования людьми своих действий (экспрессия, запретные темы или действия, «нехорошие» жесты, пределы шуток...); стереотипы восприятия и стратегии вынесения суждений, существенные предрассудки и пр.

Социальный контекст — совокупность переменных общения, задаваемых со стороны тех или иных групп людей (реальных или условных). Множество взаимопересекающихся плоскостей, на которые приходится ориентироваться, можно грубо распределить по двум уровням.

Макросоциальный уровень определяет встроенность общающихся в широкий контекст социальных отношений, феноменологически иногда трудно отделимый от уже упомянутого культурного. Так же как и последний включает в себя общезначимые нормы, широко распространенные стереотипы, предрассудки. Отличие в том, что эти требования более изменчивы (менее традиционны) и несут в себе выражение интересов более очерченных социальных общностей.

Самостоятельной характеристикой этого уровня выступает заметная зависимость от того, к какой социальной группе принадлежат партнеры по общению («Моряк моряка видит издалека»). Не менее важно, в рамках какой группы будет происходить общение. Очевидно, что поведение собеседника будет структурироваться разными правилами в условиях студенческой группы и на репетиции академического хора.

Этот уровень ответственен за создание и поддержание в рабочем состоянии всем известных схем действий, согласно которым людям предписывается себя вести в тех или иных ролевых позициях («Торговец — он и в Африке торговец»).

Микросоциальный уровень образуют стандартные социальные ситуации. Дружеская вечеринка, званый ужин, ожидание в приемной у врача, краткая беседа в лифте, разговоры в курилке, в магазинной очереди, в очереди за билетами в кино, встреча в пивной, деловые переговоры, официальная встреча, посещение друзей, мужчина и женщина в постели, завтрак в кругу семьи в выходной день, завтрак в кругу семьи в будний день — все это образцы социальных ситуаций взаимодействия. Такие ситуации образуют готовые рамки, в которых разворачивается большинство событий.

Структура социальной ситуации включает распределение ролей, стандартные социально-ролевые предписания (и взаимные ожидания), сценарные последовательности, гибкие правила и нормы отношений.

1. Распределение ролей задает стандартное соотношение между участвующими сторонами: попутчики, партнеры по переговорам, друзья, любовники, хозяин и гости и пр. Как правило, складывается или случается, но может и специально подбираться.

2. Обобщенные социально-ролевые предписания (ролевая схема) о том, как надлежит действовать человеку, занявшему ту или иную ролевую позицию. Они же составляют и основу взаимных ожиданий участников друг к другу. Представляют собой готовые шаблоны действий.

3. Сценарии — стандартные последовательности, которые в тех или иных привычных ситуациях принято разыгрывать. Э.Берн предложил различать такие способы структурирования времени:

- ритуалы — «стереотипная серия простых дополнительных транзакций, заданных внешними социальными факторами», которые бывают как неформальными (приветствия и прощания, обмен новостями и т.п.), так и формальными (церковные, государственные, военные);
- времяпрепровождение — «серия простых, полуритуальных дополнительных транзакций, сгруппированных вокруг одной темы», широко используется на вечеринках, и во всех случаях, когда необходимо скоротать время;
- игры — «серия следующих друг за другом скрытых дополнительных транзакций с четко определенным и предсказуемым исходом... короче говоря, это серия ходов, содержащих ловушку, какой-то подвох»; игры характеризуются наличием скрытых мотивов и выигрыша;
- близость, которую Э. Берн не определял, но по контексту означает открытость друг другу и получение радости («поглаживаний») от самого контакта;

- деятельность — некоторая совместная работа, в рамках которой люди объединяются ради достижения некой общей (или одинаковой) цели.

Наряду с «универсальными» психологическими сценариями социальные ситуации характеризуются также вполне предметными сценариями: «на приеме у врача» (жалобы, расспросы, возможно процедуры, рецепт, рекомендации), «случайная встреча с приятелем» (удивление, расспросы, пару тем на обсуждение, передача приветов, прощание), «любовники в постели» и т.п.

4. Правила и нормы, задающие конкретные формы отношений, — это результат согласования интересов и привычек партнеров, которое произошло за время их знакомства. Если история отношений данных людей достаточно велика, степень согласования может перекрывать социально-ролевые моменты, не только модифицировать, но и отменять их действие. Придание партнерами своим отношениям конкретных форм есть процесс их форматирования. Возможностями форматирования в наибольшей степени объясняется гибкость правил, которые складываются между конкретными людьми. Даже если люди только сейчас встретились, они сразу же начинают подстраиваться друг к другу, приступают к выработке текущих правил.

Совокупность указанных переменных, составляющих условия общения по отношению к отдельному событию, предоставляют манипулятору довольно широкие возможности увеличить шансы на успех своих замыслов. Важнейшая с этой точки зрения особенность указанных обстоятельств состоит в том, что все они накладывают значительные ограничения на поведение, чувства и даже желания участников, снижают степени свободы активности адресата. В фиксированных условиях точность предсказания поведения человека заметно повышается, потому что включенные в ситуации участники, как правило, добросовестно отыгрывают подобающие случаю сценарии.

Пример 8. В компании на вечеринке муж рассказывает какую-нибудь историю, попутно выставляя свою жену в не очень-то выгодном свете. Рассказ завершается фразой: «Не правда ли, дорогая?» Жена обычно соглашается по одной из двух причин: а) сама по себе история в общих чертах вполне соответствует действительности; если же она не согласится с какой-то мелкой деталью, то может выглядеть занудливым человеком; б) просто невежливо не согласиться с мужчиной, который только что во всеуслышание назвал тебя «дорогая».

В приведенном примере жена покорно сносит укол мужа, поскольку ориентируется на нормы поведения, принятые для участников вечеринки, — на это недвусмысленно указывают подчеркнутые слова. Практически каждый может вспомнить случай из собственной жизни, когда он совершил

ошибку или глупость в значительной степени потому, что сделать что-то, исходя из своих интересов, было «не к месту», «неудобно» или потому, что «был поставлен в безвыходное положение» (точнее, в ситуацию с запрограммированным выходом).

Очевидно поэтому, что для манипулятора немаловажно, в каких условиях проводить свое воздействие. Если есть возможность, условия подбираются: иногда изготавливаются, формируются, но чаще просто используется удобный случай.

Среди задач, которые может решать манипулятор с помощью подбора условий взаимодействия, можно выделить два типа.

1. Подготовка к основному воздействию, его обеспечение:

- повысить вероятность возникновения у адресата определенных реакций;
- изменить состояние адресата, чтобы увеличить подверженность постороннему влиянию — как правило, дестабилизировать или повысить внушаемость;
- изолировать, обеспечить возможность влиять без помех, а также тотальность воздействия.

Например: «мы сможем решить это дело в неофициальной обстановке», «давайте отойдем, чтобы нам не мешали», дождаться случая, когда адресат будет выглядеть неловко, воспользоваться праздничным карнавалом, на котором позволительно сказать или сделать то, что в других условиях осуждается и т.п.

2. Проведение основного воздействия уже самим созданием стандартной социальной ситуации.

Например, подобрать (или создать) ситуацию с таким соотношением ролей, которое больше всего устраивает манипулятора — как это сделал О. Бендер при посещении приюта для престарелых: представился пожарным инспектором.

Выбор мишеней воздействия

В соответствии со своими намерениями и представлением о людях манипулятор более или менее отчетливо представляет, какого рода воздействие потребуется в том или ином случае. Каждое такое воздействие предполагает некоторые изменения адресата, соответствующие интересам манипулятора. Все изменения имеют определенную локализацию в психическом мире адресата. Эта определенность схватывается понятием мишеней воздействия.

Как уже указывалось, под мишенями психологического воздействия понимаются те психические структуры, на которые оказывается влияние со стороны инициатора воздействия и которые изменяются в направлении,

соответствующем цели воздействия. При этом несущественно (для определения, разумеется), осознает ли сам инициатор, на каких «струнах души» он играет: опыт успешного подбора адекватных средств достижения собственных целей нарабатывается в том далеком детстве, когда рефлексивных способностей еще недостаточно для его осознания.

Т.С. Кабаченко в качестве средства классификации методов психологического воздействия предложила различать три группы мишеней воздействия (в терминах автора — «психических образований»): побудители активности, регуляторы активности и психические состояния. Для создания классификации мишеней психологического воздействия этот перечень, думается, может быть расширен за счет включения в него когнитивных структур и операционального состава деятельности (как внешней, так и внутренней). В дополненном виде классификация мишеней психологического воздействия выглядит следующим образом:

1. Побудители активности: потребности, интересы, склонности, идеалы.
2. Регуляторы активности: смысловые, целевые и операциональные установки, групповые нормы, самооценка, мировоззрение, убеждения, верования.
3. Когнитивные (информационные) структуры: знания о мире, людях, сведения, которые обеспечивают информацией человеческую активность.
4. Операциональный состав деятельности: способ мышления, стиль поведения, привычки, умения, навыки, квалификация.
5. Психические состояния: фоновые, функциональные, эмоциональные и т.п.

(Однако, в принципе, может существовать и иная классификация, в основу которой можно положить онтологические пласты, обнаруживаемые в психике человека: сенсорный, эмоциональный, знаковый, операциональный, предметный, личностный, духовный и др. Тогда мишенями окажутся соответствующие психические образования. В других проблемных контекстах, по-видимому, возможны и другие мишени.)

Понятие мишеней выполняет эвристическую роль, позволяя выдвинуть предположение о том, каким образом происходит подбор адекватных целям средств психологического влияния. По-видимому, представление инициатора воздействия о том, чего бы он хотел достичь, переводится на язык представлений о том, какое поведение (состояние, мнение и пр.) адресата может привести его к намеченной цели. И чем точнее эти представления, тем успешнее оказывается его влияние. Далее, исходя из своей — как правило, неосознаваемой, имплицитной — теории личности и из знаний о конкретном адресате, манипулятор определяется (пусть и неосознано) с мишенями воздействия. Последние затем выступают в роли подсказки о том, какие средства воздействия могут быть использованы в конкретном случае.

Авторы настаивают, что каждый вид мишеней предполагает использование релевантных им техник воздействия. Это кажется очевидным, однако многие техники нацелены на столь широкий набор мишеней, что однозначное соотнесение их с теми или иными видами мишеней оказывается весьма затруднительным.

Однако то, что невозможно в научной классификации, с большим или меньшим, но все же успехом, удается практически каждому человеку еще с детства. По общему механизму формирования и закрепления привычек, установок и черт характера происходит создание эмпирических классификации, связывающих задачи с соответствующими им средствами решения. Как правило, при этом используется несколько простых оснований, которые как раз и могут формулироваться на языке мишеней воздействия. Относительно невысокая точность таких классификаций компенсируется, во-первых, возможностью текущей коррекции своих действий, а во-вторых, ловкостью или искусностью в проведении конкретных приемов.

Манипулятор для достижения запланированного результата не только использует уже существующие особенности человека, но также стремится создать новые — более удобные, легко доступные или более эффективные мишени. Продолжая использовать метафору нажимания кнопок, отметим, что манипулятор, как и всякий уважающий себя мастер, стремится изготовить нужное ему устройство. Подготовительные действия могут использовать сами по себе и неманипулятивные приемы, но имеют перспективу последующего использования полученных результатов с манипулятивными целями.

Если воспользоваться введенными выше понятиями, то речь идет об изготовлении и внедрении («вживлении», «вшивании») таких мишеней, поражение которых вызывает необходимый манипулятору эффект. Согласно классификации это означает:

1. Изготовление побудителей активности: потребностей, интересов, склонностей, идеалов — побудить, спровоцировать, направить.

Пример 9. Молодой паре очень хочется уединиться, но в квартире постоянно возится малолетний племянник. Просто выпроводить его будет нелегко. В таких ситуациях, как известно, способность к изобретательности заметно повышается, поэтому пышущей молодостью чете не составило труда найти повод и сделать замечание своему непоседливому племяннику за «нехорошее» поведение. А затем добавить: «Придется тебя наказать сегодня тем, что не пойдешь гулять.» У мальчугана тут же появляется желание погулять. Его начинают взвинчивать — настаивать на наказании, дабы упрямому малому еще пуще захотелось на улицу. Когда же он заупрямился: «Пойду!», — пара лицемерно «уступает» ему, достигая своей заветной цели.

В приведенном примере хорошо видно ситуативное изготовление актуального желания пойти погулять.

2. Формирование регуляторов активности: смысловых, целевых или операциональных установок, групповых норм, самооценки — убедить, настроить, внушить и т.п. Например, некоторые родители прикладывают немалые усилия по формированию заниженной или завышенной самооценки у своего ребенка, чтобы, опираясь на нее, направлять затем его в избранном родителями (семейными минидиктаторами) направлении.

3. Создание необходимых когнитивных структур: мировоззрения, убеждений, верований, знаний — обучить, убедить, известить, проинформировать.

4. Формирование требующегося операционального состава деятельности: способа мышления, стиля поведения, привычки, умения, навыка, квалификации — обучить, вытренировать, выдрессировать, отработать.

5. Приведение в определенное психическое состояние: дестабилизация, усталость, нетерпеливость, нескритичность, сосредоточенность, подавленность, растерянность, нерешительность, эйфория и др.

Таким образом, при подборе мишеней воздействия манипулятор стремится найти такие структуры, «нажав» на которые можно получить уже запланированный результат. Если, по его мнению, в готовом виде таких мишеней нет, то в ряде случаев они специально изготавливаются — заблаговременно или ситуативно.

Установление контакта

Всякое межличностное взаимодействие предполагает вступление общающихся сторон в контакт. Общее понятие контакта, введенное выше, фиксирует лишь факт вступления в соприкосновение партнеров по общению. Содержательное раскрытие характера соприкосновения, его конкретизация, состоит в описании видов контакта. Даже простое перечисление феноменов дает представление о том, какое разнообразие нитей связывают нас друг с другом.

Телесный контакт, составляющий основу метафоры прикосновения, в разных своих проявлениях варьирует от легкого прикосновения и поглаживания до бурных объятий и поцелуев (но и от уколов до ударов тоже). Контакт как телесное прикосновение трудно не заметить, можно лишь демонстративно игнорировать (отчего сам контакт не исчезает). Иные виды сенсорного контакта — зрительный и слуховой — характеризуются тем, что управлять ими несколько легче, регулируя установление контакта: заметить или «не заметить», обратить внимание или нет и т.п. Особая роль принадлежит контакту глаз.

Эмоциональный контакт заключается в сопереживании, восприятии эмоций партнера как существенных элементов ситуации, вхождение в эмоциональный резонанс с партнером по общению.

Знаковые формы контакта надстраиваются над сенсорными, но по сути не сводятся к ним. Можно увидеть жест, но не понять его в силу незнания, услышать фразу, но не расслышать ее: зрительный (слуховой) контакт есть, но контакта знакового не произошло.

Операциональный контакт предполагает понимание смысла выполняемой другим человеком работы, значения используемых при этом средств, подачу эффективной обратной связи ему об этом.

Еще более высокий уровень — предметный контакт. Можно услышать обращение, но понять или истолковать его неверно: и сенсорный, и знаковый контакт состоялся, но предметный — нет. Указание, вложенное в слова (речевой жест) или действия, отсылает к мысли, теме, понятию, интересам. Расшифровать эту посылку, дойти до предмета сообщения — значит понять то, на что указывает партнер по общению. Разделить указание, последовать за ним — тоже вид контакта, подтверждающего реальность дающего это указание человека.

Можно выделить **личностный уровень контакта** — понимание индивидуальных смыслов, вложенного в них отношения человека к теме, мысли, поступку и пр. В повседневных отношениях, по-видимому, редко встречающийся в полном виде. **Духовный контакт** состоит в объединении на основе высоких смыслов и ценностей.

Данные уровни адресуются к различным пластам психики человека, заранее предполагая их существование. В самом контакте эти пласты актуализируются и объединяются с такими же у другого партнера, образуя совместное контактное поле. Только через такое объединение эти пласты становятся доступными для воздействия.

Особый вид контакта представляет **присоединение** — такой контакт, который имеет тенденцию сам себя поддерживать в силу положительного эмоционального, мотивационного или смыслового отношения к нему. Термин «присоединение» употребляется в двух лингвистических формах: почти терминологически строгое «присоединение по...» и изменчиво-неопределенное «присоединение к...» Первое больше отражает указание на средство, с помощью которого производится то самое «присоединение к...», а второе — на нечто важное для адресата, соединившись с которым, мы объединяемся с адресатом в одно общее «мы».

«Присоединение по...» преимущественно используется в парадигме NLP, в которой различаются: присоединение по движениям тела, жестам и мимике (отзеркаливание), по дыханию, по движениям глаз, по предикатам, по стратегиям поведения. Сюда же следует добавить присоединение по эмоциональным состояниям: мы непроизвольно «снимаем» улыбку с лица, видя, что наш собеседник чем-то опечален.

Различные варианты «присоединения к...» больше распространены в обыденном словоупотреблении: «присоединиться к намерению», «разделить интересы, заботы», «согласиться на участие», «присоединиться

к работе». Построены они на предположении, что у другого имеется ожидание «будь со мной, делай то же, что и я, делай как я». Как за допущением, так и за ожиданием просматривается все та же потребность в объединении, в общении. В данном случае — общение по поводу какого-либо предмета совместной деятельности.

Однако присоединение может происходить и по-другому: сначала актуализируется одна из общностей, к которым принадлежит адресат (профессия, пол, возраст, хобби...), а уже к ней производится приобщение. Типичный пример — это слова обращения «коллега», «земляк» (читай: «ты такой же, как я»). Модификация: обращения во множественном числе «коллеги», «мужики», «девочки» и пр., сделанные так, чтобы было ясно, что говорящий и сам принадлежит к ним («я такой же, как вы»). Смысл этих приемов тот же, что и в кличе из сказки Киплинга: «Мы с тобой одной крови». Довольно часто, минуя промежуточные звенья, собеседник просто говорит «мы» или «мы с тобой (с вами)», что как правило объединяет лучше, чем отдельное «я и ты (вы)».

Несомненно, что этими приемами пользуются не только манипуляторы. Чаще всего присоединение не организуется, а происходит спонтанно, что свидетельствует об эффективности создаваемой общности, о позитивном отношении партнеров друг к другу. Какие приемы при этом используются, стороны чаще всего и не подозревают. Нередко люди все же осознают, что они «подстраиваются» к другому, «ищут подход», но даже в этих случаях сами по себе приемы далеко не всегда являются манипулятивными. Присоединение или подстройка необходимы как важнейшая составляющая процесса общения, без которой было бы невозможным сколь-нибудь длительное время поддерживать отношения. Но несмотря на то, что само по себе присоединение выступает технической стороной общения, тонкий манипулятор даже эти приемы способен превратить в свое оружие: и не в роли подготовительного или вспомогательного средства, а как основной прием.

Пример 10. В учебных переговорах участвуют две команды. Столы расставлены П-образно. Руководители сидят за столом-«перекладиной», а их команды (по 3 человека) — одна против другой. На том этапе, когда делегации обменивались аргументами относительно важных деталей соглашения, К. — руководитель одной из команд — применил следующую тактику. Когда говорил кто-нибудь из членов его команды, он внимательно выслушивал. Когда же слово брал кто-то из чужой команды, К. чуть склонялся к своему коллеге-руководителю и тихонько задавал какой-нибудь вопрос справочного характера. Систематическое косвенное рассеивание внимания привело к созданию у игроков впечатления, будто аргументы команды К. были более весомыми. Конечный текст соглашения в итоге больше устраивал именно эту команду.

Как видим, одним лишь систематически организованным ослаблением позитивного настроения противоположной команды руководителю удалось повлиять на соотношение сил в переговорах.

Управление переменными взаимодействия

С момента установления контакта между общающимися сторонами складывается психологическое пространство взаимодействия. Как и физическое пространство, оно имеет свою топологию и свои измерения. Каждое событие, происходящее в этом пространстве, кем-то из партнеров инициируется, специфическим образом организуется, а его развитие куда-то направляется — событие совершается взаимными усилиями партнеров по общению. Для описания как статических состояний психологического пространства взаимодействия, так и происходящих в нем изменений могут быть использованы следующие понятия: территория, дистанция, пристройка, инициатива, вектор, темп и паузы. С помощью этих понятий мы сможем подвергнуть анализу и действия манипулятора, понять, каким образом ему удается влиять на события в соответствии со своими замыслами.

Межличностное пространство

Специфика психологического пространства находит свое выражение в понятиях территории, дистанции и пристройки, каждое из которых отражает различные его аспекты, управление которыми составляет важную часть арсенала психологического воздействия.

Территория — часть межличностного пространства, которую тот или иной партнер считает своей. В соответствии с онтологическими пластами психики человека, с которыми устанавливается контакт, можно обнаружить специфический для них вид психологической территории. На кинестетическом уровне такой оказывается физическая территория: кабинет, рабочий стол, «своя» половина аудиторного стола, пяточок под ногами в переполненном автобусе и т.п. На эмоциональном — право «собственности» на настроение, на реакцию — они мои. На операциональном — «моя» работа, индивидуальный способ ее выполнения, свой стиль деятельности. На предметном — моя мысль («я только что говорил иначе — не передергивайте»), мой род занятий (все филателисты в этом смысле стоят примерно на одной территории). На личностном — то, что важно для меня («не лезь в душу — не твое»).

В результате присоединения, как уже было показано, однотипные психические пласты объединяются в общие поля, на каждом из которых определяются «свои территории» и «ничейные» зоны. Всякое психологическое воздействие с неизбежностью означает вступление на чужую психологическую территорию. Разница в том, что это вступление

может быть результатом приглашения, насильственного вторжения или тайного проникновения. Для манипулятивного воздействия более характерно последнее.

Дистанция — функция от межличностных преград, стоящих на пути сближения людей. Такими преградами могут быть внешние физические барьеры, если они играют роль эквивалентов психологических преград: стол, стул, скрещенные на груди руки, нога на ногу и т.д., паузы, остановки, перевод разговора на другие темы. Но нередко это препятствия смысловые или духовные. Преградой может оказаться «закрытость» какого-то онтологического слоя для присоединения к нему. А внутри каждого из совместных полей — препятствия для проникновения на «частную» территорию. Таким образом оказывается, что полного объединения практически никогда не бывает, поэтому дистанция существует всегда.

Пристройка — термин, обозначающий вертикальную составляющую психологического пространства взаимодействия. Отражает взаимное «расположение» партнеров по общению. Самые очевидные примеры связаны с ролевыми позициями сторон: сеньор всегда выше вассала, что подчеркивалось (обозначалось) ритуальным возвышением, возвеличиванием господина: «Ваше высоко-превосходительство» и все подобные слова. Это один из древнейших способов индивидуального выделения лидера из толпы. Поэтому тот, кто стремится доминировать, занимает (или стремится занять) пристройку сверху, предоставляющую большие для этого возможности. Внешне пристройка сверху может выглядеть как поучение, осуждение, совет, порицание, замечание, обращения «ты», «сын», высокомерные или покровительствующие интонации, похлопывание по плечу, стремление занять более высокое место, подача руки ладонью вниз, взгляды сверху вниз и многое другое. Симметричная пристройке сверху позиция, — пристройка снизу, которая означает тенденцию к покорности и послушанию. Проявляется как просьба, извинение, оправдание, виноватая или заискивающая интонация, наклоны корпуса, опускание головы и другая демонстрация зависимости и подчинения.

Пристройка на равных — отсутствие пристроек сверху или снизу, стремление к сотрудничеству, информационному обмену, соревнованию; характерны повествовательные интонации, вопросы и т.п.

Пример 11. Девочки (одной около 4 лет, а второй — 6-7 лет) играют. Во время небольшой паузы в игре старшая вдруг машет рукой: «До свидания», — и делает вид, что уходит. Младшая встревожилась и начинает плакать. Старшая возвращается: «Не бойся, я не уйду», — с удовольствием в голосе успокаивает младшую. Игра продолжается...

Как видим, старшая девочка уже превосходно пользуется управлением межличностным пространством, чтобы утвердиться в собственной значимости для младшей (или утвердить себя в ее глазах) — имитация

увеличения межличностной дистанции с угрозой прерывания контакта и возвращение с пристройкой сверху.

Инициатива

Инициатива может быть определена как начальный момент управления процессом взаимодействия со стороны одного из партнеров (соперников). Данное понятие служит для обозначения ведущей или направляющей роли последнего в процессе общения. Выступая инициатором некоторого события, партнер реализует свое право на инициативу. Этим он одновременно берет на себя и ответственность за это событие. Вероятно, именно в силу особо тесной близости инициативы с правами и ответственностью, она оказывается одним из средств ведения межличностной борьбы.

П.М. Ершов предложил различать владение инициативой и распоряжение ею. **Владение** — это открытое взятие на себя управления процессом общения. Владеть инициативой означает реально пользоваться своим правом (и возможностью) запускать события и управлять ими. **Распоряжение** — употребление права решать, кто сейчас будет владеть инициативой. Распоряжаться — значит позволять или запрещать владение инициативой, предоставлять такую возможность или отбирать. Очевидно, что распоряжение обеспечивает одному из партнеров более высокий ранг, предоставляя дополнительные возможности.

Человек, владеющий инициативой, тем более распоряжающийся ею, имеет больше возможностей для достижения собственных целей. Естественно, что общающиеся стороны стараются овладеть инициативой, что ведет к борьбе за нее — стремлению завладеть, преодолевая сопротивление соперника. Выражается эта борьба следующим образом:

- взятие инициативы, если ее проявление не встретило сопротивления со стороны партнера;
- перехват инициативы — быстрое овладение с обходом сопротивления партнера;
- использование — удержание в руках, владение в течение сравнительно долгого промежутка времени;
- передача — добровольное действие, уступка, отказ от инициативы;
- потеря инициативы происходит вынужденно, как проигрыш, как уступка сопернику.

Список можно продолжить: «вырвать из рук», «заблокировать», «отобрать» и прочих, напоминающих военные действия. Впрочем, «отдать» инициативу — это тоже прием, как видно из следующего примера.

Пример 12. В начальный период работы одного из коммерческих банков — в условиях сверхприбылей и эйфории его руководителей — одна его

работница взяла крупный заем на год. И вот обусловленный срок завершается, но даже проценты еще не все выплачены. Менеджеру банка ясно, что деньги его работница не отдаст, их просто у нее нет. Однако ни законным путем — через суд, ни грубым — с помощью вышибал он не может добиться возврата денег. Первый способ испортит репутацию молодого банка, а второй может привести к потере данного специалиста. Работница прекрасно понимает расстановку сил и поэтому, чтобы не выводить руководство из состояния нерешительности, предпочитает не напоминать о своей задолженности. Использованная ею тактика оттягивания оправдала себя — банк вскоре обанкротился и отпала необходимость выплачивать долг.

Направленность воздействия

Важнейшей характеристикой манипулятивного воздействия является наличие явного и скрытого уровней воздействия. **Явный уровень** выполняет функцию «легенды» или «мифа», маскирующего истинные намерения манипулятора. **Скрытым уровнем** является тот, на котором как факт воздействия, так и его цель тщательно утаиваются от адресата. По мнению Дж. Д. Ленца скрытое сообщение возникает тогда, когда а) необходимо передать более одного сообщения, б) одно из них должно сохраниться в секрете. Наличие двойного воздействия как характерной черты манипуляции специально подчеркивается О.Т. Йокоямой, которая в терминах предложенной ею модели показывает технологическую неизбежность маскировки манипулятивного намерения, без которой манипуляция просто не состоится.

Скрытое воздействие, однако, скрыто от адресата лишь психологически. Феноменально оно встроено в сюжет «легенды» как набор вполне легальных элементов. Они могут выглядеть или как часть данной легенды (если манипуляция достаточно искусна), или как случайные включения, на которые обычно не обращают внимания. Эти элементы функционально являются «приманкой», на которую, как надеется манипулятор, должен «клюнуть» адресат.

Пример 13. Ваш собеседник в ходе разговора мельком упомянул о чем-то мало связанном с обсуждаемой темой, при этом выразил сомнение в том, что вы «тогда» себя правильно повели. Очень естественно для вас тут же возразить в стремлении доказать свою правоту. Тем временем разговор все дальше уходит от темы, в обсуждении которой вы заинтересованы сильнее, чем ваш собеседник.

В приведенном примере легенда вводится как некое уточнение, объяснение или сообщение, находящееся в какой-то связи с темой беседы, а роль приманки сыграло критическое замечание.

Следовательно, в манипулятивной ситуации мы обнаруживаем как минимум два потока воздействия со стороны манипулятора. Сказать, что

они оба направлены на адресата, — заявить очевидную вещь. Важно более точно определить их направление и содержание — указать **вектор воздействия**.

Направленность воздействия определяется характером решаемых подзадач. Их сочетание может быть сколь угодно разнообразным, однако в манипулятивной ситуации всегда могут быть выделены как минимум две группы векторов: одна оказывается релевантной основной цели воздействия, другая же призвана обеспечить податливость адресата к манипуляции. Так, в последнем примере основная цель — перевести разговор на другую тему. Релевантная ей активность направлена на подбор и применение приемов отвлечения. Вспомогательная задача — сделать это незаметно для адресата. Поэтому манипулятор беспокоится еще и о том, чтобы естественно и мягко ввести легенду.

Иногда почти все манипулятивные усилия сводятся к «обслуживанию» основного вектора, как это видно в следующем примере.

Пример 14. К руководителю на прием пришел рабочий с жалобой, что он до сих пор живет в очень плохих условиях со своей большой семьей. Полгода назад начальник пообещал ему выделить квартиру через два-три, максимум четыре месяца. Понимая, что на этот раз простым обещанием не обойтись, начальник разыгрывает целый спектакль: вызывает заместителя, ведающего вопросами жилья, председателя профкома (было это несколько лет назад) и требует отчитаться о том, что сделано по данному вопросу. В присутствии рабочего устраивает вызванным шумный разнос и требует решить вопрос в течение одного-двух месяцев. Отправив их, проникновенно просит рабочего потерпеть еще немножко.

Здесь хорошо видны два направления воздействия: стремление выиграть время для выполнения данного ранее обещания и введение специальной процедуры для повышения уступчивости адресата. Вторая задача (вспомогательная по функции, но ведущая по затрачиваемым усилиям) в свою очередь может быть расчленена на подзадачи. Во-первых, директору необходимо снять с себя ответственность за проволочку, во-вторых, убедить, что он на стороне просителя, в-третьих, продемонстрировать, что по сути вопроса предпринимаются определенные меры и, в-четвертых, дать надежду на скорое его решение.

Многовекторность воздействия, таким образом, задается стремлением к тотальности и многоплановости воздействия, нацеленностью одновременно на множество психических мишеней адресата. Релевантная каждой подзадаче активность конечным звеном предполагает наличие такой мишени — своего рода «кнопки», нажатие на которую приводит к ожидаемому результату.

Вторым источником многовекторности воздействия (а в общем случае — всего поведения) является полимотивированность деятельности человека (А.И. Леонтьев). Множество подзадач, которые решает манипулятор,

касаются не только направленности на адресата, но и проблем внутреннего порядка. Оба эти фактора оказываются двумя сторонами одного и того же процесса — поиска средств, которые при минимуме актуальных затрат дают максимальный эффект по комплексному решению жизненных задач.

«Прочитать» мозаику векторов в реальном поведении можно по следующим признакам: прямые речевые обращения к кому-либо, развороты корпуса, лица, направление взгляда, указующие жесты, а также то, что может быть проинтерпретировано как бессознательный указатель, эквивалент указующего жеста — ориентация ступни, локтя, предметов в руках и т.д.

Динамика

К динамическим характеристикам общения относятся в первую очередь темп, паузы и атмосфера. Под **темпом** общения будем понимать скорость, с которой развиваются межличностные события, выполняются реализующие их действия. То, что темп взаимодействия может выступить манипулятивным средством, общеизвестно: едва ли не в каждом студенческом капустнике разыгрывается сценка, в которой студент кавалерийской атакой пытается вырвать у преподавателя заветный зачет. В приводимом ниже примере темп также выступает одним из основных средств манипулятивного воздействия.

Пример 15. Начало рабочего дня. Вбегает сильно опоздавшая Н. и с порога («Вы еще не слушали?..») начинает рассказывать о заявлении, сделанном по радио политическим лидером. Коллеги, узнав в чем дело, начали бурно обсуждать принесенную новость. Начальник тоже был среди обсуждавших: как региональный депутат, он не мог остаться равнодушным. Сама же Н. довольно скоро перестала участвовать в разговоре и села за свой рабочий стол.

В данном примере хорошо просматриваются большинство упоминавшихся составляющих манипулятивного воздействия. Двухуровневость: явный уровень образует сообщение об услышанном выступлении, в котором сразу заложена «наживка»; на скрытом уровне Н. стремится отвлечь начальника от факта своего опоздания. Векторы: релевантный цели воздействия как раз и реализуется через описанные автоматизмы, но есть еще и тот, что призван обеспечить податливость начальника к основному воздействию. Для этого как раз и применяется стремительный темп и возбужденные интонации, быстрое вовлечение в разговор всего отдела (воздействие на начальника при этом лучше маскируется, а «разогрев» аудитории «разогревает» и начальника).

Заслуживает внимания то, как органично построена легенда. Помимо того, что она отвлекает внимание от опоздания, Н. еще и прекрасно маскирует ее манипулятивное намерение, позволяя сказать: «Я просто поделилась своим впечатлением». В ней также содержится намек, что слушание выступления по радио — причина опоздания Н. на работу (автоматизм

мышления: «сразу после», значит «потому что»). В виде намека (побуждающему к неявному умозаключению) эта мысль как раз и имеет наибольшую силу воздействия.

То, как могут быть использованы паузы, видно из следующей ситуации.

Пример 16. Директор школы говорит пожилой учительнице Ф., что он стоит перед сложной проблемой. Выпуск учителей в вузе состоялся раньше обычного, в марте, и в школу среди учебного года прибыла молодая учительница, которой нужны часы для нормальной нагрузки. Вопрос в том, где их взять. Поскольку речь идет о том же предмете, что ведет и Ф., ей стало ясно, куда клонит директор. Она промолчала. Директор начал говорить о кризисе в системе образования. Ф. лишь слегка пожалала плечами... Затем речь пошла о возрасте, который не позволяет работать по-прежнему интенсивно. В молчании Ф. почувствовалась обида. Директор уже прямо говорит о том, что необходимо передать новой учительнице часть нагрузки, чтоб обеспечить ей заработок. И добавляет: «Вы должны понимать — у вас ведь дети в ее возрасте».

Наконец директор берет ответственность за очевидно уже давно принятое решение и заявляет, что школе необходим этот предметник, так как на следующий год нагрузка будет большая. Поэтому сейчас он настаивает на том, чтобы часы были переданы, а в следующем учебном году Ф. получит целиком две параллели с тем, чтобы удобнее было работать.

Как явствует из описания, сначала с помощью молчания учительница вынудила директора озвучить уже принятое им решение, не поддавшись на его манипулятивную уловку. Противопоставление встречной манипуляции в данном случае вполне оправданно. А затем с помощью того же молчания («взял паузу — держи») выдала из директора обещание на будущее, призванное компенсировать ей некоторую потерю заработка.

Информационно-силовое обеспечение

Подобно тому, как на общепсихологическом уровне рассмотрения сквозными и вездесущими психическими процессами признаются внимание и память, так в плане межличностных отношений сквозными и всепроникающими процессами можно считать употребление силы и передачу информации.

Психологическое давление

Манипулятор начинает свои действия, имея некоторую степень уверенности в успехе. Эта уверенность воплощается в стремлении создать нужный перевес сил над партнером, позволяющий осилить его. Для описания данного аспекта взаимоотношений воспользуемся понятиями **сила** и **слабость**.

Определим салу как преимущество одного партнера над другим по какому-либо параметру воздействия (квалификация, должность, владение информацией, контроль над ситуацией и т.д.). Наличие того или иного преимущества часто вскрывается лишь в самом процессе воздействия — уже как применение силы, что не отрицает факта ее наличия в потенциальном виде.

В случаях, когда кто-то обладает неким преимуществом по отношению ко многим потенциальным партнерам, о нем говорят «сильный» (специалист, характером, духом). И наоборот, о человеке, обладающем какими-либо недостатками, говорят, что он имеет слабости, то есть он неустойчив к определенным видам воздействия. Эта тонкость словоупотребления была отмечена П.М. Ершовым. Ему же принадлежит описание трех видов сил (преимуществ) партнеров по общению. Он выделяет позиционные, динамические и деловые преимущества. Основания классификации автором не обсуждались.

Таким основанием, думается, может стать источник, благодаря которому создается преимущество. Дополненная классификация видов сил приобретает следующий вид.

Собственные силы — актор исходит только из того, чем обладает сам на момент воздействия; набор некоторых преимуществ почти всегда находится при нем:

- 1) статусные: ролевая позиция, должность, возраст;
- 2) деловые: квалификация, аргументы, способности, знания.

Привлеченные (или заемные) силы — те преимущества, в создании которых важную роль играют другие лица, как правило, актуально в ситуации не представленные (хотя это и не исключено):

- 3) представительская поддержка — опора на силу конкретных или достаточно определенных третьих лиц, вполне известных «других»: «я от Николая Николаевича», «не за себя ведь стараюсь — за коллектив»;
- 4) конвенциональные преимущества — опора на силу обобщенных «других», на всеобщие требования: нормы поведения, традиции, ценности, мораль и т.д.

Например, часто используемый прием — апелляция к присутствующим, в разных вариантах опирающийся на разные виды заемных сил: «да вы посмотрите», «граждане, мыслимо ли...»

Процессуальные силы — преимущества, которые извлекаются из самого процесса взаимодействия с партнером:

- 5) динамические силы: темп, паузы, инициатива;
- 6) позиционные преимущества — эксплуатация эмоционального тона прежних или нынешних отношений: опора на хорошие отношения, обыгрывание вражды, недоверия, восхищения и т.п.
- 7) договор — результат совместных соглашений, содержащий в себе юридическую, моральную или рациональную силу.

Пример 17. Во время урока Валера забирает у Коли книгу. Последний не может себя защитить, поэтому начинает возмущаться достаточно громко, чтобы услышала учительница. Книгу отстоять удалось, но теперь новая беда — учительница, не разбираясь, отчитывает обоих и ставит им по «единице». Несколько минут спустя Коля поднимает руку, неплохо отвечает и учительница исправляет «единицу» на «четверку».

В данном случае Коле пришлось заимствовать статусную силу у учительницы, чтобы справиться с физически более сильным Валерой. Прямо просить о помощи он не мог, чтобы не выглядеть ябедой (моральный проигрыш), поэтому пошел на нарушение дисциплины, справедливо рассчитывая этим привлечь внимание учительницы. Уплатить за это пришлось новой неприятностью. Но и теперь, сменив вид силы на позиционную (и сохранив пристройку снизу), ему удалось умилостивить учительницу и исправить оценку.

Слабости партнера — сила добывается из психических особенностей партнера по взаимодействию: чувствительность к похвалам, сильная любовь к детям, желание руководить людьми, гордость за то, что он воевал в Афганистане, вспыльчивость, молчаливость и др.

В примере 13 налицо получение выигрыша за счет управления динамикой разговора: введение новой темы и переключение внимания адресата. В примере 14 картина сложнее. Сначала рабочий употребил силу прежней договоренности. Начальник, перехватив инициативу, воспользовался своим статусом, чтобы переложить ответственность на других людей, чем и ослабил давление со стороны посетителя. В результате рабочий, придя как требователь, ушел как проситель, поскольку, лишившись преимущества над нарушителем договора, вынужден теперь подчиниться статусному преимуществу своего начальника.

Пример 18. Девочку 6 лет родители ограничивали в пище, от которой полнеют. В качестве контрмеры она изобрела обходной способ добывания сладостей. После обеда ввела в традицию не ложиться спать без мамы. Терпеливо дождавшись, когда мама уснет, тихонько шла на кухню и делала запасы, которые прятала в укромных уголках дома. А затем в течение суток по мере надобности доставала и с удовольствием наслаждалась ими.

В данном случае манипулятивный прием был построен всего лишь на одной «слабости» мамы — быстро засыпать и крепко спать. Во всем остальном — простое утаивание или ложь.

Информационное оформление

Несомненно, информационный уровень, о котором сейчас пойдет речь, является логически более низким по отношению к тем, что были рассмотрены выше. Но на нем происходит реализация (воплощение) переменных более высокого порядка: организация пространства взаимодействия, получение доступа к мишеням воздействия, оказание

психологического давления, программирование и пр. Более того, тонкость «аранжировки» психологического воздействия, в частности манипулятивного, в наибольшей степени зависит именно от мастерства актора в использовании средств коммуникации — как вербальных, так и невербальных. Арсенал таких средств очень широк и с трудом может быть даже бегло описан в рамках короткого обзора. Приведем лишь некоторые материалы из литературных источников (в основном лингвистических) в качестве иллюстрации этих средств. (Я позволил себе в некоторых случаях изменить компоновку средств и переформулировать конкретные примеры). В работе Т.М. Николаевой указываются способы информационного манкирования с целью оказания психологического, в том числе манипулятивного, давления на собеседника. (В приводимых примерах подчеркнуты слова, несущие основную нагрузку такого воздействия):

1) «универсальные высказывания», которые в принципе проверить невозможно, а потому они и не подлежат обсуждению; например, «Все мужчины подлецы», «На всякого мудреца довольно простоты»;

2) генерализации (расширенные обобщения):

- на классы людей: «Работы здесь на полчаса. Но ведь они старики», — скрытая генерализация: «Старики не в состоянии быстро выполнить даже и легкую работу»;
- во времени: «всегда», «постоянно», «вечно»;

3) неявное указание как бы общепризнанной нормы: «Вы даже дверь за собой не закрыли» давит сильнее, чем простой императив: «Закрой дверь»;

4) маскировка под пресуппозиции: «Несмотря на их отношения, их все-таки послали вместе в командировку» — этим сообщается: «У них «такие» отношения»; или еще пример:

«Он ведь не знает английского! У него же плохое произношение!»;

5) неопределенный референтный индекс: «В институте считают...», «Есть мнение...», «Говорят, что...», неопределенное «они» ;

6) умножение действий, имен действий, ситуаций: «Ходят тут всякие...» (кто-то прошел), «Из-за чего у вас главные бухгалтера увольняются?» (по факту одного увольнения), «Ох, уж эти мне психологи» (в адрес одного из нас) и многие другие;

7) «коммуникативный саботаж», при котором предыдущая реплика игнорируется, а в ответ вводится новое содержание: «Я могу с вами рассчитаться за товар?» — «Вы что, объявления не читаете?», «Скажите, как пройти на Дерибасовскую?» — «А что вам там нужно?», «Смотри, как я вчера покрасилась.» — «Тебе завтра идти к шефу?» (напрашивается вывод: покрасилась для шефа).

Данный прием содержится в импровизации Э. Пуаро — персонажа повести А. Кристи «В алфавитном порядке». Когда он вошел в дом, соседний с тем, где было совершено преступление, хозяйка встретила его фразой,

эквивалентной нашей «Ходят тут всякие». Реплика Пуаро: «Я принес вам 5 фунтов за заметку, которую вы продиктуете для нашей газеты» — оказала, естественно, магическое действие, мигом превратив вздорную бабу в заинтересованного свидетеля.

В другой работе находим следующие способы, в терминах авторов, «речевых манипуляций»:

1) двусмысленность: «Будешь стараться, получишь свои конфеты» — затем можно сказать, что старания были недостаточны; этот прием скорее можно было бы охарактеризовать как размытость критерия;

2) замещение субъекта действия: «История не простит нас...», «Как мы сегодня себя чувствуем?» — в последней фразе хорошо чувствуется еще и психологическая пристройка сверху;

3) подмена нейтральных понятий эмоционально-оценочными коррелятами и наоборот: «товары сэконд хэнд» вместо «вещи, бывшие в употреблении», обратимость «шпион» — «разведчик» и пр.

4) ложная аналогия: «Вольво: автомобиль для людей, которые мыслят» — как будто все остальные автомобили изготавливаются для тех, чье чело мыслью не отягощено;

5) тематическое переключение: «Ну, как, ты поговорил с деканом?» — «А почему у тебя такой тон?» Этот прием напоминает уже упоминавшийся «коммуникативный саботаж».

Авторы полагают, что «как правило, манипуляторы опасаются, что их социальный статус недостаточно высок и поэтому стремятся его искусственно повысить, претендуя на право поучать и обладать особо значимой информацией».

Тот, кто знаком с элементами трансформационной грамматики, ставшими популярными среди психологов благодаря работам Р. Бендлера и Дж. Гриндера и их сотрудников, легко вспомнит и другие аналогичные указанным выше средства тонкой информационной филировки психологического воздействия. В этом смысле показательны, например, такие:

1) пресуппозиции — неявные допущения, вводимые в информационный обмен лингвистическими средствами: «Как вы понимаете, я не могу этого сделать» — допущение «Вы все сами понимаете» навязывается партнеру как само собой разумеющееся;

2) опущения типа «ясно и очевидно»: «Пойдешь с нами?» — «Куда мне теперь деваться...» — очевидный намек на принуждение;

3) модальные операторы долженствования и возможности: «Стоит ли думать, если выживать надо?», «Мужики должны быть терпеливы», «Невозможно понять, когда вы шутите» и т.п.

Не случайно техники NLP воспринимаются многими психологами как высокоманипулятивные. Хотя речь идет, разумеется, не о средствах, а об

их использовании: ножи у всех на кухнях лежат, но орудием преступления они становятся редко и совсем не в силу широкой распространенности.

В психологической литературе также имеются примеры информационных приемов. Например, фразы «Вы знаете, что я имею в виду» или «Вы, конечно, понимаете» позволяют создать иллюзию взаимопонимания, а затем делать ссылки на этот разговор, истолковывая предмет понимания в соответствии со своими интересами. Российский пример использования информационных фантомов находим в речи О. Бендера на первом заседании «Союза меча и орала»: «Граждане! Жизнь диктует свои законы, свои жестокие законы. Я не стану говорить вам о цели нашего собрания — она вам известна. Цель святая. Отовсюду мы слышим стоны...»

Достойное место следует отвести психологическим уловкам детей и подростков. Одна из стандартных — ссылка на неопределенных родителей: «Другие родители разрешают...». Проверить такие заявления догадается далеко не каждый родитель, вот дети ими и пользуются. Более жесткий прием — сравнение с конкретным родителем: «Коле отец всегда покупает...»

В экспериментальных работах по социальной психологии выявлено немало зависимостей, составляющих «золотой фонд» манипуляторов. Они касаются способов и времени подачи информации, условий ее предъявления и т.п.

Например: «Эффективность коммуникатора возрастает, если он сначала выражает мнения, соответствующие взглядам аудитории... Представляйте одну сторону аргумента, если аудитория в целом дружелюбна, или если приводится только ваша позиция, или если вам нужен непосредственный, пусть и временный, эффект.

Представляйте обе стороны аргумента, если аудитория уже не согласна с вами, или есть вероятность, что аудитория услышит противоположное суждение от кого-нибудь еще.

Если противоположные взгляды представлены друг за другом, тот, что представлен последним, вероятно будет более эффективен...

Предупреждение аудитории о манипулятивной нацеленности высказывания повышает сопротивление к нему, в то время как наличие помехи, подаваемой параллельно с посланием, снижает сопротивление».

Еще один класс приемов, которые также можно отнести к информационным — одновременная подача противоречащих друг другу сообщений. Например, противоречие между словами и интонацией. Адресату приходится выбирать, на какое сообщение реагировать. Какая бы реакция ни была, манипулятор всегда может возразить, что имелось в виду иное. Противоречие может быть между словами и ситуацией: «Я больше не буду занимать ваше время своей пустой проблемой», — заявление, сделанное после того, как вы втянулись в ее решение, оставляет вас в неловком положении. Если признать проблему никчемной, то таковыми окажутся и

собственные труды по ее решению. Если же проблему все равно считать важной, то вместо ее решения приходится заниматься вопросом отношения к ней ее носителя. В любом случае вы оказываетесь в положении «Направо пойдешь — головы не снесешь, налево пойдешь — жизнь потеряешь».

В следующем примере прием шахматной вилки выполнен так, что организует заметное психологическое давление на адресата.

Пример 19. В присутствии коллег X начинает говорить Y нечто не очень приятное о его квалификации, а затем, как бы спохватившись, останавливается: «Извини, это не при всех». У приходится выбирать: а) или настаивать: «говори уж, здесь секретов нет» — и дать разрешение X говорить любые неприятные вещи, или б) промолчать, согласившись с необходимостью утаивания, признав таким образом, что утаивать есть что. К указанной группе приемов примыкает создание информационной неопределенности, двусмысленности высказывания. Например, фраза «К сожалению, я не могу оставаться дольше» в ситуации наличия некоторых разногласий между присутствующими вносит двусмысленность в отношении причин ухода, но более «ясным» является вариант обиды или расстройства.

В общем случае можно утверждать, что приемов, построенных на неконгруентном сообщении, существует множество. По-видимому, большинство из них «применяются» произвольно, по причине высокой распространенности неконгруентности в межличностных отношениях. Необходимость решать, какое из подаваемых партнером сообщений основное, возникает практически постоянно, поскольку получатель информации, как правило, живет в среде, в которой приходится постоянно истолковывать чужое поведение.

Механизмы манипулятивного воздействия

Виды и процессы манипулятивного воздействия

Большой разброс в описаниях манипуляции, наблюдающийся у исследователей этой проблемы, очевиден. Причины его, думается, следует искать не только в концептуальных предпочтениях авторов. С одной стороны, если мы учтем существующее многообразие феноменов манипуляции, резонно допустить, что авторы адресуются к разным наборам феноменов. При этом из всего разнообразия они выбирают те факты, которые более близки или лучше соответствуют базовым теоретическим положениям. А с другой стороны, за несовпадающими концептуальными подходами стоит многообразие психологических механизмов, реализующих манипуляцию.

Использование определения манипуляции, предложенного во второй главе, позволило несколько сузить круг феноменов, относимых к манипуляции. Но

если бы мы подобным образом вознамерились сузить перечень механизмов, обеспечивающих манипулятивное воздействие, это привело бы нас к неоправданным исследовательским потерям. Исходя в основном из своих возможностей модельного описания, мне представляется уместным выделить несколько видов манипуляции, различающихся как по средствам психологического воздействия, так и по характеру внутриличностных процессов: манипуляция образами, конвенциональная манипуляция, операционально-предметная манипуляция, эксплуатация личности и манипуляция духовностью. Эти виды не удастся выстроить линейно как уровни или этапы манипуляции. Скорее их следует рассматривать как различные механизмы, которые могут сочетаться, дополнять друг друга, усиливая суммарный эффект воздействия.

Описание каждого вида манипулятивных механизмов будем завершать кратким резюме, выполненным по схеме, состоящей из четырех пунктов:

а) основной действующий агент — то, что запускает работу психических механизмов;

б) способы побуждения — средства мотивационного переключения (подключения);

в) мишени — те психические структуры, изменение которых обеспечивает достижение желанной манипулятором цели;

г) автоматизмы, которые задействованы в данном виде побуждения — схема передачи энергии воздействия от агента к мишени, «струны души», на которых играет манипулятор.

Перцептивные марионетки

То, что образы обладают сильным потенциалом психологического воздействия, общеизвестно. Во все времена и во всех психотехнических системах — религиях, мистериях, психотерапевтических школах, педагогической практике, искусстве и пр. — оперирование образами составляло ключевые элементы используемых технологий: обрядов, ритуалов, методов, приемов. Механизм такого воздействия основан на ассоциации между образом и релевантной ему потребностью, устремлением или мотивационной установкой.

Простейшие приемы выстраиваются на предъявлении таких стимулов, которые актуализируют необходимую манипулятору потребность. На этом принципе строится подавляющее большинство, например, сексуальных уловок: обнажение участков тела, подчеркивание эротически привлекательных форм, использование движений и жестов, ассоциирующихся с сексуальными играми и т.п.

Близкие по природе приемы основаны на непосредственном управлении воображением адресата. Поучительный пример находим у А.С. Пушкина в «Сказке о царе Салтане». Это история о том, как князь Гвидон добился того, чтобы царь-батюшка навестил его город на острове Буяне.

Манипуляция заключается в том, что Гвидон ни разу не пригласил Салтана к себе, каждый раз ограничиваясь лишь передачей приветственных поклонов, но в конце концов дождался-таки (непрощенного!) визита. Расчет был на то, что после рассказов удивленных купцов об увиденном на острове Буяне, царь сам изъявит желание нанести визит своему новому соседу. Для того Гвидон и старался удивить купцов — первый манипулятивный прием был несколько раз успешно исполнен на них. Автоматизм здесь простой: большинству людей трудно удержаться от того, чтобы не рассказать об удивительных вещах — и удивить этим слушателя. Второй же прием — пробуждение желания Салтана навестить Гвидона — опирается в основном на любопытство, которому, несомненно, и цари подвластны.

К обсуждаемому виду манипуляции относятся и те случаи, в которых актуально воспринятые или мысленно сконструированные образы пробуждают активность релевантных им архетипов. К.-Г. Юнг говорит о том, что архетипическое проявляет себя «захватывающе-очаровывающим» образом. Вот уж находка для манипулятора! Возможно поэтому средства массовой информации часто используют именно образы и метафоры, которые по своей природе более релевантны архетипическим слоям бессознательного. Рассмотрим, например, как выстроена реклама, скажем, «Мальборо».

Сначала с помощью нескольких зарисовок у телезрителей актуализируется ценность единения с первозданной природой. Причем штрихи расставлены так, чтобы подчеркнуть лишь романтическую сторону дальних путешествий. (Зритель тем более охотно поддается на такую уловку, чем меньше он способен, комфортно восседая у телевизора, представить себе, чем является такое путешествие на самом деле). На фоне приятного щекотания чувства преклонения перед природой возникает характерный рисунок сигаретной пачки. Глубокие ассоциации с дымом и первобытным страхом дают мотивационную подпитку навязываемому зрителям отношению к сигаретам. Следующая вслед за этим невзрачная «Минздрав предупреждает...» скорее действует в поддержку рекламе, попадая в семантическое поле актуализированного архетипа (геройское пренебрежение к своему здоровью, скептическое отношение к врачам у физически здоровых людей — а именно с ними в данный момент идентифицируют себя зрители, готовность к риску). Схожий механизм лежит в основе рекламы одного из банков, проверить действенность которой читатель может хоть сейчас: «Всемирная история — банк» Ну как, пропущенное слово восстанавливается? Образы, выступающие агентами психологического воздействия, могут принадлежать не только зрительной модальности. «...Упоминания об удушении и подавлении встречаются лишь в речах, предшествующих войне, но не во время военных действий, когда происходит действительное окружение войсками

противника. К тому же, обвинения в удушении, перекрытии кислорода или уничтожении иногда произносились в адрес стран, которые даже не являлись сопредельными. Тот факт, что массы эмоционально реагируют на речи такого рода и неспособны увидеть их явную иррациональность и абсурдность, выдает всеобщую неясность и уязвимость в области перинатальной динамики» (Гроф). В повседневном общении средством психологического воздействия через кинестетический канал является рукопожатие. Создаваемый рукопожатием образ не только несет информацию о человеке и его отношении к партнеру, но и производит определенное впечатление (от слова «впечатывать») — эффект воздействия.

Итак, перцептивно ориентированное манипулятивное воздействие использует следующие средства:

- основной действующий агент — образ;
- способы побуждения — прямая актуализация мотива, соблазнение, провокация, пробуждение интереса;
- мишени — желания, интересы;
- автоматизмы — межмодальные ассоциации, релевантность образа мотиву, намеченному в качестве мишени воздействия.

Конвенциональные роботы

В процессе социализации ребенок приобретает совокупность привычек, ролей, вкусов, предпочтений, понятий, представлений и предубеждений, желаний и мнимых потребностей, каждая из которых отражает особенности семейной и социальной среды, а не действительно внутренние тенденции и установки. Все это составляет личность. Эти привнесенные — и присвоенные человеком — элементы его внутриспсихического содержания в силу своей генетической связи с социумом чувствительны к внешним запускающим стимулам.

Можно вспомнить немало примеров, когда благодаря искусной компоновке внешних условий или имитации некоторой узнаваемой социальной ситуации и ее элементов манипулятору удается достичь своей цели. Например, хорошо известная уловка многих детей — «Другие родители разрешают...» или «А у Вали мама...» — эксплуатирует стремление родителей быть нормальными родителями. Или когда продавец говорит: «Все берут», — то он адресует к таким возможным «кнопкам», как «Быть как все. Быть не хуже других (глупее, нерасторопнее)» и т.п.

Яркое доказательство императивной силы, в частности, ролевой позиции, обнаруживаем в экспериментах С. Хейни с соавторами, известные у нас в основном как эксперименты П.Г. Зимбардо. В этом известном исследовании студентов попросили принять участие в эксперименте, в котором одним из них необходимо было играть роль заключенных, а другим — охранников.

Никто не говорил им, как надо себя вести, так что они играли эти роли согласно своим представлениям, полученным из фильмов. Эксперимент был спланирован на две недели и организован с предельным приближением к реальности.

Те, кто играл роль заключенных, быстро впали в состояние апатии и упадка духа. Белые студенты, игравшие охранников, стали агрессивны и придирчивы. Хотя при этом и не применялись прямые физические наказания, они изобрели немало способов унижения заключенных (таких, как по многу раз заставляли их строиться и пересчитываться). Когда один заключенный возмутился и отказался подчиняться, то в качестве наказания был помещен в тесный клозет. Заключенным была дана возможность освободить его за символическую жертву (отдать одеяло), но они отказались, и вообще ничего не захотели для своего собрата сделать, так как сочли его «нарушителем спокойствия». Эксперимент пришлось прекратить через шесть дней, поскольку игравшие охрану стали столь строги и в то же время столь психологически безжалостны, что продолжать эксперимент стало непозволительно. Авторы полагают, что охранники вели себя описанным образом не в силу личностных особенностей, а в согласии с ситуацией и своей ролью в ней. Многие из испытуемых в жизни были весьма мягкими людьми и оказались шокированы тем, как себя повели: даже не могли себе представить, что были способны на такое поведение.

Разумеется, были испытуемые, которые отказывались продолжать свое участие в эксперименте. Они нашли в себе силы справиться с ролевым принуждением. Но таких было немного. Большинство же продолжали покорно отыгрывать бессознательный сценарий, навязанный им кинематографическими и детективными сюжетами.

Конвенционально ориентированное манипулятивное воздействие предполагает:

- основной действующий агент — социальные схематизмы: сценарии, правила, нормы;
- способы побуждения — создание мозаики ключевых раздражителей, определяющих особенности ситуации общения: распределение ролей, расстановка сценарных идентификаторов, размещение напоминаний (о договоренности, о должном, о запретном, об ожидаемом...);
- мишени — готовые образцы поведения;
- автоматизмы — социально заданные и индивидуально усвоенные программы жизни, принятые человеком сценарии поведения, личностно присвоенные представления о должном и пр.

Живые орудия

Основная идея эксплуатации психических механизмов данного вида состоит в опоре на такие автоматизмы, как инерция, сила привычек, особенности распределения внимания между элементами структуры деятельности, навыки выполнения какой-то работы и т.п. Показательный пример использования подобных передаточных механизмов находим в басне И.А. Крылова «Ворона и Лиса». Задача Лисы не из легких: сделать так, чтобы Ворона сама захотела... нет, не сыр отдать, а рот раскрыть. В этом-то и обнаруживается гениальность замысла плутовки — вывести операцию открывания рта из состава одного действия (отдачи сыра) и поместить ее в рамки совсем иного действия, в данном случае — демонстрации Вороной своих певческих достоинств.

Схожий обманной прием часто используется с младенцами: когда у ребенка в руках каким-либо образом оказывается опасный для здоровья предмет, пытаются отобрать — лишь подвергать его еще большей опасности. Один из действенных способов — показать ему нечто более привлекательное. Тогда ребенок, потянувшись за новой вещью, сам разжимает ручонку. Операция разжимания руки оказывается включенной в состав действия по взятию этой вещи.

Прием «удавка для кредитора» построен на похожей зависимости. Чем больше кредитор вложил в некоторый проект, тем труднее ему расстаться с надеждой на получение прибыли. Кредитор ведет себя подобно тому же младенцу: чем меньше шансов удержать предмет, тем больше он за него хватается — и выдает новые кредиты на безнадежное дело. Речь не только о финансовых вкладах. Начав некую работу и на полпути обнаружив, что завершение гораздо дальше, чем предполагалось, большинство людей скорее продолжат вкладывать усилия, чем предпочтут пренебречь вложенными усилиями. Стремление доводить начатое до конца — свойство, на которое может опираться манипуляция.

Особый случай в обсуждаемом ряду — эксплуатация характера человека. Если под характером понимать тенденцию к использованию типичных (или привычных) для данного человека способов или средств достижения целей в стандартных ситуациях, то очевиден соблазн для манипулятора воспользоваться этим постоянством. Ни один человек не способен прожить без инерционного механизма, благодаря которому экономятся психические силы: раз уж что-то удачно было сделано одним способом, естественно и впредь делать так же, до тех пор, пока нет оснований что-либо менять. А поскольку у каждого человека есть то, что называют характером, то каждый обречен на известную предсказуемость для других. Партнерами это поощряется: как по соображениям собственной безопасности, так и по причине удобства управления предсказуемым человеком. В повседневном языке ходят фразы «воспользоваться его добротой» (безотказностью, раздражительностью), «поймать на жадности», «на обиженных воду возят»

и прочие, что как раз и означает эксплуатацию соответствующих черт характера адресата воздействия.

Итак, операционально ориентированное манипулятивное воздействие содержит:

- основной действующий агент — операциональные схемы деятельности, их инерция, привычки, логика исполнения действия;
- способы побуждения — толчок, придание ускорения, разгон, вработывание, привыкание;
- мишени — способы поведения, структура деятельности;
- автоматизмы — инерция, стремление к завершению.

Управляемое умозаключение

В данном случае речь пойдет об умозаключении как ведущем автоматизме, который обеспечивает необходимый манипулятору результат. В простейшем случае роль запускающего стимула выполняет намек. «Узаконенные» формы эксплуатации умозаключения мы уже обсуждали (вслед за другими авторами) в примерах типа «Вы выходите?» (Пропустите, пожалуйста), «Не могли бы вы подать соль?» (Подайте, пожалуйста), вскрывающие конвенциональный характер вежливых просьб. Спрашивающий проявляет вежливость тем, что повелительное наклонение заменяет интеррогативным, смягчая элемент принудительности и побудительности по отношению к адресату. Вежливость последнего состоит в том, что он понимает намек, оказывая любезность своему партнеру. В манипулятивном воздействии, используя тот же механизм (психический автоматизм), актер скрывает факт, что он рассчитывает на «догадку» адресата. Например, когда сын сообщает отцу, что видел в радиомагазине приставку к FM-приемнику, он рассчитывает, что отец «догадается» ее купить. Расчет основан на том, что при покупке музыкального центра в подарок сыну таких приставок в продаже не было, следовательно (логический переход выполняет функцию автоматизма), ее надо приобрести сейчас.

В более сложных случаях выстраиваются несколько посылок, на основании которых, как ожидается, адресат сделает вполне определенный вывод.

В рассказе Х.Л. Борхеса «Смерть и буссоль» ловушка для полицейского детектива была расставлена с помощью следующих запускающих мысль расследования посылок. Первая: убийство раввина, произошедшее в северной части города в ночь на третье декабря в номере отеля; на пишущей машинке найден листок с фразой «Произнесена первая буква Имени». Детектив забирает все книги из номера, чтобы отыскать «чисто раввинское объяснение» убийства. Вторая: еще одно убийство в ночь на третье января возле красильни, на стене над желтыми и красными ромбами мелом было написано «Произнесена вторая буква Имени». Третья:

инсценировка убийства (с исчезновением жертвы), которое было совершено вечером третьего февраля во время карнавала арлекинами, один из них написал на столбе: «Произнесена последняя буква Имени». Четвертая: комиссар полиции получил конверт, в котором на подробном плане города были обозначены места убийств, составлявшие правильный треугольник. В письме предсказывалось, что третьего марта четвертое убийство не совершится, ибо треугольник завершен.

Комиссар передал письмо детективу, который внимательно изучил присланное. А вот та догадка, на которую рассчитывал будущий убийца детектива: «Три указанные точки действительно находились на равных расстояниях. Симметрия во времени (3 декабря, 3 января, 3 февраля), симметрия в пространстве... Вдруг он почувствовал, что сейчас разгадает тайну. Это интуитивное озарение дополнили компас и буссоль. Он усмехнулся, произнес слово «Тетраграмматон» (недавно усвоенное) и позвонил комиссару». Его догадка состояла в том, что ключевой фигурой является не треугольник, а правильный ромб. Во-первых, ромб встречался в сюжетах убийств — на стене красильни, в одежде арлекин. Во-вторых, поскольку «у евреев день начинается с заката солнца и длится до заката солнца следующего дня», то все убийства совершались четвертого числа, что также соответствует идее ромба. В-третьих, все вращается вокруг тайного имени бога, состоящего из четырех букв (Тетраграмматон). Место и время следующего убийства теперь легко вычисляется. «Тайна была для него ясна, как кристалл, он даже покраснел, что ухлопал на нее сто дней». И он поехал — навстречу четвертому убийству, жертвой которого стал сам. Охотник так сказал ему: «Я предчувствовал, что вы добавите недостающую точку. Точку, которая завершит правильный ромб, точку, которая установит место, где вас будет ждать верная смерть».

Итак, в ориентированном на умозаключение манипулятивном воздействии обнаруживаем:

- основной действующий агент — когнитивная схема, внутренняя логика задачи, стандартное умозаключение;
- способы побуждения — намек, постановка задачи, имитация процесса решения проблемы;
- мишени — познавательные процессы, когнитивные установки;
- автоматизмы — управляемое умозаключение, снятие когнитивного диссонанса.

Эксплуатация личности адресата

Невозможно обойти вниманием то, какую роль в успехе манипулятивного воздействия играют собственно личностные структуры адресата — те, что определяют его как субъекта принятия решения. Технологически

манипуляция возникает из признания актором того, что адресат — тоже личность.

Это вынужденное признание, поскольку к манипуляции прибегают тогда, когда прямое принуждение или обман невозможны или нежелательны. Идеалом манипулятивного воздействия поэтому оказывается превращение самой личности в средство влияния на человека. В этом смысле эксплуатация личностных структур является апофеозом манипулятивного воздействия — управлять тем, что само управляет. Привлечение данного механизма — одна из существенных характеристик манипулятивного воздействия, в этом его сила и мощь.

Глубинная сущность манипулятивного намерения заключается в стремлении переложить ответственность за совершаемые действия на адресата, в то время как выигрыш достается манипулятору. Манипуляция считается успешной в той мере, в которой манипулятору удается переложить ответственность за нужное ему событие на адресата. Однако ответственность неразрывна со свободой, так, как свобода есть свобода выбирать характер ответственности. Манипулятор старается максимизировать свободу на своем полюсе, а бремя ответственности — на полюсе адресата. Нарушение баланса между свободой и ответственностью составляет основу для получения одностороннего выигрыша.

Однако ответственность не может быть просто передана, она должна быть принята в результате свободного выбора. Но как раз свободы манипулятор предоставлять и не хочет. Вместо этого он так организует воздействие, чтобы у адресата создалась иллюзия собственной свободы в принятии решения. Вследствие этого предметом особой заботы манипулятора становится начальный этап принятия решения, связанный с сомнениями адресата, который заключается во взвешивании альтернатив на внутренних «весах». Подобно тому как средствами массовой информации создается миф об индивидуализме и личном выборе, манипулятор стремится у конкретного человека создать иллюзию свободы в принятии решения. (Иллюзорный характер свободы подмечен в пословице «Охота пуще неволи»).

Ощущение (иллюзия) свободы выбора возникает в результате сочетания трех необходимых для этого элементов: наличия борьбы мотивов, момента выбора («сомненья прочь») и отсутствия (осознания) стороннего вмешательства. Первый элемент в подавляющем количестве случаев создается манипулятором, поскольку актуализируемый им мотив по определению оказывается противоречащим интересам или намерениям адресата: «В случае манипуляции человек стремится делать две вещи одновременно, и не дает полной поддержки ни одной из них или отрицает обе альтернативные интенции». Сомнение — есть субъективное ощущение, возникающее как отзвуки протекающей борьбы между конкурирующими мотивами, когда человек выясняет, что важнее для него, или что менее

ценно. Выбор совершается в результате стандартного умозаключения или ситуативного распределения веса мотивов, на которые также можно повлиять извне. Для этого манипулятор привлекает уже описанные выше средства управления побудительной силой мотивов. Третий элемент, как было показано, также является предметом специальных усилий манипулятора. Следовательно, последний в своем распоряжении, как правило, имеет достаточно средств, позволяющих создавать у адресата иллюзию свободы выбора. В результате адресат, поддавшись на обман, чувствуя себя автором принятого решения, добровольно берет на себя ответственность за «свой» поступок.

Таким образом, эксплуатация личности выражается в имитации процесса самостоятельного выбора между альтернативными мотивами, в создании иллюзии совершения поступка. В результате происходит перемещение ответственности за постановку цели с манипулятора на адресата. Принятая адресатом ответственность позволяет присвоить и навязанную извне цель. В результате цель оказывается «подключенной» к личностным, то есть мотивационным, структурам, начинающими «работать» на эту цель. Человек оказывается в положении побуждающего самого себя на достижение цели, указанной манипулятором.

Итак, для ориентированного на личностные структуры манипулятивного воздействия характерны:

- основной действующий агент — поступок, принятие решения;
- способы побуждения — актуализация внутриличностного конфликта, имитация процесса принятия решения;
- мишени — мотивационные структуры;
- автоматизмы — принятие ответственности за выстраданный в сомнениях выбор.

Духовное помыкание

Механизмами, передающими манипулятивное воздействие к исполнительным структурам, могут стать также высшие уровни психики: жизненные смыслы, ценности. В восприятии манипулятора, правда, это всего лишь «одни из» в длинном ряду возможных: «Взывайте к более благородным мотивам», — рекомендует Д. Карнеги. Опора на ценности отличается от опоры на конвенциональные требования в первую очередь тем, что ценности человека — это не усвоенные требования, а выстраданные на собственном опыте смысловые установки. Опора на то, что вдохновляет и одухотворяет, отличается от опоры на то, что влечет или толкает (когда побуждение больше похоже на принуждение). Правда, может быть больше по последствиям, чем по собственно механизмам.

Пример 21. Директор экспериментальной школы рекомендует В., своему заместителю по науке, поехать в командировку к одному из известных

педагогов. В предыдущую командировку В. ездила за свой счет, поскольку в управлении образования в тот момент не было денег. На закупку книг для школы ей обещали переслать деньги телеграфом, но так и не переслали, но она привезла их, закупив на собственные деньги. С того времени прошло уже два месяца, а командировочные и чеки за книги все еще не оплачены. Теперь ей обещают возместить сразу все затраты по возвращении. Для В. очевидно, что деньги и на сей раз будут сильно задержаны, и что снова она вынуждена будет оправдываться перед мужем. Но она в очередной раз соглашается ехать, ориентируясь на интересы школы, проводящей научный эксперимент.

Данный случай по внешнему рисунку напоминает простой обман. Однако это не так, поскольку В. не обманывается на счет обещаний администрации. Ожидаемое от В. поведение состоит в том, чтобы она приняла навязываемые администрацией-манипулятором «правила игры». И она их принимает, возвышаясь над сомнениями и обидами, черпая силу в том, ради чего вообще встала на нелегкий путь педагогических поисков.

Как видим, иногда жертва манипуляции может оказаться в довольно защищенной позиции, поскольку находит себе духовную опору в том же, что используется манипулятором как слабость. Так и подмывает предположить, что эксплуатация духовности менее деструктивна для жертвы, поскольку раз есть та духовность, на которую может опереться манипулятор, то опереться на нее может и жертва. Однако, по-видимому, не все случаи манипуляции, использующие духовность как рычаг управления человеком, заканчиваются так, как в приведенном примере.

Итак, для ориентированного на духовную эксплуатацию манипулятивное воздействие характерны:

- основной действующий агент — поиск смысла;
- способы побуждения — актуализация существующих смыслов и ценностей, подталкивание к смысловой дестабилизации и переоценке ценностей, имитация процесса поиска смысла;
- мишени — отношения между мотивами, смыслом;
- автоматизмы — привычные для данного конкретного человека способы совладания со смысловой дезориентацией и заполнения смыслового вакуума.

Приведение в состояние повышенной покорности

До сих пор мы оставляли без внимания такой важный — и для манипулятора тоже — рычаг управления поведением человека, как психические состояния. Важность его трудно переоценить, поскольку конкретная мозаика распределения эмоциональных, силовых или функциональных элементов создает психический фон, способный трансформировать любую размещаемую на нем фигуру. По этой причине

аналогично тому, как манипулятор стремится структурировать внешнюю ситуацию взаимодействия, ему приходится беспокоиться и о внутриличностном контексте. Первый шаг в этом направлении делается уже с помощью присоединения. Важность такого шага отметил Д. Карнеги, уделив ему начало своего бестселлера «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Начинает он с обстоятельного объяснения на первый взгляд тривиальной идеи, что с помощью критики мы ничего не добьемся, а лишь настроим партнера на сопротивление. Столь настойчивое подчеркивание автором требования отказаться от критики и настроить себя на интерес к партнеру вызвано стремлением привести последнего в наиболее благоприятное для восприятия чужих идей состояние. Совсем не случайно, что это состояние организуется с помощью таких приемов, как проявление интереса, улыбка, внимательное выслушивание, беседы на интересующие собеседника темы, подчеркивание его значительности и т.п. Занимаясь собой, человек быстрее поддается на влияние извне.

Можно вспомнить и другие состояния, в которых человек становится более податливым к воздействию:

- дезинтегрированность психических процессов, например, притупленное внимание, разорванное мышление, нарушение навыков;
- эйфория, а в ослабленном виде — снисходительное или попустительское отношение к жизненным событиям;
- приглушенность желаний, равнодушие к происходящему;
- повышенная безответственность в условиях коллективного взаимодействия («чем многолюднее, тем безответственнее») и пр.

Комбинирование

Если снова обратиться к определениям манипуляции, сводка которых приведена в табл. 2, то становится более чем очевидно, насколько различные объекты избирались авторами в качестве феноменологической базы собственных исследований. В приведенных определениях находим такие критерии, как «форма духовного воздействия», «господство над духовным состоянием», «скрытое влияние на совершение выбора», «побуждение поведения», «программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения» и т.п. Такой разброс неизбежен при описании многоуровневого явления. Попытка справиться с данным затруднением привела к созданию того перечня механизмов манипулирования, который только что был обобщен.

Выделенные механизмы, однако, только в нашем анализе существуют в виде изолированных препаратов, позволяющих рассматривать их вне связи с психическим контекстом. В действительности большинство механизмов

взаимодействуют между собой, в одних случаях усиливая эффективность манипуляции, в других — ослабляя. Иногда их переплетение столь велико, что вызывает затруднения при попытках различить механизмы между собой. Например, метафоры действуют, актуализируя как минимум два механизма: образ и умозаключение (догадка, категоризация). Дополнения могут оказаться практически любыми: ориентировка на правила или логику действий, появление состояния, скажем, растерянности и т.п. Вероятно поэтому использование метафор как формул, наиболее эффективно адресующихся к перинатальным матрицам и архетипам, является одним из самых мощных средств психологического воздействия.

Представляется практически самоочевидным, что один и тот же эффект воздействия может быть обеспечен разными механизмами. Например, если в конкретном случае некий человек стремится (с подачи иного лица) довести начатую работу до завершения, то делать он это может как в силу привычки, так и в угоду требованию окружающих (скажем, в виде ожидания «Начал — доводи до конца»). Механизм оказывается разным, а внешний эффект воздействия — одинаков.

Таким образом, мы обсудили некоторые из психических автоматизмов, обеспечивающих манипулятивный эффект. Возможно, они действительно являются более характерными для манипуляции, а может быть, просто сильнее других обращают на себя внимание, но так или иначе именно они оказались в нашем списке. За рамками рассмотрения, вероятно, осталось немало иных механизмов. Но даже те, что показаны, дают достаточно ясное представление о том, каким образом может происходить преобразование энергии манипулятивного воздействия в энергию желания адресата и его готовности действовать. То, что манипулятор может не только воспользоваться «готовыми к употреблению» автоматизмами, но заняться «изготовлением» необходимых ему недостающих, уже обсуждалось выше. Более детальное описание их работы позволяет читателю самостоятельно представить, какими способами автоматизмы могут быть созданы и укреплены во внутреннем мире адресата.

Обобщение модели психологической манипуляции

Мотивационное воздействие в общем виде разворачивается по формуле «если... то...», в которой как после «если», так и после «то» может стоять любая многочленная конструкция с множеством вариантов подстановки: субъект (я, они, это, обстоятельства, условия) + предикат (присутствует, делает, выглядит и т.п.) + дополнения (так-то, это, по-другому и т.д.). Наличие в психике механизма мотивационного переключения, функционирующего по принципу оператора условного перехода, позволяет человеку или животному гибко настраиваться на множество переменных, задающих внутренние и внешние условия существования. Ввиду

эксплуатации именно этого психологического механизма всякое психологическое воздействие неизбежно должно являться обусловливанием (к сожалению, этот термин уже закреплен за частным видом психологического воздействия).

Особенность косвенного побуждения, которое представляет одну из важнейших сторон манипуляции, состоит в том, что искусное комбинирование различных «если» должно приводить к искомому «то» в поведении адресата, что происходит посредством переключения импульса воздействия по сокращенным схемам деятельности — будь то внешние действия или внутренние процессы принятия решения. При этом важно суметь вовремя отойти в сторону. В идеале должна выполняться рекомендация К. Кастанеды: «Если организуешь давление, сам находишься вне этого круга» («Путешествие в Икстлан»).

Идея подбора средств воздействия, различных «если» вскрывает точку соприкосновения понятия манипуляции в неметафорическом смысле (как произвольное перемещение и искусное преобразование неодушевленных объектов) с манипуляцией как метафорой (использование людей в функции объектов, с которыми позволительно обращаться как с вещами).

Возможно поэтому нередко любые техники косвенного (психотерапевтического, воспитательного, управленческого) воздействия относят к манипулятивным. Конечно, всякая манипуляция основана на косвенном воздействии, но качество быть манипуляцией задается не технологией, а намерением актора: добиться одностороннего выигрыша, навязать адресату собственную цель и пр.

Если теперь кратко подвести итог пройденному на данный момент в нашем исследовании пути, то можно указать следующие средства (набор «ключиков»), с помощью которых производится разворачивание манипулятивного воздействия:

1. Определение вектора воздействия, исходя из подзадач. Например, отвлечение внимания адресата от некоторой области, ограничение внимания на требуемом содержании, снижение критичности адресата, повышение собственного ранга в его глазах, внедрение в сознание адресата требуемого желания, намерения, устремления, изоляция от влияния со стороны других людей, контроль других возможных помех и т.п.

2. Подбор вида силы (оружия воздействия) для оказания давления. Например, перехват инициативы, введение своей темы, сокращение времени для принятия решения, приведение в состояние (или выбор момента), когда критичность адресата снижена, рекламирование себя или намеки на широкие связи и возможности, демонстрация (или имитация) собственной квалификации, апелляция к присутствующим, создание мифического большинства и т.п.

3. Поиск мотива, через который можно проникнуть в психическую сферу, «влезть в душу». Совсем не обязательно это будет стремление к успеху,

деньгам, славе или сексуальному удовлетворению. «Струнами души» может оказаться любой значимый мотив: переживания из-за невысокого роста (полноты, болезней, размера обуви), гордость, что он интеллигент в четвертом поколении (старший сын, донской казак), хобби, любопытство, нетерпимость к какому-то типу людей и т.д.

4. Постепенное наращивание давления по различным линиям (если требуется):

- повышение плотности (ряд близких по содержанию или форме воздействий),
- тотальность воздействия — его разноплановость, разнообразие каналов и мишеней воздействия,
- постоянство — настойчивость, доходящая до назойливости,
- интенсивность — повышение силы влияния.

Подобным же образом перечислим механизмы, реализующие психологическое (манипулятивное) воздействие:

1. Присоединение к внутреннему миру адресата — захват, плотное соприкосновение, «сцепление». Включается в работу в тех случаях, когда структура ситуации, проблемы или процессуального паттерна (рисунка взаимодействия между элементами структуры) оказывается сходной по своим характеристикам с соответствующей частью внутреннего мира. Это сходство в случае манипуляции нередко возникает в результате моделирования (имитации, создания подобия) манипулятором такой структуры (ситуации, проблемы или процессуального паттерна), которая актуализирует атакуемую часть мира адресата — мишень воздействия. Этот процесс перемещения активности извне вовнутрь (внутриличностная интервенция), ее воспроизведение на основе структурно-динамического сходства внешней и внутренней деятельности Д. Гордон назвал трансдеривационным поиском («Терапевтические метафоры»). Короче говоря, «подобное реагирует на подобное».

2. Психические автоматизмы в том значении, как это было описано выше, то есть сокращенные схемы внутриличностного взаимодействия, обеспечивают каналы быстрого, а главное — фиксированного, точно известного, перемещения активности — энергии воздействия манипулятора — к необходимым областям внутреннего мира адресата.

3. Подключение «питания», обеспечение энергией этих процессов. Происходит путем заимствования побудительной силы у мотивов, к которым в данный момент имеется доступ.

4. Присвоение — загадка отождествления «Я» адресата со своей активностью. Субъектность, личностное начало в человеке, по каким-то еще мало понятным законам (то ли иллюзии, то ли сущности) присваивает психические процессы и содержания, придает им статус «моего». Это личностное начало или «Я», будучи обманутым, принимает чужое желание

за свое. Возможно, такое присвоение происходит столь легко потому, что изначально «своего» у человека всегда гораздо меньше, чем заимствованного. В таких условиях распознать привнесенное от чужеродного порой весьма трудно.

Именно поэтому конечная направленность манипулятивного воздействия диктуется стремлением манипулятора переложить ответственность за содеянное по его же собственному наущению на свою жертву. Повидимому, именно это обстоятельство определяет негативное отношение к манипуляции, безошибочно угадывающее в ней наличие разрушительного начала.

Деструктивность манипулятивного воздействия

Несомненно справедливым следует признать «обвинение» манипуляции в том, что в ее основании нередко лежит апелляция к низменным или примитивным влечениям человека. Личностная структура адресата, если он достаточно часто подвергается такого рода воздействию, уплощается и упрощается. В результате человек искусственно задерживается в своем личностном и духовном развитии. Вместе с тем деструктивность этой стороны манипуляции весьма относительна, поскольку собственно разрушения (а именно в этом смысле понимается деструкция) здесь нет. К тому же не каждый человек позволит манипулятору играть на своих примитивных потребностях. Даже оказавшись жертвой, человек обходится минимальными изменениями, поскольку эффект уплощения личностной структуры наступает лишь в результате весьма большого количества однонаправленных воздействий. Если же учесть, что низменные или примитивные влечения актуализируются не только манипуляторами, то становится ясно, что обвинение в примитивизации адресата — не самое корректное из возможных. Тем более, что множество иных (в том числе наиболее тонких и изящных) манипуляций строятся совсем на иных основаниях. Менее деструктивными они от этого не становятся.

Столь же справедливо и неспецифично по отношению к манипуляции и другое «обвинение» — в роботизации человека, превращении его в послушное средство. Действительно, регулярное использование одних и тех же механизмов ведет к стереотипизации поведенческого репертуара адресата. Образно говоря, это означает «наездить колею», «нарезать бороздки», то есть внести во внутренний мир человека трудно изгладимые изменения. В результате создается как минимум психологическая установка, а при подходящих обстоятельствах (раннее детство, пролонгированность или тотальность воздействия, глубокое эмоциональное запечатление) формируется черта характера. Однако такую же динамику изменений предусматривает подавляющее большинство воспитательных систем, берущихся «сформировать», «привить», «воспитать», «обучить» и

т.п. Среди них педагогические, политические, религиозные и прочие системы. Используемые ими приемы не исчерпываются манипулятивными, но все они в той или иной мере создают или используют психические автоматизмы. Эксплуатация психических автоматизмов — настолько ординарное и неизбежное явление нашей жизни, что такое обвинение вернее будет предъявить самой нашей жизни.

Собственным же «родимым грехом» манипуляции надо признать ее разрушительное влияние на личность (в узком смысле понятия) человека. Как уже указывалось, начальный этап манипулятивного влияния, как правило, порождает (или обостряет) конкуренцию мотивов адресата, инициируя его внутренние колебания. То же происходит и в воспитательном воздействии, которое, однако, предполагает поддержку воспитуемого в его личностном росте, чтобы возникшее противоречие было им использовано как дополнительный ресурс развития. Наоборот, потерпевший от манипуляции оказывается в положении, когда поступок уже совершен, но выбор им оценивается как неверный. Если (пусть и с опозданием) манипулятор был обличен, то, несмотря на досадное чувство проигрыша, хотя бы часть ответственности (вины) человек может переложить на манипулятора. Хуже, если вся ответственность остается на потерпевшем. Тогда возникшее состояние переживается как урок собственной ошибки, что создает угрозу внутреннего разлада, нарушения личностной целостности.

Попутно заметим, что известный эксперимент, в котором обнаружен феномен горькой конфеты, был выстроен по манипулятивной схеме: ребенок помещался в положение келеровской обезьяны (актуализация простого мотива), с ним заключался «договор» (актуализация конкурирующего мотива), затем провоцировалось его нарушение (облегчением возможности получения желанной конфеты) и в завершение — лицемерная похвала (форсированное обострение противоречия). В нем, как в капле воды, отражен объектный подход к человеку, характерный для науки, считающей вполне допустимым рассечение живой ткани в исследовательских целях.

Картина разрушений от манипуляции содержит также и ущерб, наносимый самому манипулятору. Все указанные виды разрушения с не меньшим «успехом» действуют и на инициатора манипуляции. Апеллируя к низменным мотивам, манипулятор невольно повышает их значимость в собственных глазах (например, как нечто очень полезное или эффективное). Деформация или задержка личностного роста для манипулятора возможно чревата даже большими издержками, чем для адресата, поскольку в данном случае он не жертва манипуляции, а «сам того хочет». Манипулятор, особенно успешный, в угоду манипуляции сужает свой арсенал средств достижения целей, поэтому ему со временем все труднее вырваться из «своей колеи».

Что касается разрушения личности, то манипулятору и здесь достается. Сама технология манипулятивного воздействия требует от манипулятора известной внутренней раздвоенности. Как правило, таковая уже имеется, поскольку именно желание справиться со своими же затруднениями, защититься от своего же «разбитого нарциссизма» ведет человека к использованию для этой цели других людей. Однако расщепление других не проходит для него бесследно, поскольку достигается это посредством активной эксплуатации собственной противоречивости. Таким образом, используя другого, манипулятор наносит вред не только ему, но и самому себе.

Добавим к намеченному эскизу неизбежные для манипулятора трудности в межличностных отношениях, связанные с реакциями жертв, и мы получим нерадостную батальную панораму, на которой атакующая сторона несет большие потери, чем обороняющаяся. Не будем, однако сгущать краски. Если манипуляция используется спорадически и не превращается в единственный способ жизни, деструктивный эффект заметно ниже. В основном потому, что в таком случае не происходит полного отождествления человека с манипулятивными действиями, благодаря чему сохраняется состояние диссоциированности. Последнее, правда, тоже может быть рассмотрено как мягкий вариант внутреннего расщепления.

Опыт «изготовления» трагического Моцарта

В повести Эдварда Радзинского «Несколько встреч с покойным г-ном Моцартом» предлагается версия смерти В.А. Моцарта, отличная от широко известной, в частности, по «Маленьким трагедиям» А.С. Пушкина. Не обсуждая вопрос достоверности приводимой автором версии, мы займемся анализом поведения персонажей литературного произведения, в котором обнаруживаем несколько примеров манипуляции. В первую очередь внимание привлекает основная — генеральная — манипуляция, составляющая ведущую интригу повести, но в ней содержатся еще и своего рода «вставные номера», тоже достойные обсуждения.

Барон Готфрид ван Свитен ставит себе в заслугу введение Моцарта «в мир великой и строгой немецкой музыки», открытие для широкой публики забытого гения И.С. Баха, популяризацию музыки Г.Ф. Генделя. Однако есть у него еще одно заветное желание:

«Мы видели великую музыку счастливого Моцарта. Впереди нас ждет величайшая музыка Моцарта трагического. О, как я жду ее!»

Но желать мало — такого Моцарта еще надо сделать. Для этого барон в лучших бихевиоральных — ему, разумеется, незнакомых — традициях занялся обусловливанием среды, в которой жил композитор, чтобы сделать жизнь Моцарта трагической. Легче всего этого было достичь в финансовом плане, имея в виду беспечность гения в трате денег — до банальности простой замысел, построенный на очевидной психологической слабости

жертвы (в том смысле слова, как мы это обсуждали выше). Тем более, что финансовые трудности уже начинались.

Мотивы барона также весьма ординарны. Во-первых, притязание на «заслуги перед потомством» именно в музыке, за которым явно угадывается желание утвердить себя в чужих и собственных глазах еще в чем-то, кроме официального статуса. Во-вторых, приятное чувство благодетеля и покровителя искусств требует своей подкормки, а аппетит, как известно, приходит во время еды. Средством удовлетворения своих потребностей барон выбрал гения — только такая Жертва, по-видимому, могла удовлетворить его притязания на роль Творца — создателя трагического Моцарта. И в-третьих, запуская побудителем выступила обида на то, что Моцарт где-то небрежно высказался о бароне, сказав, что он «такой же зануда, как все его накрахмаленные симфонии» (коих было не менее десятка!). Эти «накрахмаленные симфонии» затем вплоть до самой трагической развязки будут звучать как манифестирующий уязвленное самолюбие лейтмотив (здесь музыкальное и психологическое значения слова «мотив» полифонично совпадают). Обида тем более сильна, что нанесена в той самой области, в которой барон и сам чувствовал себя не вполне уверенно, хотя и выбрал ее в качестве области самоутверждения. (Выше мы уже обсуждали, что уязвить можно лишь то, что внутри само по себе уже нестойко.) Кстати, о высказывании Моцарта барон узнал от Сальери, за что последнему тоже еще достанется...

Услышав, что композитор снова принялся писать веселую оперу, барон заволновался: «Неужели — выкарабкается? И вновь — веселый и легкомысленный Моцарт?» Но к радости барона это была «Свадьба Фигаро», сюжет которой считался слишком либеральным. «И вот тогда — в единый миг! — я понял всю мою будущую интригу», — записал барон в своем дневнике.

Слушая последнюю репетицию: «Да, это восхитительная опера-буфф. Но на мой вкус это — прежний Моцарт. А я мечтаю о другом... Который только нарождается и рождению которого грозит помешать этот легкомысленный успех».

Барон поспособствовал тому, чтобы опера быстро исчезла со сцены, а общественное мнение было настроено против композитора... После того, как Моцарт в очередной раз пожаловался на свое безденежье и на то, что у него мало приглашений на концерты, барон записал: «Как я люблю его таким!.. Началось, началось его истинное одиночество... путь в бессмертие...»

Следующая опера в этом смысле барона порадовала: «Но «Дон Жуан» не слишком веселит. Это лихорадочное напряжение. Устрашающее неистовство музыки. И это явление Командора... Дыхание предвечного... Родается новый Моцарт... Я счастлив».

Как видим, раздувание себя до размеров Творца продолжается: «прежний Моцарт» — «мечтаю о другом», «рождается новый» — «я счастлив».

Вскоре ему предоставилась возможность нанести еще один удар по гению. Моцарт попросил барона о ходатайстве перед императором о принятии на должность Второго Капельмейстера. На этой должности композитор получал бы весьма приличное жалование, способное обеспечить ему финансовую стабильность. Но это означало бы крах плана барона.

«И хотя мне жаль Моцарта, но во имя музыки... Короче. Передавая прошение императору, я сопровождал его необходимым комментарием».

Разумеется, барон осознает, что совершает подлость, лишая Моцарта возможности творить по желанию, а не только на заказ, иначе не вырвалось бы это «во имя музыки...»

Но однажды произошло событие, которое, будь он внимательнее, могло бы отрезвить барона, показать, что он движется вне фарватера, определенного Провидением:

«Он сидел по уши в долгах и хохотал. И тогда я окончательно понял: я идиот. Деньги, нищета... на самом деле не затрагивают его глубоко. Решить, что нищета сможет помочь ему родить поистине строгую музыку? Какая глупость. Все эти ужасные слова, которые он пишет мне и купцу Пухбергу... все это только снаружи. Внутри он по-прежнему остается веселым и легким Моцартом».

Но склониться в восхищении перед духовной силой гения барон был не способен. Он жаждал сотворить не то. Поэтому барон ужесточил и расширил арсенал средств воздействия, интенсифицируя духовное программирование:

«И вот тогда, говоря языком моего отца — лейб-медика, мне и пришло в голову «сильнодействующее средство».

Вставной манипулятивный номер бароном был исполнен в доме его давнего знакомого:

«Граф — отличный флейтист. Он держит прекрасный оркестр. Но у него слабость: он мечтает прослыть композитором, хотя ленится сочинять. Он предпочитает тайно заказывать музыку хорошим композиторам. Недавно умерла его жена... И вот когда я приехал засвидетельствовать соболезнование, граф обмолвился, что желает сочинить Реквием по случаю ее кончины.

Я: Это достойная мысль, граф. Я с нетерпением буду ждать вашего сочинения. В церковной музыке мало кто может с вами соперничать... Ну разве что... Моцарт.

По его глазам я понял: он внял моему совету».

Анализ этого эпизода прост: присоединение к намерению графа, дополнительное мотивирование («с нетерпением буду ждать»), очевидное использование слабостей адресата, намек. Читаем дальше:

«В это время в комнату вошел его служащий... Я знаю этого господина: это он обычно выполняет подобные деликатные поручения. Он длинный как жердь и худой как смерть. В вечно серой одежде. Я легко представил, что случится, когда он явится к впечатлительнейшему Моцарту и закажет Реквием. Да. Я не ошибся!».

Барон, часто встречавшийся с Моцартом, вскоре получил подтверждение своим прогнозам:

«Он был невменяем. Он бормотал: «Я ясно вижу его в снах. Он торопит. Негодует. И знайте, барон: мне все больше кажется, что это не просто Реквием. Это Реквием для меня самого». Да, впервые я видел его до конца серьезным. Ибо он... он уже был охвачен грядущей смертью. А я... я — ощущением того великого, что он создаст. Создаст — благодаря мне!»

Однажды жена Моцарта Констанца пожаловалась барону:

«Он невменяем, господин ван Свитен. И поэтому я отобрала у него Реквием. Прошло уже две недели... но вчера он опять потребовал назад Реквием. Я пришла спросить у вас совета, барон: как отвлечь его от этой ужасной мысли?»

И тогда бароном была сыграна еще одна манипулятивная сцена:

«Я был в ужасе: неужели эта глупая курица не даст завершить? Лишит меня величайшего наслаждения? И музыку — величайшего творения?»

Я: Дорогая Констанца, конечно, вы можете не возвращать ему Реквием. Но тогда вам следует подумать: как вернуть взятые 100 дукатов?

Я хорошо ее знал. Она почти закричала: «О, нет! Нет! В доме совершеннейшая пустота. Поверьте, ни флорина!»

Заметьте, никакого психологического давления, а лишь вопрос к размышлению...

И вот близится развязка:

«В тот день он вернулся к работе, и все последующие дни он работал, работал, работал над Реквиемом. Над нашим Реквиемом. Правда, через несколько дней такой работы он слег в постель. И больше уже не встает».

Еще через несколько дней Моцарт умер.

«И я взял в руки партитуру... Свершилось! Свершилось! Какая красота... Божественная красота... Если в «Дон Жуане» он содрогнулся от грядущей встречи с предвечным, здесь он сам к ней стремится... Дух вечности — это и есть Реквием. Я плакал. Какая трагедия, что он не закончен. На пюпитре я прочел его распоряжения Зюсмайеру, как завершить Реквием после его смерти. А под этими распоряжениями я нашел три письма».

Из этих писем барон узнал, что отнюдь не он создал трагического Моцарта — Моцарта, ощущающего близкое присутствие смерти. Задолго до начала тайной травли и искусственного нагнетания тревоги в одном из писем Моцарт писал о «совершенном смирении, с которым я предаюсь Воле Божьей» в связи со смертью своей матери: «Она не потеряна для нас, мы свидимся еще с нею». В другом еще яснее: «Смерть — истинная и конечная

цель нашей жизни. Я благодарю Господа за то, что даровал мне эту счастливую возможность познать смерть, как ключ к нашему блаженству. Я теперь никогда не ложусь спать, не подумав, что, может быть, и меня... как я ни молод... на другой день более не будет».

Манипулятивные ухищрения барона, оказывается, были ни к чему, поскольку лишь осложняли жизнь гения, мешали творчеству, а не способствовали постижению духовных вершин. Самое ужасное для барона, по-видимому, было осознание того, что он снова оказался на обочине событий. В духовном состязании с Гением его потенциал оказался слишком мал, чтобы стать вровень с ним — злым гением. Даже в области психологических интриг его квалификация оказалась не выше сочинителя «накрахмаленных симфоний».

«Я упал на колени и молился, и просил: «Господи! Господи! Прости меня!» Уже уходя из комнаты на исходе ночи, я... столкнул его маску, и она разбилась...

Теперь остались только звуки».

Противоречивость невротических побуждений, как видим, властно заявила о себе. Сознательное раскаяние немедленно было сбалансировано произвольной мстостью гению: уже мертвый, он убивается еще раз — теперь в виде маски. Возможно, этот случай и позволил барону осознать себя как убийцу. Однако в разговоре с Сальери по пути домой с похорон он тут же находит способ переложить львиную долю ответственности на собеседника:

Сальери: Как быстро закончилась жизнь, начавшаяся так блестяще.

Я: Ну что вы, Сальери. Все у него только начинается. Теперь и вы... и я... и император, и все мы только и будем слышать: МОЦАРТ! Теперь все мы лишь его современники. Люди обожают убить, потом славить. Но они не захотят признать... никогда не захотят, что они... что мы все — убили его. Нет-нет, обязательно отыщут одного виноватого... И я все думаю: кого они изберут этим преступником, этим бессмертно виновным? И я понял.

Сальери: Кого же?

Я: Вас. Он ведь вас не любил. Так не любил, что даже жене пожаловался, что вы его отравили.

Сальери: Какая глупость!

Я: Отчего же? Ведь вы травили его, Сальери. Вы не давали ему поступить на придворную службу. А где травили, там и отравили. Какая разница. Ведь вы поэтому пришли на отпевание. Замолить грех. Но поздно, милейший.

Мне нравилось пугать этого самовлюбленного и, в сущности, доброго глупца».

Этот эпизод — тоже великолепный образец, я бы сказал, убийственной манипуляции: степень ее деструктивности доводится до высшего накала. Движимый стремлением на ком-нибудь отыгаться за свое поражение от гения, барон находит соперника по силам, обрушивает на него всю свою

манипулятивную мощь. Перечислим лишь те средства воздействия, которые видны на поверхности. Даже этот сухой перечень впечатляет:

- вычленение новой общности «современники Моцарта»;
- стереотипизация ее свойств («обождают убить, потом славить», «никогда не захотят признать», «отыщут одного виноватого»);
- принятие коллективной ответственности («мы все убили его»), включая в круг ответственных и собеседника;
- поднятие проблемы поиска виноватого;
- оттягивание ответа — усиление желания собеседника его получить;
- возложение (перемещение) ответственности;
- обоснование этого возложения (за которым стоит тонкое понимание психологической сути также и своих действий);
- «прикрепление» этой ответственности к чувству раскаяния, которое в моменты похорон особенно обостряется — вариант техники якорения;
- фиксация уже совершенного как непоправимого («поздно, милейший») — в терминах NLP «присоединение к будущему».

Дополнительные тонкости психологической обработки обнаруживаем на лингвистическом уровне: использование неопределенного множества «люди», кванторов всеобщности («все», «никогда»), мастерская игра со сменой 3-го и 1-го лица с переходом на второе лицо (мы — они — мы — вас), ритмические повторы («и вы... и я... и император, и все мы», не захотят — никогда не захотят, этим — этим, не любил — так не любил) и пр. Вся эта сцена с ее ухищрениями манипулятору нужна в основном для обслуживания собственных проблем. Перенеся ответственность на другого, он облегчает накал своей внутренней борьбы. И избегает того, что достается в удел его жертве:

«Сальери воспринял слишком всерьез все, что я когда-то ему сказал. Сейчас, когда мое предсказание сбылось, когда слава Моцарта растет с каждым днем, у Сальери бывают странные нервные припадки. Я даже слышал, что порой, пугая домашних, он вопит, что убил Моцарта.

Ну что ж, хоть один из нас — признался!»

Эверетт Шостром

Манипуляторами не рождаются

© Шостром Э. *Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор*. — Мн., 1992.

Проблема

Современный манипулятор не стоит на месте, он развивается и беспрестанно совершенствуется. Он тоже стремится постичь секреты человеческой природы, но с одной единственной целью — чтобы лучше контролировать окружающих.

Манипуляции стали столь обычной, столь повседневной частью нашей жизни, что мы их перестали замечать.

Парадокс современного человека в том, что, будучи не просто разумным, но и образованным существом, он сам себя загоняет в состояние неосознанности и низкого уровня жизненности. Нет, не все мы обманщики, торговые менеджеры или евангелисты. Но мы боимся узнать жизнь и честно посмотреть на самих себя. Мы привычно надеваем ту или иную маску — у каждого их несколько — и принимаем участие в общем маскараде, называя его жизнью.

Превыше всего манипулятор боится, что кто-нибудь, пусть даже близкий и любимый человек, узнает о его истинных чувствах. Соккрытие своих истинных глубоких чувств — это клеймо манипулятора.

Психотерапевты почти никогда не верят тому, что говорят их пациенты, зато внимательно наблюдают за их поведением. Слова могут лгать, но человеческий организм никогда не лжет. Например, пациентка говорит врачу: «Я от вас с ума схожу!» Но при этом она улыбается.

Это значит, она пытается скрыть от терапевта свою злость. Если бы она не притворялась, ее кулаки были бы сжаты, а глаза горели от ярости. Но она хочет добиться от врача какой-то выгоды для себя, поэтому надевает маску доброй и улыбчивой, не учтя лишь одного — маска никогда не закрывает всего человека, и истинная сущность непременно где-нибудь вылезет.

Манипулятор — это искусный игрок с жизнью, который постоянно стремится скрыть свою пустую карту. Профессиональный игрок умеет прекрасно изображать безразличие, но какого нервного напряжения стоит ему эта равнодушная мина! За маску игрока в покер может заглянуть лишь опытный психотерапевт; заглянуть и увидеть, за этой ничем не выражающей маской, ужас или ярость по поводу огромной потери или злорадство по поводу большого выигрыша... Таковы законы покера. Но разве в жизни мы редко встречаемся с такими «игроками»?

Очень распространенный тип манипулятора — человек, который навязывает собеседникам свой язык. Или «прикрывается» выражениями типа «Да, это, конечно, очень интересно», в то время как никакого, даже незначительного интереса не испытывает. Хотите отрезвить завравшегося манипулятора? Поставьте его в неловкое положение.. Скажите, например: «Я тебе не верю».

Еще один парадокс современного манипулятора в том, что он не использует и малой толики тех возможностей, которые предоставляет ему жизнь. Вместо того чтобы искренне обрадоваться, он лишь кисло улыбнется. Он озабоченный автомат, который ни за что не возьмет на себя ответственность за свои поступки и свои ошибки и будет поэтому бесконечно обвинять всех и каждого. Кстати, это не такое простое дело — взвалить свою вину на других. Поэтому манипулятор подобен живой рыбе на раскаленной сковороде — всю жизнь он только и делает, что ерзает, оправдывается и кривляется.

Бесконечны пути его симулирования.

Разумеется, вы встречали человека, который цитирует Шекспира при каждом удобном повороте беседы. Он не читал ничего, кроме двух-трех сонетов, но зато он их выучил наизусть. Это очень характерно для манипулятора — поверхностная эрудиция, цель которой — произвести впечатление, поймать окружающих на свою удочку, после чего управлять ими. Он не изучает жизнь, а собирает коллекцию умных вещей, слов и изречений, чтобы с ее помощью пускать вам пыль в глаза.

Еще одним манипулятивным образцом является крупный бизнесмен, имеющий среди коллег репутацию соблазнителя секретарш. Представьте себе, что, как правило, его не интересует секс как таковой. Он старается затащить девушек в постель только для того, чтобы продемонстрировать всем свою силу. Это типичное манипулятивное соревнование, но поскольку оно не приносит ему никакой душевной радости и удовлетворения, после каждой «победы» у него неизменно наступает упадок сил и депрессия.

Один из моих «любимых» типов — это «нытик». Его вы тоже хорошо знаете. При встрече с вами он обязательно первых пятнадцать минут посвятит подробному рассказу о том, как он несчастлив, как плохо у него идут дела и насколько расстроено его здоровье. Надо ли добавлять, что обычно дела у него идут прекрасно и со здоровьем все в порядке.

В невротическом современном обществе удобнее жить манипулятору, нежели актуализатору. Но удобнее не значит лучше. В конечном итоге манипулятор остается с носом. Не надо засматриваться на «дорожные указатели» нашей жизни — они насквозь лживы. «Будьте всегда приятными», — призывают они нас. «Не раздражайтесь», «Не делайте ничего такого, чего не должны делать» — вот воистину прекрасный совет! как будто мы настолько хорошо знаем друг друга, что легко можем предсказать, кто и что должен делать в разных ситуациях. А чего стоит такое расхожее утверждение: «Потребитель всегда прав». Мы все повторяем его регулярно, но разве кто-нибудь верит, что потребитель всегда прав? И встречал ли кто-нибудь того, кто всегда приятен и никогда не раздражается?

Теперь несколько подробнее о том, почему манипулятор сам страдает от своих манипуляций. Дело в том, что механическая неискренняя деятельность превращает жизнь в нелюбимую работу. Манипулятор относится к своей деятельности, как к поденной работе, которая ему до смерти надоела и от которой хорошо бы побыстрее избавиться. Он разучился наслаждаться жизнью — такой, как она есть, и переживать глубокие чувства. Он обычно считает, что время веселья и удовольствия, учебы и развития закончилось, ушло вместе с детством и юностью; и что в зрелости его ждут одни проблемы и тяготы. Так что, достигая зрелости, он,

по сути, переходит к растительному образу жизни, не пытаюсь постичь цели и смысла своего существования.

Авраам Линкольн, Великий Освободитель, преподавал нам в свое время убедительнейший урок актуализации. После того как его первая попытка быть избранным в Конгресс провалилась, он сказал: «Если добрые люди, руководствуясь своей мудростью, сочтут нужным держать меня на заднем плане — ну что ж, значит, так надо. Я слишком хорошо знаком с разочарованием, чтобы огорчаться по этому поводу». Великолепно! Если проводить психологический анализ этих слов, то станет ясно: Линкольн понимал, что всякое соревнование неизбежно создает победителей и побежденных, но жизнь не кончается вместе с соревнованием. Поэтому следует спокойно готовиться к следующей попытке победить.

А теперь сравните реакцию на поражение Линкольна с типичной реакцией манипулятора, которому не удалось продвинуться по службе в запланированные сроки или не удалось получить прибавку к жалованью, столь милую его сердцу. Да он всех сживет со свету! Придя домой, он сделает все, чтобы отравить существование своей жене и детям, и может даже дойти до того, что переложит вину на своего давно умершего родителя, который его тиранил, и на экономку, которая плохо приготовила ему завтрак именно в это утро.

После чего он может напиться или заболеть, впасть в транс и терроризировать окружающих своей мрачностью, то есть объявить пассивную забастовку против себя, всего человечества и своего глупого шефа.

Манипулятор, мы уже говорили об этом, очень любит управлять. Он не может без этого. Он раб этой своей потребности. Так вот, следующий парадокс манипулятора: чем больше он любит управлять, тем сильнее в нем потребность быть управляемым кем-то.

Для человека всегда непосильной была загадка «добра» и «зла», и далеко не всегда он мог отличить одно от другого. Поэтому в течение столетий человек искал некий авторитет, который бы решил за него, что «хорошо», а что «плохо». Таким образом, «хорошим» становится все то, что приятно избранному авторитету, а «плохим» — что авторитету не нравится.

Разумеется, человек не знал, каких жертв от него потребует подобная безответственность; не знал, что с того момента, как он позволил кому-то решать за него, он потерял свою целостность и раздвоился. Навязанные кем-то моральные концепции «добра» и «зла» ведут к психологии отвержения, поскольку человек должен решить, какие части его натуры хороши, какие — нет. Соответственно он будет стараться быть «хорошими» частями себя, а «плохие» — безжалостно отвергать. И — начинается гражданская война внутри человека; война, полная боли и тяжелейших сомнений: ни один человек никогда не может решить до конца, что в нем самом есть зло, что добро.

Нельзя, опасно «отвергнуть» часть своего естества. Какой бы она ни была, с ней надо считаться. И следует уважать все человеческие проявления. Глупо отрубать левую руку по той причине, что она все делает хуже, чем правая. Так же глупо ампутировать часть своей личности. Но человек несет ответственность за стиль, которым он выражает себя.

Все мы манипуляторы. Но прежде чем отвергать, ампутировать наше манипулятивное поведение, следует постараться переделать или

модернизировать его в актуализационное поведение. Вкратце — нам надо более творчески манипулировать, поскольку актуализационное поведение — это то же манипулятивное, только выраженное более творчески.

В каждом из нас есть два начала, которые Фредерик Перлз называет «собака сверху», «собака снизу».

«Собака сверху» — это активное начало, выраженное в стремлении командовать, подчинять, давить авторитетом. «Собака снизу» пассивное начало, выражающее нашу потребность подчиняться, соглашаться, слушаться. Каждое из этих начал может проявляться либо манипулятивно, либо творчески.

Манипуляторы часто обожают окунуться в мир психиатрии и психологии. Наглотавшись там терминов и концепций, они, как правило, гордо удаляются в необъятный мир недовольства собой, где и пребывают до конца дней своих. А психологические концепции они используют для оправдания своего неудовлетворительного поведения. Манипулятор находит причину текущих несчастий в своем прошлом, где с ним что-то делали не так. Он уже вышел из детского «Я не могу помочь тебе!», но уже прочно вошел во взрослое «Я не могу помочь тебе, потому что...» Далее может следовать что угодно, не зря же он читал психологическую литературу. Например: «Потому что я интраверт», или «Потому что моя мать не любила меня», или «Потому что я очень стеснителен». Потому что, потому что, потому что...

Напомню, психология никогда не предназначалась для оправдания социально опасного и саморазрушительного поведения, которое мешает индивидууму максимально развить свой человеческий потенциал. Да, психология пытается объяснить причины того или иного поведения, но цель ее не в этом, а в том, чтобы помочь человеку совершенствовать себя, делать себя лучше и счастливее.

Манипулятор

Современный манипулятор развился из нашей ориентации на рынок, когда человек — это вещь, о которой нужно много знать и которой нужно уметь управлять. Эрих Фромм говорил, что вещи можно расчленять, вещами можно манипулировать без повреждения их природы. Другое дело — человек. Вы не сможете расчленить его, не разрушив и не умертвив. Вы не можете манипулировать им, не причиняя ему вреда, не убивая его.

Однако главная задача рынка — добиться от людей того, чтобы они были вещами! И — небезуспешно.

В условиях рынка человек уже не столько человек, сколько потребитель. Для торговца он — покупатель. Для портного — костюм. Для коммивояжера — банковский счет. Даже в тех заведениях, которые оказывают вам довольно интимные личные услуги, мадам — это лишь составляющая ее клиента.

Рынок стремится обезличить нас, лишит индивидуальности, а мы не хотим этого, мы возмущаемся. Я не хочу быть «головой» у моего парикмахера, я хочу везде и всюду быть Эвереттом Шостромом — цельной личностью. Мы все хотим быть особенными. И мы все перестаем быть особенными, когда

попадаемся на крючок коммерческой мысли, которая стремится разрушить до основания именно нашу «особенность».

Я уже говорил, что в каждом из нас сидит манипулятор. Сейчас я скажу вам еще более страшную вещь: в каждом из нас сидит несколько манипуляторов. И я готов их перечислить. В разные моменты жизни то один, то другой из них берется руководить нами. Но — учтите это — среди них есть главный, т.е. в каждом человеке преобладает один, характерный для него тип манипулятора. Итак, существует восемь основных манипулятивных типов, и вы их наверняка с легкостью узнаете, поскольку каждый из них есть среди ваших друзей или знакомых.

1. ДИКТАТОР. Он безусловно преувеличивает свою силу, он доминирует, приказывает, цитирует авторитеты — короче делает все, чтобы управлять своими жертвами. Разновидности ДИКТАТОРА: Настоятельница, Начальник, Босс, Младшие Боги.

2. ТРЯПКА. Обычно жертва Диктатора и его прямая противоположность. Тряпка развивает большое мастерство во взаимодействии с Диктатором. Она преувеличивает свою чувствительность. При этом характерные приемы: забывать, не слышать, пассивно молчать. Разновидности Тряпки — Мнительный, Глупый, Хамелеон, Конформист, Смущающийся, Отступающий.

3. КАЛЬКУЛЯТОР. Преувеличивает необходимость все и всех контролировать. Он обманывает, увिलивает, лжет, старается, с одной стороны, перехитрить, с другой — перепроверить других. Разновидности: Делец, Аферист, Игрок в покер, Делатель рекламы, Шантажист.

4. ПРИЛИПАЛА. Полярная противоположность Калькулятору. Из всех сил преувеличивает свою зависимость. Это личность, которая жаждет быть предметом забот. Позволяет и исподволь заставляет других делать за него его работу. Разновидности: Паразит, Нытик, Вечный Ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный, Человек с девизом «Ах, жизнь не удалась, и поэтому...».

5. ХУЛИГАН. Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Управляет с помощью угроз различного рода. Разновидности: Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер, Угрожающий. Женская вариация Хулигана — Сварливая Баба («Пила»).

6. СЛАВНЫЙ ПАРЕНЬ. Преувеличивает свою заботливость, любовь, внимательность. Он убивает добротой. В некотором смысле столкновение с ним куда труднее, чем с Хулиганом. Вы не сможете бороться со Славным Парнем. Удивительно, но в любом конфликте Хулигана со Славным Парнем Хулиган проигрывает. Разновидности: Угодливый, Добродетельный Моралист, Человек организации.

7. СУДЬЯ. Преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, полон обвинений, негодования, с трудом прощает. Разновидности: Всезнающий, Обвинитель, Обличитель, Собиратель улики, Позорящий, Оценщик, Мститель, Заставляющий признать вину.

8. ЗАЩИТНИК. Противоположность Судье. Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибке. Он портит других, сочувствуя сверх всякой меры, и отказывается позволить тем, кого защищает, встать на собственные ноги и вырасти самостоятельным. Вместо того чтобы заняться собственными делами, он заботится о нуждах

других. Разновидности: Наседка с цыплятами, Утешитель, Покровитель, Мученик, Помощник, Самоотверженный.

Повторю, мы обычно являем собой какой-то один из этих типов в наиболее выраженной форме, но время от времени в нас могут просыпаться и остальные. Манипулятор безошибочно находит себе партнера, наиболее подходящего ему по «типу». Например, жена-Тряпка скорее всего выберет себе мужа-Диктатора с тем, чтобы наиболее эффективно управлять им с помощью своих подрывных мер.

Иногда мы кажемся совершенно различными разным людям. И дело тут отнюдь не в их восприятии. Просто разным людям мы демонстрируем разных манипуляторов, живущих в нас. Вот почему мы должны быть весьма осторожны в своих суждениях о людях, если эти суждения основываются на чужих мнениях. Помните, они видели лишь часть личности. Может быть, отнюдь не главную.

Причины манипуляции

Основная причина манипуляции, считает Фредерик Перлз, в вечном конфликте человека с самим собой, поскольку в повседневной жизни он вынужден опираться как на себя, так и на внешнюю среду.

Лучший пример такого конфликта — взаимоотношения между работодателем и рабочим. Например, работодатель заменяет индивидуальное самобытное мышление правилами торговли. Он явно не доверяет этого дела продавцу и не позволяет ему проявлять самостоятельность. Продавец должен стать орудием в руках своего босса, что, разумеется, наносит непоправимый удар по целостности его личности. Покупатель, который общается уж не с человеком-продавцом, а со слепым исполнителем воли хозяина, тоже оказывается оскорбленным и униженным.

Есть и другая сторона проблемы. Рабочий в современном обществе имеет тенденцию быть нахлебником, охотником за дармовщиной. Он требует множества прав и привилегий, не сделав почти ничего. Он не станет в качестве утверждения собственной состоятельности доказывать свои способности, свое мастерство. Нет. Ему должны просто потому, что должны. Таковы его аргументы.

Человек никогда не доверяет себе полностью. Сознательно или подсознательно он всегда верит, что его спасение в других. Однако и другим он полностью не доверяет. Поэтому вступает на скользкий путь манипуляций, чтобы «другие» всегда были у него на привязи, чтобы он мог их контролировать и, при таком условии, доверять им больше. Это похоже на ребенка, который съезжает по скользкой горке, уцепившись за край одежды другого, и в то же время пытается управлять им. Это похоже на поведение второго пилота, который отказывается вести самолет, но пытается руководить первым пилотом. Короче, эту первую, и главную, причину манипуляции мы назовем Недоверием.

Эрих Фромм выдвигает вторую причину манипулирования. Он считает, что нормальные отношения между людьми — это любовь. Любовь обязательно предполагает знание человека таким, каков он есть, и уважение его истинной сущности.

Великие мировые религии призывают нас любить ближнего своего, как самого себя, и вот тут заколдованный круг нашей жизни замыкается. Современный человек ничего не понимает в этих заповедях. Он понятия не имеет, что значит любовь. Большинство людей при всем желании не могут любить ближнего, потому что не любят самих себя.

Мы придерживаемся лжепостулата, что чем мы лучше, чем совершеннее, тем любимее. Это почти прямо противоположно истине. В действительности чем выше наша готовность признаться в человеческих слабостях (но именно в человеческих), тем больше нас любят. Любовь — это победа, достичь которой нелегко. И в сущности ленивому манипулятору остается лишь одна жалкая альтернатива любви — отчаянная, полная власть над другой личностью; власть, которая заставляет другую личность делать то, что ОН хочет; думать то, что Он хочет; чувствовать то, что ОН хочет. Эта власть позволяет манипулятору сделать из другой личности вещь, ЕГО вещь.

Третью причину манипуляций предлагают нам Джеймс Бугенталь и экзистенциалисты. «Риск и неопределенность, — говорят они, окружают нас со всех сторон». В любую минуту с нами может случиться все, что угодно. Человек чувствует себя абсолютно беспомощным, когда лицом к лицу оказывается перед экзистенциальной проблемой. Поэтому пассивный манипулятор занимает такую позицию: «Ах, я не могу контролировать всего, что может со мной случиться?! Ну так я ничего не буду контролировать!»

С горечью осознавая непредсказуемость своей жизни, человек впадает в инерцию, полностью превращает себя в объект, что многократно усиливает его беспомощность. Несведущему человеку может показаться, что с этой минуты пассивный манипулятор стал жертвой активного. Это не так. Крики: «Я сдаюсь! Делайте со мной, что хотите!» не более чем трусливый трюк пассивного манипулятора. Как доказал Перлз, в любом жизненном конфликте между «собакой снизу» и «собакой сверху» побеждает пассивная сторона. Универсальным примером может служить мать, которая «заболевает», когда не может справиться с детьми. Ее беспомощность делает свое дело: дети становятся послушнее, даже если они этого не хотели раньше.

Активный манипулятор действует совсем другими методами. Он жертвует другими и откровенно пользуется их бессилием. При этом он испытывает немалое удовлетворение, властвуя над ними.

Родители, как правило, стараются сделать своих детей максимально зависимыми от себя и крайне болезненно относятся к попыткам детей завоевать независимость. Обычно родители играют роль «собаки сверху», а дети с удовольствием подыгрывают им как «собаки снизу». При таком раскладе особенно популярной становится поведенческая техника «если — то».

«Если ты съешь картошку, то сможешь посмотреть телевизор».

«Если сделаешь уроки, то сможешь покататься на машине».

Ребенок столь же успешно овладевает этой же техникой:

«Если я подстригу лужайку, то что я получу?»

«Если отец Джима разрешает ему уезжать на машине в субботу и воскресенье, то почему ты запрещаешь мне это?»

Как повел бы себя настоящий активный манипулятор в подобной ситуации? Он заорал бы: «Делай, как я сказал, и не приставай ко мне с дурацкими

вопросами!» В бизнесе такая реакция встречается сплошь и рядом: «Мне принадлежит 51 процент капитала, и они будут носить ЭТУ униформу, потому что Я так хочу!» Помню, основатель колледжа, где я когда-то учился, говорил: «Мне все равно, какого цвета эти здания, раз они голубые». Он был прекрасным человеком и прекрасным активным манипулятором.

Четвертую причину манипуляций мы разыскали в работах Джея Хейли, Эрика Берна и Вильяма Глассера. Хейли во время длительной работы с шизофрениками заметил, что они более всего боятся тесных межличностных контактов. Берна считает, что люди начинают играть в карты для того, чтобы лучше управлять своими эмоциями и избегать интимности. Глассер предполагает, что одним из основных человеческих страхов является страх затруднительного положения.

Таким образом, мы делаем вывод: **манипулятор — это личность, которая относится к людям ритуально, изо всех сил стараясь избежать интимности в отношениях и затруднительного положения.**

И, наконец, пятую причину манипуляции предлагает нам Альберт Эллис. Он пишет, что каждый из нас проходит некую жизненную школу и впитывает некоторые аксиомы, с которыми потом сверяет свои действия. Одна из аксиом такова: нам необходимо получить одобрение всех и каждого.

Пассивный манипулятор, считает Эллис, — это человек, принципиально не желающий быть правдивым и честным с окружающими, но зато всеми правдами и неправдами старающийся угодить всем, поскольку он строит свою жизнь на этой глупейшей аксиоме.

Хочу подчеркнуть, что под манипуляцией я подразумеваю нечто большее, чем «игру», как это описано у Эрика Берна в книге «Игры, в которые играют люди, и люди, которые играют в игры». Манипуляции — это скорее система игр, это — стиль жизни. Одно дело единичная игра, цель которой — избежать затруднительного положения; и другое дело — сценарий жизни, который регламентирует всю систему взаимодействия с миром. Манипуляция — это псевдофилософия жизни, направленная на то, чтобы эксплуатировать и контролировать как себя, так и других.

Например, жена-Тряпка все свое существование обратила в незаметную кампания сделать своего мужа-Диктатора ответственным за все ее жизненные невзгоды. Это не отдельная случайная игра; это сценарий на всю их совместную жизнь. До некоторой степени этот же сценарий разыгрывается в большинстве семей, включая мою и вашу, хотя роли могут быть и обратными.

Что касается индивидуальных игр, то их великое множество; Берна фиксирует, например, такие: «Бей меня!», «Торопливая», «Смотри, как я стараюсь». Все они направлены на то, чтобы скомпрометировать мужа. После того как она спровоцировала его на ругань и понукание ее, она всеми силами будет убеждать его, какой он мерзавец. Ее манипулятивная система может быть названа «Собирание несправедливостей».

Манипулятивные системы

Мы выделяем четыре основных типа манипулятивных систем.

1. **АКТИВНЫЙ** манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он ни за что не станет демонстрировать свою слабость и будет играть роль человека полного сил. Как правило, он пользуется при этом своим социальным положением или рангом: родитель, старший сержант, учитель, босс. Он становится «собакой сверху», опираясь при этом на бессилие других и добиваясь контроля над ними. Его любимая техника — «обязательства и ожидания», принцип табели о рангах.

2. **ПАССИВНЫЙ** манипулятор — противоположность активному. Он прикидывается беспомощным и глупым, разыгрывая «собаку снизу». В то время как активный манипулятор выигрывает, побеждая противников, пассивный манипулятор выигрывает, терпя поражение. Позволяя активному манипулятору думать и работать за него, пассивный манипулятор одерживает сокрушительную победу. И лучшие его помощники — вялость и пассивность.

3. **СОРЕВНУЮЩИЙСЯ** манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир, бесконечную цепочку выигрываний и проигрываний. Себе он отводит роль бдительного бойца. Для него жизнь — это постоянная битва, а люди — соперники и даже враги, реальные или потенциальные. Он колеблется между методами «собаки сверху» и «собаки снизу» и является собой смесь пассивного и активного манипулятора.

4. **БЕЗРАЗЛИЧНЫЙ** манипулятор. Он играет в безразличие, в индифферентность. Старается уйти, устранить от контактов. Его девиз: «Мне наплевать». Его методы то пассивны, то активны; он то Сварливая Баба, то Мученик, то Беспомощный. На самом деле ему не наплевать, и даже очень не наплевать, иначе он не стал бы затевать сложную манипулятивную игру. В «безразличность» часто играют супружеские пары. Игра «Угрожать разводом» служит прекрасным примером того, как манипулятор старается завоевать партнера, а отнюдь не разойтись с ним.

Итак, подведем итоги.

Философия активного манипулятора зиждется на том, чтобы главенствовать и властвовать во что бы то ни стало.

Философия пассивного манипулятора — никогда не вызывать раздражения.

Философия соревнующегося манипулятора — выигрывать любой ценой.

Философия индифферентного манипулятора — отвергать заботу.

Это очень важно понимать, поскольку манипулятор, как бы хитер он ни был, предсказуем. И если правильно поставить ему диагноз, то совсем не сложно вычислить, как он будет вести себя в той или иной ситуации.