

МАНИПУЛЯЦИЯ: ВЛИЯНИЕ ИЛИ ВОЗДЕЙСТВИЕ

М.М. Высоцкая

Рассматривается эффективное манипулятивное воздействие как процесс и результат преодоления защитных фильтров адресата, четырехкомпонентная модель психологического влияния.

Ключевые слова: влияние; психологическое влияние; воздействие; манипулятивное влияние; мишени; вовлечение; фоновые факторы; мишени воздействия; побуждения.

*Можно сопротивляться вторжению армии,
вторжению идей сопротивляться невозможно.*

В. Гюго

Мы живем в мире воздействия, и всю историю человеческой мысли можно трактовать как историю поисков ответа на вопрос о сущности, природе, критериях эффективности воздействия, как развитие взглядов и подходов к объяснению закономерностей и механизмов функционирования данного явления, а также объективных и субъективных условий и факторов, определяющих эффективность самого процесса. Рассмотрим психологическое влияние как процесс и результат эффективного воздействия, поскольку безуспешная, безрезультатная попытка воздействия влияния не оказывает. Время “холодных” войн как открытого противостояния систем уходит. Современная меж-

государственная борьба все больше связывается с полем комбинаций не силовых управленческих технологий. Знание о том, как посредством манипуляции сознанием одни люди влияют на поведение других, накапливается и в науке, и в художественном творчестве, и в обыденном опыте. Потенциал влияния очень велик, а со второй половины XX века манипулятивное влияние все чаще используется в деструктивных целях.

Под влиянием мы рассматриваем влияние психологическое. При изучении теоретического материала по проблеме психологического влияния и воздействия мы выявили следующие определения этих понятий:

“Влияние – действие, оказываемое кем-чем-нибудь на кого-что-нибудь, воздействие. Оказывать влияние на что-нибудь. Под чужим влиянием. Благотворное влияние”¹.

“Воздействие, направленное на кого-что-нибудь с целью добиться чего-нибудь, внушить что-нибудь. Оказать моральное воздействие на кого-нибудь”².

В психологии “Влияние рассматривается как процесс и результат изменения индивидуумом поведения другого человека, его установок, намерений, представлений, оценок и т.п. в ходе взаимодействия с ним”³.

А.Г. Ковалев объединяет понятия “психологическое воздействие” и “влияние”. Под психологическим воздействием (влиянием) понимаем “процесс, осуществляющий регуляцию (саморегуляцию) активности взаимодействующих равноупорядоченных систем определенного психологического содержания, результатом которого является поддержание функционального состояния этих систем или изменения состояния хотя бы в одной из них”⁴.

Е.В. Сидоренко считает, что “психологическое влияние – это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие”⁵.

Вызывают, правда, сомнение слова “предоставление права и времени отвечать на это воздействие”, так как при манипулятивном воздействии этого права стараются не предоставлять.

Анализируя приведенные определения, можно сделать выводы о том, что фактическая идентичность понятий “воздействие” и “влияние”, где понятия “психологическое воздействие” и “влияние” отождествляются одно через другое: влияние как составляющая часть воздействия, а воздействие – как определенное влияние могут быть использованы как синонимы.

Виды психологического воздействия, представленные в таблице, многогранны, а манипулирование является одним из этих видов. Следу-

¹ Ожегов С.И. Словарь русского языка. М. 1983.

² Там же.

³ Психология: словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М., 1990.

⁴ Ковалев Г.А. Психологическое воздействие: теория, методология, практика. М., 1991.

⁵ Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб., 2004.

ет отметить и существующие отличия в подходах к изучению видов влияния.

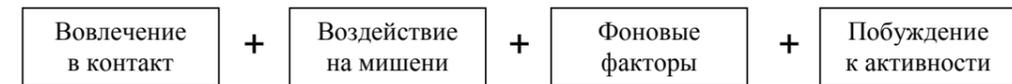
Виды психологического воздействия

Автор	Вид воздействия
В.М. Бехтерев	Подражание, заражение, внушение
Б.Д. Парыгин, А.В. Кириченко	Убеждение, внушение, заражение
В.Н. Куликов	Внушение, убеждение, конформизм
Г.М. Андреева, В.Г. Зазыкин	Заражение, подражание, убеждение, внушение
Е.Л. Доценко, Л.И. Рюмина	Манипулирование
В.П. Шейнов	Управление людьми, нейролингвистическое программирование, слухи, манипулирование
Е.Е. Jones	Убеждение, самопродвижение, заражение, побуждение к подражанию, просьба
О.Т. Yokoyama	Внушение, формирование благосклонности, убеждение, манипуляции
С.М. Steiner	Просьба, принуждение, игнорирование, нападение, заражение

Отношение к манипулированию как воздействию на сегодняшний день самый распространенный взгляд на проблему манипулирования. Отметим, что в процессе коммуникативного воздействия участвуют две стороны. Не следует забывать, что инициатор имеет существенное преимущество – инициирует манипулятивное воздействие и изначально инициатива на его стороне. Он имеет возможность подготовиться к контакту, чем еще более усиливает асимметрию в возможностях влияния на процесс взаимодействия. Однако определенные психологические воздействия могут представлять опасность. Поэтому на их пути стоит психологическая защита адресата. Психологическое воздействие будет эффективным, если оно в состоянии преодолеть защитные фильтры адресата.

С целью структурного описания процесса влияния рассмотрим четырех компонентную модель психологического влияния, предложенную В.П. Шейновым⁶

⁶ Шейнов В.П. Психологическое влияние. Мн.: Харвест, 2007.



Поясним содержание каждого из блоков модели.

Вовлечение в контакт – предъявление адресату информации для активизации его определенной направленности в соответствии с целью оказываемого воздействия.

Воздействие на мишени – источники мотивации адресата. Актуальные потребности и их проявления в виде интересов, склонностей, желаний, влечений, убеждений, идеалов, чувств, эмоций.

Фоновые факторы (фон) – использование состояния сознания и функционального состояния адресата, а также присущих ему автоматизмов, привычных сценариев поведения; создание благоприятного внешнего фона (доверие к инициатору, его высокий статус, привлекательность).

Побуждение к активности – это то, что стимулирует, подталкивает адресата к активности в заданном инициатором направлении. Побуждение может явиться суммарным результатом вовлечения + фоновых факторов + воздействия на мишени или стимулироваться специальными приемами – подталкиванием к включению нужного психологического механизма у адресата, а также прямой актуализацией желаемого мотива, подходящим распределением ролей, заданием сценариев, включением адресата в соответствующую деятельность.

Манипуляцию Е.Л. Доценко рассматривает как несколько видов воздействия, различающихся как по средствам психологического воздействия, так и по характеру внутриличностных процессов: перцептивно-ориентированная манипуляция, конвенционально-ориентированная, операционально-ориентированная, манипуляция ориентированная на умозаключение, личностно-ориентированная, духовно-ориентированная¹.

Но подобные направления психологических воздействий, по мнению В.П. Шейнова, наблюдаются при любом виде влияния. Подтверждает эту мысль, в частности, и то обстоятельство, что большинство приведенных Е.Л. Доценко примеров фактически относятся и к другим видам влияния, например, самопродвижению, формированию симпатии, скрытому управлению,

¹ Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1996.

убеждению, принуждению. Модели влияния в случае действия вышеназванных психологических механизмов выглядят следующим образом.

Модель перцептивно-ориентированного влияния

Вовлечение – через образ.

Мишени – желания, интересы.

Фон – межмодальные ассоциации, соответствие образа мотиву, намеченному в качестве мишени воздействия.

Побуждение – прямая актуализация мотива, соблазнение, провокация.

Модель конвенционально-ориентированного влияния

Вовлечение – с помощью специальных схематизмов: правил, норм, сценариев.

Мишени – готовые образы поведения.

Фон – социально заданные и индивидуально усвоенные программы жизни, принятые адресатом сценарии поведения, личностно усвоенные представления о том, что необходимо исполнять.

Побуждение – распределение ролей, соответствующие сценарии, напоминания (о договоренности, об общении, о должном, о запретах, об ожидаемом).

Модель операционально-ориентированного влияния

Вовлечение – посредством использования таких автоматизмов, как сила привычек, инерция, навыки, логика действий.

Мишени – привычные способы поведения и деятельности.

Фон – инерция, стремление к завершению гештальта.

Побуждение – подталкивание адресата к включению соответствующего автоматизма.

Модель влияния, ориентированного на умозаключение

Вовлечение – когнитивная схема, внутренняя логика ситуации, стандартное умозаключение.

Мишени – закономерности познавательных процессов, когнитивные установки.

Фон – снятие когнитивного диссонанса.

Побуждение – намек, “озадачивание”, имитация попыток решения проблемы.

Модель влияния, ориентированного на личностные структуры

Вовлечение – поступок, принятие решения.

Мишени – мотивационные структуры.

Фон – принятие ответственности за выстраданный в сомнениях выбор.

Побуждение – актуализация внутриличностного конфликта, имитация процесса принятия решения.

Модель влияния, ориентированного на духовную эксплуатацию

Вовлечение – совместный поиск смысла.

Мишени – отношения между мотивами, смыслом.

Фон – привычные для адресата способы совладания со смысловой дезориентацией и заполнение смыслового вакуума.

Побуждение – актуализация существующих смыслов и ценностей, подталкивание к смысловой дестабилизации и переоценке ценностей, имитация процесса поиска смысла.

Четырехкомпонентная модель психологического влияния позволяет сделать выводы, что 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. Исходя из своей теории личности и из знаний о конкретном адресате, инициатор определяется (пусть и неосознанно) с мишенями воздействия. Последние затем выступают в роли подсказки о том, какие средства воздействия могут быть использованы в конкретном случае.

Следует отметить огромный потенциал манипулятивного воздействия. Изменение социальных условий жизни, общественного бытия совершаются посредством синтетических форм социального воздействия, образуемого на стыке создания и поддержания информативного образа жизни. Специфическая форма социальной организации жизни, в которой благодаря новым технологическим условиям генерирование, обработка и передача информации стали фундаментальными источниками производительности и власти. Процессы экономических, политических и культурных изменений были усилены манипулятивными технологиями влияния на сознание людей, из-за чего и происходят изменения в обществе.