Ю. В. Пую

ИСТОКИ И ГЕНЕЗИС ФЕНОМЕНА МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Исследуются проблемы возникновения понятия манипулирования. Исследуемое понятие является соподчиненным категории психологического воздействия. Дается детальный анализ генезиса феномена манипулирования, исследуются его признаки и в результате дается авторское определение.

Ключевые слова: манипуляция, взаимодействие, макиавеллизм, объект манипуляции, субъект манипуляции, мишени воздействия, скрытый характер воздействия, изменение психических состояний.

Yu. Puyu

ORIGINS AND GENESIS OF MANIPULATION PHENOMENON

The article inquires into the origin of the concept of manipulation. The concept is described as a subordinate to the category of psychological influence. Its features are analyzed and the definition of the manipulation phenomenon is consequently given.

Keywords: manipulation, interaction, Machiavellism, object of manipulation, subject of manipulation, targets of influence, hidden character of influence, change of mental conditions.

Чтобы проследить процесс образования и развития феномена манипулирования, необходимо исследовать категорию психологического воздействия, которая является родовой для категории манипулирования. Категория психологического воздействия представляет собой одно из основных понятий прикладной методологии. Однако до сих пор недостаточно еще разработаны как само понятие, так и теоретический аппарат его описания.

Если воспользоваться толковыми словарями и попытаться установить, что же такое — воздействие, в том числе и психологическое, то можно обнаружить, что под этим подразумевается «действие, направленное на кого-либо, с целью добиться чего-нибудь» [11, с. 85]. Вместе

с тем опыт часто показывает, что в психологическом воздействии цели часто не ставятся, но результат, иногда менее желательный для воздействующей стороны, все же наблюдается. В связи с этим приведенное определение для его использования в научном контексте оказывается малополезным.

Более широкие возможности для определения сущности такой разновидности воздействия, как психологическое, открываются, если обратиться к источникам, трактующим воздействие в контексте философской категории «взаимодействие». «Философский энциклопедический словарь» определяет «взаимодействие» как философскую категорию, отражающую процессы воздействия различных объектов друг на друга, их взаимную обусловленность, изменение состояния, взаимопереход, а также порождение одним объектом другого [16, с. 81].

Интересным представляется определение воздействия Г. А. Ковалева, данное в указанном ключе. Под воздействием он понимает «процесс…, который реализуется в ходе взаимодействия двух и более равноупорядоченных систем, результатом которого является изменение в структуре (пространственно-временных характеристиках), состоянии хотя бы одной из этих систем» [7, с. 4–5].

Считая комплексный подход наиболее продуктивным при разработке данной проблематики, тем не менее, необходимо отметить, что в данном случае использование соответствующей терминологии, по сути, не раскрывает понимание вопроса, а, наоборот, создает определенные трудности. Например, возникает вопрос о том, что понимается под равноупорядоченностью и можно ли считать отдельного человека или группу людей равноупорядоченными системами. Отсутствие четкого ответа на данный вопрос не позволяет в полной мере использовать это определение для выявления более узкого класса явлений — психологического воздействия.

Не умаляя достоинств уже разработанных другими исследователями (Е. Л. Доценко, Ю. А. Ермаков, Г. А. Ковалев, В. Н. Куликов) определений понятия «психологическое воздействие» и не ставя перед собой задачу их критического анализа, обозначим собственную позицию по данному вопросу. Это позволит позднее обратиться к более конструктивному анализу сложившихся определений и выявить общность и различия нашей собственной позиции и позиции других авторов.

Ключевым в подходе к рассмотрению данного феномена для нас является положение, разработанное Ф. Энгельсом, в котором взаимодействие связывается с категорией «материи». «Взаимодействие — это то первое, что выступает перед нами, когда мы рассматриваем движущуюся материю…» [9, с. 546]. Исходя из существования нескольких уровней организации материи, воздействие между взаимодействующими объектами может рассматриваться в контексте того уровня организации материи, на котором оно происходит. И процесс, и результат взаимодействия на каждом из этих уровней протекает и проявляется в соответствии с законами, характерными для этого уровня организации материи. Человек, в соответствии с этим осуществляя взаимодействие с внешними факторами, может испытать физическое, химическое, биологическое, психологическое или социальное воздействие.

Человек постоянно испытывает психологическое воздействие со стороны внешних факторов, ведь любое внешнее воздействие, достигнув определенной величины, вызывает определенную реакцию в соответствующем анализаторе. Это вполне укладывается в трактовку психологического воздействия, встречающуюся в современной справочной

литературе, где чаще всего под воздействием понимается «целенаправленный перенос движения и информации от одного участника взаимодействия к другому» [13, с. 58]. Передача движения может осуществляться непосредственно в виде импульса или опосредованно — в виде комплекса сигналов, несущих сообщение о чем-либо и ориентирующих воспринимающую систему относительно смысла и значения этих сигналов.

Исходя из вышесказанного, нам представляется целесообразным считать воздействие психологическим, когда оно имеет внешнее по отношению к адресату происхождение и, будучи отраженным им, приводит к изменению психологических регуляторов конкретной активности человека. При этом речь может идти как о внешне ориентированной, так и о внутренне ориентированной активности. Результатом этого может быть изменение степени выраженности, направленности, значимости для субъекта различных проявлений активности. Психологическое воздействие может рассматриваться и как процесс, приводящий к изменению психологического базиса конкретной активности, и как результат. Таким образом, использованные нами при определении понятия психологического воздействия признаки представляются действительно наиболее общими, но в то же время позволяющими отграничить это явление от внешне сходных с ним. Ключевым отграничивающим моментом выступает изменение регуляторов активности на фоне отражения субъектом этого воздействия.

Итак, воздействие (в психологии) — целенаправленный перенос движения и информации от одного участника взаимодействия к другому [15, с. 77]. Воздействие может быть непосредственным (контактным), когда движение и заключенная в нем информация передаются в форме импульса движения (прикосновения, например), и опосредованным (дистантным), когда информация и закодированный в ней импульс движения передаются в форме комплекса сигналов, несущих сообщение о чем-либо и ориентирующих воспринимающую систему относительно смысла этих сигналов. По степени изменения в состоянии, поведении и личностно-смысловых образованиях субъекта, на которого направлено воздействие, можно судить о степени влияния на него воздействующего субъекта (или объекта).

Итак, необходимо отметить основные признаки психологического воздействия:

- это одна из двух сторон единого процесса взаимодействия;
- при рассмотрении воздействия в расчет принимается лишь одностороннее влияние, включенное в состав целостного взаимодействия;
- результатом воздействия выступают некоторые изменения в психических характеристиках или состояниях адресата воздействия [6, с. 61].

Учитывая тот факт, что человек одновременно принадлежит к природной и социальной среде, следует выделить несколько взаимосвязанных и взаимообусловленных классов психологического воздействия:

1. Экологическое воздействие, связанное с влиянием факторов природной окружающей среды на психику и личность.

2. Социальное воздействие, обусловленное принадлежностью человека к общественной системе и включенностью его в контакты и взаимосвязи с другими людьми.

3. Культурологическое воздействие, определяемое наличием исторически выработанных средств материального и духовного производства.

4. Аутовоздействия, связанные с возможностями психической саморегуляции человека как относительно автономной системы и выступающие в двух планах:

как средство мобилизации и развития собственных физических, психических, творческих возможностей личности и как индивидуальная система внутренней регуляции, опосредующая внешние воздействия [12, с. 21].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в процессе деятельности можно реализовать два подхода: ориентироваться либо на сознательный выбор тех, с кем взаимодействуешь, либо на пробуждение некоторого эффекта в поведении и деятельности, минуя этап критического осмысления и собственного в связи с воздействием волеизъявления партнеров. С данным фактом связано выделение видов психологического воздействия в зависимости от его стратегии.

Существуют несколько стратегий воздействия: императивная, развивающая и манипулятивная. ***Императивная*** стратегия не затрагивает глубинные структуры личности, а поддерживает когнитивные структуры, хорошо действует в экстремальных ситуациях. ***Развивающая*** стратегия ориентирована на долгосрочный эффект, на изменение личности и осуществляется в процессе длительного диалогового контакта с человеком. На наш взгляд, представляется уместным вспомнить классическую формулировку психологических предпосылок и принципов диалогического межличностного взаимодействия, представленную американским психологом К. Роджерсом. Он выделил три основных условия обеспечения общения-диалога или личностно-развивающего общения:

- естественность, открытость и спонтанность в выражении объективных чувств и ощущений, которые возникают между партнерами в каждый момент их взаимодействия;
- безусловно позитивное отношение к другим и к самому себе, забота о другом, принятие его как равноправного партнера по общению;
- эмпатическое понимание, умение тонко и адекватно сопереживать чувствам, настроению, мыслям другого человека в ходе личностных контактов с ним [14, с. 464].

Третья из рассматриваемых стратегий — ***манипулятивная***, на наш взгляд, представляет наибольший интерес, так как остается незамеченной тем, на кого манипулятивное воздействие было направлено.

Прежде чем говорить о манипулировании, необходимо обратиться к этимологии этого термина. Manipulus — латинский прародитель термина «манипуляция» — имеет два значения: а) *пригоршня, горсть* (manus — *рука* и ple — *наполнять*) и б) *маленькая группа*. В первом значении данный термин употребляется в его технологическом смысле — как обращение с объектами со специальными намерениями, с особой целью, как ручное управление, как движение, производимое руками. Например, в медицине — осмотр некоей части тела с помощью рук или лечебные процедуры. Вплотную к указанному значению примыкает использование рассматриваемого термина непосредственно в технике. В первую очередь это искусные действия с рычагами, производимые руками. Сами рычаги при этом нередко называются манипуляторами. По мере усложнения механизмов манипуляторами стали называть искусственные заменители рук — специальные приспособления для сложного перемещения предметов с дистанционным управлением.

Обратимся ко второму значению термина «манипуляция», понимаемом как *маленькая группа людей*. В этом значении термин появляется в Древнем Риме и обозначает небольшой, очень мобильный отряд воинов — манипулу. В истории военного искусства манипулярная фаланга занимала существенное место. «Каждая манипула была численностью

120 человек. Одну манипулу составляли две центурии. Легион включал в себя 30 манипул. Каждая манипула держится плотной, цельной массой. Если где-то образуется сдвиг, прорыв, замешательство не охватывает все фланги, а прекращается у ближайшего интервала. Как только перед манипулой открывается брешь, она тотчас же передвигается по направлению к фронту. Следовательно, манипулярный строй требует в высшей степени твердого и верного командования и неукоснительной дисциплины. Манипулярный строй не только дает возможности войску сохранять свою сущность, но и облегчает ее передвижение при неблагоприятных условиях местности. Что бы ни происходило по дороге, войско всегда встречает противника сомкнутым, непрерывным строем, не теряющим своего порядка» [4, с. 204–205]. В приведенном отрывке можно увидеть черты манипулирования, широко применяемые в нашей сегодняшней политической и общественной практике, особенно в период выборов, в рекламе и средствах массой информации — подчинение, управление, лишение возможности выбора. Но прежде чем остановиться на признаках манипулирования, необходимо обратиться к истории разработки определения данного термина.

В контексте конкретных задач и целей общения манипулирование людьми принимает вид коммуникативного воздействия, совершаемого осознанно или неосознанно, в зависимости от ситуации общения, отношения к партнеру. Каждый человек может осуществлять подобного рода воздействия, и личность в данном случае рассматривается с точки зрения наличия или отсутствия у нее соответствующих социально-психологических характеристик (социально-психологической компетентности, навыков общения, сенситивности и т. п.). Было бы неверно полагать, что психологические манипуляции с людьми есть открытие современного общества и связанное лишь с функционированием средств массовой коммуникации. Переход к информационному обществу лишь способствует трансформации психологических манипуляций и переносу их применения из таких относительно ограниченных сфер общественной жизни, как политика, дипломатия, военное искусство, торговля, и некоторых ситуаций межличностного взаимодействия в область массового использования как технологии и идеологии социального взаимодействия и общения людей в современном обществе. То есть современные условия придали, по сути, информационно-психологическому воздействию и использованию психологических манипуляций в коммуникационных процессах характер всеобщности.

Следует отметить, что европейская и американская культуры, по-видимому, — более поздние в историческом плане пользователи в массовом масштабе такого острого психологического средства, как манипулятивное воздействие и психологические манипуляции. Вероятно, именно недостаток исторического опыта, относительная молодость современной западной культуры и объясняют отсутствие у людей, включенных в ценности этой культуры, сформированной эффективной системы социально-психологической защиты от манипулятивного воздействия.

В плане использования в социальном взаимодействии психологических манипуляций и достаточно умелого обращения с ними в различных сферах общественной жизни, восточная культура имеет значительно больший исторический опыт. Манипулятивный подход там достаточно органично включен в искусство тайного управления противником, является философской, идейной основой и практикой дипломатии и политики. Искусство составлять поэтапный многошаговый план взаимодействия между людьми со скрытой

от посторонних целью, применяя многочисленные хитрости и ловушки для достижения успеха, является с древнейших времен отличительной чертой мышления и поведения китайских государственных деятелей, дипломатов и военных.

Профессор В. С. Мясников, известный специалист по китайской истории и культуре, отмечая несомненную роль современных психологов в исследовании психологических манипуляций, в то же время акцентирует внимание на богатейшей исторической традиции их использования в восточной культуре. «Блестящие открытия современных психологов, — пишет он, — страдают одним, отнюдь не умаляющим их значения недостатком: нынешние психоаналитики и не подозревали, что они описали явление, бывшее в течение тысяч лет достоянием китайской философии. В системе ценностей китайской цивилизации то, что ныне названо «играми», было разработано и внедрено в повседневную жизнь еще за несколько столетий до начала нашей эры, причем … стратагемность мышления и поведения — а именно это понятие эквивалентно понятию игры — относится к характерным особенностям китайской цивилизации, достижениям ее философской и политической мысли. И только теперь начинают соединяться традиционные китайские научные представления о человеке и его возможностях с данными европейской науки» [10, с. 6].

В наиболее концентрированном виде, в лаконичной и метафорической форме манипулятивный подход описан около двух с половиной тысяч лет назад в «Трактате о военном искусстве», автором которого, как считается, является выдающийся китайский полководец и государственный деятель, известный под именем Сунь Цзы. В настоящее время специалисты полагают, что под литературно-философским псевдонимом Сунь Цзы выступал выдающийся полководец Сунь Бинь, живший в IV в. до н. э. в древнекитайском царстве Ци. Идеи этого трактата используются в настоящее время не только на Востоке, но и в развитых странах Запада, в частности, при организации и тактике ведения психологической войны и психологических операций, тайных и специальных операций, в деятельности спецслужб.

Следует отметить, что манипулятивный подход в межличностном взаимодействии присутствует не только в восточной культуре, но, с учетом конкретных исторических условий и традиционных ценностей других культур, имеет свою специфичность, иные масштабы распространения и влияния на общественную и индивидуальную психологию, на национальные традиции различных стран.

Описание приемов манипулятивного воздействия на людей в процессе их взаимодействия нашло свое отражение в работах авторов различных стран и культур в разные исторические периоды. В античности об этом, в частности, писал Аристотель в работе «О софистических опровержениях». В эпоху Возрождения появилась достаточно широко известная работа Никколо Макиавелли «Государь». «…Государю нет необходимости обладать всеми добродетелями, но есть прямая необходимость выглядеть обладающим ими. Дерзну прибавить, что обладать этими добродетелями и неуклонно им следовать вредно, так как выглядеть обладающим ими — полезно. Иначе говоря, надо являться в глазах людей сострадательным, верным слову, милостивым, искренним, благочестивым — и таковым быть в самом деле, но внутренне надо сохранять готовность проявить и противоположные качества, если это окажется необходимо…

Итак, государь должен бдительно следить за тем, чтобы с языка его не сорвалось слова, не исполненного пяти на-

званных добродетелей. Пусть тем, кто видит его и слышит, он предстанет как само милосердие, особенно благочестие. Ибо люди большей частью судят по виду. Так как увидеть дано всем, а потрогать руками — немногим» [8, с. 97]. Для темы нашего исследования Никколо Макиавелли особенно важен потому, что он одним из первых теоретиков государства заявил, что власть держится на силе и согласии. Это хорошо видно из вышеприведенного отрывка. Так же мы видим, что «Государь» должен вести непрерывно работу по завоеванию и удержанию подданных. Поэтому само явление манипуляции вплоть до недавнего времени обозначалось словом *макиавеллизм***.** Некоторые авторы, например С. Г. Кара-Мурза, считают, что в области политической философии Макиавелли предвосхитил деятельность якобинцев во время Великой французской революции, которые, как известно, осуществили грандиозную по своим масштабам манипуляцию массовым сознанием.

Идеи, связанные с отношением к манипулированию как воздействию продолжили и многие другие авторы. Нужно отметить, что на сегодняшний день это самый распространенный взгляд на проблему манипулирования людьми. Е. Л. Доценко определяет манипуляцию как воздействие, сочтя, что это ее родовой признак [6, с. 61]. Наряду с основным определением манипуляции как вида психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому побуждению другого человека к намерениям, не совпадающим с его актуальными существующими желаниями, он дает еще ряд упрощенных определений, которые в основном тоже характеризуют межличностную манипуляцию как вид психологического воздействия. Делает он это на основании анализа определения «воздействия» у Г. А. Ковалева и выделения основных признаков 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.

Е. Л. Доценко игнорирует тот факт, что манипуляция разворачивается как процесс взаимодействия и ведет речь об одностороннем воздействии. Партнер становится пассивным «потребителем», у которого в результате манипулятивного воздействия происходят некоторые изменения. Воздействие, таким образом, рассматривается с точки зрения технологического уровня, в то время как с операциональной точки зрения манипуляция, как и любое воздействие, является ***взаимодействием***. Следует отметить, что отношение к коммуникации как к одностороннему процессу (монологичный подход) вообще характерно для общепсихологического ракурса рассмотрения явлений. Не оспаривая возможность такого подхода к анализу психологии манипуляции, все-таки отметим, что при нем остается открытым вопрос: а если в непосредственный акт общения вступают два манипулятора?

Пожалуй, первым, кто попытался «вывести» манипуляцию за рамки обычного психологического воздействия, был А. У. Хараш. Согласно данному автору, коммуникативное воздействие возникает на базе развития у участников взаимодействия совместных коммуникативных установок [17, с. 14]. Эта точка зрения представляет для нас особый интерес, так как подчеркивает, с одной стороны, интерперсональный характер природы психологического воздействия, с другой — наличие

внутреннего, часто скрытого, контекста, делающего возможным проникновение психологического воздействия в сознание личности. Сам автор отводит ведущую роль коммуникативному воздействию в структуре общения, так как оно оказывается кульминационным моментом, непосредственно предшествующим образованию и преобразованию личности.

С А. У. Харашем солидарен С. Л. Братченко. Разрабатывая категорию «направленность личности в общении», он отмечает, что коммуникативная направленность, с одной стороны, включает в себя представления не только о целях общения, но и о его смыслах, средствах, желательных и допустимых способах поведения в общении. Но, с другой стороны, она — «совокупность более или менее осознанных личностных смысловых установок и ценностных ориентаций в сфере межличностного общения» [1, с. 34]. Смысло-ценностные отношения к общению являются внутренней структурой направленности личности, имеющей свое выражение в реальном поведении. Хотя автор манипулятивную направленность в общении и анализирует наряду с другими видами направленности (авторитарной, конформной, альтероцентристской и индифферентной), но представление о ней уже наполняется смыслами и ценностями общения, за которыми стоит отношение к себе, к другому и к общению в целом. Однако определяет манипулирование С. Л. Братченко все-таки через категорию «воздействие». «Манипулирование — это один из способов целенаправленного воздействия одного человека (манипулятора) или группы людей на другого (других), при котором влияние осуществляется прежде всего в интересах манипулятора и предпочтительно незаметно для объекта манипулирования» [2, с. 57].

Обращает на себя внимание акцентирование автором целенаправленности манипулятивного воздействия, которая, хоть и подразумевалась предыдущими авторами, но не вычленялась в качестве одного из критериев выделения манипулятивного воздействия из других видов воздействий.

Вторая отличительная особенность определения манипулирования С. Л. Братченко заключается в том, что он не настаивает на «скрытности» манипуляций, которые осуществляются прежде всего в интересах манипулятора. Исходя из этого, можно предположить наличие случаев, когда они используются в интересах объекта манипуляций. Наконец, манипулирование, согласно С. Л. Братченко, может принимать и более открытые формы (например, цинично-явный шантаж). Однако и данный автор пытается вывести манипулирование за рамки психологического воздействия, считая, что оно представляет собой весьма сложный с психологической точки зрения способ общения.

Таким образом, можно согласиться с анализируемыми работами в том, что манипуляция может выступать как психологическое воздействие, вплетенное в реальный коммуникативный акт и тесно связанное с целью общения. Однако к нему оно не сводится. Вероятно, манипуляция — более сложное явление, которое может принимать и другие формы.

Большинство авторов склоняется к тому, что манипуляции осуществляются скрыто, неявно, считая это определяющим признаком данного явления. За исключением, пожалуй, С. Л. Братченко, с точки зрения которого манипуляция осуществляется предпочтительно незаметно для объекта манипулирования. Однако и он согласен, что манипуляция — это эксплуатация одного человека другим [1, с. 34].

Следующий важный признак — наличие контроля. Причем некоторые авторы (например, Л. И. Рюмшина в работе «Игры и манипуляции в межличностном общении». Ростов-на-Дону, 1997) считают

его одной из важнейших, хотя и не определяющих, характеристик. Как ни парадоксально, несмотря на акцентирование внимания «на использовании другого в качестве вещей, объектов», мало кто считает, что за этим стоит такое же объектное отношение к людям вообще. Вероятно, поэтому по признаку «получение выгоды для себя», т. е. самой нравственной оценки явления, можно наблюдать «разброс» позиций от полного признания необходимости манипуляций до полного отрицания возможности их использования, характерного для гуманистической психологии, рассматривающей манипуляцию как нарушение прав человека на свободное самовыражение.

В целом же складывается впечатление, что большинство отечественных психологов предпочитают занимать промежуточную позицию и манипуляции ими признаются необходимыми, даже приносящими пользу, но в определенных ситуациях, прежде всего, в отношениях «родитель—ребенок», «учитель—ученик» и, что особенно важно, в практической деятельности психологов (см. работы Е. Л. Доценко, Ю. А. Ермакова).

Обобщая существующие точки зрения на феномен манипулирования, определим свою позицию. Манипулирование людьми может рассматриваться как использование другого человека в своих целях, для получения собственной выгоды. Другой человек в этом случае превращается в объект, овеществляется, обесценивается. Психологический смысл манипуляции состоит в том, чтобы контролировать поведение людей, управлять ими, получать над ними власть или преимущества за счет ограничения их свободы, создания такой ситуации, в которой объект манипулирования вынужден вести себя выгодным для манипулирующего образом, не имея выбора или не осознавая его.

Таким образом, цель манипуляций — скрывая свои истинные намерения, побудить другого человека к совершению определенных действий, к изменению ценностных установок, представлений и мнений и т. п., одновременно сохраняя у него иллюзию независимости, самостоятельности принимаемых решений или действий. Иными словами, побудить человека к тому, чего он делать не хочет, отвратить от того, к чему он стремится, но при этом создать у него уверенность, что он действует по собственной воле.

С точки зрения ценностно-смыслового подхода, манипулирование предстает как обесценивание себя, другого и общения. Определяющий его признак — получение выгоды для себя за счет другого, не осознающего это. Манипулирование — очень сложный феномен, что предполагает соответствующий подход к его описанию и учет трех составляющих (манипулирующего, манипулируемого, условий, или внешних обстоятельств, включая и саму манипуляцию). Только целостный комплексный подход может позволить понять данное явление, которое может рассматриваться в двух аспектах: и как воздействие, и как сложноорганизованная манипулятивная деятельность.

Еще одно понятие, которое необходимо ввести для описания психологических манипуляций личностью, — это «мишени» воздействия. При рассмотрении значения этого понятия воспользуемся результатом анализа ряда работ по этой проблеме, проведенного Е. Л. Доценко. «Наиболее психологичной, — по его мнению, — несомненно, является тема мишеней воздействия. Обличению часто подвергается тот факт, что воздействие строится в расчете на низменные влечения человека, агрессивные устремления. Отмечается, что манипуляторы эксплуатируют такие влечения, которые должны

действовать безотказно: потребность в безопасности, в пище, в чувстве общности и т. п. Более «продвинутые» способы манипулирования предполагают предварительное «изготовление» мнений или желаний, закрепление их в массовом сознании и в представлениях отдельного человека, с тем чтобы можно было к ним затем адресоваться. Например, создание мифа о заботливом президенте или о респектабельности компании, убеждение партнера в том, что ему хотят помочь или что ему угрожает опасность» [5, с. 136].

Кроме того, в литературе под мишенями воздействия понимаются отдельные люди, их объединения, социальные группы, население и даже страны — объекты психологических операций.

При рассмотрении межличностных манипуляций в качестве мишеней в настоящее время выделяются личностные структуры, определенные психические образования человека. Обобщая имеющиеся данные по этой проблеме в качестве рабочей классификации мишеней манипулятивного воздействия на личность, можно использовать следующие пять групп психических образований человека:

1. Побудители активности человека: потребности, интересы, склонности.

2. Регуляторы активности человека: групповые нормы, самооценка (в том числе чувство собственного достоинства, самоуважение, гордость), субъективные отношения, мировоззрение, убеждения, верования, смысловые, целевые, операциональные установки и т. д.

3. Когнитивные (информационные) структуры (в том числе информационно-ориентировочная основа поведения человека в целом) — знания об окружающем мире, о людях и другие разнообразные сведения, которые являются информационным обеспечением активности человека.

4. Операциональный состав деятельности: способ мышления, стиль поведения и общения, привычки, умения, навыки и т. п.

5. Психические состояния: фоновые, функциональные, эмоциональные [3, с. 103–104].

Необходимость выделения в ситуациях межличностного взаимодействия среди всего разнообразия мишеней именно тех, на которые направлено воздействие, определяет целесообразность введения такого понятия, как направление, вектор, или стрела, воздействия.

Мы ввели и кратко охарактеризовали ряд понятий, отражающих основные элементы процесса манипулятивного воздействия, которые позволяют схематично его описать. То есть система данных понятий позволяет представить в общем виде этот процесс.

В заключение рассмотрения истоков и генезиса процесса манипулирования дадим собственную комплексную дефиницию данному феномену. Исходя из того, что манипулирование является видом воздействия, уместно вспомнить основные признаки психологического воздействия, рассмотренные нами ранее:

- это одна из двух сторон единого процесса взаимодействия;
- при рассмотрении воздействия в расчет принимается лишь одностороннее влияние, включенное в состав целостного взаимодействия;
- результатом воздействия выступают некоторые изменения в психических характеристиках или состояниях адресата воздействия [6, с. 61].

Подытожим также признаки, претендующие на то, чтобы войти в определение манипуляции: 1) отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей, 2) стремление получить односторонний выигрыш, 3) скрытый характер воздействия, 4) использование силы, в том числе и

психологической, а также 5) мастерство в осуществлении манипулятивных действий.

Таким образом, определим манипуляцию следующим образом:

манипуляция — это вид сложного психологического **взаимодействия,** направленного на неявное побуждение другого человека к совершению нужных для манипулятора действий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Братченко С. Л.* Диагностика личностно-развивающего потенциала. — Псков, 1997. — 197 с.

2. *Братченко С. Л.* Экзистенциальная психология глубинного общения: уроки Джеймса Бьюдженталя. — М., 2001. — 314 с.

3. *Грачев Г., Мельник И.* Манипулирование личностью. — М., 2003. — 376 с.

4. *Дельбрюк Ганс.* История военного искусства. — СПб., 1994. Т. 1. — 578 с.

5. *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. — М.: ЧеРо, 1997. — 344 с.

6. *Доценко Е. Л.* Механизмы межличностной манипуляции // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. 1993. № 4. С. 132–138.

7. *Ковалев Г. А.* О системе психологического воздействия (К определению понятия) // Психология воздействия (проблемы теории и практики): Сб. научных трудов: АПН СССР. НИИ общей и педагогической психологии. — М., 1989. С. 4–36.

8. *Макиавелли Н.* Государь: Сочинения. — М.: ЗАО Изд-во ЭКСМО-Пресс; Харьков: Фолио, 1998. — 390 с.

9. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 20. — М.: Политическая литература, 1962. — 562 с.

10. *Мясников В. С.* Антология хитроумных планов (Вступительная статья к монографии Харро фон Зингера «Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия».) — М., 1995. — 384 с.

11. *Ожегов С. И.* Словарь русского языка. — М.: Сов. Энциклопедия, 1975. — 788 с.

12. *Парфенова З. А.* Методы психологического воздействия. — Новосибирск, 2004. — 420 с.

13. Психологический словарь. — М., 1996. — 487 с.

14. *Рождерс К. Р.* Консультирование и психотерапия: Новейшие подходы в области практической работы. — М.: ЭКСМО-Пресс, 1999. — 630 с.

15. Словарь практического психолога / Сост. С. Ю. Головин. — Минск: Харвест, 1998. — 344 с.

16. Философский энциклопедический словарь. — М., 1983. — 754 с.

17. *Хараш А. У.* Социально-психологические механизмы коммуникативного воздействия. — М., 1983. — 167 с.