

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,

Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.

Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .

Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.

Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.

# Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита

Научная монография посвящена межличностной манипуляции. Проблема психологического воздействия разрабатывается на пересечении таких разделов психологии как психология общения и психология личности. Будет интересна не только для психологов, но и для психотерапевтов, политологов, философов. Окажется полезной также для учителей, менеджеров и представителей других профессий, имеющих дело с людьми.

## Оглавление

МАНИПУЛЯЦИЯ С РАЗНЫХ СТОРОН .....	7
Глава 1 МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ.....	15
1.1. Выбор парадигмы .....	16
1.1.1. Парадигмальные координаты.....	17
1.1.2. Соотношение парадигм.....	22
1.1.3. Почему герменевтика? .....	24
1.2. Герменевтика действия.....	29
1.2.1. Действие как текст.....	30
1.2.2. Доступность контекстов.....	32
1.2.3. Квалификация толкователя.....	35
1.2.4. Проблема языка описания.....	37
Глава 2. ЧТО ТАКОЕ МАНИПУЛЯЦИЯ.....	42
2.1. Феноменологическое описание .....	42
2.1.1. Феноменологическая представленность или усмотрение?.....	43
2.1.2. Происхождение термина «манипуляция» ...	44
2.1.3. Метафора манипуляции.....	47
2.2. Психологическое определение манипуляции ...	48
2.2.1. Исходные рубежи.....	49
2.2.2. Выделение признаков.....	60
2.2.3. Формирование критериев .....	62
2.2.4. Определение манипуляции.....	68
2.3. Психологическое воздействие.....	60
Глава 3. ПРЕДПОСЫЛКИ МАНИПУЛЯЦИИ.....	63
3.1. Культурные предпосылки манипуляции.....	65
3.2. Манипулятивная природа социума.....	68
3.3. Межличностные основания.....	73
3.3.1. Межличностная общность.....	74
3.3.2. Деформации общения.....	77
3.3.3. Манипулятивные уклонения.....	79
3.4. Имя ему — легион (Манипулятор в каждом из нас).....	84
3.4.1. Множественная природа личности.....	86
3.4.2. Внутриличностное взаимодействие.....	88
3.4.3. Внутренний мир манипулятора и его жертвы.....	92
3.5. Технологические требования.....	97
3.6. Место манипуляции в системе человеческих отношений.....	100
Предчувствие прокуратора, или Исполнительность начальника тайной стражи.....	105
<b>3</b>	
Глава 4. МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	108
4.1. Основные составляющие манипулятивного воздействия .....	109
4.1.1. Целенаправленное преобразование информации.....	109
4.1.2. Сокрытие воздействия.....	113
4.1.3. Средства принуждения.....	114
4.1.4. Мишени воздействия.....	114
4.1.6. Роботизация.....	116
4.2. Подготовительные старания манипулятора .....	117
4.2.1. Контекстуальное оформление.....	117
4.2.2. Выбор мишеней воздействия.....	122
4.2.3. Установление контакта .....	126
4.3. Управление переменными взаимодействия ...	128
4.3.1. Межличностное пространство .....	129
4.3.2. Инициатива.....	131
4.3.3. Направленность воздействия.....	132

4.3.4. Динамика.....	136
4.4. Информационно-силовое обеспечение.....	137
4.4.1. Психологическое давление.....	137
4.4.2. Информационное оформление.....	140
Глава 5. МЕХАНИЗМЫ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ .....	146
5.1. «Технология» и психологические «механизмы» — совпадение реальности и метафоры.....	146
5.2. Механизмы психологического воздействия . . .	148
6.2.1. Удержание контакта.....	148
5.2.2. Психические автоматизмы.....	150
5.2.3. Мотивационное обеспечение.....	163
5.3. Виды и процессы манипулятивного воздействия.....	156
5.3.1. Перцептивные марионетки.....	157
5.3.2. Конвенциональные роботы.....	160
5.3.3. Живые орудия.....	162
5.3.4. Управляемое умозаключение.....	163
5.3.5. Эксплуатация личности адресата.....	165
5.3.6. Духовное помыкание .....	168
5.3.7. Приведение в состояние повышенной покорности.....	169
5.3.8. Комбинирование.....	170
5.4. Обобщение модели психологической манипуляции.....	172
5.5. Деструктивность манипулятивного воздействия.....	175
Опыт «изготовления» трагического Моцарта .....	178
<b>4</b>	
Глава 6. ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛЯЦИИ .....	185
6.1. Понятие психологических защит.....	186
6.1.1. Психологическая защита в разных теоретических контекстах ....	187
6.1.2. Семантическое поле и определение понятия «психологическая защита» ....	191
6.2. Виды психологических защит.....	194
6.2.1. Межличностные защиты и защиты внутриличностные.....	195
6.2.2. Базовые защитные установки.....	199
6.2.3. Специфические и неспецифические защиты.....	204
6.3. Механизмы психологических защит.....	208
6.3.1. Неспецифические защитные действия . . .	209
6.3.2. Протекция личностных структур.....	210
6.3.3. Защита психических процессов .....	213
6.3.4. Навстречу манипулятивной технологии . . .	215
6.4. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения.....	217
6.4.1. Возможные индикаторы.....	219
6.4.2. Распознавание манипуляции в живом общении.....	223
6.5. Надо ли защищаться от манипуляции? ....	227
Начальник тайной стражи при Понтии Пилате защищается.....	228
Глава 7. ИССЛЕДОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	231
7.1. Защитные действия в условиях манипулятивного воздействия . . .	232
7.1.1. Планирование.....	232
7.1.2. Процедура.....	238
7.1.3. Результаты.....	240
7.1.4. Обсуждение.....	242
7.1.5. Свободное истолкование видеофрагмента.....	244
7.2. Мошенник и жертва: кому больше досталось? .....	252
7.2.1. История о том, как великий комбинатор прибирал к рукам бывшего предводителя дворянства .....	252
7.2.2. Был ли великий комбинатор великим манипулятором?.....	260

7.3. Диалог как метод исследования.....	262
Глава 8. ОБУЧЕНИЕ ЗАЩИТЕ ОТ МАНИПУЛЯЦИИ.....	265
8.1. Нужна ли защита?.....	266
5	
8.2. Создание «радар».....	270
8.2.1. Чувственный уровень.....	271
8.2.2. Рациональный уровень.....	272
8.3. Расширение мирного арсенала.....	275
8.4. Психотехники совладания .....	278
8.5. Личностный потенциал.....	281
Глава 9. МОЖНО ЛИ НАУЧИТЬСЯ НЕ МАНИПУЛИРОВАТЬ?.....	286
9.1. Управление или помыкание?.....	288
9.2. Образование или развитие?.....	295
9.3. Коррекция или нормирование?.....	303
Заключение.....	315
Приложения.....	318
Литература.....	328
Предметный указатель.....	335
Summary.....	342

## **МАНИПУЛЯЦИЯ С РАЗНЫХ СТОРОН**

*(вместо введения)*

«Я работаю главным редактором регионального телевидения. Недавно мне срочно понадобилась одна из уже прошедших в эфире передач: хотелось освежить в памяти некоторые детали, чтобы не получилось разночтений... Захожу в студию и объясняю, что мне требуется, режиссеру, которая в это время занималась личными делами. Понятно, что ей не хотелось разыскивать нужную мне пленку, поэтому она сделала вид, что ничего подобного не помнит. Я пробую объяснить, о чем была та передача. Режиссер все так же продолжает «не понимать». Не сдержался — что-то грубое сказал ей и вышел.

В коридоре злость отхлынула и мне в голову пришла великолепная идея. Захожу в отдел редакторов и как бы ни к кому не обращаясь, говорю, что недавно у нас в эфире прошла неплохая передача о... Надо посмотреть, можно ли ее на конкурс представить. Автор этой передачи чуть не срывается с места: «Это моя передача. Сейчас принесу.» Не успел кофе себе приготовить — пленка уже была у меня на столе.»

История, описанная работником телевидения, примечательна тем, что в ней один и тот же человек в течение короткого времени побывал в двух ситуациях, содержащих успешную манипуляцию. Разница лишь в том, что в первой он оказался потерпевшей стороной, а во второй сам превратился в манипулятора.

Манипулятор и его жертва — основные роли, без которых манипуляция не состоится. Соответственно, и подходы к манипуляции у этих двоих будут различны... Однако, если **для реализации** манипулятивного воздействия достаточно указанных двух позиций, то **при рассмотрении** манипуляции количество точек зрения увеличивается. К позициям манипулятора и жертвы, включенных в процесс взаимодействия, добавляется множество внешних. В рассматриваемом контексте выделим позицию психолога-исследователя, психотехника и философа-моралиста. Предоставляю слово всем, чьи позиции только что были упомянуты. Каждый из них по-своему сможет объяснить, зачем написана данная книга.

**7**

Итак, **психолог-исследователь.**

Начиная с В. Вундта, разрабатывавшего отдельно физиологическую психологию и психологию народов, психологическая наука развивалась с двух платформ: со стороны отдельной человеческой психики — в индивидуальном аспекте, и со стороны культуры — в социальном аспекте. Одновременно происходило их постепенное сближение, а стык между ними нередко оказывался одной из точек роста психологии. Современное состояние интересующей нас области подтверждает эту мысль: в последние годы интенсивно разрабатывались как психология общения, так и психология личности, а на их стыке обнажилась малоисследованная зона, содержащая тайну психологического взаимодействия. Соответственно, можно выделить три возможных точки рассмотрения.

Во-первых, манипуляция может быть рассмотрена как социально-психологический феномен. Основные проблемы проистекают из вопросов: что такое манипуляция, когда она возникает, для каких целей используется, при каких условиях наиболее действенна, каковы производимые ею эффекты, возможна ли защита от манипуляции, как последняя может быть организована?

Во-вторых, манипуляция представляет собой узел, в котором сплелись важнейшие проблемы психологии воздействия: преобразование информации, наличие силовой борьбы, проблемы истина-ложь и тайное-явное, динамика перемещения ответственности, изменения баланса интересов и другие. Литература по психологическому воздействию содержит множество интересных эмпирических исследований и наблюдений, еще ждущих своего теоретического осмысления, вскрытия закономерностей, стоящих за этим многообразием. Есть надежда, что решение пакета проблем применительно к ма-нипулятивному воздействию даст средства решения подобных задач и для всего круга проблем психологии воздействия.

И в-третьих, интерес к механизмам защиты от манипуляции перемещает нас в область психологии личности, поскольку предполагает пристальное внимание к внутриспсихической динамике, связанной с процессами принятия решений, внутрличностной коммуникацией, интеграцией и диссоциацией. Изучение манипуляции в данном аспекте высвечивает новые грани проблемы взаимоотношений между внешней и

внутренней активностью, смещая предмет исследования в плоскость общей психологии. Таким образом, изучение манипуляции затрагивает широкий спектр проблем, начиная от фундаментальных теоретических и завершая прикладными и описательными.

#### **Практический психолог (часто как психотехник).**

Уже более десяти лет мы являемся свидетелями ранее невиданного для отечественной психологии процесса активного участия психологов в выполнении прямых заказов «со стороны». В дополнение к трудноуловимому социальному заказу психологи стали получать вполне конкретные финансово подкрепленные заявки на выполнение работ, отличительная черта которых — организованное воздействие на людей: групповые тренинги, групповая психотерапия, деловые игры, обучение методам управления, делового общения и т. п. Наличие готовых технологий такого воздействия создает возможность использования их и неспециалистами. Производимый этими технологиями психотехнический эффект создает у заказчика впечатление высокой профессиональной подготовки исполнителя-технолога. В результате технология, начав самостоятельную жизнь по законам рынка, допускает возможность своего употребления как средства достижения и негуманных целей. При каких условиях технология психологического воздействия становится манипулятивной — вопрос, поиск ответа на который составляет одну из задач настоящей работы.

Нередко и сам психолог — хочет он того или нет — становится наемным манипулятором. Это случается, например, когда ему заказывают психодиагностическое обследование с тем, чтобы уже принятому администрацией решению придать вид научно (или психологически) обоснованного. Подобное порой наблюдается и при аттестации кадров или формировании резерва на руководящие должности — обследование становится средством оказания давления на подчиненных или даже сведения счетов с неугодными. Манипулятивные нотки довольно часто слышатся уже в самом запросе заказчиков: научи управлять, скажи как воздействовать, посоветуй, что мне/нам с ним/ней/ними сделать и т. п. В большинстве случаев психолог находится в сложной ситуации выбора: с одной стороны, нельзя становиться инструментом в чужой игре, а

9

с другой, отказать — значит самоустраниться, уступив место непрофессионалу, потерять возможность изменить представления заказчика на более конструктивные и гуманные. Знание закономерностей манипулирования позволяет специалисту более грамотно выстраивать свою линию поведения в подобных условиях.

Немало случаев, когда сами клиенты ожидают от психолога манипулирования ими, а иногда и прямо ставят его в позицию манипулятора по отношению к себе. Несколько образцов типичных манипуляций по отношению к психологу-консультанту описаны у Э. Берна. Иногда психолога просят научить или помочь защититься от чьих-либо манипуляций. Примером может послужить жалоба клиентки на то, что муж запугивает ее, делает жизнь несносной. Находясь в формальном разводе, не уходит, более того — намерен переселиться к ней в получаемую ею квартиру. Выяснилось, что все сцены начинаются с его «особого взгляда», приводящего эту женщину в состояние страха и готовности снести все издевательства. Довольно часто проблема защиты от манипуляции является составной частью других, комплексных проблем. Поэтому знание закономерностей манипулирования поможет практическому психологу повысить свой профессионализм.

#### **Философ-моралист.**

Волшебная сила слов проявляется в их «живучести» и «напористости».

Первое означает, что раз появившееся понятие нельзя уничтожить — можно лишь видоизменить. С одной стороны, понятие задает бытие обозначаемого явления — порождает его «жизнь» в представлениях людей. Как только широкой публике становится известно, что в мире существует, скажем, манипуляция, то эту манипуляцию начинают замечать везде. И тогда возникает соблазн — особенно у заинтересованных исследователей или политиков от науки — растянуть это понятие на возможно больший класс явлений. При желании манипуляцию — или по меньшей мере ее элементы — можно обнаружить практически в любом фрагменте взаимодействия. Но так ли это на самом деле — вопрос, требующий ответа.

С другой стороны, содержание понятия гибко подстраивается под запросы новых поколений и задачи нового времени. С манипуляцией, первоначально обозначавшей лишь ловкость

10

и квалифицированные действия, случилось то же самое — сейчас этот термин употребляется по отношению к взаимодействию людей. Смена поразительна тем, что в первом значении к манипуляциям (например, медицинским или инженерным) относились с почтением к мастерству выполнявших их людей. Во втором же значении манипуляция обозначает нечто предосудительное.

Это относительно «живучести». «Напористость» слов отражает их поразительную активность и действенность. Практика использования какого-либо термина со временем ведет к видоизменению других понятий, особенно смежных. Как только одно и то же явление из «макиавеллианизма» перекрасилось в «манипуляцию», оно начало придавать новые оттенки таким понятиям как «управление», «контроль», «программирование» и т. п.

Кроме того, понятие, обозначившее какое-нибудь явление, требует, чтобы с этим явлением что-то делали. В случае с манипуляцией нередко возникает желание испытать ее силу в чистом виде — и это не может не настораживать. Вместе с тем параллельно разговорам о манипуляции возникает и проблема того, как от нее можно защититься — а это уже следует признать позитивным результатом появления термина «манипуляция» в данном значении. Исследовать отмеченные моменты — также в ряду задач настоящей монографии.

#### **Манипулятор.**

Почему-то принято считать, что манипуляция — это плохо. Вы помните, зачем красавица Шехерезада рассказывала сказки своему грозному повелителю Шахриару? С помощью манипуляции она в течение почти трех лет (!) спасала от смерти не только себя, но и самых красивых девушек своей страны. Таких примеров только в фольклоре можно найти десятки. Не только во времена сказок «1001 ночи», но и в нашей обыденной жизни манипуляция выполняет роль средства мягкой защиты от самодурства правителей, перегибов руководителей,

дурного характера коллег или родственников, недружественных выпадов со стороны тех, с кем случайно Довелось общаться.

В значительной степени поэтому манипуляция вызывает интерес не только исследователей, но и широкой публики. Еще одна причина такого интереса заключается в том, что

11

многим людям, управленцам в частности, пока еще трудно представить себе эффективное управление без использования манипуляции. Взгляды как идейных так и стихийных манипуляторов устремляются за помощью к психологии в надежде найти подсказки. Армия заинтересованных читателей перерывает массу литературы в поисках сведений о том, как влиять на людей. Неудивительно, что появление книг, специально посвященных данному вопросу, неизменно встречает и внимание, и поддержку.

Психологические знания действительно помогают эффективней управлять людьми. Например, если известно, что толстяки как правило добродушны и любят поесть, то имеет смысл учесть это, чтобы в случае необходимости суметь настроить такого человека на благосклонное отношение к себе. Или наоборот — привести его в дурное расположение духа, если то необходимо. Другой пример. Если, скажем, принять положение К. Юнга о том, что род души человека и его биологический пол не совпадают, то становится понятно, как можно помыкать мужчиной, мужественность которого вне всяких сомнений. Достаточно в нужный момент ставить эту мужественность под сомнение — и мужчина снова и снова будет браться доказывать свою мужественность.

Короче, почти любая книга по психологии — пока последняя находится в нынешнем своем состоянии — помогает эффективней манипулировать людьми. Тем более это справедливо по отношению к данной книге о манипуляции. Поскольку многие манипуляторы — всего лишь самоучки, то несомненна польза в книгах, которые помогли бы манипуляторам повысить свое мастерство. Вопрос ведь не в том манипулировать или нет — все люди регулярно делают это. Важно научиться манипулировать аккуратно, не вызывая подозрений со стороны своих жертв — зачем рубить сук, на котором сидишь...

### **Жертва манипуляции.**

Почти вся академическая психология строится на мани-пулятивных основаниях. Человек в ней мыслится как испытуемый, нередко вообще как объект — восприятия, получения информации, воздействия, образования, воспитания и т. п. Примеров много: стремление разделить людей на типы, выявить корреляционные связи, позволяющие прогнози-

12

вать поведение человека в зависимости от тех или иных условий, стремление установить всеобщие (верные для всех людей) закономерности и т. п. Все это ведет к стереотипному подходу, к унификации знаний о человеке. Психология индивидуальных различий в таком контексте выглядит как слабое исключение, подтверждающее Большое Правило.

Спору нет — получаемые академической наукой сведения полезны и нужны. Сейчас же речь о том, что эти знания и подходы — великолепный подарок манипуляторам. А раз уж так получилось, то, возможно, психологии пора заняться еще и тем, как от обученных ею манипуляторов защищаться.

С одной стороны, важно выяснить, что происходит в душе человека, на которого оказывается манипулятивное давление. Бывает ни сейчас, ни потом, когда тебя уже одурачат, не удастся понять, откуда появляется та или иная эмоциональная реакция, почему возникает желание взорваться и наговорить глупостей, хотя внешне все выглядит так мирно... Детальный анализ внутренних процессов, как известно, способствует овладению ими.

С другой стороны, не менее важно также изучить опыт успешной защиты: как происходит совладание с внешним давлением, откуда черпается сила для отпора, какими средствами и приемами люди при этом пользуются и т. д. Все это поможет нам научиться решать задачу защиты от манипуляции практически: в чем можно найти опору для организации отпора агрессору, какие для этого средства могут быть использованы, каким образом такие средства могут быть созданы, какие тактики могут быть употреблены и т. п.?

Не менее важна также проблема создания условий, в которых необходимость защиты от манипуляции была бы снижена. Такая проблема возникает там, где создаются психологические службы. Известно, что всякая психологическая служба, если она стремится стать полноценной, развивается в сторону тотального охвата людей, для воздействия на которых она создается. Как сделать, чтобы служба обслуживала, а не подавляла — пусть и несколько утопический, но не лишенный смысла (особенно здравого) вопрос.

\* См., например, [Ковалев 1987, 1989; Гроф С. 1993].

13

\* \* \*

Итак, уважаемые читатели, теперь вам известен круг проблем, относящихся к теме межличностной манипуляции. Решающим соображением, которое подтолкнуло меня к работе над данной темой, было то, что хорошая манипуляция, имеющая точно намечавшийся и достаточное время сохраняющийся эффект, является произведением искусства — искусства влиять на людей. В манипулятивном спектакле восхитительным образом сбалансированы самые различные элементы, иногда в довольно причудливом сочетании. Разрушить столь искусственную (сколь и искусную) конструкцию в большинстве случаев несложно, тогда как придумать и успешно воплотить хорошую манипуляцию труднее, чем от нее защититься. Поэтому защита от манипуляции — это в значительной степени технология. А как известно, технологией (или ремеслом) овладеть легче, чем искусством. Поэтому пристальное рассмотрение проблемы манипуляции, как мне представляется, дает больше преимуществ жертвам манипулятивного вторжения, а не манипуляторам.

## **Глава 1 МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ**

Рефлексия способов порождения знаний, средств их преобразования и путей использования составляет предмет методологической заботы исследователя в любой отрасли знания. Психология особенно чувствительна к методологическим проблемам. Объяснить эту особенность можно ее двойственным положением в статусе то ли

естественной, то ли гуманитарной. Спор о том, относить психологию к гуманитарным или естественным наукам, похоже, все еще не завершен. Оснований для вынесения как одного решения, так и другого можно, как и во всяком длительном споре, привести множество. По-видимому, как это часто бывает, спор ведется исходя из разных, до сих пор не отрефлектированных, оснований. Психологам в силу такого положения нашей науки достается немало хлопот в том, чтобы определиться в собственной логике работы. Проблема встает с особенной остротой, когда предметом психологических исследований становится общение людей, глубинные или вершинные внутриличностные процессы. «В результате приходится констатировать, что живая реальность человеческих отношений либо недоступна научно-психологическому анализу вообще, либо требует другой методологии» [Смирнова 1994, с. 8].

Стремление определиться в собственной логике исследования и вызвало к жизни эту главу. Сфера действия заявленных положений и сделанных выводов при этом ограничена только настоящим исследованием. Речь идет не о предложении новой методологии и не о призыве к коллегам изменить логику психологических исследований, а лишь о прояснении — удобства в работе ради — собственной позиции. Начало настоящей главы посвящено поиску оснований, позволяющих объяснить выбор методологической платформы, в рамках которой выполнена данная работа. Затем внимание читателей будет при-

15

влечено к обоснованию адекватности избранной методологической парадигмы применительно к поставленным исследовательским задачам.

### 1.1. Выбор парадигмы

Трудность, с которой сталкивается психолог-исследователь, заключается в том, что ему приходится лавировать между общенаучными нормами и внутренней сущностью изучаемой реальности.

С одной стороны стоят традиции университетского психологического образования, которые (в части программ) отражают ценности и требования экспериментальной науки, явно ориентирующие на физику как «образцовую» науку. Примеры постулатов естественнонаучного способа мышления:

- факты — превыше всего,
- законы природы — это обнаруживаемые исследователями устойчивые тенденции или факторы, действительно существующие там, где мы их обнаруживаем — в природе,
- истина — одна для всех,
- любое суждение является или истинным, или ложным — третьего не дано и т. п.

С другой стороны психолог соприкасается с несколькими классами психических феноменов, которые упрямо отказываются подчиняться естественнонаучной логике: факты возникают в результате желания их иметь; почти каждое утверждение оказывается относительным и допускает множественность толкований; как факты, так и суждения видоизменяются при смене контекста; взаимосвязанность всего со всем столь велика, что «установить наличие зависимости» можно между всем, что угодно...

Научные нормы предписывают проводить подробный анализ, который, препарировав и умерщвляя живую ткань жизни, ведет к более детальному описанию — в этом смысле пониманию — изучаемой реальности. Но платить за это приходится потерей целостности понимания [Гадамер 1988; Хейзинга 1992; Гроф 1993; Крипнер и де Карвало 1993; Бейтсон и Бейтсон 1994; Федоров 1992, 1995]. Прогрессирующее дробление предмета исследования ведет к узкой спе-

16

циализации, в результате — к утрате контекста. Сущность психологической феноменологии, наоборот, требует умения восстанавливать этот контекст, более того, включать его в работу, буквально «держать под рукой». В противном случае от нас ускользает само качество психического.

В естественнонаучной логике идеалом является умение предсказать некое явление, основываясь на законе, которому это явление подчиняется. Психическая же реальность такова, что основную свою сущность выражает в непредсказуемости [Налимов 1990]. Стремление предсказывать неизбежно сдвигает исследователя на изучение следствий из этой сущности, более поверхностных ее проявлений.

Психологам приходится отказываться также и от привычки мыслить в рамках дихотомии «или верно, или неверно». Взамен приходит суждение «все верно и все неверно одновременно», которое предполагает проводить тщательную рефлексию исходных оснований при вынесении оценочных суждений.

#### 1.1.1. Парадигмальные координаты

Одну из попыток осмыслить подобные затруднения предпринял А. Бохнер [Bochner 1985]. Автор начинает с того, что подвергает сомнению следующие исходные допущения социальной психологии:

1. Цель науки — представление реальности.
2. Наука устанавливает общие законы, которые «вскрывают» или «объясняют» связи между наблюдаемыми явлениями.
3. Наука сосредоточивается на стабильных и надежных связях между наблюдаемыми явлениями.
4. Научный прогресс линеен и кумулятивен.

В завершение полемической части своей статьи он констатирует, что ни одно из этих притязаний не удовлетворено и в результате приходится признать, \*что:

- а) внеисторические законы социального взаимодействия все еще не открыты;
- б) с помощью теоретических понятий не удастся недвусмысленно ухватить суть наблюдаемых явлений;
- в) не обнаружено ни одного метода, который бы смог разрешить теоретические баталии.

17

Автор вводит представление о трех уровнях научной методологии в социальных науках, в частности, в психологии, соответствующих трем целям науки. В таблице 1 приводится авторское резюме, заимствованное из указанного источника [Bochner 1985, с. 39].

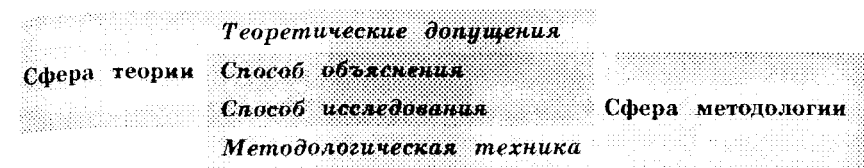
Таблица 1 *Три уровня научной методологии*

<b>Перспектива:</b>	Эмпирицизм	Герменевтика	Критицизм
<b>Цеди:</b>	Предсказание и контроль	Интерпретация и понимание	Критичность и социальные изменения
<b>Взгляд на феномены:</b>	Факты (внеисторические)	Смыслы (контекстуальные)	Ценности (исторические)
<b>Функции:</b>	Подвести под закон	Поместить в объяснимые рамки	Просвещение и эмансипация
<b>Каким образом производятся знания:</b>	Объективирование (зеркальное)	Путем наставлений (бесед)	Рефлексия (критическое оценивание)
<b>На основании чего выносится суждение об истинности:</b>	Фальсификация (Поппер)	Экспертное подтверждение (Рикёр)	Свободный консенсус (Хабермас)

Естественнонаучный уровень методологии здесь обозначен как эмпирицизм. Наиболее подходящей для социальных наук парадигмой на данном историческом этапе, по мнению А. Бох-нера, является герменевтика. Очевидно, что данные «уровни» в уровни не выстраиваются: внутри каждого критерия смена признаков не подчиняется единой логике, остается неясно, какой уровень должен занимать ведущее положение и пр. Они выглядят скорее как разные способы научного мышления, ни один из которых не может претендовать на статус безотносительно предпочтительного.

Иную классификацию способов объяснения, существующих в психологической науке, предложили М. С. Пул и

р\_ Д. МакФи [Poole & McPhee 1985]. Они исходят из следующей схемы соотношения между теорией и методологией:



Классификация способов объяснения и понимания, названных авторами каузальным конвенциональным и диалектическим, выводится из 1) допущений о характере зависимости между исследователем и объектом исследования, 2) предлагаемых форм объяснения и критериев, по которым они оцениваются, 3) предположений о дальнейшем ориентире для исследования [Poole M. S. & McPhee R. D. 1985, с. 104—108].

Каузальный способ объяснения исходит из допущения, что исследователь является независимым наблюдателем изучаемых феноменов. Объяснение задается в виде сетки утверждений типа \*X является причиной Y в условиях A, B, C...», где X и Y — переменные или конструкторы, выделяемые исследователем. Причинное объяснение предоставляет исследователю преимущественную позицию в отношении определения конструкторов, выделении причинных связей и в проверке причинных гипотез. В перспективе исследователь должен адекватно описать изучаемый им мир.

Конвенциональный способ объяснения, также исходит из допущения о независимости исследователя от объекта изучения. Вместе с тем он одновременно основан и на допущении, что мир есть социальный продукт, а человек в нем рассматривается как его начальная точка. Объяснение состоит в Демонстрации того, как испытуемые приравнивают свое поведение к соответствующим условиям: нормам, правилам, алгоритмам. Вскрытие этих последних также является целью исследования. В качестве результата уже нет необходимости в установлении причинности и обобщенности, достаточным считается подведение наблюдаемых феноменов под одну из УЖЕ известных объяснительных или поведенческих схем. Эти схемы могут быть проверены: а) модельно — сопоставлением

поведения, которое из них следует, с реальным поведением людей, б) практически — проверкой того, действительно ли по ним может действовать обученный со стороны человек, в) экспертно — прямым опросом испытуемых, имеют ли место выделенные правила или схемы.

Диалектический способ объяснения, как и конвенциональный, исходит из допущения, что объекты изучения заданы социально. При этом, однако, исследователь не считает себя независимым от исследуемой реальности, как при каузальном подходе, а рассматривает научное исследование как опосредующее взгляды исследователя и испытуемого, не предоставляя преимуществ ни одному из них. Диалектическое объяснение комбинирует аспекты причинности и условности. С одной стороны, оно выясняет, каким образом причинные силы создают условия для действий: определяются правила, схемы, структуры и то, как их применять. А с другой, каким образом люди в пределах этой детерминации модифицируют ее проявления: формируют основания и направленность действия причинных сил. Исследователь не может относиться к правилам как к заданным (что делается в конвенциональном подходе), а должен изучить, что дает этот набор правил и сил. Историческое свидетельство



часто играет важную роль в этом процессе, поскольку причины вложены в предшествующие, часто устоявшиеся системы действия. Причинность не следует прямой связи «X—Y», а скорее напоминает что-то вроде «X влияет на условия А, В, С, которые ведут к Y в контексте системы действия W». Причины и условия, как видим, взаимодействуют в этом объяснении.

Таким образом, каузальный подход ставит ударение на объективных силах, конвенциональный фокусируется на субъективности (или межсубъективности), а диалектический подчеркивает обусловленность субъективности (или межсубъективности).

В отечественной психологии Г. А. Ковалев (1987, 1989) предложил различать следующие виды парадигм:

«1. «Объектная» или «реактивная» парадигма, в соответствии с которой психика и человек в целом рассматриваются как пассивный объект воздействия внешних условий и продукт этих условий.

**20**

2. «Субъектная» или «акциональная» парадигма, основанная на утверждении об активности и индивидуальной избирательности психического отражения внешних воздействий, где субъект скорее сам как бы оказывает преобразующее воздействие на поступающую к нему извне психологическую информацию.

3. Наконец, «субъект-субъектная» или «диалогическая» парадигма, где психика выступает в качестве открытой и находящейся в постоянном взаимодействии системы, которая обладает внутренним и внешним контурами регулирования. Психика же в этом случае рассматривается как многомерное и «интерсубъектное» по своей природе образование» [Ковалев 1989, с. 9].

Эти виды парадигм соотносятся, по замыслу автора, с типами научной абстракции на уровнях общего (объектная), особенного (субъектная) и единичного (диалогическая). Теоретические объяснения формулируются в виде, соответственно, законов, правил или актуальных гипотез.

Таким образом, мы обнаруживаем несколько оснований, по которым можно ориентироваться в выборе метода исследования:

*Отношение к феноменам* — то, к какому классу относит их исследователь: к фактам, к результату истолкования реальности, к вневременным смыслам, к преходящим или устойчивым ценностям и т. д.

*Цели, на которые ориентируется исследователь* — для чего будут использованы полученные знания: для объяснения, предсказания и контроля, для истолкования и понимания или для оценки и внесения изменений в изучаемую реальность.

Характер знаний, которые исследователь намерен получить — всеобщие законы, частные закономерности, ограниченные объяснительные схемы, едва намечаемые тенденции или единичные уникальные сведения.

*Способ установления истинности знаний* — аппаратная (внесубъектная) проверка, тщательное планирование экспериментов, экспертные суждения, личное участие, непосредственное переживание соответствующего опыта и пр.

*Исходные допущения* (представления, верования, убеждения) о том, как этот мир устроен — то есть мировоззренческие

**21**

установки исследователя. В конечном итоге они являют результат его философских предпочтений, базовые положения которых нередко носят аксиоматический характер и основаны на едва рефлекслируемых верованиях.

### **1.1.2. Соотношение парадигм**

Все основания, по которым мы могли бы решать, какую методологическую позицию занять, в конечном итоге оказываются производными именно от мировоззренческих установок, которыми руководствуется исследователь или практик. Эта зависимость четко обозначена В. С. Библером (1991) при сопоставлении различных видов логик познания. Современное рационализирующее познание (на которое сориентированы естественные науки) предполагает стремление объективно — то есть, отстраненно, «бесконтактно» — проникнуть в сущность вещей. Исходная философская посылка гласит: «Я» и Мир стоят по разную сторону онтологической пропасти. Основная задача науки заключается в стремлении гносеологически преодолеть эту пропасть — «познать» объективную реальность, данную нам в органах чувств.

Иные логики — античная и средневековая. Первая заключается в стремлении ухватить первосущность вещей в таком понятии, которое сродни образу, сколь угодно многосложному, лишь бы он позволял как-то оформить смутное ощущение (предугадывание) тайны. Иными словами, эта логика исходит из отождествления «Я» и Мира, тождества микрокосма с макрокосмом. Средневековая логика, в свою очередь, выражается в стремлении причаститься к свехрсущему, понять мир через откровение. Исходная посылка: «я» — лишь ничтожно малая часть вездесущего — в этом состоит весь «пафос понимания вещей как орудий и эманации сил субъектных, единственно свехрсущих» [Библер 1991, с. 5].

Таким образом, спор о том, какая логика исследования лучше, на уровне исходных допущений оказывается спором о том, чье представление о мироустройстве вернее. Как свидетельствует обозримая историческая ретро- и перспектива, надеяться на скорое решение мировоззренческих проблем не приходится: эта проблема, к счастью, всегда будет оставаться нерешенной и доставаться в наследство последующим поко-

**22**

лениям в качестве вечного искуителя и побудителя к философским исканиям. Поэтому одно из возможных решений проблемы выбора парадигмы исследования состоит в том, чтобы сознательно выводить ее из текущих мировоззренческих позиций, соглашаясь с тем, что другие ученые вольны выстраивать иную исследовательскую платформу.

Однако, как только разные специалисты попытаются обменяться результатами своих исследований, может возникнуть — и постоянно возникает — трудность в понимании друг друга. Пока речь идет о результатах описания, то с таким положением еще можно мириться. Однако то, что для исследователя является лишь методологической трудностью, для психолога-практика становится проблемой выбора способа своей профессиональной реализации. Тогда трудность вырастает до уровня «что делать?» и «как нам дальше быть?».

поскольку, несмотря на разницу в мировоззрении, действовать и тем, и другим специалистам приходится в одном и том же Мире. Несовпадающие мировоззренческие системы вновь начинают сталкиваться, но уже на уровне практики. Как следствие споры о методе гуманитарных наук порой достигают накала борьбы за выживание.

Г. Олпорт, А. Маслоу и К. Роджерс считали, что экспериментальный и опытный способы познания не составляют оппозиции, они дополняют друг друга. Конкретное решение состояло в том, что «исходным пунктом психологического исследования должно быть возвращение «назад, к самим предметам». Изучение природы человека необходимо начинать с познания феноменологического и только затем надеть на себя ярмо объективных, экспериментальных и лабораторных методов» [Крипнер и де Карвало 1993, с. 119—120]. Экспериментальный метод оказывается стоящим в завершении процесса приобретения знания. Предшествуют ему погружение в изучаемые феномены, «впитывание непосредственного опыта» до достижения момента, когда «какие-то вещи просто приходят в голову». После этого требуется еще Длительная работа по доводке идей до уровня, когда они могут быть проверены экспериментальным или квазиэкспериментальным путем.

Ключевая идея В. С. Библера заключается в том, что мы живем в период смены логики, которой руководствуется че-

**23**

ловечество в своем стремлении понять мироустройство. А именно, от одной логики (рациональной на данном этапе) мы переходим к диалогике — диалогу разных логик. Логика грядущего XXI века — диалогика — способна совместить в себе различные логики: как те, что существовали в прежние исторические эпохи, так и новые, еще только проявляющиеся. Близкие или полностью совпадающие высказывания обнаруживаются у многих авторов: «Нет необходимости доказывать, что один способ объяснения лучше, чем другой. Каждый подход имеет своих защитников и у каждого есть свои и преимущества, и слабые стороны по сравнению с другими» [Poole & McPhee 1985, с. 107].

Эта идея о принципиальной совместимости разных логик представляется весьма привлекательной по нравственно-экологическим соображениям. К тому же она имеет уже и свои операциональные конкретизации: во-первых, начинать необходимо со знакомства с феноменологией, на первом шаге пытаюсь проникнуться богатством ее связей, а во-вторых, это должен быть диалог несовпадающих логик. Не борьба, не высокомерное (или тревожное) игнорирование, а всестороннее обсуждение общих проблем на различных языках. Исследователю для этого надо будет освоить несколько языков, а практику — переосмыслить эклектичность как многоресурсность.

### **1.1.3. Почему герменевтика?**

Пришло время определиться в собственной логике исследования, уже опираясь на выделенные парадигмальные координаты.

Исходные положения, касающиеся мировоззренческой позиции, в рамках поставленной задачи заявляются лишь эскизно (и только в той части, которая касается предмета разговора). Я делаю это ради внесения ясности относительно своей позиции, но не в качестве обсуждаемых положений.

Психика человека и мир онтологически слиты воедино: они изначально (если это начало было) упакованы друг в друга. Противостояние материализма и идеализма — это спор способов описания этой слитности. Похоже, оно является следствием некорректно сформулированной проблемы.

**24**

Та часть мира, с которой имеет дело человек, в значительной степени является продуктом (в том числе и актуально) деятельности самого человека. Производится он в процессе описания мира — его семантического (знакового, языкового, символического) удвоения. А поскольку всякое описание всегда избирательно, то предмет описания избирательно разворачивается (распаковывается) в этом удвоении. Сотворив очередную порцию себя и мира, человек действует в соответствии со своим новым пониманием и оказывается одной из ведущих преобразующих сил мироздания.

Всякое описание, сколь бы парадоксальным оно ни показалось, всегда имеет свои основания, свои онтологические корни — и в этом смысле всякое описание, любой способ видения по-своему верен. Их непонимание кроется в отсутствии доступа к контексту, в котором они означиваются.

*Отношение к феноменам.* Феномены, с которыми имеет дело психология — это события (со-бытие — состоявшееся, истинное бытие), которые имеют двойственное обоснование: со стороны причин и со стороны результата. Поэтому понимание их строится и в каузальных, и в телеологических понятиях. У З. Фрейда эта двойственность феноменов схватывается дихотомией либидо и символа [Рикёр 1995-6, с. 405—408]. П. Рикёр приводит и другие пары понятий: побуждение и нацеленность, желание быть и знак, желание и усилие существовать и др.

*Цели научного исследования* — понять то, каким образом в реальной человеческой деятельности увязываются причины с намерениями, истолковать смысл этой связи по отношению к конкретным людям и/или всему человечеству. В данной перспективе стремление человека понять себя совпадает с проектированием себя, развитием.

*Характер знаний, которые ожидается получить* — частные закономерности, ограниченные контекстами, в которых они имеют смысл, вплоть до уникальных единичных характеристик отдельно взятого лица.

*Способ установления истинности знаний* — экспертные суждения, личное участие, непосредственное переживание соответствующего опыта и пр.

Описанные в первом разделе способы научного мышления как по названиям, так и по наполнению у различных авторов

**25**

не совпадают. Однако если соотнести заявленные только что позиции с содержанием упомянутых парадигм, то по сумме положений они примерно могли бы соответствовать герменевтической (А. Бохнер), диалектической (М. С. Пул и Р. Д. МакФи) или субъект-субъектной (Г. А. Ковалев) парадигмам. Вместе с тем наиболее адекватным

парадигмальным ориентиром в рамках данной работы был избран герменевтический способ мышления и метод исследования. Объясню почему.

Мне приходится отходить от естественнонаучной логики исследования — изучаемая реальность не принимает ее. Предмет данного исследования — заведомо субъект, носитель психики, живое существо. В нем можно выделить отдельные фрагменты и сделать из них неживой препарат для лабораторных работ — поучительно, наглядно, но... с потерей качества. Естественнонаучная логика исходит из первоначального разведения субъекта и объекта, а затем стремится эту пропасть преодолеть. В этой логике человека приходится сначала мысленно превращать в объект, а затем пытаться искать в нем субъектность.

В качестве альтернативы поэтому избирается обратный ход мысли: изначально полагать бытийственную упакованность мира и человека друг в друге. Познавательная активность последнего заключается в стремлении распаковать себя — превратить потенцию в актуальность (актуализировать себя). Средством распаковки — семантического удвоения — человеком как себя самого, так и мира выступает язык. Способы распаковки — понимание, выделение существенного (того, что скрыто, но составляет сущность мира и самого человека), перекомпоновка полученного материала — вместе составляют один метод: истолкование. В таком понимании истолкование оказывается средством развития человеком себя и мира. Наиболее полная разработанность истолкования как метода обнаруживается в герменевтике. Таким образом, с помощью герменевтики есть надежда найти выход из указанных методологических затруднений. А главное, прекратить борьбу с субъективностью исследователя в стремлении превратить его в измерительный прибор, и наоборот, желание наиболее полным образом применить ее уникальные возможности.

26

Герменевтический подход для меня — это еще и метод совместного (со своими коллегами, выступающими в функции компетентных экспертов) исследования данной проблемной области. В работе такого типа, как представляется, позволительно заняться свободным моделированием в расчете на конструктивную дискуссию, которая сама по себе уже есть способ исследования. Специфика изучаемой реальности состоит в том, что она в своем полном объеме представлена в том же субъективном пространстве, что и квалификация экспертов — все мы погружены в психическую и социальную стихии, укоренены в них своими глубокими душевными пластами. Чтобы отстраниться от этой реальности и занять позицию «объективного» исследователя, свою субъективность пришлось бы умертвить. Прямая экспериментальная проверка — в естественнонаучном, аппаратном ее понимании — ма-нипулятивного воздействия (как и вообще психологического воздействия) вряд ли возможна, поскольку трудно себе представить, какой объективный инструмент может зафиксировать то, что в принципе может быть зафиксировано лишь инструментом психическим. А уж если избежать субъективности мы не можем, то корректно будет осмыслить саму субъективность как специфический инструмент исследования. Поэтому центральным методом признается вынесение экспертных заключений: субъективная реальность может быть исследуема в таком отстранении (по отношению к одному исследователю) как передача выносимых суждений на рассмотрение другим исследователям-экспертам.

Методологическая позиция А. Джорджи, разделяемая многими гуманистическими психологами, исходит из таких базовых характеристик человека:

- 1) все люди входят в общество;
- 2) все люди являются участниками языковой коммуникации;
- 3) все люди выражают непосредственный опыт в системе значений;
- 4) все люди способны преобразовывать воспринятые структуры непосредственного опыта;
- 5) все люди объединяются в содружества, например в группы или сообщества.

27

Психологическое исследование может включать в себя «феноменологическое исследование, герменевтическое истолкование значений, изучение жизненного пути и отдельных исторических случаев, а также многие другие исследования с использованием качественных данных и/или реконцептуализированных квазиэкспериментальных процедур» [цит. по Крипнер и де Карвало 1993, с. 124]. Как видим, в этом ряду герменевтика стоит практически в самом начале научного поиска. Поэтому на начальном этапе разработки данной проблемной области мне такой подход и представляется наиболее корректным.

Привлекательной стороной герменевтики является ее экологичность. Заключается она, во-первых, в бережном отношении ко всем составляющим предмета изучения: ничто не может быть признано излишним, все признается необходимым и полезным, стоит лишь указать, для каких условий оно верно. Во-вторых, в понимании естественности такого положения, когда существует не единообразие, а многообразие — идей, мнений, образов, событий... В-третьих, в терпимости к поляризации противоположностей, противоречиям точек зрения, в стремлении к организации продуктивного диалога между ними.

Мне остается в кратком виде обозначить некоторые положения герменевтики, которые будут выполнять роль исходных позиций и одновременно ориентиров данного исследования. Для герменевтического подхода характерны:

1. Осознанная установка на истолкование, разъяснение, а не на беспристрастное описание. Понять — означает привнести свое понимание (заключенное в способах и средствах мышления) в предмет изучения, а не стерильно зафиксировать нечто в этом предмете. «Я называю герменевтикой всякую дисциплину, которая берет начало в интерпретации, а слову интерпретация я придаю его подлинный смысл: выявление скрытого смысла в смысле очевидном» [Рикёр 1995-6, с. 408].
2. Стремление понять смысл человеческих действий, то есть совокупность его связей с миром.
3. Фокусировка на языке как носителе сведений о человеке. «Интерпретативный подход обращается к конкретным изменениям значений, к кругу значений, в котором мы себя обнаруживаем и который не способны вполне преодолеть» [Bochner 1985, с. 43].

28

4. Смысл схватывается через многосторонний анализ средств выражения: речь, беседа, символические действия, социальные артефакты. «Семантическим ядром всякой герменевтики [является]... определенная конструкция смысла, которую можно было бы назвать дву-смысленной или много-смысленной» [Рикёр 1995-6, с. 17]. Поэтому существующие противоречия воспринимаются как источники смысла.
5. Допускается отсутствие явных различий между фактами и оценкой, истиной и верой. Речь не о смешении Плеромы и Креатуры (Бейтсон), то есть описываемого предмета и его описания, а о последовательности в осознании того, что в рамках языка мы всегда работаем только с разными видами описаний (толкований), а не с самой реальностью. К последней мы имеем доступ тоже только через язык.
6. Значение любого события или явления зависит от контекста — от всей совокупности его актуальных и потенциальных связей: «Каждое частное явление погружено в стихию первоначал бытия» [Бахтин 1979, с. 361].
7. Невозможность сформулировать точное теоретическое описание. «Взамен дается «теплая идея». Ее «выживание» не зависит от будущих исходов, но скорее от того, насколько хорошо эта концептуальная рамка применяется к интерпретации новых случаев» [Voelker 1985, с. 45].

## 1.2. Герменевтика действия

Довольно привычно говорить о герменевтике как науке (или искусстве) толкования текстов (Шлейермахер, Дильтей, Гадамер, Рикёр), но по отношению к активности человека прямой перенос метода истолкования требует дополнительного обоснования. Для начала необходимо показать, что саму человеческую деятельность можно рассматривать как текст. Когда же это будет сделано, то нам необходимо еще обсудить проблему достоверности знаний, получаемых в герменевтическом исследовании. Речь идет о том, насколько точно текст отсылает нас к тому предметному содержанию, на который стремился указать автор. Эта точность зависит от трех моментов: во-первых, от того, насколько хорошо автору удалось подобрать необходимые средства выражения, во-вторых, от разрешающей способности языка и, в-третьих, от способности читателя реконструировать замысел автора. В случае с таким

29

видом текста, которым является поведение человека, приходится иметь дело с поэтапным толкованием: поведение фиксируется (подвергаясь первой редукции) и/или описывается (толкуется, а значит и упрощается), затем оценивается экспертами (еще раз интерпретируется), и в завершение автор исследования делает некоторые заключения (снова толкует). В общем, это соответствует привычному ходу научного или прикладного исследования (в практической работе эта схема нередко изменяется). В герменевтическом исследовании этот момент постоянной трансформации содержания в результате проводимых процедур относится на счет субъективности занятых в исследовании людей и стремится учесть эти искажения, понять их как источник важных сведений о самом поведении человека. Делается это не путем снижения степени субъективизма людей, а через признание его полноправным фактором исследования. В результате складывается некоторый перечень требований, которые могут быть предъявлены к тексту (стимульному материалу), толкователю (испытуемому или эксперту), а также к языку, на котором должны быть изложены результаты интерпретации такого текста как поведение. В этом порядке они и будут обсуждены ниже.

### 1.2.1. Действие как текст

То, что каждый акт общения можно рассматривать как сообщение, звучит тривиально в свете коммуникативных теорий общения. Все, что касается речи (речевого высказывания как текста, включенного в контекст целостного сообщения), практически сразу может быть подвергнуто традиционным приемам интерпретации текста. Иначе обстоит дело с невербальным сообщением — нужно еще доказать, что к нему можно применять те же исследовательские инструменты.

Обоснование адекватности герменевтического подхода к исследованию событий, действий сделано П. Рикёром (1995-а). Он отмечает следующие свойства действий, роднящие их с текстом.

1. Действие может быть прочитано. Во-первых, само действие формируется с помощью знаков, правил, норм, значений, совокупность которых «не коренится изначально в головах», но включена в действие. Во-вторых, действия имеют строение, сопоставимое со строением текста. «Невозможно

30

понять смысл какого-либо обряда, не определив его место в ритуале как таковом, а место ритуала — в контексте культа и место этого последнего — в совокупности соглашений, верований и институтов, которые создают специфический облик той или иной культуры; ... таким образом, можно интерпретировать какой-либо жест, например поднятую руку, то как голосование, то как молитву, то как желание остановить такси... в этом смысле сама интерпретация конституирует действие» [Рикёр 1995-а, с. 11—12]. В-третьих, «действие всегда открыто по отношению к предписаниям, которые могут быть и техническими, и стратегическими, и эстетическими, и, наконец, моральными» [Рикёр 1995-а, с. 12]. Это означает, что действия, подобно знакам, могут наполняться различным содержанием, приобретая каждый раз иное значение, понимание (восстановление) которого требует специальной работы, в существенных чертах совпадающей с процессом чтения текста.

2. В действии есть свое содержание — то, что может быть понято. Это содержание, равно как и временная развертка действия, обладает самостоятельной внутренней логикой. «Говорить о действии... значит сопоставлять такие термины, как цель (проект), агент, мотив, обстоятельства, препятствия, пройденный путь, соперничество, помощь, благоприятный повод, удобный случай, вмешательство или проявление инициативы, желательные или нежелательные результаты» [Рикёр 1995-а, с. 13].

3. Действие вписывается «в ткань истории, на которую оно накладывает отпечаток и в которой оставляет свой след; в этом смысле можно говорить о явлениях архивирования, регистрирования (английское record), которые напоминают письменную фиксацию действия в мире...» [Рикёр 1995-а, с. 17—18]. Отсюда прямо вытекает, как указывает автор, проблема ответственности, которой в данном исследовании уделено немало внимания. Вместе взятые указанные три свойства действий как практических событий, порождаемых человеческой инициативой, «позволяют говорить о них как о квазитексте. «Как и в сфере письма, здесь то одерживает победу

возможность быть прочитанными, то верх берет неясность и даже стремление все запутать» [Рикёр 1995-а, с. 18]. (Забегая несколько вперед,

31

отмечу, что последняя фраза приведенной цитаты непосредственно подводит к феномену манипуляции.)

Таким образом, вполне корректным является перенос приемов герменевтики на действия человека, а следовательно, и на всю его деятельность. В этом контексте название популярной книги «Читать человека — как книгу» [Ниренберг и Калеро 1990], хорошо знакомой широкому кругу наших читателей, из статуса метафоры возвышается до методологического принципа.

### 1.2.2. Доступность контекстов

Психологическая сущность понимания как получения посланного кем-то сообщения заключается в мыслительной деятельности, позволяющей соотнести слово, высказывание или текст с объектом или идеей, которые имеет в виду автор сообщения. Эта деятельность состоит в выяснении направления «языкового жеста», указывающего на объект [Харитонов 1988]. В своей простейшей форме определение понятия (наполнение содержанием «имени» объекта) состоит в указательном жесте (остенсивное определение). В более сложных случаях используются различные виды отсылки к уже известным объектам: сравнение («похоже на»), подведение под категорию («относится к»), конструирование («состоит из») и т. п. Таким образом, понимание в своих механизмах основано на установлении связей.

Процесс истолкования текста — как понимания более высокого уровня сложности — также явно базируется на установлении связей, но уже с более сложными объектами — контекстами. В этом смысле истолковать текст, высказывание или слово означает поместить их в такие рамки, в семантическом поле которых они получают новое значение, обогащаются новыми смысловыми связями: «Каждое слово (каждый знак) текста выводит за его пределы. Всякое понимание есть соотнесение данного текста с другими текстами» [Бахтин 1979, с. 364].

\* Интересно, что само слово *текст* происходит от латинского *textum* — ткань, связь, построение. Приставка *con-* (*лат.*) в слове контекст означает объединение, общность, совместимость, что еще больше подчеркивает усложнение структуры и многообразия связей между элементами.

32

Толкование текста оказывается тем богаче, чем с большим количеством контекстов он соотнесен, чем больший круг идей вовлечен в это толкование, чем тоньше и неожиданнее смысловые связи, чем интереснее их компоновка. Станет толкование богатым или нет зависит от двух факторов. Первый — потенциальный — заключается в самом тексте (или сообщении) и состоит в том, насколько в нем сохранены исходные связи с родственными контекстами, а также от степени доступности последних (наличие в тексте указателей на них). Второй — актуальный — фактор заключается в квалификации толкователя, его готовности и умении обнаруживать и описывать смысловые связи.

Самым богатым по количеству сохраненных (не подвергшихся отсеvu) контекстов надо признать живое событие — текущее действие, актуальную деятельность («лучше один раз увидеть...»). Понятно почему — жизнь всегда богаче любого ее описания. Поэтому предмет нашего интереса — поведение человека — представляет в этом смысле идеальный текст: предельно насыщен контекстами и поэтому неисчерпаем для истолкования. Однако каждое событие уникально и быстротечно, заканчивается и исчезает прежде, чем мы успеваем его объяснить. Поэтому для научных и учебных целей приходится пользоваться его описанием, которое возможно многократно подвергать интерпретации. Такое описание в нашей работе выступает в роли стимульного материала — предмета экспертной оценки. Следовательно, раз уж мы имеем дело с описанием, то хотелось бы знать, насколько по нему можно судить о самом предмете описания, то есть насколько в нем сохранены контексты. Обсудим некоторые признаки, свидетельствующие о том, что эти контексты не утеряны.

Присутствие в тексте множества контекстов прямо отражается в многоуровневости, многоплановости, «многоэтажное™» описания, наличии в нем разнообразных пластов. Таких, например, как фабула, идейный ряд, художественные аспекты, психологические наблюдения, комментарии, отношения, мысли, эмоции, правила... Их разнообразие кажется случайным лишь при перечислении, когда запятая рассматривается как место стыка. В хороших текстах, как и в жизни, все онтологические и семантические горизонты образуют

2 — 848

33

«контрапункт» мотивов, то сплетающихся, то противостоящих друг другу.

Множественность систем отсчета (точек рассмотрения, позиций) также свидетельствует о сохранении связи с заметно большим количеством контекстов, чем при одномерном взгляде. С одной стороны, каждый контекст задает свои точки отсчета, а с другой, каждая позиция опирается на несколько наиболее родственных ей контекстов. «В действительности текст всегда есть нечто большее, чем линейная последовательность фраз; он представляет собой структурированную целостность, которая всегда может быть образована несколькими различными способами. В этом смысле множественность интерпретаций и даже конфликт интерпретаций являются не недостатком или пороком, а достоинством понимания, образующего суть интерпретации» [Рикёр 1995-а, с. 8].

Текст сохранит связи с большим количеством контекстов, если используемые в нем понятия будут многозначными, семантически «размытыми». Это как раз противоположно тому, что считается нормой в научных работах, в которых требуется соблюдение однозначности понимания используемых терминов. Самыми высококонтекстуальными оказываются художественные тексты. С ними соперничать могут разве лишь религиозные произведения. Не случайно как те, так и другие собственно и породили герменевтическую линию в культуре: толкование древнегреческих мифов и канонических религиозных текстов (экзегеза). Очевидно, что поток интерпретаций древних мифов и священных книг (Тора, Евангелие, Коран и др.) будет пополняться все новыми версиями.

Вместе взятые данные признаки ведут к тому, что множится количество слабых, неявных, латеральных связей.

Из-за множества семантических разветвлений на пути даже более сильных связей все выше становится возможность «соскочить» с основного пути на случайную мимолетную ассоциацию, оказаться мгновенно перенесенным в иное смысловое поле. В этих-то слабых связях, в наличии возможностей для их обнаружения, точнее, установления, проторения, состоит сила текста. Его сила содержится в напряжении (силовых линиях) неясностей, неустойчивости двусмысленностей, столкновении противоречий. Энергия смысловых напряжений

34

освобождается, как только из необъятного многообразия извлекаются нужные элементы и соединяются по воле интерпретатора в новую целостность, уходящую своими корнями в текст-событие-жизнь.

### 1.2.3. Квалификация толкователя

Следуя совету Г. Бейтсона, спросим себя не только о том, каким должен быть текст, но еще и каким должен быть читатель, чтобы этот текст можно было понять. Действительно, сколь бы ни был хорош текст сам по себе, «лишь благодаря одному из участников герменевтического разговора, интерпретатору, другой участник, текст, вообще обретает голос. Лишь благодаря ему письменные обозначения вновь превращаются в смысл» [Гадамер 1988, с. 451]. Интерпретировать — формировать и высказывать свое мнение — может любой человек. Продуктивность разных людей, однако, будет сильно варьировать. В первую очередь по причине разной подготовленности толкователя. Квалификация толкователя состоит: а) из знания предметной области (близкое знакомство с родственными контекстами), б) из широкой общекультурной подготовки (знакомство с дальними контекстами) и в) навыков установления и компоновки смысловых связей (собственно умения толковать).

Поэтому толкователь, во-первых, должен быть экспертом в исследуемой предметной области. По отношению к психологии экспертами могут выступать не только обученные психологи, но в известных пределах (ограниченных повседневной жизнью) и «наивные» наблюдатели (или наблюдатели за наблюдателями), то есть люди, не получившие психологического образования.

Во-вторых, толкователь не должен быть только узким специалистом. В той или иной степени таким является любой человек — носитель человеческой культуры. К сожалению, в наше время специализаций все труднее становится получать энциклопедические знания — далее университеты теперь стали специализированными. Великолепное сочетание квалификации знатока повседневных человеческих отношений, душевных переживаний и одновременно широкой общекультурной эрудиции наблюдается у деятелей искусства, в част-

2\*

35

ности, у писателей. Поэтому литературное произведение, предоставляя нам «всего лишь описание» жизни, несет в себе большое количество сохраненных контекстов. Поскольку писатель работает в общекультурном поле контекстов, то результаты его собственного отбора, даже если они отмечены печатью причастности к специфической субкультуре, все равно приносят в текст заведомо больше смысловых связей, чем это обнаруживается в текстах психолога-специалиста (особенно если он специализируется на изготовлении препаратов из психической реальности). Поэтому для последнего художественное произведение может служить достаточно валидным источником эмпирических данных. И даже двойная интерпретация не является недостатком для герменевтического исследования.

В-третьих, толкователь должен уметь выделять в тексте значимые элементы (как узнать, какой окажется значим?), вскрывать лежащие за ними семантические поля, выбирать из них такие, связи между которыми (смысловые линии) образуют новые целостности, объединенные вокруг ограниченного набора ключевых идей, образов, понятий. Общий путь, как он намечен у П. Рикёра (1995-6), состоит в том, что сначала производится простое перечисление выделенных связей, а затем только из них формируется новая содержательная структура, неизбежно отражающая теоретические предпочтения интерпретатора. Эмпирическое исследование интерпретации как психологического процесса проведено А. Н. Славской. Полученная в результате типология испытуемых как интерпретаторов включает две основные группы. Первая состояла из тех, кто стремился по возможности точно раскрыть логику автора текста, отводя свое мнение на второй план. Вторая — из тех, кто стремился к выработке собственной позиции, отвлекаясь от авторской позиции. Вместе с тем и в том, и в другом случае «не просто осуществлялась реорганизация авторской концепции, но создавался новый собственный контекст, причем путем различных способов его сопоставления со «старым», авторским, таких, как противопоставление, сравнение, разрушение авторского целого, творческий с ним синтез и т. д.» [Славская 1994, с. 82]. Автор полагает, что психологические механизмы интерпретации

36

раскрываются «как способность личности легко переходить от одного контекста к другому, как свобода интерпретирования» [там же, с.87]. Как оказалось, такой способности лишены около 30 % испытуемых.

### 1.2.4. Проблема языка описания

Еще один важный инструмент работы — язык, на котором толкователь излагает результаты своей работы. Проблема языка применительно к герменевтическому исследованию содержит в себе несколько аспектов.

Первый аспект связан с проблемой достоверности знаний, передаваемых конкретным текстом на том или ином языке. Эта проблема в основном уже обсуждена выше и решается тем, что в ходе преобразования содержания, выраженного в исходном тексте, необходимо стремиться к сохранению его связей с критически минимальным объемом контекстов и подбирать квалифицированных экспертов. Это и не удивительно, если учесть следующие моменты. С одной стороны, любое описание есть истолкование, поэтому оно всегда субъективно — в этом смысле неточно. А с другой, любое высказывание имеет свою референцию (отсылку) и свой референтный индекс (предмет отсылки), то есть любое высказывание может иметь область значений, где оно верно. (П. Рикёр отмечает наличие референтности даже в вымысле). Таким образом, все верно и неверно одновременно. Нужна сила (позиция) которая установит ориентиры в соответствии со своим чувством правды. Такой силой является субъект — испытуемый, эксперт, исследователь.

Здесь нам остается обсудить требования, которые в данной работе будут предъявляться к языку, которым

пользуются эксперты, и в особенности к языку, на котором она написана.

Второй аспект заключается в том, насколько допустимо использовать сам язык как источник знаний. Нам важно знать, является ли язык как носитель значений еще и хранителем сведений о мире, содержащихся в его значащих

\* Право же, русское «толкование» более благозвучно по сравнению с иностранным двойником, к тому же отражает именно тот процессуальный аспект, о котором заботится автор публикации.

**37**

единицах, конструкциях, элементах и их связях. Несомненно, да, поскольку «в языке выражает себя сам мир» [Гада-мер {Х.-Г. 1988, с. 520}]. Это положение означает, что язык как таковой, независимо от того, каким конкретным языком мы пользуемся, уже содержит в себе мир. Происходит это потому, считает Х.-Г. Гадамер, что мир и человек изначально включены друг в друга, а «язык — это среда, в которой объединяются, или, вернее, предстают в своей исконной принадлежности «Я» и мир» [там же, с. 548]. Эта среда не есть вместилище для человека и мира, а сама являет собой их пространство: «Бытие, которое может быть понято, есть язык» [там же].

Поэтому вполне законным будет обращаться к языку с вопросами, пытаюсь отыскать в нем если и не решение поставленных проблем, то подсказки о возможных путях их решения. «Через археологию языка мы можем подойти к теоретической реконструкции целостного человеческого бытия и обнаружить в нем ту иерархию онтологических ниш, которые человек в своей эмпирической повседневности не наблюдает» [Федоров 1995, с. 130]. Уникальность языка как источника познания заключается в том, что «это единственная объективированная форма субъективности, в которой содержатся все исторические семантические напластования, доступные «эмпирическому наблюдению» [там же, с. 131].

Применительно к нашим задачам такая позиция означает «разрешение» на применение в качестве полноправных аргументов этимологической реконструкции слов ссылок на устойчивые словосочетания, анализа структурных особенностей слов и выражений и т. п.

Третий аспект касается вопроса о том, какими языками можем воспользоваться мы в рамках заявленного подхода. «В какой мере можно раскрыть и прокомментировать смысл (образа или символа)? Только с помощью другого (изоморфного) смысла (символа или образа). Растворить его в понятиях невозможно» [Бахтин 1979, с. 362]. По отношению к действиям это так же справедливо. Очевидно, что смена парадигм-мальных ориентации с неизбежностью ставит вопрос о пересмотре отношения к строгим дескриптивным понятиям, столь характерным для естественнонаучного глоссария, в частности, к определениям этих понятий.

**38**

«Может быть либо относительная рационализация смысла (обычный научный анализ), либо углубление его с помощью других смыслов (философско-художественная интерпретация). Углубление путем расширения далекого контекста» [там же]. Поэтому альтернативным средством может выступить метафора (в широком понимании этого слова). Поскольку сущность герменевтического подхода заключается в отношении к тексту как к иносказанию, весь текст изначально мыслится как метафора — не прямое (с использованием языка) указание на предмет описания. Поведение, как уже было показано, также является иносказанием, в котором используется невербальный язык. Понимание таких текстов, на каком бы языке они ни были сделаны, также по своей глубокой сущности оказывается метафоричным. Разумеется, это же относится и к языку, который принято называть научным — весь он метафоричен не только по сути, но и по происхождению средств выражения: «рассмотреть мысль» — явный абсурд с точки зрения восприятия, «сделать вывод» — совсем не означает, что автор собирает кого-то откуда-то выводить, «проследить эволюцию» — как сыщик за подозреваемой гражданкой... Многие привычные обороты речи, составляющие научный стиль, восходят к поведенческим актам, процессам восприятия, физическим или психическим состояниям: «из сказанного прямо следует», «сильный аргумент», «практика управления испытывает большую потребность», «точка зрения», «возможно следовать в нескольких направлениях», «невозможно избежать столкновения», «за данной теорией стоит», «эта идея восходит к...» (действительно, человек — мерило всех вещей). Так что же тогда большее иносказание — сам образ или форма его выражения, наполненная новым содержанием, за которым уже забыто (забито, стерто) первоначальное? Что верно: чем образнее, тем ближе к истокам, а значит, и точнее, или чем сильнее редуцируется образный ряд, тем научнее? Переформулируем иначе: как выбрать степень иносказания? С одной стороны, образы, нечеткие понятия, «образы мысли» (Библер), «теплые» идеи позволяют сохранить контекст поведения — и это соответствует заявленной позиции. А с другой, если мы готовы пользоваться нечеткими понятиями, необходимо

**39**

образом обеспечить возможность диалога между естественнонаучной и герменевтической логиками.

В данном исследовании будем придерживаться следующей тактики. Там, где это будет возможно — а в отношении ключевых понятий везде — аналитическое дескриптивное определение будет дополняться соответствующей метафорой, а метафоры, в свою очередь, — «переводиться» на язык более строгих понятий. Это позволит, с одной стороны, поместить строгое определение в более широкий контекст, сохранить слабые связи, не вошедшие в определение, смягчить неизбежное в таких определениях редуцирование. А с другой стороны, в метафорическом образе выделить область наиболее плотных значений и преобразовать их в более строгое определение. В результате мы получим целостную конструкцию, в которой строгое определение и метафора будут соотноситься как фигура и фон. Что есть фигура, а что фон — решать читателю или пользователю в зависимости от своих задач и предпочтений. Скорее всего, как и в зрительном восприятии удачно выполненных двойственных изображений, фигура и фон, не способные существовать обособленно, будут спонтанно сменять друг друга, конкурируя в соревновании за первенство.

Четвертый аспект связан с проблематизацией отношения к живому повседневному языку — насколько допустимо его использование в научном тексте. В силу сказанного выше становится понятной принципиальная возможность обращения к обыденному языку как к феноменологической базе, рассматривая его как объект исследования, в

котором заключен богатый опыт человеческой деятельности и общения. В самом же изложении обыденные выражения будут использоваться в качестве средства передачи переносного смысла — метафоры или аллегории, которые более подходящим образом соответствуют цели емкого и ширококонтекстуального высказывания.

\* "к \*к

В данной главе дано обоснование выбора методологической позиции, а именно, герменевтического подхода к исследованию проблемы манипуляции. Суть занятой мной позиции, коротко говоря, заключается в следующем. Моя задача со-

**40**

стоит в том, чтобы выстроить удобную для работы теоретическую конструкцию. Какой бы она ни была, любая конструкция такого рода имеет свою долю истины. Мне моя представляется верной. Читатель же волен отвергнуть, переделать или переосмыслить ее. Его картина будет отличаться от моей даже в том случае, если он полностью согласится со мной. Так пусть же это несовпадение ляжет в основу **метода** нашей **совместной работы**: я делаю заготовку, а читатель доводит ее до того вида, который его больше устраивает. Степень этой доводки будет варьировать в зависимости от того, во-первых, насколько читатель считает себя экспертом в данной области теоретической и практической психологии, во-вторых, какие задачи ему приходится решать, и, в-третьих, какими ресурсами он обладает (квалификация, оборудование, люди и пр.)

Глава 2

## 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 «распалать» подчиненного — журить 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».

### 2.1. Феноменологическое описание

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

le

#### 2.1.1. 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 почитать 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: восста-

**43**

навливать 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.

### 2.1.2. Происхождение термина «манипуляция»

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

а) пригоршня, горсть (*manus* — рука + *pie* — наполнять), б) маленькая группа, кучка, горсточка (*manus + pi* — слабая форма корня). Во втором значении это слово, в частности, обозначало небольшой отряд воинов (около 120 человек) в римском войске. В Оксфордском словаре английского языка манипуляция (*manipulation*) в самом общем значении определена как обращение с объектами со специальным намерением, особенной целью, как ручное управление, как движения, производимые руками, ручные действия. Например, в медицине — это освидетельствование, осмотр некой части

44

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 «макиавелли-низм» .

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

\* 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.

45

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 «промыывания мозгов» (*brain washing*) в застенках спецслужб Китая и СССР, с которой столкнулись оказавшиеся в плену участники войн на Корейском полуострове и во Вьетнаме.

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

46

### 2.1.3. Метафора манипуляции

Мы уже выяснили, что в исходном неметафорическом значении термин «манипуляция» обозначает сложные виды действий, выполняемых руками: управление рычагами, выполнение медицинских процедур, произвольное

обращение с предметами и т. п., требующие мастерства и сноровки при исполнении.

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

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

В результате манипуляция в переносном значении — это стремление «прибрать к рукам», «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 искусство, ловкость, мастерство

#### 47

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,
- искусство манипулятора в выполнении приемов воздействия.

#### 2.2. 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?

#### 48

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 исковое определение.

##### 2.2.1. Исходные рубежи

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

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

\* Полнота литературного поиска обеспечена работой со стандартными библиографическими источниками: Books in Print (1975—1991), Cumulative Book Indexes (1980—1991 г.), «Psychological abstracts» (1927—1994), ASSIA (международный электронный обзор статей по социальным наукам, вышедших на английском языке за период с 1986 по январь 1994), каталог диссертаций (на русском языке) за последние 10 лет и пр.

#### 49

не раскрывая характер поведения, которое он от них ожидает» [A Modern Dictionary... 1969].

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

### 2.2.2. Выделение признаков

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

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

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

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

50

### Таблица 2

*Представления различных авторов о понятии манипуляции*

*(с разбивкой определений на критерии)*

№ пп	Авторы	Определения
1.	Бессонов Б. Н.	Форма духовного воздействия * скрытого * господства, осуществляемая насильственным путем
2.	Волкогонов Д. А.	Господство * над духовным состоянием, * управление * изменением внутреннего мира
3.	Гудин Р. (Goodin R. E.)	Скрытое * применение власти (силы) * вразрез с предполагаемой волей другого
4.	Йокояма О. Т. (Yokoyama O. T.)	Обманное * косвенное воздействие * в интересах манипулятора
5.	Прото Л. (Proto L.)	Скрытое * влияние * на совершение выбора
6.	Рикер У. (Riker W. H.)	Такое структурирование мира, * которое позволяет выигрывать
7.	Рудинов Дж. (Rudinow J.)	Побуждение поведения * посредством обмана * или игрой на предполагаемых слабостях другого
8.	Сагатовский В. Н.	Отношение к другому как к средству, объекту, орудию
9.	Шиллер Г.	Скрытое * принуждение, * программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения
10.	Шостром Э.	Управление и * контроль, * эксплуатация другого, * использование в качестве объектов, вещей
11.	Робинсон П. У. (Robinson P. W.)	Мастерское * управление или * использование

Мне представляется естественным в данном случае использовать метафору манипуляции как эталонное средство выделения минимально необходимого набора существенных признаков. Предположительно именно метафора является источником того интуитивного понимания, которое исследова-

51

тели пытаются каждый раз эксплицировать, определяя манипуляцию. (Или отбирая ситуации, содержащие манипуляцию, как это сделал Дж. Рудинов.)

Таблица 3

*Признаки, используемые для определения манипуляции*

*(цифры в последнем столбце указывают порядковые номера авторов согласно табл. 2, использовавших указанный признак)*

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

### 2.2.3. Формирование критериев

1. Признаки 14 и 15 задают родовую принадлежность определяемого понятия — это вид духовного, психологического воздействия на человека, группу или общество. Сюда же

52

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» [Шо-стром 1992, с. 5], когда «один субъект рассматривает другого как средство или помеху по отношению к проекту своей деятельности, как объект особого рода («говорящее орудие»)» [Сагатовский 1980, с. 84—85].

3. Ряд признаков (2,3,5,6,7,8) касаются функции манипуляции. Большинство терминов, однако, нельзя признать удачными. «Управление» и «контроль» слишком широки и универсальны, требуют дополнительных ограничений. «Эксплуатация» и «господство» несут на себе заметную политическую окраску, что не позволяет пользоваться ими по отношению к психотерапевтическим ситуациям или процессу воспитания. К тому же в них заложена сильная отрицательная оценка, которой хотелось бы избежать. Критерии 2, 3 и 5 указывают на стремление манипулятора активно влиять на события, структурируя мир согласно своим интересам.

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

53

манипуляции до того, как определится в своем желании, и независимо от того, будет ли он сопротивляться. Термин «воля» не позволяет учесть данный класс феноменов. Уточнение «предполагаемая» лишь отчасти снимает указанные трудности.

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

4. Признаки 1, 14 и 17 фиксируют одну из наиболее заметных особенностей манипуляции — скрытость воздействия. Вместе с тем Р. Гудин настаивает ^ на факультативном характере этого признака: «Поскольку манипуляция должна вводить в заблуждение, должно быть и утаивание некоторой информации», а значит, «анализ манипуляции как сокрытия или искажения информации оказывается слишком узким» [Goodin 1980, с.

25] . Вывод верен лишь для одной группы способов манипуляции. Другие способы, наоборот, предполагают создание новой информации, обозначение новых границ в ней, введение новых переменных для обсуждения (см., например, [Riker 1986]).

Данная трудность возникает из-за отсутствия 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

\* Эта мысль была высказана Фрэнком Пьюсликом в частной беседе. \*\*Тем более, что, наоборот, предельное (само)раскрытие тоже может оказаться манипулятивным приемом, (см. O'Connor)

54

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 [Ершов 1972],

55

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.

56

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

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

Следует отметить, что предложенный критерий лишь на первый взгляд бросает вызов привычным представлениям, согласно которым к манипуляции относятся действия по формированию стереотипов [Шиллер 1980; Goodin 1980], по созданию определенного впечатления или отношения [Beniger 1987; Brock 1966; Rosenberg 1987] к тому или иному лицу. Думается, что дело здесь скорее в нерелексивном 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

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

57

искусности занимает весьма заметное место. Возможно, объясняется это тем, что искусность подразумевается, когда говорят о скрытости, игре на слабостях, косвенном влиянии.

#### 2.2.4. Определение манипуляции

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

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

Одно из обязательных элементов определения — указание на родовую принадлежность понятия. Поэтому в нашем случае необходимо указать, что манипуляция является видом психологического воздействия. (Более подробно о психологическом воздействии речь пойдет чуть ниже.)

Основной сущностный признак манипуляции ранее обозначался как стремление манипулятора к получению одностороннего выигрыша. Этот критерий оказался неудобным в работе, поскольку регулярно вставала проблема относительности определения характера выигрыша: во-первых, то, что

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

58

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

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

Итак, предлагается следующее определение.

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

59

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, по-мыкание 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.

### 2.3. 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.

60

Неразработанность как самого понятия психологического воздействия, так и теоретического аппарата его описания отмечалась неоднократно [Ковалев 1989; Смирнова 1994; Балл и Бургин 1994]. Тем не менее в предлагаемых определениях имеющиеся расхождения не выглядят критическими. Так, Г. А. Ковалев под воздействием в самом общем смысле понимает «процесс... который реализуется в ходе взаимодействия двух или более равноупорядоченных систем и результатом которого является изменение в структуре (пространственно-временных характеристиках), состоянии хотя бы одной из этих систем» [Ковалев 1989, с. 4—5]. В целом с ним согласуется определение, которое предлагает Г. А. Балл: «Воздействие предмета В на предмет А — это событие, состоящее в том, что предмет В (возможно, совместно с предметами С, D, и др.) вызывает или предотвращает некоторое изменение предмета А. Психологическим естественно считать такое воздействие индивидуального или группового субъекта В, которое вызывает или предотвращает изменение психологических характеристик и проявлений индивида-реципиента А, в том числе относящихся к его деятельности (и поведению в целом), к его сознанию (и бессознательной сфере психики), к его личности» [Балл и Бургин 1994, с. 57]. Проще это выражено Т. С. Кабаченко, которая под психологическим воздействием понимает «изменения психологических характеристик личности, групповых норм, общественного мнения или настроения за счет использования психологических, социально-психологических закономерностей» [Кабаченко 1986, с. 13]. В общем эти определения близки тем, которые предлагались ранее [Куликов 1982; 1983].

Для наших целей необходимо отметить следующие основные признаки психологического воздействия:

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

61

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.

62

## Глава 3 ПРЕДПОСЫЛКИ МАНИПУЛЯЦИИ

Манипуляция, как и многие другие события в подлунном мире, не появляется сама по себе — всегда существуют

некие силы и условия, способствующие или прямо вызывающие ее к жизни. И, разумеется, всегда находятся люди, благодаря активности которых эти силы и условия действуют. В данной главе мы займемся выяснением, откуда берутся манипуляторы? Почему среди прочих средств достижения собственных целей люди выбирают именно манипулятивные? Какие факторы и обстоятельства способствуют этому?

В эскизном обзоре Э. Шостром со ссылкой на других авторов предложил следующий перечень причин манипуляции: конфликт человека с самим собой (Ф. Перлз), недоверие по отношению к другим людям, неспособность к любви (Э. Фромм), ощущение абсолютной беспомощности (экзистенциализм), боязнь тесных межличностных контактов (Дж. Хейли, Э. Берн, В. Глассер) и некритичное стремление получать одобрение всех и каждого (А. Эллис). Получивший систематическое образование психолог посчитал бы себя обязанным дополнить данную коллекцию, отдав дань почтения и другим известным коллегам. Тогда бы он расширил список причин, по которым люди становятся манипуляторами. В него бы, несомненно, вошло стремление к символическому (сублимация) овладению партнерами по общению как объектами сексуального вождения (З. Фрейд) — с соответствующим разделением на активных и пассивных манипуляторов; а также и естественная по форме реализация компенсаторного стремления к власти (А. Адлер) [см., например, Bursten 1980]. Манипуляцию также можно было бы рассматривать как репродукцию способов воздействия, которые как рыночные, так и тоталитарные общества применяют по отношению к своим гражданам: ма-нипулятивное воспроизводство само себя поддерживает пото-

63

му, что такое поведение получает систематическое позитивное подкрепление в виде социального успеха (Б. Ф. Скиннер) или в силу пассивного заполнения индивидуального смыслового вакуума культивируемыми в таких обществах псевдоценностями (В. Франкл).

Очевидно, что причин манипуляции можно назвать множество; ясно и то, что они не могут быть рассмотрены в одном ряду. Они имеют различное происхождение и обладают разным онтологическим статусом. Их разведение может быть сделано на основе некой привнесенной схемы. Я воспользуюсь почти очевидным различием следующих онтологических срезов (уровней): культура (общечеловеческий контекст), общество (совокупность социальных контекстов), общение (межличностный контекст), личность (мотивационный внут-рипсихический контекст) и технология (контекст деятельности, ее операционального состава). При всей степени очевидности такого членения попытки отыскать единое основание для их выделения, тем более критерии их однозначного разведения, оказываются малопродуктивными. Особенно трудно удастся развести уровни межличностных отношений и внутриличностной коммуникации. Такое логическое затруднение, однако, можно попытаться превратить в продуктивную идею, обладающую новыми объяснительными возможностями. Это идея о глубоком сущностном подобии, свойственном межличностным отношениям и внутриличностной коммуникации. Поэтому их неразведенность в настоящем исследовании намеренно усиливается, подчеркивается и именно в таком виде эксплуатируется как объяснительный принцип. Подобно тому, как оппозиция антропо- и социоцент-ризма не может быть разрешена, а выполняет функцию силовой линии, поляризующей мнения в научном диалоге [Семенов 1994], оппозиция внешнего (межличностного) и внутреннего не может рассматриваться как непреодолимая пропасть.

Кроме того, для каждого уровня будет приводится его проекция на индивидуума. Во всех обозначенных горизонтах мы будем указывать укорененные в них элементы, способствующие вызыванию в человеке манипулятивного духа и поддерживающие его существование.

64

### 3.1. Культурные предпосылки манипуляции

Хитрости, уловки, интриги — весьма почитаемые и достойные богов поступки, о чем свидетельствуют предания, дошедшие к нам в форме мифов. По-видимому, не случайно, что с самого начала способность к хитрости и уловкам была сопряжена с умом и владением совершенными навыками. Так, Прометей, убеждавший титанов применять в борьбе с Зевсом не только грубую силу, но также ум и хитрость, был весьма искусен в ремеслах, которым, нарушая запрет хозяина Олимпа, обучал людей. Гнев Зевса в связи с Прометеевой помощью людям был вызван тем, что они стали жить столь же хорошо, как и боги.

Библейский сюжет о первородном грехе также вырастает из сочетания хитрости и претензии уравниваться с богами: «Змей был хитрее всех... и сказал жене: ...откроются глаза ваши, и вы будете, как боги, знающие добро и зло.» [Быт. 3, 1—5]. Далее по тексту Библии мы обнаруживаем осуждение и наказание Адама и особенно Евы, но никак не Змия-искусителя, подстроившего всю эту историю.

Сказки всех народов также в качестве основных элементов интриги часто используют ложь, хитрости, ловушки: Колобок был обманым путем съеден, Лиса трижды выманывала из избы Петушка, пока не унесла с собой. Ладно это Лиса,— воплощение хитрости. Сюжет известной сказки об Иване-царевиче и Волке выстроен на воровстве и подлоге. Сначала Иван дважды (!) не внял инструкциям Волка, соблазнившись на богатство. Если это манипуляция с его стороны, то она удалась: в третий раз Волк самостоятельно пошел добывать очередную драгоценность — на этот раз царевну. Затем Волк поочередно превращается то в царевну, то в коня, чтобы в результате сбежать от тех, кому они в счет возмещения ущерба должны были принадлежать. Таким образом, Иван-царевич оказался еще и коварным нарушителем договоренностей. Подобных сказок немало. Разумеется, есть много совсем иных, таких как просветленная «Финист — ясный сокол» или нежная «Крошечка-Хаврошечка». Как те, так и другие составляют питательную среду, из которой слушатели и читатели выбирают каждый по себе...

J — 898

65

По крайней мере очевидно, что мифологический и сказочный культурный фон не только характеризуется благосклонным отношением к уловкам и хитростям, но даже возводит их в ранг поощряемых действий. Иногда тому есть веская причина: манипуляция все же предпочтительнее, чем физическая расправа или прямое принуждение. Но главной ценностью — именно ценностью — оказывается выигрыш, победа, ради которых все



эти хитрости изобретаются. (В предыдущей главе уже отмечалось, что стремление к выигрышу составляет одну из важнейших особенностей манипуляции.) Но не только мифы и сказки образуют поток, из которого люди черпают манипулятивное вдохновение. Никто из нас не остался в стороне и отдал дань чтению приключенческой литературы, которая с младых лет приучает к романтике борьбы, прививает ценность победы в ней. Впечатлительному подростковому сердцу по душе как авантюризм, так и страстная устремленность к цели, ради достижения которой порой допустимыми кажутся любые средства. Тем более, что среди используемых героями средств уловки и хитрости, сноровка в их изобретении и исполнении занимают почетное место. Приведу только один пример.

Как не восхититься находчивостью Тома Сойера, блестящая манипуляция которого над своими приятелями позволила ему, не прикладывая рук, побелить весь забор, да еще приобрести множество ценных для него безделиц. Том с помощью имитации (как фокусник или актер) удовольствия и вдохновенности в работе, которая самому ему представляется рутинной, достиг сразу двух целей. С одной стороны, обеспечил себе удобную позицию, защищающую его от насмешек приятелей, тем, что представил крашение забора не как работу, а как творческое увлекательное занятие: «Разве мальчикам каждый день достается белить заборы?». А с другой стороны, возбудил зависть и интерес к работе у друзей, чем добился основной манипулятивной цели — приятелям захотелось делать то, что Тома тяготило. Тонкость, на которой он сыграл, заключается в разном отношении к работе и к игре: «Работа есть то, что мы обязаны делать, — говорит в авторском анализе данного эпизода Марк Твен, — а Игра есть то, что мы не обязаны делать». И как только Бен — первая жертва Тома — захотел поработать, Том, чтобы за-

**66**

крепить и развить успех, начал притворно отказывать в просьбе, разжигая его желание. М. Твен объясняет действие данного приема следующим законом, управляющим поступками людей: «Чтобы взрослый или мальчик страстно захотел обладать какой-нибудь вещью, пусть эта вещь достанется ему возможно труднее».

Таким образом, автор не только рассказывает, как можно манипулировать, но еще и обобщает использованные приемы, вероятно, с тем, чтобы их можно было переносить на другие ситуации. Я далек от того, чтобы приписывать писателю стремление обучить своих юных читателей манипуляции, мне лишь хотелось показать, какое культурное содержание он транслирует, воспроизводя — и этим закрепляя — вошедшие в плоть и кровь людей способы взаимодействия.

Далее в ряду учителей манипуляции мы обнаруживаем видных исторических деятелей, культурных героев, действительно (а не в вымысле) существовавших и вершивших свои дела, решавших судьбы мира. Крылатая фраза «победителей не судят» — предельное выражение логики снятия ответственности, ссылки на то, что цель оправдывает средства.

В результате едва ли не вся жизнь человека оказывается распределенной между пиками увлечения то сказками, то легендами, то приключенческой литературой, то историческими романами, то детективами. Взаимодействие между чтителем и читателем подобно паромной переправе: сюжет увлекает читателя, читатель сам увлекается за ним, а оставляя на время текст, уносит элементы его содержания с собой. В процессе внутренних колебаний между несопадающими ценностями человек может оказаться в сложной ситуации принятия решения. Такое, однако, происходит не часто, и в повседневной суете, полной мелких дел, совсем нетрудно позволить себе кого-нибудь обыграть («подумаешь, чуть-чуть схитрил»).

Итак, мы обнаруживаем два важных «культурных приобретения» — БОРЬБА как ценность и ХИТРОСТЬ как образец одного из возможных средств ее ведения. Вместо хитрости можно поставить манипуляцию — суть от этого не изменится. Неявный лозунг «Хитрить можно, хитрить нужно, хитрить — значит выиграть!» людьми не только принимается, но и активно используется, доводится до автоматизма, до душевной привычки, проникает в самые глубокие смысловые основания

**3\***

**67**

личности, откуда затем с большим трудом может быть вымыт иными ценностями. Сподвигнуться на такой труд под силу далеко не каждому.

Такова первая червоточина, разрушительная роль которой тем более сильна, что закладывается в том слое бытия, который ответственен за формирование сущностных качеств человека: любви, сострадания, чувства сакральной общности всех людей, предчувствия космического предназначения человечества, безусловного принятия каждого другого как равноценного себе сотоварища, сотворца.

### 3.2. Манипулятивная природа социума

На общекультурном уровне мы имели дело с обобщенным человеком как носителем своей родовой сущности, какое бы качество последней он ни транслировал. Иное содержание мы обнаруживаем, перемещая внимание на социальный горизонт человеческого бытия. «Один — за всех, все — за одного» — это новая логика принятия ответственности: уже не перед всем Человечеством или Господом, а только перед теми «всеми», которые принадлежат к «Мы». Этими «мы» могут быть классы и расы, территориальные и национальные объединения, профессиональные и производственные общности, обозримые группы и группировки: команды, бригады, экипажи, родственники, семьи, компании друзей и т. п.

Разделение на «мы» и «другие» означает, что наряду с общечеловеческими ценностями люди ориентируются еще и на коллективные (государственные, классовые, клановые) ценности-интересы. Поскольку социальные группы — по определению — образуются на основе общности интересов, эти последние у каждой группы обязательно имеют отличия от интересов тех «других», которые не принадлежат к данному «мы». Консолидация сообщества происходит по закону «чтоб объединиться, надо размежеваться». Помножим его на ценность борьбы — получим основу для враждебности.

«Иные», «не такие», «не мы», «другие» теперь начинают соотноситься со своими групповыми интересами — оцениваются! Другие рассматриваются сквозь призму своих интересов, как средство или помеха к их

удовлетворению. Можно,

68

разумеется, сравнивать и с общечеловеческими ценностями, но и эти уже оказываются оцененными с точки зрения собственных интересов группы. Дело доходит до их полной девальвации, когда общечеловеческая мораль преподносится как вымысел идеологов враждебного класса, а свои «ценности» провозглашаются как истинные. Каждый вид группы провозглашает свои ценности и свои требования... Какие из ценностей предпочесть в том или ином случае, каждому человеку приходится решать самостоятельно. Примечательно, однако, что разные ценности получают различную поддержку извне. Ориентировку на социальные или клановые интересы поддерживает само сообщество — устанавливает для своих членов нормы, правила и законы, регулирующие принятие решений, вводит санкции за их нарушение. Общечеловеческие ценности, поскольку они транслируются теми же сообществами, часто искажаются в угоду интересам последних. В ретранслированном виде из них нередко исчезают сакральность, космизм и духовность как таковые. В тех же случаях, когда они упоминаются, они оказываются уже «на вооружении» — это уже не ценности, а средства в политической или идеологической борьбе кланов.

Идентифицируясь с той или иной группой, человек оказывается подвержен, выражаясь словами К. Г. Юнга, [1994-6] «психической инфляции» — он «раздувается» до размера этой группы, становясь своеобразным проводником ее нормирующего воздействия. Став адептом «своего» сообщества, приняв его доктрину, человек извлекает немало преимуществ и для себя.

Во-первых, он обнаруживает, что гораздо удобнее жить без груза ответственности, который теперь почти целиком лежит на сообществе, чьим представителем он является. Дело заходит настолько далеко, что ради интересов сообщества разрешается (кем? Этим же самым сообществом!) даже физически уничтожать других людей — одна из законных (санкционированных сообществом) прерогатив служащих силовых министерств. За эти преимущества, однако, человеку приходится платить утратой свободы и индивидуальности.

Во-вторых, член сообщества получает подкрепление для своей самооценки: в своих глазах он есть то, что он представляет — государство, партию, отрасль, учреждение, фир-

69

му, социальный институт и т. п. В своих глазах мало — необходимо еще, чтобы другие видели то же самое. Отсюда стремление функционера доказывать свою значимость другим. Однако то, что еще требует доказательства, само по себе не есть ценность. Отсюда — тайное самоуничтожение, поскольку, идентифицировавшись с группой, он перестал быть собой. Таким образом, цена высокой статусной оценки — утрата собственной ценности (каламбур и тавтологичность здесь отражают происходящую при этом сущностную деформацию человеческой природы).

В-третьих, пользуясь авторитетом сообщества, функционер увеличивает свои возможности (см. п. 4.4.1.) воздействия на других для достижения собственных целей, удовлетворения невротических потребностей и т. п. (Кстати, совсем не лишнее приобретение для живущего в обществе, где умение вести борьбу возведено в ранг достоинств.) Хороший пример такого использования силовой борьбы — бюрократическая волокита. Функционер имеет власть над любым просителем — эта власть предоставлена ему по должности. Чтобы выравнять силы, проситель заручается бумагой («Без бумажки ты — букашка...»), которая символизирует наличие поддержки со стороны государства (или другого сообщества, признанного государством). С человеком — нет, а с документом, приложением к которому этот человек оказался, бюрократ считаться будет, поскольку раз «бумага выдана», значит там тоже есть сила (они имеют право).

Но как только функционер покидает свое рабочее место, он лишается этой силы. Острое ощущение своей беспомощности (некому помочь) и одиночества (ресурсный потенциал которого ему неизвестен) — неизбежная плата за доступ к коммунальной силе (личностные «коммунальные платежи»).

И в-четвертых, быть правым (делать благо) в социально установленных рамках действительно проще: достаточно присоединиться к чьей-либо позиции, разделить чье-либо мнение, принять коллективное решение. Чувство локтя, плеча, поддержка коллег и товарищей, общие лозунги, единая идеология становятся великолепными внешними опорами для какой-либо части души человека — для каждой части своя опора. Платить же за это приходится утратой первоначальной целостности.

70

Таким образом, люди довольно быстро осваивают правила игры: переложи ответственность, заручись поддержкой и добивайся своего. Этот процесс происходит тем легче, чем с большим количеством различных «мы» способен идентифицироваться человек. Субъективно он силен, счастлив, доволен жизнью до тех пор, пока его «Я» не переместится в новую субличность (полуличность, четвертьличность и т. п.), субъективно займет иную позицию, солидаризуется с иным мнением, будет готов к иному решению... Речь не о вопиющей беспринципности, а об ординарном механизме включения в социум. Чтобы убедиться в том, насколько такие процессы активны, достаточно посидеть в дружеской компании полвечера и послушать, как в ходе разговоров меняются мнения и позиции одних и тех же участников вечеринки. (Экспериментальная фиксация подобных перескоков между несовпадающими внутренними позициями у клиентов в процессе психотерапевтической работы произведена Т. П. Юрченко (1993).)

Вместе с тем, человечеству для развития нужны цельные, обладающие индивидуальностью и ответственностью натуры. Поэтому общество — по мере своего расслоения на различные «мы» — выработало также и способы противостояния деструктивным тенденциям безответственности, нормирования и насилия. Были найдены пути культивирования (выращивания, создания, вознесения) и, для баланса, эксплуатации таких людей. Как убедительно показал К. Г. Юнг (1994-6, с. 207), такими способами выступают таинства и знаки отличия. С помощью таинств посвящения (освящения, сакрализации) — помещения человека в особенную позицию по отношению к другим людям — создается ограждение индивидуальности от посягательств коллектива. Этого избранного (и неприкасаемого) нагружают ответственностью за всех, наделяя также властью над ними —

позволяют (и ожидают, требуют) ставить цели и предоставляют себя в качестве средств, орудий осуществления замысла лидера. А чтобы любой встречный мог вовремя понять, кто перед ним, лидера наделяют особыми знаками отличия — сигналами непохожести на остальных, рядовых членов сообщества. Такова природа священного — это тайна индивидуальности, тайна принятия решения. Как показал Г. Бейтсон, разрушь эту тайну — ру-

71

шатся устои общества. Поэтому-то несанкционированное разглашение знаний наказывается: Прометей был прикован к скале, Адам был изгнан из Рая [Бейтсон и Бейтсон 1994, 90].

Справившись таким способом с проблемой издержек социального расслоения, общество одновременно создает необходимые и достаточные предпосылки для полноценной манипуляции. С одной стороны, сам лидер — жертва манипуляции со стороны толпы, которая, возбуждая желание властвовать, взваливает на него ответственность — доверяет! А с другой, лидер платит той же монетой, распоряжаясь по собственному усмотрению подопечными, не посвящая их (не доверяя тайн) в полноту своих замыслов. Так складывается взаимная заинтересованность в сохранении тайны воздействия: «Обе стороны находятся под влиянием исходно ошибочных представлений и пытаются решить внутреннюю психическую проблему посредством манипуляций во внешнем мире» [Гроф 1993, с. 443]. Каждая сторона считает себя в выигрыше, тогда как обе они страдают от дисбаланса в распределении ответственности, от неоправданного ограничения свободы, от уничтожения и нивелировки. «Это ситуация, в которой невозможно выиграть, можно только проиграть; неважно, кто побеждает или на чьей стороне будет моральный суд истории — реальное решение проблемы не дано ни одной из сторон» [там же].

Описанная иллюзия — не единственная в ряду человеческих заблуждений. Разделение людей на несовпадающие общности породило трудности взаимопонимания. При восприятии других люди начали опираться на собственные критерии, игнорируя факт расхождения в самих основах видения мира между членами своей и другой групп. Яркие примеры: культурные барьеры между цивилизациями, иллюзорное восприятие представителей первобытных культур, тенденциозное оценивание этнических меньшинств или оппозиционных объединений и т. п. Другими словами, создав границы, человечество создало основу для ошибок восприятия и понимания на стыках между общностями. Будучи интериоризированной, эта проблема в новом свете предстала как проблема личности — «личины», как проблема истинности и ложности как восприятия, так и самоподачи.

72

Перечислим важнейшие социальные «приобретения»:

- сокращение степеней свободы, находящихся в распоряжении у граждан, ограничение доступа к духовным ресурсам;
- насилие над индивидуальностью: нивелировка, сравнение, оценивание, эксплуатация;
- посягательство на ответственность, которой теперь стало возможным оперировать (манипулировать): снять, возложить, принять, перенести, распределить;
- санкционированная эксплуатация людей — использование их в инструментальной функции как средства достижения не ими поставленных целей;
- возведение в ранг обычной нормы иллюзий и взаимного обмана.

Справедливости ради надо отметить, что при этом есть и вполне позитивные, привлекательные для людей приобретения, в которых отражается конструктивная сторона социальности:

- повышение однозначности и определенности индивидуального восприятия, наличие понятных предписаний о том, как жить и что делать сделало жизнь людей более стабильной и предсказуемой;
- снятие бремени принятия решения и груза ответственности с рядовых граждан позволило сделать более предсказуемым и их поведение;
- достижение стандартизации в качествах людей позволило повысить управляемость человеческими ресурсами, следовательно, и эффективность общественного производства.

3.3. Межличностные основания

Межличностные отношения — это тот горизонт бытия, на котором имеются все предпосылки для реализации существенных качеств человека, таких как способность к любви и состраданию, чувство родовой общности, принятие другого как уникального и равноценного себе. Это также тот уровень, который в наибольшей степени ответственен за передачу общечеловеческих ценностей — сама культура оживает в общении. На этом же уровне встречаются в переплетении, противостоянии или конструктивном диалоге общечеловеческие ценности и социальные интересы человека.

73

### 3.3.1. Межличностная общность

Этимологически общение отсылает к действиям «собираться вместе», «объединяться», «совокупляться» (образовывать совокупность). Латинское *communio* также означает соединять, сообщать, сноситься. В англоязычной литературе *communication* (сообщение, связь, средство общения) употребляется в том же значении, что и русское общение. Вместе с тем последнему точнее бы соответствовало почти не встречающееся *intercourse*, которое означает общение, сношения (от дипломатических до половых), и этимологически может быть расшифровано как взаимонаправленность (*inter-course*), движение навстречу, взаимопротекание. Украинское *стлку-вання* (общение) указывает на образование союза (сшлики) — объединения по интересам, создание новой целостности. К нему близко по значению английское *communion*, которое также переводится как общение, а еще и церковное причастие, вероисповедание, группа людей одинакового вероисповедания. В последних трех терминах чувствуются отголоски сакральных (лат. *sacrum* — священный) корней общения. Таким образом, семантическое поле слова *общение* содержит три группы значений:

- 1) слияние, объединение, создание общности, некой целостности;
- 2) передача сообщений, обмен информацией, перенесение чего-либо;
- 3) встречное движение, взаимопроникновение, нередко носящее тайный или интимный характер.

Для концептуализации каждого из них уже существуют необходимые термины: соответственно, контакт, отношение и взаимодействие.

**Контакт** (психологический, межличностный). Исходное значение (лат. *contactus* — касание) указывает на прикосновение, прикосание. Метафорически контакт может быть описан как встреча, объятия, создание общей границы двух систем, подключение стыковочных узлов, «психологических разъемов».

Функциональное назначение контакта состоит во взаимном подтверждении партнерами по общению факта существования друг друга: когда я вступаю с кем-то в контакт, я тем самым подтверждаю (для себя и для него одновременно) наличие у меня партнера (к кому-то же я прикасаюсь!), при этом удос-

**74**

товеряюсь и в собственном существовании. (Эта идея хорошо знакома многим выпускникам психологического факультета МГУ по лекциям А. У. Хараша).

Инструментальное значение контакта заключается в создании условий для передачи информации по каналам связи. Немаловажно то, между какими частями внутреннего мира устанавливается контакт: глубокими или поверхностными, собственно личностными (душевный контакт) или ролевыми (деловые контакты), сенсорными или смысловыми и т. п. — от этого зависит, какой вид информации сможет быть передан. Соответственно виду контакта складываются и отношения.

**Отношения** (межличностные). Исходное значение — отнести, перенести нечто (из себя в другого, из другого — в себя): ♦ Само слово «отношение» в русском языке является отглагольным существительным (от глагола «носить»), смысл которого означает действие отношения. Это действие предполагает, что кто-то кому-то что-то относит... Но специфика этого действия заключается в том, что относится не вещь или предмет, а нечто идеальное, что может жить только в сознании субъекта (представление, оценка, чувство, мысль и т. д.). Поэтому отнести можно только то, что уже является своим (или присвоенным)» [Смирнова 1994, с. 6].

Функциональное назначение отношения состоит в обеспечении постоянной межличностной связи путем непрерывного обмена лично значимой информацией. Наличие такого обмена создает взаимную зависимость вступивших в контакт людей друг от друга и взаимную ответственность за сохранение образовавшегося динамического единства, новой общности.

Инструментальное значение отношения — вслед за установлением контакта наполнить информационные каналы конкретным лично значимым содержанием. Последнее определяется намерениями сторон, степенью их совпадения, спецификой ситуации и т. п.

Особенности житейского словоупотребления хорошо согласуются с таким представлением. То или иное отношение к другому человеку возникает уже в момент установления контакта (говорим «возникло отношение»). Дальше отношения постепенно складываются (говорим «сложились» или «не сложились»), а затем — устанавливаются («между нами установились теплые отношения»).

**75**

Употребление понятия «отношение» вместо «коммуникация» или «коммуникативная сторона общения» позволяет оживить лежащую за последними метафору телефонной связи, по существу слив ее с «перцептивной стороной» и добавив в коммуникативную цепь (на месте замысла сообщения) человеческие интересы. «Коммуникация» безлично, а «отношение» выражает заинтересованность и пристрастность.

**Взаимодействие** (межличностное). Означает взаимное (с обеих сторон) вложение усилий, выраженное в направленных друг на друга действиях (воздействиях).

Поскольку в результате установления контакта и наполнения каналов передачи информации конкретным содержанием образуется временная система, созданная общими усилиями вступивших в контакт людей, возникает необходимость обеспечения ее стабильности. Поддержание существования уникальной системы составляет сущность (функцию) взаимодействия: система живет, пока, во-первых, существует перенос содержаний по общим каналам взаимодействия, а во-вторых, созданная система отношений соответствует интересам сторон.

Операционально взаимодействие как раз и представляет собой постоянный процесс отлаживания соответствия данной системы этим интересам. Каждая сторона стремится в общении удовлетворить свои интересы — в этом сущность одностороннего воздействия. Но в той мере, в которой при этом другая сторона рассматривается как равноценная, взаимные (воз)действия становятся взаимно ответственными частями единого процесса взаимодействия. Поэтому именно во взаимодействии кроются сакральные корни общения: не только актуальное символическое порождение друг друга (в контакте), не только родовая взаимозависимость и неразделимость (в отношениях), но и взаимное возвышение друг друга до уровня высшей духовной равноценности.

Попробуем еще раз вернуться к семантическому полю понятия «общение» и немного поиграть с родственными ему словами: взаимоперетекание, движение навстречу — соединение, совокупление, связь, привязанность — пуповина/плацента — лежать, принадлежать, контекст (совокупность связей) — объединяться, единство, сообщество, быть частью — причастие/тайна — прикоснуться (контакт), приобщиться,

**76**

общность, целостность — цельность, целесообразность — ставить цели, исцелять (восстанавливать целостность) — восстанавливать связи между частями, осмысление, возвышение — устремление, движение навстречу, взаимоперетекание...

Переходы между элементами могут изменяться, устанавливаться новые смысловые связи, добавляться новые элементы, но углубления уже нет — только вскрытие новых граней. Похоже, здесь мы приближаемся к семантическому дну, дальше которого чувствуется дыхание плотного семантического вакуума, абсолютного значения — символа бытия. Его остается лишь почувствовать, но ухватить словами нельзя.

Опираясь на анализ семантического поля слова «общение», мы вывели из него некоторые базовые понятия психологии общения. Но основная цель заключалась в том, чтобы показать, что сущность межличностных отношений состоит в образовании партнерами новой системы, в которой происходит обмен их личностными

содержаниями. Одновременно мы подготовились к тому, чтобы указать на существование у человека глубокой потребности в объединении с другим человеком, в создании единства Я + Ты. Мы могли бы вывести ее из утраченной симбиотической связи с матерью. Или же из потребности человека в подтверждении факта своего существования. А эту последнюю — из состояния затерянности в мире после выхода из лона матери. Или из более высоких (глубоких?) оснований. Но здесь нет возможности вдаваться в подобное обоснование. Ограничимся лишь указанием на наличие у человека потребности в общении как потребности в объединении, в соединении с другим Ты в единую общность.

### **3.3.2. Деформации общения**

Потребность в общении выступает источником активности, направленной на установление и поддержание стабильных отношений с людьми. А там, где есть источник, всегда найдется кому припасть к нему. И действительно, эта потребность оказывается постоянно «введенной в эксплуатацию». Общественные отношения с их упором на образование сообществ предлагают людям широкий выбор средств удовлетворения данной потребности. Жизнь отдельных людей наполняется ясным житейским смыслом, а общество получает неистощи-

77

мый источник психической силы — «энергии масс». Было изобретено достаточное количество технологий такого взаимовыгодного обмена: найм на работу, развлечения, общественная или политическая активность и т. п. Удивительно, однако, что потребность в объединении при этом стала использоваться для обслуживания разъединения людей на сообщества. Возможно поэтому она трансформировалась (деформировалась), став потребностью в приобщении: во-первых, это уже не само общение, а лишь приближение к нему, а во-вторых, появилось дополнительное парное понятие — отлучение.

Весьма показателен с этой точки зрения обряд посвящения, инициации, в наиболее ярком виде широко распространенный в первобытных культурах. К. Г. Юнг полагает, что инициация имеет значение переориентации человека на новое материнское лоно [Юнг 1994-6, с. 155]. Человек как «quasi modo genitus» (как бы заново рожденный) включается этим в новый мир. Это есть эксплуатация чувства первородной привязанности с целью более узко определить ее — перепривязать человека к той или иной социальной общности. Происходит перемещение, замещение привязанности новым объектом. Вместо «быть вместе» возникло «быть включенным в...», то есть принадлежать некой группе. А отсюда уже рукой подать до «быть собственностью», подчиняться.

Однако чем сильнее человек втягивается в то или иное сообщество, тем выше для него угроза утраты своей индивидуальности, что вступает в противоречие с эволюционным требованием уникальной идентичности. По значимости потребность в индивидуализации является столь же сильной и властной, как и потребность в объединении — равносильной ей. Эти две потребности — в общении (объединении) и в индивидуализации (автономизации) — представляют собой две стороны одного процесса, уравнивающие друг друга — взаимного развития людей в общении в согласии со своей сущностью — как родовой, так и индивидуальной.

Но и эта потребность — в индивидуализации — тоже эксплуатируется, как уже было показано выше. Во время возведения лидера в его должность эта потребность составляет мотивационное основание его готовности взять на себя ответственность за других. Для еще не ставших лидерами эта же

78

потребность должна бы побуждать людей стремиться к лидерству — хорошее мотивационное обеспечение процесса отбора наиболее сильных и ярких лидеров. Борьба за индивидуальность приобретает форму борьбы за лидерство. Разумеется, потребность в индивидуализации выполняет и свою основную общечеловеческую и уникальноличностную функцию. Но изюминка как раз в том и состоит, что нет потребности, которую общество бы не научилось эксплуатировать в интересах отдельных групп людей.

Итак, мы можем кратко очертить характер деформаций, которым подвергается общение людей — глубоко гуманистическое по своей сущности — под влиянием дискриминационных (от лат. *discrimino* — различаю, разделяю) тенденций в социуме.

1. Первой деформацией, несомненно, надо признать использование людей в инструментальной функции посредством эксплуатации как потребности в объединении, так и потребности в индивидуализации. При этом люди уравниваются (по значимости для эксплуататора) с вещами, животными и т. п. Сущностные человеческие качества из ценностей также превращаются в средства и инструменты подавления и подчинения людей, прибирания их к рукам и приручения, привлечения к..., закрепления за... и пр.

2. Искусственное (противоестественное) разъединение потребностей в объединении и индивидуализации, утрировано одностороннее их использование. С одной стороны, объединение без индивидуализации ведет к внутригрупповой унификации, гипертрофированной межличностной идентификации членов группы между собой. С другой стороны, индивидуализация группы, а не человека, — в чем и парадокс — лишает ее членов чувства общечеловеческой общности, что ведет к искусственному противопоставлению членов различных групп. И само стремление к индивидуализации как отдельных людей, так и групп возводится в ранг ведущего средства управления: \* «разделяй и властвуй».

### **3.3.3. Манипулятивные уклонения**

Мы обнаружили, что на межличностном уровне в живом общении находят свое воплощение две тенденции. Первая — общечеловеческая — состоит в синтетическом переплетении устремлений к объединению людей на основе интимного род-

79

ства «Я — Ты» и персональной устремленности к индивидуализации, самоактуализации. Вместе они образуют две стороны глубокого полноценного общения между людьми на основе взаимного признания равноценности и уникальности друг друга. Этой тенденции противостоит (и дополняет ее) другая тенденция — социальная, прагматически ориентированная к использованию человека и его сущностных сил в качестве средств удовлетворения интересов сообществ.

Из этого следует, что межличностные отношения людей основываются «на двух внутренне противоречивых

началах, которые грамматически можно обозначить как «я — ты» и «я — он(оно)». В отношениях типа «я — он» другой является для человека внешне противопоставленным, эмпирическим существом, определенным через совокупность конкретных свойств и качеств. Эти качества могут быть познаны, оценены... и использованы в своих интересах. В отношениях «я — ты» другой принципиально не сводим к каким-то конечным, определенным характеристикам, он причастен к субъекту, слит с ним изнутри; он может быть только субъектом общения и обращения.

Эти два начала не могут существовать в чистом виде, они постоянно перетекают одно в другое. Очевидно, что человек не может жить без познания и использования других, но в то же время человеческие отношения не могут быть сведены только к этим или каким-либо другим конкретным функциям» [Смирнова 1994, с. 10]. Указанные тенденции образуют шкалу отношений, в которой один полюс задается отношением к другому как к самооценности, а другой — отношением к человеку как средству удовлетворения собственных интересов. «Наша мысль и наша практика, не техническая, а моральная (то есть наши ответственные поступки), совершаются между двумя пределами: отношениями к вещи и отношениями к личности. Овеществление и персонификация. Одни наши акты (познавательные и моральные) стремятся к пределу овеществления, никогда его не достигая, другие акты — к пределу персонификации, до конца его не достигая» [Бахтин 1979, с. 370—371].

Поэтому каждый человек в силу такого положения вещей оказывается перед проблемой выбора своей собственной позиции, своего личного участка на этой шкале отношений.

80

Ближе к субъектному (личностному) полюсу — но уже на нем — оказывается позиция «ты ко мне по-человечески — и я к тебе по-человечески». В этой фразе заключен девиз отношений, в котором уже содержится компромисс между личностным и вещным: взаимовыгодный обмен тем, что не должно бы иметь цены — гуманностью. Два ключевых элемента — выгода и цена — те новообразования, которые предоставляют возможность «освоить» всю шкалу. Критическим (достаточным) условием выступает готовность к нарушению симметричности соотношения между выгодой и ценой (приобретением и платой). Отсюда открывается дальняя перспектива движения в двух направлениях: во-первых, усиление тенденции к наращиванию собственной выгоды, и во-вторых, девальвация гуманности, размен предельно крупной купюры на более мелкие и дальнейшее их дробление. Соответственно, за большую выгоду требуется больше платить — огромным количеством мелкой монеты. А как известно, «пряников вечно не хватает на всех», что и ведет к соперничеству — стремлению переиграть того, кто мог бы называться партнером, но теперь получает статус соперника. Добавьте сюда чуточку вполне понятных эмоций — получим враждебность. Ну а здесь-то уж все средства хороши: не только явные, но и тайные, не только честные, но и коварные. Манипуляция возникает на том этапе, когда открыто переиграть соперника уже не удастся, а полностью подавить еще нет возможности.

Для полноты картины нам остается описать, каким образом эти тенденции срабатывают на уровне механизмов формирования установки на применение хитрости и уловок в межличностных отношениях. Сделаем это для двух процессов — актуалгенеза и онтогенеза.

На уровне **актуалгенеза** такая установка возникает при выполнении двух условий. Первое состоит в столкновении противоречащих друг другу устремлений, одно из которых лежит вне данного конкретного человека. Это может быть либо конфликт устремлений различных людей, либо конфликт между желанием и социальной (или культурной) нормой. В первом случае речь идет о противоречиях типа: «я хочу сделать одно, а он — другое», «я хочу сделать нечто, но он противится», «я намерен сделать по-своему, но он будет недоволен». Во втором случае — о стандартном соотношении

81

по типу хочу — нельзя: «хочу, чтобы все было по-моему, но как на это посмотрят другие?», «я бы сделал, но это нехорошо», «мне нужно» но за это накажут», то есть общепринятые нормы не позволяют (или не та ситуация, в которой это допускается).

Второе условие заключается в стремлении получить максимум выигрышей по всем направлениям сразу. Вместо выбора между альтернативами, вместо взвешенного компромисса (за что-то всегда приходится чем-то платить) возникает детское, никакими обязательствами не ограниченное, желание получить и то, и другое сразу (больше, чем «заплатено», вложено). В общем, это естественная реакция, эволюционный смысл которой проистекает из полимотивированности поведения человека. Состоит она в том, чтобы найти общую результирующую совокупности побуждений в таком действии, в котором бы находили свое (хотя бы частичное) удовлетворение возможно большее количество устремлений. В рассматриваемом случае, как и в большинстве других, по общему правилу мотивационной интеграции человек стремится найти пути, которые позволяют максимизировать одновременно оба выигрыша:

- получить то, что хочется, но при этом выглядеть хорошо с точки зрения социальных норм,
- получить то, что хочется, и одновременно по возможности избежать гнева (недовольства, обиды, мести и пр.) со стороны своего партнера.

В результате возникает запрос на поиск средств, с помощью которых можно решить столь непростую задачу. Но при всей простоте, похоже, ее с успехом решают дети, начиная с самого раннего возраста. Поэтому естественно с нашей стороны рассмотреть также и **онтогенез** готовности к манипулированию. Не претендуя на полноту реконструкции (лишь приблизительной и носящей предварительный характер), укажем некоторые из факторов, вероятнее всего играющих существенную роль в этом процессе.

Первый из таких факторов — сладкий опыт управления взрослыми, приобретаемый в весьма раннем возрасте. Плач младенца как просьба о помощи — один из самых ярких примеров таких средств управления. С первых мгновений жизни мама и другие взрослые выступают по отношению к

82

беспомощному ребенку в инструментальной функции — выполняют роль средства удовлетворения его потребностей (достаточно лишь голос подать). Специалисты (вслед за всеми родителями, как я понимаю)

различают «плач-жалобу, плач-требование, плач-каприз, плач-недовольство, гнев, протест» [Кушнир 1994, с. 19]. При этом отмечается, что чем чаще мать реагирует на плач ребенка и удовлетворяет его нужды, тем скорее первый громкий крик заменяется специфическим покрикиванием [Исенина 1983]. Глубокая смысловая фиксация такого типа отношений с другими людьми способна при последующей актуализации стать мощным эмоциональным обоснованием стремления помыкать и прибирать к рукам. В таком свете выглядит неудивительным тот факт, что пассивный манипулятор (тот, который подчеркивает свою слабость и неспособность управлять) оказывается более эффективным в манипулировании, чем активный [Шостром 1992]. Вторым фактором можно признать потребность внести определенность и стабильность в окружающий мир, в частности, сделать стабильным и предсказуемым поведение окружающих. Угрожающая неопределенность мира предъявляет требования не только к способности ребенка прогнозировать, но и к его умению этот мир структурировать. Накал и размах борьбы за стабилизацию Мира грандиозны и впечатляющи. Сама сущность сознания — а вслед за этим и всей культуры — в одной из своих функций заключается в том, чтобы остановить процесс, втиснуть его в форму знаков, понятий, шаблонов, привычек, стереотипов и пр. В этот грандиозный проект на правах новообращенного включается и ребенок. Стоит в семье появиться младенцу, его поведение начинают означивать, истолковывать, подводить под ту или иную категорию.

Общую установку взрослых относительно поведения ребенка можно было бы выразить девизом: «Хорошее поведение то, которое предсказуемо». Разумеется, то, что делают взрослые с детьми, дети начинают делать и со взрослыми — а именно: стабилизируют их поведение, делают его предсказуемым, а следовательно, и управляемым. Все происходит в полном соответствии с известной формулой Л. С. Выготского: сначала взрослые воздействуют на ребенка, затем он эти же приемы использует для воздействия на других, а затем и для воздействия на себя, как на другого. Вместе с тем, по

83

крайней мере часть приемов изобретаются самостоятельно. По-видимому, независимое от других людей изобретение ма-нипулятивных приемов — третий фактор, участвующий в онтогенезе манипулятивности.

Таким образом, мы видим, как межличностные отношения оказываются ареной столкновения, переплетения или компромисса между субъектным и объектным отношением к человеку. Общечеловеческие ценности и социальные интересы, нередко противореча, вступают в тесные связи между собой и воплощаются в живом человеческом общении. Все это предъявляет высокие требования к каждому человеку: данное противоречие не только встает перед ним в качестве социальной проблемы, но составляет также одну из ключевых внутриличностных проблем: «Собственное «я» человека также может тяготеть к полюсу овеществления или персонификации. Оно может восприниматься как вещь, как объект, как совокупность конкретных качеств, которые включают социальный статус, представление о своих качествах, знаниях, образ, который мы хотим создать у других, оценку собственных качеств и способностей и т. д. В то же время оно может быть целостным, неразложимым на части, непосредственно связанным с бытием, с другими людьми, незавершенным и до конца не определенным. Как и отношение к другому, отношение к себе колеблется между двумя этими пределами, не достигая их до конца» [Смирнова 1994, с. 11].

Эта внутренняя коллизия — результат интериоризации всей системы межличностных отношений, мотивационным обеспечением которой служат потребности в объединении и в индивидуализации.

#### 3.4. Имя ему — легион (манипулятор в каждом из нас)

Среди индивидуальных источников манипуляции можно указать как минимум два: невротические потребности и инерционные процессы (характерологические особенности, привычки и т. п.). Последние уже были по существу обсуждены в предыдущем разделе под видом стандартных паттернов межличностного воздействия. Нам остается обсудить лишь невротические потребности.

84

Тот перечень проманипулятивных мотивов, что был дан в начале главы, в большей части состоит именно из невротических потребностей. Нет смысла снова перечислять их — невозможно ни доказать, что чья-то точка зрения наиболее точно описывает причины, по которым люди прибегают к манипуляции, равно как нет нужды доказывать, что верным может оказаться любой из возможных взглядов в том или ином конкретном случае. Мы ограничимся обсуждением того, какие процессы реализуют формирование подобных потребностей.

Если ранее мы обсуждали в известном смысле внешние по отношению к отдельному человеку источники манипулятивной установки, то здесь речь идет об особом виде мотивационного «самообслуживания» — причины к манипуляции становятся уже независимы от того, с кем и в каких условиях человек вступает в контакт. Невротически расщепленный субъект замыкается на себе — теперь любая ситуация психологически может оказаться ситуацией неудовлетворенной потребности: в запущенных случаях такой оказывается каждая ситуация. Ради удовлетворения своей невротической потребности — в принципе ненасыщаемой, поскольку в своей мотивирующей части она уже мало зависит от особенностей ситуации — субъективно кажутся допустимыми уже любые средства... Манипулятивные среди них кажутся далеко не худшими и вполне привлекательными.

Для подавляющего большинства членов человеческого сообщества, как уже было показано, характерны частичность, внутренняя раздвоенность (растроенность, множественность). Для понимания того, какими путями множественность личности может выводить к манипулятивной установке, а также какие процессы реализуют внутриличностную динамику в условиях манипулятивного воздействия, нам необходимо сделать дополнительное теоретическое обоснование этого тезиса.

В последующих рассуждениях я буду исходить из положения, что между внешним и внутренним, социальным и индивидуальным нет четкой границы — лишь континуальный переход [Выготский; Леонтьев А. Н.; Modell 1984; Roberts 1987; Сарджвеладзе 1987]. Образно говоря, «психическое дыхание» (взаимная смена интериоризации и экстериоризации) обеспечивает непрерывный обмен одних и тех

85

же содержаний между субъектами разного уровня (человечество, государство, группа, личность, психические структуры). Вероятно, данное утверждение требует более полного доказательства. Такое может быть сделано в одной из дальнейших публикаций. Пока же ограничимся теми предварительными, которые изложены в данном разделе.

#### **3.4.1. Множественная природа личности**

Первые различия субъектов, с которым имеет дело младенец, это членения исходного субъективного универсума по линии «Я» — внешний мир. А внутри «Я», кроме того, происходит членение «Я» — мать [Guntrip 1977; Modell 1984]. Но поскольку полная отделенность наступает далеко не сразу, то все членения долгое время еще остаются внутрисубъективными. Кроме того, в процессе отзеркаливания и модификации матерью реакций младенца происходит образование кольцевых потоков взаимодействия, которые начинают интериоризоваться: внешнеэффекторные звенья, первоначально локализованные на полюсе матери, постепенно сворачиваются и погружаются внутрь, превращаются во внутренние действия. Все это ведет к тому, что внутренний мир человека по своей сущности оказывается многосубъектным, по крайней мере для такого описания есть основания.

Справедливость утверждения, что вычленяемые структурные образования могут быть рассмотрены в качестве субъектов, заключается в том, что они действительно обладают основными признаками субъекта: являются источниками и одновременно носителями активности. Несмотря на то, что в период широкого распространения идей нейролингвистического программирования это представляется почти очевидным; предлагаемое утверждение, однако, опирается на более широкий контекст идей.

В первую очередь следует вспомнить представления З. Фрейда о структуре личности и внутриличностной динамике. На «макроуровне» им были предложены понятия «Оно», «Я», «Сверх-Я», которые находились между собой в отношениях взаимодействия, вполне схожих с отношениями субъектов. Достаточно вспомнить используемые ими действия: сдерживание, борьба, изгнание, побуждение, провокация и т. п.

86

Еще шире перечень внутриличностных «деятелей» оказался у К. Г. Юнга: архетип, комплекс, анима, анимус, персона, самость, тень. Даже само «Я» в аналитической психологии оказывается лишь одним из комплексов (первым среди равных). Все они обладают заметной самостоятельной побудительной силой. К. Юнг говорит, что «комплекс с присущей ему энергией имеет тенденцию образовывать как бы отдельную маленькую личность. У него есть некое исходное тело и определенное количество собственной физиологии. ...Подобные свойства просто вынуждают нас говорить о наличии определенной силы воли комплекса» [Юнг, с. 47]. Известно, что сила побуждения со стороны комплекса может оказаться столь значительной, что он подчиняет своим устремлениям всю личность — захватывает право управления поведением человека.

Оригинальный понятийный язык Э. Берна тоже порожден идеей мультипликативной природы личности, структурными элементами которой являются Родитель, Взрослый и Дитя. Каждый элемент затем также может быть расчленен по тому же принципу [Берн 1992, с. 161—169]. Побудительная функция берновских структурных элементов также не подвергается сомнению. То же относится к «собакам» Ф. Перл за и к паттернам В. Сатир.

Популярная техника шестишагового рефрейминга начинается с вопроса к некоей субличности о ее желании вступить в контакт с Эго. Не менее известная технология психосинтетической интеграции также рассматривает субличности как субъекты со своими интересами и устремлениями. То же относится и к методам гештальттерапии.

Приведенный перечень далеко не полон, но и он дает представление о том, насколько широко распространена идея мотивирующей роли личностных подструктур. Менее отрефлексирован вопрос об их субстрате — собственно носителе. К. Юнг и Э. Берн говорят о мозге или его участках как физиологической основе психических процессов, не конкретизируя своих рассуждений.

Если обратиться к более мелкой — и, по-видимому, элементарной — единице всех мотивирующих структур, а именно, мотиву, то проблема может получить свое удовлетворительное разрешение. Каждый отдельный мотив в свою очередь

87

можно считать самостоятельным «субъектом», поскольку он, несомненно, является источником активности, а своим субстратом имеет ту предметную реальность, с которой соотношен. (Разумеется, если мотив определить как предмет потребности [Леонтьев 1975]). Релевантное мотиву предметное содержание, будучи отраженным, и таким образом интериоризованным, образует тот слой образов (субстрат означает буквально «нижний слой»), на котором записывается системное качество — мотив. В такой интерпретации особенно свежо выглядит определение юнговских комплексов — совокупность образов, объединенных одним аффектом. В этом же ряду оказывается замечание В. К. Вилюнаса [1990], что эмоции выступают основными деятелями в психическом мире, а образы — это лишь строительный материал, из которого эмоции собирают различные конструкции.

Подобный взгляд на процессы внутриличностной коммуникации не вносит принципиально новой идеи, но позволяет в едином языке ассимилировать существующие в различных школах концептуальные решения, близкие по своей внутренней сущности.

#### **3.4.2. Внутриличностное взаимодействие**

Продолжим разворачивание заявленного в начале раздела тезиса об отсутствии жесткой границы между внутриличностными и межличностными процессами. Здесь мы намерены показать наличие онтологического слоя, в рамках которого видна условность различия между ними. Анализ обнаруживаемых там феноменов позволяет лучше понять процессы, благодаря которым производится межличностное воздействие.

В качестве модельной ситуации возьмем процесс совместной работы психолога-консультанта и клиента над проблемой последнего. То, что делает психотерапевт по просьбе клиента, есть целенаправленное психологическое воздействие, по психологическим механизмам не отличающееся от того, что делает манипулятор. Законы психики едины, они лишь по-разному используются: в одном случае — по просьбе клиента



и с соблюдением экологических требований, в другом — в обход желания адресата и в стремлении извлечь пользу для себя. Как это становится возможным? Каким образом внешний деятель получает доступ к внутренним процессам?

88

Клиент — назовем его Виктор — обратился с жалобой на психологические затруднения в ситуациях, когда на него обрушивается некоторая неожиданность. Особенно беспокоит, что такие ситуации чаще всего случаются в его коммерческой работе, в частности, при совершении сделок. Опрос по сути жалобы и наблюдение за клиентом показали следующее. Во-первых, у Виктора высокая «проработанность» психических процессов — осознанность и подконтрольность волевой регуляции. Во-вторых, сбои возникают на этапе микрогенеза произвольности: в первые мгновения происходит психологическая дестабилизация, которая затягивается порой, до 2 — 5 минут — время достаточное, чтобы совершить ошибку в принятии решения. В-третьих, особенность того, что «обрушивается» в виде неожиданности, заключается в психологическом давлении, направленном в основном на личностные структуры: самооценку, притязания, смысловые опоры, достоинство и т. п.

Цель коррекционной работы состояла в том, чтобы «развернуть» микрогенез до макроуровня, выявить причину сбоя и внести необходимые изменения во внутреннюю стратегию организации психической активности. Разумеется, как это чаще всего и случается в непосредственной работе, так называемые техники теряют свою «классическую» однозначность — принадлежность к породившей их школе и начинают «сотрудничать» между собой. В данном случае разворачивание свернутой стратегии происходило так. Сначала традиционная просьба «вспомнить одну из таких ситуаций», затем не менее традиционные вопросы о том, что происходило «перед тем как...», «между тем как...» и «сразу после...». Далее мы остановились на тех пунктах, которые выглядели как возможные противоречия и «развернули» их подробнее уже в технике гештальттерапии: каждому устремлению (желанию, побуждению) придавался статус субличности (части «Я») или находилась одна из персонификаций среди близких клиенту людей, которым затем предоставлялось персональное место в комнате и «право голоса» по существу обсуждаемых проблем. Поскольку Виктор уже в первых диалогах сделал для себя несколько важных находок, эта техника очень быстро перешла в «многосторонние переговоры», а затем и в «четы-

89

рехстороннее соглашение» о правилах взаимодействия в напряженных ситуациях, то есть в вариант психосинтетической процедуры.

Попутно выяснилось, что клиент решает не столько заявленную проблему, сколько занят воссозданием душевной целостности: «Я себе новое «тело» создаю». (Виктор придерживается энергетических взглядов на психику, а к психологу пошел потому, что «экстрасенсам не доверяю еще больше, чем психологам»).

Естественное завершение проделанной клиентом работы — сворачивание и погружение созданной им психологической структуры и схемы взаимодействия во внутренний мир, что и было проделано одним из подходящих для этого способов с опорой на великолепную способность Виктора к визуализации и трансформации образов.

Основная работа по изменению стратегии совладания в затруднительной ситуации базировалась на следующих положениях (здесь приведены лишь те, которые имеют значение для обсуждаемой темы):

1. Внутренняя стратегия решения возникающих проблем является результатом сворачивания (редукции) внешнедвигательных звеньев) и погружения (сокращения времени на выбор необходимых средств) деятельности, освоенной когда-то на межличностном уровне.
2. Внутренняя стратегия может быть экстерииоризирована настолько, чтобы ее можно было пошагово проследить.
3. Экстерииоризированная вовне (уже наблюдаемая) активность может быть проструктурирована как межличностное (межсубъектное) взаимодействие.
4. Полученное путем имитации квазимежличностное взаимодействие может быть организовано по правилам, принятым для тренинговых или коррекционных групп, нацеленных на оптимизацию коммуникативных процессов, повышение сензитивности и/или гибкости средств взаимодействия или решение иных сходных задач.
5. То, что в онтогенезе происходило как спонтанное научение и неподконтрольное сознанию присвоение, может быть в более быстром темпе проделано в лабораторных условиях путем целенаправленного обучения и осознанного (с помощью образов) усвоения.

90

Таким образом, технология коррекционной работы убедительно демонстрирует, что внутренние психические процессы вполне могут иметь природу, принципиально совпадающую с межсубъектным взаимодействием.

В иных понятиях эта мысль уже неоднократно высказывалась в литературе. Можно заглянуть во внутренний мир младенца и увидеть начальный период жизни человека как интерсубъектный по сути: «Коммуникация аффектов может быть первичным источником информации, касающейся внутреннего мира матери, а также... реального мира и его опасностей» [Modell 1984, с. 24].

Наличие взаимодействия между выделяемыми психоанализом психическими структурами уже отмечалось выше. Не случайна трансформация этих подструктур Э. Берном в «Дитя», «Взрослого» и «Родителя», вступающих в похожие взаимоотношения между собой. То, что происходит на «микроуровне» между отдельными побуждениями, еще более напоминает межсубъектное взаимодействие: вытеснение, игнорирование, изоляция, идентификация, отрицание — название одних лишь психологических защит говорит о многом. Диалогическая природа психики человека неоднократно отмечалась рядом авторов [Бахтин 1979; Библер 1990; Флоренская 1991 и др.].

Очень близкие идеи развиваются в рамках недавно организационно сложившегося направления, изучающего процессы интраличностной коммуникации [Robert 1989]. В объемной коллективной монографии развернут широкий фронт исследований, исходящих в основном из коммуникативных теорий. Вот выборочно некоторые идеи: содержание «глубокой структуры внутриличностных коммуникативных процессов» (в нашей терминологии — субстрата) составляют временные измерения, циклы, периоды, ритмы [Bruneau 1989]; человек имеет

множественное сознание, части которого «общаются» друг с другом посредством системных паттернов, которые извлекаются из и проецируются на межличностное взаимодействие [Lippard-Justice 1989]; внутриличностные процессы могут быть описаны в терминах, варьирующих от речи для себя, внутренней речи, подобной внешнему разговору, до мысленного воображения и визуализации, которые могут занимать лишь доли секунды [Apple 1989].

91

Таким образом, обнаруживается принципиальная возможность представления структуры внутреннего мира человека в качестве сообщества относительно самостоятельных иерархически разноразноуровневых субъектов, а внутриспсихические процессы как взаимодействие между этими субъектами. Теоретические представления в таком виде позволяют пользоваться однопорядковыми понятиями, а возможно, и инструментарием, для изучения как социально-психологических, так и индивидуально-психологических проблем, выявления как общепсихологических, так и психотехнических закономерностей. Уже упоминавшийся пример тому находим в практике коррекционного преобразующего воздействия: терапевтическая техника транзактного анализа не делает принципиальных различий между межличностными отношениями и внутриличностной коммуникацией — анализ транзакций одинаково касается обоих уровней. То же можно сказать о гештальт-терапевтических техниках и о психосинтезе, в которых хорошо узнается интересующий подход к интрапсихическим проблемам.

Для целей настоящей работы идея структурно-процессуального сходства межличностного и внутриличностного уровней межсубъектного взаимодействия становится теоретической основой для описания механизмов психологического, в частности, манипулятивного, воздействия.

### 3.4.3. Внутренний мир манипулятора и его жертвы

Теперь мы можем обрисовать внутриличностный мотива-ционный фон, из которого выделяются манипулятивные фигуры.

Все перечисленное как истоки манипуляции одновременно соприсутствует в каждом из нас, образуя внутриличностные уровни, каждый из которых вносит свой программирующий вклад в результирующую нашего поведения. Эти уровни можно мыслить как уровни «Я». Точнее было бы сказать, как точки отсчета, в которые мы привычно попадаем и оказываемся перед необходимостью ориентации на иной семантической территории. Каждая такая позиция предполагает свои требования, свои обязательства, свои интересы. Иден-

92

тифицируясь с занятой позицией, мы принимаем на себя эти требования, обязательства, солидаризируемся с интересами. И полагаем, что это «я должен», «мне нужно», «я хочу» и т. п.

Культурное «Я» презентует человеку самого себя как типичного представителя рода человеческого, как носителя и продолжателя традиций, обеспечивающего преемственность поколений. В глубоких культурных пластах личности, образующих ее архетипический фундамент, в непосредственном соприкосновении и взаимопроникновении соприкасаются ценности любви и хитрости, сострадания и борьбы.

Множество социальных «Я» отражают одновременную отнесенность к нескольким группам людей. Например, я — мальчик, я — школьник, я — русский (и далее — сын профессора, живу в Баку, влюблен в неприступную красавицу, изучаю два языка, болельщик «Спартака»...). Как существо социальное, человек несет в себе множество клановых интересов и устремлений — от государственных и классовых до семейных и диадных. Каждое такое маленькое «я» включается в общую суету по достижению своей частной цели. К общекультурному разрешению на хитрость добавляется социальная поддержка замысла — установка на борьбу: стремление добиться непременно собственной цели, игнорирование интересов партнера, отношение к нему как к средству. Общечеловеческие ценности срываются в основном по отношению к «своим». Вытесненная сторона человечности тем не менее продолжает жить, давая неожиданные (часто гипертрофированные) всплески альтруистических порывов, бурной любви, неумеренной нежности и т. п., компенсируя жесткость социальной действительности.

Межличностное «Я» определяет, каков человек в отношениях с другими: рубаха-парень, сдержанный, «лихой лоботряс», «крутые кулаки», «отличный от других», «правильный во всем» и т. п. Выставление той или иной «картинки для других» преследует несколько целей, таких, например, как, исходя из защитных побуждений, запрограммировать поведение непредсказуемых других-

Внутриличностные «Я» — это многоголосый хор намерений, устремлений, желаний, сомнений, опасений, надежд и других побудителей. Часть из них исходит из невротических потребностей: стремления доминировать, желания тайно кон-

93

тролировать, самоутвердиться за счет другого и т. п. Другая часть — из высоких человеческих побуждений. Множество иных партий в этом хоре исполняют инкорпорированные адепты социальных потребностей.

Таким образом, у каждого уровня и каждой части внутри него есть свои — частные или частичные — интересы, устремления. Многоголосица внутренних мнений способствует появлению известной степени нерешительности, в оптимальном диапазоне обеспечивая взвешенность решений, их всестороннее (благо, сторон в достатке) рассмотрение. К тому же любая часть может оказаться объектом воздействия — мишенью для атак извне. Угроза быть дестабилизированным из-за неконтролируемой избыточности многоголосия в этих условиях вполне реальна. Отсюда понятно происхождение ощущения внутренней неустойчивости, тревоги, которая при оптимуме интенсивности порождает осторожность. Если же этого оптимума достичь не удастся, приходится выбирать из возможных тактик защиты ту, которая соответствует душевному строю человека. Можно пассивно удалиться, выставить частокол искусственных преград, замаскировать свою слабость специально для этой цели сконструированным Я-образом, опасных других сделать неопасными: податливыми, послушными, управляемыми — подконтрольными. Большинство этих способов защиты в той или иной степени предполагают использование манипулятивных трюков, уловок, хитростей, обманов и пр. Однако во внутренней сумятице одна из субличностей снова напоминает о моральных нормах, обязательствах и долге — и все начинается с начала: человек мечется в рамках своих реальных и идеальных «Я», беспокоясь о непотопляемости корабля, который

сам по себе уже нецелостен. Манипуляция приносит лишь временное облегчение. Но отказаться от нее...

Одним из важных моментов внутреннего мира манипулятора является то, что он и сам является в известном роде жертвой манипуляции. Точнее, жертвой является его «Я», которым манипулируют различные субличности. Вся книга Л. Прото «Кто дергает ваши струны?» выстроена на основе метафоры куклы-марионетки, управляемой хозяином с помощью невидимых ниточек — струн. «То, что мы имели ввиду под кукольником, есть ни что иное, как констелляции

94

энергии в бессознательном, склоняющие нас мыслить, чувствовать и реагировать предопределенными и повторяющимися способами» [Proto 1989, с. 21]. В их числе автор указывает: «Эго», разные виды «Ребенка» (всемогущий, вредный, игривый, магический), «Родителя» (воспитывающий, кормящий, защищающий, контролирующий) и «Управляющего» (сверхразвитый и недоразвитый), далее «Угодник», «Критик» и др. И это только те, которых легче распознать, кроме них существует множество более бледных субличностей. Каждая из частей заявляет свои права и регулярно захватывает бразды правления над «Я» в свои руки — оказывается в роли кукольника, режиссирующего как внешнее поведение, так и внутреннюю активность человека.

Все это многообразие устремлений в каждый момент времени оказывается спроецированным на актуально выполняемые действия. Поэтому каждое действие, сколь бы простым оно ни казалось, несет на себе печать влияния множества как актуальных, так и латентных — но все же властно действующих, что убедительно показано практикой психоанализа, — побуждений. В действии они находят свое разрешение (или смягчение). Часть устремлений прямо (даже если и не полностью) удовлетворяются в конкретном действии, внося свой весомый вклад в поступки. Другие же находят опосредованные или косвенные способы, большинство из которых предполагают предварительное разотождествление (это не-Я) или отчуждение (это не-Мое) с ними. Уже в превращенном виде они оказываются партнерами, собеседниками или врагами во внутреннем диалоге или борьбе. Отсюда — вытеснение, изоляция, проекция и т. п.

Общая психологическая закономерность такова, что при затруднениях в деятельности мы прибегаем к ее экстерноризации, чтобы в развернутом виде отладить ее вновь. В случае с внутриличностными затруднениями эта экстерноризация принимает форму проекции: в окружении человека находятся подходящие лица, на которые можно «перевесить» одно из своих стремлений или чаяний, вовлеченных в конфликт. «При внешней встрече (или общении) осуществляется перенос (или отношение) уже существующего, внутреннего другого на встреченного, конкретного человека» [Смирнова 1994, с. 9—10]. Механизм проекции состоит в процессе отчуждения

95

тревожающей части души, вынесения ее вовне, диссоциации с ней. Вынесенная вовне проблема решается проще. Субъективно действительно становится комфортнее, но платить за это приходится межличностными затруднениями, которые, в свою очередь, снова интериоризируются — цикл замыкается...

Паттерны взаимоотношений оказываются уже внутренним достоянием. Л. Прото выделяет такие внутренние общающиеся пары, как Хороший Отец — Послушная Дочь (Хорошая Мать — Послушный Сын), Контролирующий Родитель — Сопротивляющийся Сын/Дочь, Угнетающий Мужчина — Свободная Женщина и прочие. Между ними происходят свои перипетии, в результате которых некоторые из позиций снова проецируются (уже на новом витке отношений) вовне — и цикл повторяется...

В этом калейдоскопе взаимных превращений между персонажами, взаимности межличностных и внутриличностных отношений уже невозможно однозначно сказать, кто манипулятор, а кто жертва. Манипуляторы и их жертвы — это одни и те же люди, которые взаимно помыкают друг другом, впиваются друг в друга во взаимном стремлении использовать другого для решения собственных проблем: каждый нужен каждому. В этом — деформация нашей всеобщей зависимости. Только вместо зависимости человеческой и ценностной мы впадаем в зависимость технологическую и орудийную, поскольку другой оказывается нужен как средство, как инструмент.

Шумный карнавал масок — «персон» — превращается в полную иллюзий жизнь, если его участники отождествляют себя с играемыми персонажами. И если «Я» сводится лишь к играемым им ролям, то в иллюзию превращается и самость. Впору спросить себя: «Кто я таков?» Если ответ не совпадает ни с одной из сменяемых ипостасей, то такому человеку манипулировать нет надобности. Но где он — такой человек?

\* Происхождение слова «персона» — «рег» (через), «sonus» (звук) — «то, через что проходит звук», восходит к конструктивным особенностям масок в античном театре, у которых рот был сделан в виде раструба, усиливающего звук [Орлов 1995].

96

Таким образом, внутриличностная предпосылка манипуляции — не столько внутренняя множественность, сколько нецелостность. Отсутствие собственного центра — самости — или его игнорирование, с одной стороны, вынуждает человека подчиняться своим частностям (продолжая терять целостность), а с другой, делает его уязвимым перед интервенцией с целью завладения одной из его частей. Как следствие, жертва сама провоцирует агрессора подобно тому, как брошенные без присмотра вещи становятся слишком привлекательны для вора.

### 3.5. Технологические требования

Далеко не последнюю роль в стимулировании манипуляции играют чисто инструментальные, нередко экономического толка соображения. На межличностном уровне мы обсуждали противоречие между интенциями партнеров по общению. На внутриличностном — противоречие между внутренними побуждениями (хочу — хочу). Здесь же уместно вспомнить о несоответствии между желаниями и своими (психологическими) возможностями («хочу, но не могу»). Особенно примечательна роль технологических затруднений ввиду отсутствия достаточного количества или требуемого качества силы для принуждения: морали, социальных норм, власти, влияния третьих лиц, грубой физической силы и т. п. Крайний политический вариант — «верхи не могут, низы не хотят»: «До пробуждения народа нет манипуляции (строго говоря), а есть тотальное подавление. Пока угнетенные полностью

задавлены действительностью, нет необходимости манипулировать ими» [Freire 1990, с. 145]. Это верно не только в политике, но и в межличностных отношениях.

Мы уже видели, что человеческая культура предлагает широкий выбор приемов, с помощью которых можно весьма экономно достигать собственных целей. Наличие образцов инструментов предоставляет соблазн использовать их по назначению, подобно тому, как взявший в руки молоток ребенок стремится испробовать свое приобретение на практике. Элементы детского «полевого» поведения, оттесненные с арены сознания, еще долго продолжают оказывать влияние на по-

4 — 848

97

ступки взрослого человека. Если же еще и социальные институты предлагают законные способы манипулирования, то нужно быть явно не от мира сего, чтобы такими возможностями не пользоваться. То, как это может происходить на официальных должностях, мы видели в примере с бюрократом. Но подобно тому, как лидер и массы находятся в отношениях взаимной эксплуатации, так и любое другое официальное лицо по-своему вступает в сделку с лицом неофициальным. Великолепный образец таких отношений приводит Э. Берн в одном из своих примеров [Берн 1988, с. 126—129].

Мисс Блэк работала в агентстве, которое занималось экономической реабилитацией неимущих. Это означало психологическую помощь в подыскании и сохранении выгодной работы. Имея подготовку в проведении анализа игр, она решила по настоящему реабилитировать клиентов, многие годы безуспешно ищущих работу. Проведя с ними анализ игр, в которые они играли, дополнила давлением: если они не найдут работу, она попросит не выплачивать им пособие. Несколько человек тут же нашли работу, причем некоторые из них впервые за несколько лет. Начальник же мисс Блэк указал ей на недопустимость такого поведения, так как несмотря на то, что ее бывшие клиенты и нашли работу, они все же не были «по-настоящему реабилитированы». Очевидно, что ни клиентам, ни работникам агентства не выгодно было что-либо менять: если клиент находил работу, он терял пособие, а агентство — клиента. Работая эффективно, агентство в перспективе рискует оказаться ненужным.

Нечто похожее наблюдается в нашей системе здравоохранения: медицина финансируется из расчета количества больничных коек. Следствие очевидно — бюджетных денег поступит тем больше, чем больше будет больных. Опытные больные чувствуют, что «врачи их любят», и постепенно становятся профессионалами в своем деле — становятся образцовыми больными. За это государство им платит зарплату — пенсию (не путать с простым пособием по временной нетрудоспособности). Но чтобы ее получать, необходимо сдать специальный квалификационный экзамен — пройти ВТЭК. (Эта глубокая метафора заимствована из арсенала шуточек А. И. Вовка). Таких примеров можно было бы привести несколько: с ремонтными службами, вузовским обучением и т.

Д.

98

Таким образом, на технологическом уровне как минимум два соображения способствуют манипуляции. Во-первых, хитрить приходится оттого, что непозволительно грубо добиваться от человека требуемого, а «по-хорошему» не все умеют (в обоих смыслах «не могут»). А во-вторых, манипуляцию провоцирует сладкое ощущение имеющейся возможности («дайка и я попробую»). Когда есть культурное разрешение, социальная поддержка, межличностные образцы и внутреннее желание, технологическая возможность оказывается приятным подарком для манипулятора.

**Пример 7.** В больнице несколько мужчин играли в домино. Вновь подошедший М., весьма круто ругаясь, говорит, что видел на помойке часть человеческого легкого — наверное, из хирургии выбросили. Далее прошелся насчет того, что нас здесь за людей не считают, и что местные собаки, вероятно, привыкли лакомиться человеческим мясом. Минут через пять один из игравших встал, потягиваясь: «Пойду прогуляюсь». М. занял его место, начали играть и он посмеялся над тем, как ловко отправил легковверного простачка поглазеть на помойку: «Мне приятнее играть, а не наблюдать за игрой».

Минут через сорок взрыв хохота потряс больничную рекреацию, когда вернувшийся с прогулки бывший игрок неожиданно, как бы невзначай, промолвил: «Наверное, уже собаки съели...»

Любопытно, однако, что при всей сложности мотивационного фона, выделяющего из себя проманипулятивные фигуры, у большинства людей в сознании представлена в основном инструментальная сторона психологических уловок. Отвечая на вопросы, зачем люди так часто прибегают к помощи психологических уловок, в частности к манипуляции, респонденты дают ответы: «Так легче» (более 70% ответов содержат подобные объяснения), «Чтобы не напрягать ни себя, ни другого» и т. п.

По-видимому неслучайно, что именно технологическая сторона обоснования (оправдания?) так хорошо осознается. В данном контексте уместно напомнить об одном из неметафорических значений манипуляции, употребляемом в технике: мастерство и сноровка в управлении рычагами и механизмами, технологическая квалификация, предметная направленность. В этом — апофеоз эпохи научно-технического прогресса — объектом манипулирования может стать все, что

4\*

99

угодно: вещи, люди как вещи, природа как вещь, психические качества как вещи-средства, побуждения, моральные нормы (что требуется, то и потребуем), даже нравственные ценности («нет ценностей общечеловеческих — есть ценности классовые»). В этом осознании сплелись и отожделись сразу все уровни: от культурного до личностного.

3.6. Место манипуляции в системе человеческих отношений

Мы уже отмечали возможность расположения всех человеческих поступков вдоль ценностной оси «отношение к другому как к ценности — отношение к другому как к средству». Опишем подробнее содержание полюсов этой шкалы.

1. Первый полюс — назовем его субъектным — конституирует отношение к партнеру по взаимодействию как к

ценности. В этом отношении выделим две стороны: моральную и психологическую. Первая состоит в признании самоценности другого человека как свободного, ответственного, имеющего право быть таким, как он есть и желать того, чего он желает. Психологическая состоит как минимум из трех моментов: мотивационного, когнитивного и операционального. В мотивационном плане установка на ценность другого конкретизируется в стремлении к сотрудничеству, к установлению равноправных партнерских взаимоотношений, к совместному решению возникающих проблем. В когнитивном плане — в готовности понять другого, умении децентрироваться, видеть человека во всей его многосложности, уникальности, изменчивости. Операциональный план характеризуется установкой на диалог и сотрудничество.

2. Второй полюс — объектный — характеризуется отношением к партнеру по общению как к средству, объекту. В нравственном плане оно воплощается в отношении к другому как к орудию достижения своих целей: нужен — привлечь, не нужен — отодвинуть, мешает — убрать (вплоть до физического уничтожения). Допустимость (моральное оправдание) такого отношения базируется, во-первых, на обесценивании человека, во-вторых, на основе веры в неравенство (в ценности, в правах, в цене) людей, а в-третьих, на ощущении

100

собственного превосходства над другими в чем-либо, доходящего до чувства собственной исключительности. В мотива-ционном плане отношение к другому как объекту конкретизируется в желании обладать, распоряжаться им, стремлении получить одностороннее преимущество, непременно добиться своего. В когнитивном плане объектная позиция проявляется в эгоцентризме — непонимании другого, отсутствии попыток увидеть ситуацию его глазами, в упрощенном, одностороннем видении своего партнера, в использовании стереотипных представлений, расхожих суждений о нем. В операциональном плане — это опора на однонаправленность воздействия, его монологичность с использованием стандартных привычных автоматических приемов.

Большинство случаев взаимодействия людей между собой не находятся ни на одном из описанных полюсов. В чистом виде объектное отношение проявляется нечасто, поскольку, во-первых, вызывает моральное осуждение со стороны окружающих, и во-вторых, часто технологически невыполнимо, поскольку приходится считаться с сопереживанием адресата воздействия, отстаивающего свое право на субъектность.

Обозначенные полюса в своем взаимопереплетении создают силовое поле противоположно направленных тенденций. Континуум между полюсами объектного и субъектного отношения к человеку — это арена борьбы человека с самим собой за реализацию своей человеческой сущности, людей между собой, но также — зал переговоров, рабочее место и праздничный стол человечества. Поэтому наибольший интерес в теоретическом, прикладном и практическом аспектах представляет то, что находится между полюсами.

Для описания взаимопереходов между полюсами на оси отношений предлагается разделить ее на участки и дать содержательное описание каждому из них. За основу возьмем типологии, предложенные В. Н. Сагатовским и Г. А. Ковалевым. Первый предложил различать следующие уровни:

1) манипулирование — «один субъект рассматривает другого как средство или помеху по отношению к проекту своей деятельности, как объект особого рода («говорящее орудие»);

2) «рефлексивная игра» — «один субъект в проекте своей деятельности учитывает «контрпроект» другого субъекта, но не признает за ним самоценности и стремится к «выигрышу»;

101

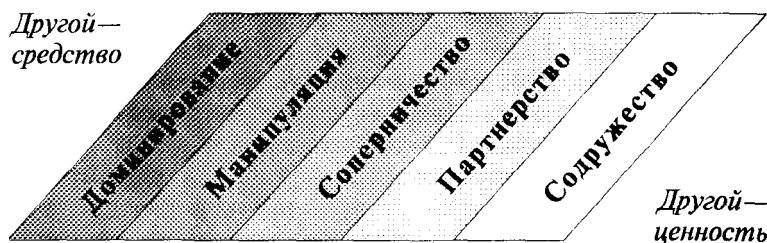
3) правовое общение — «субъекты признают право на существование проектов деятельности друг друга, пытаются согласовать их и вырабатывают обязательные для взаимодействующих сторон нормы такого согласования»;

4) нравственное общение — «субъекты внутренне принимают общий проект взаимной деятельности как результат добровольного согласования проектов деятельности друг друга» [Сагатовский 1980, с. 84—86].

Предложенный набор уровней необходимо дополнить еще одним — на объектном полюсе, поскольку ни в одном из них не находится места таким феноменам, как приказ, принуждение, насилие, угроза и т. п. — тому, что Г. А. Ковалев [1987, 1989] называет императивным воздействием.

В результате получаем шкалу отношений, содержащую пять уровней установок на взаимодействие.

ШКАЛА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ



1. **Доминирование.** Отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений. Стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество. Упрощенное, одностороннее видение другого, стереотипные представления о нем. Открытое, без маскировки, императивное воздействие — от насилия, подавления, господства до навязывания, внушения, приказа — с использованием грубого простого принуждения.

2. **Манипуляция.** Отношение к партнеру по взаимодействию как к «вещи особого рода» — тенденция к игнорирова-

102

нию его интересов и намерений. Стремление добиться своего с оглядкой на производимое впечатление. Воздействие скрытое, с опорой на автоматизмы и стереотипы с привлечением более сложного, опосредованного давления. Наиболее частые способы воздействия — провокация, обман, интрига, намек.

3. **Соперничество.** Партнер по взаимодействию представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого приходится уже не только считаться, но которой приходится уже и опасаться. Стремление переиграть его, «вырвать» одностороннее преимущество. Если манипуляция строится на маскировке как цели воздействия, так и самого факта воздействия, то соперничество допускает признание факта воздействия, но цели еще, как правило, скрываются. Интересы другого учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы с ним. Средствами ведения борьбы могут быть отдельные виды «тонкой» манипуляции, чередование открытых и закрытых приемов воздействия, «джентльменские» или временные тактические соглашения и т. п.

4. **Партнерство.** Отношение к другому как к равному, имеющему право быть таким как он есть, с которым надо считаться. Стремление не допустить ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности. Равноправные, но осторожные отношения, согласование своих интересов и намерений, совместная рефлексия. Основные способы воздействия — скорее уже взаимодействия — строятся на договоре, который служит и средством объединения, и средством оказания давления (силовым элементом).

5. **Содружество.** Отношение к другому как самоценности. Стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей. Основным инструментом взаимодействия уже не договор, а согласие (консенсус).

От доминирования к содружеству происходит переход от крайне несимметричных отношений, когда один субъект властвует над другим, до равноправных, позволяющих совместно объединяться для решения возникающих проблем. Те же изменения происходят и с силой: сначала она грубая и простая, направленная на/против другого, затем становится все более мягкой, утонченной, даже одухотворенной. Появляется совместная сила — договор, который на уровне партнерства,

103

как правило, используется для взаимного контроля (все еще направленная на другого), а затем направляется вовне. Наличие совместной силы — основа объединения субъектов в одну общность.

Предложенные уровни взаимоотношений имеют заметную оценочную нагрузку, но у каждого уровня есть свои контексты, в которых они могут оказаться адекватными. Г. А. Ковалев указывает, что «реализация императивной стратегии происходит чаще всего там, где человек в силу... обстоятельств обладает ограниченными возможностями для осуществления самостоятельного выбора поступков и решений» [Ковалев 1987, с. 43], например, в экстремальных ситуациях, в условиях дефицита времени, при регламентации иерархических отношений в военных подразделениях.

Примерно то же говорит Э. Шостром о манипуляции. Можно вспомнить немало жизненных ситуаций, в которых манипулирование оказывается благом постольку, поскольку поднимает общение от доминирования и насилия к манипуляции — в известном смысле более гуманному отношению. Инициатором этого перевода может выступать не только подчиненный и попираемый, но и «доминатор». Многие советы Д. Карнеги предназначены именно для последних. И в этом смысле его работа «Как завоевывать друзей» (а в оригинале «win» — выигрывать) — это инструкция по тому, как выигрывать с наименьшими потерями для обеих сторон.

Когда Г. Шиллер ставит манипуляцию ниже принуждения по нравственным соображениям из-за ее коварности, он по существу сравнивает ее с открытой борьбой (равносильных) соперников. Несомненно, открытое соперничество — в этом смысле — является большим благом. Правда, вполне возможно, что переход на уровень соперничества происходит тогда, когда адресат манипуляции перестает быть наивным адресатом и начинает свою контригру. С его стороны это уже рефлексивная игра. Но как только манипулятор догадается, что он разоблачен, их отношения становятся симметричными: оба играют, оба равны, и каждый пытается извлечь из соперничества одностороннюю выгоду. Но может быть и иначе. Адресат манипуляции делает намек или прямо, что еще конструктивнее, дает знать манипулятору, что его позиция

104

раскрыта и предлагает договориться так, чтобы никто из двоих не пострадал. Это уже начало партнерства, которое часто оказывается высшим желаемым уровнем в деловых отношениях. Но и для межличностных отношений партнерство является существенным прогрессом по сравнению с конфронтацией и соперничеством.

### **Предупреждение прокуратора,**

или

#### **Исполнительность начальника тайной стражи**

Понтий Пилат, прокуратор Иудеи, похвалил Афрания, заведующего тайной службой за «громадные заслуги на труднейшей работе» и пообещал «доложить об этом в Риме». Затем повел речь об Иуде из Кириафа:

\*— Говорят, что он, — понижая голос, продолжал прокуратор, — деньги будто бы получил за то, что так радушно принял у себя этого безумного философа.

— Получит, — тихонько поправил Пилата начальник тайной службы.

— А велика ли сумма? — Этого никто не может знать, игемон.

— Даже вы? — своим изумлением выражая комплимент, сказал игемон. — Увы, даже я, — спокойно ответил гость, — но что он получит эти деньги сегодня вечером, это я знаю. Его сегодня вызывают во дворец Каифы.

— Ах, жадный старик из Кириафа, — улыбаясь, заметил прокуратор, — ведь он старик?

— Прокуратор никогда не ошибается, но на сей раз ошибся, — любезно ответил гость, — человек из Кириафа — молодой человек».

Как видим, свое и без того громадное статусное превосходство над подчиненным прокуратор усиливает обещанием представить его к награде. В подобных случаях опытные подчиненные привыкли настораживаться, ожидая дополнительных поручений...

Расспросив подробнее об Иуде из Кириафа, «...прокуратор умолк, оглянулся, нет ли кого на балконе, и потом сказал тихо:

— Так вот в чем дело — я получил сегодня сведения о том, что его зарежут этой ночью.

Здесь гость не только метнул свой взгляд на прокуратора, но даже немного задержал его, а после этого ответил:

— Вы, прокуратор, слишком лестно отзывались обо мне. По-моему, я не заслуживаю вашего доклада. У меня этих сведений нет.

— Вы достойны наивысшей награды, — ответил прокуратор, — но сведения такие имеются.

— Осмелюсь спросить, от кого же эти сведения? — Позвольте мне пока этого не говорить, тем более что они случайны, темны и недостоверны. Но я обязан предвидеть все. Такова моя должность, а пуще всего я обязан верить своему предчувствию, ибо никогда еще оно меня не обманывало. Сведение же заключается в том, что кто-то из тайных друзей Га-Ноцри, возмущенный чудовищным предательством этого менялы, сговаривается со своими сообщниками убить его сегодня ночью, а деньги, полученные за предательство, подбросить первосвященнику с запиской: \* Возвращаю проклятые деньги!»

Афранию необходимо было понять скрытый смысл слов прокуратора о полученных сведениях. Внимательно взглянув на хозяина дворца, он начал разведку. Первой фразой проверил, не замышляется ли что-нибудь против него самого. Затем попробовал выяснить источник информации. Сочетание неопределенности в первой фразе прокуратора и детализированности изложенного плана убийства указывало на вероятного автора замысла. Начальнику тайной службы еще оставалось проверить степень повелительности, содержащуюся в намеке.

\* Больше своих неожиданных взглядов начальник тайной службы на игемона не бросал и продолжал слушать его, прищурившись, а Пилат продолжал:

— Вообразите, приятно ли будет первосвященнику в праздничную ночь получить подобный подарок?

— Не только не приятно, — улыбувшись, ответил гость, — но я полагаю, прокуратор, что это вызовет очень большой скандал.

— И я сам того же мнения. Вот поэтому я прошу вас заняться этим делом, то есть принять все меры к охране Иуды из Кириафа.

— Приказание игемона будет исполнено, — заговорил Афраний, — но я должен успокоить игемона: замысел злодеев чрезвычайно трудно выполним. Ведь подумать только, — гость, говоря, обернулся и продолжал: — выследить человека, резать, да еще узнать, сколько получил, да ухитриться вернуть деньги Кайфе, и все это в одну ночь? Сегодня?

— И тем не менее его зарежут сегодня, — упрямо повторил Пилат, — у меня предчувствие, говорю я вам! Не было случая,

чтобы оно меня обмануло, — тут судорога прошла по лицу прокуратора, и он коротко потер руки.

— Слушаю, — покорно отозвался гость, поднялся, выпрямился и вдруг спросил сурово: — Так зарежут, игемон?

— Да, — ответил Пилат, — и вся надежда только на вашу изумляющую всех исполнительность».

После этого Пилат напомнил, что однажды брал у Афрания деньги для подаяния нищим.

«— О, прокуратор, это какая-нибудь безделица! — И о безделице надлежит помнить.

Тут Пилат обернулся, поднял плащ, лежащий на кресле сзади него, вынул из-под него кожаный мешок и протянул его гостю. Тот поклонился, принимая его, и спрятал под плащ.

— Я жду, заговорил Пилат, — доклада о погребении, а также и по этому делу Иуды из Кириафа сегодня же ночью, слышите, Афраний, сегодня. Конвою будет дан приказ будить меня, лишь только вы появитесь. Я жду вас!»

То, что мы наблюдаем в эпизоде, взятом из романа М. Булгакова «Мастер и Маргарита», в терминах предложенной шкалы межличностных отношений может быть квалифицировано как соперничество. Партнеры здесь в известной степени выравниваются по силе, поскольку без начальника тайной службы Пилату не исполнить свой план, а приказать — поставить себя в уязвимую с точки зрения лояльности кесарю позицию. Попытка манипуляции, сколь бы тонко она ни проводилась, обречена на неудачу, во-первых, ввиду серьезности ожидаемых от Афрания действий, а во-вторых, из-за его опытности по части интриг. Поэтому балансирование между манипуляцией и соперничеством порождает нечто гибридное, в котором неявное соперничество соединяется с не вполне тайной манипуляцией и дополняется рудиментами партнерства (оплата как элемент договорных отношений).

#### Глава 4 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.

\* Содержательное различие между манипулятивной попыткой и успешной манипуляцией сделано Дж. Рудиновым [Rudinow 1978]. В общем, оно вполне соответствует здравому смыслу: манипулятивная попытка есть только попытка скрыто повлиять на адресата, она может удасться, а может и нет. В последнем случае, по Дж. Рудинову, мы получаем лишь попытку манипуляции.

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.

#### 4.1. 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, машино-подобия адресата воздействия.

##### 4.1.1. 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 [Goodin 1980].

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» [Вайткунене 1984, с. 65]. Этот образ являет результат «искажения отдельных явлений природы, общественной жизни» [там же].

109

*Утаивание* информации в наиболее полном виде проявляется в умолчании — сокрытии определенных тем. Гораздо чаще используется метод частичного освещения или избирательной подачи материала [Кассирер 1990; Goodin 1980].

*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» [Шиллер 1980, с. 45]. Точно так же информация, поданная мелкими порциями, не позволяет ей эффективно воспользоваться [Goodin 1980]. 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 [Riker 1986]. Подобные результаты получены и в экспериментальном исследовании повышения уступчивости людей к просьбам после предварительного выполнения пустяковой просьбы экспериментатора [Freedman 1966].

Еще один распространенный прием — *подпороговая подача* информации. Множество примеров использования техник подпороговых подрисовок в печатной рекламной продукции описаны в работе [Key 1989]. Родственный прием в слуховой модальности — смена музыкальной темы в фонограмме в момент, когда в дикторском тексте подается материал, на который необходимо обратить внимание аудитории. Непроиз-

110

вольная реакция зрителей на смену фона повышает пропускную способность также и смыслового канала.

Наиболее полный обзор преимущественно информационных способов психологического воздействия содержится в монографии Р. Е. Гудина [Goodin 1980]. 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» [Goodin 1980, с. 38]:

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 (не)способности 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 ин-

111

формация им не нужна или что она опасна, или что она слишком обременительна для них.

Оригинальную модель информационного взаимодействия (обмена сообщениями) предложила О. Т. Йокояма [Yokoyma 1988]. 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» [Yokoyma 1988, 149]. Признаком манипулятивного воздействия автор считает наличие двойного воздействия, а именно — наряду с произносимым вслух высказыванием отправитель воздействия имеет вполне конкретные ожидания относительно действий 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 ложишься 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.

112

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.

Близкие примеры приводит Р. Конрад (1985), обсуждение одного из них будет дано в следующей главе.

#### **4.1.2. Сокрытие воздействия**

Осуждению и развенчанию подвергается тайный характер манипулятивного воздействия. Правда, в литературе нет от-рефлексируемого различия между сокрытием факта ма-нипулятивного 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 [Шиллер 1980, с. 27]. 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 [Key 1989] — 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.

113

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 [Шостром 1992; Lentz 1989; Robinson 1981; Yokoyma 1988]. 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.

#### **4.1.3. Средства принуждения**

Часто обсуждаемая тема — характер применения силы (власти). Как правило, речь идет о силе властных политических структур [Etzioni-Halevy 1979; Goodin 1980; Paine 1989; Riker 1986; Rosenberg- 1987; Winn 1983] или средств массовой информации [Beniger 1987; Brown 1981; Goodin 1980; Paine 1989].

Обсуждаются также степень принудительности силового давления [Шиллер 1980; Davidhizar 1990; Goodin 1980], его неотразимости [Rudinow 1978; Vilgar 1972], способы скрытого или явного принуждения [Фромм 1989; Key 1989], предпосылки силового давления [Кассирер 1990; Шостром 1992].

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 [Ленц 1989, с. 12]. 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 [там же].

#### 4.1.4. Мишени воздействия

Наиболее психологичной темой, несомненно, является проблема мишеней манипулятивного воздействия. Я употребляю

114

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 ёмко 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 [Goodin 1980; Key 1989; Sheldon 1982]. 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. [Вайткунене 1984; Шиллер 1980].

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 боль-

115

шинству 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 [Вайткунене 1984; Шиллер 1980; Кассирер 1990]. Например, создание мифа о заботливом президенте или респектабельности компании, убеждение партнера в том, что ему хотят помочь, или что ему угрожает опасность.

#### 4.1.5. 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 [Шиллер 1980; Goodin 1980]. На социально-ролевом уровне обсуждается зависимость подчиненных от давления организации, превращение служащих в... служащих (от слова «слуга») [Blegen 1989]. На межличностном уровне внимание привлекается к существованию запрограммированных действий в ответ на те или иные влияния со стороны партнеров по общению [Фромм 1989; Gahagan 1984; Sheldon 1982].

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).

116

#### 4.2. 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.

##### 4.2.1. 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,

117

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 [Gahagan 1984]. 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.

118

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 [Hayes 1993]) 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 трансакций, заданных внешними социальными факторами» [Берн 1988, с. 27], которые бывают как неформальными (приветствия и прощания, обмен новостями и т. п.), так и формальными (церковные, государственные, военные);

- времяпрепровождение — «серия простых, полуритуальных дополнительных трансакций, сгруппированных вокруг одной темы» [там же, с. 31], широко используется на вечеринках, и во всех случаях, когда необходимо скоротать время;

- игры — «серия следующих друг за другом скрытых дополнительных трансакций с четко определенным и предсказуемым исходом... короче говоря, это серия ходов, содержащих ловушку, какой-то подвох» [там же, с. 37]; 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.

119

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 [Social... 1993, с. 24—33]. 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 подходящие 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» [Берн 1988, с. 89].

120

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 под-верженность 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.

121

#### **4.2.2. 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 (1986) 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.

122

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 [см., например, Brown 1981; Zimbardo 1977], 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. (Вместе с тем такая попытка все же будет предпринята в следующей главе.)

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 классифика-

123

ций, 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 пой- » дешь 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.

124

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 требуемого 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 таки>: мишеней нет, то в ряде случаев они специально изготавливаются — заблаговременно или ситуативно.

#### 4.2.3. 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 укусов до ударов тоже). Контакт как телесное прикосновение трудно не заметить, можно лишь демонстративно

125

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 **личный 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.

126

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, жестах 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 клише 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 раздельное «я и ты (вы)».

127

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-ни-будь 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-«перекладной», 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.

#### 4.3. Управление переменными взаимодействия

С момента установления контакта между общающимися сторонами складывается *психологическое пространство взаимодействия*. Как и физическое пространство, оно имеет

128

свою топикку 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 удастся влиять на события в соответствии со своими замыслами.

#### 4.3.1. 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. [Пиз 1992]. 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

5 — 848

129

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 [см., например, Ниренберг и Калеро 1990; Пиз 1992]. 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 [там же].

130

Пристройка на равных — отсутствие пристройки 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.

#### 4.3.2. 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 (1972) 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.

5\*

131

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. Используемая ею тактика оттягивания оправдала себя — банк вскоре обанкротился и отпала необходимость выплачивать долг.

#### 4.3.3. 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**

132

**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 [Lentz 1989, 16]. Наличие двойного воздействия как характерной черты манипуляции специально подчеркивается О. Т. Йокоямой [Yokoyma 1988], 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 ма-

133

нипуляции. 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 полимотивирован-

134

ность деятельности человека (А. Н. Леонтьев). Множество подзадач, которые решает манипулятор, касаются не только направленности на адресата, но и проблем внутреннего порядка, о чем уже говорилось в разделе 3.3.3. 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.

#### 4.3.4. 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

135

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 бо'льшая. 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.

136

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») выдавила из директора обещание на будущее, призванное компенсировать ей некоторую потерю заработка.

### 4.4. 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.

#### 4.4.1. Психологическое давление

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

Определим **силу** 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 [1972]. Ему же принадлежит описание трех видов сил (преимуществ) партнеров

137

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** — актер 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, от-

138

читывает 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 умиловить 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 (п. 4.3.3.) налицо получение выигрыша за счет управления динамикой разговора: введение новой темы и переключение внимания адресата. В примере 14 (п. 4.3.3.) 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 договора, 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 [Robinson 1981, с. 46].

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.

139

#### 4.4.2. 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 актера 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 [1985] 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:

140

«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 Дерибасов-скую?» — «А что вам там нужно?», «Смотри, как я вчера покрасилась». — «Тебе завтра идти в 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 [Сентенберг, Карасик 1993] 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.

141

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» [Сен-тенберг, Карасик 1993, 32].

Тот, кто знаком с элементами трансформационной грамматики, ставшими популярными среди психологов благодаря работам Р. Бендлера и Дж. Гриндера и их сотрудников (см., например, [Бендлер, Гриндер 1993]), 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

142

на этот разговор, истолковывая предмет понимания в соответствии со своими интересами [Lentz 1989, с. 37]. 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...» [Robinson 1981]. 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. [Brock 1966; Zimbardo 1977; Donaldson 1980; Exline et al 1970; O'Connor 1990].

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 эффективным...

Предупреждение аудитории о манипулятивной нацеленности высказывания повышает сопротивление к нему, в то время как наличие помехи, подаваемой параллельно с посланием, снижает сопротивление.» [Zimbardo 1977, с. 20—22].

Еще один класс приемов, которые также можно отнести к информационным — одновременная подача противоречащих друг другу сообщений. Например, противоречие между

143

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». Y 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 расстройств.

В общем случае можно утверждать, что приемов, построенных на неконгруэнтном сообщении, существует множество. По-видимому, большинство из них «применяются» произвольно, по причине высокой распространенности неконгруэнтности 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.

144

\* \* \*

В результате проведенного обзора были обсуждены переменные, которые позволяют описывать феномен манипуляции и давать анализ используемых для этого манипулятором средств. При этом выявлено наличие важных совпадений между тем, как производится манипуляция массовым сознанием, и тем, что наблюдается на межличностном уровне. Вместе с тем мы обнаружили и некоторые важные отличия, свойственные межличностной манипуляции — большая индивидуализированность, разнообразие используемых средств, повышенная точность в достижении желаемых результатов, локализованность на ограниченном круге мишеней и т. п.

Пожалуй, самое заметное различие между манипулированием массовым сознанием и индивидуальным в межличностных отношениях заключается в характере сосредоточения ответственности. В первом случае нередко с масс снимается ответственность. По Г. Шиллеру конечная цель манипулирования массовым сознанием — пассивность масс, их инертность [Шиллер 1980, с. 47]. Это инактивирование призвано снизить личностное начало масс, внушить мысль «за вас думают правители». В межличностной же манипуляции наоборот — ответственность за принимаемые решения по преимуществу перекладывается на адресата.

При этом мы обнаружили, что в манипулятивных целях могут быть использованы все те же технические приемы, что и в неманипулятивных целях. Оказывается трудно представить (на уровне технологии) что-нибудь специфически манипулятивное в арсенале средств психологического воздействия.

## Глава 5

### МЕХАНИЗМЫ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

” \*  
В предыдущей главе речь шла о технологии манипулятивного воздействия. Поэтому обсуждались такие элементы, которые в основном зависят от мастерства и ловкости манипулятора, его намерений и решаемых задач. Это та часть процесса манипуляции, которая позволяет стороннему наблюдателю сравнительно надежно выделять ее элементы — в отличие от интраличностных процессов адресата, судить о которых приходится лишь гипотетически.

В данной главе мы займемся выяснением того, каким образом энергия желания манипулятора превращается в

энергию желания адресата, а в конечном счете и в ожидаемую манипулятором активность. Иными словами, речь пойдет о механизмах, реализующих манипулятивное воздействие, делающих его возможным.

### 5.1. «Технология» и психологические «механизмы» — совпадение реальности и метафоры

Согласно толковым словарям слово *механизм* означает: 1) устройство (совокупность звеньев и деталей), которое передает или преобразует движение; 2) совокупность промежуточных состояний или процессов каких-нибудь явлений. В соответствии с данным значением слова «механизм» можно дать определение и понятию «психологические механизмы». **Психические механизмы** — это целостный набор психических состояний и процессов, реализующий движение к некоторому результату в соответствии со стандартной или часто греческое *техно* означает мастерство, искусство.

146

встречающейся последовательностью. «Под психическим механизмом следует понимать структуру определенным образом связанных психических действий, осуществление которых приводит к специфическому результату. Это более или менее устойчивая схема психических действий». [Налчаджян 1988, 109].

♦ «Психологические механизмы» — это такое понятие, в котором сливаются образно-метафорическое описание (ведущее свое начало от родового «механизм») и научное представление (кстати, тоже весьма метафоричное, в словари еще не вошедшее) о внутрипсихических процессах, обеспечивающих эффективность — в нашем случае — психологического воздействия.

Разницу между технологией и механизмами по-своему оттенил Р. Гудин. Он полемизирует с психологической моделью манипуляции, которая, по его мнению, «изображает человека как автоматически отвечающего на определенный сорт символических стимулов» [Goodin 1980, с. 28] и строится лишь на St — R понятиях. Предлагаемый же им «рационалистический» подход к манипуляции ориентируется больше на надувательство (tricking) людей, чем на игру на более глубоких психологических влечениях. Разрабатываемые автором проблемы, таким образом, лежат вне пределов психологических механизмов, но лишь в плоскости детального анализа средств манипулирования, то есть в плоскости мастерства, технологии. Всякая же психологическая модель неизбежно обращается к внутрипсихическим процессам, благодаря которым манипулятивное воздействие становится возможным. Короче говоря, в контексте представлений Р. Гудина «надувательство» относится к технологии, к приемам, а «психологическая модель» — к механизмам.

Различение технологии как внешних по отношению к адресату действий, с одной стороны, и механизмов как внутренних психических процессов, запускаемых этими действиями, с другой, удобно как для исследовательских целей, так и для прикладных задач. Условность такого разделения очевидна ввиду феноменологического их единства и взаимодополнительности. По-видимому, именно поэтому «имидж» (как внешнее) и «стереотип» (внутреннее) Л. Вайткунене рассматривает «как единый психологический механизм формирования массового сознания» [Вайткунене 1984, с. 64].

147

### 5.2. Механизмы психологического воздействия

Средства психологического воздействия, манипулятивного в частности, — это приложение усилий со стороны отправителя воздействия. С точки зрения технологии ничего больше сделать нельзя — далее энергия воздействия должна работать сама — от манипулятора ее прохождение уже не зависит. Повлиять на характер прохождения с помощью иных средств воздействия можно, а *провести* энергию нельзя. Поэтому нам надо выяснить, что происходит с энергией воздействия после того, как она получила доступ во внутренний мир адресата: понять за счет каких внутренних процессов внешнее воздействие приводит к результатам внутри, откуда черпается энергия для такой работы.

#### 5.2.1. Удержание контакта

Нам необходимо обозначить внутриличностные механизмы, обеспечивающие надежность и стойкость присоединения. Удобнее начать с метафоры. Представьте себе магнитную защелку, у которой обе контактные пластины — электромагниты. Включаться и отключаться обе стороны могут независимо друг от друга. Достаточно отключить один из электромагнитов — сила удержания слабеет настолько, что даже легкой встряски достаточно, чтобы контакт прервался и пластины разошлись. С точки зрения наблюдателя: если присоединение работает, значит ток подается на обе пластины.

В данной метафоре под пластинами понимаются та часть мишеней воздействия (вид психических образований), к которым производится присоединение. Здесь мы можем воспользоваться той же классификацией, что и по отношению к видам контакта: сенсорный, эмоциональный, знаковый (конвенциональный), операциональный, предметный (когнитивный), личностный и духовный (смысловой). Вместе с тем разнообразие эмпирически выделяемых (точнее, практически используемых) мишеней столь велико, что в принципе его можно считать бесконечным.

Тому, что в метафоре названо током, дающим силу электромагнитам, психологически соответствует сила желания, на-

148

пряжение потребности. Стойкое присоединение основано на привлечении мотивационной энергии обеих сторон и без этого невысказано. Потребность адресата в объединении, в общении, которая эксплуатируется здесь в первую очередь, — не единственная действующая сила. В большинстве случаев не она одна обеспечивает устойчивый контакт. Другим источником желания поддерживать контакт выступают предметные интересы. Со стороны манипулятора это в основном интерес, заключенный в цели, которую он намерен достичь. В свою очередь адресат сам чего-то добивается от манипулятора, возможно, последний чем-либо интересен для него, или предмет их общения сам по себе важен для адресата. Еще один распространенный источник энергии — принудительная сила обстоятельств, третьих лиц или самого манипулятора. Например: неудобно прервать контакт в присутствии товарища, который хотел бы сохранить эту компанию; невежливо уходить, не выдержав «положенного» срока (сколько положено и кем — неизвестно); из кабинета начальника без его разрешения не

уходят и пр. Во многих случаях энергия присоединения заключена в имитации хорошего понимания друг друга. «В этом есть своя сермяжная правда» — фраза, с помощью которой О. Бендер присоединялся к Васисуалию Лоханкину.

Если адресат не желает, он в подавляющем количестве случаев может этот контакт прервать. При сильном сопротивлении манипулятору не помогут никакие тайные присоединения. Другое дело, что за это адресату необходимо будет чем-то уплатить: внести напряжение в отношения с начальником, согласиться выглядеть невоспитанным перед собеседником, взять на себя ответственность перед товарищем за неподдержание компании и т. п. Можно, конечно, и самому применить хитрость: сослаться на нездоровье, необходимость позвонить или пойти в туалет, но это тоже труды, и не всегда легкие.

Поэтому, играя, с одной стороны, на различных интересах и потребностях адресата, а с другой, на его опасениях, несвободе или нерасторопности, манипулятор может довольно длительное время удерживать адресата в пределах своих возможностей влиять на него.

149

### 5.2.2. Психические автоматизмы

Выше уже шла речь о том, что элементы ситуации общения и приемы воздействия оказывают весьма очерченный эффект: они характеризуются программирующим влиянием на поведение человека — иногда жесткое, иногда мягкое, но все же определяющее высокую предсказуемость того, как он себя поведет. Они оказываются средством «включения» реакций адресата. Слово *включать* предполагает наличие чего-то, к чему этот ключ подходит, во что его необходимо вставить. Это нечто обозначим понятием **психический автоматизм**, который определим как такое структурно-динамическое образование, актуализация которого с высокой вероятностью приводит к стандартному результату, будь то мотивационное напряжение, или какое-то действие. Психические автоматизмы выступают в роли передаточных рычагов, благодаря которым энергия желания (воздействия) манипулятора превращается в энергию стремления (или действия) адресата.

Изучая прагматические аспекты лингвистических конструкций, в частности вопросов, Р. Конрад вскрыл важность параметров ситуации для интерпретации предложения как косвенного речевого акта: «Решающим фактором косвенного осмысления вопросительных предложения является наличие типичных «схем поведения», очевидных и естественных для обоих участников». [Конрад 1985, с. 357]. Например, заданный в транспорте вопрос «Вы выходите?» чаще всего понимается, как «Пропустите, пожалуйста». Схема возможных событий (с точки зрения спрашивающего) выглядит так:

- 1) если Б выходит, то он не является препятствием для А;
- 2) если Б не выходит — А просит его отойти — Б отходит (не препятствует выходу А).

Косвенное осмысление вопроса «Вы выходите?» есть практическое сокращение заранее очевидной схемы поведения. Требования вежливости не позволяют партнеру формально «разыгрывать» очевидные сценарии, а действовать сразу, как только намерение спрашивающего стало ясным (пропустить к выходу), если это не идет вразрез с собственными целями.

**Пример 20.** Что может происходить, если у собеседника не сформирована сокращенная схема действия, видно из такого диалога: — Вы выходите?

150

- А твое какое дело?
- Так... я же выхожу!
- А мне какое дело?
- Ну... пропустите, пожалуйста.
- А-а, другое дело...

Такой механизм (схема поведения), по мнению Р. Конрада, не является специфическим для вербального взаимодействия: ♦ Подобные сокращения имеют универсальную природу... практические действия невербального характера также могут интерпретироваться как своего рода «косвенные речевые акты», если с их помощью может быть осуществлено сокращение (полной) схемы поведения без привлечения вербальных средств» [Конрад 1985, с. 367].

Доказательств существования в человеческой психике таких структур имеется немало. Бихевиоризм вот уже несколько десятилетий занимается изучением зависимостей по схеме  $St — R$ . Трудно вообразить, чтобы огромное количество исследований не иссякало столь продолжительное время, если бы не было той реальности, к которой они обращаются. Разумеется, признание факта существования психических структур, подчиняющихся  $St — R$  зависимости, еще не означает утверждения того, что психика человека ими и исчерпывается. Как отмечал Г. А. Ковалев [1989], изучение классической бихевиоральной схемы составляет сущность объектной парадигмы психологического исследования и воздействия, исходящей из методологической позиции анализа явлений на уровне всеобщего. Это — лишь один из возможных уровней анализа. В других исследовательских парадигмах, адресующихся к уровням особенного и единичного, обнаруживаются иные зависимости, не отрицающие всеобщих, а предоставляющие дополнительные возможности для понимания изучаемой реальности и ее преобразования.

Подчеркивание важной роли психических автоматизмов в качестве механизма манипулятивного воздействия совсем не означает, что других механизмов в человеческой психике нет. Пристальное внимание к автоматическим реакциям, обнаруживаемым в психике человека, определяется особенностью предмета изучения — манипуляцией. Утверждается лишь то, что способность манипулятора добиваться своих

151

целей в значительной степени заключается в том, насколько ему удастся опереться на автоматизмы адресата. Разумеется, одним лишь использованием автоматизмов дело не ограничивается. Широкое распространение получило также их намеренное изготовление — формирование, выработка, привитие... Ярким примером такого изготовления является практика перенесения технологии дрессировки животных на человека [К. Прайор 1989].

Так, всего за несколько минут П. У. Робинсон «научил» четырехлетнего ребенка встряхивать шланг ровно 10 раз для того, чтобы оттуда полилась вода. Он воспользовался одной из техник обусловливания, освоенных еще в студенческие годы. Сначала он украдкой выключил воду, когда дети играли, а затем включал ее на 15 секунд лишь в моменты, когда девочка трясла шланг. С каждым следующим разом подкрепляемое число встряхиваний шланга повышалось на единицу [Robinson 1981, с. 44—46].

Примером искусственного формирования более сложного автоматизма являются опыты с постгипнотическим внушением. Разбирая один из таких случаев, Э. Фромм для обозначения образовавшихся таким образом — «вложенных», но реально действующих — требований к совершению каких-либо действий и их последовательностей, использовал термин «автоматический конформизм» [Фромм 1989].

Итак, введенное понятие психических автоматизмов позволяет обозначить наличие свернутых схем быстрого перехода к действию в ответ на влияние извне. Их более подробный содержательный разбор будет дан в следующем разделе.

Пока же вернемся к уже приводившемуся в примере 15 истории с опоздавшей Н., которая спровоцировала обсуждение политических новостей ради отвлечения от своего опоздания на работу (и неявного объяснения его причины). В данном случае она использовала следующие автоматизмы:

а) в выборе темы: все работники отдела готовы поговорить «о наболевшем»; особенно актуальны политические новости для начальника;

б) в навязывании стремительного темпа: мы приучены не перебивать говорящего;

в) в использовании возбужденных интонаций: «того, кто волнуется, следует выслушать»;

152

г) в вовлечении в разговор всего отдела: «делай как все» (воздействие на начальника при этом лучше маскируется, а «разогрев» аудитории «разогревает» и его).

### 5.2.3. Мотивационное обеспечение

Вместе с тем, сколь бы ни удачен был сам по себе автоматизм, на который метил манипулятор, никакая структура не будет работать без мотивационной поддержки, никакое действие — внутреннее или внешнее — не начнется, если к тому нет внутренней разрешающей санкции: «Всякое содержание, вносимое в сознание, прежде чем стать имманентной частицей личности, обсуждается в нем, хочет того человек или нет» [Смирнова 1994, с. 11]. Откуда же такая санкция берется, если манипулятивное воздействие противоречит интересам адресата? Происходит это в результате того, что манипулятивное воздействие, впрочем, как и всякое воздействие, в числе мишеней обязательно имеет и мотивирующие структуры (конечная мотивационная направленность манипулятивного воздействия уже отмечалась выше). Сопряженность внешнего воздействия и внутренних процессов в мотивационной части такова, что трудно различить прием и его эффект (в силу всеобщей мотивационной значимости отражаемых явлений, показанной В. К. Вилюнасом [1990]). Воспользуемся результатами проведенного им обсуждения средств воздействия и после небольшой модификации применительно к обсуждаемой проблеме выделим такие способы управления мотивационными предпочтениями человека, как прямая актуализация мотивов, простое обусловливание и знаковое опосредствование.

1. **Прямая актуализация требуемого мотива** может происходить в ответ на появление релевантных этому мотиву раздражителей. Открытое побуждение со стороны актора нередко принимает форму соблазнения — от вполне легального и невинного до скрытого и злонамеренного. Например, хорошо сервированный стол возбуждает желание поесть («слюнки текут») — это знают все хозяйки и профессионалы ресторанного сервиса. Другой — уже откровенно манипулятивный — прием: высказывание, начинающееся с «Тебе не понять» — далее может стоять «так как ты не был беден (чер-

153

ным, проституткой, гомосексуалом и пр.)» [Lentz 1989, с. 37]. Неожиданное оборачивание социально непрестижной позиции в психологическое преимущество над собеседником в большинстве случаев провоцирует желание (это и есть прямая актуализация) доказать свою способность понять.

В принципе, актуализировать можно лишь то, что уже имеется во внутреннем мире адресата. У С. Грофа находим положение, носящее фундаментальный характер, согласно которому в бессознательном человека содержатся матрицы практически любых состояний и динамических тенденций. Однако они различаются возможностью доступа к себе, разной готовностью к актуализации. Для манипулятора это означает, — все, что ему необходимо или когда-либо понадобится, в каждом конкретном человеке уже есть — надо лишь суметь получить доступ к тому или иному свойству или устремлению человека. Как только такой доступ будет получен, устремление будет актуализировано, разбуженная энергия начнет действовать уже без внешней поддержки.

С манипулятивной целью прямая актуализация мотива используется в основном в составе целостного комплекса мероприятий: для маскировки основного воздействия («Я всего лишь пыталась тебе понравиться»), отвлечения внимания на второстепенные элементы ситуации («Как здорово нам повезло с этим рестораником»), приведения адресата в необходимое манипулятору фоновое состояние — дискомфорт или, наоборот, бездумную легкость. Иногда основной раздражитель вообще выносится за пределы сознательного восприятия (например, подпороговое воздействие).

2. **Обусловливание** — перенесение побудительной силы какого-нибудь мотива на действия, к которым раньше этот мотив не побуждал. Данный механизм лежит в основе дрессировки животных. Применительно к человеку метод обусловливания еще называют формированием или модификацией поведения [Donaldson 1980]. (Выше уже приводился пример этой техники в исполнении П. У. Робинсона.) Указанные способы апеллируют к более простым и древним структурно-динамическим образованиям человеческой психики, что низводит его до уровня животного, когда можно «путем «скрытого внушения» осуществлять обусловливание и манипуляцию человеком» [Франкл 1990, с. 82].

154

3. **Мотивационное опосредствование** — аналогичное обусловливанию эмоциональное переключение «на

основе представляемых, воображаемых, восстанавливаемых вследствие полученной словесно информации событий», происходящее, однако, по социальным связям, которые «предполагают высшие уровни отражения и совершаются в «образе мира», а не в образе реально воспринимаемой ситуации» [Вилюнас 1990, с. 74]. Многообразие возможных для человеческой психики с ее знаковым аппаратом переключений позволяет связать все со всем, сколь бы слабыми или надуманными ни казались основания для такой связи. Соответственно и конкретизации способов воздействия изобретено немало. В качестве примеров укажем некоторые из них.

1) *Сдвиг побудительной силы мотива* на цель действия, на особенности условий, на знаки, символы и т. п.  
2) *Изменение побудительной силы* (одного из конкурирующих) *мотивов*. Это можно сделать, во-первых, путем **изменения его ценности**, для чего привлечь побудительную силу дополнительных мотивов-стимулов, способных или суммироваться с исходным мотивом — и повышать его ценность, или оппонировать ему, приводя к дискредитации, снижению его ценности или значимости. Например, с помощью фраз «Настоящий мужчина...» или «Что ты, как баба...» пытаются изменить вес какого-либо желания, дополнительно привлекая побудительную силу ролевых стереотипов. И во-вторых, путем **изменения цены его достижения** (т. е. затраченных ресурсов: времени, сил, услуг и т. п.), и с этой целью вводить ситуативные затруднители или, наоборот, задавать перспективу достижения малыми затратами. При этом нередко ограничиваются только созданием впечатления о цене путем имитации трудностей или легкой перспективы.

3) Управление процессом актуализации мотива и изменения его побудительной силы, происходящее как результат *когнитивной обработки информации* самим адресатом воздействия, исходя из посылок, данных актором. Это может быть сделано, во-первых, путем **изменения оценки вероятности достижения** желаемого результата. В памяти еще свежи сеансы Кашпировского, которые всегда начинались зачитыванием сообщений об исцелениях. Подтекст (автоматизм) простой: «Это случается со многими — почему бы этому не слу-

155  
читься и с вами». И во-вторых, способом **приведения к умозаключению**, разновидности которого варьируют от простого намека до создания сложной проблемной ситуации, выход из которой (или репертуар выходов) известен заранее.

По-видимому, особенность механизмов побуждения состоит в том, чтобы призвать «Я» к идентификации с очагом такого возбуждения. Скажем, если от имени какой-либо социальной общности адресуются к содержанию, ассоциированному с ней по каким-либо параметрам, то это содержание становится точкой отсчета, в которую помещается «Я», если к этой точке подключено одно из важных (мотивационно) сильных желаний человека. Переместившись в новую позицию, «Я» солидаризируется с этой общностью, вплоть до идентификации, и оказывается во власти этой общности. Если же атакованная мишень имеет глубокие связи с коллективным бессознательным, то благодаря заключенной в последнем силе эта мишень подвергается инфляции, захватывая личностные структуры, которые в ней растворяются [Юнг 1994-6, с. 203], теряются в этом содержании. Субъективно кажется, что действует это «Я», но оно само уже «завоевано» [там же, с. 211] благодаря присоединению к желаниям и интересам данного человека.

Таким образом, мотивирование в манипулятивном воздействии решает задачу использования «местных энергетических ресурсов» путем подключения их к необходимому автоматизму. Мастерский подбор автоматизмов, их комбинирование, произвольное сочетание (почти вещественные манипуляции), мотивационное «склеивание», соединение — вместе составляют суть механизмов манипулятивного воздействия.

### 5.3. 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 ба-

156  
зовым 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.

#### 5.3.1. 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

157

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 (непошленного!) 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 [Юнг 1994-6, с. 136]. 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».

158

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 1993, с. 452]. 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.

159

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.

### 5.3.2. 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». (Гурджиев, цит. по [Орлов А. Б. 1995, с. 10]). Эти привнесенные — и присвоенные человеком — элементы его внутриспсихического содержания в силу своей генетической связи с социумом чувствительны к внешним запускающим стимулам. (Перечень таких стимулов как элементов ситуации подробно был обсужден в четвертой главе.)

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 адресуется 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 [Napue, Banks & Zimbardo 1973], известные у нас в основном как эксперименты П. Г. Зимбардо. В этом известном исследовании студентов попросили принять участие в эксперименте, в котором

160

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 студены, 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.

В предыдущей главе было приведено немало примеров эксплуатации конвенциональной силы (норм, правил, ритуалов и т. п.), поэтому нам достаточно подвести краткий итог. Итак, конвенционально ориентированное манипулятивное воздействие предполагает:

- основной действующий агент — социальные схематизмы: сценарии, правила, нормы;

6 - 898

161

- 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.

### 5.3.3. 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 обманчивый 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

162

обнаружив, что завершение гораздо дальше, чем предполагалось, большинство людей скорее продолжают 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.

#### **5.3.4. 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?» (Пропус-

**6\***

163

тите, пожалуйста), «Не могли бы вы подать соль?» (Подайте, пожалуйста), вскрывающие конвенциональный характер вежливых просьб [Конрад 1985; Yokoуama 1988]. 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 делает 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

164

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 ухlopал 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.

#### **5.3.5. 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.

165

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 [Фромм 1989; Шостром 1992; Lentz 1989; Sheldon 1982]. 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 [Франкл 1990]. 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 [Шиллер 1980, с. 25], манипулятор стремится у конкретного человека создать иллюзию свободы в принятии решения. (Иллюзорный характер свободы подмечен в поговорке «Охота пуще неволи»).

Ощущение (иллюзия) свободы выбора возникает в результате сочетания трех необходимых для этого элементов: наличия борьбы мотивов, момента выбора («сомненья прочь»)

166

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» [Lentz 1989, с. 31]. 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 [Столин 1983]. 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;

167

- автоматизмы — принятие ответственности **за выстраданный** в сомнениях выбор.

### 5.3.6. 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.

168

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. (В завершение данной главы читатель

найдет развернутый пример манипуляции с В. А. Моцартом в роли жертвы.) 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, смыслы;
- автоматизмы — привычные для данного конкретного человека способы совладания со смысловой дезориентацией и заполнения смыслового вакуума.

### **5.3.7. 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

169

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, притуплённое 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 многочисленнее, тем безответственнее») и пр.

### **5.3.8. Комбинирование**

Если снова обратиться к определениям манипуляции, сводка которых приведена в табл. 2 (глава 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» [Бессонов 1971], «господство над духовным состоянием» [Волгогонов 1983], «скрытое влияние на совершение выбора» [Proto 1989], «побуждение поведения» [Rudinow 1978], «программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения» [Шиллер 1980] и т. п. Такой разброс неизбежен при описании многоуровневого явления. Попытка справиться с данным затруднением привела к созданию того перечня

170

механизмов манипулирования, который только что был обсужден.

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,

171

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.

у

#### 5.4. Обобщение модели психологической манипуляции

Мотивационное воздействие в общем виде разворачивается по формуле «если... то...» [Виллюнас 1990, 65, с. 253—254], 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 об-условливанием (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 Икст-лан»).

Идея подбора средств воздействия, различных «если» вскрывает точку соприкосновения понятия манипуляции в неметафорическом смысле (как произвольное перемещение и

172

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 [Николаева, 1988] 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.

173

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 иллю-

зии, 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. По-видимому, именно это обстоятельство определяет негативное отношение к манипуляции, безошибочно угадывающее в ней наличие разрушительного начала.

#### 5.5. 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.

175

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 воспитываемого 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.

176

Попутно заметим, что известный эксперимент, в котором обнаружен феномен горькой конфеты, был выстроен по ма-нипулятивной схеме: ребенок помещался в положение келе-ровской 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 [Hofer 1989]. 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

177

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»* (дневник барона Готфрида ван Свитена) 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 обуславливанием 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

\* «Огонек», 1992, апрель, № 14—15, с. 16—20.

178

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, запускаящим 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 язвленное 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.»

179

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... Рождается 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

180

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. 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:

181

«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

182

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 местью 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 отыграть за свое поражение от гения, барон находит соперника по силам, обрушивает на него всю свою манипулятивную мощь. Перечислим лишь те средства воздействия,

183

которые видны на поверхности. Даже этот сухой перечень впечатляет:

- вычленение новой общности «современники Моцарта»;
- стереотипизация ее свойств («обожают 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!»

184

Глава 6

## ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛЯЦИИ

Разрушительному эффекту, который производит манипуляция на личностные структуры адресата, субъект противопоставляет встречную активность, направленную на уменьшение наносимого ущерба.

О наличии защит, как и о самой манипуляции, можно судить:

- а) с позиции жертвы — как о попытках что-то противопоставить манипулятивному влиянию;
- б) с позиции манипулятора — как о сопротивлении или противодействии адресата;
- в) с позиции стороннего наблюдателя — как о средствах, снижающих эффективность манипулятивного воздействия.

Приведем несколько примеров защиты от манипулятивного воздействия: неуспешной в первых двух примерах и успешной — в остальных.

Пример 22. За консультацией обратился мужчина с просьбой помочь выйти из затруднения. В первые 2—3 года жизни в браке он чувствовал что-то неестественное во взаимоотношениях с женой. Трудно было себе объяснить, почему возникают крупные ссоры: вроде бы и не пьет, но вдруг запивает на 2—4 дня, в общем-то спокоен по характеру, но неожиданно устраивает домашние погромы. После этих ссор долго переживает, корит себя. Но жена обыкновенно с пониманием и участием относилась к нему после этого... К завершению третьего года совместной жизни его осенило: жене нужны его дебоши. Проследив за деталями, он обнаружил весь сценарий. Сначала совершенно беспочвенные обвинения в чем-либо со стороны жены, придирки по пустякам, затем нарастание его раздражения вплоть до взрыва, а затем спокойствие на месяц-два и даже больше, когда он вообще не пьет и жена ласковая. Потом жена снова начинала приходить в дурное расположение духа, и все начиналось сначала. Пробовал не поддаваться на упреки, но атмосфера накалялась до нестерпимой — проще было устроить дебош, и чем сильнее, тем дольше продолжался период затишья. И так еще 16 лет.

185

**Пример 23.** Покупатель просит подать овощи посвежее: «Вон там, в том ящике». — «Да? А другим что достанется?» — парирует продавец, кивнув на очередь. Удар был точен: очередь незримо напряглась, повисла тяжелая пауза, в течение которой строптивый покупатель ощутил всю тяжесть позиции отщепенца. Но нет, есть еще силы: «Я отстоял очередь и имею право выбрать!» Какое право? Нетерпеливая очередь начинает волноваться. Никто еще ничего не сказал, но таким дураком он себя почувствовал. Дернулся было, обращаясь к очереди: «Вам тоже подсунут силос за бешеные деньги». Но вышло совсем глупо: к кому обращался, на что возражал — на молчание, что-ли? А продавец невозмутимо исполняла роль статуи...

**Пример 24.** В книжном магазине взял с прилавка посмотреть словарь. Продавец: «Деловые люди к нему еще и вот эти две книги берут». Уже захотелось купить — так убедительно прозвучало (а может быть захотелось побыть деловым человеком). Но тут подумалось: «Да что я, «деловой» разве? Обойдется».

**Пример 25.** Преподаватель П. встречается с коллегой К., заводит разговор, развивает его, а затем почти без перехода вдруг прощается и уходит по своим делам. Это случается регулярно, можно бы и привыкнуть уже. Но К. все равно каждый раз испытывает неловкость, которая теперь уже возникает сразу, как только он увидит коллегу П. Но однажды К. торопился и первым прервал разговор на полуслове, поразившись своей невоспитанности. На душе вдруг стало так легко и весело!

Можно ли в научных терминах понять, как совершается защита от манипуляции, что при этом происходит во внутреннем мире адресата воздействия? Зависят ли эти процессы от особенностей манипуляции? Где в основном локализованы эти защиты: во внутреннем мире адресата или во внешних действиях? Поиск ответов на поставленные вопросы составляет основную задачу настоящей главы. Но прежде нам придется немного задержаться, чтобы выяснить, как соотносятся обсуждаемые защитные действия с известными психологии психологическими защитами.

#### 6.1. Понятие психологических защит

Термин «психологическая защита» давно вышел за пределы породившего его психоанализа, пересек границы других теоретических школ и нашел там прописку. При этом ис-

ходная ядерная идея (*что-то защищается от чего-то*) получает каждый раз иное содержательное наполнение [см., например, Бассин 1969]. Иногда на свет производится нечто совсем отличное от психоаналитического: «Психологическая защита личности является феноменом неадекватного удовлетворения потребности индивида быть личностью, потребности в персонализации» [Стоиков 1986, с. 126].

Кроме того, понятие психологической защиты оказалось перенесенным еще и в другой онтологический контекст: из события внутриспсихического превратилось также в событие межличностное [Хараш 1987], и даже в межгрупповое [Мин-дел 1993].

Ни в случае теоретической экспансии, ни в случае расширения онтологической отнесенности сколь-нибудь серьезной сверки с исходным понятием, как правило, не проводится. Попытка отрефлексировать условия, в которых возникло понятие психологических защит, привела В. И. Журбина (1991) к заключению, что мы имеем дело с фантомом, с эпифеноменом, являющимся порождением системы отношений между пациентом и врачом. В силу указанных причин исходное понимание психологических защит, данное в психоаналитических работах, настоятельно требует своего переосмысления.

##### 6.1.1. Психологическая защита в разных теоретических контекстах

Честь открытия защитных действий, несомненно, принадлежит З. Фрейду, которому это понятие потребовалось для модельного описания динамики психических процессов в ходе психотерапевтической работы. (Муки рождения представлений о сопротивлении и вытеснении, как важных составляющих терапевтического процесса, почти зримо ощущаются в его пионерской работе «Толкование сновидений».) Последователи З. Фрейда разрабатывали понятие психологических защит — не меняя его по сути — в сторону детализации и дополнения перечня защитных механизмов новыми видами [A. Freud 1948]. При наличии некоторых расхождений частного характера общий облик модели психологических защит, основные черты которых воспроизводятся во многих руководствах и словарях, весьма устойчив.

Первой из них признается наличие тревоги как фактора, несущего угрозу и обуславливающего необходимость защиты. При этом иногда за кадром остается то обстоятельство, что сама тревога является лишь индикатором наличия конфликта между различными психическими инстанциями.

Второй важный признак, выделяемый авторами, указывает на структуры, находящиеся под протекцией. Как правило, это Эго и его атрибуты: самооценка, Я-образ, Я-концепция и т. п.

Общей чертой в традиционном психоаналитическом представлении о психологической защите является их интраличностная локализация: это одна из сторон протекания внутренней борьбы, в которой Эго защищает себя от разрушения в вихре конфликтов между сознанием и бессознательным, между противоречащими устремлениями, между Оно и Супер-Эго и т. д.

Тенденция последних десятилетий состоит в том, что в самом психоанализе при рассмотрении психологической динамики предлагается сделать выход за пределы отдельной личности. Показывается, что предпосылки к этому можно найти у основателя-метра. Так, если раньше перенос признавался свойством пациента, проявляющимся в его взаимоотношениях с терапевтом, то в последующем трансфер возводится в ранг одного из фундаментальных основ психики [Modell 1984]. То же происходит и с интрапсихическими процессами, которые все больше экстерииоризируются в языке модельных представлений. Предельное выражение этой тенденции обнаруживается у Э. Берна (1992).

Данное обстоятельство не могло не коснуться и проблемы психологических защит, которые начинают все чаще адресоваться к межличностным феноменам как своим аналогам. Например, делаются попытки описать генезис защит в терминах взаимоотношений младенца и матери [Guntrip 1977].

Феномены, к которым адресуется психоанализ, считаются локализованными на внутриспсихическом горизонте.

Правда, можно переинтерпретировать психологические защиты как производные процесса взаимодействия между пациентом и терапевтом. Тогда их феноменология окажется более доступной. Однако такое переосмысление в явном виде в психоанализе мне отыскать не удалось — даже там, где делаются

188

указанные усилия по выведению психологических защит из межличностных отношений, поскольку речь в основном идет об их онтогенезе. В текущем же режиме взаимодействия пациента и врача психологические защиты чаще всего мыслятся как уже интраличностные.

Тем не менее, клиническая практика постепенно выводит к пониманию интимной связи между защитами в традиционном представлении и межличностными отношениями, которые оказываются продолжением внутренней борьбы в качестве ее внешних отголосков, средств совладания или инициирующих факторов [Rakkolainen 1982].

Эксперименты по исследованию проблемы фрустрации потребностей, проведенные сотрудниками К. Левина, также могут быть причислены к изучению психологических защит [Hilgard 1972]. В отличие от психоанализа, где как конфликт, так и защитные действия являются продуктом мысленной реконструкции, данные авторы экспериментально смоделировали аналог интраличностного конфликта — состояние фрустрации потребности — и зафиксировали внешнеповеденческие проявления этого состояния.

Ими оказались: а) нетерпеливость, напряжение — двигательное возбуждение, выражающееся в повышении напряжения мышц, беспокойстве пальцев, их сосании, кусании ногтей, курении, жевании резины; б) деструктивность, выражающаяся в агрессивных действиях; в) апатия, безучастное отношение к ситуации, равнодушие к событиям; г) фантазирование о желаемом, или отвлекающие грезы; д) стереотипные формы поведения — более частый повтор одних и тех же игровых сюжетов, повседневных ритуалов; е) регрессия — возврат к формам поведения, характерным для более раннего возраста. Параллели с психоаналитическими защитами очевидны. Действительно, психологические защиты почти зримо угадываются за поведенческими проявлениями, поскольку изменения последних воспринимаются как результат действия внутренних защит. Иногда и сами внешние действия могут иметь самостоятельное защитное значение.

Понятие психологических защит со временем приобрело столь широкую популярность, что стало употребляться в контекстах, мало связанных с психоанализом, или совсем далеких от него. Особенно широкое хождение этот термин

189

получил в рамках групповой психокоррекционной и тренинговой работы. При внешнем сходстве по языку и семантике используемое понятие психологических защит очень сильно отличается от психоаналитического. С одной стороны, нестрогое употребление исходных понятий позволило работать с защитами межличностного характера, а с другой, исходное — собственно психоаналитическое — представление о внутриличностной природе защит просто осталось как бы в тени.

В качестве примера можно привести результаты эмпирического обобщения, проведенного А. У. Харашем, которым были выделены следующие виды, как он пишет, межличностных защит: ролевая самоподача, псевдораскрытие, ненормативная защита [Хараш 1987]. Основная их цель — защита собственной самооценки от изменений, которым ее подвергают партнеры по общению — члены Т-группы. Интуитивно понятный термин «межличностная защита» получил наполнение четко эмпирически очерченным и весомым содержанием. Как теоретическое понятие, однако, оно не было определено.

В протекании групповой динамики психологические защиты «усматриваются» без труда даже теоретически неискушенными участниками группы. Скорее можно сказать, что ухватываются эмоционально, эмпатически, почти непосредственно. Но могут быть и не замечены, если наблюдателю не указать на них и не снабдить дополнительно интерпретационным комментарием.

Термин «психологическая защита» иногда употребляется при обсуждении проблем, возникающих в ходе ведения переговоров [Фишер, Юри 1991]. Очевидно, что в этом контексте ему придается иное значение. Имеется в виду недопущение нанесения ущерба со стороны партнеров по переговорам. защите подвергается способность не поддаваться на воздействия, которые могут изменить протекание переговоров или их исход в нежелательную сторону, то есть собственные интересы и намерения защищаются в режиме актуального межличностного взаимодействия.

Таким образом, из приведенного обзора можно сделать вывод, что содержательная наполненность понятия «психологическая защита» варьирует от глубоких теоретических

190

спекуляций до эмпирических описаний, от вдумчивого проникновения в психические процессы до нерелевантного прикладного использования; применяется по отношению к феноменам, простирающимся от интраличностной динамики до межличностных и даже межгрупповых взаимоотношений. Очевидной становится необходимость найти общие черты или признаки, позволяющие дать такое определение, под которое подпадали бы феномены, изучаемые в различных теоретических контекстах. И даже те, которые по своей сути также могут быть отнесены к психологическим защитами, несмотря на то, что исследователи подобной терминологией и не пользовались.

### **6.1.2. Семантическое поле и определение понятия «психологическая защита»**

Этимология слова *защита* предельно ясна: создать прикрытие (щит), препятствующее поражению или нанесению ущерба телу воина. В толковых словарях при объяснении значения слова *защита* наиболее часто встречаются понятия *угроза* и *граница*. Наличие *угрозы* указывает на то, что необходимость в защите возникает: 1) в условиях борьбы, конфликта или войны — то есть, в состоянии противоборства, или же 2) в условиях присутствия разрушительного вредоносного фактора: стихии, неблагоприятных или вредных условий существования.

Наличие *границы*, которую требуется защищать, указывает на то, что в защите нуждается какая-то целостность: тело, государство, организация, строение и т. д. Защита какой-либо части получает смысл лишь как защита от

нарушения целостности. В острых ситуациях часть отдается в жертву ради сохранения целого.

Появление значений, стоящих за словами *граница* и *угроза* в семантическом поле защит, неслучайно, поскольку они являются ответом на вопросы **что** защищается и **от чего**. Последнее понимается в двух значениях: а) угрожающий фактор или агент, и б) характер ущерба, который может быть нанесен тому, что защищается. Вопрос о средствах защиты выступает уже как вторичный по отношению к самому понятию «защита», но имеет важное значение при описании различных видов защит.

191

Таким образом, для понятия «защита» можно предложить следующую схему описания:

- а) предмет защиты (что защищается?) — таковым является любое целостное образование;
- б) угроза (от чего?) — внешний по отношению к данной целостности фактор или агент, посягающий на нее;
- в) ущерб (во избежание чего?) — расчленение, разрушение, подчинение, то есть такое влияние, которое приводит к исчезновению целостного образования как сущности или нарушению ее цельности;
- г) средства защиты (как?), зависящие как от специфики и возможностей предмета защиты, так и характеристик угрожающего фактора.

Понятие «психологическая защита» как видовое может быть поручено путем сужения родового «защита» по каждому из указанных параметров отдельно или любому их сочетанию.

**1. Предметом** психологической защиты может стать любая целостность: государство (если существует психологическая война [Волгонов 1983], то должна быть и психологическая защита), организация, группа людей, семья, отдельный человек, его тело, психика в целом или какая-либо психическая структура. В психологической литературе почти исключительное внимание уделяется последним двум из указанных предметов защиты. Чаще всего называются: самооценка, самоуважение [Hilgard 1972], чувство уверенности [Hine 1971], представление о себе [Шибутани 1969], Я-концепция, образ Я, Эго (З. Фрейд и последователи), самость, индивидуальность.

Защите также могут подвергаться, с одной стороны, мо-тивационные образования: желания, предпочтения, вкусы; с другой стороны, когнитивные структуры: мировоззрение, мнения, знания [Festinger 1957; Шопенгауэр 1893; Поварнин 1992], и с третьей, поведенческие проявления: привычки, умения, стиль поведения или деятельности. За всем этим перечнем тем не менее угадывается единое Я, защищающее самое себя, собственные проявления и свои качества.

**2. Угрожающим фактором**, с которым имеет дело психологическая защита, чаще всего называют тревогу [Фрейд З; Фрейд А; Hine 1971; Modell 1984], которая может быть вы-

192  
звана внутренним конфликтом [Фрейд З; Фрейд А; Ноггеу 1966; Налчаджян 1988; Калмыкова 1988], фрустрацией какой-либо потребности [Hilgard 1972; Налчаджян 1988], неопределенностью ситуации [Хараш 1987]. Однако было бы ошибкой ограничиваться только этим перечнем. К угрожающим факторам, несомненно, можно отнести несущие угрозу действия партнеров, животных, организаций, государств — то есть, действия, производимые любым субъектом психики, единичным или совокупным.

**3. Характер ущерба** сильно варьирует в зависимости от предмета защиты: нарушение или неподтверждение (читай, разрушение) самооценки, представления человека о себе, снижение самоуважения или чувства уверенности, потеря самости или индивидуальной уникальности, крушение планов, намерений и т. п. В любом случае ущерб представляет собой различной степени разрушение тех или иных психических структур вплоть до полной потери субъектности.

В общем случае можно выделить следующие виды возможного ущерба: полное разрушение, подавление или подчинение, расчленение, отчуждение части, качественные изменения, ведущие к утрате самости, чрезмерно быстрые изменения или задержки развития.

**4. Средства** психологической защиты — такая их сторона, которая в наибольшей степени конституирует психологическую защиту как вид. Представим случай, когда человек подвергается нападению хулиганов в подворотне («дай закурить»). О психологической защите говорит нет возможности, если в результате происходит заурядная драка. Другое дело, если используются исключительно психологические средства: от просьб о пощаде или встречных угроз до манипуляции и единоборства характеров — тогда мы однозначно констатируем наличие психологической защиты (в межличностном столкновении, в котором психологическая борьба играет подчиненную роль).

Суммируя и парафразируя изложенное, отметим следующее.

1. Психологическая защита возможна лишь там, где есть взаимодействие субъектов. Последние могут быть государствами, организациями, группами [Минделл 1993], отдельными людьми, а также целостными функциональными фрагмента-

~! — 848

193

ми психики. Последнее утверждение не покажется натяжкой, если в свете развивающегося подхода к внутрисубъективным процессам с точки зрения интраличностной коммуникации [Robert 1987] переосмыслить психоаналитические теоретические конструкции как описание процессов межсубъектного взаимодействия. Тем более, что и в рамках самого психоанализа такое осмысление совсем не редкость [Берн; Modell 1984; Rakkolainen & Alanen 1982].

2. Психологическая защита возникает в условиях межсубъектной борьбы. Если рассматривать интраличностную коммуникацию как разновидность межсубъектного взаимодействия, фрустрация также может быть рассмотрена в этом ряду, за исключением, вероятно, случаев, когда она вызвана объективными (без участия субъекта) обстоятельствами.

3. Психологическая защита возникает в ответ на нарушение или угрозу нарушения границ (часто психологических) того или иного субъекта, могущего привести к нанесению ущерба его целостности или

индивидуальной обособленности.

4. Из всех обсуждавшихся параметров защиты — предмет, характер угрозы, ущерб и средства — последний лучше всего подходит в качестве основания для выделения психологических защит как особого вида защит.

В качестве рабочего инструмента мы будем пользоваться следующим определением:

**Психологическая защита — это употребление субъектом психологических средств устранения или ослабления ущерба, грозящего ему со стороны другого субъекта.**

Данное определение способно охватить весь круг феноменов психологических защит. При этом оно достаточно ограничено и не охватывает других — не психологических — феноменов. В определении также представлены основания для выделения видов психологических защит: взаимодействующие субъекты и употребляемые средства защиты.

## 6.2. Виды психологических защит

Рассматриваемые в контексте настоящей работы виды психологических защит могут быть выделены, во-первых, в зависимости от того, какой субъект защищается: отдельный

194

человек или психическая структура. Соответственно, они могут быть названы межличностными и внутриличностными защитами. Во-вторых, психологические защиты могут различаться по направленности и содержанию защитных действий — получаемая при этом типология обсуждается ниже. И в-третьих, психологические защиты можно различать по степени их релевантности характеру угрозы. В этом случае они могут быть названы специфическими и неспецифическими защитами.

### 6.2.1. Межличностные защиты и защиты внутриличностные

Внутриличностные защиты возникают в условиях внутри-личностной борьбы, которую ведут относительно самостоятельные личностные подструктуры, такие, например, как отдельные желания, предпочтения, вкусы, мировоззрение, мнения, знания, привычки, умения, самооценка, самоуважение, чувство уверенности, представление о себе. Я-концепция, образ Я и т. п. Каждая из подобных структур обладает своими специфическими устремлениями, которые по меньшей мере не совпадают, а в ряде случаев резко противоречат друг другу. Каждая из них вносит свой вклад в формирование внешнего поведения человека или определение особенностей его внутреннего мира. На этом поле происходит естественная конкуренция между ними. На развернутой стадии противостояния напряжение противоречия перерастает во внутри-личностную борьбу, наиболее остро протекающую при неврозе. Именно в силу наличия этой борьбы и возникает необходимость в психологических защитах, которые уместно называть внутриспсихическими. Их появление призвано уберечь одни внутриспсихические образования от ущерба со стороны иных личностных подструктур. Существование таких защит стабильно обнаруживается в психотерапевтической, коррекционной и консультационной практике. Феноменология же впервые и наиболее многосторонне была рассмотрена в психоаналитических работах.

Межличностные защиты также возникают в условиях борьбы, однако уже борьбы между людьми. Поскольку вступающие в общение люди являются носителями несовпадающих желаний, между ними естественным образом возникают противоречия. Там, где это противоречие оказывается осо-

7\*

195

бенно острым, а усилия по его решению неэффективными, возникает конфликт. Но даже если борьба не манифестируется в конфликте, само ее наличие вызывает к жизни взаимное стремление защититься. От чего же необходимо защищаться? Как это ни странно, но в значительной степени от силы желаний и устремлений другого человека. В той мере, в которой повышается вероятность интенций партнера по общению реализоваться, растет напряжение встречного сопротивления. Расхожее представление о том, что добиться своих целей можно в основном за счет ущемления другого, настраивает людей на недоверчивое и настороженное отношение к устремлениям тех, с кем они общаются.

Межличностные защиты обнаруживаются там, где речь идет об индивидуальной целостности, соотносимой с индивидуальной обособленностью. Предметом защиты выступают самость, индивидуальность человека, его личность (как презентация индивидуальности в отношениях с миром, «личина»). В этом месте возникает соблазн отнести к межличностным защитами лишь те случаи, когда сталкиваются индивидуальные интересы людей, а все остальные феномены, связанные с ролевым противостоянием, отнести к межролевым защитами. Однако в реальной жизни так редко удается встретить случаи, когда человек был бы способен отличить свое Я от занимаемых им ролевых позиций, что данное различие может представлять в основном теоретический интерес. Поэтому далее к межличностным защитами будем причислять все защитные явления, которые можно наблюдать в отношениях отдельных людей, если они возникают в ответ на угрозу (пусть даже и мнимую) со стороны другого человека.

Естественное на первый взгляд разведение внутриспсихических и внешних защит становится менее очевидным, как только мы приступаем к непосредственной работе с защитными феноменами. Разумеется, телесная разделенность субъектов образует для межличностных защит иные условия, чем те, в которых разворачиваются внутриличностные защиты. Но большое количество сходств свидетельствует об их сущностной взаимозависимости и взаимообратимости. Наиболее общим для внутриличностных и межличностных защит является то, что в конечном итоге защищается индивидуальность, единое Я.

196

Сходство внешних и внутренних защит проявляется также в сходстве стратегий, которые при этом используются. Когда З. Фрейду во время одной из лекций («О психоанализе») потребовалось проиллюстрировать процесс вытеснения, то он сравнил его с ситуацией появления в зале нарушителя тишины, которого дюжие слушатели на радость лектору и для всеобщего спокойствия выставляют за дверь. Устранение помехи, однако, было относительным, поскольку шум за дверью, который создавал неугомонный нарушитель, все равно мешал спокойному течению лекции. Пример, приведенный первооткрывателем психоанализа, не исчерпывается поверхностным сходством межличностных перипетий и внутриличностных коллизий, а улавливает наличие

определенной закономерности. (Более подробно о стратегиях защиты пойдет разговор в следующем разделе.) Сходство на сущностном уровне объясняется тем, что внутренние и внешние психологические защиты крепко связаны между собой узами происхождения. Ответ на вопрос какие из них генетически первичны оказывается разным в зависимости от того, о каком генезе будет идти речь: фило-, онто-или актуалгенезе. В контексте идей, развиваемых в отечественной психологии (культурно-историческая парадигма, в рамках которой сформировалось мое профессиональное мышление), филогенетически первичной является межличностная борьба, а значит и межличностные психологические защиты. В актуалгенезе (микрогенезе) соотношение оборачивается так, что внутриличностные защиты как иницируют, так и задают способы межличностной защиты (хотя функционально зависимость является двухсторонней) [Rakkolainen 1982]. Онтогенетически, похоже, и те, и другие защиты возникают одновременно и некоторое время не дифференцируются.

**Онтогенез психологических защит.** Онтогенез защитных механизмов описывался в основном в русле психоаналитического подхода. Последние из известных работ этого рода [Guntrip 1977; Modell 1984] знаменательны тем, что, придерживаясь правоверного психоанализа, они тем не менее оппонируют его ортодоксальной версии, помещавшей в фокус процесса теоретического моделирования лишь одного человека — клиента. Альтернативный подход состоит в стремлении построить «диадную» психологию («two-person psychology»)

197

[Modell 1984], в которой видное место отводится взаимопереходу и интимной связи структуры межличностной коммуникации и структуры интраличностных процессов.

Для психологической науки не новость существование тесной связи между матерью и младенцем. В синкретическом виде мать для младенца выполняет сразу несколько ролей.

1. Мать как универсум, из которого младенец еще не выделился, граница с которым создается не сразу. Поэтому в глубинной памяти младенца, с одной стороны, остается образец состояния собственной неотделенности, симбиотической связи со всем миром. А с другой — ощущение несуществования (или неполного существования), возникающего из-за отсутствия личных границ.

2. Мать как окно во внешний мир, через который младенец вступает в контакт с ним. Наличие контакта, соприкосновения задает первые границы. Первоначально такой границей, щитом является сама мать. По-видимому, память об этом чувстве защищенности (нахождения за щитом, под прикрытием) является первоначальным образцом состояния безопасности, идеальным его эталоном, в котором в слитом виде существуют две его основные составляющие: дистанцированность — отдаленность от неопределенного и пугающего мира, и наличие преграды, уменьшающей силу внешнего воздействия.

3. Мать как источник удовлетворения потребностей, что закладывает основы рентажного отношения к другим людям как средству решения собственных проблем. Возможно именно здесь следует искать источник тенденции контролировать людей, управлять ими.

4. Мать как источник опасности в силу того, что с ее стороны (из мира через нее) поступает информация об угрозе. Она также воспринимается всемогущей и могущей отказать в близости. Реальность угрозы требует соответствующих средств совладания с опасностью. Чтобы дистанцироваться и защититься от нее, психика ребенка переструктурируется так, чтобы создать необходимые границы. При этом происходит приближение к эталонному состоянию защищенности, что позитивно закрепляет такие новообразования. Одновременно приобретает опыт дистанцирования путем отдаления угрожающего фактора. Еще одно новоприобретение — разрешение возникающих проблем путем внутренних перестроек.

198

5. Мать как «зеркало», возвращающее младенцу его же аффекты, в силу чего он начинает воспринимать их как наблюдатель. Таким образом, закладываются основы внутриличностной коммуникации, разворачивающейся по законам человеческого взаимодействия. Вместе с тем передаваемая информация оказывается весьма расплывчатой, поэтому ребенок волен отбирать ту, которая ему больше импонирует, обучаясь методам селекции ее в согласии со своими интересами.

Таким образом, уже в самых первых психических состояниях можно выделить все характерные признаки психологических защит: а) различение Я — не-Я, образование межсубъектных границ, б) наличие источников угрозы психологического уничтожения ребенка или нарушения его границ, в) образец состояния защищенности. В наличии также все предпосылки для разворачивания процесса внутриличностной коммуникации: выделение отдельных квазисубъектов, образование информационных и интерактивных потоков.

В процессах внутличностного взаимодействия обнаруживаются также характерные для защитных действий динамические тенденции: пассивное и активное дистанцирование, выстраивание преград, готовность управлять людьми и модифицировать информацию, исходя из собственных задач.

Итак, по предмету защиты действительно удается развести понятия межличностные защиты от защит внутриличностных. Феноменология их также может быть описана отдельно. Более пристальное рассмотрение психологических защит — особенно в аспекте практической работы — вскрывает их очень плотную взаимозависимость и взаимопревращение. Несмотря на то, что выделенные виды психологических защит в таком случае с трудом дифференцируются, их концептуальное различие позволяет лучше понимать феноменологию психологических защит, особенно в части защитных стратегий.

### 6.2.2. Базовые защитные установки

В ряде случаев оказывается, что более важным является не столько предмет защиты, сколько используемые при этом стратегии. И тогда на второй план отходит вопрос о том, где они локализованы: в межличностных отношениях, или во внутреннем мире человека. Тем более, что внешние и внут-

199

ренние защиты, как правило, переплетены самым причудливым образом. При внимательном рассмотрении защитных стратегий создается впечатление, что их количество весьма ограничено. Ниже предлагается опыт

выделения таких стратегий — обобщенных способов психологической защиты, создания их типологии. Уже упоминалось, что этимологически защиты можно мыслить по аналогии с защитой тела субъекта. По-видимому, в исходном значении понятие защиты возникает там, где есть борьба, в которой есть опасность получить телесные повреждения. Это не только различные виды собственно боевых действий, но и охота на диких зверей (противоборство с ними), а также множество иных мелких стычек, которыми всегда была полна жизнь не только людей, но и животных. Естественно поэтому с нашей стороны будет проявить интерес к данному горизонту межсубъектных связей, среди которых есть надежда обнаружить прототипы психологических защит — те действия, по аналогии с которыми (или путем интериоризации которых) выстраивались затем защиты внутрисубъективные. Таким образом, наш поиск локализуется вблизи семантического источника понятия «защита», получающего питание из глубин филогенеза. На таком уровне анализа действовать приходится в значительной степени с опорой на здравый смысл.

Самым филогенетически древним способом защиты, по-видимому, надо признать бегство, вслед за ним — замирание и прятание (уход в укрытие) и лишь затем — встречное нападение на агрессора или стремление повлиять на его поведение. По крайней мере их можно наблюдать практически у всех видов животных (последний, например, выражается в особых сигналах подчинения или в использовании разного рода хитростей). Эти же способы мы обнаруживаем и в истории человеческих отношений: в боевом единоборстве воинов, в военных действиях дружин и государств. Здесь мы обнаруживаем полные аналоги уже указанных защит: 1) бегство и различные его ослабленные формы — отступление, уклонение, задержки; 2) маскировка как аналог замирания — стремление стать невидимым для противника; 3) использование естественных и создание искусственных преград и укрытий в виде стен, рвов (прямо заимствуя идеи из особенностей ландшафта: плот-

200  
ный деревянный частокол, «перенесение» реки или оврага к стенам своего города и пр.), а как облегченная модификация — использование переносимых преград: щитов, кольчуг, доспехов и т. п.; 4) атака агрессора — активная защита, суть которой зафиксирована в трюизме «лучший способ защиты — нападение»; 5) управление поведением и/или намерениями действительного или потенциального агрессора — задабривание, применение хитростей и иных уловок.

Преобладание пассивных форм защиты, возможно, объясняется тем, что активная защита как у животных, так и у людей имеет место лишь в случаях, когда опасность исходит от иного субъекта (человека или животного), тогда как пассивная защита применяется также и по отношению к стихиям и другим факторам несубъектного происхождения.

Итак, мы имеем пять исходных форм защиты: бегство, прятание (уход в укрытие), замирание (маскировка), нападение (уничтожение, изгнание) и контроль (управление). При этом очевидна возможность попарного соотнесения активных и пассивных форм защитных действий, вместе образующих самостоятельные переменные защитного процесса. Так, пара бегство-нападение может быть объединена по достигаемому результату — увеличение межсубъектной дистанции до безопасных границ. Различие заключается в средстве его достижения. В бегстве происходит удаление себя, а при нападении (под которым понимается стремление изгнать или уничтожить) — удаление агрессора. Пара укрытие-контроль соотносится с изменением параметров воздействия: укрытие задействует преграды, затрудняющие влияние со стороны агрессора, а контроль, наоборот, снимает препятствия для обратного влияния — уже на агрессора.

Без пары остается замирание. Однако, если определить переменную, к которой это действие корреспондирует, а именно — прекращение потока информации о себе, поступающей к агрессору, — то нетрудно восстановить второй член пары — игнорирование, которое останавливает поток информации об агрессоре и угрозе. Кажущаяся нелепость этой тактики относительна. Ее использование оправдано, если сама информация представляет опасность (например, обвинения, слухи, тяжелые пророчества) или когда остальные формы защиты по каким-либо причинам не задействуются и происходит адаптация к раздражителю. (Г. Бейтсон [1994] показал, что

201  
избирательный запрет на передачу информации составляет один из важнейших законов внутрисистемного взаимодействия — от передачи генетической информации до религиозных таинств).

Таким образом, мы получили шесть прототипных действий, объединенных в комплементарные пары: убежать — изгнать, спрятаться — овладеть, затаиться — игнорировать. Каждая пара задает свой параметр процесса защиты: дистанцирование с агрессором, управление потоком воздействия, управление информационным каналом.

Этим действиям предлагается придать статус базовых защитных установок. Незначительная модификация применительно к уровню межличностных отношений (см. табл. 4.) позволяет наполнить их следующим содержанием.

1. Уход — увеличение дистанции, прерывание контакта, выведение себя за пределы досягаемости влияния агрессора. Проявления этого вида защит: смена темы беседы на безопасную, нежелание обострять отношения (обход острых углов), стремление уклониться от встреч с тем, кто является источником неприятных переживаний; избегание травмирующих ситуаций, прерывание беседы под благовидным предлогом и т. п. Предельным выражением данной тенденции может быть полная замкнутость, отчуждение, отказ от контактов с людьми.

Таблица 4 Типология прототипных защитных действий

Переменные	Пассивная форма	Активная форма
Дистанцирование с агрессором	Удаление себя: бегство, уход	Удаление агрессора: изгнание, уничтожение, агрессия



Контроль характера воздействия	<i>Блокировка</i> — выставление препон: барьера, «щита»; поиск укрытия	Контрвоздействие: контроль над агрессором, подчинение, <i>управление им</i>
Блокировка информации	О себе: маскировка, <i>замирание</i>	Об агрессоре: <i>игнорирование</i> или отрицание угрозы

202

**2. Изгнание** — увеличение дистанции, удаление агрессора. Вариации проявлений: выгнать из дома, уволить с работы, отослать куда-нибудь под приемлемым предлогом, осуждение, насмешки, унижение, колкие замечания. Предельным выражением данной тенденции оказывается убийство — защитная по происхождению агрессия, доведенная до своего логического завершения. Поскольку мы уже приняли в качестве модельного представления множественную природу личности, легко объяснимым становится отнесение осуждения и насмешек к стратегии изгнания — это частичное убиение, уничтожение какой-то части другого: черты характера, привычек, действий, намерений, склонностей и т. д.

**3. Блокировка** — контроль воздействия, достигающего субъекта защиты, выставление преград на его пути. Вариации: смысловые и семантические барьеры («мне трудно понять, о чем идет речь»), ролевые рисунки («я на работе»), «маска», «персона» (Юнг) и т. п., которые принимают на себя основной «удар» («это не я — это у меня характер такой»). Предельное выражение: ограждение себя, полная самоизоляция посредством глубокоэшелонированной обороны.

**4. Управление** — контроль воздействия, исходящего от агрессора, влияние на его характеристики: плач (стремление разжалобить) и его ослабленные виды — жалобы, ноющие интонации, вздохи; подкуп или стремление умиловить; попытки подружиться или стать членами одной общности («своих не бьют»); ослабить или дестабилизировать активность, полностью инактивировать; спровоцировать желаемое поведение и т. д. Сюда же попадает защитная по происхождению манипуляция. Предельное выражение — подчинение другого, помыкание им.

**5. Замирание** — контроль информации о самом субъекте защиты, ее искажение или сокращение подачи. Проявления: маскировка, обман, сокрытие чувств, отказ от действий, чтобы не проявлять себя (не навлекать беду). Крайняя форма — оцепенение, тревожная подавленность.

**6. Игнорирование** — контроль информации об агрессоре, наличии или характере угрозы с его стороны, ограничение по объему или искаженное восприятие. Например, стереоти-пизация («да он просто хулиганит»), умаление степени уг-

203

розы, объяснение позитивными намерениями («она желает мне добра»). Предельное проявление — критическое искажение, утрата адекватности восприятия, иллюзии.

Как это часто случается со всякими типологиями, при встрече с реальностью оказывается, что можно обнаружить немало промежуточных или совмещенных случаев. По отношению к защитам это обстоятельство не является недостатком. Зная базовые установки, мы можем выделять композиции из двух или более тенденций, лучше понимая их внутреннее устройство. Например, такой известный прием, как «ушел, хлопнув дверью», содержит в себе кроме основной реализованной установки — сам уход — дополнительно черты маскировки бегства гневом и попытки повлиять на агрессора — припугнуть своей «грозностью». В приеме «я с тобой говорить не хочу» совмещены уход от травмирующего контакта, изгнание (отвержение) оппонента и стремление сделать его более управляемым.

Базовые защитные установки порождают большое разнообразие межличностных защитных действий, играя роль направляющих тенденций, релевантных ключевым переменным функции защиты: дистанцирование, контроль потоков воздействия и информации. Источники вариативности "поведенческих проявлений заключаются, во-первых, в изменениях интенсивности той или иной тенденции, во-вторых, в сочетании установок, совместном их проявлении, и в-третьих, в пластических модификациях, учитывающих особенности ситуации, условий протекания деятельности. Результирующей указанных влияний, равно как и других рядоположенных, оказывается конкретный поведенческий акт, иногда весьма нетривиальный, несмотря на то, что образуется он из весьма ограниченного набора первичных элементов.

### 6.2.3. Специфические и неспецифические защиты

Необходимо отметить, что обсуждаемые защиты не покрывают собой всей феноменологии, которая подпадает под определение психологических защит.

#### Пример 26.

— Оказывается, вы не способны справиться даже с таким простым заданием, как данное.

204

— Поручая его, вы предупреждали, что оно очень трудное...

— Тогда я говорил о его важности, а сейчас указываю на вашу неспособность.

— ...А еще говорили, что, кроме меня, никто не сможет его выполнить...

— Я в вас сильно ошибался.

— Вы изучили мой отчет?

— Мне достаточно того, что вы не достигли результата.

— Но может быть мы все же займемся причинами неудачи — это поможет впредь справляться с подобными проблемами.

— А вы при этом уйдете от ответственности?

— Ваше право наказать меня. Но наказание может быть справедливым лишь в той мере, в которой я действительно виноват. А чтобы выяснить эту меру, все равно необходимо проанализировать причины неуспеха. Приведенный диалог, вырванный из контекста, не позволяет делать однозначные суждения, но объем его достаточен, чтобы продемонстрировать средства защиты, которыми пользуется подчиненный. (Заметим, защиты себя не как служебного лица, а как личности. Он защищается от уничтожения, а не уходит от наказания.) Эти средства, однако, не подпадают ни под одну из базовых защитных установок. Почему?

В предложенной типологии не учитывался характер угрозы, ее содержание. Это не случайно. В фокусе рассмотрения оказались преимущественно процессуальные, динамические характеристики поведения, релевантные лишь **факту** угрозы, но не ее содержательным особенностям.

Причина такого сужения сектора поиска кроется в самой логике предметной области, сформировавшейся еще в русле психоанализа. Последний, в фокусе рассмотрения которого находится динамика психических процессов, и в психологических защитах усматривает в первую очередь динамический аспект. Содержательные моменты обсуждаются лишь отчасти в связи с сублимацией и рационализацией, которые в наибольшей степени реализуют позитивный потенциал психологических защит. Происходит это прежде всего в силу их направленности на решение проблемы способом, более адекватным, более специфическим по отношению к содержанию угрозы.

Таким образом, вскрываются два различных вида психологических защит в зависимости от того, на что они сори-

ентированы: на факт угрозы или на ее характер. **Специфическими** будем называть такие психологические защиты, которые релевантны характеру угрозы, учитывают ее содержательные характеристики. Соответственно, **неспецифические** защиты — это такие, которые релевантны факту наличия угрозы вообще. Рассмотрим оба вида в отдельности.

Неспецифические защиты, имеющие дело со структурными и динамическими характеристиками ситуации взаимодействия, в наибольшей степени подвержены стереотипизации и чрезмерной генерализации. Обусловлено это, во-первых, глубокими филогенетическими корнями защит, а во-вторых, их мощным установочным фундаментом. Благодаря им заметно сокращается время задержки реакции, обеспечивается экстренный ответ. Сам факт угрозы действует подобно ключевому раздражителю, запускающему один из психических автоматизмов, состоящий из базовой защитной установки или их композиции.

Неспецифические защиты могут подвергнуться генерализации по интенсивности, во времени и на широкий класс ситуаций. Генерализация по интенсивности «раскручивает» базовые защитные установки до их предельного выражения: уход — до панического бегства, изгнание — до уничтожения, блокировку — до самоизоляции, управление — до помыкания, замирание — до самоубийства, игнорирование — до функциональной слепоты и прочее. Генерализованные во времени защиты отличаются стойкостью и ригидностью. А генерализация на неадекватно широкий класс ситуаций ведет к стереотипизации поведения, обеднению репертуара способов защит. Все это — плата за стартовую экономию сил, за скорость реагирования.

Специфические защиты, учитывающие характер угрозы, больше напоминают процесс решения проблем, для которого нет готовых решений. Такого рода защиты в значительной степени представляют собой поисковые действия, предполагающие сложную ориентировку в проблемной ситуации.

Вместе с тем, некоторые приемы, приобретенные в процессе научения, наработки опыта решения сходного класса задач, могут воспроизводиться многократно. Специфические защитные действия, сориентированные на стандартный, часто повторяющийся для данного субъекта вид угрозы, подобно не-

специфическим, могут превратиться в автоматические. Тогда они становятся привычкой, а иногда и навязчивым симптомом. В таком виде они уже попадали в поле зрения клиницистов и практических психологов. В первую очередь из-за их присутствия не удавалось построить «красивые», хорошо работающие классификации. Происходит это от того, что защитные действия, релевантные характеру угрозы, оказываются сильно зависимыми от множества изменчивых элементов ситуации, которые используются в роли средства решения проблемы: в ходе ли изменения самой угрозы, учета ли ее содержательных характеристик. Классификация таких защит потребовала бы классифицировать всю жизнь в разнообразии ее проявлений.

Различие между неспецифическими и специфическими защитами подобно тому, которое существует между протопатической и эпикритической чувствительностью, как они понимаются в физиологии нервной деятельности. Первая обеспечивает быстрый способ передачи недифференцированной информации о раздражителе (в частности, о травмирующем воздействии) для общей оценки его значения для организма. Эпикритическая чувствительность обеспечивает детальный анализ характера раздражителя. Результат работы первой системы — эмоциональная оценка (например, боль), а второй — ощущение, образ. Первая включает быстрые обобщенные реакции (например, отдергивание руки), а вторая — активность, настроенную на характер раздражителя.

В завершение необходимо еще соотнести предложенные понятия с уже существующими: адекватностью, эффективностью и конструктивностью психологических защит. Если специфичность определялась как релевантность содержанию угрозы в противовес простому ее наличию, то **адекватность** — это релевантность причине угрозы, соответствие сущностному источнику опасности. В приведенном в начале параграфа примере угроза (уничтожение со стороны шефа) возникла по причине того, что шеф разгневан из-за самой неудачи. Не вникая в суть проблемы, стал изливать свое негодование на подчиненного. Защитные действия, направленные на то, чтобы устранить эту причину — направить активность начальника на решение проблемы — следует признать адекватными. Неадекватно было бы: извиняться, обвинять, отмаливаться и т. п.

207

**Эффективность** — соответствие результата главной цели защиты — устранению угрозы. Защита может быть адекватной, специфической, но неэффективной. Или адекватной, неспецифической и эффективной: если начальнику свойственно срывать зло на подчиненных, то вполне уместно будет с их стороны не попадаться ему

на глаза, когда он не в духе — и требуемый результат будет достигнут. Возможны и другие комбинаторные сочетания указанных переменных.

**Конструктивность** — направленность защитных действий на созидание, рост, прогрессивное развитие (отношений, психологического благосостояния, эффективности совместной деятельности) — также может независимо сочетаться с этими переменными. Возможно, специфичность и адекватность дают большую конструктивность.

Таким образом, предложенные понятия специфических и неспецифических защит являются независимыми характеристиками, которые могут быть использованы наряду с адекватностью и эффективностью, широко распространенными в литературе по психологическим защитам. Во-первых, они вводят новое, до сих пор нерелевантное различие между видами защит, что позволяет точно обозначить область, в которой классификации защит имеют смысл, и указать ту, где это малопродуктивно. А во-вторых, помогают непротиворечивым образом ассимилировать очерчиваемую определением психологических защит феноменологию, до сих пор не попадавшую в исследовательское поле.

### 6.3. Механизмы психологических защит

Теперь мы имеем достаточный набор понятий и можем, наконец, приступить к описанию психологических защит, возникающих в ответ на манипулятивное воздействие. Сначала выясним, в чем особенность неспецифических защитных действий применительно к манипуляции. Затем приступим к защитам, учитывающим специфику манипулятивного процесса. Среди специфических защит можно выделить по меньшей мере три подвида в зависимости от уровня, на котором эти защиты локализованы. К первому относятся те, что релевантны особенностям угрозы, которую несет манипуляция, и локализованы в собственно личностных (мотивационных) структурах. Ко второму уровню относятся защиты, релевант-

ные автоматизмам — психическим процессам, реализующим манипулятивное воздействие. Здесь механизмы защиты напрямую соотносятся с механизмами манипуляции. К третьему уровню отнесем те защиты, которые соотносятся с используемыми манипулятором средствами. Обсудим указанные защиты в том порядке, в котором они были перечислены.

#### 6.3.1. Неспецифические защитные действия

Неспецифические защитные действия, по определению, возникают в ответ на сам факт угрозы и не учитывают ее характер (содержание). Поэтому этот вид защитных действий применительно к манипуляции в общих чертах совпадает с защитами, возникающими в ответ на другие виды психологического нападения. Особенность, пожалуй, лишь в том, как эти защиты проявляются. Поскольку манипуляция по преимуществу носит тайный характер, наличие угрозы адресатом воспринимается в основном неосознанно. Защитные действия также остаются незамеченными с его стороны, а в случаях, когда они замечаются, им приписываются приемлемые для данных условий объяснения — даются мотивировки. Поэтому межличностные по происхождению защиты в своих проявлениях весьма похожи на хрестоматийные примеры внутриличностных защит. Поведенческие проявления манипулятивных защит в общем также выглядят привычно.

Например, уход может проявиться в попытках прервать контакт, сменить тему беседы, изменить хоть что-нибудь в окружающих условиях. Объяснения каждый раз будут вполне здравыми («Вы не против, я закрою форточку? Сквозит»). Изгнание может проявиться в том, что человек начинает чаще атаковать партнера, организующего манипулятивное давление: отпускать колкости, раздражаться. Блокировка вполне может выглядеть как рассеянность (не следит за нитью разговора) или выдвигание для обсуждения менее значимых тем, невербально — как организация «щитов» между собой и партнером и прочее. Управление часто превращается в контрманипуляцию [Шостром 1992].

При соответствующей квалификации несложно во внешнем поведении адресата заметить признаки возникновения неспецифических защит. Знакомые с практикой групповой тренинговой или коррекционной работы без труда вспомнят несколько примеров такого рода:

- легкое покачивание адресатом головой в горизонтальной плоскости в момент, когда он уже почти готов согласиться (последний всплеск неосознаваемого сопротивления — отрицание);
- упавший голос и чуть замедлившиеся движения в момент, когда ловушка захлопнулась, но пока еще не стало ясно, что же произошло (замирание);
- острые позывы в туалет, возникающие у адресата в самый важный для манипулятора момент (неосознаваемое бегство).

Разные виды неспецифических защит в отношении манипуляции возможно имеют разную степень эффективности. Такая переменная как дистанцирование с агрессором в виде ли ухода или изгнания противостоит стремлению манипулятора к усилению контакта с жертвой (присоединению) и в этом смысле действительно способна обеспечить адресату защиту. Наоборот, игнорирование угрозы манипулятивного вторжения может оказаться лишь на руку манипулятору.

#### 6.3.2. Протекция личностных структур

Как уже было показано, основной мишенью манипулятивного воздействия являются собственно личностные (мотивационные) структуры. А основной деструктивный эффект заключается в расщеплении личностных структур. Эти центральные (с точки зрения интересов адресата) особенности манипулятивного вторжения и защиты от него получают удобные средства описания в понятиях внутриличностного взаимодействия.

Успех манипуляции немислим без создания союзника манипулятора в душевном мире адресата. «Для того, чтобы чужое слово вошло в сознание как «свое», необходимо, чтобы в этом сознании было «место» для другого, открытость ему, готовность встретиться с другим голосом и услышать его. Это возможно только в том случае, если другой уже живет в сознании, если он является не внешним воспринимаемым объектом, а внутренним содержанием сознания» [Смирнова 1994, с. 11]. Начало создания внутриличностного союзника происходит в

момент актуализации мотива, конкурирующего с существующими на данный момент. В результате порождается внутриличностный конфликт, в котором сталкиваются

210

субъекты, претендующие на один и тот же ресурс (времени, энергии, прав и т. п.) [Бородкин, Коряк 1983].

Важным шагом манипулятора является забота об усилении своего союзника, укреплении его позиций, равно как и ослабление противостоящих ему мотивов, выражающих интересы адресата. Причем, чем меньшее количество внутренних субъектов задействовано в конфликте, тем проще актору проконтролировать его исход. Действительно, манипулятору выгодно: а) иметь дело с мотивационной иерархией, возможно более расщепленной на удельные автоматизмы со своими «князьями»-побудителями во главе; б) включать во взаимодействие возможно меньшее количество субъектов, чтобы работать с «изолированным препаратом», извлеченным из личности. Отсюда и проистекает основной разрушительный эффект манипулятивного воздействия — расщепление личностных структур адресата.

Следовательно, адресат лишь тогда способен проявить качества субъекта принятия решения, если сохраняется возможность — и в наличии способность — опроса всех субъектов (субличностей), составляющих данную личность. Настоящий (самостоятельный) поступок совершается всей личностью в целом, в результате «вселичностного референдума». Поэтому адресату манипулятивного воздействия приходится защищаться в первую очередь от расщепления своей личности, от изоляции одной ее части от всего контекста.

Например, манипулятор адресуется к одной ролевой позиции, искусственно изолируя ее («Ну ты же в первую очередь мужик! (актер, советский человек, военный, бизнесмен) Забудь об остальном»). В этом случае адресат постарается ввести (напомнить или подумать) несколько других ролевых позиций или заявить о себе как о человеке («Но я еще и...» — в этом «но» и содержится сопротивление).

Таким образом, защита от манипуляции есть в первую очередь защита своей личности, сопротивление созданию «пятой колонны» в ней, уничтожение или изгнание «перебежчиков» — структур, объективно работающих на пользу агрессору, поддавшихся на его посулы или провокации. Основная задача — остаться целостным, то есть таким, когда внутренние противоречия отходят на задний план и все субличности выступают единым фронтом, сплотившись вокруг для всех значимой цели (отсюда и цельность). Если адресат

211

манипулятивной атаки не сделает этого, его струны души окажутся в руках манипулятора послушным инструментом в достижении поставленных целей.

Л. Прото в книге «Кто играет на ваших струнах? Как остановить манипуляцию со стороны своих собственных личностей» предлагает следующие способы управления собственными струнами.

1. «Не-идентификация» Я с субличностями. Он сравнивает Я с «непредвзятым и эффективным председателем, который поощряет высказывания членов своей комиссии, сохраняя при этом за собой окончательное решение; с возничим, который натягивает вожжи так, чтобы направлять энергию упряжки в направлении, в котором он, а не лошади, желает ехать; или с пока еще спящим хозяином, просыпающимся от того, что некоторые гости превосходят самих себя, а другие ощущают тревогу и отсутствие заботы — и снова вдыхает новую жизнь в вечеринку так, что все чувства включаются» [Proto 1989, с. 128]. «Чем более осозанным это «Я» становится, тем меньше оно позволяет полностью захватить себя идентификацией с мыслями и чувствами, вносимыми какой-нибудь субличностью, в любое время владеет ситуацией, и с тем меньшей вероятностью может быть склонено к одностороннему решению или торопливому действию» [Proto 1989, с. 128].

2. Разрешение внутренних конфликтов. Автор сравнивает «Я» с посредником или третейским судьей, который стремится предоставить голос всем сторонам конфликта. В результате стороны приходят к согласию или доверяют посреднику выработать взвешенное решение.

3. Самопринятие. В общем эта уже ставшая традиционной рекомендация направлена на повышение реалистичности своих представлений о себе, искренности перед самим собой. В контексте же антиманипулятивной защиты самопринятие позволяет распознать в себе качества, делающие человека podatливым к чуждому влиянию извне. Так создаются условия для их преодоления и осуществления конструктивных изменений в себе.

4. Трансформация. Под ней Л. Прото понимает личностный рост, продвижение к расширению сферы осознания, достижение взвешенности побуждений, внутренней гармонии: «Чем глубже самоосознание мы культивируем, чем больше

212

самопринятия позволяем, тем более целостными мы становимся, так как исцеляем себя от внутреннего разделения» [Proto 1989, с. 131].

Идеалом внутренних отношений Л. Прото считает достижение человеком диалога субличностей, устранение замалчиваний и подавлений. Как видим, внутриличностные отношения строятся им по образцу и подобию отношений межличностных. Иное трудно и помыслить, поскольку законы конструктивного взаимодействия на всех уровнях межсубъектных отношений одни и те же.

В некоторых случаях, правда, производится изоляция и отключение некоторой части. В этом случае «пораженная» часть ставится в особое положение, напоминающее *persona non grata*. Возможно это, во-первых, потому, что само «Я» способно делиться на «нижнее» и «высшее», «податливое» и «стойкое», на «человека привычки», «человека воли» и «человека нравственного» [Орлов 1991]. И во-вторых, в силу того, что о большинстве частей можно сказать «у меня». Минимизировать ущерб гораздо легче, сказав «это у меня характер такой», «воля недостаточно сильна», «нервы подвели» и т. п. В ходе последующего внутриличностного взаимодействия «стороны» находят способ снять возникшее затруднение. Хорошо, если он конструктивен. В противном случае нерешенное противоречие увеличивает невротический балласт.

### 6.3.3. Защита психических процессов

Поскольку манипулятор стремится подобрать ключик к внутреннему миру адресата, последний старается каким-

то образом прикрыть свои слабые места и не позволить их касаться. Возникающее сопротивление, которое в явном виде может принять форму «не лезь в душу (под кожу)», «не ковырайся в ране», хотя редко когда бывает выражено в словах. Борьба между манипулятором и адресатом в основном разворачивается за контроль над автоматизмами — психическими процессами, составляющими механизмы манипулятивного влияния. В принципе каждому из описанных в предыдущей главе механизму манипуляции могут быть поставлены в соответствие свои приемы психологической защиты. Простое зеркальное изложение, однако, было бы делом скучным\*

213

и малопродуктивным, поэтому мы обсудим общие принципы построения контрприемов и приведем лишь несколько примеров. Чтобы избежать повторов, некоторые из уже известных вещей будут обсуждаться в более свободных метафорических выражениях.

Важнейшая на уровне психических процессов задача для адресата — не позволить манипулятору «нажимать на кнопки». Сделать это можно как обобщенными «универсальными» приемами, так и действиями, направленными на блокирование автоматических реакций, составляющих передаточные рычаги манипулятивной атаки. Наиболее универсальным — и при этом достаточно специфичным для данного уровня — защитным приемом является **непредсказуемость**. Ее девиз: «Когда ты непредсказуем, ты неуязвим» (К. Кастанеда). Если адресат ведет себя так, что его нельзя «просчитать», то манипулятору не к чему будет подстраиваться — гораздо труднее подбирать ключи, если замки постоянно меняются.

Но в нашей культуре непредсказуемость не поощряется. Мы находимся под властью, с одной стороны, психических штампов поведения, переживания или мышления, а с другой, — ожиданий и требований окружающих людей. На этой власти была выстроена манипуляция преподавателя П. в примере 25 (начало настоящей главы). Преподаватель К. справился с ней тем, что нарушил стандарт, которого он придерживался, — «воспитанность». До сих пор этот стандарт в отношениях с П. делал его уязвимым для эксплуатации. Разорвав путы воспитательных штампов, К. испытал чувство освобождения от зависимости. Для него не обязательно становиться невоспитанным, достаточно не становиться рабом своей воспитанности.

Второй универсальный и столь же специфичный для защит на уровне психических процессов прием — **задержка автоматических реакций**. Разрываемый любопытством послушать пение сирен и сдерживаемый страхом оказаться их пленником и погибнуть, Одиссей нашел способ заблокировать свой автоматизм, правда, не психологическим, а вполне физическим образом: приказал привязать себя к мачте. Этот внешний способ совладания с собой может послужить аналогом и внутреннего совладания — задержки реакций на выходе. (Кстати, своих матросов он уберег от пения сирен тем, что перекрыл сенсорный вход — приказал залить уши воском. Внутрилич-

214

ностный аналог этого приема нам уже известен как блокировка). Задержка возникающих реакций может проявиться в том, что адресат будет действовать несколько осторожнее, чем обычно, или затрачивать больше времени на принятие решения. Например, ощущение некоторой неестественности ситуации может привести человека к задержке с ответом на весьма привлекательное на первый взгляд предложение — начнутся расспросы, оттягивания, окружные подходы. Задержка первого автоматического побуждения может также привести к возникновению сомнений, колебаний.

Что касается контрприемов, то они в той или иной степени содержат элементы указанных универсальных приемов — непредсказуемости и задержки автоматических реакций. Но в общих чертах выступают как активность, альтернативная той, которая актуализируется. Скажем, в ответ на предъявляемый ему образ адресат может спонтанно или намеренно создать новый образ или так трансформировать предлагаемый, что он оказывается релевантным иным мотивам — тем, что больше соответствуют его личным интересам. Например, увидев рекламу, построенную на романтике путешествий, зритель может вспомнить про укусы комаров и слякотную ночь недавней вылазки на природу — эффект увиденного будет уже иной... В другом случае, когда некто будет рассчитывать на догадливость адресата, последний может оказаться необычно непонятлив, осторожно \* туповат». Можно также допустить, что стремление перечить нередко возникает в ответ на чье-либо желание сделать данного человека податливым к своему влиянию. (Последние два способа, генерализованные на неадекватно широкий круг ситуаций, формируют соответствующие черты характера человека.)

#### 6.3.4. Навстречу манипулятивной технологии

Кратко обсудим некоторые защитные действия, релевантные манипулятивной технологии — используемым манипулятором средствам воздействия. В принципе, набор средств манипуляции столь велик, что попытка осветить возможные защиты в ответ на даже такой короткий перечень элементов технологии, который приведен в четвертой главе, рискует превратиться в отдельное издание. Мы обсудим лишь основные стратегии защиты, а возможные конкретные средства читатель может придумать самостоятельно.

215

В принципе, можно помыслить две наиболее общие стратегии обращения с манипулятивной технологией: установка на разрушение технологических элементов воздействия и установка на их использование в своих интересах.

**Первая стратегия защиты.** Технологическим стараниям манипулятора адресат может противопоставить встречную активность, разрушающую его проманипулятивные действия. Данная стратегия больше характерна для установки на борьбу с манипулятором, когда защита мыслится как одна из сторон взаимного стремления нанести ущерб друг другу — в данном случае ущерб в ослабленном виде. Защитная активность этого типа соотносится в первую очередь с такими элементами технологии, как тайный характер воздействия и оказание психологического давления.

В ответ на *тайное воздействие*, которое состоит в сокрытии факта воздействия и целей манипулятора, возникает стремление вскрыть намерения манипулятора, равно как и само наличие неявного влияния. То есть можно ожидать появление усилий, направленных на то, чтобы тайное сделать явным. Выглядеть это может как

уточнения с интонацией недоверия, сомнения, цепляние за слова, прямые вопросы об иных целях («Куда вы клоните?», «Да скажи прямо»). Но может развернуться и целая «исследовательская» программа со своими тестовыми приемами.

Противодействие *психологическому давлению* вполне вероятно проявится в том, что адресат начнет поиск такого вида силы, в котором он имеет преимущество. Как правило, это будут привычные для него измерения: например, разрабатываются заготовленные темы и сюжеты разговора, или невпопад вставляются паузы (дестабилизация партнера), или навязывается дружеский тон отношений. Но может быть и пересиливание точно в тех же средствах. Например, манипулятор задал тягуче медленный темп, постепенно (но неявно) выматывая терпение, и выжидает момент, когда можно будет произвести основную атаку: скажем, возбудить неприязнь к какому-либо человеку (неприятное состояние в актуальной ситуации привязывается к образу этого человека). Адресат может задать темп еще более медленный, включаясь в разговор поочередно с размышлением о своих делах. Эффект противодействия дополнительно усиливается еще и неполной его включенностью в ситуацию.

216

**Вторая стратегия защиты.** Технологической суетности манипулятора можно противопоставить целенаправленную трансформацию манипулятивного воздействия в таком направлении, чтобы его эффект соответствовал интересам адресата манипулятивного воздействия. Например:

1. Если адресат заметит, что манипулятор уводит разговор в сторону, он может «помочь» манипулятору и поддержать отвлечение на иную тему, но на такую, которая не менее выгодна для адресата; или, сделав петлю, можно обратно вернуть разговор к начальной теме.

2. Представим, что мы начинаем понимать намек манипулятора, догадываться, к чему он желает нас склонить. Можно прямо спросить, правильно ли мы поняли его намерение. Если цель действительно неблагоприятна, манипулятор скорее всего откажется. Опираясь на это высказывание, мы можем «согласиться» на такой вариант развития событий — дальнейшие старания манипулятора станут бесполезными.

Оба примера представляют встречную манипуляцию, после чего первоначально манипулятивная ситуация превращается в рефлексивную борьбу — стремление переиграть манипулятора. Следующий пример выглядит более конструктивно.

3. Ребенок делает что-либо обыкновенно запрещаемое родителями в присутствии гостей, справедливо полагая, что при них его вряд ли будут ругать. Контрход родителей может состоять в том, чтобы обсудить с гостями эту проблему: видите, мол, как ребенок старается использовать ситуативные затруднения родителей. Важно сделать так, чтобы ребенок мог услышать этот разговор.

6.4. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения

Как уже было показано, важной особенностью манипуляции является тайный характер воздействия. Поэтому резонно задаться вопросами: как эта угроза замечается адресатом? и как она им воспринимается?

Анализ литературных источников выявляет следующую особенность. Экспериментальные работы [Brock & Becker 1966; Christie & Geis 1970; Pandey 1988; Rosenberg & McCaf-

217

ferty 1987; O'Connor & Simms 1990] имеют дело с уже готовой манипулятивной ситуацией — **задают** ее (нередко создают) в качестве одной из переменных эксперимента или одним из его условий. Теоретические и обзорные работы [Rudinow 1976; Winn 1983; Goodin 1980; Riker 1986; Beniger 1987] преимущественно **описывают** и **объясняют** манипуляцию. И лишь в рассчитанных на массового читателя или специалистов-практиков книгах [Robinson 1981; Lentz 1989; Proto 1989] обсуждается проблема **обнаружения** манипуляции, ее распознавания, выделения из коммуникативного потока. Это и понятно, поскольку задача на обнаружение манипуляции возникает тогда, когда человек находится в позиции *пользователя*. Одним из таких заинтересованных пользователей является, несомненно, адресат манипулятивного воздействия.

В предыдущих главах мы находились в позиции стороннего наблюдателя, который стремится понять нечто, прямо его не затрагивающее. Здесь же мы, солидаризуясь с позицией жертвы манипулятивной атаки, становимся заинтересованным наблюдателем: психологом-практиком, тренером, консультантом и т. п. Характерная особенность такой позиции — контакт с конкретным единичным явлением. Вполне объяснимая трудность состоит в том, что как только мы переходим к анализу отдельных событий, далеко не всегда можем решить, наблюдаем мы манипуляцию или что-то другое. Утверждать, что *данное конкретное событие* является манипуляцией, <sup>^</sup> чаще всего можно лишь как предположение. Само суждение в значительной степени оказывается интерпретацией, опирающейся на множество элементов ситуации взаимодействия; толкованием, в котором предпочтения самого наблюдателя играют иногда решающую роль. Таким образом, позиция пользователя по своим возможностям и средствам — это ни что иное, как позиция интерпретатора.

Предлагается рассмотреть данную проблему с двух позиций: с одной стороны, выяснить, что мы как исследователи, исходя из теоретических соображений, можем предположить в качестве возможных средств обнаружения манипулятивных попыток, а с другой, — с помощью каких средств угроза манипулятивного воздействия может распознаваться «наивной» жертвой в условиях повседневного общения.

218

#### 6.4.1. Возможные индикаторы

Попробуем на миг представить, что клиент (заказчик) спрашивает о том, каковы способы обнаружения манипуляции. Чем мы можем помочь ему? Что мы могли бы предложить адресату манипулятивной атаки в качестве средства ее обнаружения?

В поисках способов распознавания манипулятивной угрозы можно идти следующими путями. Первый путь — отслеживание за изменениями ситуации, порожденными технологией психологического (в данном случае манипулятивного) воздействия. Второй — посредством анализа механизмов манипулятивного воздействия. Разумеется, все признаки, которые удастся обнаружить, могут дать лишь основания для предположения, что ситуация взаимодействия содержит манипулятивные попытки. Однозначного решения только на основе анализа

указанных признаков вынести нельзя, но без их внимательного рассмотрения мы остаемся вооруженными только недифференцированным опытом. Обсуждаемые ниже признаки выделены на основе сделанных выше теоретических изысканий и представляют собой их простую операционали-зацию.

**Отслеживание за изменениями ситуации**, связанными с технологией психологического воздействия, позволяет обнаружить эффекты, которые составляют особенности манипуляции. Общим признаком наличия манипулятивных попыток, по-видимому, являются нарушения баланса тех или иных переменных взаимодействия. Поэтому нам следует перечислить возможные деформации, сдвиги, несоответствия и т. п. Таковыми могут быть:

а) Дисбаланс в распределении *ответственности* за совершаемые действия и принимаемые решения. Это случаи, когда мы вдруг замечаем, что что-то «должны», не зная, откуда это долженствование взялось. Или же наоборот — мы проявили непонятную или неожиданную для нас безответственность в принятии некоторого решения.

б) Деформации в соотношении *выигрыш — плата* проявляются в том, что получаемый результат не соответствует вложенным усилиям. Это может происходить и вследствие допущенных нами ошибок в планировании или исполнении решений, но также и в результате чьей-либо манипуляции.

219

Понимание причин такой деформации будет полезным как в том, так и в другом случае.

в) Наличие *силового давления* также является одной из подсказок, указывающей на возможность манипуляции, хотя скорее является лишь индикатором межличностной проблемы, затруднения, одной из причин которых, разумеется, может явиться угроза манипулирования.

г) Нарушения сбалансированности *элементов ситуации* — в этом случае может обращать на себя внимание некоторая степень необычности ситуации взаимодействия:

1) необычность мишеней воздействия (темы разговоров, смена векторов и т. п.) Например, на вечере в компании приятелей вас знакомят с новым человеком и он, неясно почему, большую часть времени посвящает вам. Или, скажем, кто-то вам оказывает любезности или услуги, которые выходят за рамки привычного, особенно если они большей частью односторонни;

2) необычность компоновки или подачи информации, такие, скажем, как смещение акцентов значимости на второстепенные детали. К примеру, неадекватно долго решается вопрос о том, как расположиться: ваш партнер все время стремится сесть у окна и почему-то каждый раз так, что солнце неприятно слепит вам глаза.

д) *Неконгруэнтность в поведении* (коммуникативном сообщении) партнера — различные каналы передают противоречивую информацию. Например, если сопоставить содержание слов с движениями рук или мимики, можно обнаружить, что собеседник не смотрит вам в глаза, а куда-то поверх вас или в сторону («туфту гонит»?), а может и вниз (самому неудобно за себя?). Бывает, уверенные слова контрастируют с суетой рук: дергает пуговицу, бездумно перекладывает что-то на столе, «ломает» пальцы и т. д.

е) Стремление отправителя воздействия *стереотипизировать поведение* адресата — те случаи, когда становится заметно, что кому-то хочется, чтобы мы вели себя «в соответствии с...» Чаще всего это выглядит как обращение к некоторым нашим ролевым позициям, стремление отнести к той или иной категории людей, адресоваться к нашим собственным привычкам либо установившимся между нами ритуалам.

220

Разумеется, приведенный перечень может выглядеть и по-иному. (Для самостоятельного составления списка индикаторов такого рода читатель может воспользоваться материалом четвертой главы.) В данный момент существенно показать, во-первых, что индикаторы скрываемого воздействия существуют и их можно обнаружить, а во-вторых, что предсказать, каковы эти признаки, можно основываясь на результатах предварительных теоретических поисков.

Если мы будем исходить из анализа **механизмов манипулятивного воздействия**, задача обнаружения манипуляции заключается в том, чтобы быть внимательным к реакциям адресата. Необходимо научиться распознавать моменты, когда включаются в работу (или начинают работать в измененном режиме) те или иные компоненты (звенья) механизмов, реализующих внешнее вторжение. Можно указать по меньшей мере следующие виды таких индикаторов:

1) ненормативно частое появление или подчеркнуто явное проявление *психических автоматизмов* в поведении адресата воздействия;

2) *регрессия к инфантильным реакциям* — плач, агрессия, тоска, чувство одиночества и т. п., особенно если это точно приурочено к определенной ситуации или событиям;

3) *дефицит времени*, отпущенного на принятие решения; важный момент анализа ситуации в этом случае — выяснить, кем создается этот дефицит: если не тем, кто испытывает нехватку времени, то следует предположить наличие манипуляции;

4) состояние *суженности сознания*, которое может проявиться в ограничении круга обсуждаемых идей, в «циклических» высказываниях (например, неизменяемые формулировки или регулярный возврат к одной теме), постановке только ситуативных целей (в ущерб перспективным) и пр.

5) неожиданные *изменения фоновых состояний*: напряжение, агрессия, суетливость и др., возникающие преимущественно как реакция на ущерб, нанесение которого ощущает (пусть и неосознанно) адресат воздействия. Сигналом об угрозе ущерба или уже нанесенном ущербе служит эмоциональная реакция жертвы манипуляции — ухудшение настроения, раздражение, глухая обида и прочие сдвиги в сторону отрицательных эмоций. Особенно должны настораживать слу-

221

чай неоправданных с точки зрения ситуации эмоциональных сдвигов.

Последний критерий предоставляет нам важный механизм субъективной диагностики по чувственным индикаторам. Сам по себе прием не нов, но в случае с манипуляцией он может быть использован не только как индикатор наличия угрозы, но даже как указатель на возможное ее качество.

Данный прием диагностики, предложенный Д. Динкмейером и Б. Д. МакКеем [Dinkmeier & McKay 1976], основан на том, что наши чувства и реакции отражают результат бессознательной обработки информации, поступающей из внешнего мира. На ранних этапах взаимодействия эмоции являются выражением бессознательного (непроизвольного) ответа на характер воздействия партнера.

Например, если мы испытываем раздражение и нам хочется избавиться от присутствия партнера, то, возможно, это происходит не потому, что он нам неприятен, а от того, что партнер стремится овладеть нашим вниманием в большей степени, чем мы желаем. Вероятно, у нас возникает негативная реакция на его стремление, которое уже как-то проявилось в его действиях.

Если мы чувствуем ущемление своего авторитета, подрыв своей власти над партнером и нам очень хочется доказать свою силу, продемонстрировать преимущество, то может оказаться, что он стремится овладеть нашим поведением, может быть покомандовать. (Правда, так можно предполагать лишь тогда, когда партнер ничем явно не выдал своих намерений. Если же его намерения выражаются прозрачно, скорее следует предположить попытку спровоцировать вас на демонстрацию силы.)

Иногда, особенно если мы спохватились с некоторым опозданием, может оказаться, что наше эмоциональное состояние прямо указывает на то, чего хотел добиться партнер. Другими словами, ему его воздействие удалось. Например, мы поймали себя на том, что ощущаем необъяснимую обиду, даже боль, хочется чем-то обидеть партнера, за что-то свести счеты. Это может свидетельствовать о его намерении отомстить нам.

Если в какой-то момент работы со своим подчиненным или коллегой мы ощутили бесперспективность своих усилий, руки стали опускаться, захотелось махнуть на него рукой и

222

самому выполнить работу, то нелишне предположить, что партнер стремится доказать свою непригодность к этой работе. Зачем? Вероятно, для того, чтобы взвалить ее на вас.

Таким образом, даже априори мы обнаруживаем довольно большой перечень средств, которые могут быть использованы для распознавания манипулятивного воздействия. Вместе с тем, было бы наивно полагать, что выделенные в результате теоретических размышлений индикаторы манипулятивного вторжения до сих пор оставались неизвестными рядовому участнику взаимодействия. Несомненно, что большинство из них, даже оставаясь неотрефлексированными, тем или иным образом учитываются в повседневной жизни почти каждым из нас. Вероятно, существуют и такие индикаторы, о которых в данной работе не упоминалось вовсе.

#### **6.4.2. Распознавание манипуляции в живом общении**

Но быть в позиции стороннего (пусть и заинтересованного) наблюдателя и быть участником события, в котором на нас оказывается манипулятивное воздействие, не одно и то же. Эта разница примерно та же, что и между теоретическим и практическим мышлением, которую отметил Б. М. Теплое:

1. Ориентироваться приходится на реально сложившиеся условия, которые могут плохо укладываться в привычные или известные теоретические схемы.
2. Высокие требования предъявляются к внерациональным средствам анализа (интерпретации) ситуации и содержащихся в ней проблем: чувству, интуиции, впечатлению.
3. Действовать приходится в режиме актуального времени, у адресата, как правило, нет такой, как у исследователя, возможности остановиться и сколько потребуется анализировать проблемную ситуацию. Это уже не только интерпретация действия (чужого), но еще и интерпретация действием (своим).

\* Пример из другой работы [Lentz 1989], где данный прием рекомендуется именно для распознавания цели манипуляции: если я регулярно вспоминаю о сексе в присутствии одного и того же лица, это может означать, что он стремится сексуализировать на тли отношения. Добавлю, что справедливости ради надо предположить и собственные неотрефлексированные желания.

223

4. Важную роль играет решительность — умение уловить нужный для начала действия момент и выполнить это действие с оптимальными для наличной ситуации упорством и настойчивостью.

В распоряжении адресата манипулятивного воздействия имеются: актуальная межличностная ситуация и опыт предшествующего общения — как всей жизни, так и с данным человеком (или чем-либо его напоминающим). Задача в самой общей форме состоит в том, чтобы адекватным образом установить связь между ситуацией и психологическим багажом участника взаимодействия. Соединение ситуации с опытом происходит как деятельное включение в нее человека. Каждое такое включение происходит на основе интегральной оценки ситуации и соотнесения ее со своими интересами и намерениями. Это оценивание включает в себя целостную эмоциональную оценку, причудливым образом сплавленную с поэлементным анализом ситуации. Поэтому и представление субъекту результатов распознавания угрозы, собственно прочтение ее, по-видимому, может происходить в двух формах: эмоциональное восприятие (интегральная оценка) и рациональное распознавание.

**Эмоциональное восприятие.** Оценочная функция эмоций общеизвестна [Вилюнас 1984]. Благодаря ей происходит текущее актуальное оценивание каждого фрагмента событий, в которых живет человек, в частности, ситуаций межличностного взаимодействия. Эмоциональная реакция отражает результат проверки некоего события на важность, выяснения потребностной значимости происходящего. При этом краткая эмоциональная реакция, просигнализировавшая об опасности, может и не замечаться, не доходить до осознания, оставаться на подпороговом уровне, вызывая лишь неясное беспокойство. В случае, если оценивается вся ситуация, то возникает ощущение «что-то тут не так». А суммарный эффект, например, от прочтения неконгруэнтных сообщений партнера проявляется в виде ощущения неубедительности его действий (недоверие).

Согласно гипотезе «первовидения», выдвинутой Е. Ю. Артемьевой, «восприятие объекта проходит по крайней мере две принципиально различные по механизмам стадии: «пер-

224

вовидение» — когда объект оценивается нерасчленимо-целостно, и «второвидение» — когда он (объект) отдается на поаспектное анализирование классифицирующим системам... На этапе первовидения выясняется



отношение объекта и субъекта (хорош ли, не опасен ли?)... эмоционально-оценочные свойства оказываются ведущими» [Артемьева 1980, с. 32]. Экспериментально установленный временной интервал, в рамки которого укладывается процесс \* первовидения», равен 0,2—0,3 секунды [Там же, с. 14].

О наличии быстрой комплексной оценки проблемной ситуации свидетельствуют также выявленные в экспериментах по решению шахматных задач закономерности. Это — наличие эмоциональной реакции, непосредственно предшествующей моменту нахождения (осознания) решения, а также способность шахматистов высокой квалификации к моментальной комплексной оценке шахматной позиции в условиях тахистоскопического ее предъявления [Тихомиров, Виноградов 1969]. Последняя ситуация по сюжету близка к задаче, стоящей перед адресатом манипулятивного воздействия: комплексная оценка расстановки сил, баланса интересов.

Большинство людей по праву могут быть отнесены к игрокам высокого класса в межличностных отношениях — по меньшей мере по причине повседневной ежеминутной включенности в процесс психологического взаимодействия. Учителем выступает опыт поражений, который может включать в себя обиды, досаду, разочарование в людях. Хорошо, если эти эмоции проходят, и у человека появляется взвешенное понимание и терпимое отношение к тем, от кого он пострадал, как рубец от прививки. Труднее ожидать подобный исход там, где проявляются злость, ярость или гнев. Понятно поэтому, что внутренний эмоциональный толкователь у всех людей имеет разную квалификацию. Но как бы ни был «наивен» адресат манипулятивного воздействия, на языке быстро сменяющихся психологических состояний в той или иной степени он способен дать реакцию на очень широкий круг признаков манипуляции. Другое дело, что часто эти реакции слишком слабы, чтобы оказать сколь-нибудь серьезное влияние на ситуацию или слишком поздно набирают необходимую действенную силу, когда вернуть или изменить события уже невозможно.

8 — 898

225

**Рациональное распознавание** угрозы может строиться на знании особенностей текущей ситуации или вовлеченных в нее участников. Например, знакомство в среде нынешних отечественных предпринимателей нередко происходит по стандартной схеме: 1 часть — «диалог-разведка», в котором выясняется важность партнера, оцениваются перспективы отношений, степень его податливости к влиянию, 2 часть — «аванс», то есть реклама себя и своих перспектив, 3 часть — «спрос-предложение», на которой завязываются деловые отношения. Тот, кто знает об этом сценарии, уже на первом шаге обязан предположить, что его партнер может выдавать «аванс» и сделать соответствующую поправку, чтобы не поддаться на его уловки.

Распознать манипуляцию человек может также, опираясь на собственную историю отношений с конкретным человеком. Однажды мне довелось с гнетущим чувством вины выйти из кабинета своего начальника — директриссы учреждения, у которой приключился сердечный приступ в момент, когда я отказывался выполнить несвойственную моей должности работу. Переживать пришлось недолго. Через десять минут, случайно проходя мимо того же кабинета, я услышал ее смех. Разумеется, следующие «приступы» уже воспринимались мной как искусный прием. Вероятно, у каждого живущего в обществе человека имеются подобные знания о том, как распознавать случаи, которые мы называем манипуляцией.

Итак, манипулятивная опасность может распознаваться как на уровне чувств, так и на уровне понимания. В обоих случаях суждение о наличии манипуляции выносится как результат (может быть неосознанного) истолкования полученных сведений; как эмоциональная оценка, так и рациональное понимание не обязательно осознаются, но в большинстве случаев так или иначе оказывают влияние на поведение человека.

Подобно тому, как были выделены неспецифические и специфические виды психологических защит, мы обнаруживаем различие и в средствах распознавания угрозы: с одной стороны,— это эмоции, указывающие на факт или опреде-

\* Со слов И. В. Лялиной — предпринимателя, психолога по образованию (с сохранением лексики).

226

ляющие вероятность манипулятивного вторжения, а с другой — практический опыт и знания, подсказывающие качество опасности, возможные цели манипулятора.

### **6.5. Надо ли защищаться от манипуляции?**

Существует несколько случаев, когда нет необходимости защищаться от манипуляции. Во-первых, технологические ухищрения манипулятора бывают столь искусны и трудоемки, сложны и неясны, что в них нарастает тенденция к саморазрушению. Эффективность таких воздействий в том, что они рассчитаны на сопротивление. Если же такового нет, они просто теряют свою силу. В подобных случаях нет смысла тратить на их понимание и разрушение, можно просто позволить им произойти — это обойдется «дешевле» с точки зрения душевных затрат. (Нечто похожее предлагает М. Б. Литвак [1992] под названием тактики амортизации — намеренных подчеркнутых уступок агрессору. Правда, он рассматривает этот прием как средство ведения межличностной борьбы).

Во-вторых, существуют игры, в состав которых входит манипуляция. Например, сексуальные игры, где манипуляция и такт (адресат обязан догадаться) взаимно сменяют друг друга. Действительно, в большинстве случаев такие игры начинаются с соблазняющих действий инициатора. Игра исчезает, если к эротической прелюдии приступают со словами «Давай...» Поэтому для тех, кто предпочитает игры, разрушение манипуляции будет нежелательным. Кроме сексуальных существует немало и иных, которые Э. Берн назвал хорошими играми. Но даже если речь идет о манипуляции, не относящейся к указанным, каждый из нас может припомнить случаи, когда к манипулятивной суете можно было отнестись снисходительно, а к манипулятору — великодушно. По разным причинам: иногда в силу понимания мотивов человека, иногда в силу принятия его индивидуальных особенностей, а иногда — просто из нежелания опускаться до манипулятивного уровня. Это блаженное состояние отстраненности и возвышенности позволяет человеку сохранить свою самость. Тогда приходят умиротворение и спокойствие: пусть манипулятор празднует свой выигрыш — небеса нас рассудят...

8\*

**Начальник тайной стражи при Понтии Пилате защищается...**

— Прошу отдать меня под суд, прокуратор. Вы оказались правы. Я не сумел уберечь Иуду из Кириафа, его зарезали. Прошу суд и отставку. [...]

Афраний вынул из-под хламиды заскоружный от крови кошель, запечатанный двумя печатями.

— Вот этот мешок с деньгами подбросили убийцы в дом первосвященника. Кровь на этом мешке — кровь Иуды из Кириафа. [...]

— Где убитый?

— Этого я не знаю,— со спокойным достоинством ответил человек, никогда не расстававшийся со своим капюшоном,— сегодня утром начнем розыск.

Прокуратор вздрогнул, оставил ремень сандалии, который никак не застегивался.

— Но вы наверно знаете, что он убит? На это прокуратор получил сухой ответ:

— Я, прокуратор, пятнадцать лет на работе в Иудее. Я начал службу при Валерии Грате. Мне не обязательно видеть труп для того, чтобы сказать, что человек убит, и вот я вам докладываю, что тот, кого именовали Иуда из города Кириафа, несколько часов тому назад зарезан.

Как видим, Афраний начал свой доклад с атаки. Зачем? Щекотливость положения, в котором он оказался, заключается в том, что он пришел с докладом о выполнении приказа, который не был дан в явном виде. Перед начальником тайной стражи стоит трудная задача — отчитаться об исполнении намека, сообщить детали, но не дать повода обвинить себя в том, что он сам же и организовал убийство Иуды. Опасаться ему есть чего. Теперь, когда дело сделано, соотношение сил изменилось: Понтий Пилат снова стал сильнее, и ему нетрудно представить Афрания виновником убийства. Достаточно тому проговориться — и прокуратор вынужден будет наказать подчиненного за самоуправство. Начальник тайной стражи своей атакой стремится лишиться прокуратора возможности нападать. Когда же тот выразил некоторое сомнение, то даже позволил себе некоторую жесткость, что сразу же принесло свои плоды — Пилат впредь обращался к нему весьма учтиво.

— Простите меня, Афраний,— ответил Пилат,— я еще не проснулся как следует, отчего и сказал это. Я сплю плохо,— прокуратор

228

усмехнулся,— и все время вижу во сне лунный луч. Так смешно, вообразите. Будто бы я гуляю по этому лучу. Итак, я хотел бы знать ваши предположения по этому делу. Где вы собираетесь его искать? Садитесь, начальник тайной службы. [...]

— Я собираюсь его искать недалеко от масличного жома в Геф-симанском саду...

Далее весь разговор можно было бы назвать «доработкой легенды», в ходе которого собеседники уточняли важные детали: место и мотивы убийства, возможные способы его организации и пр. Под конец разговора Афраний сделал решающую атаку в своей защитной кампании:

— Я немедленно начну искать убийц, которые выследили Иуду за городом, а сам тем временем, как я уж докладывал вам, пойду под суд.

— За что?

— Моя охрана упустила его вечером на базаре после того, как он покинул дворец Каифы. Как это произошло, не постигаю. Этого еще не было в моей жизни. [...]

— Так. Объявляю вам, что я не считаю нужным отдавать вас под суд. Вы сделали все, что могли, и никто в мире, — тут прокуратор улыбнулся,— не сумел бы сделать больше вашего! Взыщите с сыщиков, потерявших Иуду. Но и тут, предупреждаю вас, я не хотел бы, чтобы взыскание было хоть сколько-нибудь строгим. В конце концов, мы сделали все для того, чтобы позаботиться от этом негодяе! Да, я забыл спросить,— прокуратор потер лоб,— как же они ухитрились подбросить деньги Каифе?

Таким образом, Афраний получил полное — почти открытым текстом — одобрение своих действий. Более того, прокуратор выразил свое удовлетворение качеством проделанной им работы. Далее прокуратор, похоже, в основном наслаждался приятной новостью, с удовольствием расспрашивая о деталях.

— Видите ли, прокуратор... Это не особенно сложно. Мстители прошли в тылу дворца Каифы, там, где переулочек господствует над задним двором. Они перебросили пакет через забор.

— С запиской?

— Да, точно так, как вы и предполагали, прокуратор... [...]

— Воображаю, что было у Каифы.

— Да, прокуратор, это вызвало очень большое волнение. Меня они приглашали немедленно.

229

Даже в полутьме было видно, как сверкают глаза Пилата.

— Это интересно, интересно...

— Осмеливаюсь возразить, прокуратор, это не было интересно. Скучнейшее и утомительнейшее дело.

Начальник тайной стражи теперь уже осмеливается не только возражать, но и разворачивать свою атаку до той отметки, когда прокуратору безопасней будет прекратить трудный для Афрания разговор.

— Да, Афраний, вот что внезапно мне пришло в голову: не покончил ли он сам с собой?

О нет, прокуратор,— даже откинувшись от удивления в кресле, ответил Афраний,— простите меня, но это совершенно невероятно!

— Ах, в этом городе все вероятно! Я готов спорить, что через самое короткое время слухи об этом поползут по всему городу.

Тут Афраний метнул в прокуратора свой взгляд, подумал и ответил:

— Это может быть, прокуратор.

Похоже, начальник тайной стражи получил новое задание...

Прокуратор, видимо, все не мог расстаться с этим вопросом... хотя и так уж все было ясно, и спросил даже с

некоторой мечтательностью:

— А я желал бы видеть, как они убивали его.

— Убит он с чрезвычайным искусством, прокуратор,— ответил Афрании, с некоторой иронией поглядывая на прокуратора.

— Откуда же вы это-то знаете?

Это, однако, была уже запоздалая провокация со стороны Пилата.

— Благоволите обратить внимание на мешок, прокуратор,— ответил Афрании,— я вам ручаюсь за то, что кровь Иуды хлынула волной. [...]

— Так что он, конечно, не встанет?

— Нет, прокуратор, он встанет,— ответил, улыбаясь философски, Афрании,— когда труба Мессии, которого здесь ожидают, прозвучит над ним. Но ранее он не встанет!

— Довольно, Афрании! Этот вопрос ясен.

## **Глава 7**

### **ИССЛЕДОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Заявленная в начале монографии ориентация на герменевтическую парадигму уже нашла свое воплощение в нескольких моментах. Во-первых, в стремлении сохранить возможно более широкий контекст межличностного взаимодействия, в рамках которого возникает и разворачивается манипуляция. Во-вторых, в обращении к метафоре и образному языку, чтобы схватить понятие, переменную или процесс в его целостности. Особо следует отметить использование метафоры при конструировании определения психологической манипуляции. И в-третьих, герменевтический метод свободного истолкования был использован при анализе жизненных ситуаций и текстов, заимствованных из художественной литературы. Сделано было это для иллюстрации и разъяснения авторской позиции по обсуждаемым вопросам. Поэтому в роли эксперта выступал сам автор — таким несколько упрощенным способом решалась проблема квалификации толкователя.

Пришло время обсудить возможные методы исследования манипуляции и защиты от нее. Не претендуя на исчерпывающее описание всех возможных методов такого рода, я предполагаю рассмотреть лишь некоторые в качестве иллюстрации. А еще — сравнить использованные методы с точки зрения их возможностей и ограничений, оценить их герменевтический потенциал.

Рамки заявленной парадигмы позволяют пользоваться довольно широким арсеналом методов. В настоящей работе использованы:

1. Анализ (интерпретация) жизненных ситуаций.
2. Свободное истолкование художественных текстов.
3. Контент-анализ рекомендаций специалистов в изучаемой проблемной области.

231

4. Контент-анализ поведенческого репертуара литературных персонажей.
5. Квазиэкспериментальное исследование.

С первыми тремя читатель уже знаком из предыдущих глав. В настоящей будут использованы методы под номерами 2, 4 и 5. Начнем с последнего.

#### **7.1. Защитные действия в условиях манипулятивного воздействия**

Данное исследование проведено в жанре стандартного психологического эксперимента. В его ходе решались такие исследовательские задачи:

1. Показать принципиальную возможность аналитического (количественного) выделения феноменов как манипуляции, так и защит от нее.
2. Проверить, насколько эффективны заложенные в определение признаки манипуляции и психологических защит, то есть действительно ли внешний наблюдатель (эксперт) способен по ним обнаружить указанные феномены.
3. Проверить, в какой степени защиты от манипуляции обладают особенностями, отмеченными в теоретических главах:

- наличие неспецифических защитных реакций: уход, изгнание, блокировка, управление, замирание и игнорирование;
- специфические защиты от манипуляции характеризуются: непосредственной защитой личностных структур, повышением непредсказуемости поведения, задержками автоматических реакций, стремлением тайное сделать явным, противодействием силовому давлению, стремлением преобразовать манипулятивное воздействие в соответствии со своими интересами;
- психологические защиты появляются в поведении даже тогда, когда наличие угрозы манипуляции не осознается.

##### **7.1.1. Планирование**

В ходе организации исследования необходимо было решить несколько проблем.

1. **Экологичность.** Во-первых, как манипулятивное воздействие, так и психологические защиты относятся к процессам,

232

которые невозможно вызвать, не затронув важных для человека личностных слоев. Требовалось найти приемлемую по последствиям «упаковку» для процедур по получению эмпирического материала. Приемлемых в первую очередь для испытуемых, чтобы не оставлять отрицательного эмоционального осадка. В известных мне работах такая возможность не всегда была исключена [Brok с соавт. 1966; Christie с соавт. 1970; O'Connор с соавт. 1990; Pandey с соавт. 1988]. Во-вторых, требовалось соблюсти этические нормы, связанные с необходимостью, с одной стороны, намеренно подвергать людей манипулятивному воздействию, а с другой — попыткой «подсматривания» за их поведением.

Выход был найден в организации обучения. Тема тренинговых занятий определялась как «Защита от

психологического нападения». Следовательно, участники знали, что каждый из них может оказаться объектом психологического нападения: принуждения, унижения или манипуляции, но шли на некоторый риск в надежде научиться быть более защищенными. Таким образом, обеспечивалась, с одной стороны, добровольность участия в занятиях, благодаря чему снимались этические затруднения, а с другой,— участники получали компенсацию за риск в виде приобретенных умений.

Характер занятий был весьма щадящим. Мотивационный накал межличностной борьбы возникал в основном в рамках игровых ситуаций и не превышал обычного для тренинговых групп уровня. Достаточно сказать, что ни в одной из четырех групп, отработавших по 20—30 часов каждая, не было покинувших ее членов.

**2. Воспроизводимость.** Необходимо было обеспечить многократное воспроизведение одних и тех же контролируемых ситуаций, содержащих изучаемые феномены. Эта проблема была решена путем использования в качестве «сырого материала» видеозаписей, сделанных во время тренинговых занятий. Участники занятий были извещены о том, что видеозаписи будут использованы в учебных или исследовательских целях. Поэтому сюжеты, которые слушатели просили не показывать, не вошли в анализируемый материал и были стерты.

233

**3. Контроль переменных.** Для выделения собственно ма-нипулятивных феноменов необходимо было сравнить репертуар поведенческих проявлений, который обнаруживают испытуемые в условиях наличия манипулятивной угрозы, с условиями, когда ее нет. Одновременно требовалось избежать смешения двух аспектов манипуляции: собственно угрозы психологического вторжения и ее сокрытия. Поэтому для сравнения требовалось проконтролировать еще одно условие, в котором угроза психологического вторжения присутствовала бы в явном виде. Выбирать приходилось из двух тактик воздействия: унижения (ущемление, осуждение, осмеяние, унижение) и принуждения (навязывание, давление, требование, приказ, угрозы). Выбор пал на вторую, во-первых, как менее болезненную для адресата и поэтому более приемлемую с этической точки зрения, а во-вторых, более подходящую для игрового моделирования.

Таким образом, контролировались три условия:

- 1) манипулятивное воздействие со стороны одного из участников диады;
- 2) открытое (явное) психологическое давление одного партнера по взаимодействию на другого;
- 3) взаимодействие, не содержащее угрозу какого-либо психологического нападения.

**4. Сохранившее контекста.** Процесс общения разворачивается внутри множества контекстуальных рамок: физическая ситуация взаимодействия, социальная ситуация [Gahagan 1984; Cody 1985], психологическая ситуация. Любой элемент взаимодействия может быть понят лишь только в связи с контекстом.

Например, движение руки на уровне пояса в сторону партнера невозможно воспринять как ход — элемент взаимодействия в процессе общения,— если не установлены содержательные связи со всей ситуацией, с контекстом. Для деятеля это движение как-то означено — прикоснуться к руке партнера, подергать за пуговицу, обнять за талию. Но в системе взаимодействия, пока движение руки недоопределено, оно не является еще элементом общения. Ни прикосновение к руке, ни обнимание талии не может быть названо ходом, пока нам неизвестны важные детали контекста: пол партнеров, физическое окружение (место, интерьер и т. п.), соци-

234

альная ситуация (в лифте, на работе, на прогулке по парку, на званом обеде), содержание разговора — и многие другие детали. Изменение малейшей из них мгновенно переозначивает производимый жест, придавая ему ситуативный смысл в зависимости от того, в составе какой сцены он производится.

С другой стороны, чтобы понять детали, приходится заниматься вычленением отдельных элементов для ближайшего их рассмотрения [Raad 1985; Voeten 1985]. В первой из указанных работ, представляющей собой коллективный труд, вводятся специальные средства расшифровки (фиксации на бумаге) видеозаписей. Авторами создан особый язык знаков, которые проставляются в тексте, отражающем звуковой ряд. Их цель — передать паралингвистические компоненты речи: интонацию, темп, атаку звука, паузы, различные призвуки, наложения высказываний партнеров одно на другое и т. п. Таким образом исследователи стремятся зафиксировать элементы общения в их взаимосвязи, сохраняя ближайший контекст.

Решая проблему сохранения контекста, мы пошли по пути соотнесения структурных элементов различного уровня. Предложены такие элементы: шаг (ход) — наиболее мелкая единица процесса общения и сцена — период взаимодействия, на протяжении которого события развиваются относительно стабильно и предсказуемо. Выделяемое измерение — деятель-ностные характеристики, фиксирующие направленность активности, а не его качества,— по-видимому, более адекватно отражает сущность общения как процесса взаимодействия. В одной из работ Ч. Осгуда показано, что исследование глаголов дает результаты, сопоставимые с исследованиями феноменов общения, этими глаголами описываемыми [Osgood 1970]. В другом исследовании [Raad 1985] выявлено, что личностные дескриптивные прилагательные в описаниях других людей употреблялись заметно реже (лишь в 11 случаях из 113), чем характерные для них поведенческие проявления.

Важное различие между ходом и сценой состоит в том, что ход — это одностороннее действие (воздействие), тогда как сцена — это такой фрагмент взаимодействия, когда намерения партнеров пришли во временный баланс и ситуативно дополняют друг друга. Например, уговаривает — отказыва-

235

ется, шутит — поддерживает шутку, борется за право решать — борется за право решать и т. п.

Предлагая экспертам выделять сцены, мы надеялись, с одной стороны, более строго структурировать их работу, накладывая влияние теоретического конструкта, а с другой — получить экспликацию контекста, ориентируясь на который эксперты производят оценку шагов, совершаемых партнерами по общению.

**5. Язык описания.** Количество признаков, которыми может быть описан процесс общения, практически необозримо, особенно если обратиться к фундаментальным обзорам [Gahagan 1984]. Правда, иногда авторы обходятся и небольшим набором. Так, М. Аргайл [Argyle 1973] обсуждает лишь две переменные: доминирование/подчинение и эгоизм/альтруизм. Эти же переменные Руденко И. Л. использовала в своем

эмпирическом исследовании [Руденко 1988]. М. Мэтьё в оригинальной модели процесса «взаимодействия лицом к лицу» выделяет: а) структуры активности (собственно совершаемые действия), б) климат взаимодействия и в) средства коммуникации, выполняющие задачи: референтную, экспрессивную, регулирующую и сопричастия (отражающую совместный продукт взаимодействия: согласие, любезность, активность участия в общении) [Mathiot 1983].

Наиболее удачный перечень переменных общения был дан Ч. Осгудом [Osgood 1970]. В четырех сериях экспериментов (теоретическое моделирование и три — эмпирические исследования) над глаголами, обозначающими процесс межличностного взаимодействия, он стабильно получал переменные объединение/разъединение, эго-ориентация/альтер-ориентация, динамика (сила и активность), инициатива/реактивность, конечный /бесконечный (указаны усредненно в порядке убывания объяснительной силы факторов) и др.

В списке переменных, использованных в данной работе, часть критериев прямо соотносится с указанными переменными: дистанция, характер пристройки, в чью пользу воздействие, темп, инициатива. Эти по преимуществу процессуальные измерения были дополнены двумя содержательными (действия и намерения партнеров), еще три критерия отражают эмоциональную составляющую общения (см. приложение

236

2). Таким образом, в предложенном списке нет совершенно новых переменных, требующих подробного описания.

Вместе с тем пришлось произвести отбор минимально достаточного их количества. В первом варианте полное отражение нашли переменные пространства взаимодействия (пристройка, дистанция, территория), динамики (инициатива, темп, паузы), эмоционального тона (знак, теплота), баланса интересов и содержательные переменные. Однако после первых проб первоначальный набор критериев пришлось заметно сократить как чрезмерно трудоемкий (даже в урезанном виде он требует от экспертов работы в течение 5—8 часов). В окончательном варианте сохранены те критерии, которые представлялись более информативными. При этом были сохранены основные группы: пространство, динамика, эмоциональный тон, баланс интересов и содержание.

Осталось объяснить, для каких целей предназначаются отобранные критерии.

*Пристройка.* По ее характеру можно судить о наличии или отсутствии борьбы. Например, доминирование одного партнера над другим чаще всего (если исходить из здравого смысла и практического опыта) провоцирует сопротивление у другого — следовательно, и возникновение борьбы, возможно редуцированной. (Тем более это так, если наблюдается смена пристроек.) Там же, где есть борьба, есть и защиты. Поэтому о наличии или отсутствии психологических защит можно судить по характеру пристроек и их динамике.

*Дистанция* напрямую корреспондирует с одной из пар базовых защитных установок — увеличением дистанции (бегство или изгнание). Информацию к размышлению может дать и динамика ее смены: сокращение или увеличение.

*Темп* семантически более близок борьбе и также может стать косвенным ее признаком. Эскалация борьбы чаще всего коррелирует с ускорением процесса взаимодействия.

*Инициатива* — важное средство управления процессом общения. Из восьми вариантов, предложенных экспертам для анализа, три пункта (борьба за..., перехват и потеря) прямо отражают накал борьбы, а другие три (взятие, использование, передача или отказ от инициативы) адресуются скорее к безопасным отношениям. Однако отказ от инициативы, например, в сочетании с признаками борьбы по другим пере-

237

менным может свидетельствовать о защитной позиции — уход или отрицание.

Особое значение занимают пункты «владение» и «распоряжение» [Ершов 1972], введенные для того, чтобы можно было уловить наличие двойной позиции, часто возникающей в условиях манипулятивного взаимодействия. Вообще же, подробное членение инициативы на виды сделано с целью детальнее рассмотреть динамические оттенки взаимодействия.

*Эмоциональный тон* в вариантах отношения к партнеру и атмосферы взаимодействия служит хорошим индикатором наличия защитных процессов. Разведение указанных вариантов может дать дополнительную информацию, на основе которой легче будет судить о механизмах взаимодействия.

*Польза и вред* непосредственно отражают свойства манипуляции, и введены, чтобы зафиксировать динамику баланса интересов партнеров.

Качественную информацию о содержании общения предполагалось получить в рубриках *намерения, действия и эмоции*.

Таким образом, под конкретные задачи из общего списка средств была отобрана лишь часть для составления специфического набора единиц наблюдения [Никифоров 1985].

### 7.1.2. Процедура

Испытуемые — участники тренинговых групп, состояли из преподавателей школ, несколько человек — слушатели курсов по подготовке школьных психологов. Возраст испытуемых варьировал в пределах 25—40 лет. Большинство — женщины. В видеофрагментах, составивших стимульный ряд для экспертной оценки, фигурируют четверо мужчин и двенадцать женщин.

Отбор эмпирического материала производился методом экспертной оценки.

Сначала был подготовлен набор из 17 кратких видеосюжетов или их фрагментов, которые содержали в себе признаки требуемых условий. Все они были смонтированы на одну пленку с заставками-номерах перед каждой. Затем сюжеты были распределены по условиям. Это сделали четыре эксперта (один — кандидат психологических наук, а остальные — аспиранты-психологи). Эксперты отбирались не только по на-

238

личию у них психологической квалификации, но и по компетентности в повседневном общении.

**Первая экспертная оценка** была проведена по схеме итеративной групповой процедуры с очным взаимодействием экспертов [Шошин 1987, 28—30]. Сделано это было с целью повышения согласованности экспертных суждений. Подобная забота — не излишество, поскольку, как уже было показано во второй главе, понятие манипуляции весьма по-разному трактуется исследователями, занимающимися ею. Тем более естественен разброс мнений у тех, кто данной проблемой не занимался.

Перед экспертами были поставлены следующие задачи:

- а) определить, к какому виду взаимодействия относятся ситуации, зафиксированные в видеосюжетах: к манипуляции, открытому давлению или общению, не содержащем угрозы психологического нападения;
- б) для каждой ситуации указать человека, на которого направлено воздействие (адресат воздействия).

Критерии, по которым должны быть разведены ситуации:

1. Манипуляция:

- а) тайное воздействие (адресат в неведении относительно намерений манипулятора);
- б) опора на «ключики», «слабости», стремление «взять на крючок», «зацепить за живое» и т. п. (воздействие на автоматизмы);
- в) стремление создать у адресата иллюзию самостоятельности принятия решения — он как бы сам захотел сделать то, чего добивается манипулятор (см. определения манипуляции в главе 2).

2. Открытое психологическое давление:

- а) актер заявляет о своих целях;
- б) наличие принуждающих действий, например, назойливые уговоры, угрозы, приказы.

Такое представление по смыслу не отличается от рассуждений авторов, сделанных в контексте сопоставления манипуляции с другими видами психологического воздействия [Rudinow 1978; Winn 1983; Godin 1980; Шиллер 1980]. Трудностей в разведении указанных понятий у экспертов не возникало.

239

3. Отсутствие психологической угрозы: отношения, которые можно оценить как партнерские, дружеские. Отсутствие со стороны актера попыток использовать партнера в качестве средства достижения собственных целей.

Более подробно процедура оценивания и результаты видеосюжетов по условиям приведены в приложении 1.

**Вторая (основная) серия экспертных оценок** заключалась в анализе поведения адресата воздействия в каждом из видеосюжетов. Состав экспертов был полностью обновлен. Они отбирались по наличию, во-первых, психологической квалификации, и во-вторых, опыта работы с группами тренинга общения или исследований по проблемам общения. Эксперты работали индивидуально и независимо друг от друга. Никаких дополнительных (сверх письменной инструкции) комментариев относительно целей исследования не давалось.

Инструкция для экспертов:

«Уважаемый коллега! Вам предстоит:

1. Последовательно в каждом из 14 видеосюжетов разделять событие на сцены, давая им какое-либо название (например, \*А расспрашивает Б», «ищет подходы», и т. п.).
2. Внутри каждой сцены расчленять поведение того участника события, который будет указан в качестве объекта наблюдения, на отдельные шаги и давать квалификационную оценку каждому шагу по предлагаемой схеме (см. кодировочную таблицу в приложении 4).

Разъяснения относительно разбиения события на фрагменты и значения применяемых критериев оценки вы найдете в соответствующих разделах инструкции.

Чтобы обеспечить возможность объединения продукции различных экспертов, постарайтесь придерживаться предлагаемых критериев оценки, даже если сами вы имеете иные суждения о них. Спасибо за участие!»

Экспертам были даны дополнительные разъяснения, (приложение 3) кодировочная таблица (приложение 4) и бланк для ответов. Одновременно работали не более двух экспертов, протоколы они заполняли независимо друг от друга.

### 7.1.3. Результаты

Подробное описание сбора обработки протоколов и статистических подсчетов дано в приложении 5. Табл. 5 содержит медианы, характеризующие распределение оценок внутри

240

каждого уровня взаимодействия (соответственно, манипуляция, принуждение и безопасные условия). Последние два столбца указывают наличие или отсутствие влияния фактора (признака) на характер ответа: «О» соответствует нулевой гипотезе (между уровнями нет различий), «1» указывает на отвержение нулевой гипотезы (соответственно, по критериям Краскел-Уоллиса и Джонкхиера). Поскольку критерий Джонкхиера устанавливает наличие упорядоченной зависимости, то по величине медиан мы можем судить о направлении закономерности.

Таблица 5

*Степень проявления признаков взаимодействия*

*в различных экспериментальных условиях*

*(объяснения в тексте)*

1 — «сверху»	0.38 0.26	0.25	0.13 0	0 1
2 — «снизу»	0.405	0.365	0.875 0.1	1 1 1 1
3 — «на равных»	0.32	0.265		1 1
4 — количество смен		0.415		
5 — сумма баллов	4.04	4.49 0.16	3.16	1 1
6 — сокращение	0.165	0.185	0.225	0 0
7 — увеличение	0.275		0.07	1 1

8 — сумма баллов	4.46 0.19	3.8	3.48 0.11	1 1 1 1
9 — замедление 10 — ускорение	0.3	0.315 0.2	0.095	1 1
11 — борьба	0.325	0.33 0.11	0.065	1 1 1 1
12 — владение	0.21	0.165	0.38	0 0
13 — распоряжение	0.26		0.17	
14 — к партнеру	0	-0.605	0.805	1 1 0 1 0
15 — «похолодание»	0.245	0.315	0.15	0
16 — «потепление»	0.13	0.165	0.105	
17 — атмосферы	-0.235	-0.925	1.05	1 1 1 1
18 — «похолодание»	0.295	0.33 0.19	0.105	0 1
19 — «потепление»	0.135		0.09	
20 — «себе»	0.41 0.28	0.275	0.495	0 0 0 1
21 — «партнеру»		0.375	0.72	
22 — «себе»	0.185	0.41	0 0	1 1 1 1
23 — «партнеру»	0.105	0.255		

241

#### 7.1.4. Обсуждение

Анализ табл. 5 показывает, что манипулятивное условие в общем занимает промежуточное место между остальными условиями взаимодействия. Для условия открытого давления характерны: наибольшая дистанция (п. 5), наименьшее количество пристроек на равных (п. 3) и максимальное — пристроек снизу (п. 2), наибольшее проявление признаков борьбы (п. 11), самые прохладные эмоциональные характеристики (пп. 14, 17). Для безопасных условий значения прямо противоположны. Манипуляция при этом располагается ближе к полюсу «военных действий».

Например, пристройку чаще меняет тот, кто находится под открытым давлением (п. 4). Вероятно, это отражает стремление адресата избежать влияния со стороны партнера, поиск им выгодных для этого позиций. В манипулятивных условиях количество смен пристроек была несколько ниже, но более чем втрое выше по сравнению с безопасными условиями.

То же мы находим и в отношении дистанции, которая в условиях манипуляции почти столь же велика (п. 5), что и в условиях открытого принуждения.

Прямое отражение межличностной борьбы — борьба за инициативу — для манипуляции (борьбы скрытой) оказывается практически на том же уровне, что и для борьбы явной (п. 11). Подтверждение тому находим в том, что под давлением, инициативой, похоже, не удается владеть (п. 12) — постоянно отбирают.

Несколько отличными выглядят результаты по признакам, связанным с темпом. Максимальный темп (п. 8) оказался характерен для манипуляции, а для ситуаций принуждения он близок к уровню безопасного общения. По-видимому, это можно объяснить различной динамикой протекания межличностной борьбы. При манипуляции ее темп сильнее нарастает (п. 10), возможно, потому, что исход борьбы еще не ясен. (Подтверждение тому, что это именно борьба, получаем в пунктах 11, 22, 23 — манипулятивные условия породили заметное количество признаков борьбы за инициативу, а наличие ущерба, наносимого как себе, так и партнеру — прямой результат «боевых» действий.) В ситуациях принуждения активность жертвы нередко замедляется (п. 9), что может свидетельствовать о поражении или попытке оттянуть уже предсказуемый финал.

242

Что касается неспецифических защитных эффектов, то можно указать на большее увеличение дистанции (п. 7) в условиях манипуляции, чем в условиях давления. Происходит это предположительно из-за стремления удалить партнера, о чем может свидетельствовать соответствующий максимум пристроек сверху (п. 1).

На успешность защиты от манипуляции указывает п. 22, из которого видно, что манипуляция по понесенным «потерям» оказывается даже несколько ближе к безопасным условиям. Возможно поэтому общий эмоциональный тон атмосферы (п. 17), даже будучи отрицательным по знаку, больше приближен к безопасным условиям, чем к давлению. Чего не скажешь об отношении к партнеру (п. 14).

Последние результаты показывают, что эмоциональный тон (как атмосферы взаимодействия, так и отношения к партнеру) действительно может служить идентификатором возможности манипулятивного нападения. Это видно из того, насколько этот тон в манипулятивных условиях заметно «холоднее», чем в безопасных. О том же свидетельствует и прогрессирующее «похолодание» (пи. 15, 18).

Подведем итоги.

1. Репертуар ответных действий адресата манипулятивного нападения по содержанию и характеристикам занимает в основном промежуточное положение между открытой борьбой и безопасными отношениями, но ближе к борьбе. Это надо, по-видимому, понимать так, что манипулятивное воздействие относится к межличностной борьбе, которая несколько смягчена, с одной стороны, осторожностью манипулятора, а с другой — недостаточной проницательностью жертвы, в ряде случаев не способной распознать манипулятивное вторжение.

2. Были обнаружены признаки неспецифических защитных действий, возникающих в состоянии межличностной борьбы: заметное увеличение дистанции в течение даже краткого периода взаимодействия, который присущ всем анализированным ситуациям, некоторая тенденция к управлению партнером.

3. Явных признаков специфических защитных действий не обнаружено. Правда, можно было бы указать на то, что манипулятивное воздействие не осталось незамеченным адресатом, однако трудно сказать, насколько это результат про-

243

нительности адресата, а насколько — грубых действий манипулятора.

Относительно предложенного инструментария следует отметить избыточность использования признаков «владение» и «распоряжение» инициативой (пп. 12, 13). Они вызывали затруднения у экспертов еще во время работы, а результаты оказались малозначимыми. Не принесло значимых результатов и разведение эмоционального тона отношения к партнеру и атмосферы — результаты по ним почти дублируют друг друга. Вместе с тем похоже, что неопределенное «атмосфера» более чувствительно к состоянию отношений, чем сами отдельные отношения партнеров друг к другу.

#### 7.1.5. Свободное истолкование видеофрагмента

Попробуем воспользоваться наработанными в 4—6 главах понятиями для непосредственного анализа видеоряда. Ниже дается полное изложение одного из подвергавшихся экспертному оцениванию видеофрагментов (№ 11) с комментариями к нему. Это самый короткий сюжет из тех, которые вошли в категорию манипулятивных. В отличие от предыдущей процедуры экспертной оценки будем анализировать поведение обеих сторон взаимодействия.

(1) — Я знаю, что в школе у нас есть путевки туристические в Алма-Ату. Я бы тоже очень хотела поехать.

(2) — А откуда вы узнали, что в Алма-Ату путевки?

Первый сигнал опасности — подмена вектора активности: вместо обсуждения сути просьбы ставится вопрос об источнике информации. Многим из нас памятен с детства случай, когда мы наивно сообщали родителям все, о чем бы они не спросили, а потом слышали от ребят постарше: «шестерка». С тех пор в нас работает контролер: а не повредит ли моя информация кому-нибудь? (Автоматизм). Поэтому мы настораживаемся, когда нас спрашивают: кто сказал? В данном случае этот вопрос содержится в слове «откуда». Вся манипулятивная попытка заключается именно в нем. Выигрыши: а) узнать источник, б) увести от обсуждения сути вопроса.

(3) — Ну, говорят, что в профкоме уже и списки есть утвержденные...

244

Защита: уход от прямого ответа. Двойная атака: а) намек на невозможность дальнейшего утаивания, раз уж дело продвинулось до составления списков, б) демонстрация своей осведомленности (вид силы — деловое преимущество). Инициатива захватывается самой атакой — продвижением своей «фигуры» вперед.

(4) — Знаете... Не знаю, впервые слышу.

Простая ложь, на что указывает противоречие с первой фразой: «Откуда вы узнали...», которая предполагает наличие того, о чем можно было узнать.

(5) — Ну там восемь человек уже точно едут, а вот два места — так, под вопросом.

Защита: игнорирование заявления, что равносильно его отрицанию. Развитие атаки по тем же векторам. Добавление третьего вектора: мол, «там для меня есть место».

(6) — Именно в Алма-Ату?

Вопрос к самому первому высказыванию просительницы. С него можно было бы начать. А теперь, спустя 4 хода, он означает отступление: попытка обмана не удалась. Цель вопроса — выиграть время.

(7) - Да.

Пропуск хода. Атаки прекращены ввиду отступления противника.

(8) — И кто там должен поехать?

Перехват инициативы. Направления атаки: 1) разведка — поиск ниточки, за которую можно будет ухватиться, 2) «кто» в вопросе способен трансформироваться в «с кем» в восприятии (возможный автоматизм), 3) попытка манипуляции: «безопасный вопрос» (легенда) уводит от факта признания своей лжи (выигрыш). Мотивационное привнесение — адресат должен захотеть отвечать на вопросы.

(9) — Некоторые именно приурочены так... за... к десятилетию школы. А две путевки пока свободны, там есть отказались люди, которым были выделены...

245

На крючке: бессильно трепыхается, повторяя про путевки. Попытка зарядить стреляную гильзу. Великолепный пример того, как один и тот же по содержанию аргумент становится разным ходом в зависимости от контекста.

(10) — Ну, к 10-летию, да?

Подтягивает к ловушке, а может тянет время.

(11) - Да.

Идет на поводу. А ведь была прекрасная возможность перейти в атаку: 1) вернуть разговор к сути своей просьбы, например, так: «Ну конечно, и я могу им составить прекрасную компанию»,— приглашение к шутке и одновременно намек на свой стаж работы, 2) поставить под сомнение вопрос: «Разве это так важно?»

(12) — Хорошо... А сколько лет вы работаете в нашей школе?

Замысел проясняется: надежда на то, что стаж работы в школе заметно меньше десяти лет ее существования.

(13) — Восемь. Идет по течению.

(14) — Восемь, да? А вы не можете назвать, кто именно едет?

Неудача. Чтобы заполнить чем-то зияющую брешь, снова пользуется прежним вопросом, но в усиленном виде: «кто именно?»

(15) — Вы знаете, по слухам, которые ходят по школе, Любовь Борисовна едет, Галина Александровна...

Заметное ослабление позиции: а) отвечает на несущественный вопрос, б) ссылка на слухи, в) начало поклонов: «Вы знаете»,— пристройка все ниже.

(16) — Ну, они не так часто ездили по путевкам.

Сравнение «не так часто» — эксплуатация автоматизма, который глубоко заложен всей оценочной системой воспитания, построенной на сравнении. Такое задень — все что угодно забудется. Исходная манипулятивная задача продолжает успешно решаться: под прикрытием легенды «разговор о

246

выделении путевки» или «я выясняю» просителя водят за нос, заставляя заниматься несущественными



вопросами.

(17) — Вы знаете, я за все это время ни разу не ездила. Учителя группами выезжали неоднократно, а я ни разу. То у меня маленькие дети были, то возможности не было. А вот сейчас у меня как раз тот случай, когда я могла бы поехать.

Автоматизм (сравнение с другими) сработал. И даже критерий сравнения сохранился: они мало ездили, а я — еще меньше.

(18) — Ну, вы меня, конечно, извините, вы ведь у нас ведущий историк. На замену 11 класс — как вы можете оставить? 11-й класс, выпуск у них, не забывайте, время такое.

Бросает предыдущий аргумент как не оправдавший себя, и вводит новый, более сильный: интересы производства. Однако и преемственность очевидна — оба аргумента представляют собой поиск во внутреннем мире просителя своего агента — субъекта, который должен вступить в полемику с желанием получить путевку. Это как раз тот случай, когда межличностное противоборство переводится в противоборство внутриличностное. Как правило, для этого не нужно пересаживать внутрь новых деятелей — они там уже есть. На минуту представим, если бы у адресата отсутствовало то, что называется чувством ответственности. Тогда прием, который только что применила профлидер, не имел бы шансов на успех. Но манипулятор предполагает, знает или надеется, что такой внутренний субъект уже ранее был там выращен еще в детские годы.

Заметим, как изменился тон: «вы меня, конечно, извините». За что? А вот за что: «Не забывайте...» То есть, извинение — это аванс перед переходом к форсированному уничтожению.

(19) — А знаете, я поговорила с Владимиром Васильевичем, и он согласен на замену, прямо на все часы.

Продолжаются поклоны, стремление умиловить (надежда на позиционный выигрыш) вершителя судеб. Но одновременно проделывается и заметная конструктивная работа: демонстрируется наличие готового решения проблемы. Позитивное решение в этом контексте дополнительно еще выпол-

247

няет задачу отражения атаки оппонента и перехода в наступление.

(20) — Но у него нет возможности заменить вас! Защита: отрицание без проверки.

(21) — У него нагрузка всего несколько часов, и вот мое расписание как раз вписывается.

Вбивает гвоздь по самую шляпку, и в результате...

(22) — Ну это не аргумент, это не относится к тому, что мы действительно должны дать путевку.

Наконец-то речь зашла о содержании просьбы! Типичная подмена аргумента: вместо обсуждения возможности отсутствия на работе вводится проблема мотивировки, по которой может быть дана путевка.

(23) — А есть у вас какие-то другие аргументы?

Перехват инициативы: после таких вопросов партнер вынужден что-то предлагать. Ход хорош еще тем, что позволяет выяснить позицию профлидера.

(24) — Конечно, конечно. Во-первых, то, что вы никак не можете поехать, ибо действительно, выпуск, и очень сложно, чтобы вы поехали на данный момент. И не так давно вы ездили уже по путевке, Любовь Ивановна, именно с классом. И в общем-то вы не первая, которая пришли и просите эту путевку. И если только смотреть в отношении к вам, то сложно принимать все аргументы, которые вы мне привели. Надо учитывать еще и коллектив.

Массированная атака — сразу четыре аргумента подряд. Последний — использование заемной силы коллектива.

(25) — Любовь Павловна, но ведь едут же учителя и с 11-го класса. И у них тоже выпуск, и тоже экзамены. А почему вот именно я?

Ответ лишь на первый аргумент. Появление первых признаков эмоциональной дестабилизации — обиды: «А почему я?»

(26) — Но не классные только, во-первых.

(27) — Ну знаете, на несколько дней-то, всего на пять дней, можно, конечно, отлучиться.

248

Заурядный обмен пинками типа «ты не прав».

(28) — А что еще вас прельщает в этой поездке, только то, что вы никогда не были, это вас где-то задевает? Либо вы еще какую-то цель преследуете?

Начало нового раунда манипулятивного воздействия. Задача: дестабилизировать психическое состояние адресата, чтобы прекратить беседу. (Возможно, идея манипуляции была индуцирована неожиданно подвернувшейся реакцией обиды просителя.) После неуспеха во «внешних» мотивировках готовится атака непосредственно на личностные структуры. Слово «задевает» как нельзя лучше подходит для решения поставленной задачи.}

(29) — Да нет. Вот знаете, для меня это был самый трудный год в моей жизни. Морально. Мне так хотелось немножечко отдохнуть, отойти от всего.

Защита: отрицание угрозы вторжения: «Да нет». Но тут же и раскрывается... Даже мы, совершенно внешние наблюдатели, можем почувствовать себя уже находящимися в душе преподавателя — куда еще дальше?

(30) — Морально в чем?

Вот он — самый разрушительный удар. Манипулятор близок к победе.

(31) — Ну это знаете, такие... семейные. Очень серьезно... Я ведь знаете, всего несколько месяцев назад похоронила отца. Это такой тяжелый год.

(Пауза. Плачет. Обращаясь к участникам тренинговой группы: «Это и вправду так все было.»)

Остановиться уже не может, каждое следующее слово все сильнее затягивает в вихрь чувств. Манипуляция, доведенная до своего логического завершения, теперь уже поставила самого манипулятора в морально непривлекательную позицию, чем ослабила его позицию. Вероятно, теперь профлидеру придется уступить.

Теперь обсудим взаимосвязи между шагами-репликами. Самым высшим (в рамках одного сюжета) уровнем, на котором они объединены, являются сцены:

1. Борьба вокруг вопроса о наличии путевок (реплики 2—6). Проситель владеет инициативой, атакует, профсоюзный функционер вынуждена отступить.
  2. Неопределенность, покачивание весов. Профлидер завладела инициативой (реплики 7—14), ведет разведку. Проситель утратила динамику, пребывает в ожидании.
  3. Склонение чаши, перелом (15—17). Проситель вслед за инициативой сменила и пристройку, став на ступеньку ниже.
  4. Террор бюрократа (18—24). Почувствовав слабость, профлидер устремляется в атаку. Кульминация атаки шла уже под знаком уничтожения, а не манипуляции.
  5. Душевная дестабилизация просителя (25—31). В некоторых сценах можно было бы выделить еще более мелкие структурные элементы. Что касается манипуляции, то здесь их две, разделенные коротким периодом уничтожения и защиты от него. Целью первых манипулятивных стараний было стремление увести от основной проблемы, решать которую профлидер не хотела. Когда же разговор вышел на ее обсуждение, то исчезла необходимость в манипуляции и была применена тактика открытого подавления. Но поскольку проситель все еще не сдавалась, а обострять отношения профлидер не стала, то она перешла к манипуляции с новой целью: сделать просительницу неспособной продолжать беседу. Правда, не рассчитав силу, довела до слез, чем поставила себя в позицию явного агрессора.
- Посмотрим защиты: уход (п. 3), игнорирование, больше похожее на атаку (п. 5), замирение (пп. 7—14), управление агрессором в виде его успокоивания (пп. 14—18) и жалоб — преобразованного плача (24—29). Из специфических защит от манипуляции:
- а) вопрос в п. 23 может быть расценен как попытка (скорее всего нерелефлексивная) вскрыть манипулятивные намерения (увести от темы разговора, дестабилизировать),
  - б) есть силовая борьба, очень ярко — в пп. 3, 17, 32;
  - в) блокирование автоматизмов не наблюдается,
  - г) защита себя как субъекта выразилась в настойчивости. Слабые места, где защита не сработала:
    - а) податливость на провокации (запуск автоматизмов): ♦противник отступил, я в ожидании триумфа» — в п. 7, «вопрос требует ответа» — в нескольких местах пришлось отве-

250  
 чать на пустые вопросы, в п. 16 попала на удочку сравнения, под нажимом унизилась, на нанесение обиды обиделась;

б) подставила большое место души под удар.

Мы подвергли анализу лишь только вербальный ряд. Но и так комментарии по объему заметно превышают сам текст. А ведь вне рассмотрения осталось очень много материала паралингвистического и невербального характера, который может сильно повлиять на интерпретацию вербального текста. Например, если учесть, что преподаватель все время простояла, а хозяйка кабинета так и не предложила ей сесть. Или такой эпизод: «Ну, это не аргумент», — и отвернулась от собеседницы, глаза опущены вниз, тень ухмылки промелькнула на губах.

\*\*\*

В проведенном эмпирическом исследовании была показана возможность выделения как манипуляции, так и защиты от нее с помощью аналитически заданных критериев. Также было вскрыто наличие феноменов защиты от психологического воздействия — в основном неспецифических реакций. Специфические психологические защиты выделяются только по результатам оценки в свободных неформализованных понятиях. В составе неспецифических защитных действий в первую очередь выделяются такие первичные защитные установки, как бегство, изгнание и управление, тогда как замирение, блокировка и игнорирование — реже. В проанализированном сюжете обнаружена лишь часть из обсуждавшихся специфических защит. Что касается использованных признаков в экспертной серии оценок, то была выяснена их недостаточная специализированность для решения поставленных задач. Образец качественного анализа сюжета был выстроен в большей степени на языке предложенных понятий. Иногда использовались образные и метафорические средства описания. Это означает, что предложенные понятия имеют высокую объяснительную силу и хорошую различительную способность.

Более подробно методические вопросы будут обсуждены в завершение главы. Пока же читателю предлагается пример использования герменевтического приема к стимульному материалу, в котором сочетаются черты и письменного текста, и поведения как «живого текста».

251

## 7.2. Мошенник и жертва: кому больше досталось?

В данном разделе предлагается опыт интерпретативного исследования, выполненного в рамках заявленной герменевтической методологии — как по используемым средствам, так и по языку анализа. Данный исследовательский прием уже использовался в литературных материалах к 3-й, 5-й и 6-й главам. Там эти эскизы выполняли роль иллюстраций к обсуждаемому содержанию. Особенность данного наброска в том, что анализу подвергается не что-либо одно (манипуляция или защита от нее), а само взаимодействие, в составе которого находим самые разные способы психологического воздействия, включая манипуляцию и защиты от нее, предлагается опыт описания самого взаимодействия (в том смысле, как это было разъяснено в конце второй главы).

### 7.2.1. История о том, как великий комбинатор прибирал к рукам бывшего предводителя дворянства

Читатель без труда найдет эту историю в оригинальном виде в романе И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев» (завершение главы 5 и глава 6). Не думаю, чтобы психологический анализ мог стать украшением исходного текста, но наша задача — лишь пристальней взглянуть на него. Надеюсь, мы сможем найти в

авторском тексте (фрагменты которого выделены) иллюстрацию выявленным в ходе теоретического анализа характеристикам взаимодействия, несущего на себе печать манипуляции. (Все выделения в оригинальном тексте сделаны мною — Е.Д.)

Ипполит Матвеевич, смущенный присутствием в дворницкой постороннего, ...хотел было бежать, но Остап Бендер живо вскочил и низко склонился перед Ипполитом Матвеевичем.

— У нас хотя и не Париж, но милости просим к нашему шалашу.

1-й шаг — присоединение. Цель: не спугнуть выгодного клиента. Средства (приемы): поддерживает субординацию, соглашается с возражением:

252

— Я вовсе не из Парижа.

— Отлично, вы не из Парижа. Конечно, **вы приехали из Коло-**грива навестить свою покойную бабушку.

В последней фразе уже заложена ирония — основа для будущей атаки.

2-й шаг — изоляция адресата. Цель: обеспечить себе возможность без помех влиять на Воробьянинова. Средство: «не дал дворнику и пикнуть» — выставил его из дворницкой, сунув в руки рубль. По контексту событий дня понятно, что на выпивку — это гарантировало достаточный резерв времени.

3-й шаг — ослабление адресата. Цель: сделать Воробьянинова беспомощным, а себя — нужным ему (основная технологическая задача манипуляции). Средства:

1) навешивание ярлыка эмигранта, находящегося не в ладах с властью и законом:

— Тепло теперь в Париже?...— Вы через какую границу? Польскую? Финляндскую? Румынскую?

2) нагнетание безапелляционных утверждений:

— При современном развитии печатного дела на Западе напечатать советский паспорт — это такой пустяк, что об этом смешно говорить...

3) подавление возражений оппонента потоком никчемной информации, резкими сменами темы.

4-й шаг — психологическое давление. Цель: сломить сопротивление. Средства: настойчивое повторение и комбинирование все тех же приемов.

Прямое подавление:

Ипполит Матвеевич никогда еще не имел дела с таким темпераментным молодым человеком, как Бендер, и почувствовал себя плохо.

— Ну, знаете, я пойду,— сказал он.

— Куда же вы пойдете? Вам некуда торопиться. ГПУ к вам само придет.

Еще раз присоединение:

— Я приехал не из Парижа, а из...

— Чудно, чудно! Из Моршанска.

253

И так до тех пор, пока не была достигнута основная цель. Психологически (на уровне механизмов) это сработало так.

**Основное воздействие** (релевантное цели) направлялось в самое уязвимое место адресата — «бывшие» при новой власти являлись попираемыми, бесправными, а значит, бессильными:

Ипполит Матвеевич... никак не решался уйти. Он чувствовал сильную робость при мысли о том, что неизвестный молодой человек разболтает по всему городу, что приехал бывший предводитель. Тогда — всему конец, а может быть еще посадят.

— Вы все-таки никому не говорите, что меня видели,— просительно сказал Ипполит Матвеевич,— могут и впрямь подумать, что я эмигрант.

Великолепная обратная связь для Бендера, свидетельствующая об успехе предпринимаемых им усилий! Обнаглевший агрессор с этого момента больше не пользуется приемом присоединения — им руководит стопроцентная уверенность, что Воробьянинов уже трепыхается на крючке:

— Вот! Вот! Это конгениально! Прежде всего актив: имеется эмигрант, вернувшийся в родной город. Пассив: он боится, что его заберут в ГПУ.

Обратим внимание на явную подмену: сначала Бендер сам бросил эту мысль, а теперь приписывает ее своему оппоненту.

— Да ведь я же вам тысячу раз говорил, что я не эмигрант.

— А кто вы такой? Зачем вы сюда приехали? (*подмена темы*)

— Ну, приехал из города N по делу.

— По какому делу?

— Ну, по личному делу.

— И после этого вы говорите, что вы не эмигрант?..

Смешно? Но точно такой же прием использовался «специалистами» ГПУ в период массовых репрессий. Спустя всего несколько лет после написания сего сатирического шедевра подобные сцены разыгрывались уже как трагедии.

Ипполит Матвеевич, доведенный до отчаяния... покорился.

— Хорошо,— сказал он,— я вам все объясню.

Поразительно! Чему это он покорился, если Бендер ни разу (!) не спросил Воробьянинова о том, зачем он приехал?

254

Покорился силе: просто признал силу агрессора — и свое бессилие.

«В конце концов, без помощника трудно,— подумал Ипполит Матвеевич,— а жулик он, кажется, большой. Такой может быть полезен.»

Манипуляция увенчалась успехом: Воробьянинов признал свою бес-помощность и сам (его об этом не просили)

решил взять Бендера в помощники.

**Обеспечение воздействия** (вспомогательные векторы) основано на использовании неожиданности (неподготовленность адресата к нападению — ослаблена защита) и напора сразу по двум направлениям: темпо-динамическое (перегрузка и подавление) и информационное (перегрузка и многотемность, не позволяющая сосредоточиться). Способность жертвы к осмыслению проблемной ситуации, ее дифференцированной оценке постепенно снижается — повышается внушаемость, некритичность, дезорганизованность. Естественное следствие — потребность в организующем начале. Впредь оно будет сосредоточено в руках манипулятора.

Что касается Ипполита Матвеевича, то его защитные трепыхания за это время претерпели известную динамику: «смутился и хотел было бежать» — «почувствовал себя плохо» — «не нашелся, что ответить» — «недружелюбно глядя на Бендера» — «чувствуя неожиданную зависимость от разговорчивого молодого человека, ставшего на его дороге к брильянтам» — «рассерженный... никак не решался уйти» — «чувствовал сильную робость» — «просительно сказал» — «доведенный до отчаяния... покорился». Основные его слабости: отсутствие опыта — «никогда не имел дела с таким темпераментным молодым человеком» и страх — «при мысли о том, что неизвестный молодой человек разболтает по всему городу, что приехал бывший предводитель. Тогда — всему конец, а может быть, еще посадят».

Утрата Воробьянинова как жертвы манипуляции состоит в том, что ради восстановления нарушенного душевного порядка он жертвует контролем над своими поступками. Но признаться себе в потере контроля не хочется, поэтому срабатывает защитный механизм игнорирования факта порабощения. Эта защита в свою очередь еще раз маскируется —

255

находится рациональное объяснение в виде необходимости помощника (лишь в этой форме несущее в себе признание своей слабости) и пользы жулика. Негативная оценка агрессора («жулик») сплавляется с позитивной («помощник»). Новый сплав дает иные характеристики: поскольку жулик стал помощником, происходит закономерное смещение личностных ценностей в криминальную сторону. Как известно, закончилось это тем, что Киса убил своего «помощника», знакомство с которым началось для него с опыта жертвы психологического изнасилования.

Однако все это в будущем. Пока же, находясь во временно восстановленном состоянии (искусственной гармонии, как сказала бы К. Хорни), Ипполит Матвеевич

♦ ...решительно откашлявшись, рассказал Остапу Бендеру, первому встреченному им проходимцу, все, что ему было известно о брильянтах».

А перед великим комбинатором, окрыленным открывшейся перспективой

(«Лед тронулся, господа присяжные заседатели! Лед тронулся»),

встала новая задача: обеспечить себе получение возможно большей доли сокровищ мадам Петуховой. Для этого ему потребовалось сначала подготовить партнера к предстоящим «переговорам».

1-й шаг — воодушевление адресата. Цель: заложить в компаньоне готовность поделиться богатством. Средства: 1) «раздуть» стоимость клада (неожиданно возросшим богатством делиться легче), 2) «авторитетное» (без доказательств) заявление, возвышающее О. Беядера как эксперта и незаменимого помощника (хорошему специалисту положена высокая оплата).

— Выбор неплохой. Камни, я вижу, подобраны со вкусом. (*«Нарабатывает» авторитет.*) Сколько вся эта музыка стоила?

— Тысяч семьдесят — семьдесят пять.

— Мгу... Теперь, значит, стоит полтораста тысяч.

— Неужели так много? — обрадованно спросил Воробьянинов.

2-й шаг — нагнетание тревоги. Цель: дестабилизировать компаньона, снова ввести в уже принесшее обнадеживающие плоды состояние беспомощности. Средства: 1) неожиданная смена темы, 2) бездоказательное (на фоне уже наработанного

256

авторитета) утверждение того, что является лишь предположением, но не оставляет шансов на успех.

— Не меньше. Только вы, дорогой товарищ из Парижа, плюньте на все это.

— Как плюнуть?

— Слюной,— ответил Остап,— как плевали до эпохи исторического материализма. Ничего не выйдет.

Типичный для Бендера прием — неожиданное переключение внимания на семантически отдаленные детали — представляет собой один из вариантов трансовых техник. К последним относится и резкая смена предметов обсуждения.

— Как же так?

— А вот как. Сколько было стульев? (*Очередное отвлечение на несущественную для обсуждаемого аспекта темы деталь.*)

— Дюжина. Гостиный гарнитур.

— Давно, наверно, сгорел ваш гостиный гарнитур в печках. Воробьянинов так испугался, что даже встал с места.

— Спокойно, спокойно. За дело берусь я.

Последняя фраза являет 3-й шаг — обнадеживание... собой.

Данные три шага производят эмоциональную раскачку собеседника, ведущую к его психическому истощению, в результате которого на основное сражение сил уже недостает — хороший пример мастерского обеспечения эффективности предстоящего воздействия.

Итак, «клиент» готов. Можно приступать к завершению операции.

— Заседание продолжается. Кстати, нам с вами нужно заключить небольшой договорчик.

Всего-то — «небольшой договорчик». Это уже известный нам прием снижения значимости того, на что должен будет согласиться партнер по переговорам. Снижение значимости, однако, строго ограничено рамками приема и

полностью контролируется Бендером — когда дело дошло до «бунта на корабле», тиски неумолимо сжались: — В таком случае простите,— сказал Воробьянинов в нос.— У меня есть все основания думать, что я и один справлюсь со своим делом.

9 — 898

257

Внимание! Это практически единственная попытка Воро-бьянинова что-то противопоставить Бендеру. Но насколько запоздалая, настолько и с избытком резкая, больше напоминающая предсмертные судороги.

— Ага! В таком случае простите,— возразил великолепный Остап,— у меня есть не меньше основания, как говорил Энди Танкер, предполагать, что и я один могу справиться с вашим делом.

Техника присоединения снова в ходу: почти дословный повтор реплики оппонента. Важное исключение — замена «своим делом» на «вашим делом» ставит все точки над *i*: Остап уже способен добыть бриллианты и без компаньона.

— Мошенник! — закричал Ипполит Матвеевич, задрожав. Остап был холоден.— Слушайте, господин из Парижа, а знаете ли вы, что ваши брильянты почти что у меня в кармане! И вы меня интересуете лишь постольку, поскольку я хочу обеспечить вашу старость.

Тут только Ипполит Матвеевич понял, какие железные лапы схватили его за горло.

Этот эпизод и далее вплоть до достижения договоренности манипуляцией назвать никак нельзя. «Выкручивание рук», «принуждение», «насилие» — вот вполне подходящие наименования («Ну что, тронулся лед? — добывал Остап»).

Наконец согласие получено. Казалось бы все — Воробья-нинов во власти Бендера — как организационной, так и психологической (возможно бессознательной). Однако великий комбинатор выискивает еще один способ прибирания бывшего предводителя дворянства к рукам. Он попросил продать ему жилет. Но уже взяв вещь (читай: возврата назад не жди), заявляет: «Деньги — после реализации нашего клада»,— и твердо стоит на своем. Таким образом ему удается привязать компаньона еще и финансовым кредитом: кредитору неимоверно трудно отказаться от надежды вернуть свои деньги. Изворотливость мошенника выворачивает положение дел наизнанку:

— Если вы уже открываете мне лицевой счет, то хоть ведите его правильно... В дебет не забудьте внести шестьдесят тысяч рублей, которые вы мне должны, а в кредит — жилет. Сальдо в мою пользу. Пятьдесят девять тысяч девятьсот девяносто два рубля. Еще можно жить.

258

\* \* \*

Итак, составим план психологического воздействия, которого мог бы придерживаться О. Бендер, если бы он был согласен с развиваемыми в данной работе идеями.

**1-й этап** — выуживание из Воробьянинова информации. Предпринимаемые **действия** (шаги, приближающие к цели):

- 1) присоединение — «приручение»;
- 2) изоляция — обеспечение условий воздействия;
- 3) ослабление — приведение адресата в состояние готовности довериться агрессору (сдаться на милость);
- 4) психологическое давление — повторение однотипных приемов в различных комбинаторных сочетаниях до полной победы над адресатом.

Психологические **механизмы**, реализующие воздействие:

- а) неявное умозаключение «с ГПУ лучше не связываться»;
- б) неопределенные опасения о возможных затруднениях на пути поиска клада; в) испуг — реакция на косвенные угрозы со стороны активного (агрессивного) нахала; г) утрата контроля над ситуацией из-за потери инициативы;
- д) сужение поля сознания ввиду дефицита времени на обдумывание и информационных перегрузок; е) потеря привычных ориентиров как реакция на задерживания и суетность речи Остапа. На уровне эмоций все это вылилось в тревогу, растерянность, ощущение беспомощности и дезорганизации.

**2-й этап** — заключение «делового соглашения». Предпринимаемые **действия**:

- 1) подготовка «клиента» — эмоциональная раскочка, дестабилизация:
  - воодушевление: эмоциональные «качели» взлетают вверх;
  - нагнетание тревоги: убедительным тоном делается убийственное для всего дела заявление;
  - обнадеживание собой: качели опять взмыли — будь спокоен;
- 2) завершение операции — получение согласия на крупную долю при делении клада: выкручивание рук, шантаж. Психологические механизмы **воздействия**: а) субъективное увеличение суммы повысило готовность поделиться ею; б) уверенность в том, что Остап — знающий человек, как результат неосознанного «прочтения» его интонаций; в) повышение внушаемости в ответ на быстрые смены шаблона (переключение тем); г) резкий испуг в состоянии повышенной внушаемости

9\*

259

внушаемости — впечатление сильнее; д) эмоциональное истощение из-за резкого перепада в знаке эмоций; е) «прозрение» — понимание того, что Бендер способен добыть клад самостоятельно; ж) опасение, что можно вообще остаться без бриллиантов; з) вынужденная покорность— «надлом».

**3-й этап** — «покупка» жилета. Его можно истолковать по-разному: проверка надежности проделанной «работы», дальнейшее унижение, укрепление «привязи» и т. п.

Таким образом, мы обнаружили, что чистой манипуляцией является лишь первый этап, в завершение которого Воробья-нинов выдал свою тайну. На втором этапе, то есть заключении «делового соглашения» между компаньонами, манипулятив-ный характер носили лишь подготовительные маневры Бен-дера: косвенная мотивационная обработка — приведение адресата в запланированное состояние ради получения преимущества

в споре.

Проведенный анализ показывает, что предложенные в предыдущих главах понятия достаточно хорошо работают и могут с успехом использоваться для анализа феноменологических данных. Последними могут быть как художественные тексты, так и событийный ряд, зафиксированный на видеопленке. С некоторыми ограничениями (связанными в первую очередь с дефицитом времени) разработанный концептуальный аппарат может применяться и в режиме текущего взаимодействия.

### 7.2.2. Был ли великий комбинатор великим манипулятором?

Этот вопрос, естественно, возник при работе над указанным эпизодом из «Двенадцати стульев». Чтобы дать на него ответ, необходимо было более подробно посмотреть, какими приемами пользовался О. Бендер. Для этой цели был использован контент-анализ репертуара приемов, применявшихся великим комбинатором.

Для анализа из всего текста повести И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев» мы отобрали те эпизоды, в которых великий комбинатор добивался собственной цели, преодолевая сопротивление тех или иных людей — таков был критерий отбора. Всего было отобрано 28 эпизодов. Анализу подвергались в первую очередь приемы, релевантные цели воз-

260

действия. Вспомогательные средства, не вносящие принципиальных моментов в ситуацию, из анализа, как правило, исключались. В приложении 6 приводится полный перечень отобранных эпизодов и в каждом из них указаны использованные великим комбинатором средства достижения выигрыша.

Ниже показано, сколько раз (в пределах обозначенного текста) О. Бендер использовал каждый из выделенных приемов:

Таблица 6

Использованные приемы	Кол-во	Использованные приемы	Кол-во
обман	12	цинизм	
манипуляция	10	демагогия	
давление,	7	унижение	
принуждение			
блефование	5	выпрашивание	
угроза, запугивание	5	вымогательство	
де-акто*	4	отвлечение внимания	
подкуп	1		
		Всего:	50 раз

Как видим, чаще всего О. Бендер прибегал к обману и манипуляции — 22 раза из 50. Следующую группу способов составили давление (принуждение), блефование, угроза (запугивание) и де-акто — 21 раз. Остальные приемы использовались совсем редко.

Поэтому ответ на поставленный вопрос оказывается отрицательным: гениальность И. Ильфа в дуэте с Е. Петровым проявилась еще и в удивительно точном названии типа описанного ими мошенника — комбинатор. Это не жулик, работающий в одном жанре — обман, надувательство, грабеж,

\* Мне пришлось изобрести специальный термин для обозначения совсем не экзотического приема, которому не удалось подобрать адекватного из уже имеющихся слов. Состоит он в том, чтобы просто сделать нечто, игнорируя сопротивление партнера. Его можно было бы назвать необратимость действий, но я назвал де акто (*de acto* — в силу действия, исполнения) по аналогии с де-юре (*de jure* — в силу закона, юридически) и де-факто (*de facto* — в силу факта). Сила приема де-акто заключается в самом исполнении действия, в уверенности, что соперник не способен его остановить. В нем проявляются пренебрежение к людям, жесткая сила и нахальство, но к ним данный прием не сводится.

261

принуждение, манипуляция и пр. Это действительно комбинатор, поражающий своей инструментальной оснащенностью и гибкостью.

### 7.3. Диалог как метод исследования

Вернемся снова к проблеме методов исследования. Нам необходимо кратко обсудить те моменты, которые были отмечены в первой главе в качестве наиболее существенных для герменевтического подхода: доступности контекстов, языка описания и квалификации толкователя.

**Доступность контекстов.** Исходя из опыта проделанной работы надо отметить, что доступность можно понимать двояко: а) как характеристику самих контекстов — их сохранность или представленность в стимульном материале и б) как способность инструментов исследования вовлечь эти контексты в тонкую информационную переработку. Оказалось, что доступность в первом значении удалось обеспечить и в (ква-зи)экспериментальном исследовании. Что же касается второго значения, то более адекватным мне показалось неструктурированное толкование текста (будь то видеоряд или художественное произведение). Эта разница в нашем исследовании проявилась в использованном для этого языке.

**Проблема языка описания.** Как уже указывалось, не все элементы языка в первом исследовании оказались удачными — их различительная способность была недостаточной для получения необходимого результата. Чтобы получить более чувствительный к таким межличностным феноменам, как манипуляция и защиты от нее перечень критериев, пришлось «пойти навстречу» тем теоретически выделенным понятиям, в которых формулировались содержательные предположения и проводить анализ прямо на этом же языке. Таким образом, проблема теперь выглядит так: на континууме между обобщенными характеристиками общения и понятиями, специализированными под описание механизмов психологического воздействия, необходимо найти место, в котором оптимальным образом сочетаются признаки обоих полюсов.

С одной стороны, если мы выбираем язык, в котором понятия отражают широкую предметную область, это позво-  
**262**

ляет: во-первых, экономить на обучении экспертов — таковыми могут выступать почти все специалисты-психологи и, во-вторых, пользоваться полученными результатами для вынесения сравнительно универсальных суждений обо всей предметной области. Но за указанные возможности приходится расплачиваться падением разрешающей способности языка, из-за чего результаты экспертной оценки нередко сами еще нуждаются в истолковании.

С другой стороны, если для работы выбирается «узкий» язык, специализированный под ограниченную (или вновь осваиваемую) предметную область, это позволяет, во-первых, получать довольно тонкие различия, дающие хорошее понимание индивидуальных или частных особенностей изучаемого поведения, уже не требующие дополнительной интерпретации, и во-вторых, почти сразу приступать к составлению рекомендаций или программ по практическому использованию полученных результатов. Правда, платить приходится затратами на обучение экспертов новому языку, а также предметной ограниченностью выводов.

В эмпирическом исследовании с использованием экспертов для анализа видеофрагментов была реализована первая стратегия. В приведенных образцах непосредственного анализа видеосюжета и художественного текста были продемонстрированы возможности второй стратегии. В полном виде исследовательская программа в рамках «узкой» стратегии могла бы быть следующей:

1) предварительно обучить экспертов средствам выявления и анализа феноменов манипулятивного воздействия, психологических защит от него, 2) получить от каждого из них экспертные заключения, 3) обобщить полученные данные.

**Квалификация толкователя.** При реализации последнего пункта следует ожидать затруднений, связанных с необходимостью объединения несопадающих суждений: само несопадение мнений можно устранить лишь вместе со способностью экспертов к вынесению суждений (скажем, в случае их инвалидности или смерти).

Выход видится в переходе на тот методологический уровень, который А. Бохнер [Bochner 1985] называет «критическое суждение и социальные изменения». Для обозначения этого уровня можно воспользоваться термином Г. А. Ковалева

**263**

«развивающее» исследование, под которым автор понимает практически то же, что и А. Бохнер под «критическим суждением». Исходя из особенностей данного уровня (см. таб. 1 в главе 1), третий пункт исследовательской программы должен преобразоваться в дискуссию экспертов для достижения консенсуса относительно суждений об изучаемых феноменах. При этом неизбежно произойдет уравнивание экспертов в правах с «испытуемыми», поскольку анализу (и проблема-тизации) необходимо будет подвергать неявные предпосылки, исходя из которых эксперты выносили свои суждения. Такое взаимодействие превращается в совместное развитие участников (включая и организатора-ведущего), что скорее напоминает обучение и тренинг, чем исследование в привычном понимании этого слова.

Основные положения такого тренингового курса уже были апробированы в рамках занятий, из которых заимствовались видеофрагменты, составившие феноменологический ряд описанного исследования. Отличительными чертами разработанного курса являются, во-первых, опора на анализ и осознание характеристик процесса воздействия, и во-вторых, помещение в центр анализа производимый эффект воздействия. (В существующих тренинговых курсах, ориентированных на обучение навыкам общения, внимание по преимуществу уделяется коммуникативному и перцептивному аспектам взаимодействия, а интерактивные эффекты оказываются в тени.) Акцент на эффекте производимых действий позволяет естественным образом, как органическое требование технологии вводить характеристики партнера взаимодействия: его состояние, интересы и т. п. Внимание к партнеру не проповедуется, а логически выводится из задач и собственных интересов участников занятий.

## **Глава 8 ОБУЧЕНИЕ ЗАЩИТЕ ОТ МАНИПУЛЯЦИИ**

Учить *только* защите от манипуляции не имеет смысла — это все равно что обучение езде на велосипеде свести к освоению правильного захвата руля. Такое обучение, даже если оно сориентировано узко прагматически, на практике может мыслиться лишь как часть программы оптимизации общекommunikативной оснащенности людей, повышения их компетентности в общении. Разумеется, *назвать* некий курс тренингом защиты от манипуляции можно, но речь при этом будет идти в основном о смысловых акцентах, о том, в какую сторону будет сделан крен. Поэтому мне достается скромная задача: обозначить только те специфические дополнения, ту небольшую прибавку, которая может быть сделана в тренингах общения, если возникает необходимость обучить участников защите от манипуляции. Опираясь я буду на предложенные выше соображения относительно межличностной манипуляции.

Согласно сложившимся к настоящему времени представлениям о характеристиках эффективного коммуникатора и выводимых из этой модели учебных задачах, содержание обучения удобно группировать по следующим основным направлениям:

- а) отладка процесса **целеполагания**: проработка целей (уточнение, прояснение, описание признаков достижения), конкретизация задач, смысловое обоснование цели, планирование;
- б) повышение **сензитивности**: снижение порогов чувствительности (абсолютных и дифференциальных) к эмоциональным состояниям, смысловым оттенкам и т. п.— как своих, так и партнеров по общению;
- в) повышение инструментальной **гибкости**: размягчение привычных стереотипных сценариев поведения, расширение

**265**

диапазона готовых идей и доступных приемов — арсенала активно используемых средств взаимодействия;

г) обучение средствам **управления психическими состояниями**;

д) усиление **душевного потенциала**: укрепление «личностной силы», промысливание духовных опор.

В данном порядке мы и обсудим возможности, содержащиеся в каждом направлении, применительно к обучению защите от манипулятивного воздействия. Для удобства практического использования в каждом разделе будут указаны:

- а) метафоры, на основе которых можно строить групповое обсуждение, создавать игры и упражнения;
- б) тезисные обозначения теоретических посылок (исходных идей), которые могут быть положены в обоснование практических процедур; когда это будет возможно, эти послылки будут даны с параллельным переводом на язык одной из метафор;
- в) примеры некоторых из возможных технологических приемов, которые могут быть использованы в тренерской работе.

#### 8.1. Нужна ли защита?

Вопрос лишь на первый взгляд кажется риторическим. Действительно, большинство, с кем приходилось беседовать или спорить на этот счет, полагают, что уметь защищаться необходимо. Разногласия возникали в иной плоскости: надо ли? Распространено мнение, что вступая в борьбу с манипулятором, неизбежно уподобляешься ему и превращаешься в такого же манипулятора. Это мнение основано на двух неочевидных допущениях:

- а) если настраиваться на борьбу, то манипуляции (нападению в борьбе) можно противопоставить лишь встречную атаку (агрессию),
- б) борьба как тактический прием (или ее вид — манипуляция) отождествляется со стратегией борьбы (манипулированием).

Разберем каждое из допущений. Как было показано выше, спектр средств защиты достаточно широк и не предполагает

266

необходимости ответной агрессии. Из всех видов защит наиболее привлекательными надо признать специфические защиты как более конструктивные в силу большей точности и аккуратности воздействия. Они позволяют напряжение межличностного противостояния трансформировать в усилия, направленные на достижение взаимопонимания.

Даже в тех случаях, когда манипулятивные техники оказываются наиболее экономичными и применение контрманипуляции оказывается вполне оправданным (а в ряде случаев и наиболее подходящим), нетрудно обнаружить существенную разницу между манипулятором и контрманипулятором. Контрманипулятором человек является лишь в течение того времени, пока его партнер предпринимает манипулятивные попытки. Как только таковые прекратились, контрманипулятор сам превращается в манипулятора, если продолжает занимать манипулятивную позицию.

При обсуждении определения манипуляции мы отмечали, что манипулятор движим стремлением получить односторонний выигрыш. Это означает, что сами по себе приемы — сколь бы манипулятивно они не выглядели — еще не порождают манипуляцию. И наоборот, иногда успешные манипуляции проводятся без применения так называемых манипулятивных приемов. Почти любое косвенное побуждение или неявное воздействие может стать манипулятивным, если используется ради достижения одностороннего выигрыша. Поэтому, если манипуляции противопоставляется техника косвенного воздействия, скрыто изменяющая те или иные характеристики состояния или поведения манипулятора, то односторонность выигрыша довольно условна — это непозволение манипулятору использовать себя в качестве средства. Конечно, манипулятора это не устроит.

Но как только последний убедился в бесплодности своих попыток, как только отказался от манипулятивного намерения, мы задачу защиты себя выполнили. Наступает время подумать о том, что делать дальше. Можно перейти в атаку и в азарте борьбы подавить, смять или унижить агрессора, воздав ему по заслугам и в назидание на будущее, то есть самому превратиться в агрессора. А можно вести дело так, чтобы наши отношения развивались в сторону партнерства и сотрудничества. В первом случае мы сеем семена будущих

267

баталий, во втором закладываем основы терпимости и взаимопонимания в наших отношениях.

Таким образом, дело не в том, какие техники или приемы применяются, а в том, в каком направлении мы развиваем отношения с людьми. Поэтому с участниками тренинговых занятий полезно обсудить уместную в данном контексте **метафору**. Возможно это будет нить Ариадны, путеводная звезда, или предназначение (в зависимости от масштаба обсуждаемых проблем), ведущие к созданию вокруг себя оазиса миролюбия и защиты от агрессивной среды. Возможно это будет нейтральное понятие внутреннего компаса, по которому человек учится сверять свои действия: зачем ему защита, насколько значим для него данный человек, насколько принципиально именно сейчас пресечь манипуляцию? Может оказаться, что в ряде случаев адекватно будет «наивно» поддаться на манипуляцию и не создавать из данного эпизода батальную сцену, или — если позволяют наличные силы, просто игнорировать психологическое вторжение. Может статься, участникам больше придется по душе метафора лазерного прицела...

Таким образом, на вопрос нужно ли защищаться от манипуляции, общий «размытый» ответ таков: чаще всего да, но иногда можно сделать и исключение. Уточнение ответа в конкретной практической ситуации зависит от задач, которые ставит перед собой человек. Полезными могут оказаться вопросы:

Кому защита нужнее: манипулятору или его жертве? От чего защищаться? (заметьте, не «от кого»?) Первый вопрос позволяет осознать, что нередко моя защита приносит определенную пользу манипулятору, так как показывает ему иные возможности общения с людьми — со мной в частности.

Второй вопрос ставит проблему борьбы (защиты) с чем, а не с кем (от кого). Предметом обсуждения оказываются факты психологического вторжения, личностной эксплуатации, нарушения баланса взаимной ответственности, взаимных выигрышей, а не личность агрессора. Борьба во всех этих случаях ведется только ради исключения психологического насилия в отношениях равных партнеров, а не с желаниями, целями или качествами последних.



Итак, для практических учебных целей могут быть полезны следующие положения.

**Метафоры:** цель путешествия, путеводная звезда, нить Ариадны, смысловой компас, удержание мишени с помощью лазерного прицела, космическая система навигации...

**Базовые послылки:** [в скобках приводится соответствующее им метафорическое содержание]

1. Если нужен результат, то важнее понимать «ради чего», чем «почему» — последнее лишь подталкивает, подгоняет тогда как первое — ведет или влечет [это беглецу важно «откуда», путнику же гораздо важнее — «куда», если он путник, а не беглец].

2. Цель необходимо удерживать в состоянии легко доступного ресурса [компас должен быть под рукой, путеводная звезда — всегда на небе и не за облаками]:

а) при тактических затруднениях легко актуализируемая цель выполняет роль одного из важнейших средств принятия решения — выбора среди ближайших альтернатив [волшебный клубочек укажет верную дорогу на распутье];

б) организованное таким образом психологическое сокращение предстоящего пути побуждает к движению, выполняя мотивирующую и мобилизирующую функции [путеводная звезда зовет, навигационная система запрашивает дежурную информацию, клубочек катится и не позволяет расслабиться].

3. Тактические маневры призваны повысить эффективность продвижения к намеченной цели, не заслоняя при этом саму цель [за деревьями видеть лес, преодоление препятствий — это обход, а не уход от цели].

**Технологические приемы:**

1. Проработка смыслового уровня действий: осознание и упорядочение мотивационного поля, структурирование его ценностными опорами, смысловое укрепление поставленных целей. Делается это постановкой и обсуждением вопросов:

- «нужно ли уметь защищаться?»,
- «надо ли защищаться?»,
- «всегда ли следует защищаться?»,
- «зачем нужно защищаться?»,
- «что мы ожидаем получить от защиты?»,
- «какая защита нам нужна?»,

269

• «как я узнаю, что у меня есть достаточная защита?»

• «что мы при этом реально получаем?»,

• «что теряем?»

• «чем я готов пожертвовать ради достижения собственной безопасности?» и т. п.

2. Во время выполнения игр или анализа средств решения той или иной проблемы необходимо обнаруживать и фиксировать моменты, которые можно истолковать как пункт выбора, принятия решения («витязь на распутье»), или которые могут быть представлены таким образом. Особенность таких точек в процессе движения («в пути») в том, что люди имеют тенденцию в поисках средств разрешения возникающих затруднений опускаться на предметный уровень анализа — самый методологически бедный — и застревать на нем. Поэтому участников занятий или клиентов следует «выдергивать» с него и переводить на заблаговременно подготовленный личностно-смысловой (самый высокий в данной иерархии) и/или один из промежуточных — рефлексивный или логический. Регулярное управляемое (стимулированное) пробегание по этим уровням с сохранением ведущей роли за личностно-смысловым создает предпосылки и предоставляет материал (открывает доступ к ресурсам) для конструктивного решения возникающих проблем.

Сделать это можно все так же с помощью вопросов:

- какой результат данное действие преследует?
- способствует ли это действие достижению той цели, которую вы себе поставили? и т. п.

8.2. Создание «радара»

Особое внимание при обучении защите от манипуляции приходится уделять умению вовремя обнаруживать наличие манипулятивной опасности. Это и понятно, поскольку произвольное разворачивание тех или иных тактик защиты возможно лишь при условии, что манипуляция будет обнаружена.

Умение распознавать наличие манипулятивных намерений у партнеров по общению может быть сформировано на чувственном и рациональном уровнях.

270

### 8.2.1. Чувственный уровень

Задача обучения состоит в создании у слушателей особого чувственного средства обнаружения опасности. Им может стать некое *ощущение*, которому специально (намеренно) придается смысл *средства восприятия*. Для этого требуется сначала выделить (или создать) индивидуальные сенсорные проявления чувства опасности. Затем усилить эти проявления до уровня, когда ими можно пользоваться. И наконец, откалибровать характеристики найденного ощущения под содержательные особенности данного вида опасности, в нашем случае — манипулятивного намерения или попыток манипулятивного воздействия.

**Метафора**

Авиационный прибор, фиксирующий факт захвата боевого самолета радарными наведения: как только самолет оказывается захвачен радарными установками, которые наводят на него ракету, пилот узнает об этом по индикатору, который загорается на приборной доске.

**Базовые послылки:**

а) вся необходимая информация у человека уже имеется, но пока еще не осознается [лучи радара достигают самолета и производят на него какое-то действие, но сами по себе не доступны для органов чувств пилота];

б) можно научиться эту информацию извлекать — осознавать [поставить соответствующий прибор, позволяющий

сделать факт наличия лучей радара доступным для восприятия пилота];

в) «тело не врет» — [прибор проверен, работает исправно];

г) индикатор опасности должен быть легко доступен [сигнальная лампочка находится на приборной панели].

#### **Технологические приемы:**

1. Повышение общей сензитивности человека в части осознания им сенсорных или перцептивных изменений в потоке восприятия [повышение класса чувствительности прибора обнаружения опасности]. Примеры переменных восприятия, которые чаще всего используются для данной цели: висцеральные и проприоцептивные ощущения, эмоциональные тона и оттенки, интонации голоса, поведенческие проявления, смысловые переходы и пр.

271

а) расширение диапазона доступных восприятию сигналов (ощущений) — раздвижение абсолютных порогов [расширение шкалы доступных прибору сигналов];

б) повышение различительной способности — сужение дифференциальных порогов [тонкая настройка прибора, высокая чувствительность к изменениям].

2. Имитация угрозы [работа на тренажере] — создание игровой, условной ситуации, которая доосмыляется участниками как угрожающая. Это, как правило, субъективная угроза: риск проиграть в соревновании, опасность ухудшить свое личное достижение и т. д.

3. Создание реальной угрозы [стендовые испытания или проверка исправности прибора в полевых условиях]. Речь идет о заданиях, в которых наносится некоторый ущерб участнику игры, если он не выполняет игровых или учебных требований: его самолюбие, статусу, вызываются болевые ощущения и т. п.

4. Маскировка полезного сигнала [тренировка умения читать показания прибора в любых условиях]. Требование определить источник угрозы (охотника).

5. Смена характера угрозы [калибровка прибора] — это чаще всего смена игр или упражнений с разным содержанием угрозы и обсуждение характеристик получаемого сигнала.

Компоновка приемов в принципе может быть произвольной.

#### **8.2.2. Рациональный уровень**

Как ни хорош сам по себе чувственный уровень распознавания угрозы манипулятивного нападения, все же мысленная проработка проблемного поля не может быть ни игнорирована, ни отставлена на второй план. Как это часто и случается, ни тот, ни другой способы сами по себе не позволяют удовлетворительно решать поставленную задачу.

В шестой главе уже обсуждались возможные средства обнаружения попыток манипулирования. Напомним их.

**Отслеживание за изменениями ситуации**, связанными с технологией психологического воздействия:

а) дисбаланс в распределении ответственности;

б) деформации в соотношении выигрыш — плата;

272

в) силовое давление;

г) нарушения сбалансированности элементов ситуации:

- необычность мишеней воздействия,

- необычность компоновки или подачи информации;

д) неконгруэнтность в поведении партнера;

е) стереотипизация поведения адресата.

**Анализ механизмов манипулятивного воздействия**, внимание к собственным реакциям:

а) ненормативно частое появление или подчеркнуто явное проявление психических автоматизмов в поведении адресата воздействия;

б) регрессия к инфантильным реакциям — плач, агрессия, тоска, тотальное чувство одиночества и т. п.;

в) дефицит времени, отпущенного на принятие решения;

г) состояние суженности сознания;

д) неожиданные изменения фоновых состояний.

Знание этих признаков помогает повысить успешность распознавания манипулятивного вторжения. Все они, однако, исходят из стремления распознать манипуляцию, не выдав при этом своих подозрений или разоблачений. За этим стремлением кроется отношение к другому как к противнику. Вместе с тем не стоит забывать, что многие манипуляторы сами не ведают, что манипулируют. Поэтому вполне конструктивно будет прямо спросить партнера, какое поведение он от меня ожидает. В частности, такой ход позволяет провести различие между манипулятивным устремлением и действительной потребностью в нашей помощи, проявившейся в форме манипуляции [Lentz 1989, с. 19]. За более подробной информацией о приемах тестирования намерений партнеров по общению слушателей можно отсылать к книге, предназначенной для широкого круга читателей [Доценко 1994-6].

**Метафоры:** специфические индикаторы, характерные метки, отличительные этикетки; наличие портативного дешифратора, помогающего прочесть неявные сообщения.

#### **Базовые посылки:**

- деформации общения неизбежно проявляются в деформациях ситуации взаимодействия;

- когда знаешь, что искать, легче обнаружить;

273

- манипулятивный эффект не приходит сразу или «вдруг» — всегда есть имеется промежуток время (пусть и очень малый), в течение которого он нарастает;

- автоматическую реакцию можно приостановить, «перехватить» на полпути.

#### **Технологические приемы.**

Некоторые приемы, описанные для чувственного уровня, вполне могут быть использованы и здесь, особенно для отслеживания собственных реакций. Кроме них:

1. Работа с невербальными проявлениями партнеров по общению.
2. Тренировка способности слушателей к интерпретации, к истолкованию элементов поведения партнеров по общению.
3. Отработка умения выдвигать несколько предположений одновременно, навыка работы с неопределенностью. Переосмысление неопределенности как многовариантности или многоканальное™.
4. Использование в дискуссиях по результатам игр понятий из указанного перечня средств обнаружения манипулятивной опасности.
5. Создание игр, в которых эксплуатируются различные деформации общения: распределение ответственности, соотношение выигрыш/плата, разбалансированность элементов ситуации и пр.

В общем, задача тренера при обучении средствам обнаружения манипуляции состоит в том, чтобы экологично построить взаимодействие между чувственным и рациональным уровнями переработки жизненно важной для адресата информации. Основы такого сотрудничества закладываются в ходе занятий. Рациональное разворачивание (объективация, распаковка) содержания чувственного уровня позволяет повысить точность инструмента обнаружения. Платить за это приходится временным снижением скорости и полноты обработки информации, что вполне допустимо на занятиях при обсуждении результатов полевых тренировок или при ретроспективном анализе событий. Возвращение проанализированного материала — уже усложненного или переструктурированного — на чувственный уровень (забывание, автоматизация) ведет к сокращению скорости и повышению полноты переработки информации. Но теперь уже приходится платить

274  
невозможностью (и даже вредностью) оперативной перенастройки механизмов чувственного анализа.

### 8.3. Расширение мирного арсенала

Если предыдущей задаче в наибольшей степени соответствовал такой вид занятий, как тренинг сензитивности (более узко — перцептивно ориентированный тренинг [Петровская 1989]), то задаче повышения инструментальной гибкости соответствует тренинг поведенческих навыков (навыков общения). В общем его идея проста: ролевое разыгрывание стандартных ситуаций, обсуждение поведенческого репертуара действий участников, иногда бихевиорально ориентированная (по методу) отработка новых образцов поведения в ситуациях межличностного взаимодействия.

Применительно к защите от манипуляции повышение поведенческой гибкости по методическим приемам в принципе не отличается от общепринятых подходов. Содержательная особенность, во-первых, состоит в том, чтобы расширить арсенал используемых средств в сторону приемов сотрудничества. Выше уже обсуждалось, что победить в межличностной борьбе можно лишь в отдельных эпизодах, тогда как в жизни такие победы нередко оборачиваются шлейфом потерь... С помощью инструментальной селекции можно склонить слушателей к использованию более конструктивных средств защиты от манипуляции. Во-вторых, слушателей можно обучить алгоритму поиска новых средств решения стандартных задач. Такая новизна требуется из-за того, что привычный репертуар защитных приемов у большинства слушателей довольно ограничен и нередко страдает недостаточной направленностью на особенности конкретной ситуации взаимодействия.

**Метафоры:** пластилин (прежде чем что-то вылепить, необходимо разогреть), говорящий попугай (бездумно повторяющий одни и те же приемы), ветки вишни (благодаря гибкости сбрасывают с себя тяжелый мокрый снег), бумеранг (энергия атаки возвращается и поражает агрессора), свойства ртути (текучесть, восстанавливаемость при высоком весе), тактические маневры и т. п.

275  
Базовые послышки:

1. Новые способы поведения не появляются в поведении как результат рационального знания о них. Эффект обучения обеспечивают особые механизмы присвоения нового опыта: «размягчение» старых установок [в жарком климате и айсберг тает], экстерииоризация внутриспсихических звеньев привычных форм поведения, их преобразование с опорой на внешние стимулы («якоря»), интериоризация оптимальных стратегий поведения [перепрограммирование элементов поведения]. Эти механизмы не всегда срабатывают спонтанно, часто их еще требуется актуализировать.

2. Наиболее эффективной защита становится в том случае, если установка на борьбу сменяется установкой на сотрудничество. Вместо «Лучший способ защиты — нападение» на вооружение берутся «Лучший способ защиты — ненападение» [бумеранг: не копай другому яму — сам в нее попадешь], «Лучший способ защиты — незащита» [ветка вишни] или даже «Лучший способ защиты — подать руку помощи».

3. Способов защиты может быть бесконечное множество [когда ты непредсказуем, ты неуязвим]. Верные среди них, как правило, те, что соответствуют особенностям ситуации. Поэтому в идеале каждой ситуации — свой способ. Это не отрицает возможности делать заготовки: создавать «полуфабрикаты» про запас [мирный арсенал]. Доводить их до «готовности» можно уже на месте, собирая в соответствии некоторому алгоритму или импровизируя в поисках необходимой комбинации приемов и их модификаций.

4. Эффект обучения выше, если новый опыт имеет адекватную эмоциональную метку [хорошую вещь видно издали].

Исходя из установки на сотрудничество можно предложить слушателям ориентироваться на такие принципы защиты:

1. Не атаковать первым:

- а) не быть инициатором очередного раунда борьбы;
- б) отказаться от не в меру активной защиты;
- в) позволить нападающей стороне как можно полнее раскрыть свои намерения;
- г) энергию нападения использовать для разрушения этого же нападения.

2. Разрушать сценарий борьбы, но не наносить ущерба человеку, и этим помочь ему прекратить борьбу против нас:

а) сделать так, чтобы агрессору стало понятно: он своих целей не достигнет;  
276

б) сделать так, чтобы партнеру было ясно, что бороться невыгодно для него же самого;

в) не пользоваться силой без особой на то надобности.

3. Силы направляются на установление добрых отношений.

4. Верить в способность партнера отказаться от борьбы. Описание конкретных приемов защиты от манипуляции и иллюстрации можно найти в книге «Не будь попугаем, или Как защититься от психологического нападения» [Доценко 1994-6]. Для иллюстрации подобных средств защиты приведу возможные примеры, используя уже обсуждавшийся материал настоящей работы:

1. Вовремя сообразить, что начальник стремится уйти от ответа на поставленный подчиненным вопрос, дожидаться момента, когда она закончит, а затем снова вернуться к своей проблеме — это хорошо отрезвляет (см. пример 3, стр. 38).

2. Шумно появившуюся Н. прямо спросить, связано ли ее опоздание с выступлением лидера по радио (см. пример 15, стр. 131).

3. В ситуации, описанной в примере 19 (стр. 140), «военный» вариант защиты от манипуляции мог бы выглядеть как укол: «Мастер же ты двусмысленности изобретать», или встречная манипуляция: «Да говори — все знают, что кроме гадостей от тебя ничего не дождешься». Мирный ход может показаться «слабым», но его сила не в получении сиюминутного выигрыша, а в создании условий для улучшения отношений. Состоит он в рефлексивном высказывании о том, какова структура ситуации: «Ты ставишь меня в неудобное положение, заставляя выбирать между одинаково невыигрышными для меня вариантами. Зачем ты это делаешь?»

Технологические приемы могут быть весьма многочисленны, поэтому мне остается привести лишь несколько наиболее типичных примеров.

1. Инструктаж — обучение слушателей тому, что необходимо делать в случае обнаружения манипулятивной атаки.

2. Разыгрывание ситуаций и анализ поведения игроков.

3. Ретроспективный анализ жизненных событий.

4. Отработка новых образцов поведения.

5. Программирующие процедуры и технологии: — внедрение новых функциональных блоков (операторы условного перехода, пункты проблематизации и пр.) — автоматизация

277  
работы новых структур и стратегий (интериоризация: сворачивание + погружение).

#### **8.4. Психотехники совладания**

Совладать с собой в контексте защиты от манипуляции означает не позволить манипулятору достичь своих целей в части, которая приходится на психологические механизмы адресата воздействия (в том смысле, как это мы обсуждали в главе 5). Сделать это можно в трех формах.

1. Не допустить поражения манипулятором внутренних мишеней адресата — таких, как побудители активности (потребности, склонности, идеалы), регуляторы активности (смысловые, целевые и операциональные установки, нормы, самооценка, убеждение, верования), когнитивные структуры, операциональный состав деятельности (способ мышления, стиль поведения, привычки, умения, квалификация), психические состояния (фоновые, функциональные и т. п.).

2. Задержать автоматические реакции на выходе: не позволить проявиться вовне ожидаемому манипулятором чувству или поведению, перенаправив их энергию на анализ ситуации или иную замещающую работу.

3. Привести свой личностный аппарат в такое состояние, при котором внешнее воздействие не способно произвести разрушающий эффект: разотождествить себя со второстепенными субличностями (ролевые позиции, привычки, черты характера и т. п.), выработать эффективные стратегии купирования или утилизации внутриличностных противоречий, чтобы не допустить их перевода во внутриличностные конфликты, создать гармоничный баланс побуждений, достичь глубокого и детального осознания своих индивидуальных особенностей.

Каждая из указанных форм совладания уже обсуждалась в главе 6 при описании механизмов защиты. Необходимо сделать лишь несколько методических дополнений.

**Метафоры:** эшелонированная защита; отсеки подводной лодки разделены переборками, повышающими ее непотопляемость при появлении пробоин в корпусе; функциональная специализация подразделений команды, учреждения, бригады.

278

#### **Базовые послылки:**

1. Высший пилотаж в управлении другими — управление собой. В основе управления психическими состояниями лежит управление образами. Отсюда и проистекает внимание к метафорам.

2. Чтобы победить противника, надо уничтожить его как своего *противника* (но не как человека, личность и пр.). Это может быть сделано в своем представлении:

а) понять, кто перед нами: коварный агрессор или уставший от трудностей беглец;

б) выяснить, каковы человеческие потребности агрессора;

в) заняться изучением его состояния и протекающей внутренней работы.

3. Целое важнее части — в нашем случае «Я» важнее, чем «мое» [клешня рака].

4. Центром «Я» может служить любая часть, обладающая достаточной силой для консолидации всех частей в одно целое [командный пункт может быть перенесен в безопасное место].

5. Участник событий и наблюдающий за ними вычерпывают разную информацию.

6. Автоматическую реакцию можно приостановить, «перехватив» на полпути.

В связи со сказанным уместно вспомнить об идее отказа от позиции активного деятеля (Раджнеш). Этот прием

переводит человека в режим «игривости» — нахождения в состоянии игры. Разыгрывание ролей и одновременное наблюдение за своей игрой: «Это действую не я, я здесь только наблюдатель. Кто действует? Воображаемый персонаж. Кто его создал? Не знаю, я просто разрешил ему произвести какие-то действия, а сам смотрю, что из этого получается». Такой взгляд не добавляет принципиально нового во взгляды на природу человека, а всего лишь доводит до сознания игровой характер всей активности человека, игровую сущность жизни, погружает в состояние диссоциированности по отношению к своим поверхностным ипостасям. Манипулятору тогда просто не за что зацепиться, поскольку любую ипостась человек готов временно отщепить от себя и не позволить войти в себя чужой воле.

Поэтому для целей защиты от несанкционированного внедрения в психику адресата «инородных психических тел» и предлагаются метафоры, помогающие организовать много-

уровневую и эшелонированную систему «психических территорий». Каждая из них может выполнять роль все еще не главной, все еще не последней цитадели. Само же «Я» при этом может оставаться вне досягаемости манипулятивной атаки.

#### **Технологические приемы:**

1. Выстраивать игры таким образом, чтобы участникам приходилось занимать позицию включенного наблюдателя; показать, что это дает дополнительную информацию о происходящих событиях, нарушает тотальность воздействия агрессора, позволяет удержаться невовлеченным в манипулятивный сценарий.

2. Использовать упражнения на перевоплощение в различного рода образы и роли.

3. Учить наблюдателей отслеживать изменения в состоянии игроков, улавливать моменты, когда у тех возникает готовность уступить агрессору. В эти моменты вмешиваться в ход событий — останавливать игру и обсуждать наметившиеся изменения, доводить их до осознания игроков.

4. Во время обсуждений игр анализ поведения проводить с использованием вопросов: «На какую мишень направлена атака?», «Какой субличности адресуется послание?», «Какие изменения хочет произвести данный человек?» — это дает возможность точно локализовать фрагмент внутреннего мира адресата, находящийся под атакой. Например, если выясняется, что манипулятор адресуется к нормам мужского поведения, спрашиваем: «Это обращение к тебе, или ко всем воображаемым мужчинам?» — таким образом обостряем факт несовпадения сущности и свойства.

Очевидно, что тренировать способность к совладению лишь на манипулятивных примерах весьма затруднительно. Поэтому начинать лучше с таких феноменов, которые хорошо наблюдаются: открытые атаки, явное психологическое давление, унижение, «наезды» и пр. Постепенное усложнение условий распознавания характера, наличия угрозы и расширение применяемых агрессором средств приводит к интериоризации совладающих действий и последующему их переносу на ситуации защиты от манипуляции.

В завершение необходимо обсудить возможное возражение. Может создаться впечатление, что предлагаемые приемы дроб-

280

ления личностной структуры на отдельные отсеки воспроизводят механизм невротических защитных механизмов. Существенная разница состоит в том, что в нашем случае внут-риличностная фрагментация носит осознанный характер и запускается произвольно. Значит, человек всегда может от такой защиты отказаться. В невротическом же случае защитные построения срабатывают навязчивым и ригидным образом. Хотя, конечно, неумеренное использование такого приема может привести к невротоподобной картине личностной структуры (даже играя в войну, порой трудно избежать потерь — ссадин, царапин, сломанных игрушек). Хорошо бы такие приемы применять при наличии достаточной интегри-рованности и целостности личности. Однако если учесть, что у большинства наших слушателей и клиентов подобные структуры уже имеются, можно помочь человеку так упорядочить уже существующие у него фрагменты, чтобы повысить его способность управлять собой.

#### **8.5. Личностный потенциал**

Если у читателя сложилось впечатление, что автор предлагает законченную систему эффективного обучения защите от манипуляции, то пришло время внести известную долю скепсиса. В процессе работы мне — многим моим коллегам, думаю, тоже — приходится сталкиваться с тем, насколько непредсказуем эффект обучения у различных участников занятий. Иногда создается впечатление, что нечто неуловимое и загадочное в душе человека вносит гораздо более заметный вклад в то, над чем мы все вместе работали, нежели собственно программа занятий. Есть загадка — есть желание ее разгадать. Результаты размышлений на сей счет и выносятся ниже на обсуждение.

Стремление найти объяснение тому факту, что люди сильно различаются по способности сопротивляться внешнему давлению (неважно, скрытому или явному), позволяет сделать

\* Часть идей данного раздела принадлежит А. И. Вовку, которому я признателен за эвристическую поддержку и конструктивную критику моих рассуждений.

281

предположение — что едва ли не ведущим фактором является то, что можно было бы назвать личностной силой. Феноменологически последняя представлена как устойчивость к внешнему влиянию и одновременно как сила воздействия на людей. Метафорически личностная сила (или слабость) может быть описана как наличие (или отсутствие) внутреннего стержня, душевной опоры, психологической «арматуры», которые берут на себя основную нагрузку. Если в описании личностной силы употребить такие понятия, как высокая гибкость, способность пружинить, амортизируя силу давления, то мы получим неплохое в первом приближении описание этого феномена. Ниже предлагается попытка наметить возможные пути укрепления этой способности к сопротивлению.

**Метафоры:** количество и качество точек опоры (или опор), связующих нитей, вантов или привязных ремней (ремней безопасности), площадь опоры, центр тяжести, глубина залегания фундамента, его массивность и

устойчивость, жесткость или эластичность растяжек и т. п.

**Базовые послылки.** При обсуждении данной или родственными проблем с коллегами и слушателями тренинговых и иных учебных курсов часто всплывают идеи, каждой из которых можно придать статус переменной, определяющей личностную силу человека. Некоторые из них уже были обозначены выше, даже подробным образом обсуждались, но поскольку речь идет об индивидуальной целостности, здесь эти идеи собраны все вместе ради сохранения цельной картины.

1. «Сложность» внутреннего мира человека, многоплановость его «Я». Под сложностью «Я» понимается внутренняя разведенность (несклеенность, если сравнивать с когнитивной сложностью) позиций, которые занимает тот или иной человек в мире [количество и качество опор], способность перемещать свое «Я» [центр тяжести] в любую из них без отождествления себя с занятой позицией [не переносить весь вес на одну опору]. Внешнее воздействие на такой внутренний мир оказывает меньшее влияние, быстрее компенсируется.

2. Богатство смысловых связей с внешними контекстами. В этом случае человек способен держать личностный горизонт широко открытым, сохраняя ясное восприятие и понимание

282

ситуации [площадь опоры достаточно широка]. Вмешательство в таком образом организованное психологическое пространство требует гораздо больших затрат со стороны манипулятора — предполагается или почти невыносимая тотальность воздействия [охват большой личностной территории], или виртуозная филигранность в вычлениении намеченного для обработки фрагмента этого пространства [освобождение от большого количества связующих и поддерживающих элементов].

3. «Глубина залегания» или «укорененность» личностных структур. Речь идет о наличии эффективных связей между относительно самостоятельными частями психики, позволяющих этой сложности функционировать как целостности. Устойчивость человека к внешнему давлению повышается, если его личность имеет глубокие корни, то есть более поверхностные структуры сохраняют прочную связь с сущностными пластами «Я» [хороший фундамент и прочные крепления к нему].

4. Ясность внутренних приоритетов [точно выверенный центр тяжести] и одновременная уступчивость в непринципиальных моментах. Такого человека труднее увести на второстепенные моменты, переключить в такую плоскость, в рамках которой может быть организовано манипулятивное воздействие.

5. Гибкость в средствах и устойчивость в целях. В ответ на воздействие со стороны человек изменяет инструментальный состав своей деятельности, сохраняя внутреннюю цельность (или нацеленность, что одно и то же).

6. Духовная зрелость — наличие стойких смысловых ориентации, направленных на великие ценности [широкая площадь опоры]. Жизненные цели тогда таковы, что лежат вне пределов достижения в рамках одной человеческой жизни. Личностная сила, а, следовательно, и сопротивляемость внешнему влиянию, тем выше, чем выше духовность человека.

#### **Технологические приемы.**

Исходя из содержания указанных переменных, можно предложить следующие психологические операционализации понятия «личностная сила», которыми можно воспользоваться как инструментарием, позволяющим эту силу нарабатывать:

283

1. Разведение позиций, в которые помещает себя человек (актуальная многоплановость), может быть осуществлено как:

а) понятийное различие (в анализе) между:

- деятелем и наблюдателем (за своей деятельностью),
- деятелем (говорящим, пишущим) и оценителем (продукта, процесса, средств, стиля),
- попеременно или одновременно занимаемыми ролевыми позициями (социальные, групповые, межличностные или индивидуальные),
- борцом и партнером,
- борцом против... и борцом за... и т. п.;

б) действенное разведение (в игре или реальной жизни) указанных позиций — опробование различающего их операционального оснащения;

в) эмоциональное знакомство с чувственным наполнением различных позиций, умение узнавать их по характерным желаниям и чувствам, возникающим в момент их актуализации.

2. Выход за пределы:

- наличной ситуации
- наличной проблемы
- актуального переживания
- актуального или субъективного времени
- заданного пространства (физического, социального или психологического)
- собственной культуры
- самого себя и пр.

3. Углубление:

а) в себя: прояснение содержания внутреннего опыта, переживаний, неясных или смутных устремлений, осмысление их как опор, содержащихся в прошлом опыте, в пережитых состояниях, в актуальных устремлениях;

б) в образы: прояснение сложности и глубины семантических связей сновидческих или трансовых событий и образов, отношение к ним как к ресурсам личностного развития.

4. Промысливание своих жизненных целей и смысловых приоритетов. Данная задача имеет немало технологий своего решения: от логотерапии по В. Франклу до NLP-алгоритмов.

Таким образом, использование понятия «личностная сила» позволяет вносить в тренинговые занятия моменты,

выполняющие роль связующего элемента, ведущего к стилевому

284

единству и смысловой стройности обучения. Разумеется, забота о развитии личностной силы отнюдь не специфична по отношению к защите от манипуляции — она скорее обще-личностна. Но в том и заключается особенность работы над частными задачами, что эффективность их решения выше, если способы решения связываются с общеличностным контекстом. Поэтому любое продвижение по пути личностного роста неизбежно повышает способность сопротивляться манипулятивным атакам.

Речь до сих пор шла о групповых методах работы. Квалифицированному психологу нетрудно «переложить» их на другой жанр взаимодействия с иным составом участников — индивидуальное консультирование. Консультантам давно известно, что личностный рост клиента как правило сопровождается повышением его устойчивости к нежелательному или деструктивному воздействию. Личностная сила также может нарабатываться не только (а скорее всего даже не столько) в рамках тренингов, а в ходе преодоления жизненных затруднений. Грамотная помощь со стороны консультанта будет состоять тогда в том, чтобы способствовать клиенту разрабатывать свои личностные ресурсы в указанных направлениях.

## Глава 9

### МОЖНО ЛИ НАУЧИТЬСЯ НЕ МАНИПУЛИРОВАТЬ?

Проблема, вынесенная в название главы данной монографии, представляет собой оборотную сторону вопроса «почему люди манипулируют». Предпосылки манипуляции подробно обсуждались в третьей главе: мы видели, сколь тотальным и многоуровневым является программирование, в результате которого люди склоняются к использованию манипуляции. Позиция исследователя в общем на понимании и ограничивается. На практике же один из важнейших вопросов, которым мы задаемся, ставится иначе: надо ли манипулировать. Вопрос этот возникает не только оттого, что трудно противостоять давлению со стороны общества, за которым стоят силы, по мощи превышающие возможности рядового человека. Для тех, кто вовлечен в поток повседневной жизни, (в быту и на работе) совсем не очевидно, что манипуляцию необходимо всемерно изобличать и повсеместно искоренять. Д. Карнеги в свое время предложил заменить принуждение известной долей хитрости, а открытое психологическое давление — давлением более изящным. Благодаря его стараниям стало почти очевидным, что в деловых и повседневных отношениях «тонкая» манипуляция более предпочтительна по сравнению с грубыми методами достижения поставленных целей. Имя Д. Карнеги (как ранее Н- Макиавелли) поэтому довольно часто ассоциируется с манипуляцией. Разумеется, он не призывает своих читателей манипулировать, но как последовательный прагматик он *volens-nolens* прививает им вкус к манипулятивным приемам.

В отличие от Д. Карнеги идею книги Э. Шострома [1992] можно выразить в лозунге: манипуляторы всех стран — актуализируйтесь! В его представлении каждый человек в той или иной степени — уже манипулятор. Причины тому он

286

усматривает в невротической отягощенности людей. Обращаясь к манипуляторам, Э. Шостром предлагает им — то есть всем нам — использовать уже готовые личностные предпочтения в средствах достижения (часто деструктивные) межличностных целей таким образом, чтобы на их основе можно было создавать более конструктивные способы. Оппозицию «манипулятор — актуализатор» он увязывает так: «Вкратце — нам надо более творчески манипулировать, поскольку актуализационное поведение — это то же манипулятивное, только выраженное более творчески» [Шостром 1992, 20]. Таким образом, «анти-карнегист» Э. Шостром совсем не помышляет о «списании» манипуляции, а предлагает подойти к ней творчески.

Нечто похожее проповедует П. У. Робинсон, различая плохую и хорошую манипуляции. В книге, предназначенной для родителей, он стремится научить последних «хорошей» манипуляции в ответ на «плохую» со стороны детей [Robinson 1981].

И уж полным апологетом манипуляции смотрится американский политолог У. Х. Рикер. Он полагает, что каждый политик обязан владеть основами манипулятивного ремесла, на базе которого по мере накопления практического опыта приходит владение искусством манипуляции. Свою книгу У. Х. Рикер назвал «Искусство политической манипуляции» [Riker 1986] и представляет ее читателям как руководство для начинающих политиков.

Как полное отрицание и осуждение манипуляции, так и ее превознесение опираются каждый на свои веские основания. При этом обе позиции в значительной степени абсолютизируют исходные посылы. Мне представляется уместным порассуждать на предмет пределов использования манипуляции. Это означает, с одной стороны, выяснение пределов необходимости употребления манипуляции, а с другой, — пределов допустимости. Если будут вскрыты достаточно веские резоны в пользу манипуляции, они встанут как ограничения на пути обучения людей неманипулированию. Вместе с тем поиск пределов употребления манипуляции позволит более корректно обозначить критерии допустимости ее использования.

287

#### 9.1. Управление или помыкание?

Трудно управлять управленца, не использующего манипуляцию. Напротив, в управленческой среде ценность этих приемов очень высока. Дух Карнеги незримо рядом... А раз есть заказ — появляется предложение. Большинство одно время процветавших школ менеджмента у нас в стране, равно как и нынешних краткосрочных курсов, — это чаще всего ликбез по манипулятивному воздействию. В западных странах аналогичный товар также в большом ходу [Donaldson 1980, Gahagan 1984, Sheldon 1982]. Это не удивительно, если принять во внимание дистантный субъект-объектный характер социального взаимодействия. Специфика конкретных управленческих ситуаций такова, что с неизбежностью подводит к необходимости уметь манипулировать.

Что случится, если из управления устранить манипуляцию? Во-первых, исчезнет ореол руководителя. Управление — это такой процесс в организации, который неизбежно порождает собственную внутреннюю мифологию. В конгруентной системе манипуляция используется для сохранения тайны [Бейтсон, Бейтсон 1994], для разделения людей, поддержания авторитета лидера. Организация строится на распределении функций и их

мифологическом обеспечении. Убери это разделение функций — исчезнет организация, убери мифы — исчезнут скрепляющие ее нити. Сила там, где есть мифы. Последние всегда сопутствуют хорошим управленцам, равно как и хорошим педагогам, как и вообще хорошим специалистам: о них ходят истории, легенды, небывлицы, над ними могут подшучивать, на них могут злиться — но всегда будут прислушиваться. Этот ореол есть символ власти, признак силы и обязательная ноша их обладателя. Кроме того, ореол личности — это не только способ скрепления организации, но и способ структурирования потребностей подчиненных. Если я подчиненный, то каково же мне сознать, что руководит мной такой же как я или еще слабее? Гораздо естественнее уступить архетипическому побуждению и сдать-

\* Эта мысль была высказана С. А. Гильмановым в одной из наших частных бесед. Подробнее см. [Гильманов 1996].

288

ся на милость сильного, довериться его квалификации (отсюда понятны «шеф», «сам!», «батя» и пр.)

Во-вторых, с устранением манипуляции разрушается сложившаяся культура взаимоотношений. Авторитет руководителя тем выше, чем более тонкую палитру приемов — в том числе и манипулятивных — он использует для воздействия на подчиненных. На первый взгляд кажется странным, но начальником-манипулятором многие восхищаются, в том числе и те, кто оказались его жертвой: были обмануты, спровоцированы или мягко обойдены. Если манипулятивные методы устранить и в результате руководитель никого не обманет, никого не принудит, не обведет — то пропадает жизнь. Манипуляция — это сама жизнь в отношениях людей. Это нормальное (в смысле общераспространенной нормы) взаимодействие, это элемент неформальности в отношениях, сторона сложившейся культуры производственного взаимодействия. Такова она до тех пор, пока не становится единственным средством достижения целей, превращаясь в деформированные личные качества манипулятора. В этом смысле вполне оправдан пафос книги Э. Шострома. Если же манипуляция используется эпизодически и адекватно ситуации, то ее скорее следует признать жизненно необходимым средством управления.

В-третьих, без манипуляции снижается психологическое качество управления: с устранением манипуляции исчезает тонкость управления, уменьшается палитра используемых средств. У руководителя, не использующего или не владеющего манипуляцией, возникает риск соскальзывания к более грубым средствам управления. Это плодит недовольных среди подчиненных, растет вертикальное противостояние. Манипуляция же — смягчает... Умеренное использование манипуляции снижает конфликтность, создает мирную атмосферу и наряду с другими приемами позволяет повысить качество управления. Возникает нечто, напоминающее такт: начальник имеет право и приказать, но щадя самолюбие работника, высказывает лишь свою озабоченность некоторой проблемой, рассчитывая на «понятливость» подчиненного.

Разумеется, отсюда произрастают и случаи злоупотребления манипуляцией, когда она становится средством самоутверждения начальника за счет подчиненных, способом реше-

10 — 848

289

ния своих личных проблем, достижения корыстных целей и пр. Но даже если управленец и не выходит за пределы заботы об интересах организации, нередко случается, что этими интересами оправдывают ущемление прав или личного достоинства подчиненных. Поэтому уместно обсудить проблему, до какой степени в угоду интересам организации (учреждения, фирмы) возможно пренебречь интересами работника, нанятого ею?

Можно привести как минимум два ответа. Первый — степень пренебрежения определяется тем, насколько этого работника удастся удержать на данном рабочем месте. Стоимость рабочей силы — это стоимость удерживания работника на предприятии. Если ему вообще некуда деваться, то он будет держаться за свое место и наймодателю обойдется заметно дешевле. К. Маркс указывал, что стоимость рабочей силы определяется объективно, социально: культурой общества, сложившимися взаимоотношениями, экономической структурой и т. д. Данный ответ — верный в рамках социологического подхода — оставляет в стороне сущностные качества человека, сводя всю проблему к рыночным отношениям покупателя и продавца.

Второй ответ на вопрос, до какой степени в угоду интересам организации можно пренебречь интересами работника, касается различия (или неразличия) собственно личностных особенностей человека и его инструментальных качеств. Когда работник нанимается, то что он предлагает на продажу, что сдает в эксплуатацию? (Заметим, сам позволяет себя эксплуатировать.) Несомненно, свою квалификацию, здоровье, силы, время и даже человеческие качества: способности, черты характера, компетентность в общении. (Распространено мнение, что «хороший человек — это не должность» и что зарплату платят за работу, а не за «красивые глазки». В действительности зарплату платят даже за характер и умение ладить с людьми. Это выражается в том, что на определенные должности людей подбирают по их личностным качествам, а по сокращению штатов — при прочих равных — в первую очередь увольняют скандалистов и неудобных.) Однако, предлагая для использования свою квалификацию и все, что требуется для работы, в нормальных условиях работник не собирается продавать свои душевные свойства: самоуважение,

290

человечность, безусловную значимость индивидуальности и пр. Другими словами, на работу он приходит как человек, готовый по роли, по должности (должен потому, что сам пообещал) исполнять свои обязанности. И в служебных рамках он обязан подчиняться начальнику. Но как человек, как личность, как индивидуальность он равен начальнику. По крайней мере так было бы «по-человечески», то есть в соответствии с общечеловеческой нормой.

Именно эту человеческую грань и переходит тот менеджер, который, имея право распоряжаться подчиненным по должности, присваивает себе право распоряжаться человеком как личностью. Это отношение к подчиненному может проявляться в разных формах: в подавлении или прямом доминировании, в манипулировании, в унижении — явном и грубом или утонченном и завуалированном. В известной степени, манипуляция лучше, чем жесткий приказ, а мягкое принуждение лучше, чем грубое попираание достоинств людей. Но основная проблема —



посягательство на личность — при этом не решается, а лишь загоняется в личностную глубину. Защититься от принуждения и уничтожения трудно — по ситуации, но все же легче, чем от манипуляции, поскольку противостояние в основном межличностное. При манипуляции конфликт становится внутрличностным, поэтому его заметно труднее распознать и труднее разрешить конструктивно, поскольку борьба с другим усложняется борьбой с самим собой.

Одно обстоятельство особенно способствует проманипулятивным пристрастиям управленцев. Манипуляция позволяет решить крайне привлекательную задачу: переложить ответственность за принятое решение на подчиненного. Регулярная практика такого рода ведет к тому, что власть гипертрофированно накапливается в руках власть предержащих, тогда как управляемые оказываются перегруженными гиперответственностью.

Характерная для наших дней переориентация с явного (внешнего) принуждения на неявное (внутреннее) оживляет

\* Когда кто-то начинает продавать свое чувство достоинства, моральные и ценностные предпочтения, человеческую верность, мы относимся к таким случаям однозначно негативно, справедливо усматривая здесь сделку с совестью.

**10\***

291

интерес к негрубым методам психологического воздействия. Отчасти этим может быть объяснен нынешний бум на все психологическое. Психолога или психологические службы менеджеры содержат, как правило, не из гуманных побуждений. Ведущую роль играют прагматические соображения: освоить более мягкие методы управления (грубые все хуже срабатывают), сделать подчиненных более чувствительными к неявному управлению (чтобы скрыть сам факт воздействия), снять излишнее напряжение (мешающее работе) и пр.

В этом отношении управленцы следуют тенденции, характерной также для государственной эволюции. Еще до недавнего времени наше государство ориентировалось на доминирование как ведущий тип межсубъектных отношений и характерные для него средства управления: приказ, принуждение, подавление. Сейчас, охваченные горячей переделкой, наши лидеры — и мы все с ними — устремились к демократическому государству. На первых порах кажется, что там-то уж большинство наших бед будут сняты. При этом мы отмахиваемся от мысли, что в новых условиях новыми будут и проблемы.

Демократическое государство лишь де-юре строится на принципах уважения прав человека. Де-факто же эти права систематически и закономерно нарушаются. Причина в том, что главной ценностью в большинстве видов общественной практики и повседневной жизни является борьба — стремление получить односторонний выигрыш, как правило, в ущерб противоположной стороне. Данное противоречие успешно затушевывается применением скрытых методов борьбы, следовательно, и нарушения прав человека, таких как вмешательство в процесс личностного развития, в процессы принятия решений. Демократическое государство в том виде, как оно сложилось в большинстве развитых стран, больше тяготеет к манипуляции как ведущему типу межсубъектных отношений. (88% отечественной литературы, посвященной манипуляции, представляет собой критику манипулятивной практики буржуазных органов массовой информации (по фондам ИНИОН за период с 1981 по 1991 г.) Любопытно, что большая часть аналогичной англоязычной литературы — о том же). Именно к такому государству мы и движемся.

292

Показателен в этом свете характер заказов психологам. Все многообразие заказов может быть сведено к трем типам:

а) желание получить какую-либо информацию о подчиненных, обучаемых или обслуживаемых, распорядиться которой заказчик намерен по собственному усмотрению;

б) просьба организовать целенаправленное воздействие на людей, иногда силами психологов, но чаще на основе рекомендаций исполнительным органам;

в) стремление обучиться чему-то «очень психологическому». Для выполнения подобных заказов и организуются разного рода психологические службы. Нам же как специалистам, попавшим под перекрестное внимание со стороны обладателей власти, приходится выбирать: быть безгласным исполнителем или бороться за участие в формировании заказа, причем не на этапе уточнения деталей, а в определении его сути. Разумеется, второй вариант предпочтительнее, но такая возможность нам предоставляется нечасто.

Когда же приходится выполнять уже сформулированный заказ, несмотря на известные трудности, почти всегда есть возможность внести в него свои коррективы. Проиллюстрирую последнюю мысль на примере обучения управленцев. Многие мои коллеги знают, что независимо от сформулированного заказа реальные ожидания слушателей очень часто носят проманипулятивный характер. Приходится выбирать. Отказаться — значит уйти с рынка услуг. Вместо тебя заказ выполнит менее щепетильный коллега или наскоро обучившийся энтузиаст, стремящийся самоутвердиться или насладиться доставшейся ему возможностью влиять на людей. А принять заказ — значит пойти навстречу манипулятивным ожиданиям слушателей.

В последнем случае неплохо зарекомендовала себя такая тактика обучения. Проманипулятивные ожидания слушателей с самого начала предельно четко (а иногда и жестко) эксплицируются, чтобы они стали явными и для них самих. Такой заказ принимается к исполнению лишь в общих чертах. Присоединение к ожиданиям слушателей необходимо для того, чтобы обеспечить возможность позже внести необходимые пропартнерские коррективы в их поведенческий репертуар. Далее занятия строятся таким образом, чтобы показать (лучше на играх и обсуждении конкретных ситуаций) весь

293

спектр способов психологического воздействия: от прямого принуждения и приказа, через манипулирование, уловки и открытую конфронтацию до договоренностей и партнерских соглашений. Описываются возможности всех способов (круг адекватных ситуаций, характер получаемого эффекта, выигрыши) и обязательно ограничения (когда они не срабатывают, чем приходится платить, каковы последствия и пр.). Основная цель преподавателя —

проблематизировать сам факт выбора метода воздействия, не склоняя к какому-то одному из них. Таким образом удается, во-первых, хотя бы отчасти освободить слушателей от нерелексированных ограничений, накопившихся в их опыте относительно предпочтений в выборе средств психологического воздействия, и во-вторых, вернуть руководителям ту ответственность, которую они привыкли перекладывать на обстоятельства или подчиненных. В данном случае слушатели осваивают весь спектр установок на взаимодействие, расположенный на шкале межличностных отношений, которую мы обсуждали в главе 3.

Поскольку манипуляция — это нечто среднее между доминированием и партнерством, то альтернативой ей могут стать соответствующие полюса: с одной стороны, это приказ, доминирование, подавление, а с другой, просьба или предложение (ведущее к договору). Любопытно, что неоткровенности манипуляции в обоих случаях противостоит откровенность крайностей: открытый нажим или приказ и открытое сообщение о своих потребностях или намерениях.

Итак, мы выяснили, что манипуляция может быть конструктивно использована в управленческой практике на уровне межличностных контактов. Во-первых, для создания ореола руководителя организации или подразделения, во-вторых, для смягчения формы принуждения, обойтись без которого, похоже, не удастся ни одному руководителю, и в-третьих, для создания единой направленности желаний подчиненных, подключающей необходимый мотивационный ресурс для достижения целей организации. Вместе с тем было обнаружено существенное ограничение на использование манипуляции — она становится неадекватной в том случае, если а) используется в личных целях руководителя, б) когда насилие над личностью превышает тот уровень, который диктуется спецификой работы.

294

## 9.2. Образование или развитие?

Практика так называемого педагогического воздействия в большинстве случаев тоже выглядит как подавление учащихся или манипулирование ими. Каждый мало-мальски знакомый с педагогической литературой навсегда запомнил штампы типа «формирование познавательного интереса учащихся», «воспитание сознательного отношения к труду», «нравственное совершенствование воспитуемых» и десятки аналогичных, за которыми явно стоит претензия решать, каким должен быть тот, кого собираются «воспитывать» и «совершенствовать». Что это: действительно необходимая вещь или преподавательско-воспитательские деформации?

Слово «образование» охватывает такие семантические поля: а) процесс создания, порождения чего-то нового, б) формирование чего-либо согласно заданному образу, в) нечто структурно сложное. По отношению к привычному словоупотреблению типа «школьное образование», «народное образование», «система образования» и пр. оно превратилось в номинализацию, за которой уже почти не проглядывает первичный смысл разворачивающегося процесса. Если же восстановить утраченную связь, то под образованием можно понимать процесс создания (порождения) человека в соответствии с каким-то образом. Этот процесс организуется специальными людьми, которых государство наделило правами ваятелей. Эти люди действуют так, как будто им известен образ, которому ребенок должен соответствовать. Как раз здесь и заключается проблема — откуда берется такой образ? Другими словами, необходимо выяснить, кто заказывает результат.

Заказчиком, как правило, выступает государство, которое «спускает» исполнителям госстандарт. В этой стыдливой модели выпускника речь идет по преимуществу об инструментальных характеристиках человека и совсем мало — о его личностных качествах. Что же касается последних, то школьные работники уже привыкли улавливать неявный госзаказ на «личностную» продукцию. Неявный заказ государства с тоталитарным режимом к системе образования состоял в том, чтобы готовить граждан, способных подчиняться. Некоторые из них (около 15%) должны были при этом сами уметь приказывать, отдавать распоряжения; тех, кто со школьных

295

лет подавал надежды стать такими, мы называли активистами. Неявный заказ демократического государства — воспитывать граждан, которыми удобно манипулировать. Часть из них должны еще и сами уметь хорошо манипулировать людьми.

В значительной степени этим обстоятельством объясняется готовность функционеров создавать психологические службы в образовательных учреждениях. От этих людей психологи получают все те же заказы: «обследуйте» (нам нужна информация) и «сделайте с ним что-нибудь» (нам нужен удобный и соответствующий нашим требованиям ученик). Пока такие заказы выполняются, школьный психолог в почете, но как только он сделает робкую попытку указать на дефекты в организации школьной жизни или учебного процесса, он попадает в категорию «чужих». И санкции к ним применяются соответствующие. А большинство школьных психологов у нас — женщины, которые к тому же в основном рекрутированы из бывших педагогов и имеют пока еще низкую квалификацию. Ясно, что чаще всего они остаются в роли послушных наемников, выполняющих волю тех, кто им платит зарплату. Разумеется, есть и такие, которым удастся сменить установки администраторов, но таковых, как и во все времена, находится немного.

Не знаю, было ли бы проще, если бы государство оставалось единственным заказчиком образовательной системы. В действительности заказчиков довольно много. В первую очередь это социальные слои, национальные общности, религиозные конфессии — совокупные субъекты разного рода. Общие черты даваемых ими заказов:

- как правило даются неявно;
- конечный образ, на который ориентируются исполнители-педагоги, остается вне их осознания;
- сам этот образ нередко представляет собой идеал (или стереотип) типичного члена сообщества — заказчика — «такой, как мы все»;
- цель образования заключается в создании собственных двойников, пополняющих ряды данной общности.

В некоторых случаях заказчиками на образовательный продукт могут выступать и отдельные лица — если педагог или организатор имеет перед собой оторефлексированную мо-

296

дель выпускника. К таким относятся некоторые создатели авторских школ или классов, выдающиеся педагоги и

пр. Вероятно, в той или иной степени они являются выразителями интересов каких-либо социальных групп, но неизбежно вносят и свой личный вклад.

Таким образом, образование — обучение или воспитание — это род ваяния, когда художник (а чаще просто ремесленник) для получения задуманного результата «отсекает все лишнее», оставляя лишь то, что соответствует замыслу заказчика. Заметим, однако, что почти никогда свой будущий образ не заказывают сами дети. Общество отказывает им в праве формировать заказ. Взрослые сами решают, каким быть детям, за них и без них — это, по-видимому, и называется социализацией.

Поскольку всякое образование человека есть неизбежный отбор — избирательная распаковка ресурсов человека и их трансформация в необходимую воспитателю или учителю сторону — можно утверждать, что не деформировать ребенка в процессе социализации невозможно. Поэтому обратная сторона социализации — наложение ограничений на развитие и личностный рост ребенка. В этом — сущность процесса образования, в этом — сущность позиции педагога как наемного работника, искренне и наивно выполняющего свое прокрустово предназначение.

Технологическая сторона педагогической деятельности приводится в соответствие стоящим перед образованием задачам. Технологически воспитание и обучение — это всегда отбор, селекция, а значит, неизбежно и потеря чего-то. И в этом смысле педагогические технологии содержат в себе некоторые элементы насилия и принуждения. Похоже, совершенно без них обойтись нельзя, поэтому речь в основном о том, какие формы приобретает такое принуждение.

Теперь уже не трудно понять, какую роль играет манипуляция в практике образования — как в обучении, так и в воспитании.

Во-первых, как уже было показано, она нужна педагогам для того, чтобы завуалировать наличие одностороннего воздействия во имя выполнения полученного заказа. Довольно трудно уловить ту грань, что разделяет формирующее воздействие во имя перспективных интересов ребенка (и в на-

297  
рушение сиюминутных), и манипуляцию, когда под флагом заботы о будущем ученика преподаватель самоутверждается за его счет, действует в угоду администрации или в интересах преподавательской касты. Возможно, такое сокрытие необходимо не столько для подопечных (дети и так хорошо чувствуют, где манипуляция, а где забота) сколько для самих преподавателей и воспитателей: кому же приятно видеть свои недоработки. Да и об общественном мнении приходится помнить.

Во-вторых, манипуляция в образовании, как и в управлении, необходима для того, чтобы неизбежное давление облечь в более мягкие формы, чтобы пощадить самолюбие и достоинство ребенка. В этом отношении обман и скрытое принуждение более предпочтительны, чем принуждение явное и грубое.

И в-третьих, есть довольно большой класс ситуаций и проблем, когда особенно показано применение косвенных приемов психологического воздействия — часть из них в конкретных условиях может оказаться манипуляцией. Скажем, в обучении: поскольку манипуляция имеет дело с мотивационными структурами внутреннего мира человека, то кажется естественным ее использование как средства мотивационного обеспечения учебного процесса. Действительно, едва ли не каждый преподаватель способен вспомнить случаи из своей практики, когда интерес к теме или предмету обучения возбуждался с помощью тенденциозной подачи сообщения. То же и в воспитании.

Пример 27. Родители в разговоре между собой с похвалой отозвались о поведении своего ребенка сегодня при гостях. Но сделано это было так, чтобы сам ребенок, лежа в постели, мог «подслушать» их разговор.

Пример 28. Вожатый увидел пареньков, которые готовы были подраться, так разгорелся их спор. «Дима!» — окликнул он одного из них. «Что?» — повернулся с раздражением и досадой, ожидая назидательного замечания. Вожатый: «Ку-ку?» — и улыбнулся. Ребятам оставалось только улыбнуться в ответ — и напряжение спало.

Пример 29. Ребенка отрывают от игрушек, чтобы подготовить ко сну. Чтобы это было безболезненным, родители применяют одну из техник косвенного воздействия: включаются в игру и развивают

298  
ее так, чтобы она завершилась. Или отвлекают его на что-либо, чтобы прервать сиюминутное желание играть. Очевидно, что при этом ребенок управляется родителями скрыто, чтобы избежать его сопротивления. Однако, поскольку все это делается в его же перспективных интересах (здоровье, режим, привычки и т. д.), было бы ошибкой считать данное воздействие манипуляцией.

Вместе с тем очевидно, что в каждом конкретном случае точно такие же действия могут оказаться манипуляцией — достаточно наличия порой даже небольшого, но важного штриха в структуре ситуации или в мотивационном поле воспитателя.

Попробуем прояснить для себя, как установить границу между воспитанием ребенка и его стандартизацией, нормированием.

Воспитатель неизбежно сталкивается с проблемой нахождения баланса между требованиями заказа (неважно чьего: человечества, государства, сообщества или индивида) и интенциями самого воспитуемого. Последовательное выполнение заказа ведет к тому, что воспитуемый рассматривается как безгласное, бездушное и бесправное существо, с которым позволено делать все, что требуется для достижения задуманного результата. Противоположная крайность — полное потакание ребенку, отказ от идеи формирующего воздействия. Думаю, в поисках требуемого баланса воспитателю помогут следующие соображения.

Во-первых, формирующее воздействие имеет шанс быть минимально манипулятивным, если оно соответствует личности в целом, а не одной ее части. Кто же может с уверенностью судить, что его воздействие экологично по отношению к данной целостной индивидуальности? Только сам ребенок, имеющий доступ к самому себе и своему внутреннему миру в целом. Сделать же ему это трудно на том языке, который понимает воспитатель: на языке слов. Поэтому воспитателю важно научиться определять степень экологичности своего воздействия, опираясь на спонтанные (как правило эмоциональные и образные) высказывания ребенка и на другие внешние

проявления: мимику, жесты, вазомоторные признаки и пр. В случае, если некое воздействие оказывается не вполне соответствующим индивидуальности ребенка, внима-

299  
 тельный воспитатель способен заметить признаки защитных тенденций в поведении воспитуемого в ответ на данное воздействие.

Во-вторых, опасность насильственного нормирования можно заметно снизить путем воспитания у ребенка способности становиться в рефлексивную позицию по отношению к предлагаемым для усвоения нормам. Воспитание в этом смысле есть постановка человека в рефлексивную и диалогическую позицию по отношению к самому себе. В этом случае он может осознанно отнестись к предлагаемым групповым нормам и решить, принять их или не принять.

В-третьих, стандартизация может быть заметно смягчена, если не требовать безусловного ее принятия. Воспитание в этом смысле есть обучение условностям. Воспитатель в любой момент может выйти за пределы ситуации и сказать подопечному: «Посмотри, кем и когда эти правила придуманы. В общем-то они — куча пустяков, которые, однако, помогают людям взаимодействовать друг с другом определенным образом — так, как это удобно. Ты можешь не соблюдать этих норм, ты можешь жить совсем по-другому, но за такое нарушение тебе придется чем-то платить: терпеть упреки людей, потерять их доброе отношение к тебе, испытать некоторое одиночество, ухудшить здоровье и т. п.» Воспитуемый получает возможность критически отнестись к предлагаемым нормам, и уж если он их выбирает, тогда они становятся его ценностями. Навязываемые нормы безлики (безличностны), а присвоенные — личностны, а значит и духовны.

Разумеется, изложенные соображения не решают проблему манипулирования: ни оберегают от манипуляции, ни отказывают ей в праве на применение. В конечном счете только сам воспитатель (дома или в школе) — его моральная позиция, квалификация и искусство — ответственен за используемые им средства достижения воспитательных задач. Если он пользуется манипулятивными приемами, но при этом точно ограничивает круг их применения и чувствует общий контекст воспитания, то некому в него кинуть камень осуждения, разве что тому, кто совершает еще больший грех — грубое нормирование, жесткое подравнивание ученика под

300  
 требуемый образ. Но этот находится уже за границами воспитания — в зоне подавления.

Вернемся к обучению. В этой сфере интересно рассмотреть пару «манипуляция — майевтика». Известно, что под майевтикой Сократ понимал род духовного повивального искусства, с помощью которого можно помочь собеседнику «родить» собственную мысль. Отказываясь от позиции все знающего учителя, он старался побуждать людей к самостоятельному поиску истины. Такая позиция выглядит весьма привлекательно и многими воспринимается как реальная альтернатива авторитарному и нормативному обучению [Майевтика... 1993]. Действительно, майевтика как техника вопрошания позволяет собеседникам выяснить нечто важное, вскрыть неявное положение вещей, избегая при этом принуждения со стороны инициатора беседы. Показательны различия, существующие между манипуляцией и майевтикой:

Манипуляция	Майевтика
Поиск односторонних выгод	Взаимовыгодное сотрудничество
Скрытое воздействие	Явное, открытое
Опора на автоматические и стереотипные реакции обеих сторон	Развитие творческого потенциала
Создание иллюзии независимости	Двустороннее взятие ответственности
Преследование целей, в которых собеседник не заинтересован в результате	Заинтересованность в совместном результате

Вместе с тем нельзя не отметить наличие и определенного сходства между манипуляцией и майевтикой. Во-первых, и в той, и в другой присутствует заметный элемент провокации; в майевтике она выполняет функцию мотивационного обеспечения мыслительного поиска, отвечающего на вопросы собеседника.

301  
 Во-вторых, как манипуляция, так и майевтика предполагают наличие ведущего — того, кто знает, куда двигаться. Однажды Сократ попросил пригласить мальчика с улицы и задал ему длинную серию вопросов так, что ответы мальчика явились доказательством теоремы Пифагора. Таким образом он стремился доказать справедливость своего утверждения, что все знания уже имеются у людей, проблема состоит лишь в том, чтобы найти доступ к ним. В своем комментарии на этот случай Г. Бейтсон говорит: «Но все это чушь: то, чего не знал мальчик и что обеспечил Сократ,— было ответом на вопрос: на какой вопрос мне сейчас отвечать? Если бы ребенка поставили перед необходимостью доказать теорему Пифагора, ребенок остался бы безмолвен, не зная порядка шагов по построению теоремы» [Бейтсон, Бейтсон, с. 176]. Другими словами, ответ находился в алгоритме постановки вопросов. Если бы Сократ не знал теоремы Пифагора, то последовательность вопросов вела бы в никуда.

В-третьих, как показывает случай с Сократом, майевтика, подобно манипуляции порождает иллюзию — миф о том, что ученик уже знает. Но какой миф! Это такой миф, который способен побудить ученика к новым достижениям. И в-четвертых — майевтика, несмотря на кажущуюся ограниченность лишь когнитивной сферой, выполняет мотивирующую функцию, что также роднит ее с манипуляцией.

Таким образом, майевтика — это, с одной стороны, способ управления процессом мыслительного поиска. Логика поиска заключена в содержании и порядке предъявления вопросов. Вопрос — это указатель направления, где искать, равно как и способ мышления, передаваемый ученикам в действии. А с другой — это специальная техника создания иллюзии того, что решение найдено тем, кому задавались вопросы. Разумеется, Сократа можно обвинить во лжи, когда он говорит: «Мальчик уже знал это». Равно как и педагога, говорящего: «Ученик сам нашел ответ». Но похоже, ни одна человеческая деятельность не может обойтись без лжи как средства мифотворчества. Данный же миф способствует повышению желания учеников учиться.

Таким образом, в образовании (воспитании и обучении) манипуляция также занимает почетное место. В ряде моментов она почти незаметно перетекает в альтернативные ей

302

косвенные методы воздействия, в частности, в майевтику. Вовсе обойтись без манипуляции, похоже, не удастся. Идеальным было бы решение, когда бы манипуляция не выходила за пределы образовательной задачи, в рамках которой человек знает, что его обучают, и он согласен на воздействие в определенных пределах, лишь бы оно дало результаты большие, чем вложено сил. Но центральной проблемой остается та, что за ребенка решать берутся взрослые. Хорошо, если они принимают решение под СВОЮ ответственность, не перекладывая ее на ребенка. Лишь в таком контексте манипуляцию (как одно из средств косвенного побуждения) можно признать вынужденной мерой. К сожалению, для рядового педагога эта вынужденность и инструментальность в силу механизма сдвижения мотива на цель нередко оказывается сокрытой. И тогда манипулятивность для него презентует само педагогическое качество как таковое — не столько как средство, сколько как цель, а если средство, то не столько ситуативное, сколько основное. Разумеется, это предпочтительнее, чем унижение или жесткий приказ. Но вместе с тем мало конструктивное с точки зрения личностного роста ребенка.

### 9.3. Коррекция или нормирование?

Когда психолог-консультант строит расспрос клиента в рамках его проблемы — просит уточнить какую-то мысль, привести пример, подтверждающий слова клиента, задает разделительные вопросы, управляет паузами, жестами, расставляет интонационные акценты и т. п. — то он применяет эти приемы в надежде на ага-реакцию клиента, когда тот, хлопнув себя по лбу или вдруг, взволнованно замолкнув, «неожиданно» «догадывается» — находит мысль, меняющую его видение проблемы. Поскольку прямо переданная мысль часто не воспринимается, она должна быть добыта самим клиентом. Поэтому консультант скрыто управляет ходом размышления клиента. Естественно возникает вопрос, можно ли подобные действия консультанта назвать это манипуляцией?

Использование понятия «косвенное воздействие» позволяет корректнее поставить вопрос об отличии манипуляции от неманипулятивных средств в психотерапии. То, что нередко

303

называют манипулятивными приемами, сами по себе — лишь техники косвенного воздействия. Необходимо выяснить, для чего подобные приемы (почти манипулятивные) используются в консультативной работе? По аналогии с использованием манипуляции в управлении и образовании можно указать такие задачи:

1. Создание терапевтического мифа — веры клиента в то, что его проблема может быть решена психологическими средствами. Само наличие такой веры является одним из механизмов (вероятно основным) терапевтического процесса. Поэтому пробуждение и поддержание веры в успех повышает согласие клиента на работу и готовность к изменениям.

2. Маскировка некоторых видов психологического воздействия. Консультант вынужден прибегать к маскировке каждый раз, когда необходимо обойти защитные построения клиента. В конечном итоге это повышает эффективность работы, сокращает затраты (психических сил и времени) как консультанта, так и клиента на достижение поставленной клиентом цели.

3. Создание ореола консультанта как специалиста высокого класса. Такой ореол повышает доверие клиента к психологу, увеличивает податливость клиента к терапевтическому воздействию.

Однако на тех же техниках косвенного воздействия паразитирует и манипуляция. Возникает она в случаях, когда консультант начинает решать задачи, нерелевантные цели консультативного взаимодействия. Можно отметить несколько признаков, каждый из которых самостоятельно или в сочетании с другими способен указать на наличие манипулятивного качества в психологическом воздействии, вносимого со стороны консультанта.

1. **Приоритет потребностей.** Если консультант центрирован на собственных потребностях, то это, вероятно, приведет к манипуляции. Чаще всего это следствие привнесения консультантом собственных проблем в консультационное взаимодействие. Нередко они проявляются в стремлении привязать к себе клиента, сделать его послушным и удобным. Проистекать это может из стремления удовлетворить свои невротические потребности, самоутвердиться за счет клиента, обеспечить себя долгосрочной работой, высокими доходами

304

и пр. Разумеется, консультант — как всякий живой человек — не может отказаться от своих потребностей, произвольно «отключить» их, выйти из-под их влияния. Но манипулятивное качество возникает тогда, когда потребности клиента лишаются статуса приоритетных.

2. **Стабильность изменений.** Было бы ошибкой полагать, что всякий раз, когда эффект позитивных изменений вскоре исчезает, мы имеем дело с манипуляцией со стороны консультанта. Хорошо известно, насколько изощренны бывают клиенты в своем стремлении избежать декларируемых изменений, как изобретательны они бывают в попытках переложить ответственность на консультанта. Но справедливости ради надо быть готовым к тому, что среди манипуляций, которые нередко удается обнаружить за рецедивами симптомов, могут быть уловки и консультанта.

3. **Локус работы.** Консультанту приходится выбирать между крайностями. С одной стороны, вероятность манипуляции повышается, если я работаю с частью личности, упуская из виду целостность. Если я для получения эффекта стремлюсь изменить отдельные личностные элементы, не соотнося свое воздействие с широким личностным контекстом, я занимаю позицию бездумного технолога-манипулятора. (Устранение симптома

безотносительно к человеку, о нем заявившем.) С другой стороны, стремление изменить всю личность — саму систему ценностей клиента, его отношение к жизни — еще быстрее способно привести к манипуляции. В этом случае легко впасть в грех притязаний на роль Творца. Поиск баланса между указанными крайностями — дело квалификации консультанта.

**4. Рамки договора с клиентом.** Все перечисленные признаки, однако, весьма условны, поскольку безотносительны к конкретной консультационной ситуации. Данное затруднение снимается, если принять к рассмотрению рамки договора с клиентом. Это наиболее сильный критерий, позволяющий решить, что манипулятивно и деструктивно, а что — гуманно и конструктивно в действиях консультанта. Если последний действует в пределах запроса клиента, точно соблюдает условия исходного договора с ним, а значит, работает в соответствии с целями и интересами клиента, — то все техники,

11 — 898

305

сколь бы манипулятивно они ни выглядели, имеют право называться коррекционными (по направленности) и косвенными (по механизму).

Разумеется, на характер взаимодействия консультанта с клиентом сильное влияние оказывают его теоретические предпочтения. Такие ориентации, например, как бихевиоризм, психоанализ, гуманистическая или трансперсональная психология весьма различны по силе содержащегося в них ма-нипулятивного потенциала: «За каждой стоит принципиально иной «образ человека», особая «картина мира»» [Флоренская 1991, с. 13].

Многие консультанты склонны опираться не на теории, а на коррекционные технологии, которые часто оказываются независимыми от породивших их теоретических контекстов: обусловливание, оперантное научение, психодрама, гештальт-терапия, психосинтез, NLP, телесные психотехники, клиент-ориентированный подход и пр. Действительно, многие из них отмечены печатью поиска компромисса между необходимостью глубокой работы и опасностью впасть в искушение переделывать людей на свой лад, между краткосрочностью взаимодействия и полноценностью результатов. Примером могут служить принципы экологичности психологического воздействия, разработанные в рамках NLP. Последнее не без оснований претендует на роль мета-теории психотерапевтического процесса. Соответствующие приемы экологической проверки, некоторые элементы рефрейминга, ряд моментов в рамках других техник адресуются к личности в целом как к эксперту или заинтересованной стороне особой важности. Трансовые технологии решают задачу поиска указанного компромисса еще более кардинальным образом.

Вместе с тем консультант-технолог, восседая на огромном пьедестале проделанной до него работы, в свернутом виде содержащейся в используемых им техниках, нередко оказывается обманутым их изяществом и краткостью, принимая за простоту и легкость. В этом случае бездумное (не подкрепленное прочувствованным теоретизированием) использование техник заметно снижает их точность и экологичность, становясь орудием самоутверждения в работе, решения собственных проблем. Если я теряю из вида целостность работы (часто не только по отношению к конкретному клиенту, но

306

и по отношению к общепсихологическому и общекультурному контексту), значит я погрузился в решение каких-то собственных проблем, начал свою (исходно внутреннюю) игру. Втянувшись в манипуляцию, консультант становится рабом собственной манипуляции: механизм манипуляции — как собой, так и клиентом — начинает манипулировать породившим его манипулятором. Поэтому забота консультанта о клиенте — это забота в первую очередь о самом себе («главный клиент — я сам»).

Нам осталось обсудить, как может выглядеть консультативный процесс с точки зрения баланса между употреблением косвенных приемов психологического воздействия и распределением ответственности между участниками психотерапевтического взаимодействия. Применительно к консультативному процессу воспользуемся метафорой переезда или путешествия, на языке которой можно более рельефно представить все его этапы, особенности исполнения ролей и характер распределения ответственности между его участниками.

Клиент как человек, испытывающий некие затруднения и нуждающийся в помощи со стороны, как правило, просит избавить его от них. Поэтому в начале работы его следует рассматривать как беглеца, чем как путника. Консультант по просьбе клиента-беглеца стоит перед задачами:

- а) выяснить, где находится клиент: в чем состоит проблема?
- б) решить, в каком направлении необходимо двигаться клиенту: что делать?
- в) помочь последнему туда перебраться: как это сделать?

Для первой задачи вполне бы подошло название (психодиагностика, для третьей — коррекция, а для второй готового термина нет. Часто она решается или в ходе диагностики (в заключении), или как результат соглашения между клиентом и консультантом. Условно назовем этот этап «ответственное решение».

#### **Диагностика.**

Все разнообразие психодиагностических стратегий взаимодействия клиента и консультанта можно распределить по степени содержащегося в них манипулятивного потенциала. Сделать это можно по двум классификационным основаниям: по используемым средствам диагностики и по соотношению

и\*

307

«эксперт/непрофессионал» (в зависимости от того, кто дает диагностическое заключение: в чем проблема?).

В первом ряду окажутся все виды диагностики с помощью опросников, тестов и иных аппаратных или ручных методов. Главная особенность большинства из них — разведение во времени этапов проведения обследования, обработки данных и составления заключения. Это в общем весьма манипулятивный подход к клиенту, который тем не менее считается обязательным квалификационным признаком профессии психолога. Полюса на данной шкале займут, с одной стороны, полностью стандартизированные методы, через которые испытуемые «пропускаются», как через процедуру оценки, иногда исключая непосредственный контакт психолога с

испытуемым. С другой — малоструктурированные, подстраиваемые под особенности клиента и ситуации обследования методы вплоть до полной интериоризации составляющих их элементов — исчезновении в навыках консультанта.

В зависимости от того, кто выносит диагностическое суждение, можно выделить три основные группы подходов.

*Экспертиза* — диагностическое заключение выполняет психолог-консультант. Если информация была получена с помощью опросников или тестов, то психолог с неизбежностью становится «спецом» по вынесению суждений. Но даже если информация была получена из неструктурированной беседы, то экспертная ориентация предполагает, что консультант всегда прав, потому что он «лучше знает» или «ему виднее». Остается лишь все объяснить клиенту и доказать справедливость предложенной интерпретации. Если же клиент станет возражать, значит «защищается», это лишь еще раз доказывает правоту консультанта.

*Совместное исследование* — понимание сути проблемы клиента добывается в ходе расспроса, когда клиент получает право на собственное понимание своих проблем. Причем догадки и открытия клиента, сделанные в ходе проводимого консультантом расспроса, являются достижением обоих: умения задавать вопросы, с одной стороны, и полноты знания

\* Этот профессиональный жаргон весьма точно отражает отношения между испытуемым и исследователем, равно как и отношение психолога к обследуемому, на которое провоцирует тестовый подход.

308

проблемной области и готовности их извлекать — с другой. В общем этот подход очень близок к майевтике как средству вспоможествования при родах — в данном случае появления нового видения клиентом своей проблемы. Несомненно, что в таком диалоге нет полной симметричности отношений. Консультант все равно остается ведущей стороной, поскольку у него имеются собственные представления о том, как и о чем необходимо спрашивать, есть инструменты направления беседы в нужное русло: техника активного слушания, метамо-дель языка, правила построения вопросов и т. п. Но большая человечность данного подхода по сравнению с экспертным очевидна.

*Поддержка* — основные выводы делает клиент, он же задает и порядок обсуждения тем. Консультанту достается работа заинтересованного слушателя, вся активность которого направлена на стремление понять содержание, логику изложения, вникнуть в переживания собеседника, погрузиться в поток его смыслов. Клиент при этом сам создает психотерапевтический миф — логику объяснения сути проблемы, обоснования резонансов и механизмов желаемых изменений. Такой подход возможен преимущественно с опытным клиентом, который предварительно освоил «правила игры» — в некотором смысле он уже «наш».

Из указанных подходов наименее манипулятивен последний, но далеко не всегда можно и не всякий консультант способен положиться на проницательность клиента. Равно как и не всякий клиент способен такую проницательность проявить — иначе бы он не обращался за психологической помощью. Поэтому консультанту приходится самостоятельно выбирать как общую ориентацию, так и модификации применительно к конкретному случаю.

### **Ответственное решение.**

Многим известен тот эпизод из «Алисы в Стране Чудес» (глава VI), где Алиса спрашивает у Чеширского Кота:

— Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?

— А куда ты хочешь попасть? — ответил Кот.

— Мне все равно... — сказала Алиса.

— Тогда все равно, куда и идти, — заметил Кот.

— ...только бы попасть куда-нибудь, — пояснила Алиса.

— Куда-нибудь ты обязательно попадешь, — сказал Кот. — Нужно только долго идти, никуда не сворачивая!

309

Из этого диалога ясно, что «уйти отсюда» — весьма неопределенная задача, почему и приходится «долго идти», чтобы «попасть куда-нибудь». Поэтому основная задача консультанта на этапе ответственного решения состоит в том, чтобы беглеца сделать путником, движущемся в избранном направлении. Осознает консультант или нет, но каждый раз вслед за пониманием сути проблемы он принимает решение, в каком направлении они с клиентом будут двигаться. Соответственно, в зависимости от того, кто и каким образом принимает это решение (консультант единолично или вместе с клиентом), и выделяются возможные подходы.

*Указание* — консультант самостоятельно принимает решение о том, что необходимо клиенту. В манипулятивно отягощенном случае консультант полагает, что знает, что такое психически здоровый человек, и стремится «усовершенствовать» пришедшего к нему клиента согласно своим представлениям. В лучшем случае консультант действительно прекрасно понимает особенности ситуации клиента и по каким-то соображениям (от себя или по ситуации) решает не советоваться с клиентом, а просто указать: тебе туда.

*Соглашение* — консультант стремится возможно точно понять не только потребности клиента, но и внутреннюю готовность к определенному рода изменениям. О последних в данном случае приходится договариваться. Поэтому он не только спрашивает у клиента, куда ему надо, но и договаривается о характеристиках желаемого результата и о сотрудничестве в пути.

*Согласие* — консультант соглашается с первым приемлемым заказом клиента, не подвергая его сомнению («клиент всегда прав»). Даже если клиент и ошибается, пусть обнаружит и исправит ошибку сам.

Последний подход выглядит наименее манипулятивным, но от этого он не становится наиболее приемлемым. Бывает, что такой подход оказывается вполне правомерным, но чаще всего, выбирая его, консультант уподобляется поденщику, берущемуся за любую оплачиваемую работу. Это или равнодушие к эффективности работы, или добровольный отказ от использования в полной мере своей квалификации.

Соответственно избранному подходу распределяется и ответственность между клиентом и консультантом за жизнь

310

последнего: в первом случае («указание») консультант впадает в грех вершителя судьбы пришедшего к нему человека.

Еще одна важная переменная: готов ли консультант переправить клиента-путника, куда потребуется, или только туда, куда может? Проблема манипуляции в данном случае возникает в зависимости от того, сообщает ли консультант клиенту о том, что выбор путей ограничен квалификацией или предпочтениями психолога. Если нет, то очевидно ущемление права клиента на важное для него знание, сокращение возможностей, из которых ему приходится (если позволено) выбирать.

#### **Коррекция.**

Основной вопрос этого этапа: чьими силами будет совершен переезд? кто проделает основную работу? Здесь же решается проблема распределения ответственности за качество и характер произведенных в психике клиента изменений. Все разнообразие стратегий и приемов преобразующего воздействия также можно расположить на некоторой условной шкале в зависимости от их манипулятивного потенциала.

*Квалифицированное вмешательство* предполагает готовность консультанта сделать нечто такое, что избавит клиента от необходимости активных самостоятельных усилий по решению своих проблем. Метафорически это напоминает «каре́та подана» или попутный автомобиль — результат достается клиенту относительно легко и кажется, что дешево. Но как часто случается с дармовщиной, исход непредсказуем... Не говоря о том, что все последующие неудачи клиент сможет списать на консультанта.

*Помощь со стороны* — консультант действует как сталкер — проводник по местности с непредсказуемыми характеристиками. Распределение обязанностей: клиент знает о своей «территории» заметно больше консультанта, зато последний знает, как такие территории осваивать. Поэтому он берется провести по ней, указать на ее особенности и отчасти научить клиента-путешественника самостоятельно преодолевать такие территории. Консультация в общих чертах напоминает инструктаж с введением правил и ограничений. В пер-

\* Остроумную аналогию этой стороне консультативного процесса предложил И. А. Вовк: как автобус (по фиксированному маршруту) или как такси («вам куда?»).

311

спективе клиенту будет позволено передвигаться почти самостоятельно.

*Сотрудничество и взаимопомощь* — консультант стремится видеть вещи глазами клиента и все необходимое делать его руками. В рамках договора с клиентом он наводит на ту или иную мысль (снова уместно вспомнить о майевтике), предлагает поэкспериментировать, сделать пробные действия, помогает понять ошибки и успехи и т. п. Консультативный процесс напоминает путешествие (порой весьма трудное) с опытным наставником, готовым поделиться своей квалификацией с новичком.

*Сопровождение* — консультант дает минимальную (в основном моральную) поддержку усилиям клиента: поддерживает веру в свои силы, сочувствует при неудачах, радуется успехам. Нередко терпеливо наблюдает, как клиент барахтается в проблеме, стараясь не упустить критический момент, когда необходимо будет дать поддержку. Консультант оказывается болельщиком и наблюдателем, не вмешивающимся ни в какие события и ограничивающимся лишь комментариями по поводу.

Как видно, каждый из четырех подходов имеет право на существование; также ясно, что в первом случае опасность консультанту оказаться манипулятором заметно выше. Разумеется, высокая квалификация психолога предполагает умение осознавать свою актуальную позицию и соотносить ее с особенностями ситуации.

В общем, рассматривая консультативный процесс в целом, можно сказать, что в подавляющем количестве случаев какую-то часть пути определяет консультант. Полностью избежать такого положения вещей не удастся. В первую очередь по этой причине приходится напоминать о важной роли договора (терапевтического альянса) в коррекционной работе. Факт обращения клиента за помощью отнюдь не всегда свидетельствует о его готовности сдать на милость специалиста. Не всегда клиент готов подвергаться даже казалось бы минимальному психологическому воздействию. Поэтому-то так важно договориться о том, какого рода воздействие его устроит.

Приходится помнить, что многое он способен сделать сам — помоги ему только создать свой терапевтический миф. В из-

312

вестном смысле психотерапевтические манипуляции (в первичном значении как комбинирование приемов) — это ухищрения, организующие (а нередко имитирующие) движение к намеченной цели. Психологическое пространство столь причудливо и многомерно, что финиш может оказаться за первым же поворотом. Главное — чтобы клиент решил, что он уже пришел. В этом смысле психотерапия — одна из технологий создания иллюзии. Отсюда и возникает особая ответственность консультанта — за подбор экологического мифа, за создание иллюзии, адекватной данному человеку и его проблемной ситуации.

Итак, в данном разделе мы обсудили ряд критериев и переменных, на основании которых можно, во-первых, в рамках коррекционного процесса отличать манипуляцию от не-манипулятивных методов воздействия, во-вторых, актуально отслеживать за возникающими деформациями в консультационном процессе. Кроме того, было показано, насколько порой близки оказываются психотерапия и манипуляция как по используемым средствам, так и по механизмам воздействия. Психотерапия в одном ряду с управлением и образованием оказывается, похоже, самой богатой на иллюзии.

\*\*\*

Общий итог проделанной работы состоит в том, что удалось довольно отчетливо представить в общем не новую мысль, состоящую в том, чтобы избегать крайних суждений. В данном случае — как забвения или придания манипуляции анафеме, так и ее воспевания или пропаганды.

Мы рассмотрели лишь три сферы, которые не покрывают собой всей человеческой практики, но охватывают ее значительную часть. Выяснили, что нередко манипуляции избежать не удастся. Поэтому призывы к манипуляторам: «Остановитесь!» — не более, чем глас вопиющего в пустыне, поскольку для них это равносильно проповеди отказаться от большинства своих устремлений, субъективно — от самой жизни. Им гораздо понятнее



другие лозунги: «Манипулировать надо умеючи» или «Долой грубость — манипулировать надо тонко». Что касается последнего, то логика «тонкой»

\* В этом контексте трудно переоценить роль метафор, сказок и притч, образующих новые мифы внутри мифа терапевтического.

12 — 848

313

манипуляции жидется на умении вносить минимально необходимые дополнения к уже существующим желаниям адресата. Парадокс заключается в том, что чем более тонка манипуляция, тем меньше она отличается от партнерских отношений, в которых многие результаты достигаются путем компромисса.

Что же касается умения манипулировать, то оно жестко сопряжено с умением не манипулировать. Лишь только тогда манипуляция — средство, а не навязчивое стремление (самоцель) или ловушка для манипулятора. Это означает не отказаться от манипуляции, а ограничить ее в пределах адекватного применения. Манипуляция оказывается уместной и допустимой лишь там, где используется как адекватное ситуации и задачам вспомогательное средство. Она используется, во-первых, для создания всевозможных мифов: в учебном («Ты сам можешь сделать») и коррекционном процессах (психотерапевтический миф), в управлении организациями; во-вторых, для создания ореола руководителя, преподавателя, воспитателя или консультанта. В-третьих, во многих случаях манипуляция позволяет весьма экономно достигать поставленных целей путем смягчения средств психологического давления или принуждения, маскировкой психологического воздействия и т. п. Мы обсудили критерии, отслеживая которые можно вводить ограничения на употребление манипулятивных средств:

- нарушение договора: о найме на работу (руководитель имеет право распоряжаться подчиненным лишь по должности, а не как личностью), а также между консультантом и клиентом;
- подмена цели воздействия (взаимодействия), вызванная привнесением дополнительных интенций: решения руководителем, воспитателем или психологом-консультантом своих собственных проблем, или преувеличенным употреблением технологических средств;
- этические ограничения: посягательство на личность, перекалывание ответственности, эксплуатация моральных качеств и ценностных предпочтений человека, нарушение общечеловеческих норм;
- деструктивный, или затратный характер воздействия. Надеюсь, манипуляторы, руководствуясь данными принципами, сделают манипуляцию более «экологически чистой».

314

!ШтодШ!тОДДООД«№ШЭД|ОДДООДШКШОДШтэдт«^^

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Думаю, в книге каждый нашел для себя нечто полезное.

Манипуляторы получили редкую возможность повысить свою «теоретическую подготовку», а может быть еще и пополнили свои ремесленные навыки. Возможно, часть из манипуляторов укрепилась в своих агрессорских намерениях, «повысив» квалификацию до манипуляторов-циников; надеюсь, мимо них не прошла информация о том, насколько такая позиция невыгодна и саморазрушительна и что через несколько недель упоения новыми возможностями манипуляторы заметят и ту плату, которую вносят за свои «успехи». Возможно, тогда они обратят свои взоры на себя и наконец увидят, что они со своим микрокосмом делают. И если эти манипуляторы найдут в себе достаточно внутренней силы, чтобы быть просто по-человечески слабыми, и достаточно внешней слабости, чтобы быть духовно сильными, общество в их лице получит великолепных организаторов и руководителей, а человечество — силовую опору на пути прогресса.

Жертвы манипуляции, надеюсь, получили несколько подсказок о том, где искать и как изобретать способы защиты от манипуляции; узнали, каким образом такие защиты организовывать. Возможно, кому-то оказалось важным понять, как устроены уже существующие у него защиты. Я был бы рад, если бы жертвы манипуляторов осознали, что они сами жертвуют собой, отдавая бразды правления своим внутренним миром в непроверенные руки. Поэтому, сколь бы коварными не оказались манипуляторы, в большинстве своем они бессильны против тех людей, которые точно знают, чего хотят, интересы которых хорошо увязаны друг с другом, точно «подогнаны» между собой и под ведущие личностные ценности.

12\*

315

Философ-моралист, думаю, обратил внимание на обсуждение проблемы распределения или перемещения ответственности, на наличие мощных манипулятивных тенденций в обществе, соотношение психологического и этического в обсуждавшихся видах практики и т. п.

Психолог-практик, как мне кажется, собрал самый богатый урожай. Во-первых, потому, что свои теоретические построения я старался делать так, чтобы облегчить их использование в практике, а во-вторых, значительная часть материала была прямо адресована практически работающим психологам. Двойная — теоретическая и одновременно практическая — направленность работы не удивительна, поскольку в настоящее время почти каждый психолог стремится (или вынужден) погрузиться в практическую работу. Я сам не исключение: с удовольствием отдаваясь решению практических проблем, сменяющихся заказов, с радостью возвращаюсь в позицию несколько отстраненного наблюдателя, чтобы осмыслить свой новый опыт.

Психолог-исследователь, думаю, также получил немало пищи для размышлений о роли личностных структур как механизмов манипулятивного воздействия, о процессах внутри-личностного взаимодействия и их сходстве с межличностным общением, о природе манипуляции, о закономерностях психологического воздействия, о психологических защитах и т. п.

Мне хотелось, чтобы монографию могли прочесть не только психологи, но и представители смежных специальностей: управленцы, педагоги, политологи, социологи и пр. Стремление учесть интересы различных категорий читателей привело к смешению стилей. Но как было этого избежать, если вся жизнь — сплошная

эклектика.

По мере продвижения в своем исследовании мне все чаще приходилось обращаться к метафоре. Объясняется это, с одной стороны, тем, что отсутствие необходимой терминологии вынуждает прибегать к иносказанию — употреблению старых слов в новом значении. С другой, продвижение все глубже в психический мир в качестве адекватного средства описания предполагает использование все более размытых и одновременно более емких понятий. Ради обретения внутренней уверенности мне поэтому пришлось заняться осмыслением своей

316 методологической позиции. В рамках заявленного герменевтического подхода мне было на удивление удобно работать, поэтому я с нетерпением и любопытством ожидаю узнать реакцию моих коллег.

Я далек от мысли, что те идеи, которые отстаивались в книге, я обязан буду отстаивать и впредь. Вполне может оказаться, что через месяц, год или три новая информация потребует пересмотра каких-то положений. Поэтому было бы бессмысленно ожидать от читателя стойкого согласия с автором по поводу ключевых идей монографии. Но в любом случае работа проделана не напрасно — кому-то несомненно могут оказаться интересными или полезными мои размышления.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ 1

*Распределение видеофрагментов по экспериментальным условиям: процедура и результаты экспертной оценки.*

Сначала эксперты бегло просмотрели фрагменты предложенных видеозаписей, чтобы ознакомиться с их характером и качеством. После просмотра каждого сюжета (без комментариев) следовала дискуссия, в ходе которой эксперты обменивались впечатлениями и предлагали собственную характеристику увиденному. Если требовалось, сюжет мог быть показан вторично. Момент достижения экспертами консенсуса или отсутствия сближения их позиций служил ведущему (неэксперту) сигналом к прекращению обсуждения. Эксперты по очереди выносили свои суждения, которые и были занесены в протокол.

Для дальнейшей работы отбирались те сюжеты, которые по результатам экспертной оценки получили не менее трех (из четырех) одинаковых оценок. То есть, например, манипулятивной считалась ситуация, которая не менее чем тремя экспертами была квалифицирована как манипулятивная. Разночтений в определении игрока — адресата воздействия не было. Всего были отобраны 14 видеосюжетов.

1. Разговор двух приятелей. Анализировать поведение того, что справа — Володи. (Справа от наблюдателя.)
2. Слева — директор школы, справа — преподаватель. Директор вызвала преподавателя к себе, чтобы сообщить, что получен положительный отзыв на программу, составленную преподавателем. *Анализ:* поведение директора школы (слева).
4. Две приятельницы, которые редко встречаются, беседуют, пока их подруга занята на кухне. *Анализ:* Лена (справа).

- 318
6. Завуч производит разбор открытого урока, который провела молодой преподаватель. При разговоре присутствует преподаватель со стажем (мужчина слева). *Анализ:* а) молодой преподаватель (справа) б) завуч (в центре) — отдельными протоколами.

7. Проверка завучем оформления журналов. Преподаватель, ♦проходящий проверку», — Марина Геннадьевна. *Анализ:* а) завуч (слева) б) преподаватель (справа) — отдельными протоколами.

8. Две подруги беседуют о сережках, которые подарил одной из них муж. *Анализ:* та, что в белой кофте (вначале сидит слева). 11. Разговор о туристической путевке между председателем профкома (слева, сидит) и преподавателем (справа, стоит). *Анализ:* преподаватель.

13. Встреча между директором муниципальной школы (со всякими инновациями) с мамой одного из учеников по вопросу о составлении договора об оплате за обучение на следующий учебный год. *Анализ:* женщина (справа).

14. Парень на консультации у астролога. *Анализ:* парень.

15. Разговор о том, куда собрался поступать учиться. *Анализ:* парень.

16. Разговор об особенностях профессии милиционера. *Анализ:* Вика (справа).

17. Болтовня подруг. *Анализ:* Лена (справа).

Эти ситуации следующим образом распределились по экспериментальным условиям:

Условие	Ситуации №
манипуляция	3, 4, 6б, 7а, 8, 11 1, 6а,
давление	7б, 13 14, 15, 16, 17
(партнерство)	

### ПРИЛОЖЕНИЕ 2

*Критерии экспертной оценки видеофрагментов*

**Пристройка** — термин, обозначающий вертикальную составляющую психологического пространства взаимодействия.

- *сверху* — стремление доминировать; внешне может выглядеть как поучения, осуждения, советы, порицание, замечания, 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;
- *снизу* — выглядит как просьба, извинение, оправдание, виноватые или заискивающие интонации, наклоны корпуса, опускание головы и т. п.
- *на равных* — отсутствие пристроек сверху или снизу, стремление к сотрудничеству, информационному обмену, соревнованию; характерны повествовательные интонации, вопросы и т. п.

**Дистанция** — межличностное расстояние, которое определяется количеством преград, стоящих на пути сближения людей. Это 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.

**Темп** — скорость развития события, скорость, с которой выполняется некое действие.

**Инициатива** — начальный момент в осуществлении управления процессом взаимодействия со стороны одного из партнеров (соперников), обозначение его ведущей или направляющей роли.

- *владение* — открытое взятие на себя управления процессом общения; владеть — значит пользоваться;
- *распоряжение* — управление тем, кто будет владеть инициативой; распоряжаться — значит позволять или запрещать владение;
- *взятие* — без сопротивления со стороны партнера;
- *борьба за* — стремление завладеть инициативой, наличие сопротивления со стороны партнера;

320

- *перехват* — взятие с преодолением сопротивления;
- *использование* — удержание в руках, владение;
- *передача* — добровольное действие, отказ от инициативы;
- *потеря* — вынужденно, как проигрыш.

**Эмоции, чувства** — необходимо подобрать 1—2 слова для обозначения того, что переживает наблюдаемый. Например, злится, обеспокоен, в растерянности, тайно торжествует, сочувствует, радуется и т. д. Важно не сбиваться на описание действий: смеется, дурачится, хитрит.

**Польза и вред** разведены с тем, чтобы можно было зафиксировать двойственный характер соотношения интересов.

**Действия** — все, что угодно, например: возмущается чем-либо спрашивает просит что-либо уходит от ответа запрещает давит, нажимает делает вид, что... поддерживает обманывает выполняет работу отмалчивается настаивает выясняет намерения партнера соглашается

**Намерения** — предполагаемые результаты, ради достижения которых наблюдаемый игрок совершает свои действия.

#### ПРИЛОЖЕНИЕ 8

*Дополнительные разъяснения, данные экспертам в основной серии оценок.*

#### РАЗБИЕНИЕ ВИДЕОСЮЖЕТОВ НА ФРАГМЕНТЫ

Шахматная партия как целое состоит из более мелких частей — комбинаций, перегруппировок, выжиданий и т. п. Самой же мелкой единицей является отдельный ход. Похожее структурное соотношение обнаруживается и в общении. В каждом событии можно выделить периоды, на протяжении которых действие разворачивается относительно стабильно и предсказуемо. Назовем их сценами. Внутри сцен последовательность действий движется как бы в одном направлении, в одном русле, что можно обозначить, например, как «добивается согласия», «пытается убедить», «спорят о том-то», «А успокаивает Б», «дурачатся» и т. д. Момент, когда направление движения события меняется, есть граница, отделяющая одну сцену от другой.

Каждая сцена, в свою очередь, состоит из отдельных шагов или ходов, которые производят участники события, исходя из своих намерений и условий взаимодействия. Это могут быть реплики (фраза, слово, жест), взгляды, молчание — все, что можно истолковать как отдельный ход. Ход — простейшая единица процесса взаимодействия, разложение которой невозможно в силу того, что теряется ее связь с ситуацией общения. Наличие или отсутствие такой связи — это проблема интерпретации. Например, брошенный с сторону взгляд может не относиться к процессу общения, если есть основание считать, что он был вызван внешним раздражителем, но можно расценить его как элемент взаимодействия и придать ему некое значение (признак неискренности, стремление прервать общение, обдумывание какой-либо мысли, сомнение и т. п.).

Вашей основной задачей и является выделение и анализ (интерпретация) отдельных ходов. Квалификацию эксперта здесь заменить нечем.

#### ПРИЛОЖЕНИЕ 4 Основная серия экспертной оценки: кодировочная таблица.

Критерии	Варианты ответов	Обозначения
1. Характер пристройки	— сверху — снизу — на равных	4. t
2. Дистанция	1 2 3 4 5 6 7 доверительная совершенно чужие	балл по шкале
3. Темп	1 2 3 4 5 6 7 медленный стремительный	балл по шкале
4. Инициатива	— владение — распоряжение — взятие — борьба за — перехват — использование — передача, отказ от — потеря	в Р о 1 Х + 1

Эмоциональный тон: 5.— отношения к партнеру 6.— атмосферы взаимодействия	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3 -3 -2 -10 +1 +2 +3	балл по шкале балл по шкале
7. Эмоции или чувства, которые испытывает наблюдаемый		Произвольное
8. Преимущественно в чью пользу оказало действие?	— свою — партнера — обоюдно — ничью	10 01 11 00
9. Кому во вред?	— себе — партнеру — обоим — никому	10 01 11 00
10. Какие действия совершает?		произвольное
11. Для чего? (возможные намерения)		произвольное

323

#### ПРИЛОЖЕНИЕ б

Обработка протоколов.

Для восьми критериев, по которым экспертные суждения выносились в формализованном виде, был введен список признаков, подлежащих количественному подсчету:

Пристройка	1 2 3 4	— количество ответов «сверху» — количество ответов «снизу» — количество ответов «на равных» — количество смен вида пристройки
Дистанция	5 в 7	— сумма баллов по всем шагам — количество случаев сокращения дистанции — количество случаев увеличения дистанции
Темп	8 9 10	— сумма баллов — количество случаев замедления темпа — количество случаев ускорения
Инициатива	11 12 13	— количество признаков наличия борьбы (ответов «борьба за», «перехват» и «потеря») — количество отметок о простом владении — количество отметок о распоряжении
Эмоциональный тон отношения к партнеру	14 IS 16	— алгебраическая сумма ответов — количество случаев «похолодания» — количество случаев «потепления»

Эмоциональный тон атмосфер взаимодействия	17	— алгебраическая сумма
	18	ответов
	19	— количество случаев «похолодания» — количество случаев «потепления»
Польза	20	— количество ответов «себе»
	21	— количество ответов «партнеру»
Вред	22	— количество ответов «себе»
	23	— количество ответов «партнеру»

(Все полученные значения относятся к метрическим шкалам.)

Дополнительно подсчитывалось количество шагов ( $n$ ). Поскольку  $n$  было различным в зависимости от ситуации и предпочтений экспертов, для обеспечения возможности объединения и сравнения результатов полученные при подсчете индивидуальных протоколов значения делились на  $n$  (пункты

324

1, 2, 3, 5, 8, 11, 12, 13, 14, 17, 20, 21, 22, 23). Данные, отражающие динамику (переходы между шагами, которых всегда на единицу меньше, чем самих шагов), делились на  $n - 1$  (пункты 4, 6, 7, 9, 10, 15, 16, 18, 19). Так были получены значения, которые заносились в таблицы обобщенных индивидуальных результатов экспертной оценки. Результаты подсчета усреднялись внутри групп видеофрагментов, представляющих одинаковые условия взаимодействия (манипуляция, открытое давление или безопасность). Поскольку экспертов было 6 человек, в результате был набран массив данных (3 условия  $\times$  23 признака  $\times$  6 экспертов).

Для дальнейшей обработки были взяты 23 матрицы размером  $3 \times 6$ . Все последующие вычисления выполнены с использованием пакета статистических программ «Стадия». Проверка характера распределения выявила частые отклонения от нормального, поэтому для статистических расчетов были взяты свободные от допущения о характере распределения критерии: Краскел-Уоллиса и Джонкхиера (для альтернатив с упорядочиванием), которые обеспечивают одно-факторный непараметрический дисперсионный анализ [Хол-лендер, Вулф 1983].

Процедура расчета критериев: в матрице  $n \times m$ , где  $n$  — условия взаимодействия (столбцы),  $m$  — оценки экспертов (строки), для каждого столбца подсчитывались средние и медианы. Если требовалось, производилось упорядочивание расположения столбцов по возрастанию или убыванию значений медиан. И лишь после этого матрица подвергалась обработке по указанным критериям. В результате было получено 23 ответа о характере связи между уровнями. В таблицу 5 (см. в тексте) по каждому признаку приведены медианы, характеризующие распределение оценок внутри каждого уровня взаимодействия. Кроме того, дана информация о наличии или отсутствии влияния фактора (признака) на характер ответа: «0» соответствует нулевой гипотезе (между уровнями нет различий), «1» указывает на отвержение нулевой гипотезы.

Результаты качественной оценки (чувства, действия и намерения) оказались слишком громоздкими, к тому же — вероятно, в силу неудачной инструкции — действия и намерения в ответах экспертов оказались практически неразделенными, их пришлось исключить из дальнейшего рассмотрения.

325

## ПРИЛОЖЕНИЕ 6

*Способы достижения целей, использованные О.Бендером в повести И.Ильфа и Е.Петрова «12 стульев».*

### Глава V.

1. Отваживание беспризорного: манипуляция (намёк).
2. Установление приятельских отношений с дворником: манипуляция (услуга) = подготовка средства принуждения к ответной услуге.
3. Освобождение от присутствия дворника: принуждение + подкуп.
4. Выуживание сведений из Воробьянинова: манипуляция (ослабление + игра на слабости).

### Глава VI.

5. Заключение договора с Воробьяниновым: подавление (психологическое ослабление) + угроза (намек) + цинизм.
6. Покупка жилета у Воробьянинова: давление (неявное), обман, демагогия.

### Глава VIII.

7. Получение возможности всестороннего осмотра 2-го дома соцобеса: манипуляция (обман как средство).
8. Подведение оснований для продолжения своих поисков: угроза (неявная) + методичное давление (игра на слабости).
9. Выуживание у Альхена информации о стуле: манипуляция (намек).
10. Добывание информации у Паши Эмильевича: угроза.

### Глава XI.

11. Выбор меблированных комнат: блефование + обман.
12. «Покупка» квитанций у Коробейникова: откровенный обман, де-акто (необратимость действий), грубая угроза.

### Глава XII.

13. Требование «погасить задолженность» у Воробьянинова: обман.

326

### Глава XIV.

14. Тайное заседание «Меча и орала»: блефование + обман + давление.
15. Женитьба на вдове Грицацовой: обман.

Глава XXII.

16. «Покупка» стула у Элочки: отвлечение **внимания** + де-акто.

Глава XXV.

17. Получение стула у Щукина — мужа Элочки: обман.

18. Уменьшение доли Воробьянинова в будущих доходах: давление.

Глава XXVI.

19. Изъятие стула у Изнуренкова: обман + блефование + де-акто.

Глава XXX.

20. Добывание контрамарки у администратора театра Колумба: обман + блефование.

Глава XXXI.

21. Проникновение на теплоход: манипуляция (использование ситуации дефицита времени) + де-акто.

Глава XXXIV.

22. Подготовка к лекции и сеансу одновременной игры в шахматном клубе Васюков: манипуляция + блефование + обман.

23. Получение денег с шахматного клуба на организацию шахматного конгресса: манипуляция (воодушевление).

24. Сеанс одновременной игры: обман.

Глава XXXVI.

25. Снаряжение Воробьянинова просить милостыню: принуждение + унижение.

26. Сбор денег за вход в Провал: обман + манипуляция.

Глава XXXIX.

27. Встреча с Персицким на Военно-Грузинской дороге: выпрашивание денег.

28. «Выбивание» денег из Кислярского: манипуляция + запугивание + вымогательство.

327

Литература

**Артемьева Е. Ю.** Психология субъективной семантики.— М.: Изд-во Моск.

ун-та, 1980.— 128 с. **Асжолов А. Г.** Деятельность и установка.— М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979.—

151 с. **Балл Г. А.**, **Бургин М. С.** Анализ психологических воздействий и его педагогическое значение. / Вопросы психологии, 1994, 4, с. 56—66. **Бассин Ф. В.** О силе «Я» и «психологической защите». / Вопросы философии, 1969, 2, с. 118—125. **Бахтин М. М.** Эстетика словесного творчества. / Сост. С. Г. Бочаров.—

М.: Искусство, 1979.— 424 с. **Бейтсон Г.**, **Бейтсон М. К.** Ангелы страшатся. Сокр. пер. с англ.— М.: Технологическая школа бизнеса, 1994.— 216 с. **Бендлер Р.**, **Гриндер Дж.** Структура магии.— С.-П.: Институт Личности,

1993, т. 1.— 202 с. **Беннис У.**, **Шепард Г.** Теория группового развития. / Современная зарубежная социальная психология. Тексты.— М.: Изд-во Моск. ун-та,

1984, с. 142—161. **Берн Э.** Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры.—

М.: Прогресс, 1988.— 800 с.

**Берн Э.** Трансакционный анализ и психотерапия. Пер. с англ.— СПб.:

Изд-во «Братство», 1992.— 224 с. **Бессонов Б. Н.** Идеология духовного подавления.— М.: 1971.— 295 с.

**Библер В. С.** От наукоучения — к логике культуры: Два философия в двадцать первый век.— М.: Политиздат, 1991.— 418 с. **Бородкин Ф. М.**, **Коряк Н. М.** Внимание: конфликт! — Новосибирск, 1989.— 200 с.

**Вайткунене Л.** Психотехнические средства буржуазной пропаганды. / Коммунист, Вильнюс, 1984, 10, с. 63—67.

**Вилюнас В. К.** Основные проблемы психологической теории эмоций. / Психология эмоций. Тексты. / Под ред. В. К. Вилюнаса, Ю. Б. Гип-пенрейтер.— М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984, с. 3—28.

**Вилюнас В. К.** Психологические механизмы мотивации человека.— М.:

Изд-во МГУ, 1990.— 288 с. **Войтасик Л.** Психология политической пропаганды.— Пер. с польск. Под ред. Ю. А. Шерковина.— М.: Прогресс, 1981.— 280 с.

**Волкогонов Д. А.** Психологическая война.— М., 1983.— 352 с. **Вьютский Л. С.** Собрание сочинений: в 6-тв т. Т. 3. Проблемы развития психики / Под ред. А. М. Матюшкина.— М.: Педагогика, 1983.— 368 с. **Гадамер Х.-Г.** Истина и метод: Основы филос. герменевтики: Пер. с нем.

/ Общ. ред. и вступ. ст. Б. Н. Бессонова.— М.: Прогресс, 1988.—

704 с. **Гильманов С. А.** Творческая индивидуальность педагога. / Дисс. ...докт.

педаг. наук.— Тюмень, 1996.

**Гордон Д.** Терапевтические метафоры: Оказание помощи другим при помощи зеркала.— С.-Пб.: Белый кролик, 1995.— 200 с.

**Гроф С.** За пределами мозга. Рождение, смерть и трансценденция в психотерапии.— Изд-во Трансперсонального института, 1993.— 504 с.

**Доценко Е. Л.** (а) Механизмы психологической защиты от манипулятивного воздействия. Дисс. канд. психол. н.— М., МГУ, 1994.— 165 с.

**Доценко Е. Л.** (б) Не будь попугаем, или Как защититься от психологического нападения.— Тюмень: ИПК ПК, 1994.— 112 с.

328

*Доценко Е. Л.* Манипуляция: психологическое определение понятия. / Психологический журнал. 1993, 4, с. 182—138.

*Дружинин В. Н.* Структура и логика психологического исследования.— М.: Институт психологии РАН, 1994.— 163 с.

*Ершов П. М.* Режиссура как практическая психология. (Взаимодействие людей в жизни и на сцене).— М.: Искусство, 1972.— 352 с.

*Журбин В. И.* Понятие психологической защиты в концепциях З. Фрейда и К. Роджерса. / Вопросы психологии, 1990, 4, с. 14—22.

*Исенина Е. И.* Психолингвистические закономерности речевого онтогенеза (дословный период): Учебное пособие.—Иваново, 1983.

*Кабаненке Т. С.* Активизация человеческого фактора: методы психологического воздействия. / Психологический журнал, 1986, 4, с. 11—22.

*Калмыкова Е. С.* Механизмы психологической защиты и их роль в развитии личности. / Методол. и теор. пробл. соврем, психол.— М., 1988, с. 63—76.

*Кассирер Э.* Техника современных политических мифов. / Вест. Моск. ун-та. Сер. 7. Философия, 1990, 2, с. 58—69.

*Ковалев Г. А.* Три парадигмы в психологии — три стратегии психологического воздействия. / Вопросы психологии, 1987, 8, с. 41—49

*Ковалев Г. А.* О системе психологического воздействия. (К определению понятия). / Психология воздействия (проблемы теории и практики): Сб. науч. тр. / АПН СССР. НИИ общей и пед. психол. / Ред. Бодалев А. А.— М., 1989.— 153 с.

*Конрад Р.* Вопросительные предложения как косвенные речевые акты. / Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. Лингвистическая прагматика.— М.: Прогресс, 1985, с. 349—383.

*Крипнер С, де Нарвало Р.* Проблема метода в гуманистической психологии. / Психологический журнал, 1993, 2, с. 113—126.

*Кроль Л. М., Михайлова Е. Л.* Человек-оркестр: микроструктура общения.— М. 1993.— 154 с.

*Куликов В. Н.* Психологическое воздействие: методологические принципы исследования. / Теоретические и прикладные исследования психологического воздействия: Межвузовский сб.—Иваново, 1982, с. 6—23.

*Куликов В. Н.* Прикладное исследование социально-психологического воздействия. / Прикладные проблемы социальной психологии.— М.: Наука, 1983, с. 158—172.

*Кушнир Н. Я.* Плач как показатель психического развития младенца в первые месяцы жизни. / Вопросы психологии, 1993, 3, с. 17—24. *Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.—304 с. *Литвак М. Е.* Психологическое айкидо. Ростов н/Д., 1992.—64 с.

*Майевтика* у система психолопчних знань. Тези М1жнародноГ науковоУ конференцп . Кт в, 1993,— 245 с.

*Минделл А.* Лидер как мастер единоборства (введение в психологию демократии).— М.: Ин-тут психологии РАН,— 1993. 4.1—88 с. Ч.П— 74 с.

*Налимов В. В.* Спонтанность сознания: Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектура личности.— МТ: Прометей, МГПИ им. Ленина, 1989.—288 с.

*Налчаджян А. А.* Социально-психическая адаптация личности (формы, механизмы и стратегии).— Ер.: Изд-во АН АрмССР, 1988,— 263 с.

*Никифоров А. Т.* Наблюдение как метод изучения межличностного общения. Автореф. канд. психол. наук.— Л., 1985.

*Николаева Т. М.* Лингвистическая демагогия. / Прагматика и проблемы интенциональности.— М.: 1988, с. 154—165.

329

*Ниренберг Дж., Калеро Г.* Читать человека — как книгу: Сокр. пер. с англ.— М., Экономика, 1990,— 48 с. *Орлов А. В.* Личность и сущность: внешнее и внутреннее я человека.

/ Вопросы психологии, № 2, 1995, с. 5—19. *Орлов Ю. М.* Восхождение к индивидуальности: Кн. для учителя.— М.: Просвещение, 1991.— 287 с. *Петровская Л. А.* Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг.— М.: Изд-во МГУ, 1989.— 216 с. *Пиз А.* Язык жестов. Пер. с англ.— Воронеж: НПО МОДЭК, 1992.—

218 с. *Поварнин С.* Спор. О теории и практике спора.— Мн.: ТПЦ «Полифакт», 1992.— 48 с. *Прайор К.* Не рычите на собаку: Пер. с англ. / Наука и жизнь, 1988,

1, 4, 5, 10; 1989, 8, 4. *Психология* воздействия (проблемы теории и практики): Сб. науч. тр. / АПН СССР. НИИ общей и пед. психол. / Ред. Бодалев А. А.— М., 1989.— 153 с. *Рикёр П.* (а) Герменевтика. Этика. Политика.: Московские лекции и интервью.— М.: АCADEMIA, 1995.— 160 с. *Рикёр П.* (б) Конфликт интерпретаций: Очерки о герменевтике.— М.,

Медиум, 1995.— 416 с. *Руденко И. Л.* Стиль общения и его детерминанты. Дисс... канд. психол. наук.— М., 1988.— 324 с. *Сагатовский В. Н.* Социальное проектирование (к основам теории). / Прикладная этика и управление нравственным воспитанием.— Томск, 1980, с. 83—89. *Сарджвеладзе Н. И.* Структура и динамика межличностных и внутрилич-

ностных отношений. Дисс. ...докт. психол. наук.— Тбилиси, 1987.—

- 446 с. Семенов Е. В. Эвристическое значение оппозиции антропо- и социоцентризма. / Психологический журнал, 1994, 6, с. 16—27. Сентенберг И. В., Карасик В. И. Псевдоаргументация: некоторые виды речевых манипуляций. / Речевое общение и аргументация.— С.-П.: Экополис и культура, 1993. Вып. 1, с. 30—38.
- Славская А. Н. Интерпретация как предмет психологического исследования. / Психологический журнал, 1994, 6, с. 78—88.
- Смирнова Е. О. Становление межличностных отношений в раннем онтогенезе. / Вопросы психологии, 1994, 6, с. 5—15.
- Стойкое И. Д. Анализ защитных проявлений личности. Дисс. ... канд. психол. наук.— М., 1986.— 160 с.
- Сталин В. В. Самосознание личности.— М.: Изд-во Моск. ун-та, 1983.— 287 с.
- Тихомиров О. К., Виноградов Ю. Е. Эмоции в функции эвристики. / Психологические исследования.— М., 1969. Фабрик Э. Основы зоопсихологии.— М.: Изд-во Моск. ун-та, 1976.— 288 с.
- Федоров Ю. М. Универсум морали.— Российская АН, Сиб. отд. Тюменский научный центр. Тюмень, 1992.— 418 с.
- Федоров Ю. М. Сумма антропологии. Кн. 1. Расширяющаяся Вселенная Абсолюта.— Новосибирск: Наука, 1995.— 400 с.
- Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или Переговоры без поражения.— М.: Прогресс, 1991.— 158 с.
- Флоренская Т. А. Диалог в практической психологии.— М., Институт психологии АН СССР, 1991.— 244 с. 330
- Франкл В. Человек в поисках смысла: Сборник: Пер. с англ. и нем. / Общ. ред. Л. Я. Гозмана и Д. А. Леонтьева.— М.: Прогресс, 1990.— 368 с. Фрейд А. Психология Я и защитные механизмы.— М.: Педагогика, 1993.— 144 с. Фрейд З. Толкование сновидений.— К. 1991.— 384 с. Фромм Э. Бегство от свободы: Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1989.— 272 с. Хараш А. У. Восприятие человека как воздействие на его поведение. / Психология межличностного познания.— М.: Педагогика, 1981, с. 25—42. Хараш А. У. Личность в общении. / Общение и оптимизация совместной деятельности.— М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987, с. 30—41. Харитонов А. Н. Переопосредствование как аспект понимания в диалоге. / Познание и общение.— М.: Наука, 1988. С. 52—63.
- Хейзинга Й. Homo ludens. В тени завтрашнего дня: Пер. с нидерл. / Общ. ред. и послесл. Г. М. Тавризян.— М.: Издательская группа «Прогресс», «Прогресс-Академия», 1992.— 464 с.
- Холлендер М., Вулф Д. Непараметрические методы статистики. / Пер. с англ. Под ред. Ю. П. Адлера и Ю. Н. Тюрина.— М.: Финансы и статистика, 1983.— 518 с.
- Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. / Пер. с англ; Науч. ред. Я. Н. За-сурский.— М.: Мысль, 1980.— 326 с.
- Шибутани Шопенгауэр А. Эристика или Искусство спорить. С.-П., 1893. Шостром Э. Человек-манипулятор: Пер. с англ.— Мн.: ТПЦ «Полифакт», 1992.— 128 с.
- Шошин П. Б. Метод экспертных оценок.— М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987.— 80 с. Эмоциональные и познавательные характеристики общения. Отв. ред. В. А. Лабунская.— Ростов-на-Дону. Изд-во Рост. ун-та., 1990.— 176 с.
- Юнг К. Г. (а) Аналитическая психология. / Пер. и редакция В. В. Зеленского. С.-П., 1994.— 144 с.
- Юнг К. Г. (б) Собрание сочинений. Психология бессознательного. / Пер. с нем.— М.: Канон, 1994.— 320 с.
- Юрченко Т. П. О майевтической и психотерапевтической функциях внутреннего диалога. / Майевтика в системе психологических знаний. Материалы международной научной конференции.— Киев, 1993.— С. 236 — 237.
- Argyle M. The psychology of interpersonal behaviour.— Harmonds worth. Penguin books, 1973.— 279 p.
- Becvar R. J. Skills for effective communication. A guide to building relationships.— N.Y., Wiley 1974.— 218 p.
- Beniger J. R. Personalization of Mass Media and the Growth of Pseudo-Community. / Communication research.— Beverly Hills; L., 1987.— Vol. 14, 3. P. 352—371.
- Bieschenk B. A system for interactive behaviour simulation.— Malmo: School of education, 1978.— 24 p.
- Blegen M. A., Lawler E. J. Power and Bargaining in Authority-Client Relations. / Research in Political Sociology, 1989, 4, 167—186.
- Bochner A. P. Perspectives on inquiry: representation, conversation and reflection. / Handbook of interpersonal communication / Ed.: M. L. Knapp.— Beverly Hills: Sage, 1985. P. 27—58.
- Brock T. C., Becker L. A. Debriefing and susceptibility to subsequent experimental manipulations. / Journal of Experimental Social Psychology, 1966, 2(3), 314—323. 331
- Brown J. A. C. Techniques of persuasion. From propaganda to brainwashing.— Penguin books, 1981.— 325 p. Bruneau T. J. The deep structure of intrapersonal communication processes. / Robert C, Watson K. W. Intrapersonal communication process.— Gorsuch Scarisbrich, Scottsdale, AZ, 1987. P. 63—81. Bursten B. Man-manipulator: A psychoanalytic view.— New Hawen: Yale University Press, 1973. Christie R., Geis F. L. Studies in machiavellianism. N.Y., Acad. press., 1970.— 204 p. Cody M. J., McLaughlin M. L. The situation as a construct in interpersonal communication research. / Handbook of interpersonal communication / Ed.: M. L. Knapp.— Beverly Hills: Sage, 1985. P. 263—312.
- Davidhizar R., Giger J. When Subordinates Go over Your Head — The Manipulative Employee. / Journ. of Nursing



Administration, Vol. 20, 9, September, 1990, p. 29—34.

*Dinkmeyer D., McKay G.D.* Systematic training for effective parenting: Parents' handbook.— Circle Pines, MN: American Guidance Service, 1976.

*Donaldson* Behaviour supervision.— Reading, Massachusetts, 1980.—236 p.

*Dotsenko E.L.* Manipulation and mayeutic as opposite forms of eliciting behaviour. / Майевтика у систем! психолопчних зваяь. Тези Шжна-родноГ науковоГ конференцГ. КиГв, 1993, с. 36—37.

*Etzioni-Halevy E.* Political manipulation and administrative power. A comparative study.— L., Routledge & Kegan Paul, 1979.— 190 p.

*Exline R. V., Thibaut J., Hickey C B., Gumpert P.* Visual interaction in relation to Machiavellianism and an'unethical act. / Chistie R., Geis F. 1. Studies in machiavellianism.— N.Y.: Acad, press. 1970. P. 53—75.

*Face-to-face ineration.* / Ed. J. A. Fishman.— B.: Mouton, 1983.— 164 p.

*Festinger L.* A theory of cognitive dissonance.— Evans ton: Row, Peterson & Co, 1957.— 289 p.

*Freedman J. L., S. C. Fraser.* Compliance without pressure: the foot-in-the-door technique. / Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 2, 195—202.

*Freire P.* Pedagogy of the oppressed.—Continuun, N.Y., 1990.—186 p.

*Freud A.* The ego and the mechanisms of defence.— L.: Hogarth Pr., 1948.— 196 p.

*Gahagan J.* Social interaction and its management.— L.; N.Y.: Methuen, 1984.— 181 p.

*Geis F., Christie R., Nelson C* In search of the machiavel. / Christie R., Geis F. 1. Studies in machiavellianism.— N.Y., Acad, press., 1970. P. 76—95.

*GoodIn R.E.* Manipulatory politics.— Yale U.Pr. N. Haven; L., 1980.— 250 p.

*Gunrip H.* Personality structure and human interaction: The developing synthesis of psycho-dynamic theory.— N.Y., Intern. Un. Pr., 1977.— 456 p.

Handbook of interpersonal communication / Ed.: M. L. Knapp.— Beverly Hills: Sage, 1985.— 768 p.

*Haney C, Banks W. C, Zimbardo P. G.* Interpersonal dynamics in a simulated prison. / International J. of Criminology and Penology, 1973, 1, 69—79.

*Hayes N.* Principles of social psychology.— Hove, Hillsdale: Lawrence Erlbaum Ass., 1993.— 168 p.

*Hilgard E.R a.o.,* Introduction to Psychology.—N.Y., 1972.—250 p.

*Hine F.R.* Introduction to psychodinamics: a conflictadaptational approach.— Dyrham, Duke Un.Pr., 1971.— 95 p.

332

*Hofer P.* The role of manipulation in the antisocial personality. / International journal of offender therapy and comparative criminology, 1989, 33

p. 91—101. *Homey K.* Our inner conflicts. A constructive theory of neurosis\_\_N.Y

Norton, 1966,— 250 p. *Key W. B.* The age of manipulation: The con in confidence, the sin in

sincere.— N.Y.: Holt, Cop. 1989.— 296 p. *Lentz J.D.* Effective handling of manipulative persons.— Thomas, C.C.

1989.— 100 p. *Lppard-Justice P.* The relationship between intrapersonal and interpersonal communication patterns. / Robert C, Watson K. W. Intrapersonal communication process.— Gorsuch Scarisbrich, Scottsdale, AZ, 1987. P.

444—455. *Mathiot M.* Toward a meaning-based theory of face-to-face interaction. /

International J. of the Sociology of Language, 43 (1983), p. 5—56.

Mouton. Amsterdam. *Modell A.H.* Psychoanalysis in a new context.— N.Y.: Intern. Un. Pr.

1984.—294 p. A Modern Dictionary of Sociology. / Edd. G. A. Theogorson and A. G.

Theogorson.— N.Y., 1969. *O'Connor E. M., Simms C. M.* Self-revelation as manipulation — the effects

of sex and machiavellianism on self-disclosure. / Social Behavior and

Personality, vol. 18, 1, 1990, p. 95—100. *Osgood Ch.E.* Interpersonal verbs and interpersonal behavior. / Studies in

thought and language. / Cowan J. L. (ed.).— Tucson, 1970.— P. 133—226.

*Paine S. C* Persuasion, manipulation and dimension. / J. of Politics, 1989, 51, 1, Feb. P. 38—49.

*Pandey J., Singh A. K.* Attribution and evaluation of manipulative social behavior. / The Jornal of Social Psychology, 1988, 126 (6), p. 735—744.

*Poole M. S., McPhee R. D.* Methodology in interpersonal communication research. / Handbook of interpersonal communication / Ed.: M. L. Knapp.— Beverly Hills: Sage, 1985. P. 100—170.

*Proto L.* Who's pulling your strings? How to stop being manipulated by

your own personalities.— Wellingborough. Thorsons, 1989.— 144 p. *Raad B.* Person-talk in everyday life: Pragmatics of utterances about

personality.— Proef., Groningen, 1985.— 152 p. *Rakkolainen V., Alanen Y. O.* On the transactionality of defensive proc-

esses./Int. Rev. Psycho-Anal. (1982) 9, P. 263—272. *Riker W.H.* The art of Political Manipulation. / Yale U.Pr.— New Haven,

L., 1986.—156 p.

*Roberta Ch., Watson K. W.* Intrapersonal communication process.— Gorsuch Scarisbrich, Scottsdale, AZ, 1987.— 580 p.

*Robinson P. W.* Manipulating parents; tactics used by children of all -ages

and ways parents can turn the tables.— Prentice-Hall. 1981.— 276 p. *Rosenberg Sh.W., McCafferty P.* The Image and the Vote: Manipulating

Voter'a Preferences. / Publ. Opinion Quart.— N.Y., 1987 — Vol 51, 1.—

P. 31—47. *Rudinow J.* Manipulation. / Ethics, Vol. 88, July 1978, 4. P. 338—347. *Sheldon B.* Behaviour modification: Theory, practice and philosophy.—

L.; N.Y.: Tavistock, 1982. ХП,— 274 p. *Social psychology: conflicts and continuities: an introductory textbook.* / Ed. Howitt D.— Open Un. Pr, 1993.— 202 p. *Structures of social action (Studies in conversation analysis).* / Ed. J. M.

Atkinson and J. Herirage.— Cambr. U. Pr. 1984.— 218 p.

333

*The dictionary of personality and social psychology.* / Ed. Harre R., Lamb

R.— Cambr. (Mass.): MGT Press, 1986.— 402 p. *Vilar E.* The manipulated man.— L. Abelard-Schuman, 1972.— 144 p. *Vocten M.J.* Sequential analysis of teacher — student interaction.— Proef.-

Nijmegen., 1985.— 337 p. *Winn D.* Manipulated mind.— Octagon Pr., England, 1983.— 217 p. *Yokoyama O. T.* Disbelief, Lies and Manipulations in a Transactional Discourse

Model. / *Argumentation*, 1988, 2. P. 133—151. *Zimbardo Ph.* Influencing attitudes and changin behavior. An introduction

to method, theory and applications of social control and personal power.—

Reading, Mass., L., Addison-Wesley, 1977.— 163 p.

Предметный указатель

А

Автоматизм 67, 101, 103, 136, 147, 150—153, 155—158, 160, 162—165, 168—169, 171—172, 174, 176, 206— 207, 209, 211, 213—215, 221, 282, 239, 244—247, 250, 273—274, 278— 279, 301

Агрессия 13, 97, 115, 161, 189, 200— 204, 210—211, 221, 227, 250, 254— 256, 259, 266—268, 278, 275—276, 279— 280, 315

Адресат 48, 53, 55, 57, 59—62, 88, 101, 104, 109, 111—112, 117, 120— 128, 127, 133—185, 189, 144—150, 152— 155, 158, 163—167, 171—176, 181, 185—186, 209—211, 213—221, 223—225, 227, 234, 239—240, 242— 245, 247, 249, 253—256, 259—260, 273—274, 278—280, 314, 318 Атака 94, 135, 156, 174, 178, 201, 209, 212, 214, 216, 218— 219, 228— 230, 235, 245—246, 248—250, 253, 266—267, 275—277, 280, 285

Б

Бегство 200—202, 204, 206, 210, 237, 251, 331

Безопасность 115, 163, 198, 201— 202, 230, 237, 241—243, 245, 270, 279, 282, 319, 325 Бихевиоризм 151, 178, 275, 306 Борьба 8, 23—24, 26, 65—70, 79, 83, 86, 93, 95, 101, 103—104, 109, 131—132, 166—167, 184, 188—189, 191, 193—197, 200, 213, 216—217, 227, 233, 237, 241—248, 250, 266— 268, 275—277, 291—292, 320, 823— 324

В

Вежливость 112—113, 120, 149— 150, 164

Вера 29, 100, 304, 812 Взаимодействие 7—8, 10—11, 17, 20—21, 43—44, 46, 58, 55, 60—62, 67, 74, 76, 86, 88, 90—92, 100—103,

112, 117—118, 121, 125, 128—131, 135, 188—140, 151, 169—171, 174, 188—190, 198—194, 199, 202, 206, 210— 211, 218, 218—220, 222—225, 231, 234—239, 241—244, 252, 260, 264, 266, 273—275, 285, 288—289, 294, 300, 304, 306—807, 314, 316, 320, 322—325, 329 Видеозапись 233, 235, 318 Власть 49—51, 53, 63, 70—72, 78— 79, 95, 97, 103, 114—116, 156, 158, 214, 222, 253—254, 258, 288, 291, 293

Влечения 115, 147, 175 Влияние 8, 44—46, 48, 51—52, 57— 62, 72, 79, 88, 95, 97, 102—103, 108, 110, 115—116, 121—123, 145— 146, 150—152, 166, 169—170, 173— 174, 176, 185, 192, 201—204, 212— 213, 215—216, 218, 225— 226, 286, 241—242, 282—283, 299, 305—306, 314, 316, 325

Воздействие 7—9, 12—13, 20—21, 27, 44, 47—48, 50—63, 69—70, 72, 76, 83—85, 88, 92, 94, 101—103, 108—115, 117, 121—126, 129—130, 132—188, 140, 142, 146—148, 150— 151, 153—161, 163—177, 181, 183, 185—186, 190, 198, 201—204, 207— 211, 215—225, 227, 232—236, 239— 240, 243, 249, 251—252, 254—255, 257, 259—260, 262— 264, 266—267, 271—273, 278, 280, 282—283, 285, 288—289, 292—295, 297—301, 303—807, 311—314, 816, 318, 328— 331

Вопросы 8—10, 12—13, 38, 42—43, 48, 87, 89, 99, 110, 118, 117, 128, 131, 134, 136, 144, 150, 178, 182, 186, 191, 197, 199, 216—217, 220, 231, 244—248, 250—251, 260—261, 266, 268—270, 277, 280, 286, 290, 301—303, 308— 809, 311, 319—820 Восприятие 12, 27, 29, 89—40, 47, 72—78, 84, 110—111, 118, 126, 142, 154—155, 158, 168, 170, 184, 189, 198—199, 208—204, 209—210, 217, 224, 226, 284, 245, 271—272, 282,

335

301, SOS, SSI Выживание 23, 29, 142 Выигрыш 61—62, 54, 58—59, 66— 67, 72, 82, 101, 104, 114, 119, 134, 139, 166, 178, 219, 227, 244—245, 247, 261, 267—268, 272, 274, 277, 292, 294

Д Давление (психологическое) 9, 13, 89, 98, 103, 114, 116, 187, 189—140, 144, 172—174, 182, 209, 216, 220, 282, 234, 289, 242—248, 253, 259, 261, 278, 280—283, 286, 298, 314, 319, 325—327

Действие 11, 15, 20, 23, 25, 28—88, 38, 43—48, 53, 56—60, 63, 66—67, 74—76, 82, 86, 95, 107—108, 111— 112, 115—120, 124, 126, 129, 132, 135, 137, 141, 147, 149—157, 159— 163, 165—167, 169, 171—172, 177— 178, 184, 186 —187, 189, 198, 195, 199—204, 206—209, 212, 214—216, 219, 222—224, 227, 229, 282, 235— 236, 238—239, 242— 244, 251, 259, 261, 264, 268—271, 275, 279—280, 295, 298—299, 302—803, 305, 811— 812, 320—323, 825—826

Деструктивность 71, 169, 175, 178, 183, 189, 210, 285, 287, 805 Деятельность 25, 29, 82—38, 40, 42, 45, 53, 56, 61, 64, 90, 95, 101—108, 119, 122—123, 125, 127, 129, 135, 162—163, 172, 174, 192, 204, 207— 208, 224, 235, 278, 283—284, 297,

302, 328—329, 331

Диалог 21, 24, 28, 40, 64, 73, 89,

91, 95, 100, 150, 205, 218, 226, 330— 331

Допущения 9, 16—17, 19—22, 29, 37, 40, 66, 82, 85, 98, 100, 108, 112, 127, 142, 156, 177, 190, 215, 262, 266, 274, 278, 287, 800, 809—310, 325

•IT/»

/TV

Жертва 7, 12, 14, 43—44, 66, 72,

92, 94, 96—97, 161, 164—165, 169, 175, 177, 179, 184—185, 191, 210,

336

218, 221, 242—243, 252, 255—256, 268, 270, 289, 815 Жесты 81—82, 118, 126—127, 185, 158, 235, 299, 303, 322, 380

З

Зависимость 13, 16, 19—20, 22, 29, 88, 40—41, 48, 50, 59, 75—76, 85, 96, 108, 110, 116, 118, 180, 140, 148, 146, 148, 151, 162, 186, 192—194, 196—197, 199, 205, 207—208, 214, 235, 241, 246, 255, 268, 301, 808, 310—311, 824

Защита 8, 10—11, 13—14, 44, 49,

53, 91, 93—94, 188, 177, 185—217, 226, 229, 281—283, 237—238, 248, 245, 248—252, 255, 262—268, 265—270, 275—281, 285, 291, 300, 804, 315—316, 828—881

Значение 11, 27—82, 87, 40, 44—48,

54, 74—75, 77—78, 90, 99, 126, 146, 174, 179, 189—191, 200, 207, 288, 240, 242, 262, 318, 816, 322, 324—325, 328, 330

И

Игра 9, 47, 51—52, 55, 58, 66, 71, 96, 98—99, 101, 104, 111, 119, 122, 128, 181, 147, 149, 152, 157—158, 161, 166, 168, 175, 184, 189, 212, 225, 227, 238—234, 266, 270, 272, 274, 277, 279—281, 284, 293, 298—299, 807, 809, 318, 821, 826—827, 328

Идентификация 69—71, 79, 91—92, 156, 159, 162, 212, 243 Избегание 27, 39, 43, 53, 58, 82, 184, 192, 202, 214, 234, 242, 281, 299, 301, 305, 812—313, 316 Имидж 109, 147

Индивидуальность 8, 13, 21, 61, 64, 69, 71, 78, 78—79, 84—85, 92, 116, 126, 129—180, 145, 162, 192—194, 196, 227, 240, 263, 271, 278, 282, 284—285, 291, 299, 824—325, 328, 330

Инициатива 31, 44, 104, 112, 115, 122—123, 129, 131—132, 138—139, 173, 177, 227, 236—238, 242, 244—

245, 248, 250, 259, 276, 801, 820—821, 823—324

Инструмент 9, 27, 30, 87, 44, 78, 75, 79, 83, 92, 96—97, 99, 103, 194, 212, 244, 262, 265, 274—275, 288, 290, 295, 303, 309 Интеграция 8, 82, 87, 170, 281 Интервенция 97, 174 Интерпретация 18, 28—81, 88—37, 39, 44, 50, 88,

135, 150—151, 188, 190, 218, 228, 281, 251—252, 263, 274, 308, 322, 330 Интонация 130—131, 136, 144, 152, 203, 216, 285, 259, 271, 803, 820 Информация 8, 12, 21, 43—45, 54, 74—76, 91, 106, 109—112, 114, 116, 122, 125,

181, 137, 140, 142—144, 155, 158—159, 166, 198—199, 201—

204, 207, 220, 222, 287—288, 244, 253, 255, 259, 262, 269, 271, 278—274, 279—280, 292—293, 296, 808, 315, 317, 320, 325—826 Искренность 43, 212, 297, 322 Искусность 14, 45, 47—48, 58—60, 124, 133, 160, 172—173, 226—

227 Искусство 14, 29, 35, 49, 146, 157, 179, 230, 287, 800—801, 331 Истинность 16, 18, 21, 25, 47, 69, 72, 111, 132, 180, 182

К

Коммуникация 8, 27, 64, 76, 88, 91—92, 140, 194, 198—199, 286 Конвенциональный 19—20, 113, 138, 148, 157, 160—161, 164, 168 Консультация 10, 42, 88, 185, 195, 218, 285, 303—314, 819 Контакт 22, 63, 74—76,

85, 87, 119, 125—129, 131, 148—149, 198, 202,

204, 209—210, 218, 294, 308 Контекст 7, 13, 16—18, 20, 25, 29—37, 39—40, 42, 46—47, 59, 64, 76, 86, 99, 104, 112, 117—119, 123, 147, 169, 171, 187, 189—191, 194, 197,

205, 211—212, 231, 284—236, 289, 246—247, 253, 262, 268, 278, 282, 285, 300, 303, 305—307, 313 Контроль 11, 18, 21, 45, 51—53, 89—90, 93—96, 104, 114, 117, 137, 173, 198, 201—204, 211, 213, 233—

234, 244, 255, 257, 259

Конфликт 34, 63, 81, 95, 167, 188—

189, 191, 198, 196, 210—212, 278,

289, 291, 328, 330

Концепты, концептуализация 28—29, 74, 88, 156—157, 199, 260 Культура 8, 81, 84—36, 42, 64—68, 72—78, 78, 81, 88, 93, 97, 99—100, 112, 117—118, 197, 214, 284, 289—

290, 307, 828, 330

Л

Личность 8, 14—15, 87, 46—47, 49, 55, 60—61, 68—64, 68, 70—77, 79—81, 84—97, 99—100, 102, 105, 107, 109, 114, 116, 128, 125—126, 129—181, 135, 137, 144—146, 148, 158, 156—157, 160—162, 165—167, 169, 174—177,

185, 187—191, 198—199, 202—205, 208—214, 220, 224—225, 227, 281—238, 235—286, 242—243, 247, 249, 256, 262, 265—268, 270, 275, 278—285, 287—288, 290—292, 294—295, 297, 299—300, 308, 805—306, 314—816, 320,

829—381 Ложь 8, 16, 47, 56, 65, 72, 109, 111—112, 139, 142, 245, 302 Любовь 63, 68, 78, 93, 139

М

Майевтика 301—303, 309, 312, 329,

331—832

Макиавеллианизм 11, 45, 49

Метафора 32, 89—40, 46—48, 51,

55, 57, 60, 74, 76, 94, 98—99, 115,

124—125, 146—148, 158, 171—174,

214, 281, 251, 266, 268—269, 271,

278, 275, 278—279, 282, 307, 811,

316, 828

Механизм 8, 82, 36, 45—47, 56, 71,

81, 88, 92, 95, 99, 109, 113, 115,

128, 146—148, 151, 154, 156—159,

162—164, 166, 168, 171—172, 174,

176, 197, 208—209, 218, 219, 221—  
222, 224, 288, 254—255, 259, 262,  
278, 275—276, 278, 281, 308—804,  
306—307, 309, 813, 816, 328—329,  
331

Мишень 53, 94, 109, 114—115,  
337

122—125, 134, 140, 146, 148, 153, 156—157, 160, 162—163, 165, 167,  
169, 174, 210, 220, 269, 273, 278, 280

Моделирование 27, 174, 189, 197, 234, 236

Модификация 20, 86, 120, 127, 153—154, 201—202, 204, 276, 309 Мораль 7, 10, 31, 53, 58, 69, 72, 80, 94, 97, 100  
—101, 114, 138—139, 249, 300, 312, 314, 316, 330 Мотивация 57—59, 64, 78—79, 82, 84—85, 92, 99—101, 127, 149  
—150, 153, 155—159, 167, 172, 192, 208, 210—211, 233, 245, 260, 269, 294, 298—299, 301, 328

Н

Наблюдение 8—9, 17, 19, 33, 35, 38, 43—44, 48, 89—90, 98—99, 107, 145—146, 148, 156, 185, 190, 196, 199—200,  
218, 223, 232, 237—238, 240, 249—250, 279—280, 284, 312, 318, 321, 323, 329 Навыки 35, 56, 65, 123, 125, 162,  
170, 264, 274—275, 308, 315 Напряжение 34, 90, 99, 148—150, 180, 186, 189, 195—196, 221, 267, 292, 298

Невроа 70, 84—85, 93, 183, 195, 213, 281, 287, 304

Нормы 16, 19, 30, 34, 61, 69, 71, 73, 81—82, 94, 97, 100, 102, 118—122, 125, 188, 140, 161, 238, 278, 280, 289, 300,  
314

О

Обман 47, 51—52, 56, 65, 73, 94, 103, 106—107, 162, 166—168, 175, 203, 245, 261, 289, 298, 306, 321, 326—327  
Образ 22, 28, 36, 38—40, 84, 88, 90, 94, 109—110, 155, 157—160, 171, 188, 192, 195, 207, 215—216, 279—280,  
284, 295—297, 301, 306 Обратная связь 126, 254 Обучение 9, 65, 67, 90, 98, 125, 176, 199, 233, 263—266, 270—  
271, 274—277, 281, 285, 287, 293, 297—298,

338

300—303, 319

Объект 12, 19—21, 26, 32, 38, 40, 43—44, 46—47, 51—53, 55, 62—63, 78, 84, 94, 99—102, 116, 151, 170, 173, 177,  
210, 224—225, 233, 240, 274, 288

Объяснение 7, 15, 17—21, 24, 33, 42, 50, 58, 60, 67, 99, 133, 152, 164, 170, 185, 191, 197, 201, 204, 209, 218, 237,  
241—242, 256, 281, 292, 296, 308—309, 316 Ограничение 15, 21, 25, 35—36, 53, 72—73, 77, 82, 85—86, 102, 104,  
109, 111, 120, 139, 145, 152, 155, 158, 173, 193—194, 200, 203—204, 221, 231, 257, 260, 263, 275, 286—287, 294,  
297, 300, 302, 311—312, 314

Онтогенез 81—82, 84, 90, 189, 197, 329—330

Определение 19, 31—32, 38, 40, 44—46, 48—52, 54—61, 68, 88, 122, 131, 146, 157, 167, 170, 173, 190—191, 194—  
195, 204, 208—209, 231—232, 239, 267, 293, 329 Ответственность 8, 31, 43, 67—69, 71—73, 75, 78, 100, 118, 131,  
134, 136, 189, 145, 149, 166—168, 170, 175—176, 183—184, 205, 219, 247, 268, 272, 274, 291, 294, 300—301, 303,  
305, 307, 309—311, 313—314, 316

Отношение 10—12, 14—15, 19—21, 25, 27—29, 31—33, 35, 38—40, 42, 46, 49, 51—53, 55, 57—60, 62—64, 66, 71,  
73—77, 80—86, 92—93, 95—98, 100—105, 107, 109, 113—115, 117—120, 126—128, 137—188, 140, 144—145, 147  
—149, 159, 164, 175—177, 187, 189, 191—192, 196, 198—202, 204—205, 208, 210, 213—214, 216, 225—226, 237—  
238, 240, 242—244, 248, 250, 267—268, 273, 277, 279, 284—286, 289—292, 294—295, 298—300, 305—309, 314,  
823—324, 326, 330

П

Парадигма 16—18, 20—24, 26, 38, 127, 151, 197, 231, 329

Переговоры 89, 101, 118—119, 128, 190, 256—257, 330 Поведение 10, 13, 19—20, 30, 83, 39, 49, 51, 60—61,  
64, 73, 82—83,

87, 92—93, 95, 97—98, 116, 118, 120—121, 123—125, 127, 134—135,

138, 144, 150—151, 154, 161—163, 168—170, 172, 176, 178, 189, 192, 195, 200—201, 203—206, 209, 214, 220—222,  
226, 232—235, 240, 244, 251, 263, 265, 267, 271, 273—278, 280, 287, 293, 298, 300, 318, 331 Поддержка 12, 63—64,  
69—71, 93, 99, 127, 138, 153—154, 159, 167, 176, 236, 309, 312 Подкрепление 9, 64, 69, 152, 306

Подчинение 9, 16—18, 42—43, 78—79, 87, 97, 104—105, 114, 116, 130,

139, 151, 161, 192—193, 200, 202—203, 205, 207—208, 222, 228, 236, 277, 288—295, 314

Познание 22—23, 26, 38, 80, 182,

331

Политология 45—46, 108, 287, 316

Потребности 39, 70, 77—79, 83—85,

88, 93—94, 115, 122, 124, 127, 149, 158, 160, 175, 179, 187, 189, 193, 198, 224, 255, 273, 278—279, 288, 294, 304—  
305, 310

Правила 13, 19—21, 30, 38, 69, 71, 82, 90, 116, 118—120, 161, 168, 171,

300, 309, 311

Привычки 17, 29—30, 39, 47, 57, 67, 83—84, 92, 99, 101, 105, 112, 116, 119—120, 123, 125, 160, 162—163, 169,  
171, 186, 192, 195, 203, 207, 209, 213, 216, 220, 223, 259, 264—265, 275—276, 278, 294—295, 299

Принуждение 51—52, 66, 97, 102, 104, 109, 114, 142, 161, 166, 168, 233—234, 239, 241—242, 258, 261—262, 286,  
291—292, 294, 297—298,

301, 314, 326—327

Принятие 8, 53, 67—69, 71, 73, 89, 165—168, 172—173, 180, 184, 211—213, 215, 219, 221, 227, 239, 269—270,  
273, 292, 300 Присоединение 56, 70, 127—130, 148—149, 156, 169, 174, 181, 184,

210, 252—254, 258—259, 293 Причины 11, 19—20, 25, 35, 45, 59, 63—64, 66, 85, 89, 115, 120, 136, 144, 152, 156, 163, 169, 187, 201, 205, 207, 220, 225, 227, 286, 292, 312

Программирование 11, 45, 51—52, 59, 86, 93, 116, 121, 140, 170, 181, 276, 286

Пропаганда 111, 313, 328 Психоанализ 91, 95, 186, 188—189, 194, 197, 205, 306 Психотерапия 9, 53, 71, 88, 157, 173, 187, 195, 303, 306—307, 309, 313—314, 328, 331 Психотехнический 7, 9, 92, 157, 278, 306, 328

Р

Развитие 8, 13, 25—26, 56, 67, 71, 78, 91, 95, 115, 129, 135, 175—176, 186, 193—194, 197, 208, 217, 235, 245, 253, 259, 264, 267—268, 284—285, 292, 295, 297—298, 301, 320, 328—329

Различение 54, 64, 86, 88, 108, 113, 147, 196, 199, 226, 263, 284, 290

Редукция 30, 90

Реклама 110, 158—159, 173, 215, 226

Репертуар 156, 176, 206, 232, 284, 243, 260, 275, 293

Ресурсы 24, 41, 70, 73, 155—156, 176, 211, 269—270, 284—285, 294, 297

Речь 29—30, 39, 91, 126, 135, 141, 143, 150—151, 159, 235, 259, 329—330

Ритуал 31, 111, 113, 119, 130, 158, 161, 189, 220

Роли 7, 11, 20, 28, 33, 43, 59, 68, 75, 82—83, 87, 95—97, 110, 113, 116, 118—121, 123, 126, 128, 130—131, 133, 138, 150—151, 155, 160—168, 165, 169, 179, 186, 190, 193, 196, 198, 203—204, 207, 211, 218, 220, 224, 231, 252, 269—270, 275, 278—280, 284, 291—292, 296—297, 805—307, 312—313, 316, 320, 329 339

С

Самость 87, 96—97, 192—193, 196, 227

Связь 12, 17, 19—20, 24—26, 28—29, 32—38, 40, 47, 74—77, 84, 126, 133, 155—156, 160, 171, 178, 182, 189, 198, 200, 224, 234—235, 249, 254, 282—284, 295, 822, 825

Секс 55, 63, 115, 154, 158, 173, 228, 227

Семантический 25—26, 29, 32—84,

36, 38, 42, 46, 54, 57, 74, 76—77, 92, 109, 115, 159, 190—191, 200, 203, 237, 257, 284, 295, 328

Сензитивность 90, 265, 271, 275 Сила 8, 10—11, 13, 20, 22, 25, 34,

37, 51—52, 55—56, 58, 63—65, 70—71, 78—80, 87, 97, 101, 103—104,

107, 109, 113—114, 128, 132, 136—140, 148—149, 154—156, 160—163, 166—169, 173—174, 180, 183, 186, 196, 198, 206, 216, 220, 222, 225, 227—228, 282, 236, 245, 248, 250—251, 255, 257, 261, 266, 268, 278, 277, 279, 282—286, 288, 290, 293, 303—304, 306, 812, 815, 328 Ситуация 7, 9, 43—44, 50, 52—53, 55—56, 67, 72, 75, 82, 85, 88—90, 101, 104, 108, 112, 117—121, 124—126, 138, 136—188, 141, 144, 150, 154—156, 160—163, 167, 169, 174, 189, 191, 198, 197, 202, 204, 206—

207, 212, 215—226, 231, 233—235, 239, 242—243, 255, 259, 261, 268, 272—278, 280, 283—284, 288—289, 291, 293—294, 298—300, 803, 305, 308, 310, 312—314, 318—819, 322, 324, 327

Служба 18, 292—298, 296 Смысл 12—13, 16, 18, 21, 25, 28—29, 31—40, 47, 57, 61—62, 64, 67, 75, 77, 82—83, 85, 89, 99, 104, 106,

108, 110—111, 122, 125—127, 129—130, 142, 148, 166, 168—169, 172, 175—176, 179—180, 191, 200, 208,

208, 210, 227, 235, 237, 239, 252, 265, 269—271, 278, 282—285, 289, 295, 297, 300, 309, 313, 320, 331

Сотрудничество 89, 100, 181, 267, 340

274—276, 301, 310, 312, 320

Спонтанность 40, 90, 128, 215, 276, 299, 329

Статус 15, 18, 32, 64, 70, 81, 84,

89, 105, 138—139, 142, 175, 179,  
202, 272, 282, 305

Стереотип 13, 47, 57, 83, 101—103,  
109, 116, 118—119, 147, 155, 176,  
184, 189, 208, 206, 220, 265, 273,  
296, 301

Структура 20, 27, 32, 34, 36, 38,  
59, 61, 83, 86—87, 114—115, 118—  
119, 122, 125, 147, 150—151, 158—  
154, 156—157, 162—163, 165—169,  
174—175, 185, 188, 195, 198, 206,  
208, 210—211, 232, 235—236, 249—  
250, 269, 274, 277—278, 281, 283,  
288, 290, 295, 298—299, 308, 816,  
322

Т

Такт 112—113, 227, 289 Терапия 92, 174, 187—188, 804, 312—313, 328

Техники 19, 45—46, 87, 89, 92, 110, 123, 142, 152, 154, 173, 184, 257— 258, 267—268, 298, 301—302, 304— 306,  
309, 329

Технология 9, 14, 45, 62, 64, 78, 87, 91, 96—97, 99, 101, 108, 113— 114, 133, 145—148, 152, 158, 165, 173, 177, 215  
—217, 219, 227, 253, 264, 266, 269, 271—272, 274, 277, 280, 283—284, 297, 306, 313—314, 328

Толкование 16, 21, 25—26, 28—30, 82—37, 43, 83, 126, 143—144, 187, 218, 225—226, 231, 244, 260, 262— 268,  
270, 274, 822, 831 Требование 16, 80, 37, 57, 69, 78, 88—84, 88, 92—93, 97, 111, 118, 188—139, 150, 152, 168, 170  
—171, 181, 187, 197, 207, 214, 228, 238— 234, 256, 264, 272, 296, 299—300, 318, 325—326

Тревога 24, 53, 94, 96, 131, 182, 188, 192, 203, 212, 256, 259 Тренинги 9, 90, 190, 209, 233, 238, 240, 249, 264  
—265, 268, 275, 282, 284—285, 330

У

Убеждение 21, 116, 122, 125, 160, 278

Убийство 106, 164—165, 188—184, 203, 206, 228—280, 256, 259 Уловки 48, 65—66, 137, 143, 159— 160, 226,  
294, 305 Управление 9, 11—12, 39, 44—47, 51—53, 60, 67, 73, 79, 82—83, 87, 94—95, 99, 116, 126, 128—129,  
131, 139, 153, 155, 158, 163, 165—169, 173, 198—199, 201—204, 206, 209, 212, 232, 287, 243, 250—251, 266,  
270, 279, 281, 288—294, 298—299, 302—304, 313—314, 316, 320, 330 Условность 20, 88, 118, 147, 172, 267,  
272, 277, 300, 305, 307, 311 Установка 22, 28, 47, 81, 83, 85, 93, 100, 122, 158, 160, 165, 168, 176, 199,  
204, 206, 216, 251, 271, 276, 278, 296, 328 Уход 10, 85, 131, 133, 144, 149, 183, 186, 200—202, 204—206,  
209— 210, 232, 238, 245, 250, 269, 321 Учитель 67, 136—139, 225, 247— 248, 297, 301, 330

Ф

Феномен 57

Феномены 8, 16—19, 21, 23—25, 28, 32, 40, 42—43, 45—46, 49, 54, 88, 102, 112, 118, 125, 133, 145, 147, 156—157,  
170, 177, 187—188, 191, 194—196, 199, 204, 208, 282—235, 251, 260, 262—264, 280, 282 Филогенез 200

Х

Хитрость 65—67, 81, 98—94, 99, 106, 149, 200—201, 286, 321

Ц Цели 8—9, 17—19, 21, 25, 31, 33, 40, 43—45, 53—56, 58—63, 66—67, 70—71, 73, 77—78, 89, 92—94, 97, 100,  
102—103, 118—114, 119, 122— 124, 132—134, 186, 140, 143, 145, 147, 149—150, 152, 154—155, 157, 160, 163,  
167, 173, 177, 182, 190,

196, 208, 211—212, 216—217, 221, 223, 227, 233, 235, 237—240, 245, 249—250, 252—254, 256, 259—260, 265, 268  
—271, 276, 278—279, 283— 284, 286—287, 289—290, 294, 296, 301, 303—305, 318—314, 326 Целостность 16, 34  
—36, 70, 74, 77, 90, 97, 176, 191—192, 194, 196, 231, 281—283, 305—306 Ценности 16, 18, 21, 64, 66—70, 73, 79,  
84, 93, 96, 100, 116, 126, 188, 155, 159, 168—169, 256, 269, 283, 288, 291—292, 800, 305, 314—315

Ч

Частичность 82, 85, 94, 109—110, 203

Ш

Школа 88—89, 93, 136, 157, 168, 186, 238, 244—246, 288, 295—297, 800, 318—819, 328

Э

Экология 24, 28, 88, 282, 274, 299, 806, 318—314

Эксперт 18, 20—21, 25, 27, 30, 33, 85, 37, 41, 231—282, 236—240, 244, 251, 256, 268—264, 806, 308—809, 318,  
820, 322—825, 331 Эксплуатация 51—58, 64, 71, 73, 77—79, 98, 115, 138, 149, 157, 160— 168, 165—167, 169, 172,  
176—177, 214, 246, 268, 274, 290, 314 Эмоции 13, 33, 44, 81, 83, 88, 128, 126—127, 129, 138, 141, 148, 155, 159,  
169, 176, 190, 207, 221—222, 224—226, 233, 236—238, 242—244, 248, 257, 259—260, 265, 271, 276, 284, 299, 321,  
328—324, 328, 330— 331

Я

Язык 24—80, 82, 37—40, 44, 49, 74—75, 87—88, 93, 115, 117, 128— 124, 163, 181, 188, 190, 225, 231, 285—286,  
251—252, 262—268, 266, 292, 299, 307, 309, 330

341

Summary

**The Psychology of Manipulation** is a scientific monograph in field shaped with superposition of interpersonal communication psychology, psychology of personality and influential psychology. The fact is that the social reorientation from to-talitarism to democracy in Russia is often accompanied by manipulative deformations of social relations. A lot of the deformations cover interpersonal communication. Therefore the presented book is mainly devoted to interpersonal

manipulation.

The first chapter *The Methodological orientation* provides the research foundation for the investigation. The hermeneutic paradigm as most relevant for the search tasks is chosen. Some problems are discussed in this part: human activity as a text, accessibility of the human activity context, expert's potentiality and language of description relevant to hermeneutic orientation.

In the second chapter *What is a Manipulation* the definition of manipulation is suggested and minimal necessary criteria for it are discussed. Interpersonal manipulation is defined as indirect motivating of another person to act, feel or think in a certain manner by means of deception.

The third chapter *Prerequisites of Manipulation* deals with five main sources of manipulative attitudes: cultural, social, interpersonal, intrapersonal and technological preconditions.

The fourth chapter *Manipulative Technologies* consists of wide observation of interpersonal influence means that could be used for manipulative aims. There are information control and transformation, deception, psychological pressure, control or arrangement of interactive context, careful selection of intrapersonal targets, special contact techniques and so on.

In the fifth chapter *The Mechanisms of Manipulative Influence* special attention is given to the intrapersonal processes due to which the manipulative attacks get success. Several kind of the mechanisms has been selected: standard perception reactions, conventional attitudes, activity patterns, controlled conclusion, responsibility acceptance and other. It is shown that the destructive nature of manipulation affects the personality structures because of its inner splitting.

342

In the sixth chapter *The Defence from Manipulative Acts* there appeared necessity to revise the traditional definition of psychological defences owing to the new application of the old term to the different phenomena other than psychoanalytical ones. The original classification of the psychological defences is proposed. Particular emphasis is given to the indicating of the manipulative attempts.

Seventh chapter *The Investigation of Manipulative Interaction* deals with the empirical searches which based upon of hermeneutic paradigm. Some parameters of interpersonal interaction important for managing manipulation situations were examined.

Eighth chapter *The Training of Defence from the Manipulation* is addressed to the communicative trainers. Therefore special account is taken of searching for the ways preventing or buffering manipulative deformations in interpersonal behaviour. Several practical recommendations for trainer are proposed. The recommendations are arranged in five directions: purpose making, sensitivity improvement, behavioural flexibility, coping psychotechnics and personality potency.

In ninth chapter *Is it Possible to not Manipulate?* some practical implications of provided knowledge to the fields of management, education and psychotherapy are discussed. It was suggested the management is a most sensitive business to manipulative components in the staff relations. The main idea is that it is impossible to eliminate the manipulation in business activity and not to reduce at the same time effectiveness of it. Nevertheless we can put certain limits on the manipulation tendencies within the area shaped by means of some criteria: frames of agreement or contract, constancy or fluctuation of influence aims, ethical restrictions, constructive or destructive effects etc.

The book consists of a lot of examples of manipulations picked up from everyday life and from fiction literature.

**The Psychology of Manipulation** can be of certain interest not for psychologists only, but for psychotherapists, politologists and philosophers as well. It can be useful also for teachers, managers and other people-oriented professionals.

**Евгений Леонидович Доценко**

**Психология манипуляции:**

**феномены, механизмы и защита**

**Редактор Н. С. Потемкина**

**Корректор О. И. Кизленко**

**Отв. за подготовку**

**оригинал-макета Т. Г. Усачева**

**ЛР J\* 063257 от 26 января 1994 г.**

**Подписано в печать 28.11.86.**

**Формат 60x90/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.**

**Гарнитура «Школьная». Объем 21.5 печ. л.**

**Тираж 5 000 экз. Заказ N5898 • Цена договорная.**

**ТОО «ЧеРо», Москва**

**Воробьевы горы, МГУ, главное здание, Д-4**

**тел. 938-2184, 939-3381**

**Издательство МГУ ул. Б. Никитская, 5/7**

**Типография № 2 издательства «Наука» Москва, Шубинский пер., в**