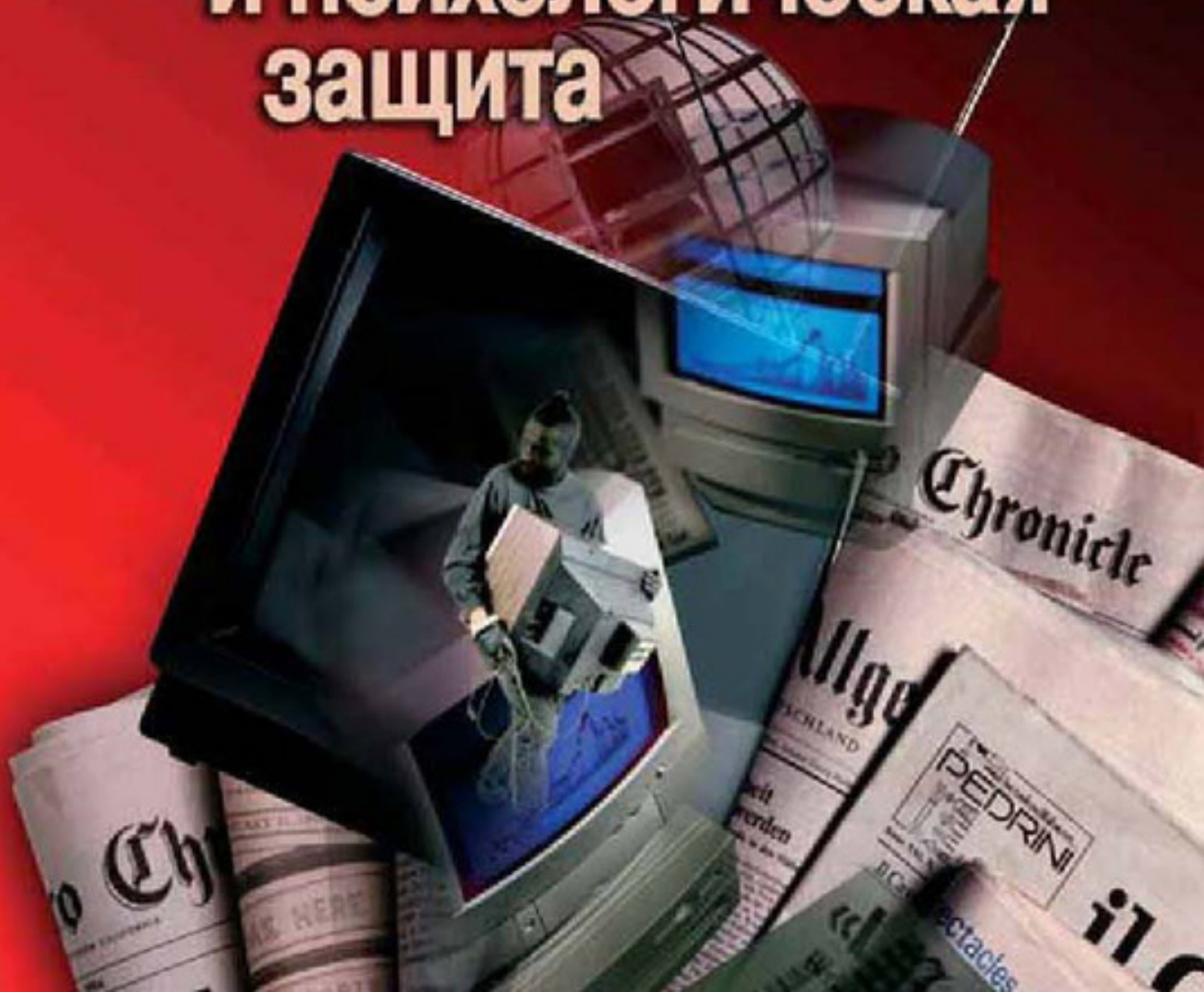
Георгий Грачев

Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита



Георгий Грачев
Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита

* * *

Издание осуществлено при финансовой поддержке Российского Гуманитарного Научного Фонда (РГНФ)

Проект № 02-03-16073д

Рецензенты: С. А. Анисимов, доктор социологических наук, профессор В. М. Герасимов, доктор психологических наук, профессор

© Г. В. Грачев, 2003

© ПЕР СЭ, оригинал-макет, оформление, 2003

Предисловие. Секретные механизмы власти

> «Сегодня часто говорят о силе общественного мнения, я покажу вам, как его можно создать, если хорошо знаешь секретные механизмы власти.
>
> Но прежде чем управлять народом, его нужно ошеломить, посеять сомнения удивительными противоречиями, ослепить его различными обещаниями и незаметно столкнуть с правильного пути.
>
> Один из великих секретов сегодняшнего дня – суметь овладеть народными предрассудками и страстями, так, чтобы привести к смешению принципов, которое сделает невозможным любое соглашение между теми, кто говорит на одном языке и имеет общие интересы».
>
> ***«Диалог Макиавелли и Монтескье в аду, или политика Макиавелли в XIX столетии»***

В качестве эпиграфа к этой работе не случайно приведен небольшой фрагмент из книги «Диалог Макиавелли и Монтескье в аду, или политика Макиавелли в XIX столетии».

Впервые она была анонимно издана в 1864 году в Брюсселе. Ее автором под псевдонимом «Современник» был французский публицист Морис Жоли.

Процитированный отрывок интересен, в первую очередь, тем, что в нем лаконично и образно изложена сущность технологии и психологических механизмов информационно-психологических операций, которые, совершенно закономерно, Морис Жоли выделяет как секретные механизмы власти.

Таким образом, около полутора веков назад публично было представлено краткое и образное описание психологических механизмов технологии тайного принуждения личности, скрытого психологического принуждения людей, лежащих в основе самых современных форм информационно-психологического противоборства – информационно-психологических операций, которые по своей сущности и являются секретными механизмами власти.

В плане раскрытия содержания психологических механизмов информационно-психологических операций хотелось бы также привести высказывание одного из американских специалистов в области пропаганды – Фрезера. Несмотря на то, что это сказано в середине прошлого века, в настоящее время оно звучит еще более актуально.

На каких эмоциях может прямо или косвенно играть пропаганда? – задавал он вопрос. И сам отвечал на него следующим образом: *на всех – на простых эмоциях, вроде страха, на сложных – таких как гордость или любовь к приключениям, на недостойных эмоциях вроде жадности, или на добрых – таких как сочувствие или самоуважение, на эгоистических эмоциях вроде честолюбия, или на эмоциях, обращенных к другим – таких как любовь к семье. Все человеческие эмоции и инстинкты в то или иное время давали пропагандистам средства влиять или пытаться влиять на поведение тех, кто служит для них мишенью.*

Конец XX столетия и начало нынешнего, особенно последние 15 лет, современные условия общественного развития России (и не только России – Украины, Белоруссии, Югославии и ряда других государств) характеризуются постоянным усилением роли информационно-психологического противоборства как в международных отношениях, так и в общественной жизни внутри страны. Все мы свидетели и мишени различного масштаба и длительности информационных войн, реализуемых в форме информационно-психологических операций, целью которых является перераспределения власти и в конечном счете – ресурсов (материальных, интеллектуальных и т. п.).

В результате этих войн произошло и происходит разрушение структурированности общества, его «атомизация». Это способствует замене декларируемого для демократического общества социального управления через систему согласования и учета интересов основных социальных групп – социального партнерства, на «информационное управление» – управление посредством манипулирования.

Анализ и краткий комментарий приведенного фрагмента из книги «Диалог Макиавелли и Монтескье в аду…..» позволяет, сжато и достаточно наглядно показать суть технологий скрытого психологического принуждения людей и их негативное влияние на информационно-психологическую безопасность личности и общества.

Если вдуматься в его содержание, то можно выделить определенную схему и механизмы оказания воздействия на людей в процессе социального управления и представить ее в виде нескольких взаимосвязанных этапов.

Разделим этот фрагмент на основные смысловые блоки и проанализируем их содержание.

• «***…Сегодня часто говорят о силе общественного мнения, я покажу вам, как его можно создать, если хорошо знаешь секретные механизмы власти…***»

В этом смысловом блоке указывается, что общественное мнение как способ социального управления может быть сформировано теми, кто владеет механизмами его создания и что эти механизмы включены в секретные механизмы власти над людьми. В нем отражается содержание первого **этапа – формулирование общего замысла** и определение возможностей формирования желаемого общественного мнения.

• «***…прежде чем управлять народом, его нужно ошеломить…***» В этом смысловом блоке отражается содержание следующего **этапа** и используемого психологического механизма – **«эмоционального шока» или «эмоциональной раскачки»**. Осуществляется воздействие, вызывающее эмоциональное состояние («ошеломления»), на фоне которого облегчается разрушение психологических образований человека, определяющих его адекватное и рациональное социальное поведение.

• «***…посеять сомнения удивительными противоречиями…***» В этом смысловом блоке отражается содержание **этапа** технологической схемы, который можно обозначить как **«дезориентирующий»**, а основной используемый психологический механизм – **«разрушение смыслов»** (когнитивных структур) или **«смысловой раскачки»**. На фоне созданного эмоционального состояния «ошеломления» осуществить перевод человека в состояние «сомнения» в правильности целей, поступков, того что он делает, для чего живет и т. д., за счет введения в сознание людей противоречий.

Причем указывается не только, **что** надо сделать – посеять сомнения, но и **как** это сделать, а именно – **за счет** введения в сознание людей *удивительных противоречий*.

• «…ослепить различными обещаниями и незаметно столкнуть с ***правильного пути***».

В этом смысловом блоке отражается содержание **этапа** технологической схемы, который можно обозначить как **«мотивационный»**, а основной используемый

психологический механизм – **«формирование новых смыслов»** (как правило, **ложных**, не соответствующих реальным интересам адресатов воздействия).

На фоне созданного эмоционального состояния «ошеломления» и состояния «сомнения» в правильности целей, поступков, ценностей, осуществляется с помощью обещаний внедрение в сознание (и подсознание) «новых» целей и ориентиров социального поведения людей. Причем делается это замаскировано, скрытно, так, чтобы не заметили те, на кого оказывается информационно-психологическое воздействие. Таким образом, осуществляется переориентация поведения и действий людей на такое, которое, по сути дела, не соответствуют их интересам.

• «…Один из великих секретов сегодняшнего дня – суметь овладеть народными предрассудками и страстями, так, чтобы привести к смешению принципов, которое сделает невозможным любое соглашение между теми, кто говорит на одном языке и имеет общие интересы…»

В этом смысловом блоке отражается содержание завершающего **этапа** технологической схемы, который можно обозначить как **«дезорганизационный»**. Это **особый этап** (указывается, что это – один из великих секретов сегодняшнего дня). Его особенность в первую очередь заключается в том, что основной мишенью в конечном счете выступает система социальной (в т. ч., групповой, корпоративной, коллективной) защиты. Основная **цель**– разрушить основу самоорганизации и объединения людей для защиты и реализации своих интересов.

Указана не только цель, но и психологические механизмы, способы **как это сделать**– разделить и внести противоречия между людьми, которые имеют общие интересы **за счет** использования религиозных, национальных, социальных предрассудков, эмоций, чувств, страстей и т. д. И, в первую очередь, привести к смешению общих принципов поведения и взаимодействия людей. Смешать правду и ложь, прекрасное и безобразное,

нравственное и безнравственное; из предателей, бандитов и убийц сделать героев; из проституток, воров и грабителей – образец для подражания и т. д. и т. п. Только реализовав этот этап можно считать, что цель достигнута не на короткий, а длительный срок. Сломана не только индивидуальная психологическая защита, но и коллективная и социальная.

Главная задача, на решение которой направлена предлагаемая читателю книга, как и ряд других работ автора, – это раскрыть механизмы и технологии тайного принуждения человека, показать возможности, основные направления, способы и средства формирования системы информационно-психологической защиты личности и общества, что позволит людям, говорящим на одном языке и имеющим общие интересы объединиться для их защиты и обеспечения собственной информационно-психологической безопасности.

Введение. Информационно-психологическая безопасность личности, общества и государства: логика взаимосвязи

Жизнедеятельность человека осуществляется в специфической, присущей человеческому обществу информационной среде, имеющей свои закономерности, особенности развития и функционирования. Трансформация или любые изменения информации и процессов ее функционирования в настоящее время активно используется социальными субъектами для оказания воздействия на психику людей, модификации их поведения, для психологических манипуляций личностью. Активно и наглядно это проявляется в политической борьбе, трансформировавшейся в разнообразные формы информационно-психологического противоборства политических оппонентов в современной России.

Актуальность проблематики безопасности личности в информационной сфере определяется следующими основными обстоятельствами. С одной стороны, влиянием объективно возникающих в обществе ситуаций цивилизационных изменений, порождающих потребность в комплексе условий, необходимых для становления и развития личности как изначальной ценности, и, соответственно, потребности в системе ее общественно-государственной защиты в широком понимании, создания предпосылок и возможностей формирования механизмов самозащиты и самореализации.

С другой стороны, наличием проблемной ситуации в связи с необходимостью изменения приоритетов в науке, общественном сознании и социальной практике и перехода от традиции безусловной приоритетности безопасности государства к повышению значимости безопасности общества и человека, личности.

Современное понимание безопасности Российской Федерации, определение национальных интересов России как совокупности сбалансированных интересов личности, общества и государства, нахождение их оптимального баланса в информационной сфере сформировали предпосылки актуализации проблемы информационно-психологической безопасности.

Обеспечение безопасности российского общества и государства неразрывно связано с обеспечением информационно-психологической безопасности личности. Государство и общество в современной ситуации цивилизационных изменений должны выступать условиями и гарантами безопасного существования и развития личности, человека как самостоятельного субъекта социального поведения. В противном случае вступают в действие механизмы формирования условий, создающих предпосылки активизации процессов, способных вызвать деградацию и саморазрушение общества и которые могут принять неконтролируемый и необратимый характер.

Участие государства и общества в обеспечении информационно-психологической безопасности личности обуславливается спецификой взаимодействия личности и общества, особенностями соотношения и взаимосвязи процессов формирования индивидуального и массового сознания. Суть факторов, определяющих эту специфику и соответственно необходимость участия государства и общества в обеспечении информационно-психологической безопасности личности, можно кратко представить в следующих основных положениях.

Формирование личности как социального субъекта определяется социальными процессами, основное регулирующее воздействие на формирование и функционирование которых оказывают общество и государство. Этим, в свою очередь, определяются механизмы трансляции социокультурного опыта.

Основной и центральной «мишенью» информационного воздействия является человек, его психика. В то же время

именно от отдельных личностей, их взаимосвязей и отношений зависит нормальное функционирование любых общностей и социальных организаций от малой группы до населения страны, государства и общества в целом.

От того, каким образом и с какими социальными и психологическими характеристиками сформировалось новое поколение, как в массовом масштабе произошла трансляция социокультурного опыта, напрямую зависит, каким стало общество, его взаимодействие с государством и процессы обеспечения безопасности личности, общества и государства.

Правомерность участия и значение государства в обеспечении информационно-психологической безопасности личности основывается на Конституции России, в частности, следующих положений статей 2 и 7: «***Человек, его права и свободы являются высшей ценностью***. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства. … Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и ***свободное развитие человека***».

В концепции национальной безопасности Российской Федерации в качестве интересов личности, определяющих состояние ее безопасности, выделены: реализация конституционных прав и свобод, обеспечение личной безопасности, повышение качества и уровня жизни, ***духовное и интеллектуальное развитие человека и гражданина***. К числу важнейших национальных интересов России в информационной сфере отнесено, в частности, соблюдение конституционных прав и свобод граждан в области получения и пользования информацией.

Постановка проблемы информационно-психологической безопасности и ее решение в соответствии с современными условиями и потребностями социальной практики определяют необходимость разработки следующего важного аспекта –

теоретико-методологического обоснования способов и средств обеспечения информационно-психологической безопасности личности и общества. Учитывая специфику как объекта, так и сущности информационного воздействия на человека, в качестве основы обеспечения информационно-психологической безопасности личности может выступать система ее психологической или информационно-психологической защиты.

Причем, хотелось бы подчеркнуть, что создавая такую систему, общество защищает и само себя. Система психологической защиты личности одновременно направлена и на обеспечение информационно-психологической безопасности общества. Общество не может быть в безопасности, если не созданы условия эффективной защиты личности, ее формирования и развития.

Таким образом, сложившаяся в стране политическая, социально-экономическая обстановка и социально-психологическая ситуация в обществе, актуализация качественно новых угроз безопасности личности, затрагивающих сущность информационной связи общества и человека, его психологическое содержание, – свидетельствуют об актуальности междисциплинарного исследования информационно-психологической безопасности и психологической защиты личности и общества в современных общественно-исторических условиях.

Анализ отечественной и зарубежной литературы показал, что проблема обеспечения информационно-психологической безопасности в прямой постановке и комплексно до последнего времени по существу не исследовалась и не выделялась как самостоятельное направление научного анализа и приоритетная задача социальной практики.

Отмеченная проблематика начала осознаваться в полном объеме лишь в последние годы. Первая научно-практическая конференция по проблемам информационно-психологической безопасности, проведенная в ноябре

1995 года Институтом психологии Российской академии наук, показала важность этой темы, ее многогранность, сложность и неразработанность, наметила основные направления исследований в этой области и наиболее важные аспекты предметной области и понятийного аппарата.

Основное внимание исследователей при рассмотрении общения, информационного взаимодействия, функционирования средств массовой коммуникации в последнее время чаще всего сосредотачивалось на разработке новых способов и форм социального взаимодействия, современных информационно-коммуникативных технологий, на их необходимости и в целом на позитивном значении и влиянии на организацию совместной деятельности, социальное управление, на развитие общества и личности.

Многочисленными исследованиями установлено, что без постоянного информационного контакта невозможно полноценное развитие человека и нормальное функционирование социальных групп и общества в целом. При этом в тени оставался тот факт, что информационно-коммуникативные процессы могут таить в себе опасности, представляющие реальную и все возрастающую угрозу для развития личности и общества.

Современный уровень исследования проблем безопасности характеризуется, с одной стороны, их разработкой в рамках подхода, в котором практически не акцентируется человек, и безопасность личности занимает место, не соответствующее зафиксированному в основных законодательных актах и Конституции России, с другой – изучением собственно проблематики безопасности личности и ее различных аспектов как самостоятельного направления.

В рамках первого направления можно выделить разработку основ теории и политики национальной безопасности; методологических и концептуальных проблем безопасности личности, общества, государства и других социальных систем; различных аспектов

обеспечения безопасности России (информационных, военных, геополитических, философских, экономических, культурологических, синергетических, социологических, общетеоретических и др.).

В рамках второго – осуществляется разработка проблем безопасности личности как самостоятельного направления исследований и соответственно выделение отдельных аспектов и определенных сфер ее безопасности, например, экономической, социальной, информационной, психологической, информационно-психологической и т. д.

В то же время сохраняется резкая несбалансированность указанных направлений как в науке, так и в социальной практике, что подтверждается, в частности, структурой и содержанием публикаций по проблемам безопасности. Остается в стороне рассмотрение механизмов обеспечения безопасности личности в их взаимосвязи, взаимообусловленности и взаимозависимости с механизмами обеспечения безопасности общества и государства.

Условия кардинального реформирования российского общества качественно изменили взаимоотношения между людьми. В настоящее время происходит выдвижение конкуренции, борьбы на ведущее место в системе социальных отношений в российском обществе. Это отражается на всех уровнях социального взаимодействия – от межличностного общения до массовых коммуникаций. Причем, наряду с положительным влиянием конкуренции на повышение инициативы и активности значительной части населения это приводит также к массовому применению способов и приемов информационно-психологического воздействия, направленных на получение односторонних преимуществ, зачастую в ущерб окружающим. Манипулирование человеком, использование различных средств и технологий информационно-психологического воздействия на группы людей стало достаточно обычным явлением в повседневной жизни, экономической конкуренции и политической борьбе.

Проблема манипулирования человеком, его сознанием и поведением неоднократно ставилась в XX веке отечественными и зарубежными исследователями в рамках рассмотрения философских, социологических и психологических аспектов политики и права, развития общества и человека, социального управления и массовых коммуникаций. Наблюдается активизация исследования проблемы манипуляций человеком, его сознанием и поведением, как на теоретическом, так и прикладном уровнях. Философский анализ состояния проблемы манипуляций личностью и их особенностей в советский период проведен, в частности, в диссертационном исследовании и публикациях Ю. А. Ермакова. Психологический анализ современного состояния проблемы межличностных манипуляций осуществлен в работах Е. Л. Доценко. В то же время, исследование манипулирования личностью, социальными группами, общественным сознанием, в контексте проблематики информационно-психологической безопасности личности в прямой постановке, как фактора основной опасности в современном российском обществе, не рассматривались комплексно, хотя многими исследователями отмечалось негативное влияние манипуляций на личность и общество.

Вторая научно-практическая конференция по проблемам информационно-психологической безопасности, проведенная в марте 1996 года Институтом психологии Российской академии наук, была посвящена манипулятивным воздействиям как ведущему фактору, оказывающему влияние на информационно-психологическую безопасность российского общества.

Проведенные исследования в рамках данной проблематики позволили сделать обоснованный вывод: одним из обстоятельств, определяющих значимость информационной сферы России и ее безопасности, является возрастающая зависимость индивидуального, группового и массового сознания людей от информационных воздействий манипулятивного характера, что может приводить к дестабилизации социально-политической обстановки в обществе.

Специфика закономерностей влияния информационных факторов на человека объективно определяют адекватную необходимость обращения к психологическим средствам защиты людей. Без учета этого невозможно уменьшить или решить проблему обеспечения информационно-психологической безопасности личности и общества. И вполне закономерно обращение исследователей к проблеме психологической защиты в условиях формирования информационного общества.

При рассмотрении проблем психологической защиты выделяются два основных направления. Первое связано с традиционным подходом психоаналитической ориентации (З. Фрейд, А. Фрейд и др.), рассматривающим психологическую защиту как преодоление внутриличностного конфликта, но уже в новом теоретико-методологическом контексте. В рамках этого направления выделяются две точки зрения на психологическую защиту, во-первых, как на нормальный повседневно работающий механизм психики, предотвращающий чрезмерные эмоциональные напряжения и возможную дезорганизацию деятельности человека, вызываемую ими (Ф. В. Бассин, Л. Р. Гребенников, Б. В. Зейгарник, В. К. Мягер, А. А. Налчаджян, Е. С. Романова, Е. Т. Соколова и др.) и, во-вторых, как на непродуктивное средство решения «внутренне-внешнего» конфликта, ограничивающее оптимальное развитие личности (Ф. Е. Василюк, Э. И. Киршбаум, В. С. Роттенберг, И. Д. Стойков, В. А. Ташлыков и др.).

Кроме этого сформировалось другое, отличное от первого, направление. В его рамках наметилась тенденция рассмотрения «психологической защиты как феномена межсубъектного взаимодействия и способа нейтрализации внешних воздействий» (С. А. Анисимов, А. В. Брушлинский, А. А. Деркач, Е. Л. Доценко, Н. В. Кузьмина, В. Н. Куликов, Б. Ф. Поршнев, А. В. Петровский, Ю. А. Шерковин, П. М. Якобсон и др.).

В настоящее время все больше исследователей и практиков сосредотачивают свое внимание на проблемах использования изменений и деформации информационной

среды в качестве специфического информационного оружия для достижения политических, экономических, военных и других целей. Активно разрабатываются проблемы информационных войн, информационной безопасности, информационно-психологического противоборства.

Актуальность данной проблематики определила принятие в 2000 году **Доктрины информационной безопасности Российской Федерации**. В ней по своей общей направленности в качестве одного из основных видов угроз выделяются угрозы конституционным правам и свободам человека и гражданина в сфере духовной жизни и информационной деятельности, индивидуальному, групповому и общественному сознанию, духовному возрождению России. Как конкретные их проявления выступают, в частности, девальвация духовных ценностей, пропаганда образцов массовой культуры, основанных на культе насилия, противоречащих ценностям, принятым в российском обществе; снижение духовного и нравственного потенциала населения; манипулирование информацией (дезинформация, сокрытие или искажение информации).

Этот специфический вид угроз информационной безопасности Российской Федерации, в первую очередь, направлен на человека, на личность. По сути дела угрозы этого вида влияют на безопасность общества и государства опосредованно – через воздействие на психику людей. В общем виде их можно обозначить как угрозы гуманитарной составляющей информационной безопасности России или как угрозы информационно-психологической безопасности.

В качестве другого основного вида угроз выделяются те, которые в общем можно обозначить как угрозы информационно-технической составляющей информационной безопасности Российской Федерации.

Пример терминологического отражения такой специфики содержится в Военной доктрине Российской Федерации в отношении информационных действий. Так,

при описании внешних угроз выделяются враждебные информационные действия, которые в свою очередь подразделяются на **информационно-технические** и **информационно-психологические**.

Таким образом, информационная безопасность включает две относительно самостоятельные сферы и соответственно две предметные области – информационно-психологическую и информационно-техническую.

В научном плане исследования в области информационно-технической безопасности осуществляются в рамках дисциплин технического профиля.

Информационно-психологическая безопасность является предметом исследования ряда дисциплин гуманитарного профиля – философии, культурологии, психологии, социологии, политологии и др. Эти исследования носят междисциплинарный характер, но представляется возможным сгруппировать их и выделить как ***самостоятельное и важное направление науки и социальной практики***. Данное направление, на наш взгляд, ***может плодотворно разрабатываться в рамках самостоятельной научной дисциплины, которую можно обозначить как социология информационной безопасности или социология информационно-психологической безопасности***.

В ее *предметную область в качестве основного объекта исследования входит информационно-психологическая безопасность личности и общества как целостное социально-политическое явление.* Причем, в данном случае социология выступает в самом общем и своем сущностном проявлении как наука, познающая общество, имеющая теоретико-методологический и социально-практический уровни.

Проведенный анализ показывает, что в настоящее время создана определенная теоретическая и эмпирическая база для междисциплинарного исследования информационно-психологической безопасности личности и общества,

которая, однако, еще не объединена единым методологическим подходом, системой основных понятий и общим смысловым полем.

Исходные гипотезы исследования можно кратко сформулировать следующим образом.

Общество и личность – это неразделимые формы существования человечества в качестве коллективных и индивидуальных субъектов, существующих только совместно и во взаимосвязи.

Наряду с внешними социально-политическими и экономическими условиями, в качестве внутренних детерминант процесса взаимодействия человека и информационной среды, формирования угроз информационно-психологической безопасности личности и общества выступают психологические факторы и механизмы. Это предполагает использование междисциплинарного подхода в качестве системообразующего основания разработки проблемы информационно-психологической безопасности личности и общества.

Манипулирование людьми с использованием различных средств, способов и технологий информационно-психологического воздействия, став массовым явлением в политической борьбе, экономической конкуренции и повседневной жизни, представляет основную угрозу информационно-психологической безопасности личности и общества в современных российских условиях. Это связано с экстремальными условиями перехода к качественно новому состоянию общества и усилением подверженности населения манипулятивному воздействию в связи с длительным нахождением в ситуации широкомасштабного социально-экономического и духовного кризиса.

Сущностью манипуляций людьми является скрытое психологическое принуждение человека. Понятие манипуляции отражает психологическое содержание реального социально-психологического феномена, использующегося в качестве специфического способа

социального управления на всех уровнях взаимодействия людей – от межличностного общения до массовой коммуникации и в различных организационных формах информационного противоборства.

Ведущим направлением обеспечения информационно-психологической безопасности является система психологической защиты личности и общества, которая должна включать три основных уровня: социальный, социально-групповой и индивидуально-личностный. На индивидуально-личностном уровне психологическая защита личности реализуется в форме психологической самозащиты.

Психологическая самозащита является центральным компонентом системы психологической защиты личности. Это определяется тем, что при отсутствии сформированной психологической самозащиты усиливается зависимость личности от других социальных субъектов (в частности, различных групповых субъектов) и утрачивается самостоятельность как субъекта социального поведения, обладающего свободой выбора и, таким образом, создается основа для манипулирования людьми и их объединениями.

Основой формирования психологической самозащиты являются алгоритмы обработки информации и поведения, соответствующие основным группам информационно-коммуникативных ситуаций, в которых на личность оказывается информационно-психологическое воздействие.

Представленная работа является продолжением и обобщением ряда работ автора. В частности таких как: «Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты. М., 1998», «Юридическая психология и информационно-психологическая безопасность (проблемы формирования психологической защиты сотрудников правоохранительных органов). М., 2001», Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического

воздействия. М., 1999; 2002 (в соавторстве с Мельником И. К.).

В первой части книги рассматривается сущность информационно-психологической безопасности, ее современное состояние, основные источники угроз.

Вторая часть посвящена рассмотрению использования способов, средств и технологий информационного воздействия на людей в современных условиях в ходе политической борьбы, экономической конкуренции, межличностном взаимодействии. Показаны психологические механизмы информационно-психологического противоборства, его основные организационные формы.

В третьей части раскрывается сущность и содержание психологической защиты и ее роль в обеспечении информационно-психологической безопасности личности и общества.

В книге рассмотрены конкретные приемы информационно-психологического воздействия и психологических манипуляций в массовых информационных процессах и межличностном взаимодействии, основные направления создания системы психологической защиты личности и общества, даны конкретные рекомендации по формированию психологической самозащиты личности.

Часть I. Информационно-психологическая безопасность: сущность, состояние, источники угроз

Глава 1. Информационно-психологическая безопасность: введение в проблему

1.1. Информационная взаимосвязь личности и общества

В настоящее время практически не подвергается сомнению тот факт, что человек для реализации своего социального поведения в обществе нуждается в постоянном притоке информации. Непрерывная информационная связь с окружающим миром, социальной средой, в которой он действует как активный социальный субъект, является одним из важнейших условий нормальной жизнедеятельности.

Прекращение информационной связи может вызывать различные психические аномалии вплоть до психических заболеваний. На человека оказывают огромное влияние не только постоянный информационный контакт с окружающей социальной средой или его отсутствие, но и количество, объем, содержание и структура поступающей и перерабатываемой информации[1].

Необходимую информацию человек получает из непосредственного опыта, личного общения, а также из разнообразных источников информации (книги, радио, телевидение, журналы, газеты, различные информационные системы, а также другие источники знаково-символического характера). Причем закономерностью общественного развития является преобладание и резкое увеличение доли информации, получаемой из информационных источников, нежели из непосредственного опыта и личного общения.

Усложнение и динамичность социальных процессов в обществе, влияние происходящих общественных изменений непосредственно на повседневную жизнь человека делают его все более зависимым от потока

сообщений средств массовой коммуникации. Все меньше сведений, необходимых для организации своего социального поведения и жизни в обществе, он может получить, основываясь только на своем повседневном опыте. Все больше необходимой социальной информации он получает из теле— и радио программ, периодических изданий, разнообразных информационных систем, Интернета. Особенно ярко это проявляется в формировании мнений по вопросам, которые не находят отражения в его непосредственном опыте, например, об обстановке в других городах, регионах, странах, о политических лидерах, об экономической конъюнктуре и т. п.

Как отмечают многие исследователи, человек, его повседневная жизнь все больше зависит от массовой коммуникации, которая создает для него своего рода «вторую реальность», «субъективную реальность», влияние которой не менее значимо, чем влияние объективной реальности[2].

В конце XX века благодаря достижениям науки и техники, особенно в области информационных технологий, произошли изменения кардинальным образом меняющие качественные и количественные параметры общественного развития. Мир вступил в информационную эпоху. Как отмечает Мануэль Кастельс, ведущий исследователь информационного общества, «Произошло следующее: процессы экономических, политических и культурных изменений были усилены и увеличены необычайно могущественными информационными технологиями, из-за чего за последние двадцать лет изменился мир в целом»[3].

Информационное воздействие на психику человека или другими словами информационно-психологическое воздействие оказывается на людей в течении практически всей их жизни. Этому воздействию человек подвергается в различных ситуациях. Для их обозначения возможно использовать следующие термины: «коммуникативные» или «коммуникационные ситуации», а при подчеркивании

ведущей роли информационного взаимодействия мы будем называть их информационно-коммуникативными или информационно-коммуникационными ситуациями.

В данном случае мы используем в качестве основного и родового понятия – коммуникацию. Это понятие позволяет охватить все многообразие ситуаций, в которых на человека воздействует окружающая его информационная среда современного общества. Под коммуникацией в социальной психологии понимается передача информации, сообщений, разнообразных сведений. Но в отличие от общения она может иметь как двухсторонний, так и односторонний характер. Коммуникация возможна не только между людьми, но и между человеком и машиной, а также неодушевленными объектами и различными живыми организмами. Зачастую она связана с опосредованным общением, то есть с передачей информации при помощи технических устройств, в том числе средств массовой коммуникации – телевидения, радио, прессы и т. п[4].

По своему содержанию коммуникационный процесс представляет собой в основном обмен вербальной и невербальной информацией между людьми. Главной его целью должно являться обеспечение понимания информации, являющейся предметом обмена, т. е. сообщений.

В социальном управлении коммуникация рассматривается как обмен информацией между людьми с целью определения проблем и поиска решений, регуляции противоречивых взаимодействий их интересов. В коммуникационном процессе выделяются обычно четыре основных элемента: **отправитель**– лицо, генерирующее идеи или собирающее информацию и передающее ее; **сообщение** – собственно сама информация, закодированная с помощью знаков, символов. образов; **канал** – средство передачи информации; **получатель** – лицо, которому предназначена информация и которое воспринимает и интерпретирует ее[5]. Отправитель и получатель могут обозначаться, соответственно, как

субъект и объект коммуникации. При взаимной коммуникации они одновременно выступают как субъекты и объекты коммуникации.

Коммуникативные ситуации, в которых на человека оказывается информационно-психологическое воздействие, в целях удобства рассмотрения и проведения анализа, целесообразно классифицировать, разделить многообразие таких ситуаций на определенные группы. По направленности коммуникаций и соотношению их субъектов и объектов можно разделить все коммуникативные ситуации, в которых на человека оказывается информационно-психологическое воздействие, на три основные группы.

В первую группу целесообразно выделить совокупность коммуникативных ситуаций межличностного взаимодействия, т. е. таких ситуаций, в которых происходит непосредственное общение и обмен информацией, как говорят, «лицом к лицу», а также опосредованно (телефон, почта, телеграф, факсимильная связь, различные иные системы связи, интернет[6] и др.).

В этих ситуациях человек выступает одновременно и субъектом и объектом коммуникации, осуществляется двухсторонний коммуникационный процесс. **Межличностные коммуникативные ситуации** могут подразделяться по содержанию или характеру социальных связей или в соответствии с основными сферами образа жизни на следующие: общественно-политические; профессионально-деловые; социокультурные; семейно-родственные; социально-бытовые; дружеские; случайные. Возможны и другие классификации на иных основаниях в зависимости от поставленных целей.

В следующую группу включаются коммуникативные ситуации, в которых человек находясь в составе определенной общности людей, подвергается непосредственному информационно-психологическому воздействию некоторым коммуникатором – личностью или группой (оратор, президиум и т. п.). Такие ситуации можно обозначить как **контакт-коммуникационные**

ситуации или **публичные**. В них осуществляется в основном односторонняя непосредственная коммуникация по типу «коммуникатор – общность людей». Это – ситуации проведения собраний, совещаний, митингов, зрелищных мероприятий и т. д.

В следующую группу можно объединить коммуникативные ситуации, в которых на человека осуществляется информационно-психологическое воздействие средствами массовой коммуникации. В этих ситуациях осуществляется односторонняя опосредованная коммуникация по типу «СМК (средство массовой коммуникации) – человек (аудитория)». Их можно обозначить как **масс-коммуникационные ситуации**. Это ситуации просмотра телепередач, прослушивания радиопрограмм, чтения газет, журналов, различных печатных изданий, взаимодействия с разнообразными информационными системами и т. п.

Массовая коммуникация осуществляется с использованием специальных средств подготовки и передачи информации. Эти средства называют СМК (средства массовой коммуникации), СМИ (средства массовой информации) или масс-медиа и используют как синонимы. Кроме этого периодические издания в целом иногда называют прессой. Под журналистикой понимается литературно-публицистическая деятельность в журналах, газетах, на радио, телевидении[7]. Содержание этой деятельности должно составлять сбор, обработку материалов с целью распространения актуальной, социально значимой информации[8].

Для того, чтобы лучше понять суть опасностей информационного воздействия на психику человека, осуществляемого с использованием средств массовой коммуникации, необходимо остановиться на их социально-психологической сущности и реализуемых функциях в обществе.

Как отмечают многие исследователи и исторические источники, предпосылки возникновения средств массовой коммуникации связаны с успехами предпринимательской

деятельности, развитием торговли и промышленности и соответственно переходом от аграрного к индустриальному обществу. Для обеспечения торгово-экономической деятельности в этих условиях возникла острая необходимость в регулярном информировании значительных групп людей.

Предшественниками средств массовой коммуникации в их современном понимании, как отмечают некоторые исследователи, стали специальные торгово-осведомительские, корреспондентские бюро, которые информировали своих клиентов по различным интересующим их вопросам. Таким, например, как цены на товары, условия доставки, обстановка в различных регионах и т. п.[9]

Таким образом, на определенном этапе общественного развития появляется новая специализация человеческого труда, новая профессиональная деятельность, содержание которой составляет получение, обработка и распространение за оплату, т. е. продажа, представляющей интерес для достаточно больших групп людей информации. Соответственно формируется и новая профессия – профессия журналиста, для которого публичная информация становится товаром и достаточно массового спроса. Она становится товаром и для покупателя – достаточно больших групп населения, приобретающих эту публичную информацию, т. е. доступную для любого, кто купил газету, информационный бюллетень и т. п.

Вместе с тем, как подчеркивает Ю. А. Ермаков, журналист (и соответственно конкретное средство массовой информации), являясь живым олицетворением информационной рыночной связи, получает потенциальную возможность влиять на своих читателей посредством новостей, ибо их интерпретация, подача и распространение становятся его профессиональным делом.

Показательно, что, якобы, беспристрастность в подаче информации первоначально служит своеобразной

рекламой качества сообщений в средствах массовой коммуникации. Это иллюстрирует, например, подпись под заголовком издаваемой в 1609 году в Германии «Страсбургской газеты», которая гласила: «Все известия напечатаны в том виде, в каком были получены»[10].

Активизация политической деятельности также требовала развития средств массовой информации. Причем, независимо от сути политической системы – и при демократии, и в тоталитарных государствах, эти средства активно использовались для социального управления обществом.

Развитие науки и культуры требовали регулярного и достаточно массового информационного обмена в этих областях, что способствовало развитию средств массовой коммуникации, их специализации.

Технический прогресс, появление современных средств сбора, переработки и распространения информации произвели революцию в сфере массовой коммуникации, а людей, контролирующих индустрию массовой информации (медиакратию), вывело на уровень так называемой четвертой власти, не требующей ни всеобщих выборов, ни утверждения правительством или парламентом.

1.2. Функции средств массовой коммуникации

Рассмотрим функции, которые выполняют средства массовой коммуникации в обществе, какие его потребности и потребности личности они удовлетворяют и каким образом. Сравнительный анализ может дать возможность понимания степени негативного их воздействия на психику человека.

Функции СМК можно разделить на три основные группы:

• удовлетворяющие индивидуальные потребности человека;

• удовлетворяющие потребности определенных социальных групп и человека как члена группы;

• удовлетворяющие потребности общества в целом как целостной социальной системы и соответственно человека как члена общества.

В связи с тем, что средства массовой коммуникации имеют публичный и массовый характер, они должны, удовлетворяя потребности общества в целом и различных социальных групп, вызывать интерес и у значительных массовых аудиторий, состоящих из вполне конкретных людей, которые обладают собственными желаниями, потребностями, интересами. То есть, для того, чтобы реализовать свои социальные функции по обслуживанию интересов общества в целом и различных социальных групп, массовая коммуникация должна учитывать потребности и психологические особенности людей. В противном случае сообщения, передаваемые средствами массовой коммуникации, будут не поняты или не приняты аудиторией.

В настоящее время нет общепринятой классификации функций СМК как социальных, так и психологических и социально-психологических. В то же время, рассматривая подходы разных авторов (и изданий), можно сделать вывод, что по основной направленности своего

содержания они совпадают, хотя имеются различия по количеству, названиям, основаниям и критериям их выделения. То же самое можно сказать и в отношении потребностей и целей обращения людей к средствам массовой коммуникации[11].

На основе имеющихся в настоящее время данных и их обобщения возможно выделить три основные потребности человека, заставляющие его обращаться к СМК.

Это *потребность в информационной связи с окружающим миром* и, через постоянный приток информации, *потребность в досуговых развлечениях* и, в некоторой мере похожая на нее, но не совпадающая полностью с ней, – *потребность в отвлечении* (уходе от повседневных дел и обыденности окружающей жизни).

При реализации потребности в отвлечении, человек может смотреть телепрограммы, слушать радиопередачи или читать газеты, не вызывающие у него интереса, а помогающие уйти, психологически изолироваться от окружающей обстановки (например, в очереди, в длительных поездках, в ситуациях психоэмоциональной напряженности и т. д.).

Удовлетворение потребности в развлечениях помогает иногда эмоционально разрядиться, преодолеть психоэмоциональную напряженность, психическое состояние негативного характера, получить определенную эмоциональную стимуляцию для последующей активной деятельности. Это при условии, что удовлетворение данной потребности не становится доминирующей целью и смыслом деятельности человека и, соответственно, основной функцией его времяпровождения.

Потребность в постоянной информационной связи и притоке информации из различных средств массовой коммуникации необходима человеку для реализации следующих целей:

• ориентировки в современной ситуации и социальной среде, а в более широком плане – социализации в обществе (усвоения индивидом ценностей, норм,

установок, образцов поведения, присущих данному обществу);

• развития общего кругозора, по сути, заменяющего для многих людей процесс систематического обучения и получения общего образования, повышающего интеллектуальный уровень личности в целом;

• решения повседневных практических проблем: где что купить, куда поехать отдыхать, как починить автомобиль, как ухаживать за садовыми растениями и т. п.;

• повышения профессионального уровня (изучение специализированных периодических изданий и других средств массовой коммуникации).

Рассмотрим, какие потребности социальных групп должны удовлетворяться средствами массовой коммуникации в цивилизованном демократическом обществе.

Формирование гражданского общества и демократических начал государства предполагает объединение граждан на основе осознания и защиты своих интересов в различные социальные субъекты общественно-политической и социально-экономической деятельности – профессиональные союзы, социально-демографические и национально-этнические группы населения, партии, движения, ассоциации, землячества, объединения по интересам и т. п.

В комплексе они представляют основной спектр разнообразных интересов различных слоев населения, с учетом которых осуществляется их взаимодействие друг с другом, с различными социальными институтами, обществом и государством в целом.

Формирование и нормальное функционирование в соответствии с целевым предназначением этих социальных субъектов практически невозможно или очень затруднено при отсутствии доступа к средствам массовой коммуникации.

Таким образом, удовлетворяя потребности различных социальных групп, масс-медиа в случае действительного выполнения ими той декларируемой роли демократического института, на которую они претендуют в обществе в качестве четвертой власти, должны реализовывать, по крайней мере, две основные социальные функции.

Во-первых, доведение до широких слоев населения и общества в целом интересов и позиций по различным вопросам разнообразных социальных субъектов. То есть, публичное представление и публичное оглашение интересов, актуальных проблем, и соответственно отношений к ним и занимаемым по их решению позициям различных социальных групп и слоев населения, профессиональных союзов, партий, общественно-политических движений, экономических структур, ассоциаций, землячеств, объединений граждан по интересам и т. п. Данную функцию можно условно обозначить как **публично-представительскую** или **презентационную**.

Во-вторых, для привлечения и объединения на основе общих интересов единомышленников представители различных общественных групп должны также иметь возможность доступа к средствам массовой коммуникации. Таким образом, масс-медиа должны осуществлять функцию формирования, конституирования различных социальных субъектов в обществе и способствовать нормальному их взаимодействию. Данную функцию условно можно обозначить как **организационную** или **объединительно-конституирующую**.

Рассмотрим, какие основные функции должны реализовываться средствами массовой коммуникации внутри общества. Одной из важнейших таких функций является *обеспечение социального контроля* в обществе. Осуществляется это посредством публичного информирования о деятельности различных социальных субъектов, органов власти и управления, экономических структур, происходящих важнейших событиях в

общественно-политической, социально-экономической и других сферах жизни общества. СМИ проводят собственные расследования, публично информируя об их результатах. Несмотря на отсутствие возможностей административных и экономических мер воздействия, в отличие от государственных и хозяйственных органов контроля, контроль средств массовой коммуникации бывает не менее эффективен, так как он содержит моральную оценку и опирается на общественное мнение, роль которого в демократическом государстве достаточно высока, особенно в преддверии выборных кампаний.

Средства массовой коммуникации, предоставляя доступ к использованию своих возможностей для различных социальных субъектов, в том числе, оппозиции, осуществляют критику социально значимых действий различных государственных и общественных структур, формируют общественное мнение и тем самым реализуют функцию социального контроля в обществе. На основании сведений в средствах массовой коммуникации, могут создаваться парламентские и общественные комиссии, инициироваться государственными инстанциями поручения различным органам власти, по опубликованным фактам возбуждаются уголовные дела.

Таким образом функция социального контроля и, соответственно, управления социальными процессами в обществе, основываются также на следующих социальных функциях средств массовой коммуникации: *информационной* (публичные сообщения гражданам сведений по актуальным вопросам общественной жизни) и *формирование общественного мнения*.

Общество заинтересовано в том, чтобы его граждане достаточно адекватно ориентировались в происходящих событиях и для достижения своих целей и защиты своих прав и интересов использовали цивилизованные формы и способы социального взаимодействия, общения и жизни в обществе. В связи с этим, общество нуждается в распространении информации по социально значимым вопросам, а также ценностей, норм, установок, образцов поведения, присущих данному уровню общественного

развития. Учитывая мощность воздействия средств массовой коммуникации, именно они, удовлетворяя потребности общества, должны активно информировать граждан по этим вопросам. При этом СМК осуществляет следующие социальные функции: *информирования, образования и социализации.*

Устойчивое общественное развитие на демократических принципах предполагает также наличие сильной и конструктивной оппозиции, повышение роли общественного мнения и общественности в социальных процессах, происходящих в государстве. Без доступа к средствам массовой коммуникации невозможно влиять на политические и социально-экономические процессы. Основным фактором формирования и изменения общественного мнения является деятельность масс-медиа, позиция, занимаемая ими.

Деятельность СМК может и должна способствовать конструктивному диалогу различных политических сил в обществе и таким образом снижать конфронтационность и повышать интеграционные процессы. Если это осуществляется СМИ, то таким образом ими реализуется важнейшая социальная функция – *интеграционная*.

В противном случае средства массовой коммуникации начинают выступать как деструктивная сила в обществе и практически утрачивают ту роль демократического института, на которую они претендуют и которую должны выполнять. Они трансформируются в информационное оружие, которое активно используется различными политическими силами в проведении информационно-психологических операций, направленных на общество, различные социальные группы, на своих сограждан. То есть, «театром боевых действий» информационно-психологической войны становится население страны, психика людей, его составляющих, а СМК, как отмечают некоторые исследователи, начинают выступать как источник информационно-психологической неустойчивости современного российского общества[12].

1.3. Манипулятивные возможности масс-медиа

Манипулятивные возможности средств массовой коммуникации достаточно хорошо известны исследователям, политикам, специалистам в области рекламы и имидж-мейкинга, заказчикам всевозможного рода рекламной продукции и т. д. Этим вопросам посвящены многочисленные исследования. Рассмотрение данной темы включено уже в учебные курсы ряда гуманитарных дисциплин, например, политологии, социальной психологии, а также в некоторые учебные пособия[13]. Представляет интерес определение причин, обусловливающих манипулятивный характер СМК. Несмотря на некоторые различия в подходах к их трактовке у различных авторов, возможно объединить эти причины в три основные группы.

Во-первых, это причины, вызванные пристрастностью и субъективизмом людей, работающих в сфере массовой коммуникации. То есть, те искажения, которые вызываются их индивидуально-психологическими, личностными особенностями, политическими пристрастиями и симпатиями и т. п.

Во-вторых, это причины, вызванные политическими, социально-экономическими и организационными условиями, в которых осуществляют свою деятельность средства массовой коммуникации. Основная из них – зависимость СМК от конкретных социальных субъектов. Она может проявляться в двух основных формах – экономической и административной. Экономическая форма зависимости наиболее сильно проявляется в том, что СМК в рыночных условиях работают на определенных клиентов, например, рекламодателей и других заказчиков из числа представителей крупного капитала. Административная форма зависимости проявляется в том, что СМК подчиняются своим хозяевам и учредителям, выражая напрямую их идеологию и интересы.

В третьих, это причины, обусловленные самим процессом функционирования средств массовой информации. Для того, чтобы привлечь внимание и завоевать массовую аудиторию, СМИ при подаче материалов и подготовке сообщений, различных программ руководствуются определенными общими правилами или принципами.

При этом, нельзя не согласиться с В. П. Пугачевым, что «взятые ими на вооружение принципы отбора материалов плохо совместимы с глубокими аналитическими сообщениями и часто препятствуют созданию информационной картины мира, более или менее адекватной реальности»[14]. Им выделяется пять таких принципов[15], которые в общем виде можно сформулировать следующим образом:

1. *Приоритетность* (действительная и мнимая) и привлекательность темы для граждан. В соответствии с этим принципом наиболее часто сообщения СМИ касаются таких, например, проблем, как угроза миру и безопасности граждан, терроризм, экологические и иные катастрофы и т. п.

2. *Неординарность фактов*. Это означает, что информация о других экстремальных событиях – голоде, войнах, необычайно жестоких преступлениях и т. д. – доминирует над освещением явлений будничной, повседневной жизни. Этим объясняется, в частности, склонность СМИ к информации негативного характера и сенсациям.

3. *Новизна фактов*. Привлечь внимание населения в большей степени способны сообщения, еще не получившие широкой известности. Это могут быть новейшие данные о результатах развития экономики или численности безработных, о полете к другим планетам, о новых политических партиях и их лидерах и т. д.

4. *Успех*. Согласно этому принципу, в передачи и статьи попадают сообщения об успехах политических лидеров, партий или целых государств. Особое внимание уделяется победителям на выборах или в рейтинговых опросах.

Культ звезд в политике, искусстве, спорте – типичное явление для СМИ в рыночном обществе.

5. *Высокий общественный статус*. Чем выше статус источника информации, тем значительнее считается интервью или передача, поскольку предполагается, что их популярность при прочих равных условиях прямо пропорциональна общественному положению людей, сообщающих сведения. В силу действия этого правила наиболее легкий доступ к СМИ имеют лица, занимающие высшие места в политической, военной, церковной или других иерархиях: президенты, военачальники, министры и т. д. Им посвящаются первые страницы газет и главные радио— и телепередачи.

1.4. Информационная среда: иллюзии и реальности

Динамичные изменения политической и социально-экономической обстановки в России, ее международного положения оказывают зачастую прямое влияние на обыденные жизненные ситуации значительной части населения страны. Так, например, последствия проводимой экономической политики, изменения ее направлений в связи с расстановкой и перегруппировкой политических сил может вызвать оживление экономической конъюнктуры или ее спад и соответственно закрытие определенных производств и остановку предприятий определенного профиля. Это в свою очередь может приводить к потере рабочих мест для множества людей в ряде регионов, отдельных городов и т. д. Закрытие крупных производств оборонного комплекса ведет к резкому снижению привлекательности специальностей технического профиля и, соответственно, поиску других профессий для части населения.

Активизация деятельности финансово-коммерческих структур ориентирует значительную часть молодежи на получение специальностей экономического и юридического профиля. Конфликтные ситуации в ряде регионов вызывают миграционные процессы.

Все это активизирует потребности людей в социально значимой информации для своей ориентировки в политической и социально-экономической ситуации на федеральном, региональном и местном уровнях, заставляет их стать активными потребителями информации, участниками информационно-коммуникативных процессов в нашем обществе.

В то же время происходящие кардинальные общественные изменения привели к резкому количественному и качественному изменению информационной среды российского общества, в которой приходится действовать людям, функционировать всем общественным и государственным структурам, предприятиям, учреждениям и т. д.

Эти явления происходят в условиях бурного развития телекоммуникационных средств и информационной техники, создания качественно новых информационных технологий и систем, что выдвигает информационно-коммуникативные процессы и совокупность разноуровневых информационных факторов на ключевое место в сфере социального управления в обществе.

В информационной среде, представляющей сложное системное образование, выделяется процессуальная составляющая, как наиболее динамичная и изменяющаяся ее часть – **информационно-коммуникативные процессы**, которые активно воздействуют на индивидуальную, групповую и общественную психологию (*индивидуальное, групповое и массовое сознание*).

Непосредственному воздействию информационной среды в наибольшей степени подвержена духовная сфера общества. Деформация и деструктивные изменения в форме психоэмоциональной и социальной напряженности, искаженных нравственных норм и критериев, неадекватных социальных стереотипов и установок, ложных ориентаций и ценностей и т. п., в свою очередь влияют на состояние и процессы во всех основных сферах

общественной жизни, политической, экономической и других.

Конкретные формы влияния информационной среды на духовную сферу общества реализуются как информационное воздействие на социальные субъекты различных уровней общности, системно-структурной и функциональной организации, на индивидуальную, групповую и общественную психологию, а терминологически в общем виде могут обозначаться как **информационно-психологическое воздействие**. Суть данного понятия отражает процесс изменения психических состояний и характеристик людей под влиянием информационно-коммуникативных процессов как динамического компонента информационной среды.

Может возникнуть вопрос, насколько оправдано использование термина «информационно-психологическое воздействие», так как уже применяются понятия информационного и психологического воздействия. В связи с этим целесообразно пояснить введение термина *информационно-психологическое воздействие*.

Во-первых, в нем акцентируется целевая функция информации как специфического средства воздействия на психику людей и осуществляется выделение объекта информационного воздействия.

Во-вторых, использование этого термина в настоящее время позволяет выделить из всего спектра разновидностей психологического воздействия определенную совокупность и тем самым сузить предмет исследования, не рассматривая, например, психофизическое или так называемое энергоинформационное воздействие и некоторые другие. То есть выделить для рассмотрения специфическую для психического уровня организации человека форму воздействия, осуществляемую в виде знаково-символических и образных средств (вербальных и невербальных). Возможно, с развитием научных исследований понятие информационно-психологическое воздействие будет расширено за счет включения других

видов психологического воздействия, в т. ч. и не специфических для психической организации форм.

Отличительной особенностью нашего времени является переход к новому качественному состоянию общества, которое характеризуется резким повышением роли информационных процессов и, в частности, созданием целой индустрии производства информации. Предполагается, что современное общество находится на переходе к качественно иной форме своего существования – информационному обществу и, в более широком контексте, к информационной цивилизации[16].

Работы современных исследователей, развивающих взгляды Циолковского, Вернадского, Винера и ряда других ученых, закономерно подводят к выводу о необходимости перевода философско-теоретического осмысления идеи всеобщего информационного поля в область прикладных научных исследований, имеющих непосредственное практическое значение для человека. Существуют определенные различия в понятийном аппарате, в подходах к выделению структуры и основных составляющих информационного поля у различных авторов. В то же время анализ существующих подходов позволяет выделить некоторые основные положения, разделяемые по своей сути многими специалистами в этой области, и которые могут быть достаточно эффективно использованы при рассмотрении проблематики информационно-психологического воздействия на человека, информационно-психологической безопасности и психологической защиты личности и общества. Сущность некоторых из этих положений представляется возможным изложить в виде следующих основных тезисов.

Жизнь человека развертывается не только в физической среде, мире природы, но и в мире искусственном, им же самим созданным. Этот подход активно развивался отечественными исследователями. Так, например, выделяя предметную среду и, в первую очередь, природу как вечный источник жизнедеятельности человека,

Л. П. Буева, отмечает, что сама человеческая «деятельность порождает новую реальность»[17].

Причем законы этой новой реальности имеют свою специфику.

Американский исследователь Г. Саймон даже предложил выделить науки об искусственном. Это определялось теми изменениями которые мы вносим в окружающий мир и создаем новый, искусственный мир. От отмечал, что «мир, в котором мы живем в значительно большей мере является творением человеческих рук, чем природы, это гораздо более искусственный, нежели естественный мир.

…существенную часть внешнего мира образуют цепочки артефактов, называемых „символами“, которые мы воспринимаем зрительно или на слух в виде письменной или устной речи и сами выплескиваем во внешний мир… Законы, управляющие этими цепочками символов, определяющие моменты времени, когда мы их воспринимаем или посылаем, регламентирующие их содержание, сами являются результатом наших коллективных „искусственных“ действий»[18].

Эту ***новую реальность***, создаваемый человеком «искусственный мир» можно разделить на две основных составляющих части – **техносферу** (мир техники, технологий, преобразованных объектов природной среды и т. п.) и **информационную среду.**

Активное использование понятия информационная среда можно рассматривать, с одной стороны, как вызванное более углубленным пониманием социальной среды, а с другой – определяемое логикой усиления в современных условиях роли и специфики влияния информационных факторов на жизнедеятельность человека и общества в целом.

В настоящее время достаточно активно также используется понятие **информационной сферы**, которое иногда рассматривается как синоним информационной среды.

В наиболее общем виде под информационной сферой понимается совокупность: субъектов информационного взаимодействия или воздействия; собственно информации, предназначенной для использования субъектами информационной сферы; информационной инфраструктуры, обеспечивающей возможность осуществления обмена информацией между субъектами; общественных отношений, складывающихся в связи с формированием, передачей, распространением и хранением информации.

В трактовке понятия *информационная сфера* можно выделить два основных подхода[19]. Их различие заключается во включении субъектов информационного взаимодействия или выделении их из структуры информационной сферы. В рамках проводимого нами анализа и использования в связи с этим понятия *информационная среда* не выступает как принципиальное отличие.

Для целей нашего исследования существенным моментом является использование признаков при определении понятия *информационная среда*, совокупности информации и информационно-коммуникативных процессов, участвуя в которых личность может взаимодействовать с информацией, накопленной обществом и другими субъектами как индивидуальными, так и совокупными, как непосредственно, так и опосредованно.

Таким образом, жизнедеятельность человека реализуется одновременно с миром природы и в специфической для человеческого общества информационной среде, имеющей свои закономерности развития и функционирования. *Первой характерной особенностью информационной среды общества*, а в более широком контексте – всей человеческой цивилизации, является то, что ей присуще постоянное и стремительное развитие, осуществляемое самим же человеком (отдельными личностями, группами людей, организациями, определенными социальными институтами и т. п.). Динамику развития информационной

среды общества в последнее время мы постоянно наблюдаем.

Вторая характерная особенность – в информационной среде в интегрированном виде (зачастую в довольно причудливых сочетаниях) одновременно функционирует информация, которая адекватно (или почти) отражает существующий мир, а также деформированная, искаженная информация. Это обусловлено как сложностью самого процесса познания и неполнотой наших знаний о мире, так и пристрастностью, субъективностью людей, ее порождающих, а зачастую – целенаправленным использованием информационных процессов для введения окружающих в заблуждение при достижении собственных целей, игнорируя наносимый своими действиями ущерб другим людям.

Подтверждением данного подхода могут служить результаты анализа информационных потоков политической сферы общества. Рассматривая роль и значение информации, а также ее искажений, в частности, в ходе политической борьбы, А. И. Юрьевым были выделены восемь основных ее разновидностей, негативно воздействующих на функционирование политической системы общества. По сути выделенные им разновидности отражают действие определенных способов трансформации и искажения информационных потоков, превращающих их в реальную силу, негативно воздействующую на политическую систему общества. В преддверии информационного века, отмечает он, это ставит вопрос об «информационной экологии», защищающей психику человека от избыточной и ложной информации[20].

Для иллюстрации кратко рассмотрим выделенные им разновидности информации, искажающие адекватность политической реальности, и которые выступают как антиподы – противоположные полюса информации, необходимой для нормального функционирования конкретных структурных элементов политической системы общества[21].

«Объективная – фальсифицированная информация». В политической борьбе объективная информация часто сознательно или непроизвольно «фальсифицируется» – подделывается, искажается, подлинное подменяется ложным, что порождает бредовые политические идеи.

«Системная – дезориентирующая информация». Под видом системной политической информации может функционировать ее подобие – «информация дезориентирующая», неправильно определяющая положение общества в историческом процессе: его экономическое состояние, отношения с иными народами и государствами и т. д. Она может порождать сверхценные политические идеи, объективно не заслуживающие такого внимания, которое субъективно они вызывают.

«Организованная – деморализующая информация». Организованность информации способствует упорядочиванию нравственных принципов, экономических требований, поведения в нечто целое и гармоничное. Может происходить подмена организованной информации «деморализующей», которая трансформирует нравственные ценности и провоцирует «скачок политических идей», вытекающий из нарушения последовательности умозаключений, утверждений, хаотичности и незавершенности мыслей, непоследовательности поведения.

«Достаточная – энтропийная политическая информация». Вместо краткой, убедительной и доказательной информации, в средствах массовой коммуникации появляются всевозможные точки зрения от самых примитивных до самых фантастических и невероятных. Множество газет, политических партий, авторитетов и оракулов на тысячи ладов толкуют элементарные вещи, делая известное – неизвестным, понятное – непонятным, уродливое – красивым, нравственное – безнравственным, ясное – неясным. Причем доминируют наиболее примитивные, мистические и просто бредовые объяснения.

«Социализирующая политическая информация» – «политическая дезинформация»[22]. В «социализирующей политической информации» отражаются результаты трансформации исходных сведений о социально-политической ситуации и направлениях ее развития в форму ясных, понятных и убедительных для большинства населения новых алгоритмов и стереотипов социального поведения, адекватных социальной действительности. Может подменяться «политической дезинформацией» – ложными сообщениями, которые вводят общественное мнение в заблуждение под видом истинных. Начинается с уничтожения книг и издания новых, с принципиально иными фактами и их трактовкой. В результате действия таких информационных процессов развивается так называемая массовая «бессвязность политического мышления», при котором возможно правильное восприятие частностей, но с утратой способности к логическим выводам и синтезированию частностей в целом. Известные представления, понятия, мысли утрачивают их истинную историческую связь, разрываются. Информационная ткань распадается на бессмысленные фрагменты, из которых составляется новая деформированная картина мира.

«Конкретная политическая информация» – «дезорганизующая политическая информация». То есть, расстраивающая систему административного управления, разрушающая общественный порядок и приводящая к развалу хозяйственной и финансовой деятельности. Осуществляется методами «политического резонерства», основными признаками которых являются абсолютно бессодержательные, бедные мыслью программные политические выступления, облеченные во внешне правильную и привлекательную форму.

«Практичная информация» – «развращающая политическая информация». Побуждает к запрещенным действиям: цель становится всем – неблагие средства используются для достижения результата, право истины замещается правом силы и т. д. Распространение развращающей политической информации порождает

феномен «разорванности политического мышления», что с точки зрения психологии является признаком патологии мышления. В этом случае понятия и представления сочетаются друг с другом на основе случайных или формальных признаков.

«Необходимая информация» – «дезинтегрирующая политическая информация». Под ее воздействием разъединяется целостное общество на соперничающие, противоборствующие части. Люди вдруг обнаруживают под влиянием такой информации неразрешимые противоречия в отношениях со своими недавними соратниками, коллегами, даже родственниками. Крайним следствием может выступать гражданская война (брат против брата, сыновья против отцов и т. д.).

Можно конечно обсуждать основания предложенной А. И. Юрьевым классификации, используемые термины для обозначения искажений информации, но для наших рассуждений является наиболее значимым фактором их наличие в информационных процессах, зачастую вызываемое политической борьбой.

Таким образом, трансформация и изменение информации или процессов ее функционирования используется некоторыми социальными субъектами для оказания воздействия на психику людей и изменения их поведения, для психологических манипуляций и оказания манипулятивного воздействия на личность, объединения людей, различные социальные группы населения. *То есть, специфическим образом организованное изменение информационной среды выступает как своеобразное информационное оружие, которое, в частности, достаточно активно используется в политической борьбе.*

1.5. Проблема информационно-психологической безопасности личности и предпосылки ее актуализации

В последнее время все больше исследователей и практиков обращают внимание на необходимость активной разработки проблематики информационной, информационно-психологической и психологической безопасности личности, общества и государства[23]. Сама логика общественного развития выдвигает эти проблемы в число первоочередных. Это обусловлено тем, что без их разрешения невозможно дальнейшее устойчивое общественное развитие и обеспечение безопасности личности, общества и государства в политической, экономической, социальной, духовной, военной и других областях.

Рассматривая понятие ***психологической безопасности***, С. К. Рощин и В. А. Соснин провели анализ содержания этого понятия на основе определений, даваемых в толковых словарях различных стран. В процессе изучения академических толковых словарей русского, английского, французского и немецкого языков было выявлено, что в народном (общественном) сознании понятие безопасности связывается не столько «с отсутствием угрозы», сколько с состоянием, чувствами и переживаниями человека. Так, например, «Словарь Чэмберса» английского языка, расшифровывая понятие «безопасность», на первом месте указывает «состояние, чувство или средства пребывания в безопасности». С этим же понятием в нем связывается отсутствие «тревожности или озабоченности», «уверенность», «стабильность». «Оксфордский словарь» говорит о состоянии «более, чем уверенности»; «Словарь современного американского языка», помимо указания на «свободу от опасности, риска» выделяет «свободу от озабоченности, сомнений». Французский «Лярус» также подчеркивает состояние «уверенности» и «отсутствие беспокойства»; немецкий словарь включает в понятие

безопасности «надежность, уверенность», возможность «рассчитывать на что-либо».

Таким образом, в разных культурах сформировались примерно одинаковые представления о безопасности, акцент в которых делается на чувствах и переживаниях человека, связанных с его положением в настоящем и перспективами на будущее. То есть, *для человека безопасность, в первую очередь, переживается как чувство защищенности от действия различного рода опасностей*. Исходя из проведенного анализа, ими было сформулировано определение *психологической безопасности* как состояния общественного сознания, при котором общество в целом, и каждая отдельная личность воспринимают существующее качество жизни как адекватное и надежное, поскольку оно создает реальные возможности для удовлетворения естественных и социальных потребностей граждан в настоящем и дает им основания для уверенности в будущем[24].

Т. С. Кабаченко под психологической безопасностью понимает состояние информационной среды и условия жизнедеятельности общества, не способствующие нарушению целостности, адаптивности (всех форм адаптации), функционирования и развития социальных субъектов (отдельного человека, групп, общества в целом) [25].

Современное понимание безопасности в контексте учета оптимального соотношения интересов личности, общества и государства выдвигает задачу рассмотрения нового аспекта этой проблемы – информационно-психологической безопасности.

Это связано с тем, что под воздействием информационных факторов на психику людей развиваются социальные процессы, которые затрудняют или препятствуют оптимальному функционированию государственных и социальных институтов российского общества и человека как полноправного и свободного гражданина.

Стало достаточно распространенной практикой использование информационно-коммуникативных ситуаций в целях изменения психологических характеристик, состояний и поведения людей. При этом в них реализуется специфический смешанный тип внушающего и убеждающего воздействия, в котором в едином коммуникационном акте внушение и убеждение выступают как взаимосвязанные и взаимодополняющие элементы его структуры и зачастую, по своей сути, представляют скрытое психологическое принуждение человека.

При анализе такого вида информационно-психологического воздействия в последнее время стали более активно использоваться понятия **манипулятивного воздействия** и **манипуляции**. Соответственно, предпринимаются попытки осмысления их психологической сущности. При этом выделяются два аспекта понимания манипуляции – прямой и метафорический. Во втором случае предлагается отождествление понятия манипуляции с видом психологического воздействия, используемого для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения людей к совершению определенных действий, изменения их психологических характеристик и состояний. В качестве объектов манипулятивного воздействия (манипулирования) могут выступать социальные субъекты различного уровня общности – от человека до общества в целом.

Реформирование общества и переход к рыночным отношениям резко активизировали информационно-коммуникативные процессы, осуществляемые опосредованно через средства массовой коммуникации и непосредственно в межличностном и личностно-групповом взаимодействии. Это стимулировало широкую распространенность и интенсивное применение манипулятивных приемов и технологий воздействия на людей. Современный этап развития не только не снизил, а усилил тенденцию к использованию новейших технологий информационного воздействия манипулятивного

характера на психику людей в политической борьбе. Использование в информационно-коммуникативных процессах манипулятивного воздействия на различные категории граждан России достигло таких масштабов, что начало представлять угрозу информационно-психологической безопасности личности и российского общества в целом.

Широкомасштабное применение манипулятивного воздействия в коммуникационных процессах дезориентирует социально активную часть населения, вызывает психоэмоциональную и социальную напряженность, что не позволяет гражданам Российской Федерации адекватно воспринимать социально-экономическую и общественно-политическую ситуацию, деятельность высших органов государственной власти. Это в свою очередь усиливает дестабилизацию внутриполитической ситуации и затрудняет реформирование российского общества. Масштабность и мощность воздействия информационных факторов на психику людей выдвигает обеспечение информационно-психологической безопасности в современных условиях на уровень общенациональной проблемы.

Несмотря на большое разнообразие объектов обеспечения информационно-психологической безопасности, в качестве которых выступают социальные субъекты различного уровня общности, масштаба, системно-структурной и функциональной организации, основным и далее неразложимым структурным элементом и центральным объектом информационного воздействия, как уже отмечалось, является человек, индивид.

Как личность и активный социальный субъект, человек, его психика подвержены непосредственному действию информационных факторов, которые, трансформируясь через его поведение, действия (или бездействие), оказывают дисфункциональное влияние на социальные субъекты разного уровня общности, различной системно-структурной и функциональной организации.

Таким образом, проблема информационно-психологической безопасности личности, ее психологической защищенности и способов формирования психологической защиты в условиях кардинальных изменений российского общества становится сейчас особенно актуальной как в теоретическом, так и в прикладном плане.

Выделение информационно-психологической безопасности в качестве самостоятельного предмета теории и социальной практики связано с тем, что процессы и технология воздействия информационной среды на духовную сферу обладают качественной спецификой, которая определяет необходимость рассмотрения этой проблематики в концептуальном, методологическом и методическом плане.

Содержание понятия *информационно-психологической безопасности* в общем виде возможно обозначить как состояние защищенности социальных субъектов различных уровней общности, масштаба, системно-структурной и функциональной организации от угроз, связанных с воздействием информационных факторов на индивидуальную, групповую и общественную психологию (сознание). Понимание информационно-психологической безопасности как состояния защищенности личности, разнообразных групп и объединений людей от воздействий, способных против их воли и желания изменять психические состояния и психологические характеристики человека, модифицировать поведение и ограничивать свободу выбора, ущемляя его жизненно важные интересы, закономерно приводит к выделению в качестве основного объекта защиты личность.

Информационно-психологическая безопасность личности (в данном случае субъекта социального поведения), исходя из общей проблематики безопасности в качестве самостоятельного направления, определяется следующими основными причинами. Во-первых, в связи с развитием общества, увеличением объемов и усложнением содержания и структуры информационных

потоков и всей информационной среды, многократно усиливается ее влияние на психику человека, темпы которого постоянно возрастают. Это определяет необходимость формирования новых механизмов и средств выживания человека в современном обществе как личности и самостоятельного субъекта социального поведения. Во-вторых, взаимодействие психики человека с информационной средой отличается качественной спецификой и не имеет адекватных аналогов в информационном взаимодействии. В-третьих, основной и центральной мишенью информационного воздействия является человек, его психика. В то же время именно от отдельных личностей, их взаимосвязей и отношений зависит нормальное функционирование социальных субъектов различного уровня сложности, любых общностей и социальных организаций – от малой группы до населения страны в целом.

Информационно-психологическую безопасность личности можно рассматривать как состояние защищенности ее психики от действия многообразных информационных факторов, препятствующих или затрудняющих формирование и функционирование адекватной информационно-ориентировочной основы социального поведения человека (и в целом, жизнедеятельности в обществе), а также адекватной системы его субъективных (личностных, субъективно-личностных) отношений к окружающему миру и самому себе. В более общем виде информационно-психологическая безопасность личности – это состояние защищенности личности, обеспечивающее ее целостность как активного социального субъекта и возможностей развития в условиях информационного взаимодействия человека с окружающей средой.

Полноценное развитие человека, свободное волеизъявление гражданина и защита жизненно важных интересов, прав и свобод личности должны быть не только первостепенными задачами государства, закрепленными Конституцией и законами Российской Федерации, но в первую очередь выступают как важнейшие и необходимые

условия демократического развития и прогрессивных социальных изменений, формирования и укрепления гражданского общества. Рассматривая информационно-психологическую безопасность личности как понятие, требующее операционализации для использования в регулировании, в т. ч. правового, общественных отношений в сфере обеспечения безопасности личности, общества и государства, необходимо учитывать сложившееся понимание безопасности и интересов личности в Концепции национальной безопасности России, определение Конституцией Российской Федерации высшей ценностью человека, его прав и свобод. Исходя из этого информационно-психологическую безопасность личности правомерно рассматривать как состояние защищенности ее основных интересов, которые состоят в реализации конституционных прав и свобод, в обеспечении личной безопасности, в повышении качества и уровня жизни, в физическом, духовном и интеллектуальном развитии, от угроз, вызываемых информационным воздействием на психику человека разнообразными социальными субъектами и информационной средой общества.

1.6. Угрозы информационно-психологической безопасности личности и их основные источники

Анализируя понятие психологической безопасности, которая рассматривается как одна из сфер национальной безопасности, некоторые исследователи раскрывает его через использование понятий «психического здоровья» и «угроз» ему. При этом психологическая безопасность трактуется как такое состояние психики населения России, при котором обеспечивается успешное психическое развитие, и адекватно отражаются внутренние и внешние угрозы психическому здоровью[26]. Рассматривая профессионализм человека, безопасность в деловой коммуникации к понятию угроз и их психологической сущности обращаются и другие исследователи[27].

Использование этих понятий определяет необходимость рассмотреть их во взаимосвязи и несколько подробнее, чтобы определить специфику угроз информационно-психологической безопасности личности. Само родовое понятие «безопасность» означает отсутствие опасностей или наличие возможностей надежной защиты от них. Опасность же рассматривается как наличие и действие различных сил (факторов), которые являются дисфункциональными, дестабилизирующими и/или деструктивными по отношению к какой-либо системе. Причем, дисфункциональными, дестабилизирующими или деструктивными факторами являются такие силы, которые нарушают нормальное функционирование системы, вплоть до вывода ее из строя и полного уничтожения. Опасности различаются по источникам, действующим силам, по объектам их воздействия, а также по уровню развития и степени опасности[28].

То есть, имеется ввиду насколько актуальна конкретная опасность (степень ее реальности с учетом временного фактора) и каков ее масштаб, размеры (мощность воздействия данного дисфункционального фактора на конкретную систему). Вероятность проявления опасностей может быть различной в зависимости от

конкретных условий. В связи с этим некоторые авторы используют понятие «угроза», как отражающее конкретизацию определенной опасности и вероятность ее возникновения, несмотря на то, что сделать это строго логически достаточно сложно[29].

В настоящее время нет достаточно обоснованной и подробной общей классификации угроз информационно-психологической безопасности и их источников. Это связано с новизной и сложностью этой проблематики, а также с тем, что сама процедура и результат классификации зависят от тех задач, которые необходимо решить, и, в связи с этим, от избираемых оснований и критериев, которые используются при классификации. Основной целью предпринятого нами анализа является выделение основных источников угроз информационно-психологической безопасности с позиций отдельного человека для определения способов и механизмов его психологической защиты. С учетом этого хотелось бы в первую очередь выделить следующие основные источники угроз информационно-психологической безопасности личности, которые можно разделить по отношению к человеку на две группы: внешние и внутренние.

Общим источником внешних угроз информационно-психологической безопасности личности является та часть информационной среды общества, которая в силу различных причин не адекватно отражает окружающий человека мир. То есть, информация, которая вводит людей в заблуждение, в мир иллюзий, не позволяет адекватно воспринимать окружающее и самого себя.

Как уже отмечалось, информационная среда приобретает для человека характер второй, субъективной реальности. Ту ее часть, которая содержит информацию, неадекватно отражающую окружающий мир, и те ее характеристики и процессы, которые затрудняют или препятствуют адекватности восприятия и понимания человеком окружающего и самого себя, можно условно обозначить как «иллюзорная реальность». Несмотря на свою иллюзорность, и даже в силу своей иллюзорности, но в форме кажущейся реальности, она является

основным внешним источником угроз информационно-психологической безопасности личности.

Таким образом, в информационной среде в причудливых сочетаниях и многообразных формах переплетены адекватная и иллюзорная субъективные реальности. Взаимодействуя и проникая друг в друга, изменяясь и развиваясь по собственным законам, они расставляют многочисленные свои загадки и ловушки, расшифровывать которые человеку приходится ежедневно и ежечасно, и чем дальше, тем чаще и больше, если он хочет остаться действительно полноценной и свободной личностью, а не быть послушной марионеткой в паутине психологических манипуляций.

Рассмотрим, какие могут быть источники, повышающие степень неадекватности, иллюзорности информационной среды общества. Как уже отмечалось, одним из них является объективная сложность самого мира и процесса его познания, ошибки и заблуждения людей, познающих его. На этом мы не будем акцентировать внимание, так как эта проблема является предметом анализа во многих исследованиях гуманитарных и естественных наук.

В другую группу источников угроз можно объединить действия тех людей, которые, преследуя собственные цели, добиваются этого, используя различные способы информационно-психологического воздействия на других без учета их интересов, а зачастую – просто вводя в заблуждение, действуя вразрез с их интересами и нанося им ущерб. Это деятельность различных лиц: от политических лидеров, государственных и общественных деятелей, представителей средств массовой коммуникации, литературы и искусства, до повседневных наших партнеров по межличностному взаимодействию. То есть, тех из них, кто, оказывая на окружающих информационно-психологическое воздействие, искусно смешивая ложь с правдой, увеличивают степень неадекватности информационной среды общества и тем самым расширяют иллюзорную субъективную реальность. При этом зачастую они сами становятся ее невольными пленниками и превращаются из ее творцов в ее рабов. Как

отмечает американский психолог Эверетт Шостром, манипулируя другими людьми, манипулятор неизбежно становится объектом собственных манипуляций[30]. Правда, от этого не становится легче тем, кто уже попал в паутину его манипуляций, кто на себе испытывает их разрушающее и уничижительное влияние.

Сама социально-политическая и экономическая ситуация кардинальных общественных изменений и перехода к рыночным отношениям, способствует этому и усиливает данную тенденцию. Продавец стремится продать товар покупателю, и их интересы далеко не всегда совпадают, если не сказать, что расходятся и имеют лишь одну общую точку соприкосновения – факт продажи конкретного товара. При этом активно прибегает к различным приемам, чтобы скрыть недостатки и подчеркнуть достоинства – действительные, а чаще всего мнимые у рекламируемого товара. Зачастую скрывается необходимая клиенту информация, а часть ее изменяется и тем самым затрудняется получение адекватных сведений о товаре. Работодатель прибегает также к психологическим манипуляциям, чтобы, например, дешевле оплатить труд работника и т. п.

Участники переговоров, используя различные способы манипулирования информацией, реализуют **технологию рефлексивного управления**, чтобы достичь своих целей и добиться более выгодных условий для своей стороны, как правило, за счет ущемления интересов другой стороны. Причем, это происходит как в ситуациях, затрагивающих интересы отдельного человека или нескольких лиц, так и межгосударственных отношениях, когда ценой манипуляций выступают судьбы целых народов и, как свидетельствует история, само их существование.

Доступ к широкомасштабному использованию новых информационных технологий и контролю за средствами массовой коммуникации многократно усиливает возможности информационно-психологического воздействия на людей посредством изменения информационной среды общества. В наибольшей степени

это возможно для разных социальных организаций – объединений людей, социальных групп, общественных, политических и государственных структур, некоторых социальных институтов общества. Таким образом, конкретизируя роль информационной среды как общего источника информационных опасностей можно выделить еще три относительно самостоятельных группы источников угроз информационно-психологической безопасности личности.

Так, для личности информационно-психологическую опасность может представлять деятельность различных группировок и объединений людей, в частности, некоторых политических партий, общественно-политических движений, националистических и религиозных организаций, финансово-экономических и коммерческих структур, лоббистских и мафиозных групп и т. п. Их деятельность становится опасной, когда для достижения своих целей они начинают применять различного рода средства информационно-психологического воздействия, изменяя посредством этого поведение людей таким образом, что наносится ущерб их интересам. Широко известны примеры деятельности такого рода некоторых религиозных сект, провоцирования национально-этнических конфликтов, недобросовестной рекламы, в частности, нашумевшая история с АО «МММ»(у которого не было проблем, но эти проблемы возникли у большинства его клиентов).

В качестве еще одного источника угроз информационно-психологической безопасности личности можно выделить само государство, органы государственной власти и управления. Это связано с действиями государственных лидеров, правящей элиты. Опасность возникает тогда, когда они, реализуя собственные интересы, а иногда и просто амбиции, используют мощь государственного аппарата для оказания информационно-психологического воздействия на людей, маскируя свои действия и истинные цели, которые не соответствуют интересам государства, общества и населения страны. Опасность усугубляется также тем, как

подчеркивает профессор П. И. Фисенко, что государство нередко начинает экспериментировать с массами ради «благих великих целей» и манипулировать их сознанием.

Кроме этого, источником опасности могут быть ***индивидуально-психологические особенности*** государственного лидера, влияющие на адекватность принятия им важнейших государственных решений, определяющих политику государства и, соответственно, организацию и практику информационно-психологического воздействия, оказываемого на людей с использованием возможностей государственного аппарата. Так, например, в американских исследованиях выделяются следующие семь основных специфических реакций президентов США на стресс, которые вызывают отрицательное влияние на принятие решений: фиксация внимания только на одной альтернативе, в то время как обычно президент рассматривает множество альтернатив; упрощение позиции противника; усталость в течении длительного периода времени, которая приводит к повышению подозрительности, враждебности, к параноидальным реакциям; ограниченное время для принятия решения, способное привести к ослаблению (или потере) внимания к угрожающей ситуации, к отрицанию и недооценке будущих последствий; усиление тенденции воспринимать настоящую ситуацию и исторические аналогии как подобные; по мере возрастания стресса, лидер с целью сохранения самооценки пытается либо выйти из ситуации, либо уменьшить для себя ответственность за нее, чтобы избежать провала; стремление консультироваться только с теми, кто поддерживает его личную позицию, что ограничивает информацию, необходимую для принятия оптимального решения[31].

В качестве другого важнейшего источника опасностей такого рода, действующего постоянно и все более активно и мощно, П. И. Фисенко рассматриваются другие государства, ведущие массированные психологические операции против населения или отдельных социальных групп страны, избранной в качестве их «мишени» (объекта

воздействия). Основываясь на анализе работ американских специалистов в этой области (Г. Киссенджер «Проблемы национальной стратегии», У. Тейлор «Психологические операции как компонент спектра конфликтов»), он делает вывод об усилении внимания к использованию психологических факторов и психологических операций в обеспечении внешнеполитической деятельности США и о направленности психологических исследований на выработку рекомендаций для правящей элиты и руководства вооруженных сил в мирное время, в кризисных ситуациях и в конфликте.

Данные рекомендации, в частности, включают следующие положения: а) стратегическое мышление обязательно должно учитывать психологический фактор, стратег должен знать, как ведут себя люди в ситуациях угрозы и провоцирования; б) психологические операции в любом виде войны или конфликта занимают важное место; в) они должны проводиться не только против враждебных, но и нейтральных и дружественных стран («мишени» или объекты психологических операций) в интересах США; г) широко должны использоваться все современные средства массовой информации; д) необходимо постоянно отыскивать целевые аудитории в странах – «мишенях» и воздействовать на них; и др.

Распад Советского Союза, создание новых государств на его территории и России, как правоприемницы СССР, не изменили целей и задач психологических операций, направленных на население их стран. Как показывают данные американских источников, «мишенями» являются государства, которые не обязательно являются «врагами США», но которые ведут политику, отличающуюся от политики, проводимой США[32].

Основные источники информационно-психологического воздействия на человека в обобщенном виде можно представить следующим образом.

• Государство: органы власти и управления, иные государственные структуры и учреждения, в том числе иностранных государств.

• Общество: различные общественные, экономические, политические и иные организации, в том числе зарубежные.

• Различные социальные группы: формальные и неформальные, устойчивые и случайные, большие и малые – по месту жительства, работы, учебы, службы, совместному проживанию и проведения досуга и т. п.

• Отдельные личности: в том числе представители государственных и общественных структур, разнообразных социальных групп и т. п.

В качестве основных средств информационно-психологического воздействия на человека в обобщенном виде выделяются следующие[33]:

• средства массовой коммуникации (в том числе информационные системы, например, интернет и т. п.);

• литература (в том числе, художественная, научно-техническая, общественно-политическая, специальная и т. п.);

• искусство (в том числе, различные направления так называемой массовой культуры и т. п.);

• образование (в том числе, системы дошкольного, среднего, высшего и среднего специального государственного и негосударственного образования, система так называемого альтернативного образования и т. п.);

• воспитание (все разнообразные формы воспитания в системе образования, общественных организаций – формальных и неформальных, система организации социальной работы и т. п.);

• личное общение.

Внутренние источники угроз информационно-психологической безопасности личности заложены в самой биосоциальной природе психики человека, в особенностях ее формирования и функционирования, в индивидуально-личностных характеристиках индивида. В силу этих особенностей люди отличаются степенью

восприимчивости к различным информационным воздействиям, возможностями анализа и оценки поступающей информации и т. д. Кроме индивидуальных особенностей есть и определенные общие характеристики и закономерности функционирования психики, которые влияют на степень подверженности информационно-психологическому воздействию и присущи большинству людей. Так, например, в кризисных ситуациях повышается внушаемость людей, и, соответственно, возрастает подверженность информационно-психологическим воздействиям. Она также возрастает в условиях нахождения человека в массовых скоплениях людей, в толпе, на митинге, демонстрации. С человеком происходит своеобразное психическое «заражение» определенным психоэмоциональным состоянием, что, например, достаточно ярко проявляется на различных зрелищных мероприятиях. Существуют определенные закономерности восприятия и реагирования на малоосознаваемые и неосознаваемые воздействия, например, на подпороговые стимулы и т. п.

Знание своих индивидуально-психологических особенностей и общих характеристик и закономерностей функционирования психики для человека в настоящее время становится не просто обязательным элементом его общей культуры, но и необходимым условием безопасности в социальном взаимодействии, в различных межличностных коммуникативных ситуациях. В виде схемы формирование угроз информационно-психологической безопасности личности может быть представлено следующим образом.

Модель трансформации информационно-психологического воздействия (ИПВ) в угрозы информационно-психологической безопасности личности (ИПБЛ)

Источники информационно-психологического воздействия (ИПВ):

• **Государство** (органы власти и управления и другие государственные структуры и учреждения, в том числе иностранных государств).

• **Общество** (различные общественные, экономические, политические и иные организации, в том числе зарубежные; различные социальные группы.

• **Отдельные личности** (в том числе представители государственных и общественных структур, разнообразных социальных групп и т. п.).

Основные средства и методы воздействия:

• **средства массовой коммуникации** (в том числе информационные системы, например, интернет и т. п.);

• **литература** (в том числе художественная, научно-техническая, общественно-политическая, публицистическая, специальная и т. п.);

• **искусство** (в том числе различные направления так называемой массовой культуры и т. п.);

• **образование** (в том числе системы дошкольного, среднего, высшего и среднего специального государственного и негосударственного образования, система так называемого альтернативного образования, семейного и т. п.);

• **воспитание** (в т. ч., все разнообразные формы воспитания в системе образования, общественных организаций – формальных и неформальных, в семье, система организации социальной работы и т. п.);

• **личное общение** (в т. ч. профессиональное, деловое, повседневное и т. п.)

Основные факторы формирования угроз информационно-психологической безопасности личности (ИПБЛ)

• интересы, субъективность и пристрастность социальных субъектов (индивидуальных и совокупных),

игнорирование интересов и прав других;

• доступ к средствам информационно-психологического воздействия (ИПВ);

• возможности влияния на источники ИПВ;

• доступ к технологиям ИПВ манипулятивного характера;

• психологические, личностные и индивидные характеристики человека.

Личность как объект манипулирования – **личностные мишени** ИПВ:

• **Побудители активности человека:** потребности, интересы, ценности.

• **Регуляторы активности человека:** социальные и групповые нормы, самооценка (в т. ч. чувство собственного достоинства, самоуважение, гордость), субъективные отношения, мировоззрение, убеждения, верования, чувства, смысловые, целевые, операциональные установки и т. д.

• **Когнитивные (информационные) структуры** (в т. ч., информационно-ориентировочная основа поведения человека в целом) – знания об окружающем мире, людях и другие сведения, которые составляют информационное обеспечение активности человека.

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

• **Психические состояния:** фоновые, функциональные, эмоциональные.

Последствия – изменения в поведении людей, приводящие:

• к ущемлению основных интересов личности, прав и свобод человека, психоэмоциональной и социальной напряженности;

• усилению процессов деформации информационной среды и формированию угроз информационно-психологической безопасности личности, общества и государства.

Глава 2. Психологические манипуляции как тайное принуждение человека и основная угроза информационно-психологической безопасности личности и общества

2.1. Общественные изменения как источник повышения психической напряженности

Происходящие изменения в обществе, ломка устойчиво воспроизводившихся поколениями социальных структур и стереотипов общественных отношений, процессами демократизации, создали для человека качественно новые проблемы. Эти явления оказали воздействие, вызвавшее у многих людей дезориентацию в особенностях современной социальной ситуации и направлениях ее развития, и как следствие – неопределенность в перспективах собственного жизненного пути, повышение психической напряженности[34].

Ранее стабильные условия и окружение стали динамичными и быстро изменяющимися. Появляются новые экономические и общественные структуры, политические партии и движения. Формируются еще совсем недавно казавшиеся невозможными типы социальных взаимодействий. Активно и в большом объеме выходят различные законодательные акты и постановления, указы, распоряжения федеральных и местных органов власти и управления, определяющие совершенно иные правила и нормы социальных взаимоотношений в обществе. У человека появляется чувство дезориентации в социальной ситуации и ощущение неопределенности своего места в ней. Возникают состояния внутренней психической напряженности, сопровождаемые зачастую отрицательными эмоциональными переживаниями. Средства массовой информации в большинстве своем

также не дают возможности сориентироваться в окружающей обстановке, так как заняты борьбой за аудиторию, используя для этого сенсационность и другие приемы привлечения внимания, различные методы манипулятивного воздействия на психику людей[35].

Человек начинает остро чувствовать свою социальную незащищенность, неуверенность в собственном будущем, угрозу безопасности существования как полноценного гражданина и личности. Многие люди открыто заявляют, что они являются объектами манипулятивного воздействия и, в частности, политических манипуляций, «политической игры». Значительная часть населения России отказывается от активного социального поведения и вместо действий, направленных на социальную и психологическую адаптацию к новым политическим и социально-экономическим условиям, отвечает на них раздражением, агрессивностью, нетерпимостью, увеличивая тем самым потенциал конфронтационности в общественной психологии или социальной пассивностью и безразличием к судьбе страны и своего народа, и даже к своей собственной судьбе.

Как отмечал *А. В. Брушлинский*, критически рассматривая механизм обратной связи в контексте «автоматизма» саморегуляции общественно-экономического прогресса, «*получается, с точки зрения психологии, просто страшная вещь: люди – отдельный человек и большие группы индивидов – в принципе не могут разобраться в том, что происходит сейчас в России*»[36]. В общественной психологии налицо противоречие между определенной совокупностью общественно-психологических явлений, сформировавшихся за советский период и в последнее время, между прежними и новыми ценностями, социальными установками, взглядами, традициями и т. д. Это отражается, в том числе, на уровне изменений в личностных характеристиках. В обществе присутствуют одновременно субъекты со «старыми» и «новыми» ценностями, установками, взглядами, а также с внутренне противоречивой их системой.

Происходят глубокие изменения в структуре общей мотивации жизнедеятельности, в иерархии ведущих потребностей, социальных установок и жизненных ценностей, устойчивых мотивов поведения личности. В определенной мере эти тенденции демонстрируют, в частности, результаты полученные К. А. Абульхановой-Славской и рядом других исследователей по формированию разных типов личности, характеризующихся соответствующими различиями в сознании, способах мышления и стиле жизни в условиях кардинальных общественных изменений[37]. Наблюдается известное социально-психологическое явление – противоречие между противоположными ценностями, социальными установками, взглядами и т. п., обусловливает конфликтный характер общественно-психологической атмосферы[38].

2.2. Массовое использование психологических манипуляций как результат эволюции социального управления в условиях кардинальных общественных изменений

Предшествующее перестройке состояние нашего общества иногда сравнивают с феодализмом, называя его «административно-командным» или «казарменными социализмом», «военным коммунизмом» и т. д. Основной сущностью данного общественного состояния являлось, как отмечают многочисленные специалисты по нашей новейшей истории, создание жесткой малоизменяемой социальной структуры, в рамках которой и функционировали люди в качестве ее элементов.

Мы не будем останавливаться на деталях политологического и социально-экономического анализа нашего бывшего общественного состояния. За последние годы было столько написано критических работ, посвященных его изучению, что на этом просто не имеет смысла останавливаться. Отметим лишь один из представляющих для нас первоочередной интерес тезисов политологического анализа, с которым в определенной

мере можно согласиться, и который имеет существенное значение для дальнейшего исследования современной общественно-психологической ситуации в России. А именно: в психологическом плане это была общественная система, в значительной степени препятствующая созданию благоприятной социальной среды для постоянного и активного проявления инициативы большинством населения.

Происходящие в последнее время противоречивые и мучительные для большинства населения изменения зачастую связывались и даже публично трактовались как «эпоха нового Возрождения», но применительно к историческому времени и условиям нашей страны. На первый взгляд, для этого были достаточно веские основания. Как предполагалось по аналогии с эпохой Возрождения, наградой за эти тяжкие испытания будет раскрепощение потенциала отдельной личности и общества в целом. Именно это, как утверждалось, позволит стать всем нам богаче духовно и материально.

Как у всякой медали есть оборотная сторона, так и у нынешнего перехода нашего общества к качественно иному состоянию, к «эпохе нового Возрождения», имеется таковая. Психологически современные общественные процессы в историческом аспекте могут быть сходными с предшествующими, однако, в связи с разницей во времени и условиях они могут протекать более интенсивно и драматично, принимая иногда непредсказуемые, противоречивые и зачастую социально негативные формы. В социальных науках является достаточно распространенным приемом обращаться к ретроспективному анализу исторических событий, чтобы выявить аналогии в закономерностях общественного развития, извлечь те уроки, которые позволят учесть положительные и отрицательные тенденции, сопровождающие периоды кризисных социально-политических и экономических изменений.

Существуют многочисленные примеры использования данного приема для анализа социально-политических и экономических факторов исторического развития. Наряду

с этим мало исследованы деформации психологии людей в периоды кардинальных общественных изменений, хотя по степени воздействия и их последствиям для человеческой личности, общественной психологии (сознания) эти психологические явления иногда является куда более значительными и мощными. В 30-е годы Эрих Фромм исследовал особенности индивидуальных, групповых и массовых психологических явлений в периоды социальных кризисов[39].

В результате анализа им были выявлены закономерные исторические аналогии в особенностях психологии людей в периоды кризисных общественных изменений. Он сопоставил современные ему реалии с данными эпох Возрождения и Реформации – именно в эти исторические периоды осуществлялся в ряде стран переход к качественно новым общественным формам жизни, происходила смена социальных институтов и общественных отношений, резко изменялась государственная идеология, индивидуальная и общественная психология.

Рассмотренные Фроммом социальные процессы по силе и направленности воздействия на общественную и индивидуальную психологию имеют достаточно много общего с тем, что происходит в России. Полученные им результаты могут быть использованы в оценке понимания человеком психологической сущности тех социальных воздействий, которые обрушились на него в современной России, поиске направлений формирования психологической защиты.

В проведенном сравнительном анализе Эрих Фромм показал, что средневековое общество, с одной стороны, было жестко структурировано и ограничивало свободу человека как личности, но психологически давало ему ощущение уверенности. Отметим этот момент, весьма важный для понимания истоков возникновения психической напряженности человека в условиях кардинальных общественных изменений. С другой стороны, оно держало его в оковах. Однако эти оковы, отмечает он, имели совсем другой характер, какой стал

присущ авторитаризму и угнетению в последующие века. По субъективному переживанию, ощущение этих «оков» в период феодализма не несло таких остро переживаемых отрицательных эмоциональных состояний человеку, как в последующем. Это принуждение воспринималось как естественный ход событий, как устойчивый сложившийся уклад жизни, практически не имеющий альтернатив общественного устройства.

В связи с крупномасштабным и массированным идеологическим воздействием на людей, подобное явление имело место и в советский исторический период в нашем обществе, которому были присущи, особенно в последнее время, неизменность и статичность, наличие отлаженных, тормозящих социальное развитие структур. Консерватизм и инерционность настолько стали доминирующими, что даже необходимые для поддержания и воспроизводства существовавших общественных отношений стабилизирующие социальные меры, которые предлагались отдельными лидерами, пережевывались, перемалывались и выхолащивались существовавшей системой, оставляя от них лозунги и внешние ярлыки типа «развитого социализма», «экономика должна быть экономной», «социализм с человеческим лицом» и т. п.

Рассматривая эпоху Возрождения и отмечая в целом ее прогрессивный характер, Э. Фромм вместе с тем, показывает насколько проник в нее манипулятивный подход к взаимодействию между людьми. Насколько глубоко он поразил и высший класс и тем более низы общества. Обратим внимание и на этот вывод. Т. е. на то, что сам переход к эпохе Возрождения и ее расцвет были связаны как с потерей «средневековых оков», так и с переходом к новым формам воздействия на людей – психологическим манипуляциям. «*Возрождение, – пишет он, – было культурой богатого и сильного класса, который оказался на гребне волны, поднятой штормом новых экономических сил. Простой народ, которому не досталось ни нового богатства, ни новой власти, превратился в безликую массу, потерявшую уверенность своего прежнего положения;* ***этой массе льстили или***

***угрожали**, но **власть имущие всегда манипулировали ею** и эксплуатировали ее* (выделено авт. – *Г.Г.*).

*Возрождение было культурой не мелких торговцев или ремесленников, а богатых аристократов и бюргеров. Их экономическая деятельность, их богатство давали им чувство свободы и сознание индивидуальности. Но и они тоже понесли потерю: они потеряли ту уверенность и чувство принадлежности, которые обеспечивала им средневековая социальная структура. Они стали более свободны, но и более одиноки. Они пользовались своей властью и богатством, чтобы выжать из жизни все радости до последней капли; но при этом им приходилось применять все средства, от **психологических манипуляций** до физических пыток, чтобы управлять массами и сдерживать конкурентов внутри собственного класса* (выделено авт. – *Г.Г.*).

*Все человеческие отношения были отравлены этой смертельной борьбой за сохранение власти и богатства. Солидарность с собратьями, или по крайней мере с членами своего класса, сменилась циничным обособлением; **другие люди рассматривались как „объекты“ использования и манипуляций**, либо безжалостно уничтожались, если это способствовало достижению собственных целей* (выделено авт. – *Г.Г.*). *Индивид был охвачен страстным эгоцентризмом, ненасытной жаждой богатства и власти. В результате было отравлено и отношение преуспевающего индивида к своей собственной личности, его чувство уверенности в себе и ощущение безопасности. **Он сам превратился в такой же объект собственных манипуляций**, в какой раньше превратились все остальные* (выделено авт. – *Г.Г.*).

Есть все основания сомневаться в том, что полновластные хозяева капитализма эпохи Возрождения были так счастливы и уверены в себе, как это часто изображают. По-видимому, новая свобода принесла им не только возросшее чувство силы, но и возросшую изоляцию, сомнения, скептицизм и, как результат всего этого, тревогу»[40].

Таким образом, получается, что переход от «средневековых оков» к эпохе Возрождения привел к следующим качественным изменениям во взаимоотношениях и психологии людей.

Во-первых, к беспрецедентному по масштабам и активности **использованию психологических манипуляций**. Личность человека, объединения людей, социальные группы стали вполне целенаправленно рассматриваться как объекты манипуляций, как средства достижения целей одними людьми за счет манипулирования другими.

Во-вторых, сами манипуляторы превратились в объекты собственных манипуляций, т. е., превращая других в объекты манипуляций, человек и сам становится таким же объектом манипулирования.

В-третьих, исчезло ощущение уверенности и безопасности, которые сменились чувством ничтожности и беззащитности у большинства людей, не получивших ни власти, ни богатства.

В-четвертых, у сильных мира сего, получивших власть и богатство, ощущение уверенности и безопасности сменились скептицизмом, сомнением, тревогой и цинизмом.

Таким образом, сопоставление исторических процессов позволяет проследить определенную закономерность в эволюции форм манипуляций и психических состояний людей в условиях кардинальных общественных изменений.

Переход от регламентированного поведения людей через системы социальных институтов принуждения (в том числе монопольной идеологии), посредством которых и осуществлялось социальное управление, порождает новые формы психологических манипуляций, по существу, куда более изощренные, связаны не с внешним принуждением, а с массированным воздействием на общественную и индивидуальную психологию в обход сознательного контроля, через сферу неосознаваемых,

нечетко осознаваемых и бессознательных реакций человеческой психики. В тоже время в массовом масштабе происходят изменения в психических состояниях людей: ощущение уверенности и безопасности сменяются с одной стороны чувством ничтожности, беззащитности и раздражения или социальной апатии у тех, кто не получил ни власти ни богатства, с другой – скептицизмом, тревогой и цинизмом у сильных мира сего, получивших власть и богатство.

2.3. Значения контроля за информационными процессами для социального управления

На протяжении тысячелетий и особенно последних столетий происходила эволюция и совершенствование технологий власти и социального управления в обществе. Современные средства массовой коммуникации создали для этого принципиально новые возможности, многократно усилив эффективность использования информации в этих целях. Они произвели настоящую революцию в политических отношениях и способах социального управления в XX веке.

Основная направленность эволюции технологий власти и социального управления, цель их изменений и совершенствования заключались и заключаются в настоящее время в том, чтобы, используя наименьшие затраты средств и ресурсов, получить максимальный эффект воздействия на людей, обеспечив их «добровольную» подчиняемость. Как отмечает О. Тоффлер, высшее качество и наибольшую эффективность современной власти придают знания, позволяющие «достичь искомых целей, минимально расходуя ресурсы власти; убедить людей в их личной заинтересованности в этих целях; превратить противников в союзников»[41].

Рассматривая роль массовых коммуникаций и их влияние на политические процессы, российские политологи отмечают, что в постиндустриальном обществе власть знаний и информации становится решающей в управлении обществом, оттесняя на второй план влияние денег и государственного принуждения. Причем непосредственными носителями и, особенно, распространителями знаний и другой социально значимой информации являются средства массовой коммуникации[42]. Хотелось бы акцентировать внимание на том, что государственное, административное и иное силовое принуждение все больше заменяется на

информационное воздействие и психологическое принуждение.

«Иметь важную информацию значит иметь власть; уметь отличать важную информацию от неважной означает обладать еще большей властью; возможность распространять важную информацию в собственной режиссуре или умалчивать ее, означает иметь двойную власть», вот так лаконично, но ярко и образно раскрывают роль и значение информационно-психологического воздействия на людей немецкие политологи – авторы современного учебного пособия по политологии[43].

2.4. Социально-психологические особенности политической ситуации в российском обществе

Особенности политической и социально-психологической ситуации в российском обществе заключаются в том, что ***большинство населения в современных российских условиях не может осуществить политический выбор на основе учета своих собственных интересов***. Это в первую очередь обусловлено тем, что в настоящее время еще не сложилась устойчивая социальная структура и соответствующая ей система политических движений и организаций, которые должны выражать интересы конкретных социальных групп и слоев населения в политической борьбе. Данное явление выступает как ведущий объективный фактор. В качестве основного субъективного фактора выступает низкая политическая культура и как результат – отсутствие умения отрефлексировать личный политический выбор и его пролонгированные последствия для собственного будущего.

Поэтому свой выбор значительная часть общества и населения страны осуществляют не на основе рациональной оценки программ определенных политических движений и их лидеров или их решений и деятельности, а на эмоциональном уровне, на основе сложившегося соотношения симпатий и антипатий, степени доверия и недоверия к конкретным лидерам и

организациям. Все это определяет активное использование как специфического способа социального управления и распространенного средства политической борьбы разнообразных форм и технологий информационно-психологического воздействия манипулятивного характера.

Произошла персонификация политических движений и партий. За редким исключением не сами политические движения и партии выдвигают лидера, а конкретные яркие личности создают движения и возглавляют их. Практически невозможно представить ЛДПР без Жириновского, «Яблоко» без Явлинского и т. д. Голосуют за лидера как личность, а не за те политические силы, которые его поддерживают и продвигают на политической арене, практически не учитывается чьи интересы он выражает и соответственно будет защищать придя к власти. Как отмечают отечественные исследователи социально-политических процессов в современной России, «персонификация носит гипертрофированный характер: при отсутствии ясных политических программ и последовательно осуществляющих их партий приходится ориентироваться на отдельных деятелей»[44].

В таких условиях избирательные кампании развертываются по достаточно типовому сценарию: демонстрация привлекательности рекламируемого кандидата и его позитивных качеств и демонстрация негативных характеристик и качеств оппонентов. В современных условиях, в информационно-коммуникативных процессах используются не просто отдельные приемы, а специальные манипулятивные технологии, выступающие как ***специфическая разновидность социальных технологий***.

Как наиболее **универсальную манипулятивную технологию**, которая наиболее широко и активно используется в массовых информационных процессах, в первую очередь, целесообразно выделить **формирование и распространение образов**. Суть ее в том, что в зависимости от целей и конкретных задач формируются и распространяются заранее «сконструированные» образы

или имиджи конкретных лиц, фирм и организаций, идей, программ, товаров и т. п., которые, как правило, не адекватно отражают реальные существенные их характеристики и таким образом, дезориентируют людей, на которых направлено информационно-психологическое воздействие.

В качестве ведущей манипулятивной технологии используется ***формирование политического имиджа***– конструирование и распространение с использованием в первую очередь средств массовой коммуникации ***образа привлекательного политика***, позитивно воспринимаемого большинством населения и как вторая сторона – распространение ***негативного имиджа оппонента***. Соотношение акцентов между этими сторонами определяется в зависимости от конкретных условий и избранной тактики политической борьбы.

Анализ практики формирования имиджа политиков показывает, что в настоящее время используются два полярных подхода, причем все остальные можно условно расположить между ними как своеобразными полюсами. Эти подходы соответствуют двум парадигмам психологического воздействия: развивающему и манипулятивному. Соответственно мы их обозначаем как ***развивающий*** (самореализационный, интегративный) и ***манипулятивный*** (внутренне конфронтационный, дезинтегрирующий). Суть первого заключается в том, что имидж основывается на реальных, сущностно значимых политических и личностных качествах конкретного лидера, которые соответствуют предполагаемой политической деятельности и электоральным ожиданиям. Условно он может быть обозначен как ***«реал-имидж»***– имидж, соответствующий сущности политика, его реальным качествам. Суть второго и наиболее распространенного в российских условиях в том, что он основывается на приоритете системы электоральных ожиданий и при этом неадекватно отражает политическую сущность лидера и его личность. Условно может быть обозначен как «фальш-имидж». Такой ***«фальш-имидж»***,

выступает как основное средство манипулирования людьми, их выбором.

В последнее время создание позитивного образа отдельных личностей активно стало сочетаться с формированием имиджа организаций, в частности, общественно-политических движений, политических партий и т. п. Схематично этот процесс можно представить следующим образом. Несколько известных личностей – А, Б, В, привлекаются в организацию «Н» и выступают как ее «рекламно-визитная карточка». Только одно их участие способствует формированию положительно воспринимаемого образа организации «Н». Затем принадлежность к этой организации используется для формирования позитивного отношения к другим лицам, – X, Y, Z, которые малоизвестны или вообще неизвестны.

Особенно активно данная технология используется в случае выборов по спискам избирательных объединений и блоков. В этом случае избиратели, поддерживая данный блок и ориентируясь на его «рекламно-визитную карточку», – на нескольких известных и возможно достойных политиков, голосуют за целый ряд других – «темных лошадок», и за которых, зная их личные и деловые качества, они, возможно, никогда бы не проголосовали. Причем за этих «темных лошадок» ответственности никто не несет, так как избирательный блок в отличие от политической партии является временным и на следующих выборах уже не появится. По сути, создается своеобразная «политическая пирамида» с целью изъятия у населения права и возможности влиять на власть в своей стране с учетом собственных интересов и передачи их тем, кто профинансировал и организовал эту «пирамиду». Причем зачастую известные лица, выступающие в качестве «рекламно-визитной карточки» являются просто своеобразными политическими актерами, а в лучшем случае политическими менеджерами, но далеко не высшего звена.

Таким образом, совокупность культурно-исторических, экономических, политических и социально-

психологических условий объективно определяет в настоящее время в России и в ряде других государств, в том числе в так называемых развитых западных странах, обусловленность использования в политической борьбе психологических манипуляций в информационно-психологическом воздействии на население.

2.5. Психологические предпосылки усиления подверженности личности манипулятивному воздействию

Кроме объективных и субъективных факторов, отмеченных выше, и использование в связи с этим в массовом масштабе способов и средств манипулятивного воздействия в борьбе за власть, можно выделить предпосылки психологического характера, значительно повышающие степень действенности психологических манипуляций, их опасность для личности и общества. Целесообразно остановиться на их рассмотрении несколько подробнее, так как именно им зачастую не уделяется достаточного внимания в настоящее время.

Важнейшая из них – приведение психики людей в состояние, которое способствует усилению подверженности психологическим манипуляциям и, в частности, воздействию на подсознание. Последние годы перестройки и радикальных реформ в России вызвали у значительной части населения появление устойчивого состояния психической напряженности. В обычных условиях состояние психической напряженности сменяется состояниями, при которых психика человека работает на восстановление. Но бывают такие ситуации и социальные условия, которые не позволяют психике человека перейти к последующему восстановлению, а наоборот, заставляют поддерживать ее тонус на максимально возможном уровне. Это ситуации и условия, которые вызывают актуализацию потребности в безопасности и одновременно блокирование ее удовлетворения на протяжении достаточно длительного времени.

У человека существуют так называемые базовые группы потребностей, которые определяют его социальное поведение. Для нормального существования необходимо хотя бы частичное их удовлетворение. По мере их удовлетворения человек ориентируется на определенные виды деятельности. Проблема потребностей и мотивации

социального поведения человека – одна из сложнейших в психологической науке, разработке которой посвящено большое количество исследований и публикаций. Существуют разнообразные подходы к ее решению, соответствующие классификации потребностей человека. Для нашего исследования определяющим является наличие в структуре потребностно-мотивационной сферы личности такой базовой потребности, как ***потребность в безопасности***. С учетом этого, используется подход к классификации потребностей, предложенный А. Маслоу, разделяемый в общем плане многими исследователями и не потерявший своего значения и в настоящее время[45].

В соответствии с данным подходом обычно выделяются следующие пять основных групп базовых потребностей человека:

• ***материальные или физиологические потребности***, связанные с удовлетворением нужды в пище, одежде, других материальных благах, без которых невозможна нормальная жизнь;

• ***потребности в безопасности***, в защите от угроз всему тому, что ставит под удар жизнь и здоровье, материальную обеспеченность, стабильность доходов, защищенность жилья, уверенность в своем будущем и будущем членов семьи, близких и т. п. *Потребность в безопасности становится доминирующей в условиях социальной дезорганизации, радикальных общественных изменений, разрушающих привычные стереотипы поведения и сложившийся образ жизни*;

• ***потребности в общении***, привязанности и любви, или как еще их обозначают, в ***межличностных связях***. Люди испытывают необходимость в контактах с себе подобными, в общении с другими. *Исследования показывают, что, например, для женщин эта группа потребностей играет особую роль, и, подбирая место работы, они в определенной мере ориентируются на возможность общаться, находиться в комфортных условиях межличностных контактов*;

• ***потребности в самоуважении***, высокой самооценке. Особенно они выражены у мужчин и реализуются зачастую через приобретение стабильного социального статуса и престижа. Поэтому для них часто важно то, как называется их должность. *Многие любят подчеркивать особую ценность выполняемого дела или соответствующую оценку этого от окружающих (в определенной степени свою незаменимость, уникальность и т. п.)*;

• ***потребности в самовыражении***, в реализации потенциала личности, в ее самоутверждении, или в сокращенном обозначении потребность в ***самоактуализации***.

Обычно указанные группы потребностей определяют социальное поведение людей своим интегральным влиянием, внося больший или меньший вклад в мотивы человека, в зависимости от условий его жизни и индивидуальных особенностей личности. В определенные периоды времени и в соответствующих условиях одна из базовых групп потребностей может становиться ведущей и в большей мере, чем остальные, определять поведение и деятельность человека. В связи с этим она может перестраивать всю мотивационную сферу личности. Например, потребность в пище начинает определять поведение человека как раз при ее отсутствии.

Для предпринятого нами анализа наиболее существенное значение имеют потребности, объединенные в одну группу, обозначаемую как потребность в безопасности. Как правило, в относительно стабильных социальных условиях, потребность в безопасности достаточно благополучно устроенного человека, по крайней мере в минимальной степени удовлетворена или субъективно воспринимается как удовлетворенная. В таких случаях в качестве активного фактора детерминации мотивационной сферы человека, она практически не фиксируется и может проявляться, например, как предпочтение знакомых форм поведения и жизненных ситуаций, с вполне определенными (достаточно четкими) перспективами перед теми, в

которых много элементов неопределенности, стремление к более стабильным условиям существования и т. п.

Но есть периоды и ситуации, в которых именно потребность в безопасности выходит на первое место и становится ведущей, начинает определять мотивацию социального поведения человека, перестраивая и изменяя ее, специфическим образом трансформируя другие базовые группы потребностей, психические особенности и характеристики личности. Как отмечают многие исследователи, потребность в безопасности становится активным и доминирующим мобилизатором ресурсов организма человека в чрезвычайных обстоятельствах – социальная дезорганизация, катастрофические явления природы, преступные посягательства, стихийные бедствия и т. п.

Таким образом, особо остро потребность в безопасности дает о себе знать именно в периоды кризисных социальных изменений. Отсутствие адекватных возможностей для удовлетворения данной группы потребностей, вызывает у личности эмоционально негативные, глубоко переживаемые психические состояния, на фоне которых протекают практически все психические процессы человека.

Потребность в безопасности, удовлетворение которой является необходимым условием нормального существования и развития, реализуется в обществе через определенные организационные формы, устойчивые структуры социальных взаимодействий, совместную деятельность, трансформируясь в систему взаимосвязанных личных и групповых интересов и способов их достижения. Поэтому человек так нуждается в ощущении своей связи с окружающим миром, другими людьми, в принадлежности к определенным социальным группам и общественным структурам. Обратное – резкие изменения в окружающем мире, разрушение привычных социальных институтов им остро воспринимаются, он мучительно переживает перспективу и условия изоляции и одиночества.

Рассматривая это явление, Э. Фромм отмечал: «Важная сторона дела состоит в том, что человек не может жить без какого-либо сотрудничества с другими. В любом мыслимом обществе человек должен объединяться с другими, если вообще хочет выжить, либо для защиты от врагов и опасностей природы, либо для того, чтобы иметь возможность трудиться и производить средства к жизни»[46]. Это объединение в целях защиты от угроз своей жизни, для реализации возможностей безопасного существования формирует потребности в постоянных связях с окружающим миром, – и как их продолжение потребность идентификации себя с определенной общностью, группой, родом, нацией, народом, социальной системой.

«Чувство полного одиночества отмечает Э. Фромм, – ведет к психическому разрушению, также как физический голод – к смерти. Эта связанность с другими не идентична физическому контакту. Индивид может быть физически одинок, но при этом связан с какими-то идеями, моральными ценностями или хотя бы социальными стандартами – и это дает ему чувство общности и „принадлежности“. Вместе с тем, индивид может жить среди людей, но при этом испытывать чувство полной изолированности; если это переходит какую-то грань, то возникает умственное расстройство шизофренического типа. Отсутствие связанности с какими-либо ценностями, символами, устоями мы можем назвать моральным одиночеством». Далее Э. Фромм обращает внимание на то, что связанность с миром может носить различные формы, в том числе далеко не всегда социально позитивные, которые могут принести людям огромное зло, как, например в нацистской Германии. «Религия и национализм, как и любые обычаи, любые предрассудки – даже самые нелепые и унизительные, – пишет он, – спасают человека, если связывают его с другими людьми, от самого страшного – изоляции»[47].

В современных условиях в нашей стране мы тоже можем наблюдать различные формы реализации потребности в безопасности и связанных с ней других

потребностей, на части которых акцентировал внимание Э. Фромм. К ним можно отнести, например, такие социально деформированные формы удовлетворения данных потребностей, как участие в общественно опасной деятельности структур организованной преступности, националистических объединений, группирований на мистической основе и т. п.

В той или иной мере чувствуя, зачастую слабо осознавая, невозможность в одиночку удовлетворить свои потребности в безопасности и тем самым создать условия для нормального физического и духовного развития личность ощущает сугубо свойственную только человеку проблему. Суть данного психологического феномена Э. Фромм описывает следующим образом: «Сознавая свою отдельность, сознавая пусть даже очень смутно – неизбежность болезней, старости и смерти, человек не может не чувствовать, как он незначителен, как мало значит в сравнении с окружающим миром, со всем тем, что не входит в его „я“. Если он не принадлежит к какой-то общности, если его жизнь не приобретает какого-то смысла и направленности, то он чувствует себя пылинкой, ощущение собственной ничтожности его подавляет. Человек должен иметь возможность отнести себя к какой-то системе, которая направляла его жизнь и придавала ей смысл; в противном случае его переполняют сомнения, которые в конечном счете парализуют его способности действовать, а значит, и жить»[48].

Анализ результатов рассмотрения ***проблемы свободы*** Э. Фроммом и некоторыми другими исследователями позволяют сделать вывод, что человеку приходится делать выбор между двумя основными стратегиями, принимая их в большей или меньшей мере. **С одной стороны**, полная свобода и независимость, отречение от всевозможных норм морали, идеологических «догм», социальных «связей-оков» с обретением сопутствующих этому процессу психического напряжения, противостояния один на один с окружающим миром, полным опасностей и угроз, или **другой путь**– принятие определенных ценностей и общественных норм, правил и социально

позитивных форм взаимодействия с другими людьми и группами, включенность в разнообразные социальные связи (семейные, профессиональные, национальные, групповые и т. п.) и, следовательно, некоторое ограничение своей свободы и независимости как компенсация за возможность удовлетворения потребностей в безопасности и обеспечения хотя бы минимальных условий для нормального психического и физического существования как личности. Обе эти стратегии могут принимать асоциальные формы. В первом случае – крайние проявления индивидуализма, во втором – различные формы так называемого «бегства от свободы» в терминологии Э. Фромма, сущность и психологическое содержание которых достаточно подробно рассмотрено в его работах.

Указанные выше потребности являются субъективной, психологической основой, стимулирующей людей к созданию определенных социальных организационных форм. Семья, родственные и дружеские связи, землячества и общества по интересам, политические партии и движения, профессиональные, корпоративные и религиозные объединения, группирования на мистической основе – вот лишь некоторые примеры способов их человеческого удовлетворения. Включенность в такие общности и участие в их деятельности позволяет человеку удовлетворять свои потребности (в том числе, потребность в безопасности), вернуть ему чувство связанности с другими, избавиться от ощущения ничтожности и незащищенности перед окружающим миром.

Таким образом, одной из основных причин наблюдаемых изменений психики людей, проявляющихся в повышении психической напряженности и неадекватном социальном поведении, может выступать **блокирование удовлетворения потребности в безопасности**. Отсутствие достаточных возможностей для социальной ориентировки человека в окружающей ситуации и направлениях ее развития, невозможность получения социально значимых данных в обрушившемся

информационном потоке в значительной мере определяется использованием информации для манипулирования людьми, их поведением. Получение в достаточном объеме данных для ориентации в жизненных ситуациях, как известно, является одним из необходимых условий для социально-психологической адаптации личности, ее приспособления к происходящим общественным изменениям. Приспособление к современным условиям, появление чувства уверенности в жизненных перспективах в свою очередь может способствовать снижению степени психического напряжения у человека, социальной напряженности в обществе и уменьшению подверженности личности информационно-психологическому воздействию манипулятивного характера.

2.6. Факторы повышения опасности психологических манипуляций

Переход к свободному рынку, абсолютизация рыночных отношений и конкуренции как способа социального взаимодействия неизбежно приводят современное общество к массовому использованию психологических манипуляций. Очень показательны в связи с этим высказывания известного американского психолога Э. Шострома, автора широко известной работы «Человек-манипулятор». «Я люблю Америку больше любой другой страны, – эмоционально восклицает он, – и тем не менее я все время думаю о том, как нам выкарабкаться из той ямы бездуховности и манипуляций, в которую мы сползаем. Как, как, как, скажите вы мне, нам заниматься бизнесом и при этом не отрываться от концепции ценности человеческой личности и человеческого достоинства?

Деятели всех церквей и всех верований бились на протяжении десятилетий над этой проблемой. И сами бизнесмены не оставались в стороне. Их тоже всегда тревожил конфликт между делом и духом. Но – конфликт не исчезал, а только разрастался»[49].

Система приемов манипулятивного воздействия, доведенная до идеологии и технологии межличностного взаимодействия, ставшая в виде психологии манипуляций компонентом общественной и индивидуальной психологии в США и в Западной Европе, получила в настоящее время массовое распространение в нашей стране и продолжает активно и широкомасштабно проникать в систему информационно-коммуникативных процессов российского общества, оказывая разрушающее влияние на психику людей. По прогнозам ученых на XXI в., деструктивные манипуляции человеком, общественным мнением и массовым сознанием могут наряду с национальными конфликтами, экологическими катастрофами и демографическими бедствиями превратиться в глобальную мировую проблему начала третьего тысячелетия[50].

Выдвижение **психологии манипуляций** как общественно-психологического явления на ведущее место в системе угроз информационно-психологической безопасности личности и общества определяется следующими факторами:

• массовым распространением и включенностью психологических манипуляций в информационно-коммуникативные процессы, эффект действия которых многократно усиливается широкомасштабным и стихийным распространением новейших информационных технологий, средств коммуникации, телекоммуникационной техники;

• резким увеличением количества субъектов (политические, религиозные организации, рекламные и пиаровские агентства, различные финансовые и коммерческие структуры, отдельные лица и т. д.), имеющих доступ к современным манипулятивным технологиям и средствам распространения информации;

• отсутствием действенной системы социально-психологической защиты личности и общества (групповой, коллективной, корпоративной), так как традиционные защитные механизмы разрушены или просто неадекватны современным условиям, а новые не сформированы в достаточной степени;

• стихийным и массовым распространением новейших манипулятивных технологий (например, НЛП – нейролингвистическое программирование и др.[51]);

• слабой сформированностью у российских граждан механизмов психологической самозащиты, так как по сравнению со многими другими странами, где процесс использования психологических манипуляций и соответственно формирования защитных механизмов осуществлялся в течение длительного времени, население России «погрузилось» в эти условия в кратчайший период времени и оказалось не готовым к адекватной социальной активности в принципиально новой общественно-психологической ситуации и качественно изменившейся информационной среде;

• повышенной подверженностью значительной части населения манипулятивному воздействию в связи с длительным нахождением в кризисных условиях кардинального изменения российского общества, что резко снижает сопротивляемость к психологическому воздействию.

Отмеченные выше факторы препятствуют формированию адекватной информационно-ориентировочной основы социального поведения и в целом жизнедеятельности личности, подавляют ее эмоционально-волевую сферу. Это в свою очередь делает невозможным формирование устойчивой системы субъективных отношений, стимулирует непрогнозируемую подвижность и резкие колебания социально-политических ориентаций, оценок, установок у значительной части населения, что усиливает нестабильность социальных и политических процессов и социально-политической ситуации в целом в стране, выступая как одна из угроз национальной безопасности России в политической и социальной сферах.

Часть II. Введение в теорию и технологию информационно-психологического противоборства

Глава 1. Тайное принуждение личности как социально-психологическое явление и психологический механизм информационно-психологического противоборства

1.1. Особенности анализа феномена тайного принуждения личности

Вполне очевидным является тот факт, что способы скрытого принуждения людей широко и публично, как правило, не освещались. Поэтому судить об их использовании в различных социальных сферах в прошлом и настоящем можно по отдельным, достаточно разрозненным и неполным данным. Но даже эти разрозненные сведения могут позволить очертить в общем и оценить масштаб и мощность этого явления, его роль в способах влияния на людей.

Анализ способов тайного управления человеком, являющихся по своей сущности скрытым психологическим принуждением личности, попытки выделения их существенных характеристик и закономерностей функционирования серьезным образом осложняются двумя основными ограничениями.

Первое из них связано с тем, что использование этих приемов никогда не афишировалось, а их применение зачастую публично даже осуждалось. Второй фактор, затрудняющий анализ, связан, с одной стороны, с определенной универсальностью этих способов, выводящих их исполнителей на уровень искусства скрытого воздействия на людей, а с другой, – многоликостью проявлений и разнообразием применения общих схем в различных ситуациях.

В самом общем виде рассмотреть эволюцию какого-либо явления означает выделить процесс его изменения и развития. Термин «эволюция» в первоначальном его значении как производный от латинского evolutio понимается как развертывание. Причем развертывание может происходить во времени, в пространстве, в деятельности или различных социальных сферах взаимодействия и общения людей. Рассматривая эволюцию тайного принуждения человека как межкультурного социально-психологического феномена, имеющего собственную историю, уходящую в глубь веков существования человеческой цивилизации, целесообразно, с учетом отмеченных выше ограничений, выделить три основных направления анализа данного явления.

Во-первых, выявить факты использования способов тайного принуждения человека в истории различных культур. Это может свидетельствовать о процессе культурно-исторического изменения и развития рассматриваемого явления, и, соответственно, данное направление можно обозначить как культурно-историческую эволюцию.

Во-вторых, выявить факты и примеры использования способов тайного принуждения личности в различных сферах социального взаимодействия и общения людей. Это может свидетельствовать об универсальности и масштабах распространения тайного принуждения личности, т. е. о процессе изменения и развития как социального явления. Данное направление можно выделить как социальную эволюцию.

В-третьих, выделить факты отражения этого явления в повседневном языке и научном понятийном аппарате, что свидетельствует о процессе и уровне его познания (понимания, изученности) и может быть в некоторой степени условно обозначено как смысловая или когнитивная эволюция (понятийная, семантическая и т. п.), т. е. эволюция представлений о тайном принуждении человека, как социально-психологического явления и его понимания.

1.2. Использование тайного принуждения личности в различных культурно-исторических условиях

Было бы неверно полагать, что манипулирование информацией, психологические манипуляции с людьми есть открытие современного общества и связано лишь с функционированием средств массовой коммуникации. Активизация коммуникационных процессов, развитие информационных технологий 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 (например, «придворно-аппаратные» и любовные интриги, экономические аферы и мошенничество, азартные игры и т. п.), 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 практически 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. Как для любого открытия фундаментальных закономерностей развития природы и общественной жизни, их использование для достижения локальных целей социального взаимодействия в обществе требует особой осторожности и особой культуры безопасного владения этим открытием, выработки специальных механизмов защиты человека и общества от возможных разрушительных последствий его применения. 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.

Поэтому так велико противоречие между провозглашаемыми ценностями и практикой использования психологических манипуляций, так болезненно переживаются человеком его последствия. О разрушающем характере такого взаимодействия людей отчасти свидетельствуют, с одной стороны, увеличение бытовой конфликтности и агрессивности, а с другой, – рост психических расстройств и неврозов у людей при их подавлении. Об этом образно и эмоционально пишет американский психолог и психотерапевт Эверетт Шостром, полемизируя в определенной мере с известным специалистом по межличностному взаимодействию Дейлом Карнеги, отмечая манипулятивный характер многих его рекомендаций. «Стремитесь избегать конфликтов… контролируйте себя… примите это легко», – постоянно советует Д. Карнеги. «Что ж, попробуйте, но когда вы, измотав до предела свою нервную систему, придете ко мне лечиться, я вам дам прямо противоположный совет», – так пишет Э. Шостром в книге «Человек-манипулятор», ставшей бестселлером во многих странах мира[52].

Рассматривая причины возникновения внутреннего конфликта у современного человека, известный американский психоаналитик Карен Хорни подчеркивала: «Противоречие в том, что с одной стороны, мы ценим и превозносим концепцию конкуренции как двигателя прогресса, а с другой – не устаем пропагандировать братскую любовь и смирение»[53].

В плане использования в социальном взаимодействии психологических манипуляций и достаточно умелого обращения с ними в различных сферах общественной жизни, восточная культура обладает значительно большим историческим опытом. 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.

Через века передавалось это искусство, тщательно оберегаемое от представителей других народов. Был создан своеобразный банк данных, в котором обобщены и классифицированы в виде метафорических схем методы манипулятивного воздействия и разработан определенный методический подход по их использованию в различных ситуациях, что в концентрированном виде нашло отражение в «Трактате о 36 стратагемах». Само понятие «стратагема» означает стратегический план, в котором для противника заключена какая-либо ловушка или хитрость. Рассматривая семантику данного понятия, В. С. Мясников обращает внимание на то, что в китайском языке оно одновременно означает и *сообразительность*, и *изобретательность*, и *находчивость*[54].

Харро фон Зенгер, автор монографии «Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 китайских стратагем за три тысячелетия», обосновывает, что термин стратагема наиболее адекватен соответствующему понятию в китайском языке. Анализируя содержание понятия «стратагема» в европейских языках он показывает, что его основным значением является не только военная, но и любая хитрость или уловка, прием или интрига с целью достигнуть преимущества. Рассматривая соответствующее понятие в китайском языке, он отмечает, что «в зависимости от контекста китайские иероглифы могут выступать в различных значениях… нас в них интересует выступающие в определенных типах текстов два значения:

1) военная хитрость и 2) хитрость, уловка в политической и частной жизни»[55].

Рассматриваемый подход к межличностному взаимодействию на Востоке, в частности, в Китае насчитывает тысячелетия и является неотъемлемой частью общественной, национальной и индивидуальной психологии. Об этом свидетельствуют дошедшие до наших дней исторические источники[56].

Это явление достаточно ярко характеризует В. С. Мясников, известный специалист по китайской истории и культуре. Отмечая несомненную роль современных психологов в исследовании психологических манипуляций, он 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 течении 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 я хочу подчеркнуть, что стратагемность мышления и поведения – а именно это понятие эквивалентно понятию игры – относится к характерным особенностям китайской цивилизации, достижениям ее философской и политической мысли. Этот феномен, имплицированный в общественное сознание, с веками, перейдя национальные границы, отразился и на политической и общественной культуре таких стран, как Япония, Корея, Вьетнам. И только теперь начинают соединяться традиционные китайские научные представления о человеке и его возможностях с данными европейской науки»[57].

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-«стратагемщик» Сунь Бинь, живший в IV в. до н. э. в древнекитайском царстве Ци[58].

Стратагемность выступает как искусство психологического противоборства, которому присущи свои законы и требования. Рекомендации, даваемые Сунь-цзы своим читателям, описывают определенный стереотип поведения, который специалистами называется «азбукой стратагемщика»[59].

На двадцати с небольшим страницах Сунь-цзы дает основные положения и советы как должен думать и действовать полководец, отстаивая интересы своего государства, которые отражают суть манипулятивного подхода и стратагемного мышления. Для нашего исследования в первую очередь представляют интерес те советы, которые он дает в первой главе, называя их «Предварительные расчеты».

«…если ты и можешь что-нибудь, показывай противнику, будто не можешь;

если ты и пользуешься чем-нибудь, показывай ему, будто ты этим не пользуешься;

хотя ты и был близко, показывай, будто ты далеко;

хотя ты и был далеко, показывай, будто ты близко;

заманивай его выгодой;

приведи его в расстройство и бери его;

если у него все полно, будь наготове;

если он силен, уклоняйся от него;

вызови в нем гнев, приведи его в состояние расстройства;

приняв смиренный вид, вызови в нем самомнение;

если его силы свежи, утоми его;

если у него дружны, разъедини;

нападай на него, когда он не готов;

выступай, когда он не ожидает…»[60].

Основной идеей, девизом стратагемного образа действий, как отмечает В. С. Мясников, являются слова Сунь-цзы: «Сначала будь как невинная девушка – и противник откроет свою дверь. Потом же будь как вырвавшийся заяц – и противник не успеет принять мер к защите»[61].

О роли, значении и влиянии идей Сунь-цзы может свидетельствовать, в частности, тот факт, что за две с половиной тысячи лет после выхода трактата в свет, к нему было написано и опубликовано несколько сот комментариев. Если выражаться на современном языке информационно-коммуникативных процессов, то можно сказать, что эта небольшая работа породила на протяжении веков незатихающую мощную информационную волну, что стало феноменом восточной культуры и особенностью национальной психологии ряда стран, являющихся важнейшей частью мировой цивилизации.

Рассматривая роль, и историческое значение и влияние Сунь-цзы на развитие представлений о теории и практике государственного управления, Н. И. Конрад подчеркивает, что «есть одна специфическая сторона этого трактата, которой он в значительной мере обязан своей широкой известностью. Многие из его общих положений всегда легко переносились из области войны в область политики и дипломатии. Поэтому трактат Сунь-цзы имеет известное значение для понимания не только военных деятелей, но и политиков упомянутых стран Дальнего Востока, и при том не только в отдаленные исторические времена»[62].

Идеи этого трактата перешли границы Востока и используются в настоящее время в развитых странах Запада, в частности, при организации и тактике ведения психологической войны и психологических операций,

тайных и специальных операций, в деятельности спецслужб в настоящее время.

Бывший директор Центрального разведывательного управления США Аллен Даллес, один из основателей и идеологов американской разведки, подчеркивал, что *заслуга Сунь-цзы* не только в том, что он первым дал квалифицированный анализ методов шпионажа, но и в том, что он *первым изложил рекомендации по организации разведывательной деятельности, включая искусство контрразведывательных операций, теорию и практику психологической войны, в которых основополагающим положением было управление противником*. По его словам, Сунь-цзы принадлежит стройная концепция операций по введению противника в заблуждение и обеспечению собственной безопасности, а *«короче все искусство разведки»*[63].

Характерны в этом плане и советы бывшего президента США Р. Никсона при назначении Дж. Буша в 1975 г. директором ЦРУ. В своем письме Р. Никсон рекомендовал Дж. Бушу обратить особое внимание на наследие в области разведки древнекитайского мыслителя-стратега Сунь-цзы, где главным, по мнению Никсона, была теория «управления противником». Никсон привел один из афоризмов Сунь-цзы, который как бы выражал основную суть его письма: «Верх искусства – это не выиграть сто битв, а, напротив, покорить армию врага без сражения»[64].

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, национальные традиции различных стран.

Приемы манипулятивного воздействия на людей в процессе их взаимодействия находили свое отражение в различные исторические периоды. В античные времена – об этом, в частности, писал Аристотель («О софистических опровержениях»). В те времена

существовало целое направление, известное как софистика. Достаточно широко известны работы Макиавелли, Шопенгауэра, в частности, в его «Эристической диалектике» перечисляются 36 риторических стратагем, или приемов.

В России в 1918 г. вышла обобщающая работа С. Поварнина «Спор. О теории и практике спора», в которой с критических позиций анализируются методы манипулирования и их применение в различных ситуациях обсуждений и публичных дискуссий[65].

Рассматривая это явление как феномен мировой культуры социального взаимодействия, Х. Зенгер, в частности, отмечает: «Стратагемы, т. е. неортодоксальные пути к достижению военных, гражданских, политических, экономических или личных целей, представляются общечеловеческим феноменом. Однако, в связи с некоторыми культурными и религиозными условиями, на Западе почти отсутствуют исследования по этой теме. Понимание стратагемности на Западе развито слабо. Представители Запада – до определенной степени – поражены „стратагемной слепотой“, хотя в своей повседневной жизни они постоянно являются жертвами стратагем и часто сами применяют их в зависимости от ситуации, иными словами, без всякой теории и предварительного расчета»[66].

В то же время некоторые исторические источники свидетельствуют о том, что в определенных общественных кругах европейских стран стратагемный подход не был новинкой и осуществлялись попытки его соединения с христианской моралью и проповедуемыми церковью ценностями. Об этом могут отчасти свидетельствовать некоторые афоризмы из изданного в середине семнадцатого века (1647 г.) и получившего распространение в ряде европейских стран произведения под названием: «Карманный оракул или наука благоразумия» с подзаголовком – «Афоризмы, извлеченные из сочинений Лоренсо Грасиана». Русский читатель познакомился с этим произведением в 1742 г. Его

автором был член иезуитского ордена Бальтасар Грасиан, который в 26 лет являлся помощником ректора Сарагосской иезуитской коллегии, а затем преподавал в различных учебных заведениях курсы моральной теологии, философии, священного писания и некоторые другие дисциплины.

Особенно рельефно знакомство с манипулятивным подходом в межличностном взаимодействии и стратагемным стилем мышления проявляется, в частности, в таких афоризмах, как: ***«Действовать исходя из умысла, то второго, то первого», «Менять приемы, дабы отвлечь внимание», «К каждому подбирать отмычку»***. Приведем указанные афоризмы из «Карманного оракула…», иллюстрирующие владение в то время приемами психологических манипуляций и знакомство со стратагемным подходом в определенных кругах того общества, в более подробном виде.

«Действовать исходя из умысла, то второго, то первого.*Жизнь человека – борьба с кознями человека. Хитрость сражается, применяя стратагемы умысла: никогда не возвещает то, о чем возвещает; целится так, чтобы сбить с толку; для отвода глаз искусно грозит и внезапно, где не ждут, разит, непрестанно стараясь обморочить. Явит один умысел, дабы проверить соперника помысел, а затем, круто повернув, нападает врасплох и побеждает. Ум проницательный, однако, предвидит ее происки, следит за нею исподтишка, усматривает противное тому, в чем уверяют, и вмиг узнает обманный ход; переждав атаку первого умысла, ждет второго и даже третьего. Заметив, что ее раскусили, злокозненность удваивает усилия, используя для обмана самое правду. Иная игра, иные приемы – теперь хитрость рядится в одежду бесхитростности, коварство надевает маску чистосердечия. На помощь тогда приходит наблюдательность; разгадав дальновидную цель, она под личиной света обнаруживает мрак, изобличает умысел, который, чем проще кажется, тем пуще таится…*»

«Менять приемы, дабы отвлечь внимание, тем паче враждебное.*Не держаться начального способа действия – однообразие позволит разгадать, предупредить и даже расстроить замысел. Легко подстрелить птицу, летящую по прямой; труднее – ту, что кружит. Не держаться до конца и второго способа, ибо по двум ходам разгадают всю игру. Коварство начеку. Чтобы его провести, немалая требуется изощренность. Опытный игрок не сделает того хода, которого ждет, а тем более жаждет противник…».*

«К каждому подбирать отмычку.*В этом искусство управлять людьми. Для него нужна не отвага, а сноровка, уменье найти подход к человеку. У каждого своя страстишка – они разные, ибо различны природные склонности. Все люди – идолопоклонники: кумир одних, почести, других – корысть, а большинства – наслаждение. Штука в том, чтобы угадать, какой у кого идол, и затем применить надлежащее средство, ключ к страстям ближнего. Ищи перводвигатель: не всегда он возвышенный, чаще низменный, ибо людей порочных больше, чем порядочных. Надо застать натуру врасплох, нащупать уязвимое место и двинуть в атаку ту самую страстишку – победа над своевольной натурой тогда обеспечена»*[67].

1.3. Особенности использования тайного принуждения личности в различных сферах социального взаимодействия

Даже краткий обзор фактов использования способов тайного принуждения людей в различных культурах показывает широту их применения в разнообразных сферах социального взаимодействия. В самом общем виде традиционными областями их использования выступают дипломатия, военное искусство, тайная деятельность спецслужб (особенно интенсивно в деятельности разведки и контрразведки), конкурентная борьба в экономической сфере, политическая борьба.

В этих сферах деятельность соответствующих организационных структур как бы пронизана сетью человеческих взаимоотношений и контактов. От решений конкретных людей с их личностными характеристиками, индивидуально-психологическими особенностями, собственным уникальным жизненным и профессиональным опытом, симпатий и антипатий, привычек, взглядов, привязанностей и т. п. зависит судьба и благополучие или неблагополучие множества других людей, важные социальные, экономические и политические изменения в обществе. В конечном счете именно они, эти вполне конкретные люди в силу занимаемого положения, имеющейся власти и личностных особенностей зачастую выступают как объекты воздействия и тайного психологического принуждения со стороны своих противников, политических оппонентов, экономических конкурентов и соперников.

Использование тайного принуждения людей в этих сферах характеризуется рядом специфических особенностей, которые отличают применение способов скрытого психологического принуждения в повседневной жизни большинства людей. Для целей предпринятого нами анализа достаточно отметить три таких особенности.

Во-первых, наличие и использование специальных процедур выбора объектов и технологий воздействия: ***способы, средства, временная последовательность и территориальное распределение и т. д.*** В качестве объектов могут выступать конкретные лица, социальные группы и организации, население определенных регионов и стран.

Во-вторых, наличие организационных структур: ***управлений, отделов, департаментов, частей, подразделений и т. п.*** и ***специалистов*** по применению методов скрытого психологического принуждения людей.

В-третьих, наличие специальных структур и процедур выявления ***признаков использования способов скрытого психологического воздействия и защиты от них.***

От эффективности деятельности этих структур и используемых защитных процедур зависит информационно-психологическая безопасность и нормальное функционирование социальных субъектов, в качестве которых выступают органы власти и государственного управления, общественно-политические и экономические организации (в т. ч., включая их руководителей и соответствующие управленческие структуры) и другие сложные социальные субъекты.

В качественно иных условиях находится большинство людей в обществе. У них нет ни аналитических центров, ни советников и консультантов. Нет возможности обратиться к специалистам. Они предоставлены самим себе и вынуждены сами заботиться о своей информационно-психологической безопасности и обеспечивать собственную защиту от скрытого психологического принуждения, ведя зачастую неравную борьбу в неблагоприятных для себя информационно-коммуникативных условиях.

В этом случае при рассмотрении способов тайного принуждения человека можно выделить два основных уровня или две основных группы ситуаций, значительно отличающихся по специфичности условий и

используемым технологиям психологического воздействия.

Во-первых, *ситуации, в которых человек является объектом воздействия коллективных социальных субъектов, например, общественных, политических и религиозных организаций, органов государственной власти и управления, финансово-экономических и коммерческих структур, применяющих комплексные технологии скрытого психологического принуждения, в основном, с использованием средств массовой коммуникации.*

Во-вторых, *ситуации, в которых человек становится объектом воздействия и использования способов скрытого психологического принуждения на межличностном уровне в повседневной жизни. Процесс использования способов тайного принуждения человека в этих двух группах ситуаций в связи с их определенной специфичностью и соответственно с разными подходами к формированию системы защиты требует относительно самостоятельного рассмотрения.*

С учетом этого в дальнейшем мы постараемся рассмотреть соответствующие технологии, техники и приемы тайного принуждения личности, которые используется в указанных двух группах ситуаций.

1.4. Общая характеристика понятийного отображения проявлений тайного принуждения личности

Широкое использование способов скрытого психологического принуждения людей в различных культурах и социальных сферах, в разнообразных ситуациях взаимодействия людей, несмотря на то, что применение этих способов никогда широко не афишировалось, тем не менее нашло отражение в представлениях и понятиях повседневного и научного языка. Это обусловлено распространенностью и функционированием тайного принуждения личности как

межкультурного социально-психологического феномена социального взаимодействия, что зафиксировалось в ряде терминов и понятий повседневного языка, в описаниях приемов и определенных схем использования методов воздействия на человека, в научных представлениях о механизмах и обобщенных моделях процессов психологического и информационного воздействия.

Аферы, махинации, мошенничество, блеф, стратагемы, манипуляции, психологические и рефлексивные игры, политические интриги и мистификации, манипулятивное воздействие, провокации, психологические и тайные операции, пропаганда и психологическая война, управление противником, политические игры и рекламные кампании, политическая и коммерческая реклама, дезинформация и оперативные игры – далеко не полный перечень понятий, используемых для обозначения способов и проявлений феномена тайного принуждения людей[68].

Анализ психологических манипуляций в современной психологической науке привел к разработке соответствующего понятийного аппарата как рабочего инструментария их изучения и систематизации. Так, Э. Берном введены *понятия скрытых трансакций и игр*[69].

Э. Шостром выделяет определенные *типы манипуляторов*, основываясь на использовании людьми в межличностном взаимодействии *устойчивых сочетаний манипуляций партнером или игр* по терминологии Э. Берна. Таким образом, манипуляторы переходят к разыгрыванию и реализации в повседневной жизни целых *типовых сценариев манипулирования в межличностном взаимодействии*, что становится основой формирования типичного стиля поведения и общения с окружающими людьми. Э. Шостром показывает, что современные манипуляторы в общении используют целые системы манипуляций, которые он так и обозначает – *манипулятивные системы*[70].

В отечественной науке, в рамках подходов к разработке формализованных описаний процесса рефлексивного управления в конфликтном взаимодействии, также сформулирован определенный инструментарий описания данного процесса и используемых приемов[71].

В последние годы XX столетия проанализировано содержание понятий манипуляции и манипулятивного воздействия и выделены структурные элементы межличностной манипуляции, а также ряд механизмов ее реализации в процессе общения, рассмотрен феномен социально-политических манипуляций личностью[72].

Многоликость проявлений способов тайного принуждения человека, в зависимости от культурно-исторических, социальных и коммуникативных условий, трансформировалась в многообразие понятий, отражающих практику их использования в социальном взаимодействии и общении людей, основные из которых были перечислены выше. Чтобы определить сферу их преимущественного применения и выделить те из них, которые возможно использовать в качестве основных при описании и анализе процесса скрытого психологического принуждения людей, в нашем исследовании и дальнейших рассуждениях целесообразно рассмотреть понятия, отражающие содержание и различные способы манипулирования человеком, несколько подробнее.

1.5. Анализ, систематизация и уточнение основных понятий, отображающих проявления тайного принуждения личности

Совокупность понятий, используемых для обозначения способов и проявлений тайного принуждения человека, можно разделить на три основные группы.

В первую группу включить понятия, в основном, сформировавшиеся и используемые в разговорной лексике.

Во вторую группу включить понятия, сформировавшиеся и используемые в практике социального управления.

В третью группу включить понятия, разрабатывающиеся и используемые в научных исследованиях.

Вполне очевидно, что некоторые из понятий могут использоваться в различных областях и таким образом как бы включаться в разные группы, т. е. в этом разделении есть определенная мера условности. Такое деление, с одной стороны, отражает динамизм и развитие понятийного аппарата, а, с другой, – многообразие и сложность такого социально-психологического феномена, как скрытое психологическое принуждение человека.

К первой группе понятий, сформировавшихся и используемых в разговорной лексике, можно отнести следующие: «афера», «махинация», «мошенничество», «блеф», «интрига», «жульничество», «плутовство», «манипуляция», «обман» и т. п. Кратко рассмотрим как раскрывается в словарях содержание этих понятий, какие характеристики отражают их сущность.

Афера (от фр. дело) – «жульническое предприятие, мошенничество; сомнительная сделка». «Недобросовестное, противозаконное или сомнительное с точки зрения законности предприятие», «темное дело», «махинация»[73].

Блеф (англ. bluff) – (первоначально название приема в карточной игре в покер, когда игрок, имеющий плохие карты, действует так, чтобы соперники сочли его карты выигрышными). В переносном значении: «выдумка, обман, имеющий целью запугать, внушить преувеличенное представление о себе»; «выдумка, обман из хвастовства или рассчитанный на запугивание, введение в заблуждение кого-либо»; «выдумка, ложь с целью запугать или внушить другому преувеличенное представление о чем-либо»[74].

Жульничество – «Плутовство, мошенничество». Жульничать – «Прибегать к недобросовестным, мошенническим приемам; плутовать»[75].

Плутовство – «нечестный, мошеннический поступок, обман»[76].

Обман – «слова, поступки, действия и т. п., намеренно вводящие других в заблуждение»[77].

Интрига – «происки, скрытые действия, обычно неблаговидные для достижения чего-либо»; «неблаговидные действия для достижения какой-либо цели»; «коварные, скрытые действия, направленные против кого-либо»; «скрытые действия неблаговидного характера для достижения какой-л. цели; происки, козни». В литературе интрига означает схему развития событий, раскрывающая борьбу действующих лиц между собой в драматическом или эпическом произведении[78].

Манипуляция (от лат. – горсть, пер. зн.) – махинация, мошенническая ловкая проделка[79].

Махинация – (от лат. хитрость, уловка) – «Недобросовестный способ достижения цели; нечестная, хитрая проделка»[80].

Мошенничество: 1. Поведение, образ действий мошенника; жульничество, плутовство (мошенник – нечестный человек, плут, жулик, обманщик)[81]. 2. Лишение индивидуума части его достояния путем обмана, заставив действовать во вред себе. 3. Преступление,

заключающееся в завладении чужим имуществом или правом на него, а также в получении иных благ путем обмана или злоупотребления доверием. 4. (В американском законодательстве) Преднамеренное искажение правды, с тем чтобы, используя ложную версию или обман или злоупотребляя доверием, завладеть ценным имуществом индивидуума или организации[82].

Хитрость: 1. Свойство по значению прилагательного хитрый – хитрость ума; хитрость механизма. 2. Притворство с каким-либо умыслом. 3. Изобретательность, мастерство, искусность в чем-либо. 4. Что-либо неясное, непонятное, скрытый смысл чего-либо[83].

Хитрый: 1. Скрывающий свои истинные намерения, идущий непрямыми, обманными путями к достижению чего-либо; лукавый. 2. Изобретательный, искусный в чем-либо 3. Искусно, затейливо сделанный, выполненный. 4. Не простой, мудреный, замысловатый. Требующий особой проницательности, смекалки, сообразительности[84].

Анализ содержания понятий, выделенных в первую группу, позволяет сделать ряд следующих выводов, представляющих интерес для нашего исследования.

При раскрытии содержания в описании данных понятий используется ряд общих признаков, выступающих в качестве основных их характеристик. Зачастую это приводит к тому, что значение одного из них определяется через значение другого. Так, например, манипуляция определяется как махинация, жульничество как плутовство и мошенничество и т. п.

У понятий, ***отнесенных к первой группе***, можно выделить ряд общих и специфических характеристик. Для нашего исследования наибольший интерес представляют общие характеристики рассмотренных понятий, составляющие основное значение, в качестве которых в первую очередь целесообразно отметить следующие:

• *сокрытие истинных целей действий, суть которых заключается, как правило, в получении односторонней или*

большей выгоды для инициатора этих действий;

• *использование приемов, маскирующих истинные цели и побуждающих совершать действия, выгодные для инициатора их применения;*

• *опасность для окружающих действий, обозначающихся данными понятиями, которая выражается в общей негативной моральной оценке или как неодобряемого поведения лиц, применяющих такие действия (аферист, мошенник, жулик, плут, манипулятор, махинатор, обманщик и т. п.).*

Степень неодобрения и порицания различна. От слабо выраженной, как в хитрости и плутовстве, до наиболее высокой, превращающей ее в уголовно наказуемое общественно опасное деяние, как, например, мошенничество, имеющее квалификацию преступления с соответствующим составом и санкцией пресечения.

В специфических характеристиках отражаются особенности условий использования (афера – дело, предприятие), сфера применения (мошенничество – получение имущественной или иной, преимущественно материальной выгоды), основные приемы (блеф), механизмы (интрига) и т. п.

Ко второй группе можно отнести следующие понятия: макиавеллизм, стратагемы и стратагемная политика, политические интриги и мистификации, психологические и тайные операции, пропаганда и психологическая война, политические игры и недобросовестная реклама (политическая и коммерческая), дезинформация, оперативные игры и т. д.

Рассматривая эту группу понятий, можно отметить следующие характерные особенности. В понятиях ***второй группы***, как и предыдущей, содержатся ***основные характеристики***, отражающие сущность скрытого принуждения людей:

• *сокрытие истинных целей действий, суть которых заключается, как правило, в получении односторонней или большей выгоды для инициатора этих действий;*

• *использование приемов, маскирующих истинные цели и побуждающих совершать действия, выгодные для инициатора их применения;*

• *опасность для окружающих действий, обозначающихся данными понятиями, которая отражается в их общей морально негативной оценке.*

Следует отметить, что происходит определенная трансформация моральной оценки способов тайного принуждения, использующихся в сфере социального управления. Моральное неодобрение их использования способствует появлению такого приема, как публичное обвинение оппонентов в их применении и, таким образом, в нарушении якобы общепринятой этики социального взаимодействия. В действительности же использование таких способов в международных отношениях, политической и экономической борьбе, противоборстве спецслужб, военном искусстве и дипломатии является правилом или сложившейся практикой и, соответственно, влияет на моральную оценку.

Таким образом, наряду с общей публичной морально негативной оценкой использования этих способов, в указанных сферах социального взаимодействия, оценка их применения определяется такими двумя основными принципами, как ***цель оправдывает средства*** и ***двойной стандарт***. Иными словами, применение способов тайного принуждения с собственной стороны оправдано и морально допустимо, а с противоположной – нет, так как цели оппонентов, якобы, не являются такими высокими и полезными, как свои собственные. Достижение собственных целей определяет допустимость применения любых способов и средств.

Политические и оперативные игры, специальные и тайные операции, психологические операции и психологическая война, пропагандистские и рекламные кампании являются понятиями, отражающими устойчивые организационные формы целенаправленного комплексного применения различных способов и средств скрытого принуждения людей.

Об их «узаконенности» как определенных форм социального взаимодействия могут, в частности, свидетельствовать следующие факты. Данные понятия введены в официальное употребление, и их содержание раскрывается в соответствующих нормативных и методических материалах и литературных источниках. Так, например, в американском законодательстве приводятся следующие определения ***тайных операций*** и ***психологической войны***.

Тайная операция (американское законодательство): 1. Деятельность по сбору разведывательной, контрразведывательной и другой информации, тайная политическая или экономическая пропаганда и полувоенная деятельность, проводимая такими способами, которые обеспечивают секретность операций. 2.Операции, планируемые против иностранных правительств, учреждений и лиц таким образом, чтобы скрыть подлинных организаторов или позволить им в случае провала отрицать причастность к данным операциям. 3. Операция негласного расследования, в которой используется секретный агент[85].

Психологическая война (американское законодательство) – «планомерное проведение пропагандистских и других психологических операций для оказания влияния на мнения, чувства и поведение иностранных группировок в целях достижения задач национальной политики государства»[86].

В то же время, опираясь на данные иностранных источников, следует сразу же отметить, что объектами психологических операций, проводимыми зарубежными государствами, выступают не только иностранные группировки, но и определенные социальные группы и организации как других стран (враждебных и дружественных), так и своей собственной страны, а также ее население в целом[87].

Технология проведения психологических операций на тактическом, оперативном и стратегическом уровне детально описана в нормативных документах и

методических материалах вооруженных сил США и ряда других стран[88]. Цели, задачи и способы, методика, уровни организации и осуществления психологических операций, в частности, изложены в принятых во второй половине 80-х годов XX в. нормативных документах регламентирующих действия армии США в этой сфере[89].

Об активизации использования тайных операций и информационно-психологических акций свидетельствует, в частности, позиция американских законодателей.

В 1991 году в США внесены дополнения в принятый в 1947 году закон «О национальной безопасности», которым официально за правительством США закреплено право осуществлять тайные операции, т. е. такие действия по оказанию влияния на политическую, экономическую или военную обстановку за рубежом, при осуществлении которых предполагается, что роль руководства и государственных органов Соединенных Штатов не будет очевидной или публично признанной.

В этом плане достаточно показательными являются высказывания председателя по разведке палаты представителей конгресса США, бывшего оперативного работника ЦРУ П. Гооса. Выступая перед американскими журналистами в мае 1998 года, он отмечал необходимость повышения эффективности тайных операций, которые, вероятно, будут включать элементы психологической войны и более активное использование информационного оружия.

Комплексное использование различных способов скрытого психологического принуждения людей в виде системы психологических операций, разнообразных пропагандистских акций и рекламных кампаний выступает как распространенное средство политической борьбы не только во внешнеполитической деятельности и в условиях международных конфликтов, но и как присущее внутриполитической деятельности. И в этом состоит еще одна его характерная особенность.

Так, например, рассматривая психологическую войну в широком смысле как целенаправленное и планомерное

использование политическими оппонентами пропаганды и других средств (дипломатических, военных, экономических, политических и т. д.) для прямого или косвенного воздействия на мнения, настроения, чувства и в итоге на поведение противника с целью заставить его действовать в угодных им направлениях, современные российские политологи отмечают, что, будучи компонентом системы политических отношений, психологическая война присутствует в различных измерениях этой системы не только как внешняя, но и как внутренняя политика.

Во внутренней политике психологическая война обычно ограничивается пропагандистским противостоянием политических оппонентов, хотя может приобретать в отдельных случаях и более сложный комплексный характер. Внутриполитическими примерами психологической войны являются ***пропагандистские столкновения*** в ходе любой избирательной кампании или других формах борьбы за власть.

Здесь психологическая война выступает в качестве действий, направленных на ослабление морального духа политических оппонентов, на подрыв авторитета их руководителей, на дискредитацию их действий, в конечном счете на оказание давления на взгляды отдельных людей и общественное мнение в целом для достижения конкретных целей[90].

Продолжая рассмотрение понятий ***второй группы***, можно выделить еще некоторые характерные особенности и различия в их значении.

Во-первых, выделяется ряд понятий, отражающих общий подход к использованию способов скрытого принуждения людей. К ним, в частности относятся такие понятия, как ***макиавеллизм*** и ***стратагемная политика.***

Под *макиавеллизмом* (от имени Н. Макиавелли) понимается образ политической деятельности, не пренебрегающей любыми средствами ради достижения поставленной цели[91].

Суть *стратагемной политики* заключается в том, что это политика, которая обеспечивает реализацию подготовленной стратагемы, используя при этом средства и методы не из норм и обычаев международного права, а из теории военного искусства, и основывается на принципе – цель оправдывает средства. Содержательная модель стратагемы является «синтезом результатов оценки ситуации и специфического приема, выработанного теорией для аналогичной обстановки». *Стратагема*, в частности внешнеполитическая, в интерпретации специалистов – это, как правило, хорошо разработанный стратегический план, нацеленный на решение одной или нескольких важнейших стратегических задач внешней политики государства и предусматривающий использование обманных действий (хитростей, ловушек), которые вводят противника в заблуждение относительно истинных целей и побуждают его действовать определенным образом, выгодном для противоположной стороны[92].

Во-вторых, можно выделить ряд понятий, отражающих определенные способы, общие механизмы и обобщенные схемы процесса скрытого принуждения людей. К ним, в частности, можно отнести следующие понятия: дезинформирование, блеф в политике, манипулирование в политике, политическая интрига, пропаганда и агитация, недобросовестная реклама и т. п. Для иллюстрации этого положения рассмотрим кратко содержание некоторых из этих понятий.

Агитация (лат. agitatio – приведение в движение) – пропагандистская деятельность с целью побуждения к политической активности отдельных групп или широких масс населения. Отличается разнообразием устных, печатных и аудиовизуальных средств и является распространенным инструментом политической борьбы[93].

Пропаганда (лат. propaganda – подлежащее распространению) – деятельность – устная или с помощью средств массовой информации,

осуществляющая популяризацию и распространение идей в общественном сознании.

Понятие «пропаганда» было введено в 1662 г. Папой XV, образовавшим особую конгрегацию, задачей которой было распространение веры с помощью миссионерской деятельности.

Под политической пропагандой понимается систематически осуществляемые усилия повлиять на сознание индивидов, групп, общества для достижения определенного, заранее намеченного результата в области политического действия[94].

Кроме этих значений, в понятие «пропаганда» в большинстве случаев вкладывается негативный смысл. Для иллюстрации приведем ряд определений пропаганды, сформулированных зарубежными авторами. Многие из них, по сути дела, открыто признают, что пропаганда является средством обмана, информационно-психологического насилия над личностью и контроля ее поведения. Об этом, в частности, свидетельствуют даваемые ими и приведенные ниже некоторые определения.

Наиболее характерным и отражающим сущность пропаганды является определение английского теоретика ***Л. Фрезера***, который полагал, что ***пропаганду можно определить как искусство принуждения людей делать то, чего бы они не делали, если бы располагали всеми относящимися к ситуации данными***[95].

Известный американский исследователь средств массовой информации ***Лассуэл*** подчеркивал, что ***не цель, а метод отличает управление людьми с помощью пропаганды от управления ими при помощи насилия, бойкота, подкупа или других средств социального контроля***[96].

Практически не изменилось ***понимание пропаганды***, сущность которой по мнению американских психологов, высказанному еще более полувека назад состоит в том, что под ее влиянием ***каждый индивид ведет себя так, как***

если бы его поведение вытекало из его собственных решений. Точно также можно манипулировать поведением группы людей, причем каждый член такой группы будет считать, что поступает по собственному разумению[97].

В те же годы американскими социальными психологами совершенно открыто утверждалось, что ***пропаганда является частью более широкого процесса создания легенд и мифов***[98].

Дезинформирование: 1. Мероприятие, рассчитанное на введение в заблуждение лиц или организаций путем подтасовки и подделки документальных доказательств с тем, чтобы вызвать ответное действие со стороны лиц или организаций, компрометирующее ее. 2. Сообщение неверных сведений, введение в заблуждение ложной информацией[99].

Манипуляция (от фр. *manipulation*) в политике рассматривается в следующих двух основных значениях: 1) махинация; 2) система психологического воздействия, ориентированная на внедрение иллюзорных представлений[100].

Кроме рассмотренных выше, в***о второй группе, выделяется ряд понятий, отражающих устойчивые организационные формы комплексного использования способов скрытого принуждения людей***. К ним, в частности, можно отнести следующие понятия: «политические игры», «оперативные игры», «лоббирование», «прессинг», «психологические операции», «тайные операции» и т. д.

Среди указанных организационных форм комплексного использования способов скрытого принуждения людей можно выделить две основные категории. К первой относятся те из них, которые имеют специфическую сферу применения, ограниченный круг объектов воздействия и не затрагивают непосредственно в массовом порядке значительные группы населения. Это, в частности, оперативные игры, специальные и тайные операции. К

этой категории можно также отнести некоторые кризисные технологии, политические игры и лоббирование в случаях, когда они не входят в качестве составных компонентов более крупномасштабных организационных форм тайного принуждения людей, например, таких как информационно-психологические операции. Такие же организационные формы, как психологические операции в политической борьбе, информационно-пропагандистские и рекламные кампании, направлены, как правило, на большие группы населения, т. е. для них практически каждый человек является объектом воздействия и скрытого психологического принуждения.

1.6. Общая характеристика научного понятийного аппарата, отражающего проявления тайного принуждения личности

Рассматривая понятия, отражающие способы и проявления тайного принуждения человека как социально-психологического явления, присущего социальному взаимодействию людей, следует отметить, что в научных исследованиях затрагиваются теоретические и прикладные вопросы изучения различных форм скрытого принуждения личности. Зачастую они описываются в понятиях, рассмотренных в первых двух группах, условно выделенных нами как применяемые в разговорной лексике и в сфере социального управления, либо в общенаучных понятиях таких дисциплин, как социология, теория управления, политология, военное искусство, основы деятельности разведки и других спецслужб.

Специфических общенаучных понятий, отражающих обобщенную схему, модель или механизм такого явления, как скрытое психологическое принуждение личности и имеющих достаточную научную проработку, немного. К их числу, в первую очередь, можно отнести манипулятивное воздействие (манипуляции, манипулирование), психологические игры и рефлексивное управление.

Суть понятия «рефлексивное управление» специалисты определяют следующим образом. «Управление решением противника, в конечном итоге навязывание ему определенной стратегии поведения, при рефлексивном взаимодействии осуществляется не прямо, не грубым принуждением, а путем передачи ему оснований, из которых тот мог бы логически вывести свое, но предопределенное другой стороной решение. Передача оснований означает подключение X к процессу отображения ситуации Y, тем самым X начинает управлять процессом принятия решения. Процесс передачи оснований для принятия решений одним из противников другому мы называем рефлексивным управлением. Любые

„обманные движения“ (провокации и интриги, маскировки и розыгрыши, создание ложных объектов и вообще ложь в любом контексте) представляет собой реализацию рефлексивного управления»[101].

Таким образом, любые манипуляции и акты манипулятивного воздействия выступают как составные элементы данного процесса, т. е. в понятии рефлексивного управления отражается общий подход к управлению противником в конфликте с использованием разнообразных приемов тайного принуждения и применением механизма рефлексии для этих целей.

В самом общем виде в социальной психологии рефлексия выступает в форме осознания действующим субъектом (лицом или общностью) того, как они в действительности воспринимаются и оцениваются другими индивидами или общностями.

Рефлексия (от лат. *reflexio* – обращение назад) – «это не просто знание или понимание субъектом самого себя, но и выяснение того, как другие знают и понимают „рефлектирующего“, его личностные особенности, эмоциональные реакции и когнитивные (связанные с познанием) представления. Когда содержанием этих представлений выступает предмет совместной деятельности, развивается особая форма рефлексии – предметно-рефлексивные отношения»[102].

Понятие, конкретные формы, классификация и механизмы психологических игр наиболее подробно рассмотрены Э. Берном в рамках его концептуального подхода к межличностному взаимодействию. В этих целях им разработан соответствующий понятийный аппарат и методический инструментарий, позволяющий анализировать межличностные манипуляции, осуществляемые, в том числе, и бессознательно.

«*Игрой мы называем*, – пишет Берн, – серию следующих друг за другом скрытых дополнительных трансакций с четко определенным и предсказуемым исходом. Она представляет собой повторяющийся набор порой однообразных трансакций, внешне выглядящих

вполне правдоподобно, но обладающих скрытой мотивацией; *короче говоря это серия ходов, содержащих ловушку, какой-то подвох.* Игры отличаются от процедур, ритуалов и времяпровождений, на наш взгляд, двумя основными характеристиками: 1) скрытыми мотивами; 2) наличием выигрыша. Процедуры бывают успешными, ритуалы – эффективными, а времяпровождение выгодным. Но все они по своей сути чистосердечны (не содержат „задней мысли“). Они могут содержать элемент соревнования, но не конфликта, а их исход может быть неожиданным, но никогда – драматическим. Игры, напротив, могут быть нечестными и нередко характеризуются драматичным, а не просто захватывающим исходом»[103].

В настоящее время наиболее универсальным из понятий, отражающих механизм скрытого психологического принуждения, выступает **манипуляция**. Данное понятие имеет два основных значения – прямое и переносное или метафорическое. Как ни парадоксально, но в последнее время именно переносное значение манипуляции становится основным и ведущим содержанием этого понятия, привлекающим все большее внимание исследователей. В своем переносном значении оно имеет достаточно высокую дифференциацию, т. е. можно говорить о системе понятий, для которых в качестве родового выступает манипуляция. В систему этих понятий входят: манипулятивное воздействие, психологические манипуляции, манипулирование (в том числе, манипулирование в политике; манипулирование общественным мнением, общественным сознанием и т. п.), межличностные манипуляции, социально-политические манипуляции личностью и т. д.

1.7. Анализ и обобщение подходов к определению понятия «манипуляция»

При рассмотрении понятия «манипуляция», его содержательных аспектов анализ литературы показывает, что используется подход, при котором выделяются

основные признаки, и на их основе формируются критерии, позволяющие дать рабочее понятие.

В этих целях воспользуемся результатами анализа, проведенного Е. Л. Доценко, что позволяет раскрыть как сам подход, так и основные значения понятия «манипуляция».

В результате анализа выделенные характеристики манипуляции, употребляемые различными авторами, объединяются в группы признаков и обобщаются в следующие интегральные критерии, которые можно использовать для определения понятия манипуляции:

1) родовой признак – психологическое воздействие;

2) отношение к объектам манипулирования как средству достижения собственных целей;

3) стремление получить односторонний выигрыш;

4) скрытый характер воздействия (как самого факта воздействия, так и его направленности);

5) использование (психологической) силы, игра на слабостях (использование психологической уязвимости);

6) побуждение, мотивационное привнесение (формирование «искусственных» потребностей и мотивов для изменения поведения в интересах инициатора манипулятивного воздействия);

7) мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий[104].

Достаточно сложно в краткой дефиниции учесть все выделенные обобщенные критерии, отражающие характеристики манипуляции как социально-психологического феномена взаимодействия людей – скрытого психологического принуждения человека. Приходится и среди этих критериев выделять одни в качестве более существенных, другие менее значимых. Причем значимость одних не вызывает сомнения, а другие не имеют безусловного значения. Это выбор исследователя, вызванный необходимостью акцентирования характеристик, имеющих значение для

проблемы, в контексте которой рассматривается манипуляция. Для иллюстрации можно привести ряд следующих формулировок понятия манипуляции, выделенных Е. Л. Доценко, который определяет ее как:

• вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями;

• 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;

• вид психологического воздействия, направленного на изменение активности другого человека, выполненного настолько искусно, что остается незамеченным им;

• вид психологического воздействия, направленного на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий;

• искусное побуждение другого к достижению (преследованию) косвенно вложенной манипулятором цели;

• вид психологического воздействия, используемого для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения другого к совершению определенных действий.

Иногда, по его мнению, в практических целях удобнее пользоваться непосредственно метафорой при определении данного понятия, сформулировав его следующим образом: «Манипуляция – это действия, направленные на „прибирание к рукам“ другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того создается впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением»[105].

1.8. Определение понятия «манипуляция» как научного отображения сущности тайного принуждения личности

Следует отметить, что приведенные краткие формулировки понятия «манипуляция» относятся в основном к одной из ее разновидностей, достаточно распространенной, но не единственной, а именно: к **межличностной манипуляции**. В этих определениях операциональная сторона процесса манипуляции определяется, главным образом, через искусность манипулятора, а также прямо указывается на «насильственность», «навязанность» вносимых изменений в психику и поведение. В то же время не указываются даже гипотетические основания отделения «насильственных» (принуждающих) изменений поведения и психики адресата от ненасильственных.

На наш взгляд, было бы целесообразным отразить данные критерии в определении *понятия манипуляции* и сформулировать его несколько иначе, понимая под рабочим определением психологической манипуляции *процесс использования различных специфических способов и средств изменения (модификации) поведения человека или целей, желаний, намерений, отношений, установок, психических состояний и других его психологических характеристик в интересах субъекта воздействия, и которые могли бы не произойти, если бы адресат знал в достаточном объеме данные, относящиеся к ситуации, в частности – какие способы применялись по отношению к нему, или в каких целях они использовались*.

Таким образом, резюмируя наши рассуждения, можно сделать достаточно обоснованный вывод о том, что понятие «манипуляция» употребляется в следующих переносных значениях.

Во-первых, как обозначение специфического общего подхода к социальному взаимодействию и управлению, предполагающего активное использование разнообразных

способов и средств скрытого принуждения людей. В этом значении манипуляция, манипулятивный подход, манипулирование заменяет термин «макиавеллизм» как образ политической деятельности, не пренебрегающей любыми средствами для достижения поставленной цели. Его использование применительно к средствам массовой коммуникации и политическим мероприятиям означает действия, направленные на программирование мнений, устремлений, целей масс и психических состояний населения. Конечная цель таких акций – это контроль над населением, его управляемость[106].

Во-вторых, манипуляция используется как обозначение специфического вида психологического воздействия. В этом значении используются также понятия «манипулятивное воздействие», «психологические манипуляции», «манипулирование общественным мнением» и «манипулирование общественным сознанием», «межличностные манипуляции», «социально-политические манипуляции личностью» и т. п.

В-третьих, понятие манипуляции используется для обозначения определенных организационных форм применения тайного принуждения человека и отдельных способов или устойчивых сочетаний приемов скрытого психологического воздействия на личность, включая различные объединения и общности людей – от малых групп до населения одной или нескольких стран.

Как уже отмечалось, выделяются простые «одноактные» манипуляции или акты манипулятивного воздействия, а также сложные, которые можно условно обозначить как манипулятивные игры.

Причем их характерными особенностями является: процесс манипулирования может быть растянут во времени и представлять многошаговую поэтапную процедуру оказания манипулятивного воздействия на людей с использованием разнообразных приемов, средств, технологий и механизмов; он обладает собственной пространственно-временной, организационной и в более широком контексте – социальной структурами. То есть, в

качестве субъектов и объектов манипулирования могут выступать не только отдельные личности, но и социальные субъекты различного уровня сложности – от малых групп и организаций до высшего политического руководства государства, населения одной или нескольких стран.

Сложные и устойчивые организационные формы тайного принуждения человека, как уже отмечалось, могут обозначаться самостоятельными понятиями, например, такими как политические игры, психологические операции, манипулятивные информационно-пропагандистские и информационно-рекламные кампании и т. д.

Данный подход применяется и некоторыми другими исследователями современной политической жизни России. Характерным примером является рассмотрение практики политических манипуляций в президентской избирательной кампании 1996 года. А. Цуладзе, который обозначает их как манипулятивную игру, используя анализируемое понятие как сопоставимое с комплексными информационно-психологическими операциями.

В данном случае добавление определения «манипулятивный», на наш взгляд, позволяет хотя бы при анализе отделить недобросовестную рекламу и пропаганду от общественно необходимых форм публичного доведения информации о важных и социально значимых проблемах, идеях, взглядах, товарах и т. п. (например, пропаганда здорового образа жизни, реклама новых технологий и технических новинок и т. д.).

Кроме этого, для обозначения отдельных способов, их устойчивых сочетаний, условий и организации их применения могут использоваться такие понятия, как ***манипулятивные приемы, манипулятивные техники, манипулятивные технологии*** и т. п.

Глава 2. Особенности технологий тайного принуждения личности в массовых информационных процессах и межличностном взаимодействии

2.1. Позиции рассмотрения и особенности анализа психологических манипуляций в массовых информационных процессах

Возможны различные подходы к описанию манипулятивных технологий, используемых в средствах массовой коммуникации. В данной работе при выборе определенного подхода к рассмотрению исследуемого явления в соответствии с поставленными целями и решаемыми задачами необходимо учитывать следующие два основных фактора.

Во-первых, найти для их описания ту «золотую середину», которая с одной стороны, позволит с достаточной степенью полноты и детальности представлять процесс психологических манипуляций в массовых информационных процессах, а с другой – показать его в относительно простой и удобной форме, которая позволяет сформулировать определенные выводы и рекомендации для человека как гражданина современного российского общества, являющегося объектом манипулятивного воздействия средств массовой коммуникации.

Во-вторых, рассматривая возможные ориентиры выявления психологических манипуляций, используемых в масс-медиа, прежде всего исходить из такого описания позиции объекта или адресата информационно-психологического воздействия, которая позволяет сформировать у него определенные защитные механизмы от манипулирования личностью.

Прежде всего необходимо отметить, что сама специфика каналов распространения информации для массовой аудитории, цели, которые при этом преследуют СМИ и особенности их воздействия, требуют несколько иного подхода к рассмотрению манипулирования в средствах массовой коммуникации по сравнению с анализом манипуляций в межличностном взаимодействии.

Рассмотрение психологических манипуляций в межличностном взаимодействии можно и даже целесообразно осуществлять с позиции исследователя-аналитика. Данная позиция позволяет провести анализ этого процесса, вскрывая его содержание как бы с двух полюсов одновременно: со стороны инициатора – актора манипулятивного воздействия и объекта – адресата манипуляции (Доценко, 1996). Это вызывается тем, что личность при защите может использовать манипулятивное воздействие, в частности, в форме контрманипуляции в межличностном взаимодействии. Таким образом, подход со стороны инициатора манипуляции необходимо знать при организации защитных процедур, так как при защите, адресат воздействия может становиться на позицию субъекта, актора манипулятивного воздействия.

Совершенно иная ситуация возникает когда человек является объектом информационно-психологического воздействия масс-медиа. Каким бы опытом выявления психологических манипуляций человек не обладал, он не в состоянии организовывать и осуществлять в полном объеме встречное контрманипулятивное воздействие. Это происходит прежде всего потому, что каналы средств массовой коммуникации являются односторонним инструментом информационно-психологического воздействия их владельцев на потребителей информации. Причем зачастую это воздействие осуществляется помимо воли адресата, например, когда информирование выступает в роли некоего фона в местах, где человек в то или иное время вынужден находится. Что бы по этим каналам не распространялось, человек не может повлиять на источник информационно-психологического воздействия и таким образом, вынужден воспринимать

информацию, в которую хитроумно вплетена специалистами паутина психологических манипуляций. Наиболее простой способ – отключение от канала, но при этом происходит отключение и от информационных потоков, без которых в современном мире зачастую невозможно обходиться и удовлетворять собственные информационные потребности.

Для того, чтобы у аудитории не возникало ощущения одностороннего воздействия и комплекса «безучастности адресата», современными СМИ широко практикуются психологические «привязки» к информационному каналу, то есть способы, так называемой, «обратной связи» в различных формах: звонки в студию во время прямого эфира, выбор по телефону варианта ответа на поставленный вопрос и др. Однако, как мы попытаемся показать ниже, подобный внешний «макияж» зачастую является лишь способом формирования общественного мнения, а не его реальным отражением, то есть разновидностью все той же манипуляции, построенной на возникновении у адресата воздействия ***иллюзии участия*** в информационном процессе.

Безусловно, в определенной мере мы постараемся рассмотреть психологические манипуляции в массовых информационных процессах также с двух сторон: ***субъекта манипулирования*** и ***адресата манипулятивного воздействия***. Но принимая во внимание изложенное выше, акцент при рассмотрении манипулятивных технологий будет делаться на те характеристики, структурные элементы и функциональные (технологические) блоки, которые в первую очередь необходимы для выработки защиты личности как адресата манипулятивного воздействия.

С учетом всех этих замечаний и будут задаваться средства описания процесса психологических манипуляций в СМК, являющихся основными каналами информационно-психологического воздействия и изменения информационной среды общества, которая выступает как общий источник угроз информационно-психологической безопасности личности и общества.

2.2. Основания выделения различных групп приемов манипулятивного воздействия, используемых в массовых информационных процессах

На протяжении веков, как свидетельствуют дошедшие до нас литературные источники, многими авторами предпринимались с различной степенью полноты и, исходя из разных задач, попытки описать и классифицировать приемы, используя которые можно было изменить точку зрения, взгляды и поведение человека с помощью различных способов воздействия на его психику и сознание, в том числе с помощью манипулятивных технологий[107].

Для проведения классификации использовались логические основания, нравственные критерии, соотношение внушения и убеждения в процессе воздействия, источники коммуникации и информационные каналы, специфика информационно-коммуникативных ситуаций и т. д.

Техника целенаправленного ведения массовых пропагандистских мероприятий и методов информационно-психологического воздействия на широкую аудиторию развивалась на протяжении всей истории человечества. Технологии влияния на массы получили мощный толчок благодаря распространению различных религий. Другим источником приемов и методов влияния на массовое сознание послужили усилия товаропроизводителей в условиях рыночной экономики. Современный арсенал политической рекламы манипулятивного характера во многом заимствован из предпринимательской деятельности, благодаря которой расширялись средства, способы и приемы психологического воздействия на массы. Огромную роль в развитии этих приемов и методов сыграло техническое развитие современных средств массовой информации, новые возможности аудио-визуальных эффектов,

породившие своеобразную субкультуру образов и мифов, которые активно используются, в том числе, и для эксплуатации массового сознания людей.

Цели нашего исследования предполагают опираться на определенные исходные предпосылки и некую точку зрения при рассмотрении и описании приемов манипулятивного воздействия на человека.

В самом общем виде существо данного подхода заключается в ***рассмотрении, обобщении и систематизации приемов психологических манипуляций с точки зрения создания возможностей для формирования психологической защищенности личности, психологической защиты от манипулятивного воздействия, обеспечения ее информационно-психологической безопасности и соответственно психологических факторов и условий безопасного социального поведения в обществе.***

В рамках данного подхода представляется целесообразным выделить три основных группы факторов, определяющих подверженность человека психологическим манипуляциям и соответственно степень их действенности и опасности для личности.

Первую группу возможно выделить и условно обозначить как совокупность «технологических» факторов, т. е. непосредственно связанных с содержанием и структурой манипулятивных технологий, используемых для оказания соответствующего воздействия на человека. *Вторая группа* объединяет внешние (технико-физические, средовые и т. п.) факторы информационно-коммуникативных ситуаций, повышающих или снижающих действенность манипулятивного воздействия. Например, техническое состояние информационных каналов, качество звука, изображения, комфортность обстановки, отсутствие или наличие отвлекающих воздействий и условий (снижающих внимание, ухудшающих восприятие) и т. д. *В третью группу* включаются внутренние, собственно психологические факторы, определяющие подверженность человека

манипулятивному воздействию. Причем их целесообразно разделить, хотя и в некоторой степени условно, на две относительно самостоятельные подгруппы.

Во-первых, так называемые ситуативные или ситуационные факторы, связанные непосредственно с конкретной информационно-коммуникативной ситуацией, например, психические состояния, вызванные нахождением в толпе, на митинге, различными стрессогенными факторами, участием в группой дискуссии, переговорах, в том числе в экстремальных условиях и т. д.

Во-вторых, внеситуативные или внеситуационные – устойчивые психологические характеристики, индивидуально-личностные особенности человека, влияющие на его подверженность психологическим манипуляциям, например, внушаемость, критичность, подозрительность, негативизм, недоверчивость и т. д. Выше мы уже упоминали высказывание английского исследователя Л. Фрезера, который писал, что пропаганда эксплуатирует страх, гордость, любовь, недостойные эмоции вроде жадности, а также такие как сочувствие или самоуважение. Однако, не только эмоциональная сфера психики человека является базовой мишенью пропагандистского воздействия манипулятивного характера. Существует множество возможностей влиять на сознание человека, особенно в условиях, когда он пользуется ограниченной и искаженной информацией.

В современных условиях в информационно-коммуникативных процессах используются не просто отдельные приемы, а специальные манипулятивные технологии. Понятие технологии уже достаточно прочно вошло в понятийный аппарат не только технических, но и гуманитарных дисциплин. Используются понятия социальная технология, гуманитарная технология, историческая технология, психотехнология, психологическая и психофизиологическая технология и т. д. Социальная технология рассматривается как родовое понятие, а все остальные выступают как ее специфические разновидности или виды[108].

Все они в основном определяются по аналогии с промышленными технологиями как совокупность приемов, методов и средств, используемых для достижения конкретных целей. В частности, как способ осуществления деятельности на основе рационального ее расчленения на процедуры и операции с их последующей координацией и синхронизацией и выбора оптимальных средств, методов их выполнения. Например, целенаправленное воздействие на общественное мнение через средства массовой информации.

В качестве наиболее универсальной манипулятивной технологии, которая широко и активно используется в массовых информационных процессах, в первую очередь, целесообразно выделить *формирование и распространение образов*. Суть ее в том, что в зависимости от целей и конкретных задач формируется и распространяется заранее «сконструированные» образы или имиджи конкретных лиц, фирм и организаций, идей, программ, товаров и т. п., которые, как правило, не адекватно отражают реальные существенные их характеристики и, таким образом, дезориентируют людей на которых направлено информационно-психологическое воздействие.

Сами манипулятивные технологии складываются из определенных сочетаний конкретных структурных элементов, по своим специфическим закономерностям. Могут быть различные сочетания этих элементов, оригинальные решения последовательности и частоты их применения в конкретных информационно-коммуникативных ситуациях.

Как показывает анализ применения манипулятивного воздействия в различных информационно-коммуникативных ситуациях многие структурные элементы повторяются и носят достаточно общий, универсальный характер, другие более специфичны применительно к локальной сфере применения.

В большинстве манипулятивных технологий используются как структурные «технологические»

элементы, определенные манипулятивные приемы, описание и систематизация которых является первоочередным и необходимым условием для разработки конкретных методик формирования защитных социально-психологических механизмов, обеспечивающих информационно-психологическую безопасность личности.

Эти манипулятивные приемы, которые выступают как структурные элементы манипулятивных технологий, одновременно для объекта воздействия – человека, прошедшего определенную подготовку по специальной методике, являются индикаторами манипулятивного воздействия, направленного на него или окружающих людей и соответственно сигнализируют об опасности и необходимости использования специальных защитных процедур в данной информационно-коммуникативной ситуации. Они носят вербальный и невербальный характер. В данной работе мы прежде всего акцентируем внимание на рассмотрении вербальных приемов манипулятивного воздействия.

Для обозначения способов манипулятивного воздействия и определенных их сочетаний используются различные термины. Наиболее часто употребляются прием, метод, техника, технология. В то же время четких критериев их разделения за исключением, возможно, технологии в настоящее время не выработано. Можно выделить лишь определенный подход к использованию данной терминологии.

Во-первых, довольно часто эти термины используются как синонимичные понятия.

Во-вторых, отнесение к определенному термину определяется исходя из обобщенности и степени универсальности. Так, например, устойчивое сочетание нескольких приемов могут обозначаться как метод или техника, а в определенных случаях и как технология. Это достаточно хорошо иллюстрируется, в частности, методом «мнимого выбора», который также можно обозначить и как техника, и как технология мнимого выбора.

Технология будет отличаться от техники сложностью социально-организационной и пространственно-временной структуры, а также многообразием условий применения. По сути, происходит наложение данной технологии как системообразующего фактора на организацию и проведение комплексной информационно-психологической операции стратегического характера. Например, во внешнеполитической или экономической деятельности эта технология может использоваться для оказания воздействия на союзников или партнеров и конкурентов при реализации долговременной политики. То есть, социальные субъекты в такой ситуации используют разнообразные многошаговые сложные процедуры организации и осуществления воздействия, направленного на скрытое принуждение объекта воздействия к выбору и принятию решения, выгодному для его инициатора.

В отдельной информационно-пропагандистской акции или мероприятии «мнимый выбор» может выступать как техника или прием. Например, коммуникатор интерпретирует или комментирует позиции двух сторон (допустим кандидатов в избирательной кампании). Причем делает это таким образом, чтобы сформировать более положительное отношение к одной из них и тем самым изменяет процесс свободного волеизъявления людей, входящих в аудиторию его информационно-психологического воздействия.

Сложность классификации манипулятивных способов воздействия и, соответственно, построения иерархической системы терминологии связано также с тем, что в конкретном коммуникативном процессе, как правило, используется сочетание нескольких приемов, не все из которых повторяются в различных ситуациях. Обозначение такого сочетания и его наименование дается по одному из используемых приемов, который выступает как основной в данном случае.

Таким образом, вне контекста анализа конкретного информационно-коммуникативного процесса в качестве рабочей терминологии можно использовать термин

манипулятивный прием, а при использовании его в качестве основного в сочетании с другими и определенными условиями применения – термин «манипулятивная техника».

С учетом изложенного, можно, например, выделить технологию формирования доверия к коммуникатору, технологию мнимого выбора, технику слухов и т. д. (более подробно, указанные и другие приемы, техники и технологии рассматриваются в приложениях).

2.3. Позиции рассмотрения и особенности анализа межличностных манипуляций

Процесс межличностных манипуляций можно рассматривать с различных позиций, каждая из которых характеризуется своими особенностями и ограничениями. Несмотря на значительное многообразие точек рассмотрения данного процесса, представляется возможным свести их к пяти основным позициям.

1) *Позиция моральной оценки манипуляции или оценочная позиция.* В этой позиции можно выделить три основных подхода к оценке межличностных манипуляций в зависимости от ситуации взаимодействия и последствий для их участников.

Во-первых, оценка манипуляции как негативного социально-психологического явления межличностного взаимодействия, оказывающего разрушающее воздействие на личность, ее психологическую структуру.

Во-вторых, оценка манипуляции как позитивного социально-психологического феномена социального взаимодействия, позволяющего заменить явное принуждение человека на скрытое психологическое воздействие. То есть, перейти от грубых форм насилия и открытого принуждения к скрытым формам психологического воздействия и способам тайного управления личностью. Причем здесь выделяются точки зрения двух видов: а) абсолютная положительная оценка этого феномена во всех ситуациях; б) положительная оценка только в ситуациях достижения позитивных целей. Это, соответственно, приводит к необходимости оценки целей взаимодействия и выделения для этого системы критериев. Таким образом, моральная оценка способов трансформируется в оценку целей.

В-третьих, положительная оценка как допустимого средства защиты, используемого в следующих двух типах ситуаций: а) в ответ на явное принуждение и использование силы; б) в ответ на использование

межличностных манипуляций как контрманипулятивное воздействие, контрманипуляция.

По сути дела, в выделенных подходах к оценке межличностных манипуляций отражается позиция нападения или манипулятора (манипуляция – необходимое и эффективное средство управления другими), позиция жертвы (манипуляция недопустимое средство взаимодействия между людьми), позиция активной защиты адресата манипулятивного воздействия (использование принципа адекватности, суть которой в метафорической форме можно выразить следующим образом – «пришедший с мечом от меча и погибнет»).

Кроме оценочной позиции можно выделить еще несколько позиций рассмотрения процесса манипуляции. Рассмотрим кратко их плюсы и минусы с точки зрения возможного анализа процесса межличностной манипуляции.

2) *Позиция манипулятора.* В рассматриваемой позиции для рассмотрения открыты цели, используемые приемы манипулятивного воздействия, предполагаемый эффект, но закрыт внутренний мир адресата. Манипулятор видит лишь внешние проявления результатов собственного манипулятивного воздействия, но далеко не в полной мере.

3) *Позиция адресата манипулятивного воздействия.* В рассматриваемой позиции открыты внутренние переживания эффекта манипуляций и частично, в меру осознания ее последствия. Кроме этого открыты внешние признаки манипулятивного воздействия, но закрыты цели, механизмы действия используемых манипулятором приемов и способов.

4) *Позиция свидетеля (стороннего наблюдателя)*. С данной позиции открыты внешние признаки процесса межличностной манипуляции, но закрыты внутренний мир адресата и манипулятора, цели и способы манипуляции.

5) *Позиция исследователя-аналитика.* С данной позиции возможно собрать отдельные элементы, на основе наблюдений и данных, присущих рассмотрению с указанных выше позиций, воссоздать общую схему процесса межличностных манипуляций, в том числе выделить используемые способы и типичные формы межличностных манипуляций.

Анализ и описание процесса межличностных манипуляций в наибольшей степени необходимы для решения следующих двух задач: а) организации процесса манипулятивного воздействия; б) организации защиты человека от психологических манипуляций.

Таким образом, в результатах рассмотрении процесса межличностной манипуляции с позиций исследователя-аналитика заинтересованы и манипулятор и адресат. Но в первую очередь именно адресат, так как знание структуры и особенностей этого процесса позволяет ему перейти от позиции «жертвы» манипулятивного воздействия в позицию активной защиты и тем самым обрести свободу от паутины межличностных манипуляций, которой проникнуты отношения людей в современном обществе.

2.4. Средства описания процесса межличностных манипуляций

Анализ результатов ряда исследований процесса межличностного взаимодействия показывает, что использование психологических манипуляций в общении является достаточно распространенным социально-психологическим феноменом и присутствует в различных культурах и странах как в прошлом, так и в настоящее время. Его рассмотрение, целесообразно осуществить несколько подробнее, так как это может являться основой для анализа тайного принуждения личности в других типичных ситуациях оказания информационно-психологического воздействия на человека.

Для того, чтобы определиться в основных направлениях формирования психологической защиты личности,

организации защитных мер от психологических манипуляций, целесообразно использовать определенную схему и соответствующие средства описания процесса манипулятивного воздействия в межличностном общении.

При описании процесса межличностных манипуляций необходимо выделить его характерные особенности и в соответствии с ними задать определенные средства описания, которые позволят проводить анализ и представлять общую схему реализации данного процесса.

Отличительной чертой психологических манипуляций является отношение к партнеру по взаимодействию и общению не как к личности, обладающей самоценностью, а как к специфическому средству, посредством использования которого достигаются, как правило, скрываемые цели манипулятора, реализуется его интересы и удовлетворяются собственные потребности без учета интересов, воли и желаний другой стороны – человека, выступающего как объекта манипуляций.

В зависимости от отношения к адресату как к объекту или субъекту и степени его активности выделяются три основных стратегии воздействия: императивная (пассивный объект), манипулятивная и развивающая (субъект-субъектный подход). Причем при манипулятивной стратегии активность адресата воздействия рассматривается лишь как фактор, который требует специфических методов влияния для достижения изменений в его психике и модификации поведения в желаемых для манипулятора направлениях в соответствии с его целями, интересами и потребностями.

В рамках манипулятивного подхода было разработано, как подчеркивает Г. А. Ковалев, наибольшее количество специальных теорий воздействия (им выделяется около 40), которые основываются на идее активности и целостности психического функционирования человека. Однако, «многочисленные экспериментальные исследования и социальная практика ясно убеждают в том, что более совершенное знание и более глубокое проникновение в самые интимные механизмы

психической природы человека не означают того, что эти научные открытия будут использоваться во благо человечества. Часто, наоборот, это самым непосредственным образом используется в разработке изощренных средств и методов контроля за сознанием и поведением людей, манипулирования психикой»[109].

Рассмотрение межличностной манипуляции как специфического вида психологического воздействия предполагает выделение двух полюсов или двух сторон в структуре данного процесса. Одна из сторон выступает как инициирующая и осуществляющая межличностную манипуляцию, является ее вдохновителем и активным реализатором. Эта сторона обозначается как источник манипулятивного воздействия, манипулятор или актор воздействия. Вторую сторону, на которую направлено манипулятивное воздействие и которая выступает как объект межличностной манипуляции обозначают как адресат воздействия.

Таким образом, в качестве основных структурных элементов схемы описания рассматриваемого процесса выступает с одной стороны – сам манипулятор, субъект манипуляции или актор воздействия, а с другой человек, на которого оно направлено – объект манипуляции или адресат воздействия.

Процесс манипулятивного воздействия может осуществляться непосредственно манипулятором, но бывают ситуации, когда он выступает инициатором и организатором сложной психологической манипуляции, в которой использует других лиц для достижения своих целей (например, применение метода «привлечение третьих сил»).

То есть, процесс манипулирования может быть растянут во времени и представлять многошаговую поэтапную процедуру оказания манипулятивного воздействия на человека. Он может быть относительно простым, включающий «одноактный» период общения с использованием одного или нескольких приемов манипулятивного воздействия, или структурно достаточно

сложным, то есть включать комплекс (систему) разнообразных приемов манипулятивного воздействия, действие которых направлено на различные психологические структуры личности и задействующие различные психологические механизмы с поэтапной реализацией в определенные периоды времени и в различных ситуациях взаимодействия. Таким образом, сложная межличностная манипуляция имеет свою временную, пространственную и социальную структуры.

В этих случаях появляются дополнительные структурные элементы, которые как бы «ретранслируют» манипулятивное воздействие от манипулятора к адресату. Их целесообразно обозначить как «медиаторы» или посредники манипулятивного воздействия. При рассмотрении сложной межличностной манипуляции возможно использовать понятие «сценарий». Но даже в случае многошаговой межличностной манипуляции на каждом этапе решаются некоторые промежуточные цели общего замысла и применяются конкретные приемы манипулятивного воздействия.

Следовательно, каждый этап многошаговой психологической манипуляции представляет решение относительно самостоятельных подзадач и предполагает, также как правило, использование манипулятивного воздействия. Таким образом, многоэтапная психологическая манипуляция личностью как бы состоит из более мелких элементов – периодов манипулятивного воздействия, которые могут рассматриваться как самостоятельные в исследовательских целях.

Следующей отличительной особенностью манипулятивного воздействия является его тайный, скрытый для адресата характер. В связи с чем выделяются два уровня воздействия: явный и скрытый.

Явный уровень выступает как маскировка, как прикрытие манипулятивного воздействия. Он выполняет функцию «легенды» или «мифа», – как отмечает Е. Л. Доценко, – маскирующего истинные намерения актора. Причем, может скрываться как сам факт, так и

цели скрытого уровня воздействия. Но показательно то, что «этот уровень, однако, скрыт от адресата лишь психологически. Феноменально же он встроен в сюжет „легенды“ как набор элементов, которые могут выглядеть или как ее часть (если манипуляция достаточно искусна), или же как случайные включения, на которые обычно не обращают внимания. Эти элементы функционально являются „приманкой“, на которую, как надеется манипулятор, должен „клюнуть“ адресат»[110].

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 Доценко Е. Л. «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 (Goodin, 1980; Key, 1989; Sheldon, 1982). 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 (Вайткунене, 1984: Шиллер, 1980: Кассирер, 1990). Например, создание мифа о заботливом президенте или о респектабельности компании, убеждение партнера в том, что ему хотят помочь или что ему угрожает опасность»[111].

Кроме того, в литературе под мишенями воздействия понимаются и отдельные люди, их объединения, социальные группы, население и даже страны – объекты психологических операций[112].

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 т. ч. чувство собственного достоинства, самоуважение, гордость), субъективные отношения, мировоззрение, убеждения, верования, смысловые, целевые, операциональные установки и т. д.

3. Когнитивные (информационные) структуры (в т. ч., информационно-ориентировочная основа поведения человека в целом) – знания об окружающем мире, людях и другие 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.

Выделение 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 кратко охарактеризовали ряд понятий, отражающих основные элементы процесса манипулятивного воздействия, которые позволяют схематично его описать, – система данных понятий позволяет представить в общем виде этот процесс. Но для поиска возможностей конструктивной защиты личности от психологических манипуляций необходимо рассматривать этот процесс в несколько ином ключе, с точки зрения задач, которые возникают перед человеком при оказании на него манипулятивного воздействия.

Для человека при ***организации защитных процедур по нейтрализации манипулятивного воздействия*** возникают ряд специфических задач. Их можно сформулировать следующим образом:

• *своевременное обнаружение факта манипулятивного воздействия и его направленности;*

• *прогноз вероятной цели и последствий воздействия (изменение поведения, взглядов, оценок, возможный ущерб адресату, мишени и т. п.);*

• *формирование адекватной ответной реакции, собственного поведения в ситуации манипулятивного воздействия.*

Ключевая задача – выявление самого факта манипулятивного воздействия и его мощности, так как именно от этого зависят негативные последствия для адресата и в этом заключается основная опасность для личности.

Мощность и эффективность манипулятивного воздействия зависит от наличия определенных преимуществ у манипулятора над адресатом. Мы уже отмечали скрытый для адресата характер манипулятивного воздействия, что сразу создает преимущества манипулятору. Кроме этого существуют и другие преимущества, которые позволяют манипулятору использовать специфические приемы воздействия и усиливать его эффект.

Классификация этих преимуществ предложена Е. Л. Доценко. В качестве основания в ней используется источник, создающий преимущества. С учетом этого им выделяются следующие четыре основные группы: «Во-первых, актор уже может обладать некоторым собственным набором преимуществ: а) статусные преимущества (ролевая позиция, должность, возраст): б) деловые (квалификация, аргументы, способности, знания). Во-вторых, актор может привлечь силу третьих лиц. Если это конкретные или достаточно определенные „другие“, то такой вид силы можно назвать (в) представительской

поддержкой („я от Николая Николаевича“, „не за себя стараюсь – за коллектив“). Если же актор опирается на обобщенных других, назовем это (г) конвенциальным преимуществом (традиции, мораль и т. д.). В-третьих, сила может извлекаться из самого процесса взаимодействия с партнером: (д) динамические силы (темп, паузы, инициатива), (е) позиционные преимущества (эксплуатация эмоционального тона прежних или актуальных отношений), а также (ж) договор – результат совместных соглашений. И наконец, в-четвертых, сила добывается из слабостей партнера или его психических особенностей»[113].

Данная классификация для нас представляет интерес в связи с тем, что источники преимуществ для манипулятора выступают в свою очередь для адресата в качестве источников угроз его информационно-психологической безопасности в межличностном взаимодействии и могут использоваться для диагностики факта манипулятивного воздействия и оценки его мощности.

Несмотря на несомненные достоинства данного подхода к классификации источников, позволяющих создавать манипулятору преимущества над адресатом и тем самым осуществлять и усиливать эффект манипулятивного воздействия, необходимо отметить ряд существенных моментов, которые не позволяют успешно ее использовать в таком виде в соответствии с целями нашего исследования.

Учитывая, что мы рассматриваем сам процесс манипулятивного воздействия с точки зрения возможностей психологической защиты целесообразно осуществлять классификацию как систему источников угроз информационно-психологической безопасности человека в межличностном взаимодействии. Это в свою очередь предполагает их структурировать в виде наиболее удобном для выявления с позиций адресата признаков манипулятивного воздействия на него, оценки его мощности.

В условиях увеличения информационного компонента в коммуникативных процессах происходит возрастание роли приемов манипулятивного воздействия, связанных с оперированием информацией.

В приведенной выше классификации при рассмотрении процесса межличностного взаимодействия не учитывается использование для оказания манипулятивного воздействия оперирования информацией, а указываются лишь динамические характеристики.

Такой источник преимуществ манипулятора как внешние условия сводится лишь к использованию третьих сил и некоторых характеристик манипулятора. В то же время за счет изменений внешних условий возможно значительное увеличение мощности манипулятивного воздействия и в настоящее время используется достаточно много соответствующих приемов.

С учетом изложенного целесообразно структурировать источники угроз информационно-психологической безопасности человека в межличностном взаимодействии при оказании на него манипулятивного воздействия следующим образом.

Первая группа включает угрозы, связанные с возможностями манипулятора влиять на сам процесс межличностного взаимодействия. То есть, в соответствии со своими целями изменять его ход, организацию, процедуру, информационное содержание, используя для этого соответствующие приемы.

Угрозы, связанные с возможностями использования манипулятором внешних для адресата факторов можно разделить на следующие группы: а) условия внешней социальной среды (например, возможность использования других лиц для оказания воздействия, сложившихся социальных связей с адресатом и его окружением и т. п.); б) собственный личностный потенциал манипулятора (например, такие его статусные преимущества как ролевая позиция, должность, возраст, материальное положение или наличие таких деловых и индивидуально-психологических характеристик как квалификация,

образование, способности, знания, коммуникативные навыки и умения и т. п.); в) условия внешней физической среды (например, выбор места и времени проведения межличностного взаимодействия, создание соответствующей предметной обстановки и т. п.).

В качестве самостоятельной группы выделяются угрозы, связанные с возможностями использования манипулятором внутренних, психологических, индивидуально-личностных характеристик адресата (в т. ч., его состояния). Используя соответствующие приемы воздействия на различные психологические структуры личности адресата, манипулятор достигает своих целей.

2.5. Обсуждение – основной компонент межличностного взаимодействия

Люди, общаясь между собой и вступая в контакт друг с другом, исходят из различных причин и побуждений. Все многообразие причин, побуждающих людей контактировать, можно разделить на две основные группы. Первая связана с необходимостью организации деятельности и социального поведения в обществе в целом. Вторая определяется потребностями в общении, эмоциональном контакте, привязанности, любви. Если первая в основном связана с рационально-деловой основой поведения, то вторая – с эмоционально-экспрессивной стороной жизни личности.

В зависимости от преобладания одной из указанных групп побуждений, можно выделить и соответствующие ситуации межличностного взаимодействия. Процесс общения и технология использования способов скрытого психологического принуждения в этих группах ситуаций также отличаются определенной специфичностью. В ситуациях первого типа люди, вступая в контакт по самым различным поводам, пытаются что-то узнать и получить необходимую информацию, обсудить какие-то вопросы или согласовать какие-то действия, договориться о чем-либо. Для обозначения всего спектра таких ситуаций межличностного взаимодействия все чаще используется понятие переговоров.

Нравится вам или нет, но вы являетесь человеком ведущим переговоры, – пишут американские исследователи Роджер Фишер и Уильям Юри, иллюстрируя свой подход следующими рассуждениями. Переговоры – это факт нашей повседневной жизни. Вы обсуждаете с начальником свое повышение по службе или пытаетесь договориться с малознакомым вам человеком о цене на его дом. Кто-то обсуждает со своей супругой куда пойти обедать, и со своим ребенком, когда гасить свет. Два адвоката стараются решить спорное дело из-за автомобильной аварии. Группа нефтяных компаний

планирует совместное предприятие по разведке морских месторождений нефти. Все это переговоры, которые являются основным средством получить от других людей чего вы хотите, не прибегая к яростной ссоре и войне друг с другом[114].

Эту точку зрения разделяют и другие исследователи. Так, Вильям Мастенбрук отмечает, что «переговоры – стиль поведения, с которым мы встречаемся и используем сами каждый день. Хотим мы этого или нет, понимаем мы это или нет, но все мы каждый день участвуем в переговорах». В то же время большинство людей, по его мнению, весьма некомпетентны в проведении своих ежедневных переговоров как в профессиональной сфере, так и повседневной жизни. Они «игнорируют тот факт, что отношения с окружающими людьми не что иное как переговорные отношения», «не способны распознавать как свои уловки (ходы), так и уловки партнера»[115].

Таким образом, понятие «переговоры» используется исследователями и практиками уже применительно не только к ситуациям деловых и официальных переговоров, но и к различным ситуациям частной жизни. Это определяется сходством процесса взаимодействия в различных ситуациях межличностного общения, повторяемостью определенных структурных элементов данного процесса, используемыми приемами и действием одинаковых психологических механизмов. То есть, практически переговорный процесс реализуется во всех тех ситуациях межличностного взаимодействия, в которых согласовываются или уточняются интересы (в обоюдном или одностороннем порядке), ищется общая точка зрения на какие-то вопросы, осуществляется организация совместных действий или изменяется поведение партнера без применения «силового» принуждения.

Рыночные отношения предполагают активизацию и массовое распространение переговоров в деловой сфере и частной жизни. Они становятся необходимым элементом и типичным способом межличностного взаимодействия. В современных условиях в развитых странах переговоры, по

меткому определению английского исследователя Джеральда Аткинсона, «являются острием экономических отношений»[116].

Исследователи переговорного процесса отмечают, что при переговорах активно используются различные приемы воздействия на партнера, в том числе психологические манипуляции. Так, например, В. Мастенбрук, рассматривая переговорный процесс, указывает, что иногда возможно добиться определенных преимуществ в переговорах посредством использования определенных манипуляций.

«Эту стратегию можно отнести к тонким и искусным, которая очень сильно зависит от индивидуальности переговорника. Она предполагает специфический вид давления – специфичен он тем, что основывается на нормах и ценностях человека, его отношениях с окружающими, на таких присущих ему чертах, как интеллект, честность, стиль поведения за столом переговоров»[117].

Таким образом, он разделяет механизм действия психологических манипуляций в зависимости от направленности воздействия на специфические структуры личности. Во-первых, на социально-психологические характеристики: нормы и ценности человека, его социальные связи с окружающими. Во-вторых, индивидуально-психологические особенности. В соответствии с этим автором, в частности, выделяются две группы психологических манипуляций. Одна из них обозначается как манипуляции, основанные на «правилах приличия» и «справедливости», другая – как манипуляции, направленные на унижение оппонента, или эмоциональные манипуляции.

В исследованиях, посвященных анализу переговорных процессов, значительное внимание уделяется воздействию и, соответствующим структурным элементам переговорам. Для их обозначения применяют различные термины: техники, тактики, методы, приемы, стратегии и т. п. Несмотря на определенные различия в их содержании,

можно сказать, что многие из них отражают, по сути, психологические манипуляции и приемы манипулятивного воздействия. Так, анализируя переговорный процесс, М. М. Лебедева выделяет ряд типичных тактических приемов воздействия на оппонента, одним из которых, наиболее рельефно отражающим суть манипулятивного воздействия, является тактический прием «косвенного ухода»[118].

Данный прием является достаточно распространенным способом психологических манипуляций не только на переговорах, но и в других ситуациях межличностного взаимодействия. Суть его состоит в том, чтобы перевести обсуждение, разговор с нежелательной темы на другую.

Самая простая *модель переговорного типа процессов межличностного взаимодействия* может быть представлена и описана как состоящая из трех основных взаимосвязанных этапов. В качестве этих этапов выделяются: *уточнение позиций участников; их обсуждение; согласование.*

Этап уточнения позиций характеризуется проявлением или демонстрацией своей позиции и восприятием чужой. На этом этапе в зависимости от ситуации осуществляется взаимное уточнение интересов, точек зрения, подходов и взглядов участников по определенным вопросам. На *этапе обсуждения* выдвигаются аргументы в поддержку своих взглядов, предлагаемых действий, предложений и т. п., осуществляются анализ аргументации оппонентов и контраргументация. *Третий этап* можно обозначить как *формирование результата взаимодействия*, на котором могут согласовываться позиции и вырабатываться договоренности, или этот процесс может быть свернут и вылиться в усиление конфронтации, отчужденности участников межличностного взаимодействия. Данные этапы могут иметь развернутую форму как, например, при проведении официальных переговоров или выступать в зависимости от условий в более или менее свернутом виде. Причем в зависимости от намерений и целей участников, их отношений, степени доверия и открытости, используемых приемов взаимодействия возможны

различные подходы к поведению на переговорах, разная тактика их проведения.

Одним из основных этапов, в котором в наибольшей степени сконцентрированы и рельефно проявляются разные способы скрытого принуждения личности, выступает обсуждение. Анализ процесса обсуждения дает многочисленные примеры разнообразных способов и приемов психологического воздействия на людей с целью их принуждения. Исследователями выделяются различные их классификации. Так, например, на основе анализа материалов современной российской практики публичных дискуссий, выделены три основные группы используемых манипулятивных приемов, которые были соответственно обозначены как ***уловки организационно-процедурного характера***, ***психологические*** и ***логико-психологические***, а также предложены рекомендации по организации процесса конструктивного обсуждения[119].

Сам процесс обсуждения и дискуссии выступает как структурная единица множества межличностных коммуникативных ситуаций и может рассматриваться как естественная модель, путем анализа которой могут быть рассмотрены способы тайного принуждения личности. Рассмотрение процесса обсуждения и дискуссии как основной структурной единицы анализа способов скрытого психологического принуждения человека в межличностных ситуациях взаимодействия определяется следующими основными причинами:

• во-первых, определенной завершенностью как этапа (акта, периода) социального взаимодействия людей;

• во-вторых, использованием большого числа разнообразных способов и приемов психологического воздействия на людей;

• в-третьих, включенностью в качестве составного компонента в разнообразные ситуации межличностного взаимодействия;

• в-четвертых, использованием обсуждений и дискуссий не только в межличностном взаимодействии, но и как

специфической манипулятивной технологии воздействия на аудиторию в виде специально подготовленных публичных обсуждений, дискуссий, полемики (в том числе в средствах массовой коммуникации).

Конкретные манипулятивные приемы и техники, используемые в обсуждениях и дискуссиях, манипулятивные игры, в том числе, техники скрытого получения информации от партнера по общению, которые в качестве содержательной основы применяются при формировании психологической самозащиты личности описаны в приложениях.

Глава 3. Комплексные организационные технологии информационно-психологического противоборства в современных условиях

3.1. Сущность и общая характеристика психологических операций

Тенденции общественного развития и противоборства в международной сфере развиваются в сторону качественного и количественного повышения использования информационно-психологических факторов, в частности, при реализации комплекса мероприятий по подготовке к ведению информационных войн[120].

Становится реальностью и выдвигается на первый план новая группа угроз безопасности, возникающих при подготовке и ведению иностранными государствами информационной войны, в частности, в регионах, являющихся традиционно сферой национальных интересов России, а также и на ее собственной территории.

Одним из направлений осуществляемых мероприятий по подготовке и осуществлению информационных войн является проведение информационно-психологических операций, ориентированных на формирование условий для принятия выгодных для зарубежных государств и их деловых кругов решений в военной, политической, экономической и других областях в странах-мишенях, являющихся объектами информационно-психологического воздействия.

Об этом, в частности, свидетельствует позиция комитета по разведке палаты представителей конгресса США и высказывания его председателя о необходимости

повышения эффективности тайных операций с элементами психологической войны и более активное использование информационного оружия[121], которые уже приводились ранее. В этом контексте характерной являлась попытка создания в структуре Пентагона, так называемого «управления стратегического влияния». В качестве основных целей ему определялось распространение пропагандистской информации и дезинформации в различных странах, в том числе и государствах-союзниках США, включая Западную Европу. Эффективность применения комплексных широкомасштабных информационно-психологических операций последнего времени наглядно продемонстрирована проведением информационно-психологических операций во время подготовки и ведении войны в Югославии и Ираке.

Кроме межгосударственных отношений и военной сферы, наиболее массированно психологические манипуляции проявляются и используются в политике и экономической конкуренции. В этих сферах зачастую они включены в долговременные и широкомасштабные операции с использованием разнообразных организационных форм и имеют комплексный характер. Причем последствия действий и поведения человека и его выбора под влиянием коммерческой рекламы носят локальный ограниченный характер. Негативные последствия использования кризисных технологий в экономической конкуренции могут затрагивать интересы значительных групп людей[122], но в малой степени зависят от воли и действий большинства из них, так как активными участниками от деятельности которых зависит исход конкурентной борьбы является ограниченный круг собственников и управленцев определенных финансово-экономических структур и команд профессионалов, специализирующихся в сфере использования специальных технологий конкурентной борьбы.

При политическом выборе последствия имеют массовый и долговременный характер лично для совершающего выбор и для других людей и, таким

образом, затрагиваются интересы большинства населения, вовлекаются в политическую борьбу в качестве активных участников значительные группы людей. Кроме этого, в политической сфере в относительно явном виде реализуются закономерности борьбы с присущими ей хитростями, маневрами, обманом и другими специфическими приемами, средствами и вытекающими последствиями.

Как отмечают политологи, ***психологическая война*** между политическими противниками является реальностью нашего времени и свойственна не только для внешнеполитической сферы, но и активно используется во внутриполитической деятельности и присуща как развитым странам запада, так и нашей российской действительности[123].

Ее развертывание осуществляется в форме психологических операций и наиболее динамичной их части – информационно-пропагандистском столкновении политических оппонентов.

Технология проведения психологических операций на тактическом, оперативном и стратегическом уровне детально описана в нормативных документах и методических материалах вооруженных сил США и ряда других стран[124].

Цели, задачи и способы, методика, уровни организации и осуществления психологических операций, в частности, изложены в принятых во второй половине 80-х годов XX века и в последующие годы нормативных документах регламентирующих действия армии США в этой сфере[125].

В странах Североатлантического союза организация психологических операций регламентируется директивами, уставами и наставлениями, разработанными как для вооруженных сил отдельных государств блока, так и для НАТО в целом[126].

Большой опыт проведения психологических операций во внешнеполитической и военной области накоплен в

США, Великобритании, ФРГ и Японии. Изучение и анализ этого опыта позволяет сделать следующие обобщения на их сущность, организацию и проведение.

Объектами психологических операций могут быть: население, правительства и армии враждебных, дружественных и нейтральных стран, а в некоторых ситуациях население и армия своей страны. Психологические операции проводятся в мирное и военное время, а также в кризисных ситуациях.

Если вычленить, то общее, что есть в современном понимании психологического содержания, психологических механизмов, собственно психологической сущности психологических операций, психологической войны, пропаганды, то это общее в кратком виде можно обозначить как использование специфических средств и способов для оказания воздействия с целью манипулирования группами людей и отдельными лицами в интересах других личностей и групп людей. По сути дела, это процесс организации и осуществления специфического воздействия на людей для манипулирования ими.

Как указывалось выше этот специфический вид воздействия обозначается как манипулятивное воздействие, под которым понимается использование различных способов, средств и приемов воздействия на психику человека для изменения его поведения таким образом, что он начинает совершать поступки, выгодные для субъекта воздействия и, которые он не совершил бы если бы знал в достаточном объеме данные, относящиеся к данной ситуации, в том числе какие способы или в каких целях применялись по отношению к нему.

В ходе проведения психологических операций, манипулятивное воздействие осуществляется на группы людей, как на относительно небольшие, например личный состав конкретного воинского подразделения, так и на многочисленные, вплоть до населения одной или нескольких стран. Кроме этого, манипулятивное воздействие осуществляется на отдельных лиц,

деятельность которых может существенным образом влиять на проведение конкретных крупномасштабных или имеющих важное значение мероприятий политического, экономического и военного характера. Конкретизироваться манипулятивное воздействие может в различных технологиях и разнообразных формах рефлексивного управления.

Главная цель информационно-пропагандистских акций в процессе проведения психологических операций – это дестабилизация общественной жизни, разложение, изнутри подготавливающее почву для успешного осуществления политических, экономических и военных действий, направленных против какого-либо государства. Информационно-пропагандистские акции – это наиболее динамичные и агрессивные элементы, осуществляемых психологических операций.

Ввиду того, что объектом информационно-психологического воздействия являются люди, определяется главная задача информационно-пропагандистских акций в процессе проведения психологических операций, – повлиять на духовную сферу – общественное мнение и настроение, ценностные ориентации, взгляды, посеять страх и неуверенность перед будущим, вызвать недоверие к деятельности органов власти и государственного управления, создать атмосферу недовольства, тревоги, содействовать возникновению оппозиционных групп и стимуляции антиправительственной деятельности и т. п.[127]

Сущность и направленность комплекса психологических операций, объединенных долговременным стратегическим замыслом хорошо иллюстрируется высказываниями одного из основателей и идеологов американской разведки А. Даллеса: ***«Посеяв там (в Советском Союзе) хаос, мы незаметно подменим их ценности на фальшивые и заставим их в эти ценности поверить. Как? Мы найдем единомышленников… Найдем союзников и помощников в самой России.***

Эпизод за эпизодом будет разыгрываться грандиозная по своему масштабу трагедия гибели самого непокорного на земле народа, окончательного, необратимого угасания его самосознания…

Мы будем всячески поддерживать и поднимать так называемых художников, которые станут насаждать культ секса, насилия, садизма, предательства, – словом, всякой безнравственности. В управлении государством мы создадим хаос и неразбериху…

Мы будем незаметно, но активно способствовать самодурству чиновников, взяточников, беспринципности. Бюрократизм и волокита будут возводиться в добродетель…

Честность и порядочность будут осмеиваться и превратятся в пережиток прошлого. Хамство и наглость, ложь и обман, пьянство и наркоманию, животный страх друг перед другом и беззастенчивость, предательство, национализм и вражду народов, прежде всего к русскому народу, – все это мы будем ловко и незаметно культивировать, все это расцветет махровым цветом…»[128]

Примечательно, что способы и рекомендации по проведению подрывной деятельности, в т. ч. информационно-психологического воздействия, разрабатывались и использовались с очень давних пор. Анализ и обобщение рекомендаций того времени позволяет представить суть некоторых из них в следующих кратких положениях:

• ***пытайтесь внести разложение во все ценное, вовлекайте людей в преступные дела;***

• ***подрывайте положение авторитетов и их репутацию, навлекайте на них позор в глазах соотечественников;***

• ***используйте даже самых низких и отвратительных людей;***

• ***мешайте деятельности правительств;***

• ***сейте разногласия и раздоры;***

• ***восстанавливайте молодежь против стариков;***

• ***сокрушайте старые традиции;***

• ***не жалейте ни подарков, ни денег, ни обещаний – все окупится***[129].

Появление новых средств распространения информации, разработка и использование наиболее эффективных способов подачи различных сообщений поставили вопросы техники информационно-пропагандистского воздействия на одно из центральных мест в подготовке и проведении психологических операций в современных условиях.

3.2. Общие правила и требования к проведению информационно-пропагандистских акций в процессе осуществления психологических операций

Американский разведчик Л. Фараго, работавший также некоторое время на радиостанции «Свободная Европа», делясь опытом проведения психологических операций или как он называет «психологической войны», в своей книге «Война умов», еще в середине прошлого века сформулировал ряд принципов этой деятельности. Он обращает внимание на то, что пропаганда, не становясь монотонной, должна повторяться, снова и снова внушая одни и те же идеи. Используясь как наступательное оружие, она должна затрагивать личности больше, чем события, так как события очень сложны для восприятия, а имя делает новость.

К основным принципам ведения пропаганды Л. Фараго относит также следующие:

• пропаганда должна быть замаскирована, ее нельзя называть своим именем, иначе она потерпит неудачу;

• пропаганда должна основываться на разведывательной информации, на знании политических, духовных, военных, экономических, бытовых особенностей стран и народов, для которых она предназначена;

• она не должна сочинять темы для обсуждения, а исходить из вопросов и проблем, имеющихся в действительности;

• должна быть гибкой и динамичной, постоянно приспосабливаться к событиям дня и быть всегда готовой изменить свою интерпретацию конкретного явления, чтобы более эффективно его использовать при изменившейся обстановке;

• нельзя руководить пропагандой издали, хотя директивы и инструкции могут поступать из центра,

конкретная обработка материалов должна оставаться на усмотрение людей, занимающихся ее распространением;

• необходимо использовать все существующие возможности для распространения пропаганды, и *особенно граждан тех стран, которые являются ее объектом, превращая их в невольных распространителей*[130].

Л. Фараго подчеркивает, что пропаганда должна воздействовать на чувства больше, чем на разум. Приоритет эмоций как объекта пропагандистского воздействия выделяют и другие специалисты в области пропаганды[131].

Анализ организации и направленности пропагандистских акций, осуществляемых в процессе проведения психологических операций, позволяет выделить некоторые рекомендации в качестве общих правил или определенных принципов:

• осуществление информирования по всем возможным каналам, которые достигают объектов психологических операций;

• использование в пропагандистских акциях любых аргументов и доводов, которые могут служить достижению целей проводимых психологических операций;

• постоянное составление (формирование) и распространение сообщений с искаженной, ложной или специальным образом подобранной информации, в том числе в виде слухов, исходя из того, что «что-нибудь, да останется»;

• дифференцированный подход к объектам пропагандистских акций по возрастному, национальному, профессиональному и другим признакам;

• изменение содержания пропагандистских материалов, способов и средств их подачи в зависимости от обстановки: от незаметного и скрытого манипулятивного

воздействия, до прямых побудительных призывов к активным действиям;

• постоянный учет психологических особенностей и состояний людей для того, чтобы расширить аудиторию объектов пропагандистских акций путем использования специальных приемов манипулятивного воздействия;

• использование в пропагандистских акциях, проводимых психологических операций граждан и других лиц, постоянно проживающих в странах-мишенях воздействия или выходцев из них.

3.3. Характеристика основных компонентов психологических операций, используемых во внешнеполитической сфере и военном противоборстве

В самом общем виде психологическую операцию возможно рассматривать как сложный согласованный комплекс мер политического, экономического, организационно-технического и военного характера, а также разведывательно-подрывных и информационно-пропагандистских акций, осуществляемых для оказания психологического воздействия на отдельных лиц и различные категории населения, личный состав вооруженных сил, работников структур государственной власти и управления страной или отдельными регионами, членов политических партий, общественных организаций и движений с целью изменения их чувств, психических состояний, мнений, отношений и поведения таким образом, что это способствует достижению целей, выгодных для отдельных лиц, групп, социальных организаций, определенных государственных или других структур страны-субъекта этих операций. Причем объектами психологических операций могут быть как граждане страны противника и ее союзников, так и свои соотечественники и союзники.

Анализируя применяемые во внешнеполитической и военной сфере психологических операции, можно

выделить в их структуре *информационно-пропагандистскую и организационно-практическую или вспомогательную деятельность*, которые направлены на оказание психологического воздействия и/или создание условий, повышающих его эффективность.

Психологические операции могут проводиться в форме информационно-пропагандистских, политических, экономических, военных и иных акций.

Организационно-практическую деятельность иногда обозначают как *психологические действия*, под которыми понимается осуществление конкретных мероприятий как в мирное, так и военное время, направленных на подрыв позиций противоборствующей стороны и укрепление собственных.

К ***психологическим действиям***, в частности, относят: *экономические и политические санкции или угрозу их применения; демонстрация силы (военной мощи) и угрозу ее применения; поддержка внутри страны (объекта психологических операций) оппозиции (в том числе вооруженной), расовых, этнических, религиозных и иных противоречий, кампаний гражданского неповиновения, митингов, демонстраций; развитие доброжелательности населения (с помощью гражданских программ в области медицины, образования, сельского хозяйства, гуманитарной помощи, организации работы с авторитетами из местного населения и т. д.) к стране субъекту (инициатору) проведения психологических операций*. Каждая из таких акций или мероприятий, или их комплекс должны влиять на принятие решений политических деятелей или население стран, являющихся объектами психологических операций[132].

3.4. Понятие «управление кризисами» и «кризисных» технологий

Наряду с указанными выше понятиями – политические и оперативные игры, специальные и тайные операции, психологические операции и психологическая война, пропагандистские и рекламные кампании, с различной степенью обобщенности отражающие устойчивые организационные формы целенаправленного комплексного применения способов и средств скрытого принуждения людей в последнее время достаточно активно используется понятие ***«управление кризисами» («Crisis management»)***.

При рассмотрении его значения воспользуемся результатами анализа проблемы, изложенными в докладе Г. Л. Афанасьева на конференции «Российский рынок рекламы. Стратегия успеха» (Москва, 1997 г.).

В качестве синонимичных понятий иногда используют ***crisis controlling, crisis planning, crisis ruling,***а также ***crisis programming***. Но наиболее часто употребляется все-таки термин ***crisis management***, что в русском переводе соответствует понятию ***«управление кризисами»***.

При этом подчеркивается, что это не управление социальными организациями (учреждениями, компаниями и др. оргструктурами) в критических, неблагоприятных ситуациях и не технологии вывода их из кризисов.

Управление кризисами, как отмечают специалисты в этой сфере, базируется на разведывательных методах и технологиях, а своими корнями уходит в то, что называют «разведка корпораций». Или другими словами, это методы агентурной разведки в сочетании со специфическими «кризисными» технологиями, позволяющими непосредственно использовать получаемую разведывательными методами информацию для извлечения прибыли и решения экономических задач[133].

Под кризисными технологиями в наиболее общем плане понимаются ***технологии создания и управления кризисными ситуациями в интересах определенных социальных субъектов***. Иногда сокращенно их обозначают как СМ-технологии. На наш взгляд, возможно также использование термина ***«кризисные операции»***.

Таким образом, ***crisis management*** рассматривается как комплекс технологий. ***Первая часть*** этого комплекса – чисто разведывательные технологии, которые вполне традиционны, отработаны и используются всеми разведками мира, а также негосударственными разведывательными структурами (специализированными негосударственными и частными разведывательными фирмами, разведывательными подразделениями крупных кампаний или т. н. разведкой корпораций и т. п.).

Вторую часть составляют специфические т. н. ***кризисные технологии*** или ***СМ-технологии***.

Рассматриваемый доклад Г. Л. Афанасьева интересен не только тем, что в нем в концентрированном виде и с достаточной полнотой рассматривается сущность, содержание, организация, история развития и сферы применения кризисных технологий на Западе и в России, но и что в нем показывается их современное состояние, развитие и примеры использования в условиях российской действительности.

Выделим несколько наиболее существенных положений, которые можно сформулировать на основе анализа содержания доклада, представляющих интерес для наших рассуждений и предпринятого нами исследования.

Во-первых, в нем четко показана ***связь рыночных отношений и конкурентной борьбы*** с необходимостью ***использования кризисных технологий***. Это объективная закономерность рыночных отношений и конкуренции, которая усиливается в современных условиях, в частности, в России.

«Любой, кто всерьез начинает заниматься каким-либо бизнесом, приносящим доход, должен отчетливо понимать: рано или поздно на его пути встанут конкуренты. И – будем называть вещи своими именами – либо он задавит конкурента, либо конкурент задавит его, либо установится некое динамическое равновесие. Иначе и быть не может. Потому что конкурентная борьба – основа рыночной экономики. Не бывает рынка без конкуренции.

То есть без работы против своих конкурентов не обойдется ни одно предприятие в рыночной экономике. Если оно этого не хочет и не делает даже по самым высоким „моральным“ соображениям – значит, через некоторое время оно просто перестанет существовать. Таковы объективные закономерности рынка»[134].

Во-вторых, показывается, что сущностью и психологическим содержанием кризисных технологий является тайное принуждение человека. Автор отмечает, что «*... в crisis management'е нет ничего сложного и таинственного. Только мнение + влияние. И громадное количество технологических приемов, позволяющих нужное мнение создавать и нужное влияние оказывать»*[135].

Причем сделать это таким образом, чтобы не попасть под уголовное преследование, т. е. «*не выходя за рамки закона и не совершая ничего такого, за что можно было бы привлечь к ответственности* (как иногда говорят – на грани закона – Г.Г.), *разделаться с конкурентом или отразить его атаки. А точнее – решить основную задачу, задачу увеличения своих прибылей или их сохранения от посягательств конкурентов»*[136].

В-третьих, осуществляется открытая реклама использования таких специфических технологий в подавлении конкурентов, что говорит об изменениях в общественной психологии в отношении моральной допустимости использования средств и методов тайной борьбы и скрытого принуждения людей в экономической

конкуренции, а также свидетельствует об активизации формирования рынка услуг в этой специфической области.

Таким образом, сформулированные выше тезисы подтверждают, что феномен тайного принуждения личности в условиях рыночных отношений и конкурентной борьбы в России не только является вполне реально существующем феноменом социального взаимодействия, но и имеет тенденцию к расширению сферы использования в российском обществе.

3.5. Основные составные компоненты управления кризисами

Основываясь на анализе материалов указанного доклада Г. Л. Афанасьева и результатов других исследований в этой области (А. Д. Ерохин, С. З. Павленко и др.), рассматривающих различные аспекты генезиса и применения кризисных технологий, обозначая их также как управление конфликтами или управление противником и т. п., приведем с некоторыми сокращениями даваемые описания основных составных компонентов управления кризисами, в которых дается краткая характеристика их основного содержания.

Первый составной компонент – сбор информации.*При сборе информации ищутся слабые места, за которые можно «уцепиться» (или которые надо ликвидировать). Определяются сильные стороны, которых надо избегать (или на которые можно опереться). Определяются деловые, личные и другие связи действующих лиц. Снимаются т. н. «зависимости»: кому человек может отказать, если не согласен с его просьбой, а кому – нет; какой человек или структура может подействовать на объект в приказном порядке, а какие – нет. Определяются личные интересы действующих лиц, снимаются психологические характеристики и прогнозируется поведение в разных ситуациях. Определяются каналы получения ими информации, целевые аудитории и т. д.*

Целевая аудитория в управлении кризисами может состоять всего из нескольких человек, например – «друзья главного бухгалтера фирмы – конкурента, с которыми он проводит свободное время». И даже из одного человека, например – «инспектор налогового органа, где зарегистрирована фирма конкурента». Поэтому в управлении кризисами не используется понятие «общественное мнение», а говорится просто о «мнении».

Второй составной компонент (факультативный) – реинжиниринг. *Реинжиниринг по своей сути – чисто управленческая задача. Его цель – повысить эффективность работы фирмы. Реинжиниринг часто применяется отдельно, вне всякой связи с управлением кризисами. Но когда реинжиниринг идет в увязке с кризисными программами, управленческие схемы проверяются на так называемую «кризисную устойчивость», и в них вносятся соответствующие коррективы. То есть, на обеспечение безопасности организаций.*

Третий составной компонент – создание мнений на целевых аудиториях. На каждой из целевых аудиторий создается запланированное мнение. Работа, во-первых, идет более «точечно», чем в рекламе или PR, а во-вторых, применяются некоторые специальные технологии.

Существенным отличием кризисных способов создания мнения от рекламно-пиаровских является то, что в рекламе и PR основной инструмент создания общественного мнения – средства массовой информации, СМИ. Арсенал управления кризисами богаче, так как используются различные «каналы доставки информации». Это могут быть как те же СМИ, так и, например, внутрифирменные служебные записки, разговоры в компаниях на отдыхе, письма, телефонные звонки – все, что угодно. Что же касается СМИ, то если нужно – они используются, если нет – то в них ничего не появляется. Имеются примеры успешной реализации кризисных программ, проведенных вообще без использования СМИ.

Еще одним важным принципом формирования мнений в управлении кризисами является «принцип подстраховывающих мероприятий». Как правило, для создания мнения используется несколько каналов доставки информации. На практике это выглядит так: если информацию надо довести до должностного лица, то он услышит ее в разговоре на отдыхе (скажем, компания за соседним столиком «случайно» и громко обсуждает тему), потом – в передаче новостей той радиостанции, которое должностное лицо обычно слушает в машине, потом,

например – в обзоре печати, подготовленном референтом (такие ситуации показаны в ряде фильмов, например, «Блеф», «Ва-банк» и др.). Возможны и другие варианты.

Четвертый составной компонент – обеспечение принятия нужных решений – лоббирование.

В рекламе и PR создание определенного мнения на целевую аудиторию – конечный результат работы. Дальше процесс фактически идет самотеком – начинает работать статистика. Какой-то процент целевой аудитории согласится с «продвигаемым» тезисом, еще какая-то часть совершит конкретное действие, которое и является целью рекламной кампании.

Для рекламистов такой подход оправдан, потому что реклама имеет дело с массовыми аудиториями.

Для кризисников, чьи целевые аудитории часто измеряются не сотнями тысяч, а единицами, полагаться на самотек и статистику нельзя. Кризисникам обычно нужно, чтобы 80 % (а лучше – 90–95 %) их целевых аудиторий переходили к реальным действиям на основе сформированного мнения. А в некоторых хотя и редких случаях требуются все 100 % – например, когда целевая аудитория состоит из одного человека, и никто другой, кроме этого человека, не может принять нужного решения.

Поэтому **управление кризисами включает в себя технологии обеспечения принятия решений на основе созданного мнения**. Это не грубый подкуп. И не лобовой шантаж, и не прямые угрозы. Если коротко, то **после создания мнения человек уже приведен в состояние, когда он и сам готов принять нужное решение. Но дальше, для повышения вероятности того, что он это решение реально примет, его аккуратно и в полном соответствии с законодательством «стимулируют», «подталкивают» к принятию данного решения и одновременно перекрывают возможности для непринятия решения.**

Дело это тонкое, базируется оно на таких вещах, как личностные характеристики, личные интересы, структура

деловых, должностных и личных связей и пр. **Но именно в том, что управление кризисами не просто создает мнение, но и обеспечивает принятие нужных решений и совершение нужных действий в соответствии со сформированным мнением – главное функциональное отличие кризисных технологий и от рекламы, и от PR.**

3.6. Общая характеристика информационно-психологических операций, используемых в сфере внутриполитических отношений

Комплексное использование различных способов скрытого психологического принуждения людей в виде системы психологических операций и разнообразных пропагандистских акций, рекламных кампаний выступает как распространенное средство политической борьбы во внешнеполитической деятельности и в условиях международных конфликтов и как присущее внутриполитической деятельности. И в этом состоит еще одна его характерная особенность. То есть, как уже отмечалось, будучи компонентом системы политических отношений, психологическая война присутствует в различных измерениях этой системы не только как внешняя, но и как внутренняя политика[137].

Эволюция организационных форм борьбы за власть развивается от использования явного прямого насилия, вплоть до вооруженного (восстания, революции, военные перевороты и т. п.) к технологиям тайного принуждения людей (информационно-пропагандистские кампании, политические игры, политическое лоббирование и т. п.).

В развитых странах западной демократии и в России ***борьба за власть*** трансформировалась в ***информационно-психологическую борьбу*** (***психологическую войну***, или по современной терминологии – ***информационно-психологическое противоборство***), основными организационными формами которой выступают ***информационно-психологические операции*** внутри собственной страны. Переходный период и кризисные условия, в которых находится Россия, сопряжены с множеством издержек в духовной сфере, что в определенной мере усиливает перипетии политической борьбы с широкомасштабным и массовым использованием психологических манипуляций, зачастую придавая ей излишне драматический характер и высокий уровень социально-психологической напряженности в обществе.

Понятия психологической войны и психологических операций заимствованы из области внешнеполитических, межгосударственных отношений и военного искусства и перенесены в сферу внутригосударственную – в сферу борьбы за политическую власть внутри страны. Правомерность такого переноса определяется масштабностью и накалом противоборства, высокой значимостью победы для политических оппонентов, организационной и целевой структуры предпринимаемых действий, аналогичностью (сходством) применяемых методов и средств, действием общих закономерностей информационного воздействия на психику человека и общественную психологию (на индивидуальное, групповое и массовое сознание).

Для того, чтобы терминологически выделить и отличать организационные формы скрытого принуждения людей во ***внутриполитической борьбе*** от используемых во внешнеполитической и военной сферах (являются дополнительным составным компонентом военного противоборства и межгосударственного давления в международных конфликтах и кризисных ситуациях), целесообразно использовать для их обозначения термин ***«информационно-психологические операции»***. Поясним, – «информационно-психологические операции» в отличие от «психологических операций», более точно отражают содержание и специфику воздействия на население и оппонентов в политической борьбе, так как в самом названии подчеркивается роль информации и информационного воздействия на человеческую психологию в этом процессе. Вместе с тем, в последнее время понятие «информационно-психологические операции» используется и для обозначения соответствующих комплексных технологий межгосударственного воздействия в сфере международных отношений наряду с понятием психологических операций.

3.7. Характеристика основных компонентов информационно-психологических операций,

используемых в сфере внутриполитических отношений

В психологических операциях, используемых во внешнеполитической и военной сферах, в зависимости от масштабности действий, выделяются обычно уровни их организации и проведения. В информационно-психологических операциях, используемых во внутриполитической борьбе также можно выделить несколько уровней: федеральный или общероссийский, региональный уровень и местный.

В наиболее явном виде и рельефной форме осуществление информационно-психологических операций проявляется на федеральном уровне.

Для иллюстрации масштабности, планомерности и целенаправленности информационно-психологических операций в политической борьбе на общероссийском уровне воспользуемся моделью функциональной блок-схемы организационной структуры команды по проведению выборной кампании высшего должностного лица государства и комментариями к ней, разработанными А. Цветновым на основе анализа теории и практики управления социально-политическими процессами[138].

На схеме указаны не должности, а функциональные обязанности членов команды (название должностей никакого значения не имеет).

Команда имеет трехуровневое иерархическое построение. Первый уровень (расположен в центре) – ядро команды включает в себя:

• координатора, осуществляющего общее руководство;

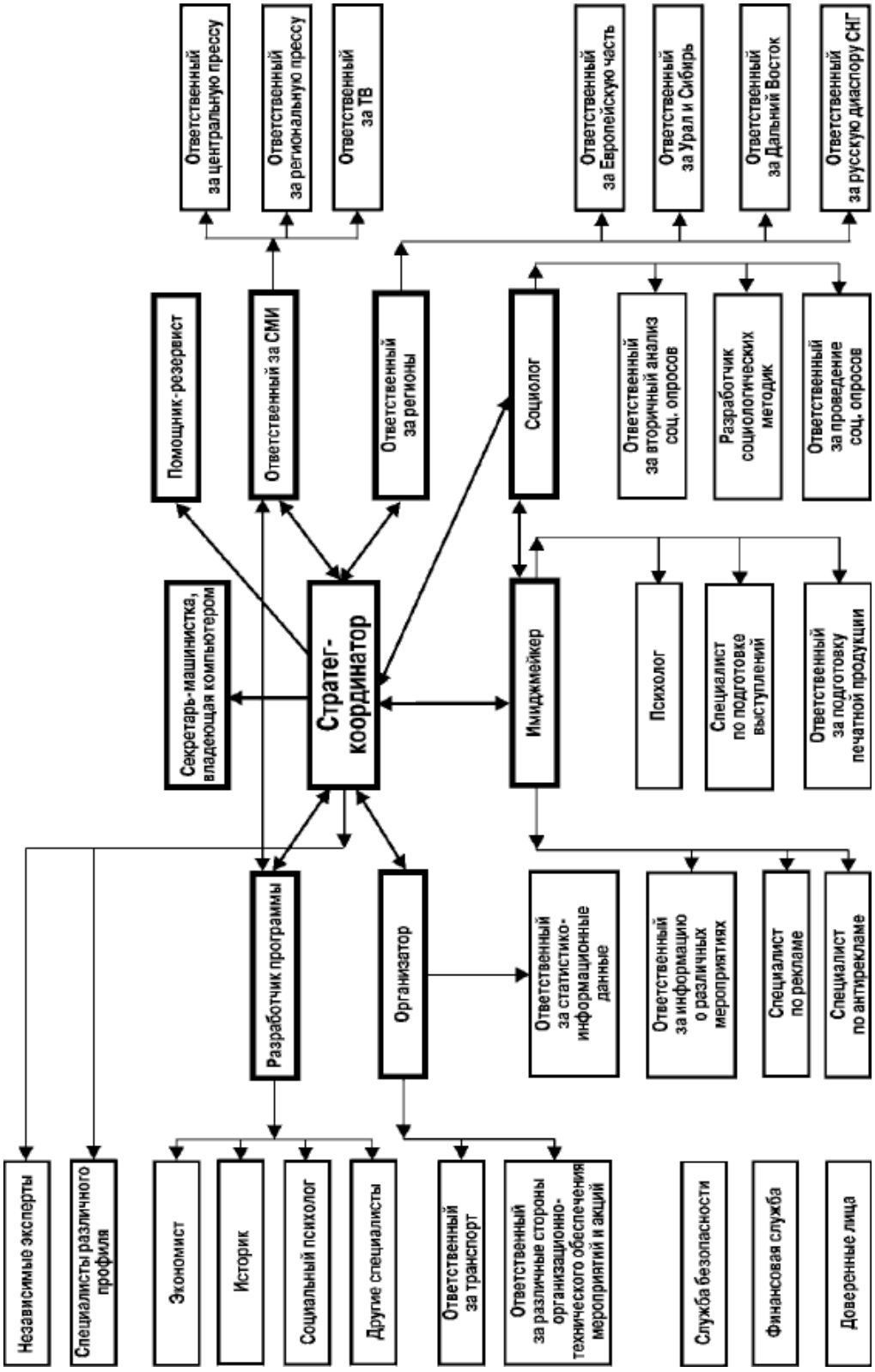
• руководителей направлений;

• помощника координатора и технического работника.

Второй уровень (расположен вокруг ядра) включает в себя специалистов, решающих конкретные (узкие) задачи в рамках определенного направления.

Третий уровень (в схеме не обозначен) – это работники, выполняющие текущие задания руководителей направлений и узкопрофильных специалистов, их количество определяется конкретным объемом работ.

Рис. 1. Схема команды



Кроме того, параллельно с командой, но в тесном взаимодействии работают:

• служба безопасности,

• финансовая служба,

• доверенные лица,

• специалисты различного профиля,

• независимые эксперты.

Анализ представленной схемы и комментариев к ней, публикаций других авторов по данной проблеме, а также результатов проведенных собственных исследований позволяет сделать следующие выводы:

• организационная структура, формируемая для проведения избирательной кампании на федеральном уровне, позволяет функционально обеспечить планирование, разработку и осуществление направленных на население страны и политических оппонентов информационно-психологических операций для достижения политических целей посредством изменения мнений, чувств и отношений, а в конечном итоге поведения в процессе выборов;

• в качестве основной манипулятивной технологии выступает формирование позитивного имиджа продвигаемого кандидата (партии, движения) с одновременными действиями по созданию негативного имиджа основного политического оппонента (по схеме – «антиреклама»);

• информационно-психологические операции в политической борьбе структурно могут быть представлены как состоящие из трех основных компонентов: информационно-рекламной и/ или информационно-пропагандистской деятельности, демонстрационных действий, организационно-практической деятельности;

• информационно-пропагандистская (информационно-рекламная) деятельность осуществляется в виде кампаний, акций и отдельных мероприятий с использованием средств массовой коммуникации, а также прямых контактов с различными аудиториями с применением соответствующих приемов и эффектов

воздействия на психику людей (например, использование технологии формирования и распространения слухов и др.);

• демонстрационные действия представляют собой акции и мероприятия, основное отличие которых от реальных практических действий заключается в ориентации в первую очередь не на их результат, а на использование как средства психологического воздействия на людей. В качестве таких действий могут выступать, например, угроза применения каких либо санкций и мер по отношению к конкретным лицам или организациям; проведение благотворительных акций в период предвыборной борьбы; выдвижение и принятие значимых социальных программ (например по экологической безопасности, защите товаропроизводителей, малоимущих и т. п.) и др. организационно-практическая деятельность реализуется в виде мероприятий и акций обеспечивающего характера, которые направлены на оказание психологического воздействия на определенных лиц и группы людей или создание условий, повышающих его эффективность и информационно-психологических операций в целом или отдельных акций ее составляющих. Признаками отличия ***демонстрационных действий*** от реальных практических дел выступают их приуроченность к выборной кампании, сопровождение шумной рекламной кампанией в средствах массовой коммуникации, а также зачастую отсроченностью планируемых основных (конечных) результатов на послевыборный период;

В структуре организационно-практической деятельности возможно выделить ***три основных группы***.

Во-первых, действия направленные на организационное, финансовое, материально-техническое и иное обеспечение информационно-пропагандистских (информационно-рекламных) акций с использованием средств массовой коммуникации.

Во-вторых, направленные на обеспечение демонстрационных действий, различных акций поддержки, митингов, демонстраций, собраний, встреч и т. п.

В-третьих, действия по проведению различных переговоров, привлечения влиятельных сторонников, организация финансовой и иной поддержки, проведения выгодных решений в органах исполнительной и законодательной власти на различных уровнях и т. п. Основные организационные формы таких действий современные политологи обозначают как ***политические игры*** и ***лоббирование***.

Политические игры– это образное выражение политического маневрирования, интриг, закулисных сговоров, сделок, скрытых замыслов за фасадом внешне безупречных политических отношений[139]. Кроме этого могут применяться некоторые неординарные способы и средства, как на «грани закона», так и противоправные. В нашей работе по вполне понятным причинам мы их не рассматриваем. Такого рода действия, как правило, тщательно скрываются и не афишируются, но как показывают наблюдение и анализ опыта политической борьбы в современной России признаки проведения такого рода акций довольно часто присутствуют в некоторых избирательных кампаниях. Это, например, могут быть шантаж, угрозы физического или экономического воздействия, проводимые как в отношении оппонентов, так и его сторонников или поддерживающих кандидата. Могут использоваться специально разработанные кризисные операции с использованием способов и средств, указанных в предыдущей главе при описании сущности кризисных технологий, применяемых в экономической конкуренции.

Характерным примером политической игры как компонента информационно-психологической операции федерального уровня в России является ситуация с привлечением А. Лебедя (ныне покойного) в качестве активного участника президентской избирательной кампании 1996 года (этот пример подтверждается

данными, приведенными в интервью Малашенко и Березовского в документальном фильме «Царь Борис»).

3.8. Характеристика лоббирования как компонента информационно-психологических операций

Для иллюстрации структуры такого явления как лоббизм воспользуемся моделью технологической блок-схемы (технология лоббизма) и комментариями к ней, которые разработаны А. Цветновым в применении к социально-политическим процессам в российском обществе (блок-схема приведена на рис. 2).

Ниже приводятся его комментарии к схеме с некоторыми сокращениями[140].

Термин «лоббизм» лишь недавно вошел в политологическую терминологию на постсоветском пространстве. В целом **лоббизм** можно определить как комплекс различных приемов и методов (прямых и косвенных) воздействия на властные (в основном) структуры с целью достижения определенной цели.

Здесь следует сделать три уточнения.

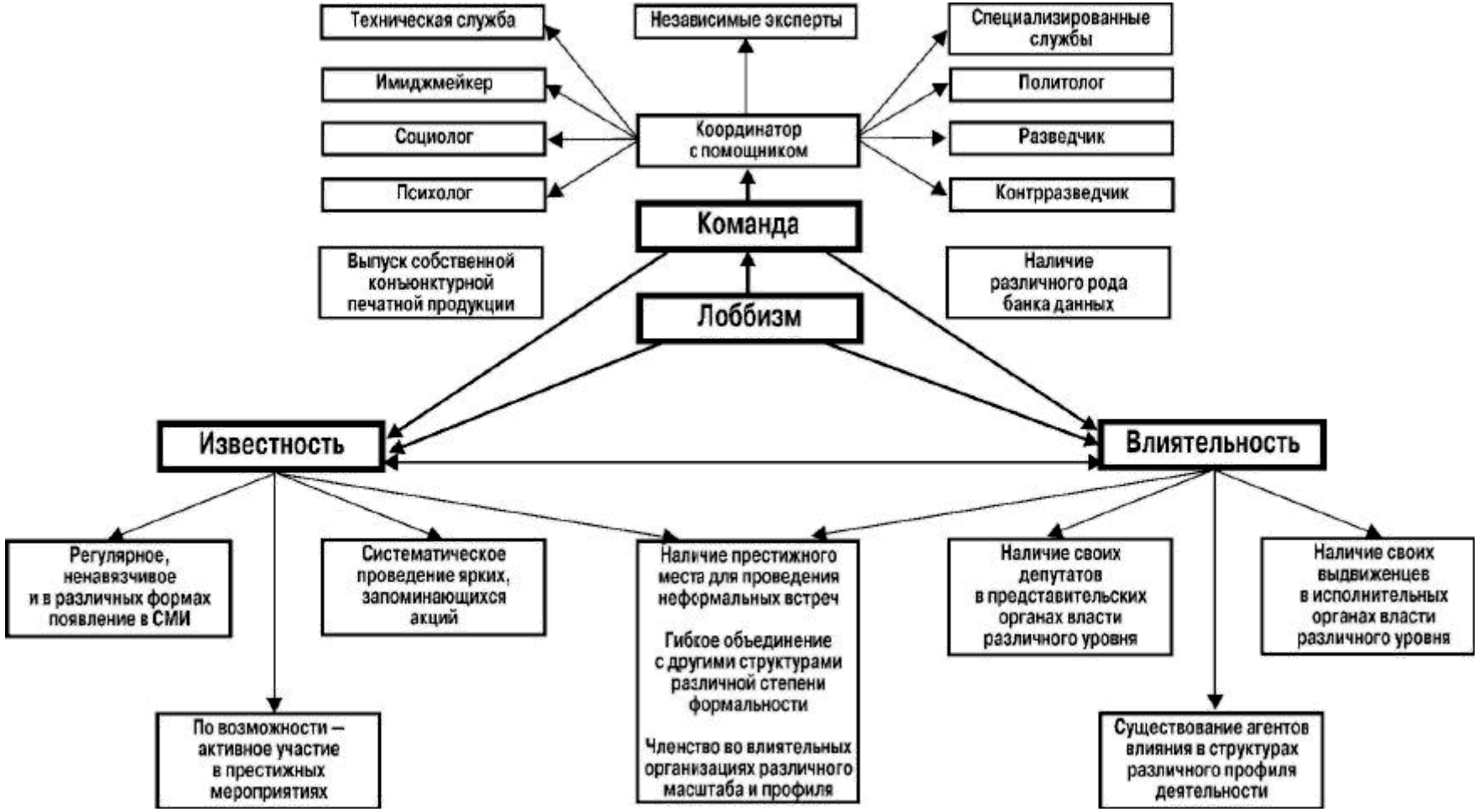
Первое. Под структурами следует понимать конкретных людей, занимающих определенные должности, от которых зависит принятие (непринятие) тех или иных решений. Это может быть как один человек, так и несколько (например, одно решение может зависеть от депутатов, а другое от главы исполнительной власти).

Второе. Решение какого-либо вопроса может носить как положительный, так и отрицательный характер, поэтому лоббирование в равной степени ориентируется и на позитив и на негатив.

Третье. Лоббизм не следует воспринимать как исключительно материальную стимуляцию должностных лиц (хотя это и является одним из инструментов лоббизма). Помимо этого существует ряд других косвенных возможностей воздействия на определенное лицо, не предусматривающих прямую его «покупку», но заставляющих данное должностное лицо (или лиц)

принимать нужное решение.

Рис. 2. Схема лоббизма


Техническая служба
Независимые эксперты
Специализированные службы
Имиджмейкер
Политолог
Социолог
Координатор с помощником
Разведчик
Психолог
Контрразведчик
Команда
Выпуск собственной конъюнктурной печатной продукции
Наличие различного рода банка данных
Лоббизм
Известность
Влиятельность
Регулярное, ненавязчивое и в различных формах появление в СМИ
Систематическое проведение ярких, запоминающихся акций
Наличие престижного места для проведения неформальных встреч
Гибкое объединение с другими структурами различной степени формальности
Членство во влиятельных организациях различного масштаба и профиля
Наличие своих депутатов в представительских органах власти различного уровня
Наличие своих выдвиженцев в исполнительных органах власти различного уровня
По возможности — активное участие в престижных мероприятиях
Существование агентов влияния в структурах различного профиля деятельности

Приемом косвенного воздействия является шантаж (классический прием шантажа-действия известного персонажа Бендера по отношению к подпольному миллионеру Корейко, блестяще описанный И. Ильфом и Е. Петровым в «Золотом теленке»), но он далеко не единственный.

Чем более развито общество, тем сложнее является лоббирование в целом. Лоббизм становится сферой профессиональной деятельности.

Любая крупная фирма или группа фирм, (объединенных по отраслевому, территориальному или смешанному признакам) на определенной ступени своего развития неизбежно входит в соприкосновение с властью различного уровня. Наиболее эффективным является объединение усилий нескольких фирм для воздействия на те или иные властные структуры. Вместе с тем, фирма (группа фирм), рассчитывающая на долгосрочное воздействие-взаимодействие с властью должна создавать для этого соответствующие технические и социальные инфраструктуры.

На схеме показаны главные направления лоббистской деятельности, пути их практической реализации, а также основной состав команды (не должности, а функциональные обязанности), позволяющие решать определенные задачи[141].

В целом лоббизм рассматривается Цветновым как естественная форма достижения поставленных целей, присущая обществу на определенном уровне развития (в экономической, политической и культурной сфере).

Понятия «лобби», «лоббизм», «лоббирование» и его производные заимствованы из англоязычной политической терминологии (от англ. lobby – крытая прогулочная площадка, коридор). В 1553 г. употреблялось для указания на прогулочную площадку в монастыре. Столетие спустя так же начали называть помещение для прогулок в палате общин Англии.

Политический оттенок значение этого слова приобрело спустя еще два столетия, причем не в Англии, а в Америке, когда в 1864 г. термин «*лоббирование*» начал обозначать *покупку голосов за деньги в коридорах конгресса*. Однако в Англии такая политика считалась предосудительной и слово прижилось лишь в XX в., а затем его начали употреблять и в других странах.

Политика лоббирования может проводиться в пользу 1) отдельных социальных и политических сил (не обязательно реакционных; свое лобби в конгрессе могут иметь профсоюзы, антивоенные движения и т. д.), 2) отдельных стран и регионов (здесь возможно противостояние, как, к примеру, в конгрессе США китайского и тайваньского лобби), 3) стратегий решения общесоциальных или глобальных проблем (технократизм против экологизма и т. п.).

Лоббизм будучи наиболее полно выявленным в США (где с 1946 г. он регистрируется и находится под финансовым контролем в соответствии с законом), характерен практически для всех социально-политических структур.

Лобби– это многоступенчатое явление. Венчает его политик (или группа политиков), предлагающий или осуществляющий решения; середину составляет многотысячный отряд экспертов, консультантов, исполнителей. Часто это бывшие чиновники и государственные деятели, профессиональные юристы, специалисты по общественному мнению и т. п. Основа – та или иная социальная, политическая, этническая и т. п. группа, движение. Ряд механизмов лоббизма как показывает политическая практика зарубежных стран (например, США), может находиться под контролем, но сама природа этого социального феномена исключает полную возможность такого контроля[142].

В последнее время интерес отечественных исследователей к анализу такого явления как лоббизм, в том числе в условиях российского общества, усиливается[143].

3.9. Комплексные организационные технологии тайного принуждения личности: уточнение и систематизация понятий

Проведенный анализ показывает, что **процесс тайного принуждения личности особенно в массовом масштабе, в определенных условиях выступает как сложный специальным образом организованный вид деятельности совокупных социальных субъектов разного уровня сложности и структурно-функциональной организации**. Для его реализации могут создаваться специальные организационные структуры (различные социальные организации), а также использоваться уже существующие, посредством которых осуществляется информационно-психологическое воздействие манипулятивного характера.

Для обозначения отдельных видов такой деятельности по тайному принуждению людей и их компонентов используются такие понятия и термины, как *манипулятивные технологии, психологические операции, политические кампании* (информационно-пропагандистские, рекламные и т. п.), *комплексные манипуляции, политические игры, лоббирование, кризисные технологии, информационно-психологические операции и т. д.*

Так как для указанных и описанных выше видов социальной деятельности сущностью является тайное принуждение личности посредством оказания информационно-психологического воздействия и они обладают внутренней структурой и организацией, то вполне допустимо использовать для их обозначение понятие ***комплексных организационных форм тайного принуждения личности***. Причем как отдельного человека, та и объединений людей, населения регионов и т. д.

В данном случае мы исходим из соотношения содержания и формы деятельности, т. е., что **форма есть способ существования и выражения содержания**, а

также, что этот термин употребляется для обозначения **внутренней организации содержания и связан, таким образом, с понятием структура**[144].

Для того, чтобы определить более полно общее понятие, охватывающее обозначенные выше процессы тайного принуждения человека целесообразно остановиться на рассмотрении сущности и понимании социальных технологий.

В этих целях воспользуемся анализом, проведенном рядом исследователей в этой области[145].

Социальная технология может рассматриваться:

• **во-первых**, как специально организованная область знания о способах и процедурах оптимизации жизнедеятельности человека в условиях нарастающей взаимозависимости, динамики и обновления общественных процессов;

• **во-вторых**, как способ осуществления деятельности на основе ее рационального расчленения на процедуры и операции с их последующей координацией и синхронизацией и выбора оптимальных средств, методов их выполнения;

• **в-третьих**, как метод управления социальными процессами, обеспечивающий систему их воспроизводства в определенных параметрах – качества, свойства, объемы, целостности деятельности и т. п. Отмечается, что ***социальная технология – элемент человеческой культуры, возникает эволюционно, либо создается искусственно***. Их появление ***связано с потребностью быстрого и крупномасштабного тиражирования новых видов деятельности***.

В то же время по мнению некоторых исследователей в теории социального управления пока не сложилось единого определения сущности социальных технологий. Например, Н. Стефанов определяет социальную технологию как «деятельность, в результате которой достигается поставленная цель и изменяется объект деятельности».

Таким образом, в научной литературе обсуждается достаточно много концепций социальной технологии и имеются разные взгляды и трактовки. В качестве существенных выделяются следующие:

1. Социальная технология – это определенный способ достижения общественных целей;

2. Сущность этого способа состоит в пооперационном осуществлении деятельности;

3. Операции разрабатываются предварительно, сознательно и планомерно;

4. Разработка проводится на основе и с использованием научных знаний;

5. При разработке учитывается специфика области, в которой осуществляется деятельность;

6. *Социальная технология выступает в двух формах: как проект, содержащий процедуры и операции, и как сама деятельность, построенная в соответствии с этим проектом*. (выд. авт. – *Г.Г.*).

Как мы отмечали выше, процесс тайного принуждения личности выступает как вид деятельности, осуществляемый с использованием специфических способов и средств, соорганизованных во времени, пространстве и реализуемых как отдельными лицами так и социальными организациями.

Таким образом, исходя из того, что социальная технология выступает в двух формах, как собственно технология и как соответствующая деятельность, ***понятие «технология тайного принуждения личности» вполне допустимо использовать для обозначения как самого процесса скрытого психологического принуждения людей, так и для обозначения его организации, процедуры и комплекса применяемых способов и средств.***

3.10. Информационная и психологическая война, информационное и информационно-психологическое противоборство, информационные, психологические и информационно-психологические операции: проблема соотношения понятий

Исследование проблем информационной безопасности закономерно отражается на расширении и уточнении используемого понятийного аппарата. В последнее время наряду с такими понятиями как «информационная война» и «информационное противоборство» достаточно активно начинают применяться «информационные действия» и «информационные операции».

Прежде чем перейти к их анализу, необходимо установить исходные особенности информационных войн и информационного противоборства. В чем специфика, что именно их отличает от обычных войн и сражений.

В контексте наших целей, в качестве основных характеристик войны можно выделить следующие:

• явное и открытое применение разнообразных форм вооруженного насилия;

• качественное изменение всех форм общественной жизни;

• явное использование сил, специально предназначенных для ведения вооруженной борьбы.

То есть, противоборствующие субъекты четко определены и не скрывается использование разнообразных сил и средств ведения военных действий.

В этом случае информационная война (включая ее разновидность – психологическую войну) выступает как составная часть военного противоборства, при этом используются любые средства воздействия (в том числе силового) на информационную сферу противостоящей стороны.

Именно в этом случае можно рассматривать информационную войну как особый вид отношений между государствами, при котором для разрешения существующих межгосударственных противоречий используются методы, средства и технологии силового воздействия на информационную сферу этих государств.

При этом выделяется семь основных разновидностей информационной войны: подавление и уничтожение систем управления противоборствующей стороны, информационное обеспечение боевых действий, электронное подавление, психологическое воздействие, хакерская война, война в области экономической информации и кибернетическая война[146].

За исключением вооруженного конфликта и полномасштабной войны, информационные сражения могут происходить и в мирное время, как в межгосударственных отношениях, так и внутри страны, например, при столкновении политических противников, особенно в ситуациях обострения борьбы за власть (дестабилизация ситуации как способа давления на власть и оппонентов, проведение избирательных кампаний и т. п.).

В то же время, специфика или особенности использования информационного оружия в «мирное» и «военное» время имеются и довольно существенные, которые определяют особенности стратегии и тактики его применения.

Эти особенности могут служить основанием выделения определенной категории информационных операций, которые могут проводиться как в «мирное» так и в «военное» время, от информационных операций проводимых лишь в условиях явного военного конфликта.

К таким особенностям можно, в частности, отнести:

• возможность использования информационного оружия (информационных действий, информационных операций) в рамках законов «мирного» времени без ответных мер другими видами оружия;

• скрытый (замаскированный) характер актов воздействия, целей и его субъектов.

Возможно, в какой-то мере, здесь уместна аналогия с деятельностью разведок, которые используют свои специфические средства и в «мирное» и в «военное» время, но изменяя соответственно стратегию и тактику их применения. При этом часть средств, может быть использована лишь в условиях военного времени.

Информационные действия и *информационные операции* по существу выступают элементами **информационных войн** и **информационного противоборства**.

Рассмотрим значение понятия «операция» в контексте рассматриваемой нами проблемы информационного противоборства.

Обобщенное значение операции (лат. operatio – действие) – действие, направленное на достижение какой-либо задачи.

Применительно к военной сфере под операцией в общем смысле понимается форма боевых действий или совокупность согласованных и взаимосвязанных по цели, задачам, времени и месту боевых действий (в т. ч. и маневров) разнородных войск, проводимых по единому замыслу и плану для достижения поставленной цели и запланированных задач в установленный период времени.

Специфика операций как элементов военного противоборства или военных операций заключается в специфике используемых средств (оружия) по отношению к объектам воздействия.

В целях выявления специфики информационных операций и возможностей их классификации, целесообразно рассмотреть основные объекты информационного противоборства и средства их поражения.

В литературе в настоящее время выделяется следующая ***система объектов информационного***

противоборства[147]:

• ***Военно-политическое руководство;***

• ***Общественные движения, партии, организации (в т. ч. их лидеры);***

• ***Система формирования общественного мнения;***

• ***Психика граждан страны;***

• ***Информационно-телекоммуникационные системы и базы данных органов государственной власти и военно-промышленного комплекса;***

• ***Системы управления войсками и оружием;***

• ***Автоматизированные системы управления технологическими процессами в ключевых сегментах инфраструктуры государства (транспорт, энергетика, химическая и нефтяная промышленность, водоснабжение, телекоммуникации и связь, банки, финансы и другие).***

Достаточно очевидно, что указанные выше объекты по специфике подверженности информационному воздействию разделяются на две основные группы. ***Первая группа*** включает категории объектов 1–4, перерабатывающих информацию на основе законов функционирования психики человека.

Вторая группа включает категории объектов 5–7, перерабатывающих информацию на основе законов функционирования технических систем.

Таким образом, и применяемое к этим группам объектов информационное оружие должно быть весьма специфическим и различным для указанных групп объектов.

Рассмотрим некоторые подходы к пониманию информационного оружия.

Г. В. Емельянов и А. А. Стрельцов в качестве ***информационного оружия*** выделяют специальные средства, технологии и информацию, позволяющие осуществить силовое воздействие на информационное

пространство общества и привести к значительному ущербу – политическим, оборонным, экономическим и другим жизненно важным интересам государства.

Причем под силовым воздействием на информационное пространство понимается нарушение с использованием информационного оружия нормального функционирования информационной инфраструктуры общества, правил формирования, хранения и распространения информации и информационных ресурсов[148].

Кроме такого подхода к определению информационного оружия можно выделить подход, разрабатываемый С. П. Расторгуевым. Им в качестве ***информационного оружия*** выделяются ***средства, направленные на активизацию в информационной системе процессов, в которых заинтересован субъект, применяющий оружие***.

Соответственно под ***информационной операцией*** понимается последовательность действий по применению конкретного информационного оружия в рамках разработанной тактики и стратегии ведения информационной войны. Причем в данном контексте нет принципиальной разницы между терминами ***«информационная война»*** и ***«информационное противоборство»***[149].

Мы уже отмечали, что специфичность используемых в информационных операциях средств (конкретного информационного оружия), а также особенности тактики и стратегии в первую очередь будет зависеть от того, к какой группе объектов информационного противоборства относится объект (информационная система) воздействия.

Пример терминологического отражения такой специфики информационных действий содержится в Военной доктрине Российской Федерации. Так, при описании внешних угроз выделяются враждебные ***информационные действия***, которые в свою очередь подразделяются на ***информационно-технические*** и ***информационно-психологические***.

Таким образом, в зависимости от специфики используемых средств (как следствие специфики объектов воздействия) ***информационные операции*** также можно разделить на две основные группы – ***информационно-технические*** и ***информационно-психологические***.

С использованием данного критерия можно выделить *самостоятельную группу понятий, отражающих специфику воздействия на информационную среду* – ***информационно-психологическая и психологическая война, информационно-психологическое противоборство и психологическое противоборство или психологическая борьба***, между которыми нет принципиальной разницы и, которые зачастую используются как синонимы. Как активные ***комплексные организационные формы в их реализации выделяются психологические и информационно-психологические операции.***

Информационно-психологическую операцию целесообразно определить как сложный согласованный комплекс мер политического, экономического, организационно-технического и иного характера, а также разведывательных мероприятий по сбору информации, пропагандистских акций, направленных на оказание психологического воздействия на отдельных лиц и различные категории населения, личный состав вооруженных сил, работников структур государственной власти и управления страной или отдельными регионами, членов политических партий, общественных организаций и движений для изменения их психических состояний, мнений, отношений и поведения таким образом, чтобы это способствовало достижению целей, выгодных для социальных субъектов (личностей, групп лиц или социальных организаций и финансово-экономических и других структур, иностранных государств), в интересах которых осуществляются эти операции[150].

Как уже отмечалось, в зависимости от специфики используемых средств (как следствие специфики объектов информационного противоборства) информационные операции подразделяются на две основных группы – 1)

информационно-технические операции; 2) информационно-психологические и психологические операции.

Информационно-психологические и психологические операции применяются в отношении таких объектов информационного противоборства как: военно-политическое руководство; механизмы выработки и принятия управленческих решений; система формирования общественного мнения; социальная среда и духовная сфера, мировоззрение и психика людей.

Информационно-технические операции применяются в отношении таких объектов информационного противоборства как: информационно-телекоммуникационные системы и базы данных органов государственной власти и военно-промышленного комплекса; системы управления войсками и оружием; автоматизированные системы управления технологическими процессами в ключевых сегментах инфраструктуры государства (транспорт, энергетика, химическая и нефтяная промышленность, водоснабжение, телекоммуникации и связь, банки, финансы и другие).

В определенных ситуациях информационно-технические операции могут входить в структуру информационно-психологических операций.

Понятия информационно-психологическая операция и психологическая операция являются в значительной степени по своему содержанию совпадающими. Термин информационно-психологическая операция подчеркивает роль информационного компонента в ее структуре.

Кроме использованного выше критерия для последующей классификации могут применяться, например, уровень (или масштаб)[151], время, территория, продолжительность, цели, объекты и т. д. Например, по аналогии с психологическими операциями (оперативный, тактический, стратегический), или региональный, федеральный, международный и т. п.

3.11. Анализ применения региональной информационно-психологической операции в современной политической борьбе в России[152]

В период избирательной кампании на пост губернатора Мурманской области в октябре – декабре 1996 г. одна из групп «поддержки» главы администрации Е. Комарова попыталась провести информационно-психологическую операцию, направленную на дискредитацию кандидата на пост губернатора Ю. Евдокимова.

Исходными предпосылками для проведения этой операции стали следующие особенности предвыборной ситуации в регионе:

• на территории области дислоцируется значительное количество воинских частей, военнослужащие и гражданский персонал которых поддерживали в тот период А. Лебедя. Это касалось также существенной части населения Мурманской области;

• на предыдущих выборах в Государственную думу в Мурманске и области широкую поддержку получило движение «Конгресс русских общин», по спискам которого проходили А. Лебедь и Ю. Евдокимов;

• после регистрации в качестве кандидата на пост губернатора Ю. Евдокимов получил от А. Лебедя обращение к жителям Мурманска и области с призывом проголосовать за его кандидатуру на предстоящих выборах, а на встречах с общественностью он подчеркивал, что ему близки взгляды А. Лебедя.

С учетом изложенного выше, поддержка А. Лебедя была фактором, способным повлиять на исход избирательной кампании в регионе.

Стремясь переориентировать население области в нужном ей направлении, «команда», поддерживавшая действующего губернатора, предприняла целый ряд мер по компрометации опасного претендента, в частности, попытавшись убедить избирателей, что отношения

Ю. Евдокимова с А. Лебедем претерпели кардинальные изменения.

Для этого были предприняты следующие действия в рамках проводимой информационно-психологической операции.

Во-первых, в Мурманск был приглашен журналист М., ранее работавший в популярной программе «Взгляд». Им была подготовлена серия передач «Взгляд из Мурманска», в которых действующий губернатор был показан с наилучшей стороны, тогда как его оппоненты либо не упоминались вовсе, либо представали в невыгодном для них свете.

Во-вторых, в Мурманск приехал представитель регионального движения «Честь и Родина» из другого города, подготовивший ряд статей. В них ставилось под сомнение знакомство Ю. Евдокимова с А. Лебедем. Кроме того, использовались такие методы, как «подтасовка фактов», подмена смысла высказываний Ю. Евдокимова и прямая дезинформация.

Следующим этапом операции была организация встречи М. с А. Лебедем в Москве. Последнему предоставили специально для него сфабрикованные материалы. Создатели подделки, использовавшие в т. ч. и такие приемы, как фотомонтаж, учтя некоторые личностные особенности Лебедя, сумели вызвать негативную эмоциональную реакцию генерала на предъявленную информацию и спровоцировать его на резкие отрицательные высказывания о Ю. Евдокимове и положительные в поддержку его основного соперника – тогдашнего губернатора (при этом журналисты сумели провести видеозапись).

Выходя из представительства движения «Честь и Родина» в Москве, М. буквально столкнулся в дверях с членом штаба Ю. Евдокимова, который прибыл для того, чтобы проинформировать генерала об обстановке в регионе, однако изменить ситуацию уже было невозможно. Несмотря на то, что руководитель штаба движения «Честь и Родина» Ю. Шевцов отправил

официальное письмо руководителю Мурманской ГТРК с просьбой не показывать отснятый материал, его доставили в Мурманск и несколько раз продемонстрировали по телевидению.

Одновременно в регионе была распространена листовка, в которой приводилась копия поддельного факсимильного сообщения с отрицанием поддержки Ю. Евдокимова со стороны А. Лебедя.

Ситуация для Ю. Евдокимова осложнялась также рядом следующих факторов. В первую очередь тем, что некоторые конкуренты, в частности, тогдашний губернатор, обладал многократным превосходством по основным ресурсам обеспечения избирательной кампании (административном, финансовом, пиаровском, материально-техническом, кадровом).

Для нейтрализации и смягчения мощности дезинформационного воздействия на население области, командой Ю. Евдокимова был проведен ряд организационных мероприятий и информационных акций.

В частности, было организовано выступление руководителя штаба движения А. Лебедя «Честь и Родина» Ю. Шевцова по каналам частных телекомпаний. Мурманская ГТРК сделать это отказалась. В этом выступлении были показаны и прокомментированы с соответствующими разъяснениями как подлинное обращение А. Лебедя, так и сфабрикованное, в котором генерал отрицал свое желание поддерживать Ю. Евдокимова.

В результате противоречивой информации у многих жителей Мурманска и области возникла некоторая растерянность, передавшаяся даже пассивной части электората, ранее не интересовавшейся ходом избирательной кампании, которая принимала все более скандальный характер. Появились разнообразные домыслы и слухи о том, что по телевидению был показан вовсе не Лебедь, а его двойник. Последнее, видимо, было связано с тем, что во время интервью с М. генерал выглядел несколько неестественно (это вероятно было

связано как с условиями съемки, так и состоянием А. Лебедя, вернувшегося из поездки в родные места от тяжело болевшей матери).

«Команда», помогавшая действующей администрации, предпринимала попытки ограничить распространение любой информации о подлинных взаимоотношениях Лебедя и Евдокимова помимо той, которая была преподнесена штабом Комарова. В целях нейтрализации проводимой последним информационно-психологической операции, сотрудникам штаба Евдокимова в эфирное время, выделенное на ГТРК для предвыборной агитации, удалось показать факс, посланный из штаба Лебедя руководителю Мурманской ГТРК, в котором содержался запрет на демонстрацию видеоролика.

Одновременно одна из частных телекомпаний в выпуске очередной информационно-аналитической программы (достаточно популярной в регионе) наряду с выступлением Ю. Шевцова дала подробный комментарий, адекватный сложившейся ситуации.

В последний день голосования М. провел заключительный выпуск передачи «Взгляд», на который пригласил специально отобранных журналистов, а также кандидатов в губернаторы, включая двух основных конкурентов. Заданный в начале передачи вызывающий тон, селекция выступающих (случайного журналиста тут же удалили) и подбор вопросов оставили Ю. Евдокимову только одну возможную стратегию поведения – высказав резко отрицательную позицию по отношению к характеру проведения избирательной кампании, он удалился. Поступив так, Ю. Евдокимов выполнил рекомендацию своего штаба и тем самым разрушил запланированный сценарий, что на некоторое время явно поставило в тупик организатора «шоу» и изменило направленность передачи, которая шла в прямом эфире. Впрочем, организация прямых эфиров в этой кампании тоже была весьма своеобразной. Например, при одной из попыток задать по телефону сложный для Е. Комарова вопрос в разговор вклинился сотрудник, контролирующий так называемый прямой эфир: *с использованием нецензурных выражений*

он пообещал звонившему «найти его даже под землей» в случае повторного звонка.

Тем не менее, в результате мероприятий по нейтрализации проведенной акции во второй тур избирательной кампании вышел не только действующий губернатор, но и Ю. Евдокимов, хотя команда Е. Комарова, вероятно, надеялась одержать победу уже в первом туре голосования или встретиться во втором туре с другим, менее опасным, соперником.

Перед вторым туром А. Лебедь, теперь уже получивший полную и достоверную информацию о характере произошедших событий, ясно определил свое отношение к Ю. Евдокимову в телеинтервью, которое было использовано в информационно-пропагандистких акциях.

Стенографическая запись этого выступления А. Лебедя: *«Мы живем во времена информационной войны, а информационная война осуществляется с помощью дезинформации. Да? Можно делать топорно дезинформацию, а можно делать дезинформацию классную, профессиональную. Тоже согласны? Так вот М. – это профессионал экстра-класса, этого у него не отнимешь. Поэтому и была проведена такая красивая дезинформационная игра, очень правдоподобная, с профессиональной подборкой материалов, документов, на которую я, к сожалению, попался. Разобрался в этом поздно. Вот мне тут, фуражечку вручили, якобы от Северного флота, вот кортик, часики. Все это было красиво оформлено очень. Не разобрался. Мне только остается принести свои глубочайшие извинения Юрию Алексеевичу Евдокимову, пожелать ему успехов на выборах, попутно принести свои извинения морякам-североморцам, всем жителям славного города Мурманска и области. Бес попутал. Профессиональный бес. Мои вам извинения и нижайший поклон».*

Демонстрация ролика с этим выступлением в эфире позволила расставить точки над «i», показать характер и направленность затеянной операции, подтвердить факт манипуляции общественным мнением.

Во время второго тура избирательной кампании А. Лебедь еще раз обратился к жителям Мурманска и области. Между ним и Ю. Евдокимовым состоялся телефонный разговор, показанный по телевидению. После этой контроперации и ряда организационно-практических мероприятий кандидатуру Евдокимова поддержала также часть кандидатов в губернаторы, не прошедших во второй тур. В итоге он победил в этой сложной избирательной кампании. Информационно-психологическая операция, организованная командой тогдашнего губернатора, в конечном счете «ударила» по его же собственному имиджу, оттолкнула во втором туре значительную часть избирателей, не приемлющих подобные методы борьбы за власть.

Часть III. Психологическая защита в обеспечении информационно-психологической безопасности личности и общества

Глава 1. Возможности использования психологической защиты в обеспечении информационно-психологической безопасности личности

1.1. Индивидуальные различия в использовании личностью возможностей психологической защиты

Человек попадает в современный мир, где действует множество манипуляторов – от недобросовестного продавца и рыночного мошенника, до целых организаций, специализирующихся на экономических аферах и политическом интриганстве, вооруженных самыми современными знаниями и мощнейшим аппаратом информационного воздействия на психику человека, ведущих постоянную информационную войну за власть и ресурсы страны, а в качестве зрителей и объектов информационно-психологического воздействия выступает подавляющее большинство населения России.

Что может им противопоставить обычный гражданин российского общества, и может ли он устоять под этим натиском психологических манипуляций, сохранив свою душу, способность ясно мыслить и ориентироваться, сохранить свободу собственного выбора и рационального осознанного поведения?

Достаточно широко известно дошедшее до наших дней латинское выражение, которое в виде краткого афоризма формулируется следующим образом: *предупреждением защищен* или *кто предупрежден, тот вооружен*. По сути, в метафорической форме оно отражает одно из необходимых условий успешной защиты – своевременное знание об опасности, которая грозит человеку, позволяет ему подготовиться к ее отражению.

В наше время необходимо постоянно быть готовым к тому, что как в непосредственном общении, так и в средствах массовой коммуникации (печать, телевидение, кино, радио), в различных выступлениях в массовой аудитории, сознательно или нет, целенаправленно или непроизвольно, используются психологические средства воздействия манипулятивного характера и зачастую не для нашей пользы, а наоборот, во вред нам.

Предупрежденный и обладающий знанием человек может самостоятельно создать самый первичный, относительно простой, но достаточно эффективный механизм психологической защиты в виде психологического барьера недоверия к тем потокам рекламно-пропагандистской информации, с помощью которых идет массированная обработка населения, и сформировать установку на необходимость использования соответствующих способов анализа поступающей информации или иных ее источников.

Люди в различной степени подвержены психологическому воздействию, в разной мере обладают способностью отличать правду от вымысла и лжи, улавливать обман, неискренность и скрытые замыслы в действиях других людей. Одни – более проницательны, другие – менее. Это обстоятельство нашло подтверждение и при разработке психодиагностических методик, в частности, личностных тестов. Так, например, был выявлен двухполюсный фактор в концепции личности Кеттелла, отражающий степень развития и выраженности у человека способности распознавания, понимания и использования способов и приемов скрытого психологического воздействия на людей. Он известен под метафорическим названием фактора «Макиавелли-Руссо» или как фактор «проницательность – наивность». Этот фактор достаточно хорошо изучен и интерпретируется как искусственность, расчетливость поведения в оппозиции к естественности и простоте[153].

Лица с высокими оценками по данному фактору теста Кеттелла характеризуются *искусственностью, расчетливостью, проницательностью, умением холодно и*

рационально действовать, не поддаваться эмоциональным порывам, способностью видеть за аффектом логику. Они ко всему подходят разумно и несентиментально, прежде чем, предпринять что-либо, с холодной аналитичностью оценивают возможные шансы, умело строят свое поведение, скептически относятся к лозунгам и призывам, склонны к интригам, хитрости и утонченному коварству.

Низкие оценки по данному фактору свидетельствуют об отсутствии проницательности и социальной ловкости, о прямолинейности, неумении ясно мыслить. Такие люди обычно открытые, общительные, компанейские. Они любят простые, естественные вещи и чувственные радости, плохо понимают мотивы поведения окружающих, все принимают на веру, легко загораются общими увлечениями, сентиментальны, чувствительны, не могут обуздать эмоции логикой, не умеют хитрить и ловчить, ведут себя естественно, просто и даже грубовато[154].

Несомненно, яркая выраженность психологических особенностей личности, соответствующих максимальным значениям противоположных полюсов данного фактора, встречается не очень часто. У большинства людей наблюдается скорее сочетание в определенных пропорциях характеристик данного фактора с большей или меньшей тенденцией соответствия одному из его полюсов. Степень выраженности и близости к полюсам фактора «Макиавелли – Руссо» у людей различна – у одних меньше, у других – больше. Кто-то в большей степени может уловить и выявить используемые манипулятивные приемы, кто-то – в значительно меньшей.

Считается, что проницательность не столько врожденное качество, а в большей степени формируемое, вырабатываемое с годами в процессе практической деятельности, связанной с интенсивным общением и взаимодействием с людьми[155], а также при обучении и проведении специальных тренинговых процедур.

Проведенные нами исследования показывают реальность формирования базового уровня индивидуальной психологической защиты личности от манипулятивного воздействия в достаточно короткие сроки. Материалы наших исследований свидетельствуют, что формированию начального уровня психологической защиты личности от манипулятивного воздействия способствует даже относительно небольшая психологическая подготовка в коммуникативной сфере, процесс которой организован по специально разработанной методике.

Как уже отмечалось, результаты учебно-тренинговых занятий, проводимых по такой методике, показывают, что их участники сравнительно легко приобретают своеобразный «социально-психологический иммунитет» к манипулятивному воздействию[156]. У них повышается самоконтроль собственных эмоциональных состояний в процессе общения и коммуникативного воздействия (в том числе с использованием средств массовой коммуникации), формируется установка на критический содержательный анализ поступающей вербальной информации и используемых невербальных средств. Приобретенный в процессе занятий коммуникативный опыт и знание определенных, наиболее характерных приемов и уловок, используемых для оказания манипулятивного воздействия на людей, а также самостоятельная тренировка по специальной программе и соответствующей методике позволяют приобрести первичные навыки и умения по выявлению этих способов воздействия и, соответственно, способствуют снижению степени подверженности личности психологическим манипуляциям.

1.2. Виды психологических защит

Информационно-психологическую безопасность личности возможно рассматривать как состояние защищенности психики от действия многообразных информационных факторов, препятствующих или затрудняющих формирование и функционирование адекватной информационно-ориентировочной основы социального поведения человека и в целом жизнедеятельности в современном обществе.

То есть, такое состояние, которое позволяет полноценно развиваться, реально оценивать меняющиеся социальные условия и организовывать свое поведение (жизнедеятельность), таким образом, чтобы можно было удовлетворять основные потребности в обществе в социально приемлемых формах с учетом как собственных, так и интересов и деятельности других людей и действующих социальных институтов.

Следует сразу отметить, что традиционно определенный аспект защищенности психики человека рассматривался в рамках представлений, источником которых является психоаналитический подход в психологии личности. *Психологическая защищенность*, как правило, рассматривается в контексте взаимосвязи с *психологической защитой* человека и механизмами, ее обеспечивающими. В этом контексте под психологической защищенностью понимается относительно устойчивое положительное эмоциональное переживание и осознание индивидом возможности удовлетворения своих основных потребностей и обеспеченности собственных прав в любой, даже неблагоприятной ситуации, при возникновении обстоятельств, которые могут блокировать или затруднять их реализацию.

В качестве основного механизма обеспечения психологической защищенности выступает психологическая защита – специальная регулятивная система стабилизации личности, направленная на устранение или сведение до минимума чувства тревоги,

связанного с осознанием конфликта. В соответствии с таким подходом, в качестве основной ее функции рассматривается «ограждение» сферы сознания от негативных, травмирующих личность переживаний.

В широком смысле термин *«психологическая защита» употребляется для обозначения любого поведения, устраняющего психологический дискомфорт*, в результате которого могут сформироваться такие черты личности, как негативизм, появиться «ложные», замещающие деятельности, измениться система межличностных отношений. *Психологическая защита*, понимаемая в узком смысле, ведет к специфическому изменению содержания сознания как результат функционирования ряда защитных механизмов: подавления, отрицания, проекции, идентификации, регрессии, изоляции, рационализации и др.[157]

Действие этих защитных механизмов не повышает адекватность информационно-ориентировочной основы поведения человека и системы его субъективно-личностных отношений, а зачастую даже снижает ее. Такое понимание, сложившееся первоначально в основном в рамках психоаналитического подхода, акцентирует внимание на нейтрализации внутренних факторов, которые являются вторичными, но вызываются, как правило, внешними воздействиями. В этом случае оставляется без внимания формирование таких механизмов психологической защиты, которые непосредственно блокируют внешние воздействия, выступая как барьеры, в частности, по отношению к таким наиболее опасным разновидностям, как психологические манипуляции, осуществляемые на социальном, социально-групповом и межличностном уровнях информационно-коммуникативного взаимодействия.

Анализ, проведенный Е. С. Романовой и Л. Р. Гребенниковым позволил систематизировать и дать синтетические описания основных шестнадцати механизмов внутриличностной психологической защиты, которые были объединены в восемь групп, защищающих

психику человека от травмирующего воздействия соответствующих восьми основных эмоций[158].

Сама *внутриличностная психологическая защита* определяется как последовательное искажение когнитивной и эмоциональной составляющих образа реальной эксквизитной ситуации с целью ослабления эмоционального напряжения, угрожающего индивиду в том случае, если бы ситуация была отражена в предельно возможном для него соответствии с реальностью[159].

Причем, под *эксквизитными ситуациями* (термин предложен Ф. В. Бассиным) понимаются те, которые вызывают образование и функционирование механизмов защиты в связи с наличием предельно обостренного противоречия, требующего своего снятия. Общего родового понятия эксквизитных ситуаций исследователями не дается. Вместо этого обычно оперируют с их конкретными видами: проблемными ситуациями, конфликтами, кризисами, стрессом, фрустрациями и т. д.[160]

Следует отметить, что наряду с рассмотрением внутриличностной защиты отечественными исследователями (В. Ф. Бассин, А. В. Брушлинский, А. А. Деркач, Е. Л. Доценко, Н. В. Кузьмина, В. Н. Куликов, Б. Ф. Поршнев, и др.[161]) обращалось также внимание на проблему психологической защиты от внешнего воздействия. Так, например, при исследовании закономерностей внушающего воздействия был выявлен такой механизм защиты от него, как *контрсуггестия*, который прямо трактовался как *одна из форм «психологической защиты личности и социальной общности от внешних воздействий»*. Причем обращалось внимание на то, что *механизм контрсуггестивности формируется прижизненно, в том числе с помощью целенаправленных обучающих процессов*[162]. Представляет интерес подход к изучению психологической защиты от манипулятивного воздействия, разрабатываемый Е. Л. Доценко. Однако, психологическая защита в данном подходе исследуется в

несколько ином психологическом контексте, ориентированном лишь на межличностные манипуляции и не охватывает всего многообразия форм манипулятивного воздействия[163].

В то же время рассмотрение понятия психологической защиты в контексте нейтрализации психологических манипуляций в процессе межличностного взаимодействия привело к новому этапу его теоретического осмысления и практического применения. *Был выделен новый самостоятельный класс психологических защит – межличностных,* имеющих иные функции *в отличие от внутриличностных психологических защит*, которые традиционно разрабатывались в концептуальных рамках психоаналитической парадигмы. В рамках «межличностного» подхода сформулирован ряд положений, позволяющих расширить понимание психологической защиты как специфического явления межсубъектного взаимодействия.

Разрабатывается и более общий подход к рассматриваемой проблематике, определяющий, в частности, в качестве обеспечения безопасности профессиональной деятельности и в целом жизнедеятельности человека, повышение уровня его индивидуальной защищенности путем формирования механизмов организации более безопасного поведения[164].

В наиболее общем виде как *основная функция психологической защиты* выделяется *предотвращение нарушения внутренней устойчивости личности и социальной общности, нормального течения психической жизни человека и его поведения под влиянием нежелательных и социально вредных последствий*.

В контексте этого подхода А. В. Петровский отмечает значение внутренних оценок, убеждений и идеалов личности; Ю. А. Шерковин говорит о «барьерах» в виде имеющихся в сознании аудитории социальных установок, сформированных мнений, привычек, предрассудков и т. д.; П. М. Якобсон рассматривает «эмоциональный барьер» на

пути внешних воздействий, который является выражением симпатий личности, ее пристрастий и т. п.; Е. Л. Доценко отмечает влияние семантических и смысловых барьеров и т. д.

Все это свидетельствует о том, как отмечает В. Куликов, что *психологическую защиту* следует рассматривать как функцию личности в целом, представляющую собой сложную структурно-функциональную систему. В этой системе можно выделить следующие взаимосвязанные компоненты: мировоззренческие, включающие убеждения и взгляды личности; мыслительные, куда входят сомнение, недоверие и другие; эмоциональные, включающие антипатию, робость, страх и т. п.; волевые – принципиальность, негативизм и т. д.[165]

Таким образом, существующие подходы к психологической защите личности позволяют не просто говорить о различных направлениях трактовки этого понятия, а свидетельствуют о том, что *у человека имеются две основные и достаточно автономные специальные регулятивные системы, обеспечивающие его психологическую защищенность, соответственно, от внутреннего психологического дискомфорта и от внешнего психологического воздействия*. Эти системы имеют сложное строение и взаимосвязи, обеспечиваясь зачастую различными психологическими механизмами.

Психологическая защита от внешних воздействий может реализовываться в следующих основных разновидностях, отличающихся определенной специфичностью функционирования:

• *во-первых*, преднамеренная и непреднамеренная психологические защиты. Первая осуществляется на осознаваемом уровне в соответствии с целями и намерениями тех, на кого оказывается воздействие. Вторая включается под влиянием самого внешнего воздействия;

• *во-вторых*, индивидуальная и групповая психологические защиты. «Носителем» первой из них является отдельная личность, второй – социальная группа;

• *в-третьих*, общая и специальная психологические защиты (или неспецифические и специфические психологические защиты). В первой из них реализуется общая критичность личности по отношению к внешним воздействиям. Она отличается широтой и охватывает большинство внешних воздействий, но в то же время представляет слабое противодействие им, хотя и в различной степени у разных личностей.

Специальная, или частная психологическая защита имеет более узкую сферу действия, вплоть до фиксации на конкретном субъекте или определенном содержании воздействия, но в то же время она обладает значительно большей силой.

Психологической защите от внешних воздействий присущи такие характеристики, как селективность и динамизм. *Селективность, или избирательность* реализуется в том, что даже один и тот же объект воздействия обнаруживает различную степень противодействия разным субъектам, а также разному содержанию, исходящему от одного и того же субъекта. *Динамизм психологической защиты* проявляется в колебаниях ее реальной действенности как в сторону увеличения, так и в сторону снижения.

В своем росте психологическая защита, отмечает В. Куликов, может достигнуть такого предела, когда личность или социальная общность перестают воспринимать внешние воздействия, идущие от конкретного субъекта или имеющие определенное содержание, в это же время воздействия других субъектов или имеющие другое содержание могут приниматься[166].

Действительно, как подтверждается и нашими исследованиями, усиление действенности или «силы» психологической защиты приводит иногда к нежелательным изменениям поведения человека в некоторых информационно-коммуникативных ситуациях. Формируется так называемая «глухая» защита. В первую очередь это связано с дисбалансом в формировании одних

защитных механизмов в ущерб формированию и усложнению других.

Подводя итог краткого рассмотрения подходов к проблеме психологической защиты, можно выделить несколько основных предпосылок, которые определяют необходимость дальнейшей разработки данной проблематики:

• термин «психологическая защита» давно уже вышел за рамки первоначального понимания, традиционно складывавшегося в представлениях психоаналитической ориентации;

• понятие «психологическая защита» как внутриличностное явление трансформировалось в феномен межличностного и межгруппового взаимодействия, а также взаимодействия человека с информационной средой общества;

• выделились определенные направления в рассмотрении психологической защиты в зависимости от предмета защиты (что защищается – внутриличностные мишени воздействия, индивидуальный или совокупный социальный субъект), от характера угрожающих факторов (от чего защищается – от фрустрационных факторов, межличностных манипуляций, информационно-психологического воздействия массмедиа), от субъекта защиты (кто защищает – личность; внутриличностные структуры, такие, например, как самооценка, Я-концепция, самосознание и т. д.; социальная общность);

• соответственно появились и определенные терминологические различия: 1) выделяется психологическая защита в традиционном представлении психоаналитической ориентации, которая все чаще обозначается как внутриличностная психологическая защита; 2) выделяется защита от внешних воздействий и как ее конкретные проявления – межличностная, индивидуальная и групповая или коллективная психологические защиты, которые можно объединить в понятие «социально-психологическая защита».

1.3. Особенности рассмотрения механизмов внутриличностной психологической защиты

При рассмотрении механизмов внутриличностной психологической защиты общей установкой нашего исследования является *возможность их использования при формировании оптимальной психологической самозащиты личности*. Реализуя эту общую установку нашего исследования, мы будем исходить из трех основных предпосылок рассмотрения механизмов внутриличностной психологической защиты.

Во-первых, позитивной роли, выполняемой ими при нейтрализации или смягчении действия негативных эмоциональных состояний, которые могут травмировать психику человека и вызвать определенную дезорганизацию его поведения и жизнедеятельности в целом.

Во-вторых, возможного отрицательного влияния, как препятствий адекватному восприятию и оценке реальной ситуации, что может повлечь ошибки в собственном поведении и деятельности, последствия которых могут нанеси существенный ущерб личности при взаимодействии с окружающим миром.

В-третьих, диагностического значения, то есть, возможностей выявления действия этих механизмов у партнеров по взаимодействию в целях выбора и организации эффективных форм собственного поведения в разнообразных коммуникативных ситуациях.

К настоящему времени исследователями проведена значительная работа по разработке общей концепции внутриличностной психологической защиты, в процессе которой проанализировано значительное количество источников, проведены многие эмпирические исследования и психометрические процедуры (Плутчек, Келлерман, Конте, Гребенников, Романова)[167].

Это позволило среди выделенного достаточно большого количества механизмов внутриличностной психологической защиты в качестве наиболее существенных определить следующие 16 механизмов: Замещение, Проекция, Компенсация, Идентификация, Фантазия, Регрессия, Двигательная активность, Подавление, Интроекция, Изоляция, Отрицание, Образование реакции, Интеллектуализация, Рационализация, Аннулирование, Сублимация.

Результаты последних исследований, проведенных Е. С. Романовой и Л. Р. Гребенниковым (1996) позволили объединить их и свести к следующим восьми базовым защитным механизмам, выступающих регуляторами основных эмоций человека и их комбинаций: замещение, проекция, компенсация, регрессия, подавление, отрицание, образование реакции и интеллектуализация.

В целях пояснения выбора именно этих восьми защит в качестве базисных воспользуемся результатами анализа, проведенного Е. С. Романовой и Л. Р. Гребенниковым (1996), которые кратко изложены в таблице и пояснениях к ней[168]. Это позволяет раскрыть как сам подход, так и основное значение выделенных базовых защит.

В таблице перечислены шестнадцать защитных механизмов. Они расположены в порядке, который показывает, какие из защит сгруппированы под каждой из восьми главных категорий. Так, регрессия включает двигательную активность. Интеллектуализация включает рационализацию, аннулирование и сублимацию и т. д. Также в таблице представлена короткая мнемоника или образ, схватывающий суть каждой защиты. Слово «это» обозначает в каждом случае стимул (событие, человека или побуждение) вызывающее определенную эмоцию.

Основываясь на анализе работ и используя материалы и результаты исследований, рассматривающих различные аспекты генезиса и функционирования механизмов внутриличностной психологической защиты в их причинно-временной взаимосвязи, приведем короткие синтетические характеристики выделенных восьми

базовых механизмов в порядке их онтогенетического развития[169].

Базисные механизмы	Характеризация
Замещение	Нападай на что-то, замещающее это
Проекция	Обвини это
Компенсация Идентификация Фантазия	Постарайся приобрести это Будь как это (чтобы не потерять его) Мечтай об этом
Регрессия Двигательная активность	Плачь об этом Сделай что-нибудь
Подавление Интроекция Изоляция	Не помни об этом Не знай, откуда у тебя это Не чувствуй этого
Отрицание	Не замечай этого
Образование реакции	Обрати это в противоположное
Интеллектуализация Рационализация Аннулирование Сублимация	Переопредели, переосмысли это Найди оправдание этому Отмени, перечеркни это Трансформируй это

Характеристика каждого из механизмов структурно включает следующие основные компоненты: генезис; сущность и краткое описание поведенческих проявлений, в т. ч., метафорическая формулировка вербального образа.

1.4. Характеристика базовых механизмов внутриличностной психологической защиты и особенности их проявлений в защитном поведении личности

ОТРИЦАНИЕ. Формируется в процессе развития личности как наиболее ранний и достаточно примитивный механизм психологической защиты.

В наиболее общем виде суть данного механизма заключается в отсутствии осознания определенных событий, элементов жизненного опыта или чувств, болезненных в случае их перехода в сферу сознания.

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Не замечай этого».**

Как уже отмечалось, в общем виде действие этого механизма проявляется в попытках игнорирования реальных событий, которые вызывают негативные эмоциональные переживания у личности. Определенной иллюстрацией данного явления может служить поведение некоторых политических деятелей, лишившихся своего высокого должностного положения, но продолжающих себя вести таким образом, как будто бы они имеют по-прежнему большое политическое влияние. Достаточно характерно это, например, проявилось в поведении экс-президента СССР М. Горбачева, в частности, при попытках проведения избирательной кампании в период президентских выборов 1996 года в России.

Одним из общих проявлений действия механизма отрицания является также неправильное воспроизведение событий происходивших в прошлом. То есть, ошибки памяти и трансформация (изменение) описания событий в желательную для себя форму при их интерпретации конкретным человеком.

Действие данного механизма может иметь положительное значение для личности, например, в ситуациях использования партнерами по взаимодействию такой манипулятивной техники как *демонстрация эмоционального отчуждения*, при попытках применения метода провоцирования конфликта и т. п. То есть, когда отчуждение от эмоциональной близости и лишение общения или демонстрация попыток этого является способом манипулирования личностью.

ПРОЕКЦИЯ. Формируется в процессе развития личности на достаточно ранних этапах. В процессе социально-психологической адаптации проекция развивается для нейтрализации чувства неприятия себя и окружающих как результата эмоционального отвержения с их стороны. Предполагает приписывание окружающим различных негативных качеств как рациональную основу для их неприятия и самопринятие на этом фоне.

В наиболее общем виде суть данного механизма заключается в бессознательном отражении собственных эмоционально неприемлемых мыслей, свойств или желаний и приписывание их другим людям.

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Обвини это».**

Данный механизм выражается в попытках индивида приписывать присущие ему недостатки или навязчивые идеи другому лицу. Если, например, человеку кажется, что кто-то из окружающих настроен против него, он отвечает соответственно неприязненным отношением, и происходит автоматическое усиление враждебности со стороны другого лица. В конфликте этот механизм выступает как его катализатор, усиливая враждебность оппонентов.

Различают *атрибутивную проекцию* (бессознательное отвержение собственных негативных качеств и приписывание их окружающим); рационалистическую (осознание у себя приписываемых качеств и проецирование по формуле «все так делают»); *комплиментарную* (интерпретация своих реальных или мнимых недостатков как достоинств – объяснение грубости, упрямства, хамства, импульсивности, враждебности, негативизма как волевых качеств, решительностью, мужественностью, принципиальностью и т. п. или капризности, неуравновешенности, обидчивости, нецелеустремленности, взбалмошности – «прелестями» женского характера («я же женщина….!»); *симилятивную* – приписывание недостатков по сходству (например, родитель – ребенок).

РЕГРЕССИЯ. Формируется в процессе развития личности в раннем детстве. В ходе социально-психологической адаптации развивается для сдерживания и нейтрализации чувств неуверенности в себе и страха неудачи, связанных с проявлением инициативы.

Регрессия предполагает возвращение в состоянии стресса и других сложных ситуациях к ранним или более незрелым формам поведения и удовлетворения.

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Вы обязаны мне помочь»…, «Плачь об этом».**

Регрессивное поведение может поощряться взрослыми, имеющими установку на чрезмерную опеку и контроль за ребенком. Чрезмерно заботливые родители тем самым способствуют инфантилизации ребенка (результат такого воспитания – «маменькин сыночек», «девочка моя» и т. п.).

В эту группу входит также механизм двигательной активности («Сделай что-нибудь»), который предполагает использование для снятия напряжения различных форм непроизвольных действий, не соответствующих разрешению конкретной ситуации.

Повышение двигательной активности с целью снижения остроты, интенсивности негативных эмоциональных переживаний, а иногда возможно и позитивных («прыгает от радости» и т. п.).

Использование регрессии как возвращения на более ранний уровень развития или к способу выражения, который более прост и свойственен детям, достаточно притягателен и для взрослого человека по простоте форм поведения и «легкости» эмоциональных переживаний.

Как отмечает Э. Цветков[170] «каждый взрослый человек, даже хорошо приспособленный, время от времени прибегает к этой защите, чтобы „спустить пар“». Люди курят, напиваются, переедают, выходят из себя, кусают ногти, ковыряют в носу, читают рассказы о таинственном, ходят в кино, портят вещи, мастурбируют, жуют резинку, ведут машину быстро и рискованно, спят днем, дерутся, мечтают, восстают против авторитетов и подчиняются им, прихорашиваются перед зеркалом, играют в азартные игры, ищут «козла отпущения».

Этот перечень можно продолжить. Люди плачут и хнычут, сердятся и беспричинно расстраиваются, хандрят, бездумно валяются на диване, сплетничают и просто болтают ни о чем, читают детективы и смотрят глупые

мультяшки, прыгают под музыку на вечеринках и дискотеках, слоняются бесцельно по улицам, задираются без причины, просто сидят на лавочках и ничего не делают, наряжаются, меняют вещи, костюмы и т. д.

ЗАМЕЩЕНИЕ. В процессе социально-психологической адаптации развивается для сдерживания и нейтрализации эмоции гнева на более сильного, старшего или значимого субъекта, который выступает как источник негативных переживаний, во избежании с его стороны возможной ответной агрессивной реакции или отвержения.

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Нападай на что-то, замещающее это».**

Происходит смена объекта чувств, их перенос с того, что послужило источником отрицательных эмоций на что-то другое – более безопасное. Осуществляется высвобождение скрытых эмоций, обычно гнева, на предметах, животных или людях, воспринимаемых как менее опасные для индивида, чем те, которые действительно вызвали эмоции и могут ответить, нанеся ущерб личности.

Индивид направляет свои действия и поведение, часто в необузданной форме на объект, не являющийся причиной его раздражения. Иногда это может выражаться в нанесении ударов по любому близко находящемуся объекту – столу, стене, дереву или в словесной форме – ругань, оскорбления, насмешки, колкости и т. д. («попасться под горячую руку»…).

Человек снимает напряжение, обращая свой гнев и агрессию на более слабый или неодушевленный объект, а иногда и на самого себя.

Замещение выступает как один из механизмов перевода бессознательных, неприемлемых для личности желаний в приемлемые формы. Результатом его функционирования могут являться, например, ошибочные действия, невротические симптомы, специфические остроты, определенные характеристики сновидений и др.

ПОДАВЛЕНИЕ. В общем виде сущностью данного механизма внутриличностной психологической защиты является удаление (исключение) чего-то (факта, смысла, воспоминания и т. п.) из сознания и связанных с этим (с ним) эмоций (негативных переживаний).

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Не помни об этом»**.

То же, что и ВЫТЕСНЕНИЕ – перевод психического содержания из сознания в бессознательное и/или удерживание его в бессознательном состоянии. Поддерживается определенными бессознательными силами. Один из важнейших механизмов, благодаря которому неприемлемые для Я желания становятся бессознательными.

В процессе социально-психологической адаптации развивается для сдерживания и нейтрализации эмоции страха, проявления которой неприемлемы для положительного самовосприятия и грозят попаданием в прямую зависимость от агрессора.

Страх блокируется посредством забывания реального стимула, а также всех объектов, фактов и обстоятельств, ассоциативно связанных с ним.

В эту группу входят такие защитные механизмы как «Изоляция» и «Интроекция».

Суть интроекции заключается в присвоении ценностей, стандартов и черт характера других людей в целях предупреждения конфликтов или угроз с их стороны. Присваиваются убеждения и установки других людей без критики и трансформируются в свои собственные. Такой человек часто говорит как бы не от себя, а от лица коллектива, группы, микросоциума и т. д. Вместо местоимения «Я» им зачастую используется «Мы».

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Не знай, откуда у тебя это»**.

При использовании механизма изоляции восприятие эмоционально травмирующих ситуаций или

воспоминание о них происходит без чувства тревоги, естественно связанного с ними (как бы с эмоциональной отстраненностью). Некоторыми авторами «Изоляция» подразделяется на «Дистанцирование», «Дереализацию» и «Деперсонализацию», суть которых можно выразить следующими выражениями: «это было где-то далеко и давно; как бы не наяву; как будто не со мной». Иногда эти же термины употребляются для обозначения патологических расстройств восприятия, которые сходны с действием указанных механизмов как их крайне гипертрофированные формы.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ. Формируется в процессе развития личности в раннем подростковом возрасте. В общем виде сущность механизма интеллектуализации заключается в бессознательном контроле над эмоциями и побуждениями путем чрезмерного полагания на рациональное истолкование событий («Все объяснимо», результат – обесценивание).

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Переопредели, переосмысли это»**.

В процессе социально-психологической адаптации данный механизм развивается для сдерживания и нейтрализации негативных переживаний, вызываемых ожиданием и предвидением развития ситуации. Само образование механизма интеллектуализации исследователи соотносят с переживаниями, которые связаны с неудачами в конкуренции со сверстниками. Предполагают определенную схематизацию и достаточно произвольное истолкование событий для развития чувства собственного (субъективного) контроля над любой ситуацией.

В эту группу входят также такие защитные механизмы как «Аннулирование», «Сублимация» и «Рационализация».

Аннулирование представляет собой поведение или мысли, способствующие символическому сведению на нет предыдущего акта или мысли, сопровождаемых сильным

беспокойством или чувством вины. Практически является одной из разновидностей интеллектуализации.

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения– выражается в лаконичной формулировке: **«отмени, перечеркни это»** (путем рациональных объяснений происходит обесценивание совершенного акта и снижение остроты переживаний, связанных с ним).

Сублимация представляет в общем виде удовлетворение вытесненного инстинктивного или неприемлемого чувства, особенно сексуального или агрессивного, путем осуществления социально одобряемых альтернатив (например, трансформация агрессивности в занятия «боевыми» видами спорта или деятельностью, связанной с риском, преодолением опасностей и т. п.).

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения. Выражается в следующей лаконичной формулировке: **«Трансформируй это»**.

Рационализация представляет в общем виде нахождение правдоподобных причин для оправдания действий, вызванных подавленными, неприемлемыми чувствами.

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения. Выражается в следующей лаконичной формулировке: **«Найди оправдание этому».**

В сущности представляет собой самообман (добровольное самозаблуждение), выражающийся в оправдании своих действий, даже если они явно не являются социально одобряемыми формами поведения. Так, студент, заваливающий экзамены, объясняет часто себе, а иногда и для окружающих этот факт не плохой подготовкой, а тем, что преподаватель плохо объяснял тему, невезением, предвзятостью экзаменатора и его повышенной строгостью, или тем, что он плохо себя чувствовал, что данный курс не является необходимым для его будущей специальности, что знания по этому

курсы нежизненны и не имеют практической ценности и т. п.

Посредством действия механизма рационализации осуществляется нахождение приемлемых причин и оснований (мотивировок) для недостаточно одобряемых или социально неприемлемых мыслей и действий. ***Рационализация*** маскирует наши истинные побуждения и мысли, делая наши действия и поступки морально достаточно приемлемыми, подразделяется на ***для себя*** и ***для других***. Наряду с этим, выделяются по направленности такие ее разновидности как ***актуальная, предвосхищающая, постгипнотическая*** и ***проективная***.

При рационализации, в частности, используются такие способы, как *дискредитация цели или жертвы, преувеличение роли обстоятельств, переоценка имеющегося, самодискредитация, утверждение вреда во благо* (например, при употреблении наркотиков и т. п.).

РЕАКТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. В процессе формирования личности образование данного защитного механизма связывают с окончательным усвоением индивидом так называемых «высших социальных ценностей». Иногда он также обозначается как «образование реакции» или «обратное чувство».

В общем виде результат работы данного защитного механизма, приводит к формированию способа поведения, прямо противоположного бессознательному вытесненному стремлению, которое противоречит усвоенным индивидом ценностям (например, преувеличенная забота матери о ребенке, которого она не желала или ненавидела и т. п.)

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Обрати это в противоположное»**.

О формировании противоположной реакции можно говорить в тех ситуациях, когда человек действует вопреки своим подсознательным реакциям. Например, подчеркнуто бурное проявление радости, как реакция на

подавленную зависть; в подростковом возрасте мальчишки частенько досаждают девочкам, которые им нравятся, дергая их за косы и т. п., проявляя тем самым негативную реакцию в ответ на подавленное стремление к близости и т. д.

В процессе социально-психологической адаптации развитие данного механизма связывается со сдерживанием радости обладания определенным объектом (например, собственным телом или другим) и возможности его использовать определенным образом (например, для секса или агрессии). Механизм предполагает выработку и подчеркивание в поведении прямо противоположной установки и служит для предупреждение выражения неприемлемых желаний, особенно сексуальных или агрессивных, путем развития или подчеркивания противоположного отношения и поведения.

КОМПЕНСАЦИЯ. В процессе формирования личности возникает как самый поздний и наиболее когнитивно сложный защитный механизм, который развивается и используется, как правило, достаточно осознанно. В процессе социально-психологической адаптации данный механизм предназначен для сдерживания (нейтрализации) негативных эмоциональных переживаний, чувства горя, печали и т. п. по поводу реальной или мнимой потери, утраты, нехватки, недостатка, неполноценности.

В общем виде действие компенсационного механизма можно представить как интенсивные попытки исправить или найти подходящую замену реальной или мнимой, физической или психологической несостоятельности личности.

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Постарайся приобрести это».**

Заключается в стремлении человека компенсировать свои физические или психические недостатки, жизненные неудачи, утраты и потери путем интенсивной деятельности и достижением успеха в какой-либо области.

Действие данного механизма обычно связывается с понятием «Комплекс неполноценности», которое часто употребляется в художественной литературе, публицистике и обиходной речи.

(Например, так называемый «комплекс Наполеона» – ярко выраженное стремление к превосходству определенной категории людей с маленьким ростом).

В научной литературе под *комплексом неполноценности*[171] обычно понимается особенности поведения человека, вызванные устойчивым представлением о своей реальной или мнимой физической, психологической или моральной ущербности. Комплекс неполноценности и чувство собственного достоинства в структуре «Я-концепции» занимают полярные места. Между ними располагаются промежуточные позиции различных самооценок людей.

Механизм компенсации выступает как наиболее действенный и социально приемлемый способ нейтрализации данного комплекса.

В группу психологической защиты «Компенсации» входят также такие механизмы как Сверхкомпенсация, Идентификация и Фантазия, которую рассматривают как компенсацию на идеальном уровне.

Идентификация (отождествление) – «бессознательный процесс, благодаря которому индивид (например, ребенок) ведет себя, думает и чувствует, как это делал бы другой человек (например, отец). Играет важнейшую роль в формировании личности»[172].

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Будь как это (чтобы не потерять его)»**.

Фантазия. Сущностью механизма *фантазии* является использование воображения для ухода от реальных проблем или во избежание внутренних конфликтов и нейтрализации вызываемых ими негативных переживаний.

Метафорическая формулировка вербального образа защитного поведения: **«Мечтай об этом».**

Эффективность данного механизма для снятия негативных переживаний и психических перегрузок привела к тому, что на его основе отработаны некоторые психотерапевтические процедуры. Так, например, Лаутеншлегер советует использовать при чрезмерных душевных нагрузках специальное упражнение, которое он обозначает как «положительная наглядность».

«*Это упражнение является одним из самых простых и самых ценных. В последнее время много говорят о том, что если кто-то никак не может забыть о волнующей его проблеме, то ему необходимо расслабиться. Отключиться от проблемы редко удается потому, что нечем вытеснить эту проблему. Положительная же наглядность имеет свойство наполнять человека положительными эмоциями, вытесняя при этом все остальное. Единственно необходимое при этом вспомогательное средство: Ваша фантазия. Уйдите в себя и займите место в кинозале, где Вас будет окружать мир Ваших чувств, желаний. Пусть Ваша фантазия покажет Вам самые прекрасные фильмы, которые она сможет выдумать. На крыльях большой белой птицы улетите на остров мечты, который соответствует Вашим представлениям о рае. Встретьте там таких людей, на которых Вы хотели походить сами: счастливых и свободных. Пребывайте в своих мечтах до тех пор, пока не почувствуете в себе внутренний покой*»[173].

Человек, фантазируя, строит «воздушные замки», реализуя в них свои, как правило, несбывшиеся желания и мечты. Это присуще обычно любому человеку, однако чрезмерное фантазирование может приводить к «маниловщине» и отказу от активного социального поведения и продуктивной деятельности.

1.5. Краткие рекомендации по учету базовых механизмов внутриличностной психологической защиты при формировании психологической самозащиты личности

Существует афоризм достаточно широко известный, в частности, среди психологов – *наши недостатки это продолжение наших достоинств.*

Его содержание хорошо иллюстрируют описанные выше внутриличностные психологические защиты. Играя определенную положительную роль в предохранении нашей психики от негативного влияния внутренних конфликтов и сильных отрицательных переживаний при чрезмерном их развитии и частом употреблении, они начинают оказывать «медвежью» услугу их хозяину, делая человека своим рабом, снижая его способность адекватно воспринимать себя и окружающий мир, препятствуя эффективному взаимодействию с людьми и нормальной деятельности. Среди них нет абсолютно полезных или абсолютно вредных. Каждый из этих механизмов в определенной мере необходим для нашей психики, нужно только научиться умело обращаться с ними. Различная степень выраженности и осознанности, их сочетание и взаимодействие являются основой формирования индивидуального стиля внутриличностной психологической защиты человека.

Знание особенностей их проявлений у себя и других, умелое управление их действием позволяет человеку стать более свободным и уверенным в себе, задействовать собственные психологические ресурсы для своего развития и организации эффективного взаимодействия с окружающими.

Основные рекомендации, которые могут помочь эффективному использованию механизмов внутриличностной психологической защиты, можно свести к следующим нескольким кратким положениям:

• внимательно изучите описанные выше механизмы внутриличностной психологической защиты;

• определите, какие из них наиболее характерны для вас, а также для окружающих, с которыми вы наиболее часто общаетесь;

• осознав свои защиты, выделите непродуктивные, которые могут затруднять достижение поставленных целей, ваше поведение и деятельность, взаимодействие с окружающими;

• зная свои непродуктивные защиты, постарайтесь сознательно учитывать возможное их неконструктивное влияние, что после определенной тренировки позволит вам сформировать навыки корректировки их действия.

Проделав это с собой и проявив терпение и некоторую наблюдательность, вы сможете научиться выявлять действие психологических защит у окружающих и соответственно учитывать их влияние при организации эффективного взаимодействия с людьми.

Искусство взаимодействия с другими – это умелое управление собой и собственными ресурсами при постоянном учете конкретной ситуации и психологических особенностей ваших партнеров по общению.

Глава 2. Система психологической защиты личности

2.1. Эволюция способов защиты личности

При рассмотрении психологических защит, используемых в межсубъектном взаимодействии, как достаточно продуктивный зарекомендовал подход, который основывается (при выделении базовых защитных установок) ***на эволюции форм защитного поведения***. В наших рассуждениях в качестве исходного отправного положения мы также воспользуемся этим подходом, который был апробирован Е. Л. Доценко в сходных исследовательских целях.

В рамках данного подхода в качестве наиболее филогенетических древних способов защиты выделяются бегство, замирание, прятание (уход в укрытие), встречное нападение и стремление повлиять на поведение противника. Эти способы защиты можно наблюдать практически у всех видов животных (последний, в частности, выражается в особых сигналах подчинения или в использовании разного рода хитростей). Аналогичные формы защит наблюдаются и в истории человеческих отношений, что особенно проявляется в военных действиях.

Таким образом, рассмотрение эволюции способов защиты от животного мира до человека (личности) в системе социальных отношений позволяет выделить пять основных форм защиты. К этим пяти исходным формам защиты обычно относят следующие: 1) бегство и различные его ослабленные виды – отступление, уклонение, задержки; 2) маскировка (как аналог замирания у животных и зачастую у человека, особенно при физической опасности), т. е. стремление стать незаметным для противника; 3) уход в укрытие, использование естественных и создание искусственных преград и препятствий для противника в виде стен, рвов и

пр., а как облегченная модификация – использование переносимых преград: щитов, кольчуг, доспехов и т. п.; 4) нападение как активная форма защиты («лучший способ защиты – нападение»); 5) управление поведением действительного или потенциального противника, в частности, его намерениями (угрозы, задабривание, применение хитростей, обманных маневров и иных уловок).

Выделенные следующие пять исходных форм защиты: бегство, прятание (уход в укрытие), замирание (маскировка), нападение (уничтожение, изгнание) и контроль (управление) обозначаются как базовые защитные установки[174]. Прежде чем перейти к краткому рассмотрению их содержания, отметим две исходные предпосылки, исходя из которых мы проведем описание выделенных базовых защитных установок.

Во-первых, рассмотрение будет осуществляться преимущественно с позиции людей, на которых осуществляется информационно-психологическое воздействие в различных информационно-коммуникативных ситуациях.

Во-вторых, все многообразие информационно-коммуникативных ситуаций будет рассматриваться через три основных их типа: межличностные (воздействие личности на личность), контакт-коммуникационные или публичные (воздействие на личность при проведение собраний, митингов, различных зрелищных мероприятий), масс-коммуникационные (воздействие на личность средств массовой информации).

Отметим, что при наложении на информационно-психологическое взаимодействие исходные базовые защитные установки, как и в случае межличностного взаимодействия можно трансформировать в следующие формы защиты личности с соответствующим изменением их содержания: уход, изгнание (вытеснение), блокирование (блокировка, преграда, ограждение), управление (манипулирование), затаивание (замирание, маскировка), игнорирование[175].

1. *Уход* – увеличение дистанции, прерывание контакта, выход за пределы досягаемости воздействия. Проявлениями этого вида защит являются:

а) в межличностных ситуациях – смена темы беседы (на более безопасную), нежелание обострять отношения (обход «скользких тем», «острых углов»), стремление уклониться от встреч с тем, кто является источником неприятных переживаний (отказ, перенос, уклонение от встреч); избегание травмирующих ситуаций, под различными предлогами прерывание встреч, бесед и т. п. Крайним предельным выражением данной тенденции может стать полная замкнутость, отчужденность, отказ от контактов с людьми;

б) в контакт-коммуникационных ситуациях – уход под различными предлогами (для себя и окружающих) с митингов, собраний, различных зрелищных мероприятий и т. п. или различные формы отказа от участия и присутствия на подобных мероприятиях.

в) в масс-коммуникационных ситуациях – отключение от определенных каналов средств массовой информации, от просмотра конкретных теле-радиопрограмм, отказ от чтения некоторых газет, статей, рубрик и т. п.

2. *Изгнание* – увеличение дистанции, удаление, вытеснение источника воздействия.

а) в межличностных ситуациях – удаление из мест проживания, работы, отдыха (из среды обитания); выгнать из дома (смягченная форма – видеть тебя не хочу; уйди, чтобы я тебя не видел; уйди с глаз долой и т. п.), отослать куда-то под определенным предлогом (перевод, увольнение с работы и т. п.); уничижение как трансформация уничтожения в духовную форму в виде осуждения, насмешек, колкостей, унижения и т. п. (т. е. частичное уничтожение какой-либо части другого – черт характера, привычек, поступков, намерений, склонностей и т. д.); оскорбление и провоцирование конфликта, ссоры, обиды, что вынуждает источник воздействия прервать контакт, разорвать отношения, уйти и таким образом увеличить дистанцию.

Крайними формами здесь могут выступать конфликты, приводящие к физическому воздействию, например, путем драки и как предельное выражение – уничтожение источника воздействия;

б) в контакт-коммуникационных ситуациях – «захлопывание» выступающих, их прерывание, насмешки, реплики, оскорбления, свист и другие демонстрационные действия и помехи, вынуждающие коммуникатора прервать контакт и удалиться. Эти способы могут трансформироваться в такие формы, как забрасывание различными предметами и другие виды физического воздействия. Указанное особенно характерно для некоторых категорий участников зрелищных мероприятий и спортивных болельщиков. Они могут выскакивать на сцену, на игровое поле, пытаться физически воздействовать на артистов, игроков и спортивных судей.

в) в масс-коммуникационных ситуациях – мягкие формы аналогичны как и в случае «ухода» и представляют собой отключение от каналов информации. В предельном выражении могут трансформироваться в попытки физического уничтожения источника коммуникации. (В качестве примера может служить нападение в Москве на телецентр «Останкино» во время событий октября 1993 года).

3. *Блокировка* (ограждение, преграда) – контроль воздействия, достигающего субъекта защиты, выставление преград, ограждение психики от внешнего воздействия:

а) в межличностных ситуациях – отчужденность (официальность; ведение беседы с использованием физических разделительных преград, например, через стол, увеличение межличностного пространства), различные психологические барьеры (недоверие, настороженность, враждебность), смысловые и семантические («я вас плохо понимаю», «мне трудно понять в чем суть…» и т. п.), ролевые («я на работе», «при исполнении служебных обязанностей», «мне сейчас некогда, занят, не сейчас, потом…» и т. п.), принижение источника воздействия («непрофессионал», «слабый

специалист», «несерьезный», «безответственный», «пройдоха», «все это и так известно», «в этом нет ничего нового», «не понимает сложности ситуации», «несет чушь, бред, галиматью», «делает все, чтобы выделиться», «гребет под себя») и т. п.;

б) в контакт-коммуникационных ситуациях – повышение негативизма, критичности, эмоциональная отчужденность, так же используются психологические барьеры, принижение источника (внутреннее осмеяние, развенчание авторитета и т. п.), невнимательность (отвлечение и переключение внимания на другие объекты, не связанные с содержанием воздействия) и т. д.;

в) в масс-коммуникационных ситуациях – аналогично предыдущему пункту «б».

4. *Управление* – контроль за процессом воздействия, влияние на его характеристики и источник (воздействия):

а) в межличностных ситуациях – демонстрация угрозы (опасности); «подкуп» и стремление «умилостивить»; стать другом, членом одной общности («своих не бьют»); стремление разжалобить (плач, жалобы, ноющие интонации, вздохи, несчастный вид); ослабить или дестабилизировать активность (неожиданным отвлечением и т. п.); спровоцировать желаемое поведение (в том числе, различные приемы межличностных манипуляций как способ защиты). Предельное выражение – психологическое и физическое подчинение другого, помыкание им (например, в тоталитарных религиозных сектах, некоторых асоциальных группировках с криминальным лидером и т. п.);

б) в контакт-коммуникационных ситуациях – возможности управления очень слабые. В некоторых ситуациях возможно использование обратной связи как способа управления (например, в зрелищных мероприятиях выражение реакции на выступление с помощью аплодисментов, вызова на бис, различные проявления неодобрения, недовольства выступающими и т. п.);

в) в масс-коммуникационных ситуациях – управление практически невозможно. В некоторых ситуациях за счет использования обратной связи как способа управления может достигаться определенный управляющий эффект (изменения рейтинга популярности определенных каналов телевидения, сокращения или увеличения покупаемости периодических изданий и т. п.).

5. *Маскировка (замирание)* – контроль информации о самом субъекте защиты, ее искажение, сокрытие или сокращение подачи:

а) в межличностных ситуациях – маскировка, обман, сокрытие чувств, проявлений эмоций, задержка или отказ от действий, чтобы не проявлять себя (не навлекать беду);

б) в контакт-коммуникационных ситуациях – маскировка, сокрытие чувств, проявлений эмоций, задержка или отказ от действий (особенно при нахождении в толпе, чтобы не поддаться «эффекту толпы», психическому заражению и не совершить поступков, о которых потом можно будет сожалеть);

в) в масс-коммуникационных ситуациях – отсрочка реакций, поспешных выводов и оценок, задержка или отказ от действий и поступков, вызываемых информационным воздействием (для последующего рационального и взвешенного анализа с привлечением дополнительных данных).

6. *Игнорирование* – контроль информации об источнике воздействия, наличии или характере угрозы (опасности); ограничение количества такой информации или ее искаженное восприятие.

Вполне обоснованной является существующая в настоящее время точка зрения, что использование данной формы защиты оправданно, несмотря на кажущуюся, при первом взгляде неэффективность и даже вредность для человека такого защитного механизма. Использование такой формы защиты вполне целесообразно и оправдано, если сама информация и ее распространение служат способом манипулирования личностью, или когда

остальные формы защиты по каким-либо причинам не задействуются, а психика нуждается в ограждении от чрезмерного травмирования эмоциональными факторами, вызываемыми внешней информацией. В связи с этим, задействование механизмов внутриличностной психологической защиты оправдано.

а) В межличностных ситуациях – игнорирование информации, затрудняющей или препятствующей определенной деятельности (например, преувеличивающей силу и возможности соперника или трудности достижения поставленной цели для того, чтобы человек отказался от этого и т. п.); игнорирование информации об определенных действиях, направленных на человека со стороны источника воздействия (например, в ситуации, когда ваш руководитель, коллега или близкий человек находятся в состоянии эмоционального возбуждения и адекватно ответить ему – значит вступить в конфликт, который позднее трудно, а порой невозможно локализовать). В то же время восприятие адекватности оценки ситуации может снижаться, например, на основе стереотипизация («да он просто хулиганит», «перебесится и все будет нормально» и т. п.), умаление степени угрозы посредством объяснения позитивными намерениями источника воздействия («она желает мне добра») и т. д.;

б) в контакт-коммуникационных ситуациях – игнорирование информации, затрудняющей или препятствующей определенной деятельности или информации как средства манипулирования личностью в толпе, в массовых скоплениях людей (например, для предотвращения повышения эмоциональной восприимчивости, тревожности, внушаемости, подверженности психическому заражению; для блокировки эмоций, чувств, действий как спонтанной реакции на призывы и другие воздействия, стимулирующие проявление определенных чувств, потребностей, поведения и т. п.) и т. д.;

в) в масс-коммуникационных ситуациях – игнорирование информации как средства манипулирования личностью в различных аспектах

(слухов, дезинформирования, мнимых прогнозов, конъюнктурных оценок и т. п.).

Конечно, любая обобщенная модель – это всегда лишь определенная схематизация явлений, происходящих в действительности. В нашей реальной жизни исходные формы защиты видоизменяются, образуют причудливые сочетания и комбинации в зависимости от индивидуальных особенностей людей, условий и конкретных ситуаций. Так, в управлении процессом взаимодействия, затаивание может выступать как самостоятельная пассивная форма или как сочетание с активными способами защиты.

При блокировке воздействия игнорирование информации выступает как одна из разновидностей этой формы защиты. Ее выделение в отдельную самостоятельную форму защиты может быть оправдано тем, что в этом случае максимально активно задействуются механизмы внутриличностной психологической защиты, обладающие спецификой действия на психику человека.

2.2. Психологическая защита личности: определение понятия

Определяя какое-либо явление, можно использовать разные подходы. Если рассматриваемое явление представляется частным по отношению к другому, обычно используется подход, суть которого заключается в выделении родового понятия и характерных особенностей, составляющих сущность рассматриваемого частного явления. Именно они и отражают специфику определяемого понятия. В данном случае сущностью рассматриваемого нами явления выступает защита. Соответственно, в качестве отправного родового понятия выступает этимология понятия защиты.

Данный подход довольно продуктивно использовался при определении межличностных психологических защит, но при этом не учитывались воздействие информационной среды общества, а также процесс взаимодействия личности с другими социальными субъектами (лицами, группами, социальными институтами)[176].

В связи с этим необходимо трансформировать данный подход к рассмотрению психологической защиты личности в более общем социальном контексте. Для описания понятия «защита» использовалась схема, включающая четыре элемента: 1) предмет защиты, 2) угроза, 3) ущерб, 4) средства защиты. Для описания понятия защиты в качестве родового с учетом социального контекста и межличностных связей данную схему необходимо трансформировать и расширить за счет включения еще одного элемента – субъекта защиты. В измененном и дополненном виде она может быть представлена следующим образом.

Во-первых, необходимо определить, что именно защищается, что является объектом или предметом защиты (в качестве такового рассматривается любое целостное образование, любой социальный субъект).

Во-вторых, установить, от чего защищается. Какова угроза (опасность) – внешний по отношению к данной целостности фактор, воздействующий на нее.

В-третьих, что именно необходимо предотвратить, чего нужно избежать, какого конкретного ущерба – уничтожения, разрушения, расчленения или отчуждения части, подчинения и т. п. То есть, такого влияния, которое приводит к исчезновению целостного образования как сущности или частичному нарушению его целостности и нормального функционирования.

В-четвертых, как избежать возможного ущерба, каким образом и чем защищаться. То есть, определить средства или способы защиты, зависящие как от специфики и возможностей предмета защиты, так и от характеристик опасности (угрожающих факторов).

В-пятых, кто защищает. То есть, выяснить, кто является субъектом защиты личности (личность, конкретное личностное образование, группа, социальная организация, общество, государство).

Кроме этого, следует отметить, что *понятие «защита»*, как уже показывалось ранее, употребляется также еще в двух основных значениях, имеющих существенное различие. *Во-первых*, защита как то, что защищает, т. е. определенное системно-структурное образование, и, *во-вторых*, защита как действие, т. е. как процесс функционирования данной системы.

Исходя из обозначенной схемы, может осуществляться описание психологической защиты как видового понятия по отношению к родовому понятию «защита», путем его сужения по каждому из указанных параметров раздельно, или по любому их сочетанию. Рассмотрим указанные выше параметры более подробно в данном контексте.

1. *Объект и предмет психологической защиты*. В самом общем смысле предмет выступает как некоторая целостность, выделенная из объекта. Объектом психологической защиты может быть любой социальный субъект, по отношению к которому применяются

психологические средства воздействия, или иные, но влияющие на психологические образования, – составные элементы его структуры, которые, соответственно, выступают как предметы психологической защиты. (Например, при рассмотрении человека как объекта психологической защиты, его психика, определенные психические образования и личностные структуры выступают как соответствующие предметы защиты).

Таким образом, объектом психологической защиты может быть любой социальный субъект различного уровня сложности, системно-структурной и функциональной организации, а предметом – соответствующие целостные психические образования и процессы, как элементы его структуры.

В качестве объектов можно выделить *государство, общество* (выступающие, в частности, как мишени психологических операций других государств, особенно в период международных конфликтов, кризисов и вооруженных столкновений), *любые социальные организации, группы и объединения людей* (например, политические организации, как было показано выше, интенсивно осуществляющие друг против друга и населения информационно-психологические операции в процессе политической борьбы за власть; религиозные организации, также применяющие различные психологические способы и средства для расширения и сохранения своего влияния на людей и т. д.), *семья, отдельный человек.*

В психологической литературе в качестве предметов защиты рассматривается, как правило, психика человека в целом или какая-либо психическая структура, целостное внутриличностное психическое образование. Как *предметы защиты* в первую очередь выделяются: *самооценка, самоуважение, чувство уверенности, представление о себе, Я-концепция, образ Я, Эго, самость, индивидуальность*[177]. Кроме этого, в качестве предметов защиты выступают мотивационные образования (желания, предпочтения, вкусы), когнитивные структуры (мировоззрение, мнения, знания),

поведенческие проявления (привычки, умения, стиль общения, поведения или деятельности)[178]. Но за всеми этими проявлениями выступает, как отмечает Е. Л. Доценко, единое Я личности, защищающее самое себя, свою целостность, собственные проявления и свои качества[179].

2. *Угрожающие факторы*. Ранее уже рассматривался вопрос о выделении основных источников угроз информационно-психологической безопасности. В контексте рассмотрения психологической защиты можно кратко обозначить следующие:

• *во-первых*, внешние, в качестве которых в первую очередь выступают представляющие опасность для личности действия отдельных лиц (оказывающих воздействие на психику человека), организаций, объединений людей, социальных институтов, общества и государства;

• *во-вторых*, внутренние (с ними связано большинство исследований по проблеме психологической защиты), в качестве которых выступают разнообразные травмирующие эмоциональные переживания человека, например, тревога, которая может быть вызвана внутренним конфликтом, фрустрацией какой-либо потребности, неопределенностью ситуации[180].

3. *Характер ущерба*. Конкретный ущерб зависит от самого предмета защиты. Для человека он может заключаться в нарушении или неподтверждении (по сути, разрушении) самооценки, дезориентации в окружающей обстановке, в нарушениях адекватности представлений человека об окружающем мире и своем месте в нем, снижении самоуважения или чувства уверенности, утрате целостности Я и потере индивидуальной уникальности, крушении планов, намерений, выборе неадекватных целей и способов поведения, попадании в психологическую зависимость от других субъектов воздействия, духовной деградации, нарушениях психического здоровья вплоть до необратимых патологических изменений психики.

Таким образом, в любом случае ущерб представляет собой различной степени разрушение тех или иных психических образований и структуры личности, вплоть до полной потери субъектности и личностной определенности.

В общем случае для социальных субъектов различного уровня сложности, системно-структурной и функциональной организации целесообразно выделить следующие виды возможного ущерба: полное разрушение, подавление или подчинение, расчленение, отчуждение части, качественные изменения (ведущие к утрате целостности и индивидуальной уникальности, потере способности нормального функционирования и возможностей развития).

4. *Средства психологической защиты*. В самом общем смысле под средством понимается способ, путь, прием, образ действий для достижения или осуществления чего-либо (в нашем случае – защиты личности). Кроме этого, средствами обозначаются какие-то предметы, приспособления, необходимые в определенных целях[181].

Сама защита также выступает как действие – процесс использования определенных средств и как то, что защищает, т. е. определенное структурное образование. Например, у личности психологическая защита включает систему определенных образований, в частности, знаний, умений, навыков, использование которых и реализует определенные формы защитного поведения.

В средства психологической защиты личности входят механизмы внутриличностной защиты и описанные выше исходные базовые защитные установки. Но следует отметить, что при рассмотрении последних мы исходили из ситуации, когда субъект при их реализации, во-первых уже зафиксировал, выявил, почувствовал и первично отреагировал на воздействие угрожающих факторов, во-вторых – предполагается, что у него уже есть определенные структурные образования (умения, навыки, различные психологические механизмы и образования, сформировавшиеся в процессе социализации –

стихийного научения или целенаправленного обучения человека), которые обеспечивают реализацию защитного поведения.

Таким образом, при рассмотрении средств психологической защиты, кроме указанных ранее форм, необходимо иметь ввиду *обнаружение* (поиск и выявление) угрожающих факторов и *обучение* – формирование определенных образований, необходимых для реализации защитного поведения человека. Резюмируя сказанное, можно сделать вывод, что средства психологической защиты личности связаны с изменением процессов ее информационно-психологического взаимодействия с различными социальными субъектами и информационной средой в целом для предотвращения или нейтрализации угрожающих факторов, способных нанести ущерб человеку.

5. *Субъекты защиты*. Рассматривая эволюцию способов или форм защиты в целях упрощения неявно предполагалось, что субъект самостоятельно, один на один выступает против угрожающих ему опасностей и самостоятельно осуществляет собственную защиту.

Но, как показывает опыт и наблюдения, распространенными являются ситуации, когда человек взаимодействует не один на один с другим субъектом, а в составе группы, определенной социальной общности. В различных ситуациях ему на помощь могут приходить и приходят коллеги, друзья, родственники, близкие ему люди, применяя различные средства психологической защиты.

Особенно ярко это проявляется, например, при некоторых групповых обсуждениях и дискуссиях, когда формируется группа единомышленников, оказывающих друг другу взаимную поддержку. Также достаточно характерно это проявляется на этапах выявления угрожающих факторов и обучения различным формам защиты.

Таким образом, группа выступает как субъект психологической защиты конкретной личности. Мы

наблюдаем это в семье, религиозных и национально-этнических общностях, корпоративных объединениях, различных социальных организациях (например, политические партии, определенные экономические структуры, органы государственной власти и управления и т. п.).

Более проблематичным является рассмотрение государства и общества как субъектов психологической защиты личности. В первой главе мы отмечали, что деятельность определенных государственных структур и общественных институтов может представлять угрозу информационно-психологической безопасности личности. Тем не менее, и государство, и общество также вносят определенный вклад в психологическую защиту личности и, таким образом, в обеспечение ее информационно-психологической безопасности. Можно говорить насколько он весом, перекрывает ли те негативные воздействия, которые создаются в обществе, и каким он должен быть в действительно демократическом и социально ориентированном государстве (основной целью которого является создание условий для нормальной жизни и развития своих сограждан, населения страны). Будем считать, что это связано с издержками и трудностями развития в условиях кардинального реформирования общества. Но это уже несколько другой вопрос, суть которого в том, насколько все-таки демократической является нынешняя социальная практика, и как действующая власть практически обеспечивает реализацию декларируемых лозунгов и конституционных прав граждан.

Таким образом, субъектами психологической защиты личности могут выступать:

• во-первых, конкретный человек, сама личность;

• во-вторых, другие люди, оказывающие личную поддержку и помощь психологическими средствами, различные группы и социальные общности;

• в-третьих, общество и государство (посредством воздействия через деятельность определенных

социальных институтов).

Понятие психологической защиты личности может быть определено путем сужения родового понятия «защита» с использованием указанных выше пяти основных параметров. Специфическим квалифицирующим признаком понятия «психологическая защита» выступают используемые средства, которые связаны с изменением и регулированием процессов информационно-психологического взаимодействия человека с различными социальными субъектами и информационной средой в целом[182].

Причем процессы информационно-психологического взаимодействия человека могут изменяться как им самим, так и в его интересах другими людьми и социальными субъектами различного уровня сложности, системно-структурной и функциональной организации.

С учетом этого в качестве краткого рабочего определения мы будем понимать под **психологической защитой** (в данном контексте в качестве синонима допустимо использование термина **«информационно-психологическая защита»**) личности предотвращение или нейтрализацию угрожающих факторов, способных нанести ущерб человеку посредством использования различных средств и способов изменения процессов его информационно-психологического взаимодействия с различными социальными субъектами и информационной средой в целом.

Следует отметить, что понятие ***психологическая (информационно-психологическая) защита*** *личности может употребляться в двух основных значениях. Во-первых, как определенное системно-структурное образование, т. е. система социальных, социально-психологических и индивидуально-личностных механизмов, образований и форм поведения, которая должна обеспечивать информационно-психологическую безопасность человека в обществе как личности и активного социального субъекта, его психологическую защищенность в условиях действия многообразных*

информационных факторов и в различных информационно-коммуникативных ситуациях. Во-вторых, как действие, т. е. как процесс функционирования данной системы, то есть – использование разнообразных средств и способов изменения процессов информационно-психологического взаимодействия человека с различными социальными субъектами и информационной средой для предотвращения или нейтрализации угрожающих факторов, способных нанести ему ущерб.

2.3. Содержание и структура системы психологической защиты личности

Психологическая защита личности представляет собой сложную многоуровневую систему социальных, социально-психологических и индивидуально-личностных механизмов, образований и форм поведения, которая должна обеспечивать информационно-психологическую безопасность человека в обществе как личности и активного социального субъекта, его психологическую защищенность в условиях действия многообразных информационных факторов и в различных информационно-коммуникативных ситуациях.

В рамках нашего исследования мы не имеем возможности и не ставим цель рассмотреть в полном объеме все многообразие конкретных форм психологической защиты личности, которые используют различные социальные субъекты. Мы сосредоточим внимание на выделении основных уровней и некоторых направлений формирования и функционирования психологической защиты личности, которые могут дать представление о ее системном характере.

Можно выделить ***три основных уровня организации психологической защиты*** человека и, соответственно, три основных направления ее формирования и функционирования: 1) ***социальный*** (в масштабах общества в целом), 2) ***социально-групповой*** (в рамках различных социальных групп и разнообразных форм социальных организаций) и 3) ***индивидуально-личностный***.

На социальном уровне психологическая защита реализуется посредством регулирования и организации информационных потоков (система распространения информации в обществе) и распространения способов и средств, определенных «алгоритмов» обработки и оценки информации в процессе социального взаимодействия (от межличностного общения до массовой коммуникации). На

этом уровне в качестве субъектов психологической защиты личности выступают государство и общество через деятельность определенных социальных институтов: система образования, система распространения социокультурных ценностей, традиций, социальных норм, создания соответствующей социально-психологической атмосферы, системы правового и нравственного регулирования и др.

На социально-групповом уровне психологическая защита реализуется посредством распространения и использования внутригрупповых информационных потоков и источников, а также специфических для конкретных социальных групп и организаций способов социального взаимодействия, переработки и оценки информации (групповых норм, ориентаций, предпочтений определенных коммуникаторов, регламентация правил и процедур работы и взаимодействия с внешними информационными источниками и т. п.). На этом уровне в качестве субъектов психологической защиты личности выступают группы и организации (семья, производственные структуры, общественные, политические, религиозные и иные объединения и организации).

На индивидуально-личностном уровне психологическая защита реализуется посредством формирования специфической регулятивной системы – комплекса защитных механизмов и алгоритмов поведения, которые образуют индивидуальную психологическую защиту и психологическую самозащиту личности.

Для терминологического различения можно использовать применительно к социальному уровню термин **«социально-психологическая защита»**, для социально-группового – термин «социально-психологическая» или **«групповая психологическая защита», «коллективная психологическая защита», «корпоративная защита»** (специфика используемых терминов связана с особенностями социальной общности, например, малая группа, коллектив, условная социальная группа).

На индивидуально-личностном уровне психологическая защита реализуется в следующих разновидностях: **внутриличностная психологическая защита** и **индивидуальная социально-психологическая защита**, последняя подразделяется на **межличностную психологическую защиту** (при взаимодействии в межличностных коммуникативных ситуациях) и **защиту от информационно-психологических воздействий** в масс-коммуникационных и контакт-коммуникационных ситуациях.

Целесообразность использования понятия индивидуальной социально-психологической защиты личности определяется следующими основными предпосылками:

• во-первых, необходимостью терминологического различения по функциональной и системно-структурной организации этого личностного образования и внутриличностной психологической защиты, имеющей специфические механизмы и функции;

• во-вторых, ориентацией на защиту от внешних информационно-психологических воздействий в различных информационно-коммуникативных ситуациях, имеющих по сути социально-психологическое содержание;

• в-третьих, процессом формирования, основанном на социально-психологических механизмах и закономерностях.

Учитывая, что понятие психологической защиты достаточно широко распространилось и вышло за пределы его первоначального значения как внутриличностной защиты, можно говорить об его общем и частном понимании.

Поэтому при рассмотрении социального и социально-группового уровня целесообразно использовать термин **«социально-психологическая защита личности»**. При рассмотрении же индивидуально-личностного уровня можно использовать термины **«психологическая защита**

личности» или **«психологическая самозащита»**, учитывая при этом, что она включает как составные компоненты **межличностную** и **внутриличностную** психологические защиты.

Содержание и структура системы психологической защиты личности

Уровни психологической защиты личности	Субъекты психологической защиты личности	Технологии психологической защиты личности
Макроуровень (социальный)	Государство и общество через деятельность определенных социальных институтов (система образования, система распространения социокультурных ценностей, традиций, социальных норм и т.д.)	Регулирование и организация информационных потоков (система распространения ин-формации в обществе) и распространения способов и средств, опреде-ленных «алгоритмов» обработки и оценки информации в процессе социального взаимодействия (от межличностного общения до массовой коммуникации)
Мезоуровень (социально-групповой)	Группы и организации (семья, производственные структуры, общественные, политические, религиозные и иные объединения и организации и т.п.).	Распространение и использование внутригрупповых информационных потоков и источников, а также специфических для конкретных социальных групп и организаций способов социального взаимодействия, переработки и оценки информации (групповых норм, ориентаций, предпочтений определенных коммуникаторов, регламентация правил и проце-дур работы и взаимодействия с внешними и внутренними информационными источниками и т.п.).
Микроуровень (индивидально-личностный)	человек, личность	Формирование специфической регулятивной системы и комплекса защитных механизмов и алгоритмов поведения в процессе обучения и развития личности

Обеспечение информационно-психологической безопасности предполагает организацию и осуществление **защитных мер**, которые в самом общем виде

целесообразно выделить ***в следующие основные группы***, характеризующиеся определенной организационной самостоятельностью и используемыми механизмами: ***регулирование***, в частности, ограничение информационных потоков; ***организация*** информационных потоков (в том числе, инициирование распространения определенной информации); ***распространение*** способов и средств обработки и оценки информации; ***формирование коллективной*** или групповой социально-психологической защиты; ***формирование индивидуальной*** психологической защиты или психологической самозащиты личности.

Первые две из указанных выше, связаны с изменением «внешней» для личности информационной среды. Последующие три определяются изменением механизмов и способов взаимодействия человека с «внешней» информационной средой.

Первая группа защитных мер обычно используется в ограниченные промежутки времени, в специфических условиях или по отношению к определенным источникам и информационным каналам. Могут, в частности, применяться такие меры, как введение определенных процедур проверки достоверности распространяемой информации (например, влияющей на принятие управленческих решений); ограничение распространения определенных сведений (например, способствующих возникновению агрессивных слухов, паники и т. д.) в чрезвычайных ситуациях; введение военной цензуры в условиях боевых действий и т. п.

При отсутствии в обществе демократической культуры эти меры могут использоваться также для манипулирования людьми путем ограничения доступа к информации, ее сокрытия и т. п. **На личностном уровне** использование защитных мер из этой группы связано с инициативным отказом человека от использования определенной информации, источников или каналов ее распространения (например, отказ от рекламной информации и т. п.) или перепроверкой значимой для него информации.

Вторая группа связана с организацией информационных потоков, направленных на парирование (в т. ч., упреждающее) и нейтрализацию воздействия определенных информационных факторов, которые могут психологически негативно воздействовать на людей (например, при возникновении слухов используется распространение сведений, нейтрализующих их влияние). **На личностном уровне** это проявляется в инициативном поиске по определенным темам дополнительной информации из различных источников и в организации ее поступления по иным каналам.

Третья группа включает разнообразные формы распространения способов и средств обработки и оценки информации (через системы образования, подготовки и переподготовки кадров, распространения социокультурных ценностей, традиций, социальных норм и т. д.).

Четвертая группа связана с формированием коллективной психологической защиты, которая основывается на механизмах идентификации человека с определенными социальными общностями и объединениями людей и включенности в реальные социальные группы.

Это определяет использование личностью при анализе и отборе информации определенных групповых оценок, норм, мнений и т. п., а также ее ориентацией на внутригрупповые информационные потоки и источники.

С учетом этого для организации групповой психологической защиты могут применяться: различные приемы и средства формирования соответствующего социально-психологического климата в коллективах, атмосферы корпоративности; создание условий, повышающих эффективность процесса идентификации личности с определенной социальной группой и актуализации чувства принадлежности к конкретной социальной организации, ее деятельности; подготовка неформальных лидеров выступающих, в качестве «медиаторов», авторитетных внутригрупповых

источников информации, разработка и использование соответствующих процедур и правил обработки информации и др.

Пятая группа связана с формированием у человека в процессе приобретения опыта информационно-коммуникативного взаимодействия (в том числе, обучения с использованием специализированных форм психологической подготовки, проведения тренинговых занятий по специально разработанным методикам) личностных образований, алгоритмов психической деятельности и защитного поведения, которые в своей совокупности образуют индивидуальную систему его психологической защиты или психологической самозащиты личности.

Из рассмотренных выше направлений обеспечения информационно-психологической безопасности личности первые четыре зависят от внешних для человека условий, деятельности других социальных субъектов, функционирования различных социальных институтов, других людей. Пятое направление, в первую очередь, зависит от самой личности.

Формирование эффективной системы психологической самозащиты зависит от того, прилагает и хочет ли человек приложить определенные усилия для обеспечения собственной информационно-психологической безопасности или он готов быть послушной марионеткой в руках многочисленных манипуляторов и рабом информационных ловушек современного общества. Могут быть написаны хорошие книги и разработаны эффективные методы по обеспечению информационно-психологической безопасности и психологической защите личности, организовано соответствующее обучение, но этого мало. **Человек должен сам захотеть научиться обеспечивать собственную, *личную информационно-психологическую безопасность*, быть постоянно готовым защищать себя и близких ему людей и таким образом должно быть сформировано устойчивое состояние готовности к психологической защите.**

Глава 3. Формирование психологической самозащиты личности

3.1. Понятие алгоритма психологической самозащиты

Любая технология тайного принуждения личности, несмотря на многообразие используемых средств и приемов, различие ситуаций, в которых на человека оказывается информационно-психологическое воздействие, может быть рассмотрена с точки зрения ряда устойчивых черт, присущих ее внутренней логике и закономерностям социального взаимодействия.

Суть данной позиции рассмотрения заключается в том, что цели скрытого принуждения личности достигаются за счет применения различных средств и способов, позволяющих актору воздействия в своих интересах регулировать процесс информационно-психологического взаимодействия адресата.

Соответственно и психологическая самозащита личности заключается в использовании человеком определенных средств и приемов, позволяющих также изменять процесс информационно-психологического взаимодействия, но уже с учетом защиты собственных интересов и самого себя.

Кажется достаточно очевидным поставить в соответствие способам воздействия на личность необходимые приемы защиты. Гипотетически это может быть и возможно, но разнообразие используемых способов скрытого принуждения личности, их комбинаций и многообразие ситуаций применения делает такую работу малопродуктивной. Такая работа рискует превратиться в многолетнее и скучное их описание и выльется в объемное многотомное издание. В плане практического использования оно также окажется

малоэффективным, так как вероятно немного найдется таких настойчивых и усердных людей, которые смогут его изучить или хотя бы просто прочесть до конца.

Поэтому мы ограничимся рассмотрением общих правил и основных схем, алгоритмов защиты, соответствующих типовым ситуациям, в которых на человека оказывается информационно-психологическое воздействие с использованием приемов скрытого психологического принуждения личности.

Основанием технологии психологической самозащиты личности и будут являться несколько типовых схем или алгоритмов, соответствующих выделенным ранее трем группам информационно-коммуникативных ситуаций (межличностных, контакт-коммуникационных и масс-коммуникационных).

Мы не исключаем, что в зависимости от задач возможна и может быть использована несколько иная классификация ситуаций и соответственно измененный набор алгоритмов психологической самозащиты.

Возможность таких изменений в первую очередь связана с тем, что по мере продвижения к информационному обществу происходит усложнение и дифференциация технологий информационного воздействия на человека и ситуаций их применения, а соответственно – поиск, разработка и совершенствование способов, средств и алгоритмов психологической защиты личности. Но этот процесс будет осуществляться одновременно с развитием информационной среды общества и психологической структуры человека, с использованием уже выявленных закономерностей информационно-психологического взаимодействия и особенностей формирования и функционирования психологической защиты личности.

В социальных науках по аналогии с технологическими процессами для обозначения общих схем организации поведения человека в настоящее время используется понятие **алгоритма** и **алгоритмических знаний.**

В общем виде **под алгоритмом** *понимается набор инструктивных действий, который определяет их последовательность для получения данных или результатов в целом*.

Под алгоритмическим знанием *понимается знание, закрепляющее действия человека в форме умений и навыков, стереотипов поведения в конкретной ситуации*[183].

Общая логика построения алгоритма психологической самозащиты личности для нейтрализации манипулятивного воздействия основывается на необходимости решения человеком, как уже отмечалось, трех специфических задач.

Их можно сформулировать следующим образом:

• своевременное обнаружение факта манипулятивного воздействия и его направленности;

• прогноз вероятной цели и последствий воздействия (изменение поведения, взглядов, оценок, возможный ущерб адресату, мишени, и т. п.);

• формирование адекватной ответной реакции, собственного поведения в ситуации манипулятивного воздействия. То есть, выявление факта воздействия, его направленности и степени опасности, формирование ответной защитной реакции.

Основными характеристиками технологий скрытого принуждения личности является то, что адресату неизвестна истинная направленность оказываемого на него воздействия, и он не замечает или не осознает какие средства и приемы используются для оказания на него воздействия.

Ключевая задача – выявление самого факта манипулятивного воздействия и его мощности, так как именно от последнего зависят негативные последствия для адресата, и в этом заключается основная опасность для личности.

Это определяется тем, что при обнаружении признаков использования технологий скрытого психологического принуждения человек может применить защитные меры и, в частности, например, такую универсальную тактику из системы базовых защит, как уход или блокирование (в виде психологических барьеров недоверия, отрицания и т. п.).

Для этого в состав одного из элементов алгоритма психологической защиты включается использование индикаторов возможного скрытого психологического воздействия на человека. Эти индикаторы делятся на две группы. К первой относятся признаки изменений собственных психологических образований человека и, в первую очередь – психических состояний и эмоциональных реакций.

Любая технология тайного принуждения личности не обходится без использования специфических средств, которые повторяются в различных сочетаниях в зависимости от конкретных ситуаций информационно-психологического взаимодействия.

Некоторые из них как устойчивые сочетания и комбинации выделяются различными исследователями как приемы, методы, техники, модели манипулятивного воздействия, стратагемы и т. п. Наиболее часто употребляемые из них, описаны в предыдущих главах и представлены в приложениях. Ряд приемов носит достаточно универсальный характер и используется в различных коммуникативных ситуациях. Другие более специфичны и приложимы к ограниченному классу ситуаций. Они как устойчивые словосочетания приобретают свой смысл, иногда отличный от значения отдельных слов, входящих в их конструкцию, в зависимости от контекста. Попытка их классификации по строгим логическим основаниям достаточно затруднена, а иногда просто практически невозможна.

Использование подобного рода приемов партнером по межличностному взаимодействию выступает как индикатор психологических манипуляций, а способы их

выявления также включаются в один из основных элементов алгоритма психологической самозащиты.

Обучение их распознаванию в «живых» коммуникативных процессах сходно с овладением человеком языком, которое требует знания не просто значения отдельных слов (каждое слово в зависимости от контекста может изменять свое значение и приобретать специфический смысл), а их устойчивых сочетаний, определенных конструкций и правил взаимодействия.

Технология обучения в чем-то схожа с изучением нового языка. Выделяются наиболее употребляемые слова, их устойчивые сочетания, определенные обобщенные схемы и конструкции, тренировочные упражнения по их пониманию и употреблению, практика в повседневном общении. Аналогия уместна и в отношении степени овладения языком. Можно научиться понимать язык, но намного сложнее овладеть искусством его активного использования. Так и при психологических манипуляциях – можно научиться распознавать их и куда сложнее – активно использовать. Как отмечают некоторые исследователи психологических манипуляций их использование – *искусство*, защита – *ремесло*, в хорошем смысле этого слова. Каждый может научиться ремеслу, достигнув при желании уровня мастера.

Для человека и общества в целом очень важно, что овладение психологической самозащитой более экономично и более доступно для личности. То есть, защищаться можно научиться многим и быстрее, чем активно использовать это психологическое оружие. Чем больше людей овладеет умением защищаться, тем меньше соблазна и возможностей остается у манипуляторов использовать это психологическое оружие.

Таким образом, одним из элементов алгоритма определения признаков скрытого психологического воздействия является выявление специфических средств и способов манипулирования, которые мы обозначили как манипулятивные приемы, техники и т. п. Резюмируя

изложенное выше, представляется возможным определить, что мы будем понимать под алгоритмом психологической самозащиты личности.

В общем виде это набор согласованных действий, определяющих возможность выявления признаков оказания на человека скрытого психологического воздействия, и организации собственного поведения, позволяющего регулировать процесс информационно-психологического взаимодействия с окружающими и информационной средой, таким образом, чтобы создать возможности для нейтрализации воздействия, ущемляющего интересы личности или наносящего ей ущерб.

Таким образом, ***под алгоритмом психологической самозащиты*** *мы будем понимать набор согласованных действий, который является основой формирования умений и навыков, стереотипов поведения и деятельности, позволяющих человеку в типичных информационно-коммуникативных ситуациях выявлять признаки скрытого психологического принуждения, (манипулятивного воздействия на личность) и организовывать собственное поведение, направленное на регулирование информационно-психологического взаимодействия с окружающими и информационной средой в целях предотвращения или нейтрализации угрожающих факторов, способных нанести ему ущерб.*

3.2. Содержание и структура алгоритмов психологической самозащиты в межличностных ситуациях

Построение алгоритмов психологической самозащиты, несмотря на общую основу и в зависимости от типа информационно-коммуникативной ситуации имеет определенную специфику.

Нами были выделены три основных группы информационно-коммуникативных ситуаций по направленности коммуникаций и соотношению их субъектов и объектов. В первую группу вошли коммуникативные ситуации межличностного взаимодействия. Во вторую – контакт-коммуникационные или публичные и в третью – масс-коммуникационные.

Целесообразно рассмотреть наиболее подробно формирование алгоритма психологической самозащиты для одной из групп типичных информационно-коммуникативных ситуаций, который будет выступать как базовая модель для остальных.

На основе данного алгоритма психологической самозащиты будут формироваться соответствующие алгоритмы и для других групп типичных информационно-коммуникативных ситуаций, но с учетом их специфических особенностей.

В этих целях рассмотрим общую структуру алгоритма психологической самозащиты в межличностных коммуникативных ситуациях. В них человек выступает одновременно и субъектом, и объектом коммуникации, осуществляется двухсторонний коммуникационный процесс.

В данном случае для рассматриваемой группы информационно-коммуникативных ситуаций под ***алгоритмом психологической самозащиты*** понимается набор согласованных действий, который является основой формирования умений и навыков, стереотипов поведения

и деятельности, позволяющих человеку в межличностной коммуникативной ситуации выявлять признаки скрытого психологического принуждения и организовывать собственное поведение, направленное на регулирование информационно-психологического взаимодействия с окружающими в целях предотвращения или нейтрализации угрожающих факторов, способных нанести ему ущерб.

Анализ работ в этой области, а также результаты собственных исследований позволяют представить ***структуру данного алгоритма***, состоящей из следующих основных компонентов: 1) общая установка, 2) ориентировка в ситуации, 3) оценка (определение) потенциала влияния, 4) выявление (диагностика) признаков скрытого психологического принуждения, 5) выбор тактики и способов защиты (организация защитного поведения).

Первый компонент алгоритма психологической самозащиты личности – общая установка.

Человек не может нормально существовать без множества контактов с другими людьми. Но в условиях рыночных отношений и конкуренции зачастую получается так, что для одних людей другие люди становятся просто средством достижения собственных целей. Для этого используются как мы уже рассматривали в предыдущих главах различные способы скрытого психологического принуждения человека.

Поэтому одно из общих правил для избегания ситуаций, в которых человек становится жертвой психологических манипуляций, – это осторожность при установлении контактов и в процессе межличностного взаимодействия. Осторожность и недоверчивость – это главные житейские правила повседневной психологической защиты личности. Не быть излишне доверчивым и легковерным, чтобы не стать беззащитной добычей в руках манипуляторов, различного рода мошенников от карточных шулеров до продавцов различны патентованных чудо средств. Но лишь простые житейские правила зачастую не спасают.

Кроме того, ведь нельзя быть постоянно и ко всем недоверчивым и подозрительным.

Об этом писал еще в XVIII веке Бальтасар Грасиан в «Науке о благоразумии…». Диалектичность этих правил он выразил в следующем образном высказывании: «Если к тебе благоволят, отпусти поводья своей доверчивости, но если к тебе враждебны, дай ей шпоры и гони прочь»[184]. На это обращают внимание и современные исследователи в этой области[185].

Мы можем перейти от этих житейских правил на более адекватные средства. Это настроенность, установка человека на анализ ситуации и процесса межличностного взаимодействия с использованием научно обоснованных и проверенных экспериментально методических процедур. По научной терминологии ее можно обозначить как установка на коммуникативную и личностную рефлексию или ***рефлексивный анализ***.

Содержание такой установки включает следующие основные компоненты:

• ориентация личности на обеспечение собственной информационно-психологической безопасности и формирование психологической самозащиты;

• информационная (когнитивная) база, включающая знания об организации, способах и технологиях информационно-психологического воздействия, формирующего угрозы информационно-психологической безопасности личности, а также о средствах и способах психологической самозащиты;

• выдвижение предположений и альтернативных версий о скрытых целях и побуждениях участников взаимодействия, влияния психических образований на их поведение (например, внутриличностных психологических защит на поведение партнера);

• самоанализ собственных целей и побуждений, психических состояний и личностных качеств, поведения в данной ситуации (в т. ч., внутриличностных психологических защит) и их контроль;

• удержание в поле внимания целей и общей структуры процесса взаимодействия;

• экспресс оценка ситуации с точки зрения возможных угроз информационно-психологической безопасности личности;

• экспресс оценка потенциала воздействия с точки зрения возможных угроз информационно-психологической личности.

Для нейтрализации влияния позиции чрезмерной «настороженности» и «подозрительности», которые могут стать психологическими барьерами, влияющими на оценку ситуации и на сам процесс взаимодействия, сделав его восприятие неадекватным, следует придерживаться нескольких простых правил. Необходимость их использования связана с тем, что экспериментально установлено влияние установки на оценку искренности поведения партнеров по общению. Исследования Р. Крауса, в частности, показывают, что испытуемые, ориентированные на обнаружение лжи, интерпретировали долгую паузу как проявление неискренности, а нацеленные на правду – воспринимали паузу как раздумье и признак правдивости[186].

Некоторыми авторами они выделяются в качестве принципов осторожности при выявлении неискренности и обмана в поведении людей. Выявление неискренности в непосредственном общении является чрезвычайно сложной задачей из-за множественности факторов, которые подлежат анализу. Учитывая косвенный характер большинства признаков неискренности, при их выявлении, отмечают И. Мельник и Н. Ракитянский, целесообразно использовать так называемые «принципы осторожности», что позволит более объективно подходить к оценке получаемой информации в процессе межличностного взаимодействия[187].

В качестве таких принципов выделяются следующие: 1) перепроверка, 2) комплексность используемых для оценки параметров, 3) учет контекста ситуации, 4) учет личностных факторов. Приведем их краткое содержание.

1). Необходимость перепроверки. Обратив внимание на то или иное обстоятельство, свидетельствующее о возможности неискренности, не следует сразу делать однозначные выводы – надо постараться проверить информацию, в достоверности которой усомнились.

2). Комплексность в оценке наблюдаемых параметров. Увеличить точность в оценке поведения партнера по общению можно, если ориентироваться не только, скажем, на содержание его информации, а на все, что можно наблюдать в данной ситуации.

3). Учет контекста ситуации. Обстановка, в которой происходит общение, характер обсуждаемых вопросов и другие обстоятельства требуют внесения соответствующих корректив в характер оценки поведения партнера по общению.

4). Учет личностных факторов. Прежде всего, степени выраженности так называемого «макиавеллизма». Ложь человека с выраженными манипулятивными тенденциями труднее поддается расшифровке, чем человека, не привыкшего к манипулированию другими и использующего искажения информации в своих целях.

Второй компонент алгоритма психологической самозащиты личности – ***ориентировка в ситуации***.

Для того, чтобы научиться адекватно оценивать ситуацию, целесообразно использовать определенный инструментарий. Для ориентировки в межличностной ситуации необходимо ответить на пять основных вопросов: 1. Для чего (почему?), в каких целях? 2. С кем? 3. По какому поводу? 4. Как? Каким образом? 5. В каких условиях?

Несмотря на многообразие межличностных ситуаций, их специфических особенностей и кажущуюся на первый взгляд несхожесть и неповторимость, каждая из них может быть рассмотрена с точки зрения ряда устойчивых признаков (параметров, характеристик), обладающих универсальностью, основные из которых соответствуют выделенным вопросам. Ответы на эти вопросы

необходимы для ориентировки в конкретной межличностной информационно-коммуникативной ситуации.

Обобщение исследований в этой области, анализ наблюдений и результатов собственных исследований позволяет выделить с учетом наших задач следующие основные компоненты межличностных информационно-коммуникативных ситуаций: 1) побуждения и цели участников (мотивационно-целевую структуру), 2) социальные позиции и роли участников (ролевую структуру), 3) предметно-тематическое содержание, 4) правила и средства взаимодействия (в т. ч., сценарии и типичные формы поведения), 5) соотнесенность с окружающей средой.

1) Побуждения и цели участников, система которых представляет мотивационно-целевую структуру ситуации и соответствует вопросу: Для чего (почему?), в каких целях?

Люди вступают в контакты друг с другом по различным поводам, имея различные интересы, цели, исходя из разнообразных побуждений для удовлетворения собственных потребностей.

Вас пригласили на вечеринку, и вы с удовольствием принимаете это приглашение. Вам хочется отвлечься от повседневных дел посредством положительных эмоций в общении. Но может быть так, что вы приглашены для того, чтобы в непринужденной расслабленной обстановке, после вкусного ужина и бокала доброго вина, когда снижен самоконтроль, перевести приятельскую беседу на интересующие собеседника темы и получить от вас информацию, которую в обычных условиях вы постарались бы не придавать огласке. Или побудить вас к определенным обязательствам, к участию в каких-то делах без тщательной проверки их целесообразности для вас лично.

Именно в связи с этим, как первый и наиболее важный этап, выделяется **анализ мотивационно-целевой структуры** конкретной ситуации.

Вы фиксируете цели и интересы участников, которые явно демонстрируются как психологическое обоснование данной ситуации.

Затем, при необходимости, включаете в действие (задействуете) такой компонент общей установки алгоритма психологической самозащиты, как выдвижение предположений (и альтернативных версий) о возможных скрытых целях и побуждениях участников взаимодействия.

Мы подчеркиваем, что версий должно быть несколько, включая альтернативные, чтобы не стать рабом подозрительности и отравить себе радость от дружеского общения.

2) социальные позиции и роли участников, система которых представляет ролевую структуру ситуации и соответствует вопросу: С кем?

Каждый человек имеет определенные связи с окружающими по роду своих занятий, профессиональной деятельности, дружеского общения, развлечений, семейного положения и т. п. То есть, занимает определенное место в системе социальных связей, что обозначается как социальная позиция, которая и определяет его поведение в определенных рамках в соответствии с ожидаемыми от него окружающими действиями и поступками. Они, как правило, образуют устойчивые сочетания, которые обозначаются как социальные роли – глава семьи, предприниматель, фермер, научный работник, студент, государственный служащий, политик, сотрудник правоохранительных органов и пр.

С социальной позицией и реализуемыми социальными ролями связаны его интересы, а также поведение, посредством которого он удовлетворяет свои потребности. Поэтому для ориентировки в ситуации межличностного взаимодействия (как отдельная задача и этап анализа) целесообразно **представлять позиционно-ролевую структуру** участников конкретной ситуации. Это позволяет более четко прогнозировать как возможные

интересы, так и определенные формы поведения участников межличностного взаимодействия.

Рассогласование поведения с занимаемой социальной позицией и соответственно с реализуемой социальной ролью, может выступать как индикатор (сигнал) о необходимости более внимательного отношения к данному человеку и более тщательному анализу развития ситуации. Кроме этого, следует учитывать возможность использования ролевой структуры в целях оказания срытого психологического воздействия с помощью демонстрации завышенной социальной позиции и использования ложных социальных ролей. Чтобы произвести впечатление, вызвать доверие, посредник, например, может представиться бизнесменом, мошенник – сотрудником правоохранительных органов или имеющим там влиятельные связи, соблазнитель легковерных женщин, стремящихся выехать за границу – дипломатом или представителем инофирмы и т. п.

3) Предметно-тематическое содержание ситуации, которое соответствует вопросу: По какому поводу?

Каждая межличностная ситуация характеризуется вполне конкретным предметом и тематикой взаимодействия: «переговоры по купле продаже» (обсуждение плюсов и минусов предмета продажи, достоинств и недостатков, торг, уступки, нахождение компромисса, установление договоренности о цене, сроках оформления сделки, расчет), «на приеме у врача» (жалобы, расспросы, возможные процедуры, рецепт, рекомендации), «случайная встреча с приятелем» (удивление, расспросы, пару тем на обсуждение, передача приветов, прощание), «сдача экзамена» (вопросы, ответы, просьбы, попытки ухода от нежелательных тем), «любовники в постели», «семейная ссора», «официальный обед в честь…», «презентация», «выезд на природу», «научный семинар», «пресс-конференция» и т. п.

Предметно-тематическое содержание влияет на ролевую и целевую структуры, что необходимо учитывать при ориентировании в ситуации и оценке интересов и

побуждений участников межличностного взаимодействия, а также задает определенные правила его реализации.

4) Правила, способы и средства взаимодействия (в т. ч., сценарии и типичные формы поведения) – соответствуют вопросу: Как? Каким образом?

Практически в любых ситуациях взаимодействие происходит с учетом определенных правил и норм общения. Есть ситуации, в которых процесс взаимодействия строго регламентирован и достаточно формализован. Например, дипломатические переговоры, официальные встречи, обряд венчания, проведение строевых смотров, парадов и т. п. Но даже в неформальных ситуациях соблюдаются определенные правила и нормы взаимодействия или вырабатываются по ходу развития процесса общения.

В этом случае правила и нормы, задающие конкретные формы отношений, выступают как результат согласования интересов и привычек партнеров, которое произошло за время их взаимодействия. Сам процесс обозначается как **форматирование**[188].

Правила и нормы в этом смысле – это представления о желательном, дозволенном и нежелательном, недозволенном поведении, разделяемое участниками ситуации. О реальном существовании конкретного правила или нормы поведения можно судить в случае, когда большинство участников ситуации замечает и не одобряет его нарушения[189]. Совокупность правил и норм образуют нормо-ролевые модели, регулирующие взаимодействие людей. Конкретность ситуации определяет распределение ролей и задает стандартное соотношение между участниками: партнеры по переговорам, попутчики, друзья, любовники, хозяин и гости и пр.

Обобщенные социально-ролевые предписания (ролевая схема)[190] определяют, как надлежит действовать человеку, реализующему ту или иную ролевую позицию. Они же составляют и основу взаимных ожиданий

участников по отношению друг к другу и представляют собой готовые шаблоны действий[191].

Стандартные последовательности действий и поступков, которые в тех или иных привычных ситуациях принято разыгрывать, обозначаются как **сценарии**. Так, например, идя на презентацию, вы уже обычно представляете какие сценарии там будут разыграны.

В различных ситуациях используется и специфические средства взаимодействия – особенности языка (специальная терминология, жаргон, специфичность обращений, шуток и пр.), жесты, телодвижения, эмоциональный тон и т. п.

Рассогласование поведения может выступать как индикатор (сигнал) о необходимости более внимательного отношении к данному человеку и более тщательному анализу развития ситуации.

5) Соотнесенность с окружающей средой (внешняя обстановка, условия) – соответствует вопросу: В каких условиях?

Каждая ситуация развертывается в определенных социальных условиях, в конкретный период времени, имеет свои пространственные границы и предметно-вещное насыщение, которые определяют обстановку межличностного взаимодействия.

Например: *социально-культурный контекст* (встреча в Москве, Киеве, Лондоне, Грозном, Душанбе, загородная дача, курорт в разгар сезона или в межсезонье; национальные и местные традиции, культурные нормы, регулирующие способы согласования людьми своих действий, экспрессия, запретные темы или действия, пределы шуток, стереотипы восприятия, существенные предрассудки и пр.); *место действия* (в рабочем кабинете, в лесу, на улице, в аудитории, в автомобиле, в постели, на кухне, в ресторане и т. д.); *физические модификаторы*, влияющие на ощущения и психические состояния (особенности освещения, температура воздуха, запахи,

погода и пр.); *интерьер* (расстановка мебели, стиль оформления, цветовая гамма и т. д.).

Вполне очевидно, что возможности влияния на личность в зависимости от условий и окружающей обстановки значительно различаются и могут использоваться для оказания скрытого психологического принуждения.

В зависимости от задач может быть более дифференцированный перечень параметров или более обобщенный.

Третий компонент алгоритма *психологической самозащиты личности –* ***оценка (определение) потенциала влияния.***

Основной задачей данного этапа является выявление таких элементов ситуации, характеристик участников и процесса взаимодействия, которые могут быть использованы для оказания скрытого психологического воздействия на личность. Именно они могут представлять угрозу для человека и его информационно-психологической безопасности. Совокупность таких характеристик обозначается как потенциал воздействия.

Рассматривая процесс межличностных манипуляций, мы уже обращали внимание на то, что актор воздействия старается создать и использовать определенные преимущества по отношению к адресату. Преимущества актора выступают для адресата в качестве угроз его информационно-психологической безопасности. Умение быстро и адекватно их оценить выступает как необходимый компонент алгоритма психологической самозащиты личности. В этих целях необходимо использовать определенный инструментарий – классификацию тех возможных преимуществ, которые может иметь потенциальный актор манипулятивного воздействия на личность.

Возможности оказания воздействия могут быть получены за счет использования особенностей процесса взаимодействия и условий его протекания, привлечения

других лиц, собственных личностных возможностей актора, особенностей адресата. Потенциал воздействия формируется из собственных возможностей актора манипулятивного воздействия, возможностей влияния на процесс взаимодействия и условия его протекания, привлечения других лиц, использование социальных, психологических и иных характеристик адресата манипулятивного воздействия.

Мощность или эффективность манипулятивного воздействия зависит от наличия определенных преимуществ у манипулятора над адресатом. Мы уже отмечали скрытый для адресата характер маниулятивного воздействия, что сразу создает преимущества манипулятору. Кроме этого, существуют и другие преимущества, которые позволяют манипулятору использовать специфические приемы воздействия и усиливать его эффект.

При оценке потенциала воздействия целесообразно применять классификацию угроз информационно-психологической безопасности личности, связанных с возможностями манипулятора использовать различные факторы в межличностных ситуациях. Эти факторы, выступающие как источники угроз информационно-психологической безопасности человека в межличностном взаимодействии при оказании на него манипулятивного воздействия, целесообразно структурировать и представить в виде определенной системы.

Первая группа включает *угрозы, связанные с возможностями манипулятора влиять на сам процесс межличностного взаимодействия.* То есть, в соответствии со своими целями изменять его ход, организацию, процедуру, информационное содержание, используя для этого соответствующие приемы.

Угрозы, связанные с возможностями использования манипулятором внешних для адресата факторов можно разделить на следующие группы: а) условия внешней социальной среды (например, возможность использования других лиц для оказания воздействия, сложившихся

социальных связей с адресатом и его окружением и т. п.); б) собственный личностный потенциал манипулятора (например, такие его статусные преимущества, как ролевая позиция, должность, возраст, материальное положение или наличие таких деловых и индивидуально-психологических характеристик, как квалификация, образование, способности, знания, коммуникативные навыки и умения и т. п.); в) условия внешней физической среды (например, выбор места и времени проведения межличностного взаимодействия, создание соответствующей предметно-вещной обстановки и т. п.).

В качестве самостоятельной группы можно выделить *угрозы, связанные с возможностями использования манипулятором внутренних, психологических, индивидуально-личностных характеристик адресата.* Используя соответствующие приемы воздействия на различные психологические структуры личности адресата, манипулятор достигает своих целей.

Хотелось бы обратить внимание на использование третьих сил в межличностной манипуляции. В данном случае процесс манипулятивного воздействия заключается в привлечении для оказания воздействия других лиц. Он может, например, осуществляться по следующим двум основным схемам. Во-первых, по такой схеме, которую можно условно обозначить как использование «мнимых» третьих сил.

Создается видимость, что при сопротивлении к определенному поведению, несогласию с позицией манипулятора в действие могут включиться другие лица, имеющие определенные возможности воздействия на адресата межличностной манипуляции. Типичным примером такой схемы могут быть ситуации: ну вы же знаете как к этому относится *А* (более грубо: это же поручение самого *А*; решение данного вопроса по мнению *А*, должно выглядеть следующим образом …..; более мягко: – ну вы же догадываетесь, что именно такой вариант может понравиться *А*; именно о таком варианте мечтает *А*; ну вы же знаете эти маленькие слабости *А*; при более утонченном варианте усиливается следующим

приемом: вы же знаете он никогда в открытую не покажет это… и т. п.).

Во-вторых, реальное вовлечение в межличностное манипулирование для оказания воздействия на адресата третьих лиц. Типичными схемами в данном случае могут быть, например, такие: *A* для оказания воздействия на *C* (сам *A* в силу некоторых причин не может или не хочет напрямую воздействовать на *C*) сообщает *B* информацию, которая побуждает последнего воздействовать на *C* в желаемом для *A* направлении.

В метафорическом виде этот метод формулируется в следующих известных выражениях: «разделяй и властвуй», «убить чужим ножом», «таскать каштаны из огня чужими руками», «на чужом горбу в рай» и т. п. Данный метод реализован также в ряде манипулятивных техник, в частности, «создание мнимого большинства» или «метод подставной группы».

Четвертый компонент алгоритма *психологической самозащиты личности –* ***выявление (диагностика) признаков скрытого психологического принуждения как признаков угроз информационно-психологической безопасности личности.***

При формировании алгоритмов психологической самозащиты от психологических манипуляций необходимо решить научно-прикладную задачу, суть которой заключается в том, каким образом трансформировать знания о возможных средствах обнаружения попыток манипулятивного воздействия, полученные в процессе исследований и теоретического анализа, в конкретные признаки и способы действий адресата воздействия в условиях повседневного межличностного взаимодействия.

Одно из положений, которое необходимо учитывать при диагностике манипулятивной опасности, заключается в том, что распознавать их признаки человек может как на рациональном уровне, так и с помощью эмоционального восприятия. Идеальным случаем является, когда максимально задействованы и рациональные и

эмоциональные механизмы восприятия и оценки. Мы обращаем внимание на тот факт, что с помощью эмоционального восприятия улавливаются «слабые сигналы», которые на рациональном уровне бывает очень затруднительно оценить в короткие промежутки времени. Эмоциональное восприятие это интегральная экспресс-оценка ситуации. Целесообразно выделить три группы признаков, выступающие как индикаторы возможного манипулятивного воздействия, которые связаны:

1. С изменениями параметров ситуации и условий межличностного взаимодействия.

2. С использованием специфических манипулятивных приемов в процессе межличностного взаимодействия.

3. С изменением собственных психологических состояний адресата воздействия и поведения в процессе межличностного взаимодействия.

Таким образом, первой, и одной из важнейших составляющих диагностики признаков манипулятивного воздействия является отслеживание изменений ситуации межличностного взаимодействия. Причем, при ее отслеживании активно уже «работают» первые три компонента алгоритма психологической самозащиты в межличностном взаимодействии: 1) общая установка, 2) ориентировка в ситуации, 3) оценка (определение) потенциала влияния.

Мы специально подробно рассматривали первые три компонента алгоритма психологической самозащиты и особенно структуру межличностной ситуации, в том числе каждый ее элемент, так как изменения параметров межличностной ситуации являются весьма информативными и достаточно хорошо фиксируемыми индикаторами. Причем, обращали внимание на те параметры межличностных ситуаций, изменения которых могут свидетельствовать о манипулятивных попытках.

Второй составляющей диагностики признаков манипулятивного воздействия является выявление отдельных возможных манипулятивных приемов,

используемых участниками межличностной ситуации. Они также выступают как индикаторы, свидетельствующие о возможных попытках организации манипулятивного процесса этими участниками.

Эти приемы достаточно подробно описаны в предыдущих главах, в частности, при рассмотрении приемов и техник психологических манипуляций в межличностном взаимодействии, а также представлены в приложениях. Знание этих приемов входит как составной компонент в алгоритм психологической самозащиты личности.

Третьей составляющей диагностики признаков манипулятивного воздействия является выявление изменений **собственных** психологических состояний и поведения в процессе межличностного взаимодействия. **Индикаторами изменения состояния и поведения, как проявлений неосознаваемых реакций на попытки манипулятивного воздействия, могут выступать следующие**:

• Повышение импульсивности, проявление психических автоматизмов у адресата воздействия.

• Появление психических состояний, вызванных определенными раздражителями и приуроченными к определенной ситуации, в которой они серьезно осложняют поведение адресата воздействия, что может быть использовано другими участниками в собственных интересах («вывести оппонента из себя» и воспользоваться этим).

• Стереотипность решений (в условиях цейтнота), стрессовых ситуаций (возможно, созданных искусственно для адресата воздействия).

• Состояние суженности сознания, которое может вызываться участниками межличностной ситуации и проявляться в ограничении круга обсуждаемых идей, в «цикличных» высказываниях (например, возврат к одной и той же теме, одним и тем же вариантам решений, так называемое «забалтывание проблемы» и т. п.)[192],

постановка только ситуативных целей (в ущерб перспективным и без просчета дальних последствий, ориентация на сиюминутный выигрыш) и т. п.

• Неожиданные изменения фоновых состояний. В качестве которых, как отмечает Е. Л. Доценко, выступают напряжение, агрессия, суетливость и др., возникающие как реакция на ущерб, нанесение которого ощущает (пусть и неосознанно) адресат воздействия. Сигналом об угрозе ущерба или уже нанесенном ущербе служит также эмоциональная реакция жертвы манипуляции – ухудшение настроения, раздражение, глухая обида и прочие сдвиги в сторону отрицательных эмоций. Особенно должны настораживать случаи неоправданных с точки зрения ситуации эмоциональных сдвигов[193].

Пятый компонент алгоритма *психологической самозащиты личности—* ***выбор тактики и способов защиты (организация защитного поведения).***

Организация защитного поведения и выбор его тактики зависит от того, насколько активно и с каким эффектом были задействованы первые четыре компонента алгоритма психологической самозащиты: 1) общая установка, 2) ориентировка в ситуации, 3) оценка (определение) потенциала влияния, 4) выявление (диагностика) признаков скрытого психологического принуждения.

Предположим, что адресат воздействия в достаточной степени овладел указанными элементами алгоритма психологической самозащиты и на основе выдвинутых предположений и альтернативных версий:

• выявил признаки манипулятивного воздействия и его направленность;

• оценил потенциал актора воздействия;

• на основе самоанализа своего состояния и оценки собственных возможностей достаточно успешно контролирует свои внутренние состояния и поведение;

• адекватно сориентировался в ситуации и отслеживает ее изменения.

Перед ним встает задача организации собственного поведения в конкретной межличностной ситуации и выбора соответствующих средств защиты.

Многообразие средств и способов манипулятивного воздействия настолько велико, что даже описывая конкретные формы и приемы защиты лишь только от основных из них (рассмотренных, в частности, ранее), мы не сможем включить их в алгоритм психологической самозащиты. Даже их конспективное описание превратит алгоритм в нежизнеспособный каталог отдельных примеров.

Знание форм и приемов защиты, конкретные тактики их применения в типичных ситуациях межличностного взаимодействия формируются в процессе тренировочных занятий по использованию описанного алгоритма по специальным методикам и в процессе приобретения коммуникативного опыта.

Системообразующими факторами организации защитного поведения выступают общие подходы к выбору поведения, которые целесообразно условно обозначить, как «защитные стратегии личности» в межличностных информационно-коммуникативных ситуациях.

В качестве основных стратегий организации поведения при обнаружении признаков манипуляции в межличностных информационно-коммуникативных ситуациях («защитные стратегии личности»), которые выступают как системообразующие факторы в структуре пятого компонента алгоритма психологической самозащиты личности, можно выделить следующие: *1. Стратегия активного открытого взаимодействия (противодействия); 2. Стратегия скрытого активного (рефлексивного) противодействия; 3. Стратегия скрытого (пассивного) противодействия; 4. Открытая конфронтационная стратегия защиты.*

Приведем краткое описание сущности основных стратегий организации поведения при обнаружении признаков манипуляции в межличностных

информационно-коммуникативных ситуациях («защитные стратегии личности»).

1. Стратегия активного открытого взаимодействия (противодействия).

Суть ее в создании таких условий, которые вскрывают тайные цели и замыслы манипулятора (осознанные и неосознанные). Показывается явно или косвенно характер используемых манипулятором средств и приемов. Одновременно с этим предлагается путь всестороннего рассмотрения ситуации и разрешения проблемы с учетом многообразия интересов участников.

В этой ситуации манипулятор вынужден будет либо участвовать в поиске взаимоприемлемого решения, оставив намерения скрытого достижения своих целей и получения одностороннего выигрыша, либо уйти от участия в совместном решении в надежде реализовать свои замыслы в другой ситуации с использованием иных средств. То есть, будет готовиться, и ожидать возможности предпринять следующую попытку (или вообще откажется от попыток манипулировать конкретной личностью). Уход может быть посредством сглаживания ситуации или наоборот ее обострения, вплоть до конфликта. (Такие стратегии предлагаются в оппозиции манипулятивным и конфронтационным различными исследователями. См., напр.: Фишер, Юри, Мастенбрук, Лебедева, Доценко и др.)

Структура алгоритма психологической самозащиты личности

Положительным может быть то, что в данном случае реализуется также альтернативная версия о простом совпадении ряда событий ситуации, которые вынуждают адресата поступать в ущерб своим интересам. И, соответственно, предлагается участникам ситуации взглянуть на нее с учетом многосторонности интересов и не наносить ущерб интересам адресата воздействия и других участников.

Если нет шансов привлечь манипулятора к разрешению проблемы или он имеет возможность уйти и сорвать ее решение, переадресовав ответственность за срыв адресату воздействия, можно использовать вторую стратегию.

2. Стратегия скрытого активного (рефлексивного) противодействия.

По сути, она представляет использование различных комбинаций базовых форм защитного поведения, в качестве основной из которых выступает контрманипуляция с использованием возможностей ситуации, созданной манипулятором. Преимуществом является то, что манипулятор не знает, что его замысел раскрыт, и адресат воздействия имеет возможность опережать его действия. То есть, данная стратегия выступает как стратегия рефлексивной игры (обозначается также как стратегия рефлексивной борьбы или рефлексивного управления).

3. Стратегия скрытого (пассивного) противодействия.

При недостаточно прогнозируемом развитии событий с использованием первой и второй стратегий можно использовать различные комбинации двух универсальных техник, которые отражают суть стратегии скрытого (пассивного) противодействия.

В качестве универсальной тактики реализации стратегии скрытого пассивного противодействия выступает «трансформация провоцируемого поведения», включающая использование следующих двух основных техник:

а) изменение инициируемых поступков или задержка автоматических реакций, стимулируемых (провоцируемых) актором (манипулятором) действий (вербальных и невербальных), поступков и т. д. В дискуссии и полемике известен как прием «оттягивание возражений»;

б) «непредсказуемость поведения» – имитация неожиданного для манипулятора поведения и т. д.

Они, как отмечает Е. Л. Доценко, «в общих чертах выступают как активность, альтернативная той, которая актуализируется» актором воздействия[194]. Причем осуществляется это, таким образом, что манипулятор не догадывается о возможности раскрытия его замыслов. При

этом может актуализироваться альтернативная версия о простом совпадении ряда событий ситуации, которые вынуждают адресата поступать именно таким образом.

4. Открытая конфронтационная стратегия защиты.

Мы не рассматриваем подробно вариант конфронтационной стратегии, так как в большинстве ситуаций он приводит к ущербу с обеих сторон и может перекрывать тот ущерб, которой был предотвращен с использованием этой стратегии по отношению к манипулятору.

В то же время следует отметить, что в некоторых случаях она является допустимой и может быть использована как защитная стратегия. Например, когда необходимо избавиться от зависимости или выйти из ситуации, развитие которой приносит серьезный и/или пролонгированный ущерб, а других возможностей для его предотвращения или нейтрализации нет.

В этих условиях используется демонстрация несовместимости позиций, акцентирование и обострение объективно имеющихся противоречий. В случае, когда манипулятор пытается сохранить выгодную для себя ситуацию, используется техника «провоцирование конфликта» и последующее прекращение отношений с манипулятором.

При внимательном рассмотрении видно, что указанные стратегии соотносятся с основными парадигмами психологического воздействия: императивной, манипулятивной и развивающей (Г. А. Ковалев, 1987)[195].

Первая защитная стратегия соответствует парадигме развивающего воздействия.

Вторая и третья защитная стратегия соответствует парадигме манипулятивного воздействия в двух его основных формах: активной и пассивной.

Четвертая защитная стратегия соответствует парадигме императивного воздействия.

3.3. Особенности алгоритмов психологической самозащиты в контакт-коммуникационных ситуациях

Особенности формирования алгоритмов психологической самозащиты в контакт-коммуникационных ситуациях

Структурно алгоритмы психологической самозащиты в контакт-коммуникационных и межличностных ситуациях могут соответствовать, быть подобными и даже совпадать. Вместе с тем есть определенные особенности в содержании основных элементов, что связано с отличиями информационно-психологического воздействия в контакт-коммуникационных и межличностных ситуациях[196]. В качестве основных особенностей контакт-коммуникационных ситуаций с учетом главной нашей задачи – формирования адекватного защитного поведения личности, целесообразно выделить следующие: 1) специфика изменения психологических характеристик человека; 2) специфика типичных средств информационно-психологического воздействия и используемых манипулятивных техник и приемов; 3) специфика параметров изменения ситуаций и соответственно признаков формирования угроз безопасности личности.

1. Особенности изменения психологических характеристик человека в контакт-коммуникационных или публичных ситуациях.

Общей тенденцией изменения психологических характеристик человека, обусловленных нахождением в контакт-коммуникационных ситуациях, является повышение эмоциональности восприятия, внушаемости, подверженности психическому заражению и, соответственно, уменьшение степени критического отношения к самому себе и окружающим, снижение

способности рациональной переработки воспринимаемой информации.

Степень этих изменений в общем плане коррелирует с включенностью человека в определенные группирования людей – от публики и аудитории до агрессивной или охваченной паникой толпы.

Кроме выделенных особенностей достаточной спецификой обладают изменения психологических характеристик человека, обусловленные его нахождением в действующей толпе, в частности, агрессивной направленности, и в ситуации паники.

Нахождение в толпе наряду с указанными изменениями психологических характеристик человека вызывает также подавление чувства ответственности за свое поведение, появление чувства силы и ощущения собственной анонимности.

Подверженность панике определяется следующими тремя группами факторов: а) усталость, физическая депрессия, голод, опьянение, длительная бессонница, предшествовавшие стрессовые ситуации и т. п.; б) состояние крайнего удивления, повышенное чувство неуверенности, внезапного страха, чувство изоляции, сознание бессилия перед неотвратимой опасностью и т. п.; в) отсутствие групповой солидарности, утрата доверия к руководству, дефицит информации, способной снять напряжение или ее избыток, способствующий психической напряженности.

Все это приводит к уменьшению способности рациональной и адекватной оценки ситуации, стимулирует высокое эмоциональное напряжение и лихорадочную работу воображения, усиливающего страхи и порождающего новые. Активизируются процессы внушения, подражания и психического заражения.

2. Особенности средств информационно-психологического воздействия и используемых манипулятивных техник и приемов.

Выбор приемов и техник информационно-психологического воздействия определяется особенностями контакт-коммуникационных ситуаций и изменениями в них психологических характеристик людей. В качестве эффективных методов используются описанные в приложениях «эмоциональная подстройка», «создание мнимого большинства» (использование специально подобранных выступающих, а также внутри аудитории подготовленных для этого «групп поддержки»), «повторения лозунгов» (призывов, шаблонных фраз и т. п.), «осмеяние» (а также другие приемы, направленные на обличение, развенчание авторитетов, дискредитацию и т. п.). Общим является ориентация на эмоциональное восприятие, сниженную критичность и повышенную внушаемость.

3. Особенности параметров формирования толпы и паники, выступающие как признаки формирования угроз безопасности личности.

Выделяются четыре основных этапа формирования и поведения толпы:

а) воздействие стимула, вызывающего резкое изменение эмоционального состояния людей. Далее начинается так называемая «циркулярная реакция», побуждающая людей к проявлению однотипных эмоций и их усилению посредством актуализации потребности во взаимодействии и взаимном психическом заражении;

б) второй этап связан с так называемым процессом «кружения» – двигательной активности, интенсивных контактов, обмену информацией и эмоциями и их активному восприятию. Это способствует нарастанию возбуждения и формированию предрасположенности к совместным и немедленным действиям;

в) третий этап – формирование образа, воображаемого объекта, как фактора сплочения толпы (например, образ врага или, наоборот – кумира и т. п.);

г) заключительный этап – переход к активным действиям, зачастую агрессивной направленности, на

основе сформированного образа. Как правило, переход к активным действиям осуществляется под руководством лидера, «группы активистов» – стихийных или заранее подготовленных. Может быть комбинация – стимулирование стихийных лидеров, заранее подготовленными людьми. В последнем случае это обозначается как метод провоцирования (провокация).

В развитии ситуации паники можно выделить следующие основные этапы:

а) воздействие шокирующего стимула, прерывающего предшествующее поведение и деятельность человека. Данный стимул должен быть либо достаточно интенсивным, либо длительным, либо повторяющимся, вызывать сосредоточение внимания и реакцию страха. Это приводит к замешательству и восприятию ситуации как кризисной, лихорадочным поискам выхода и невозможностью ее разрешения знакомыми средствами;

б) нарастает страх и острота потребности в немедленных действиях (включаются некоторые «неадекватные» механизмы внутриличностной психологической защиты), дальнейшее усиление идет по циркулярной реакции, что соответственно приводит к уменьшению ощущения возможности противодействовать кризисной ситуации и формированию чувства обреченности;

в) формирование представления о действиях, которые кажутся выходом из кризисной ситуации, но как правило не являются адекватными. Последствия их реализации приводят к усталости и оцепенению или к состоянию крайней встревоженности, возбудимости и готовности к агрессивным действиям, либо иногда к повторному проявлению паники.

Особенности организации защитного поведения в контакт – коммуникационных ситуациях

Знание форм и приемов защиты, конкретные тактики их применения в типичных публичных ситуациях формируются в процессе тренировочных занятий по использованию описанного алгоритма по специальным методикам и в процессе приобретения коммуникативного опыта.

Системообразующими факторами организации защитного поведения выступают общие подходы к выбору поведения, которые целесообразно условно обозначить, как «защитные стратегии личности» в публичных информационно-коммуникативных ситуациях.

В качестве основной стратегии организации поведения при обнаружении признаков манипуляции в публичных информационно-коммуникативных ситуациях («защитной стратегии личности»), которая выступает как системообразующий фактор в структуре пятого компонента алгоритма психологической самозащиты личности, можно выделить с*тратегию скрытого пассивного*[197] противодействия.

Основным содержанием данной стратегии выступает использование различных комбинаций базовых форм защитного поведения в контакт-коммуникационных ситуациях, описанных ранее.

Остальные стратегии, в частности, *открытого и скрытого активного противодействия* не могут быть использованы в этих ситуациях отдельным человеком самостоятельно. Как правило, для их реализации требуется вмешательство других субъектов.

В качестве универсальных тактик реализации указанной стратегии скрытого пассивного противодействия выступает «трансформация провоцируемого поведения», включающая использование следующих двух основных групп техник (методов, приемов):

а) изменение инициируемых поступков или задержка автоматических реакций, стимулируемых (провоцируемых) в данной ситуации действий (вербальных и невербальных), поступков и т. д.;

б) формирование поведения, альтернативного тому, которое актуализируется манипулятивным воздействием в данной ситуации.

Кроме этого особое внимание уделяется контролю собственных психических состояний и использованию в этих целях техник саморегуляции, а также контролю за вектором воздействия (мощностью и направленностью на конкретные внутриличностные мишени).

3.4. Особенности алгоритмов психологической самозащиты в масс-коммуникационных ситуациях

Особенности структуры алгоритмов психологической самозащиты в масс-коммуникационных ситуациях

Структурно алгоритмы психологической самозащиты в масс-коммуникационных ситуациях могут быть подобными и даже совпадать с рассмотренными выше. Однако есть определенные особенности в содержании основных элементов, что связано с отличиями информационно-психологического воздействия в масс-коммуникационных ситуациях. В качестве основных особенностей масс-коммуникационных ситуаций с учетом нашей задачи – формирования адекватного защитного поведения личности, целесообразно выделить специфику каналов, типичных средств информационно-психологического воздействия и используемых манипулятивных техник и приемов. Особенности каналов и используемых способов, приемов, организации и технологий информационно-психологического воздействия нами уже рассматривались. Знания о них являются составной частью первого компонента алгоритма психологической самозащиты – «общей установки».

Остановимся лишь на некоторых из них, которые необходимо подчеркнуть, учитывая их значение для организации защитного поведения в масс-коммуникационных ситуациях. *При анализе манипулятивного воздействия в массовых информационных процессах целесообразно выделить два основных уровня.*

Во-первых, анализ и выделение признаков манипулирования на уровне отдельных актов воздействия

(передача, статья или их отдельные фрагменты). *Во-вторых*, анализ и выделение признаков акций и операций.

Для первого уровня, т. е. анализа отдельных актов (статей, передач и т. п.), характерными признаками выступают обилие сравнений и метафор (в большей степени неправомерных), эмоционально окрашенных высказываний, комментариев и оценочных суждений (Вас не информируют, а транслируют определенное мнение и формируют нужное для кого-то, но не для вас ваше отношение к …)

Для второго уровня, т. е. анализа акций и операций (в т. ч., с использованием кризисных технологий) – в качестве признаков выступают: наличие демонстрационных действий, частота обсуждаемых тем или проблем (распределенных во времени и каналах, различными коммуникаторами, но с одинаковыми мишенями, «интересные» совпадения и т. п.), направленность отдельных актов на единую цель и т. д.; появление или огласка неблагоприятных для определенных субъектов событий, либо их неблагоприятное совпадение во времени, территории, сферах деятельности и т. п., расстраивающих планы, наносящих ущерб и т. п., с одновременным наличием возможных заинтересованных в этом сторон или получающих вследствие такого развития событий преимущества, выгоды и т. п. Кроме этого, особенно тщательный контроль структуры мишеней, мотивировок и возможных скрытых целей и мотивов.

Особенности организации защитного поведения в масс-коммуникационных ситуациях

Знание форм и приемов защиты, конкретные тактики их применения в типичных масс-коммуникационных ситуациях формируются в процессе тренировочных занятий по использованию описанного алгоритма по

специальным методикам и в процессе приобретения опыта анализа массовых информационных процессов.

В качестве основной стратегии организации поведения при обнаружении признаков манипуляции в масс-коммуникационных ситуациях («защитной стратегии личности»), которая выступает как системообразующий фактор в структуре пятого компонента алгоритма психологической самозащиты личности, можно выделить с*тратегию скрытого пассивного*[198] противодействия.

Остальные стратегии в частности, *открытого, скрытого активного противодействия, конфронтационного,* – не могут быть использованы в этих ситуациях отдельным человеком самостоятельно. Как правило, для их реализации требуется вмешательство других субъектов.

Основным содержанием указанной защитной стратегии выступает использование различных комбинаций базовых форм защитного поведения в масс-коммуникационных ситуациях.

«Уход» и мягкие формы «*изгнания»:* инициативный отказ человека от использования определенной информации, источников или каналов ее распространения, от просмотра конкретных теле— радиопрограмм, отказ от чтения некоторых газет, статей, рубрик и т. д. (например, отказ от рекламной информации и т. п.).

«*Блокировка*»: повышение негативизма, критичности, эмоциональная отчужденность; также используются психологические барьеры, принижение источника (внутреннее осмеяние, развенчание авторитета и т. п.), невнимательность (отвлечение и переключение внимания на другие объекты, не связанные с содержанием воздействия) и т. д.

«Управление» – управление практически невозможно. В некоторых ситуациях реализуется за счет использования обратной связи как способа управления и может достигаться определенный управляющий эффект (изменения рейтинга популярности определенных каналов

телевидения, сокращения или увеличения покупаемости периодических изданий и т. п.). В некоторой степени можно также отнести использование следующих приемов: перепроверку значимой для личности информации; инициативный поиск по определенным темам дополнительной информации из различных источников и организации ее поступления по иным каналам.

«Замирание» – отсрочка реакций, поспешных выводов и оценок, задержка или отказ от действий и поступков, вызываемых информационным воздействием (для последующего рационального и взвешенного анализа с привлечением дополнительных данных).

«Игнорирование» — игнорирование информации как средства манипулирования личностью в различных аспектах (слухов, дезинформирования, мнимых прогнозов, конъюнктурных оценок и т. п.).

3.5. Анализ результатов исследования возможностей формирования психологической самозащиты личности

В рамках исследования возможностей формирования психологической самозащиты как основного компонента системы психологической защиты личности осуществлялась апробация и экспериментальная проверка различных содержательных и технологических модулей специализированного курса подготовки некоторых категорий обучаемых. На первом этапе (1985–1988 гг.) была проведена подготовительная работа по организации формирующего эксперимента по исследованию возможностей развития психологической самозащиты личности, а затем (1989 г.) его реализация. В последующем (1989–2003 гг.) проводилась доработка отдельных элементов теоретического и технологического модулей формирования психологической самозащиты личности.

В процессе эксперимента решались следующие задачи: отработка технологии формирования психологической самозащиты личности; уточнение алгоритмов и способов психологической самозащиты, ее структуры, основных средств; апробация методики проведения занятий и тренинговых процедур; выявления и оценка уровня сформированности психологической самозащиты личности; апробация отдельных разделов и в целом содержания и структуры специализированного курса **«Основы информационно-психологической безопасности и психологической защиты личности»**.

Анализ результатов формирующего эксперимента и опыта использования специализированного курса «Основы информационно-психологической безопасности и психологической самозащиты личности» позволяют сделать следующие выводы.

На индивидуально-личностном уровне психологическая защита реализуется посредством формирования

специфической регулятивной системы на основе комплекса алгоритмов информационного взаимодействия и поведения, которые образуют индивидуальную психологическую защиту или психологическую самозащиту личности.

В самой системе психологической защиты личности в качестве основного компонента выступает формирование психологической самозащиты личности. Это определяется тем, что при отсутствии сформированной психологической самозащиты усиливается зависимость личности от других социальных субъектов и утрачивается самостоятельность как субъекта социального поведения.

Технологической основой формирования психологической самозащиты личности являются алгоритмы информационного взаимодействия и поведения человека, которые содержат следующие компоненты, имеющие внутреннюю логику и структуру: 1) общая установка, 2) ориентировка в ситуации, 3) определение потенциала воздействия, 4) выявление признаков угроз информационно-психологической безопасности личности, 5) организация защитного поведения.

Общая установка выступает как системообразующий компонент алгоритма, – состояние готовности и настроенности человека на анализ ситуации с использованием научно обоснованных методических процедур, проверенных экспериментально на практике и основывающихся на знаниях информационно-психологических угроз, способах и технологиях манипулятивного воздействия и т. д. Кратко ее можно определить как установку на коммуникативную и личностную рефлексию или рефлексивный анализ.

Таким образом, выступая в структуре алгоритмов психологической самозащиты в качестве системообразующего компонента, **«общая установка»** включает три основных составляющих: **мотивационную** (ориентация на обеспечение собственной информационно-психологической безопасности и формирование психологической самозащиты личности); **когнитивную**

(знания об организации, способах и технологиях информационно-психологического воздействия, формирующего угрозы информационно-психологической безопасности личности, и соответственно, о средствах и способах защиты); **операциональную** (экспресс-оценка ситуации и контроль за процессом информационно-психологического взаимодействия).

Содержание такой **установки** включает **следующие основные компоненты**: выдвижение предположений и альтернативных версий о скрытых целях и побуждениях участников взаимодействия, влияния психических образований на их поведение (например, внутриличностных психологических защит партнеров); самоанализ собственных целей и побуждений, психических состояний и личностных качеств, поведения в данной ситуации (в т. ч. своих внутриличностных психологических защит); удержание в поле внимания целей и общей структуры процесса взаимодействия; экспресс-оценка ситуации и потенциала воздействия с точки зрения возможных угроз информационно-психологической безопасности личности.

Индивидуальная психологическая защита личности (психологическая самозащита)представляет системное иерархически организованное многокомпонентное образование, обладающее собственной структурой и следующими основными функциями: регуляция поведения, организация процесса информационно-коммуникативного взаимодействия человека, усложнение системы его субъективных отношений к социальной реальности, оптимизация процесса ее познания;

Структура индивидуальной психологической защиты личности включает устойчивые и динамические, процессуальные компоненты;

• в качестве устойчивых образований можно выделить структуру алгоритмов психологической самозащиты, в том числе целевую установку на анализ актов воздействия с целью выявления признаков, приемов и средств манипулирования со стороны субъекта воздействия и

информационно-коммуникативные барьеры, которые выполняют функции своеобразных «фильтров», нейтрализующих или смягчающих эффект манипулятивного воздействия;

• в качестве динамических элементов, организующих процесс психологической самозащиты личности, выступают умения проводить логико-психологический и рефлексивный анализ акций манипулятивного воздействия.

Процесс формирования системы индивидуальной психологической защиты личности от манипулятивного воздействия можно разделить на три основных этапа:

I этап – формирование начального уровня психологической самозащиты (на данном этапе она носит общий характер и иногда может «не срабатывать» в специфических ситуациях (например, информационно-коммуникативное взаимодействие в стрессовых условиях и т. п.);

II этап – формирование специализированного (базового) уровня психологической самозащиты, адекватной типичным информационно-коммуникативным ситуациям, в которых наиболее часто приходится действовать человеку, условиям их развития и специфике используемых в них манипулятивных технологий;

III этап – интеграционный, на котором личность может самостоятельно осуществлять перенос навыков и умений на нетипичные ситуации, самостоятельно формирует и развивает необходимые защитные механизмы.

Заключение. Обеспечение информационно-психологической безопасности как новое направление научных исследований и социальной практики

В новых исторических условиях необходимы новые эффективные подходы в теории и практике обеспечения национальной безопасности России, которые адекватно соответствовали бы гармоничной интеграции интересов личности, общества и государства.

Обеспечение информационно-психологической безопасности личности, общества и государства является новым самостоятельным направлением научных исследований и социальной практики. Оно ориентировано на изменение приоритетов в науке и общественном сознании, на практическую реализацию перехода к гармоничной интеграции интересов личности, общества и государства в процессе обеспечения национальной безопасности России.

В настоящее время актуализировалась потребность в разработке концепции информационно-психологической безопасности, отражающей гармоничную интеграцию интересов личности, общества и государства. Это определяет необходимость разработки понятийного аппарата, определения и обоснования основных направлений обеспечения информационно-психологической безопасности в теоретическом и прикладном плане.

В данной работе изложена система взглядов и представлений на проблему обеспечения информационно-психологической безопасности личности и общества в условиях кардинальных социальных изменений. Основная

идея авторского подхода заключается в том, что обеспечение информационно-психологической безопасности общества и личности неразрывно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Это две стороны единого социального процесса. Обеспечение информационно-психологической безопасности личности, с одной стороны выступает как необходимое условие информационно-психологической безопасности общества и государства, а с другой – представляет собой процесс создания с их стороны системы информационно-психологической защиты и оптимальных условий формирования психологической самозащиты человека. При этом психологическая защита личности является одной из форм его личностного развития как самостоятельного субъекта социального поведения и информационного взаимодействия с различными социальными субъектами и информационной средой общества в условиях кардинальных социальных изменений при наличии качественно новых угроз безопасности, определяемых действием информационных факторов на психику людей.

Приложения

Приложение 1. Иллюстрация кризисных технологий с использованием ситуационного моделирования (моделирования гипотетических ситуаций)

Для того чтобы наглядно представить общую схему и задать средства описания кризисных технологий целесообразно рассмотреть их использование на каком-либо примере. Для этого среди специалистов используется иллюстрационный пример, описывающий гипотетическую ситуацию, на которой рассматривается типичная схема и полный цикл применения комплекса кризисных технологий. Воспользуемся описанием примера, которое дается Г. Л. Афанасьевым и приведем его с некоторыми сокращениями и комментариями.

Предположим, что в некоем американском или европейском городке живут два булочника-конкурента: скажем, Ганс и Юрген. Пусть у Ганса булочки лучше, цены ниже, и Ганс начинает забивать Юргена в конкурентной борьбе.

Тогда у Юргена остается один выход – нанять команду кризисников.

Западная кризисная команда будет работать так. Первое, за что она примется – устранит слабые места в самой булочной Юргена. Такие места, как правило, есть, иначе Юрген не стал бы проигрывать конкурентную борьбу Гансу. Если слабых мест нет, или Юрген не хочет, чтобы ими занималась команда кризисников и надеется сам устранить недостатки в собственном бизнесе – ну что же, тем лучше. Меньше работы.

Это первая ступень, первый из трех «китов» crisis management – так называемый «реинжиниринг», вывод клиента на максимальную конкурентоспособность по внутренней организации работы, минимум уязвимых мест

и максимум возможной «раскрутки» через рекламу. Одновременно запускается «второй кит», называемый «создание мнения на целевой аудитории». В данном случае целевая аудитория – это клиентура Ганса.

О ней собирается информация. Пусть, например, в булочную Ганса ходят обычные провинциальные обыватели. Для такой среды характерны слухи, пересуды, сплетни и т. п.

Одновременно собирается информация и о Гансе. И пусть, например, выясняется, что есть у него 20-летний сын, который ведет нормальный для юноши его возраста образ жизни (девушки, вечеринки, танцы и т. п.) и вдобавок помогает отцу в пекарне. Очень хороший молодой человек. Очень светлый образ.

Но только не для кризисников. Потому что они – увидев, с какой целевой аудиторией имеют дело – начинают потихоньку внедрять в среду постоянных покупателей булочной Ганса – вот такую информацию. Тезис первый: «сын Ганса вчера танцевал с одной девушкой, сегодня долго гулял по парку с другой…» Тезис второй: «сын Ганса часто возится с хлебом в булочной». Уклонений от истины нет, привлечь к суду за клевету невозможно.

Данные тезисы, вброшенные в среду клиентов Ганса, при помощи некоторых специальных технологий формирования мнений, на данной целевой аудитории провинциальных обывателей дадут следующее. Постоянные покупатели Ганса сами придут к мнению, что сын Ганса ведет «разгульную жизнь». А дальше, по цепочке обычных для человека ассоциаций, они сами придут к выводу, что при «разгульной» жизни можно заразиться дурной болезнью. Постепенно, по законам массовой психологии, предположение перерастет в уверенность: обыватели станут уверенными в том, что сын Ганса «болен дурной болезнью».

А тут информация, что сын Ганса часто бывает в пекарне. Обыватель сам приходит к мнению, что сын

Ганса может заразить хлеб в булочной. А потому у Ганса лучше хлеб не покупать. На всякий случай.

В результате покупателей у Ганса станет меньше, торговый оборот упадет.

Разумеется, если бы клиентура Ганса была другой по составу – например, семьи ученых в университетском городке – то для них были бы использованы совершенно другие тезисы. Например – «сын Ганса хотел поступить в химический колледж, да отец не дал», «сын Ганса тайком от отца продолжает заниматься химическими опытами в пристройке к пекарне», а также, например, «сын Ганса, скрывая свои опыты от отца, вынужден бегать в пекарню не вымыв руки и не переодевшись после химических опытов». Тогда в итоге появится мнение, что хлеб в булочной Ганса может быть загрязнен химреактивами, опасными для здоровья…

Но и это еще не все. Потому что дальше в игру включается «третий кит» – лоббирование, или влияние – основанное на созданном ранее мнении.

Собирается информация о бургомистре и его окружении. Находится какой-нибудь помощник (а лучше, несколько), у которых есть знакомые среди клиентуры Ганса. И через этих знакомых до ушей помощников – а далее и до ушей самого бургомистра – доводится информация: мол, те жители городка, которые живут рядом с булочной Ганса и вынуждены ходить к нему за хлебом, недовольны тем, что бургомистр «сквозь пальцы» смотрит на существование такого источника заразы. Нет, от бургомистра никто ничего не требует. Но у него аккуратно формируется мнение: для Ганса-то они клиенты, а для меня – избиратели. Как бы их недовольство боком на выборах мне, бургомистру, не вышло…

Это, кстати, второе мнение, подготовленное на целевой аудитории, состоящей из одного человека – бургомистра.

А когда оно создано, когда бургомистр «готов» – к нему отправляется заботливо (но негласно) организованная кризисниками депутация жителей. И, опираясь на общественное мнение, депутация требует закрыть рассадник заразы и разврата – булочную Ганса.

Если выборы близко, а бургомистр в своей победе не уверен – вполне может оказаться достаточным одной депутации. Ну, а если будет недостаточно…

К бургомистру может явиться представитель какого-нибудь фонда Красного Креста или христианских дам-благотворительниц или что-нибудь в этом духе, и предложить – нет, боже упаси, не взятку бургомистру! Речь идет о «благотворительном взносе городу» на какие-то цели. Правда наличными, без расписок и прямо на руки бургомистру…. Но при одном непременном условии – «вы же понимаете, что пока у вас в городе существует этот рассадник заразы и разврата – булочная Ганса – наши высоко моральные дамы-благотворительницы ну никак не могут пожертвовать эту сумму…»

Если бургомистр упорствует – его дочь или жену соблазняет «случайно» возникший профессиональный фат-ловелас, а в самый пикантный момент «случайно» оказавшийся рядом фотограф газеты делает снимок. Редактор газеты, естественно, по-дружески советуется с бургомистром. Конечно, мы снимок можем опубликовать. А можем и не публиковать… кстати, а как там с булочной Ганса? Моя племянница у него хлеб не покупает, и все ждут, когда же булочную закроют…

Худший вариант – бургомистр продолжает упорствовать. Но и это не поражение кризисников. Снимок публикуется в газетах, разворачивается кампания общественного мнения – но уже против самого бургомистра – и точно по той же технологии выходят на вышестоящего чиновника, или суд, и заставляют его отдать соответствующий приказ бургомистру, или сместить его… И так далее.

Все это кончается тем, что булочную Ганса закрывают. Как источник заразы. По требованию

жителей городка. Юрген приходит к Гансу, покупает у него по дешевке помещение и оборудование (потому что никому другому Ганс их продать «почему-то» не может – об этом тоже позаботились кризисники), делает там шумный ремонт, с непременным освещением в местной газете (это кризисники проводят так называемые «реабилитационные мероприятия», то есть вышибают из памяти граждан воспоминания о «заразности» этого места) – и торжественно открывает в бывшей булочной Ганса свой филиал. Все. Finita la comedia и премия команде кризисников за выполненный заказ.

Вот это – crisis management западного образца по полному циклу[199].

Приложение 2. Технология тайного принуждения личности, применяемая в массовых информационных процессах[200]

2.1. Особенности и задачи основных этапов информационно-психологического воздействия манипулятивного характера

Учитывая, что информация воспринимается человеком селективно (избирательно), в зависимости от имеющихся психологических установок, инициаторы информационного воздействия стремятся оказывать эффективное влияние на массовое сознание с учетом готовности аудитории воспринять ту или иную информацию. Достаточно устоявшейся точкой зрения среди зарубежных и отечественных специалистов является тот факт, что манипулятивное воздействие на психику людей, как объектов пропагандистских акций, осуществляется в виде ***двух*** относительно самостоятельных ***этапов***, дополняющих или сменяющих друг друга. Это обусловлено общей закономерностью внушающего воздействия, на основе которого прежде всего базируются манипулятивные стратегии и тактики, и для которого характерно использование в процессе внушения двух основных этапов – подготовительного и основного. Данная закономерность воздействия отмечается рядом исследователей, в частности, в работах Куликова, Шерковина (1973) и др.

В соответствии с выделенными закономерностями и соответствующими механизмами информационного воздействия, функции первого подготовительного этапа заключаются в облегчении восприятия последующих затем пропагандистских материалов. Основное назначение его – создание атмосферы доверия между коммуникатором (источником информации) и аудиторией воздействия.

Разумеется, информация воспринимается легче, если для этого создана благоприятная почва. ***В задачи первого этапа*** входит разрушение у адресата имеющихся психологических установок, барьеров к восприятию последующей информации независимо от того покажется ли она адресату неприятной или даже чудовищной.

На втором этапе осуществляется привлечение внимания и возбуждения интереса к передаваемым сообщениям, на основании некритического восприятия и усвоения аудиторией (слушателями, читателями, зрителями) получаемой информации, что позволяет в значительной степени увеличить внушающий эффект воздействия информации в ущерб ее рациональной оценке. На этом этапе активно используется техника и специальные приемы манипулятивного воздействия.

Деление на указанные выше этапы является относительно условным и не следует это рассматривать так, что сначала идет серия информационных сообщений, решающих лишь задачи первого этапа, а затем следуют пропагандистские материалы в соответствии со вторым этапом манипулятивного воздействия. Задачи первого и второго этапов психологического воздействия решаются постоянно в процессе практически всех осуществляемых пропагандистских акций. В определенные периоды времени может осуществляться лишь некоторое преобладание в сообщениях материалов, свойственных для одного из данных этапов, что соответствует решаемым задачам в конкретный период времени (например, укрепление доверия к источнику или доведение нужной информации в соответствующей форме).

Коммуникатор (в дальнейшем мы будем использовать данный термин в широком понимании этого слова, как совокупной фигуры, символизирующей все атрибуты источника информации – сбор информации, ее обработка и распространение) по сравнению с аудиторией обладает заведомым преимуществом. ***Могущество современного коммуникатора*** в его комплексности, системности, масштабности и целенаправленности, что ***связано со следующими причинами***.

Во-первых, информационные сообщения готовятся специалистами, прошедшими соответствующую подготовку и ориентирующимися на особенности восприятия той или иной информации. Учет определенных механизмов психики людей позволяет во многом предвосхитить необходимую реакцию аудитории.

Во-вторых, время сообщения информации, канал ее распространения и другие особенности «доставки» адресату не являются случайными, а диктуются определенным расчетом, который осуществляется соответствующими специалистами.

В-третьих, лицо непосредственно излагающее информацию (диктор, ведущий, комментатор) подбирается и подается таким образом, чтобы вызвать симпатию у аудитории, желание слушать (смотреть, читать) именно его, а не другого человека. Таким образом, решается задача привязки аудитории к эмоционально близкому, персонифицированному источнику информации.

В-четвертых, существует масса эффектов и приемов (начиная от подпорогового влияния на психику и кончая эксплуатацией базовых потребностей индивида), использование которых притягивает человека к экрану, заставляет купить определенный журнал, газету или сделать иной выбор в источнике информации.

Самым главным обстоятельством и характеристикой манипулятивного информирования является то, что **предлагая слушателям или читателям вынести свое собственное суждение, СМИ создают лишь иллюзию независимости, объективности, возможности выбора из различных точек зрения и опоры на мнение аудитории**. Мнение аудитории, у которой возникает негативная ответная реакция на определенную информацию, не распространяется на всю аудитории воздействия. Массовая аудитория территориально разобщена и люди, потребляя информацию, находятся если не в одиночестве, то по крайней мере в малых группах и имеют возможность возразить разве что друг перед другом. Публичное выражение своего протеста в отношении текущей

информации нереально, а именно она становится постоянно действующим инструментом манипулятивного влияния на людей, которые при современной системе информирования обречены на пассивность и существование лишь в качестве объекта воздействия.

В тех случаях, когда мнение невыгодное коммуникатору доминирует, задача манипулятивного информирования сводится к коррекции, изменению умонастроений масс. Демонстрация подтасованных результатов опросов, «фильтрация» звонков в студию, организация «мнения общественности» через подставных лиц и многие другие приемы направлены на то, чтобы у человека, имеющему иное мнение, сформировать психологическую установку «белой вороны» – оказывается другие, и их много, думают иначе. Порой несогласие и инакомыслие сознательно или случайно допускается, например, озвучивается возмущенный телефонный звонок или публикуется протест. Этот момент тоже обыгрывается, подчеркиваются достоинства данного источника информации, который показывает весь спектр мнений и точек зрения по различным вопросам.

2.2. Техника формирования доверия и привязанности к коммуникатору

Значительная часть пропагандистских приемов, разнообразных методов манипулятивного воздействия на психику и поведение людей основана на использовании различных закономерностей восприятия, мышления, эмоциональной сферы человека. В этих целях проведено огромное количество исследований, в результате которых по вопросам психологии и функционирования средств массовой информации опубликовано множество работ.

В последнее время технологии и приемы информационно-психологического воздействия на массовое сознание получили дальнейшее развитие в практике функционирования российских СМИ. Появление многочисленных печатных и электронных СМИ определило тактику первоначального этапа их функционирования, которая строилась на активном использовании **техники формирования доверия и привязанности к коммуникатору**. Одним из приемов, который применяется для создания подобного доверия, является ***формирование имиджа «особой осведомленности»***. Установлено, что предпочтение к источнику информации, вызывающему доверие у аудитории, прямо связано с его достоверностью и осведомленностью. Интерес и, как следствие этого доброжелательность к коммуникатору, чаще возникает в той группе слушателей или читателей, которая добровольно обращается к определенному источнику информации, считая, что благодаря ему можно почерпнуть, что-либо новое, неизвестное, или, что еще значимее – закрытое для широкой огласки. Преодоление цензуры и запрета на какую-либо информацию играет роль своеобразного катализатора интереса к ней массовой аудитории. Так, удовлетворение естественного желания людей восполнить пробел в определенных знаниях, например, в вопросах истории своего народа и государства, является хорошей возможностью привлечь

внимание аудитории. Перефразируя известное высказывание, можно сказать, что *все тайное привлекает особо в тот момент, когда становится явным*. Интерес к ранее закрытой информации может пропасть достаточно быстро, но в момент опубликования новость носит элемент сенсации, а потому практически всегда привлекательна и широко тиражируема. Политики, утаивая что-либо от истории, оставляют тлеющий пороховой заряд, воспламенение которого отсрочено, но может произойти с течением времени. К наиболее ярким примерам подобного плана в последние годы можно привести публикации начала девяностых годов в журнале «Огонек» серии статей о Бухарине, гибели Троцкого и т. п.

Дальнейшему развитию и поддержанию привязанности к коммуникатору способствует имидж особой осведомленности, который хорошо сочетается с использованием таких приемов, как «***псевдообъективность» и, так называемый, «альтернативный голос»***. Необходимый эффект в данном случае создается, в частности, передачей сообщений о текущих событиях, замалчиваемых в силу различных причин официальными представителями государственных инстанций или представляющих информацию о каких-либо фактах и событиях в усеченном виде. Атрибутами такой информации, как правило, служат ссылки на «информированные источники», «собственные источники в правительстве», «источники, пожелавшие остаться неизвестными» и т. п. При этом может осуществляться цитирование документов, оценок экспертов, свидетельских отчетов и других материалов, которые необходимы для большей убедительности. К весьма распространенным приемам манипулятивного воздействия, построенного на эксплуатации интереса к конфиденциальной информации, относится организация «утечек информации» из правительственных или иных кругов.

Доверие аудитории (слушателей или читателей) к коммуникатору, заключается в укреплении его авторитета, популярности и может создаваться ***передачей***

достоверных сведений, точность которых заранее известна слушателям или читателям и может быть легко ими проверена. К категории такой «убеждающей информации» относятся, в частности, фактические данные. Например, имена, названия улиц, номера домов, огромное количество деталей, являющихся достоверными и, в которые как бы «упаковываются» информационные сообщения. Так, радиостанции, занимающиеся «серой»(распространение недостоверной информации) и «черной» (распространение дезинформации) пропагандой используют телефонные книги для того, чтобы упомянуть в передачах реальные фамилии, граждан упоминающихся в радиопередачах.

Так называемой «серой пропагандой» активно используется прием, который заключается в смешивании достоверной информации с фабрикуемой, и известный под названием ***полуправды***. В годы второй мировой войны радиостанция, созданная англичанами настолько искусно смешивала достоверную информацию получаемую из разведывательных источников с пропагандой и окопной бранью, что немецкие солдаты, на которых велось вещание, считали эти передачи нелегальным выходом в эфир разочаровавшихся в фашизме сослуживцев.

Использование достоверных данных, в объеме который может меняться по мере выполнения поставленных задач, снимают у слушателей предвзятость к данному источнику информации. Настороженность постепенно разрушается достоверными сведениями, сообщением фактических данных, явно правдивых и в то же время нейтральных. Происходит снятие психологического барьера недоверия, который является одним из естественных способов психологической защиты личности от манипулятивного воздействия со стороны незнакомых (неизвестных ранее) источников информации.

Формируя имидж объективности, независимости или альтернативности источника информации официальным СМИ необходимо позаботится, чтобы ***в сообщения включались элементы самокритики***. Это известное правило пропаганды звучит следующим образом: чтобы

похвала была убедительной, добавьте в нее немного критики, а если критикуете, необходимо чуть-чуть похвалить. Использование дозировки положительных и отрицательных моментов в сообщениях (для укрепления «имиджа» объективности), позволяет подготовить сообщение с выгодной коммуникатору направленностью, осуществляя дискредитацию конкретных лиц, каких-либо мероприятий и т. п.

Изложенное выше, относится к правилам, которых придерживаются при формировании доверия к источнику информации. Согласно этим правилам, следует сообщать реальные факты, если нет острой необходимости их замалчивать или видоизменять. В случаях, когда аудитория выявляет в информации ложь или передержки, «власть» коммуникатора над объектами пропагандистского воздействия существенно ослабевает.

Закрепление доверия и привычки обращаться к одному и тому же источнику информации не будет достаточно эффективным, если оно не опирается на **эксплуатацию базовых потребностей человека, осуществляемых через СМИ.** В частности, такой, как коммуникативная потребность человека[201]. Актуализация этой потребности связывается специалистами с использованием в СМИ ***техники оперативного информирования***. В современном мире зависимость человека от информации (если только он не изолирован от общества) чрезвычайно велика. Осведомленность, базирующаяся на оперативности в получении значимой для человека информации, дает преимущество в предпринимательстве, политике, науке и других областях человеческой деятельности. Для обывателя осведомленность связана с реализацией утилитарных потребностей, – узнав что-либо быстрее других он на время оказывается в центре внимания менее информированных людей. Значение оперативности при формировании доверия к источнику информации основывается на том, что человек получивший какую-либо информацию раньше другого, подсознательно ощущает себя более значимым, хотя зачастую

практической пользы из полученной информации он не извлекает.

В 1925 году американский исследователь М. Лундт сформулировал *«Закон предшествования»*, согласно которому любое первое сообщение о том или ином факте, событии оказывает более сильное воздействие на аудиторию, чем последующие. Одна из причин этого феномена заключается в том, что тому кто первый сообщил информацию, принадлежит приоритет в удовлетворении имеющейся потребности и, как следствие, формирование первичной психологической установки к факту или событию. Изменять мнение аудитории воздействия и отношение, сложившееся благодаря первичной информации, особенно в политической сфере, труднее чем формировать это отношение (речь идет о динамике процессов массового сознания, а не об отдельных группах, имеющих сложившееся отношение или иные предиспозиции к определенной информации). К подобным выводам пришли К. Ховланд и ученые Иельского университета в Англии, а также Н. Джанис и Л. Доуб, которые считали, что успех пропагандиста в значительной мере обеспечен, если информация достигла аудитории раньше, чем информация его противников[202].

Оперативность в подаче сообщений при освещении различных событий всегда считалась и считается достоинством функционирования СМИ. Но оперативность, или, как пишет Г. Шиллер, незамедлительность подачи информации может быть и средством для искажения ее достоверности, «способствовать усилению манипулятивных возможностей информационной системы… *Мозг превращается в решето, в которое ежечасно вываливается ворох иногда важных, но в основном пустых информационных сообщений*»[203].

Источник информации первым сообщающий о значимых событиях становится более привлекательным для аудитории, чем другие. Это способствует формированию и закреплению предпочтения к данному

источнику информации на будущее, по сравнению с теми, кто действует менее оперативно. Таким образом, на первый взгляд технический вопрос о скорости передачи сообщения, перерастает в стратегический при проведении психологических операций. В связи с этим коммуникаторы стремятся не просто к оперативности, а к ***сверхоперативности***. С помощью специальных групп журналистами организуются прямые репортажи с места происходящих событий, куда они стремятся попасть, что называется «всеми правдами и неправдами». При этом они стараются во что бы то ни стало опередить официальные источники информации. Ущербность сверхоперативности в приоритете факта передачи информации над оценкой ее содержания и социальных последствий. Одно дело, что-то передать или показать, другое – достоверно объяснить, что происходит или «просчитать» последствия передаваемой информации. Возникающие из-за этого проблемы хорошо показаны в американском остросюжетном фильме «Крепкий орешек», когда стремление журналистов к оперативному освещению событий играло на руку террористам, координирующим свои действия в соответствии с получаемой через СМИ информацией о происходящем. К сожалению, это явление не только плод художественного вымысла. Во многих случаях захваты заложников в нашей стране сопровождались отслеживанием террористами развития событий, включая действия оперативного штаба, по радио и телевидению.

Опережение официальных (других конкурирующих) источников информации создает ореол осведомленности, хотя информация может в значительной степени фабриковаться (конструироваться) на основе, мягко говоря, не вполне достоверных материалов и сомнительных источников.

Другой психологический прием, эксплуатирующий сверхоперативность, – это ***создание «эффекта присутствия»***. Прием основывается на создании иллюзии повсеместного наличия своих источников информации у конкретных коммуникаторов. Подобное достигается за счет быстрой передачи информации даже о

незначительных событиях, происходящих в различных районах, заимствованием информации у коллег и конкурентов, использованием материалов из архивов, без соответствующего указания, или подменой сходным по внешнему виду материалом, пользуясь недостаточной компетентностью аудитории воздействия.

Эффекту сверхоперативности сопутствует такой прием, как придание сообщению видимости ***сенсационности***, то есть необычности, неординарности происходящего, причем даже в тех случаях, когда этого на самом деле нет. Информация, которая в той или иной форме освещается СМИ, превращается манипулятором в значительную помещением ее перед другими сообщениями, путем выделения ее с помощь интонации, мимики, жестикуляции, внешнего антуража, других невербальных компонентов общения и паралингвистических средств. При этом создается ощущение необычайной важности передаваемой информации, сообщения, содержания теле-шоу. Сенсационность необходима прежде всего для того, чтобы привлечь внимание и расширить аудиторию воздействия распространяемой информации.

Отнесение события к разряду сенсации опять таки решается современными СМИ исходя из психологических особенностей человека. К одной из базовых потребностей человека психологи относят потребность в безопасности (А. Маслоу). Соответственно сообщения о катастрофах, террористических актах, убийствах и насилии автоматически переносятся в разряд первостепенной важности. Так, бывший руководитель телеканала ОРТ (Ксения Пономарева в феврале 1998 г.) в одном из интервью, отвечая на вопрос о причинах обилия негативных и трагических материалов на телевидении, прямо отметила: «Если самолет взлетел и сел – это не событие, событием становится то, если он не приземлился».

Своеобразной трансформацией сенсационности и тяготения человека к познанию скрытых, тайных сторон жизни является использование приема «***затрагивания запретных или нежелательных тем»***, которые не

находят отражения в официальных источниках информации. Это может быть, в частности, информация, связанная с негативно воспринимаемыми аудиторией моментами частной жизни политических деятелей, должностных лиц, «звезд» эстрады (здесь вступает в силу эффект обывателя – «они такие же, и даже хуже»), романтизацией различных форм насилия, эксплуатацией интереса к половым извращениям и т. п. С одной стороны, подобная практика поддерживает весьма привлекательную идею свободы информации, свидетельствует о возможности говорить практически обо всем, с другой стороны, она же способствует распространению форм поведения, благодаря которым общество в конце концов страдает. То есть, определенным образом программируется поведение аудитории, особенно молодежи, сознание которой только формируется.

Так как человек не может не беспокоиться относительно своего будущего (хотя бы неосознанно), среди приемов завоевания доверия заметное место занимает ***предсказание событий***, то есть сообщения о тех событиях, которые могут случиться и об этом извещают заранее. Религиозные секты пугают концом света, а опытные манипуляторы сообщают о том, что точно знают наперед. Используя этот прием, специалисты его обозначают как ***«голос пророка»***, можно существенно повысить степень доверия к источнику информации. Коммуникатор, применяя данный прием, может ссылаться на события, которые он, якобы, предсказывал заранее и, которые получили развитие, схожее с «предсказанным» в силу объективных условий, либо в силу случайности. Профессиональные предсказатели и гадалки часто стремятся дать информацию в общем виде, позволяющем независимо от развития событий в последствии трактовать ее в выгодном для себя плане. Известно, что чем более нестабильна ситуация в обществе, тем больший спрос на прорицателей. Материалы СМИ, отобранные в качестве иллюстрации верных прогнозов, зачастую лишь плод проведенной селекции – из всего многообразия предварительных версий о возможных событиях

отбирается только та, которая оказалась ближе к реальности, об остальных просто не вспоминают.

Доверие создается также более оперативной информацией о текущих событиях, изменениях обстановки, с преобладанием тематики, не находящей освещения в других источниках, – сообщения даются просто и убедительно. Если распространяемая информация не поддается перепроверке, то ее истинность (достоверность) в данном случае не обязательна, сообщение должно лишь вызывать планируемый эффект.

2.3. Манипулятивные техники в массовых информационных процессах

Невозможно описать всю совокупность используемых манипулятивных приемов, их вариантов и видоизменений. Но это собственно и не является необходимым. В наших целях достаточно выделить «ядро» технологических элементов системы манипулятивного воздействия, использую комплексный критерий, который основывается на учете сочетания трех основных параметров: частоты использования приемов в различных манипулятивных технологиях; широты их применения в разнообразных информационно-коммуникативных ситуациях; степени действенности, связанной с повышением эффекта манипулятивного воздействия на человека.

С учетом данного комплексного критерия возможно выделить группы манипулятивных приемов, имеющих наиболее универсальный характер, с высокой частотой встречаемости в различных манипулятивных технологиях, имеющих сферу применения в таких информационно-коммуникативных ситуациях как публичные дискуссии и групповые обсуждения, выступления на митингах и демонстрациях, в средствах массовой коммуникации, в межгрупповых и межличностных конфликтах, характеризующиеся достаточно высокой действенностью и влиянием на психику человека. Данные приемы характеризуются высокой степенью выраженности по всем трем параметрам выделенного комплексного критерия.

С точки зрения истории, справедливо отметить, что одной из первых попыток систематизации приемов информационно-психологического воздействия на массовое сознание посредством пропаганды, явилось описание в ряде зарубежных и отечественных источников технологий ***стереотипизации и «большой лжи»***[204], а также выделение следующих семи основных приемов информационно-психологического воздействия

достаточно широко известных специалистам как ***«азбука пропаганды»***:

• «Приклеивание или навешивание ярлыков»;

• «Сияющие обобщения» или «блистательная неопределенность»;

• «Перенос» или «трансфер»;

• «Ссылка на авторитеты», «по рекомендации», «свидетельства» или «свидетельствование»;

• «Свои ребята» или «игра в простонародность»;

• «Перетасовка» или «подтасовка карт»;

• «Общий вагон», «общая платформа» или «фургон с оркестром».

Эти семь основных приемов в систематизированном виде были сформулированы в США в конце 30-х годов в Институте анализа пропаганды. Известно, что основой для анализа этих приемов во многом послужила практика обработки массового сознания в нацистской Германии. Они нашли широкое применение в рекламно-пропагандистских акциях и в настоящее время активно используются российскими средствами массовой коммуникации.

Содержание этих основных приемов можно коротко охарактеризовать следующим образом.

«Приклеивание или навешивание ярлыков». Данный прием заключается в выборе оскорбительных эпитетов, метафор, названий, имен, так называемых «ярлыков», для обозначения, именования человека, организации, идеи, любого социального явления. Эти «ярлыки» вызывают эмоционально негативное отношение окружающих, ассоциируются у них с низкими (бесчестными и социально неодобряемыми) поступками (поведением) и, таким образом, используются для того, чтобы опорочить личность, высказываемые идеи и предложения, организацию, социальную группу или предмет обсуждения в глазах аудитории.

«Сияющие обобщения» или «блистательная неопределенность». Этот прием заключается в замене названия, обозначения определенного социального явления, идеи, организации, социальной группы или конкретного человека более общим родовым именем, которое имеет положительную эмоциональную окраску и вызывает доброжелательное отношение окружающих. Он основан на эксплуатации положительных чувств и эмоций людей к определенным понятиям и словам, например, таким как «свобода», «демократия», «патриотизм», «содружество», «мир», «счастье», «любовь», «успех», «победа», «здоровье» и т. п… Такого рода слова, несущие позитивное психоэмоциональное воздействие, применяются для протаскивания решений и взглядов, оценок и действий, выгодных для конкретного лица, группы или организации.

«Перенос» или «трансфер». Суть данного приема состоит в искусном, ненавязчивом и незаметно для большинства людей распространении авторитета и престижа того, что ими ценится и уважается. Использованием «трансфера» инициируются ассоциации, формируются ассоциативные связи преподносимого объекта с кем-либо или чем-либо, имеющим ценность и значимость у окружающих.

Используется также и негативный «трансфер» посредством побуждения к ассоциациям с явно отрицательными понятиями и социально неодобряемыми явлениями, событиями, действиями, фактами, людьми и т. д. Он используется для дискредитации конкретных лиц, идей, ситуаций, социальных групп и организаций.

«Ссылка на авторитеты». Содержание этого приема заключается в приведении высказываний личностей, обладающих высоким авторитетом или же наоборот, таких, которые вызывают отрицательную реакцию у категории людей, на которых направляется манипулятивное воздействие. Используемые высказывания, обычно содержат оценочные суждения в отношении людей, идей, событий, программ, организаций и выражают их осуждение или одобрение.

Таким образом, у человека, как объекта манипулятивного воздействия, инициируется формирование соответствующего отношения – эмоционально позитивного или отрицательного.

«Свои ребята» или «игра в простонародность». Иногда также используются такие названия как «рубаха-парень», «простонародность», «простой» или «свой парень».

Цель данного приема состоит в попытках установления доверительных отношений с аудиторией, как с близкими по духу людьми на основании того, что коммуникатор, его идеи, предложения, высказывания хороши, так как принадлежат простому народу. Осуществляется инициирование ассоциативных связей личности коммуникатора и его суждений с позитивными ценностями из-за их народности или принадлежности его самого к народу, как выходцу из простых, обыкновенных людей.

Достаточно часто этот прием используется для создания позитивного отношения к конкретному человеку, являющемуся в данном случае объектом рекламно-информационного продвижения, пропагандистской кампании по формированию спроектированного (сконструированного) для него имиджа – «человека из народа» и, таким образом, формирование к нему доверия и позитивного отношения.

«Перетасовка» или «подтасовка карт». Содержание данного приема заключается в отборе и тенденциозном преподнесении только положительных или только отрицательных фактов и доводов при одновременном замалчивании противоположных. Его основная цель, используя односторонний подбор и подачу фактов, свидетельств, доводов, показать привлекательность или наоборот неприемлемость какой-либо точки зрения, программы, идеи и т. п.

В последнее время этот прием чаще используется в измененном виде под названием «потенцирование» или «акцентирование». П. Мицич употребляет прием

потенцирования как возможно более мягкую форму «подтасовки карт»[205].

«Общий вагон», «общая платформа». При использовании данного приема осуществляется подбор суждений, высказываний, фраз, требующих единообразия в поведении, создающих впечатление, будто так делают все. Сообщение, например, может начинаться словами: «Все нормальные люди понимают, что…» или «ни один здравомыслящий человек не станет возражать, что…» и т. п.

Посредством «общей платформы» у человека вызывается чувство уверенности в том, что большинство членов группы, определенной социальной общности и, в частности, с которой он себя идентифицирует или мнение которой значимо для него принимают конкретные ценности, идеи, программы, разделяют предлагаемую точку зрения. Апелляция ко «всем», отмечает Ю. А. Шерковин, учитывает, что люди, как правило, верят в побеждающую силу и правильность мнения большинства и поэтому, естественно, хотят быть с теми, кто его составляет. Происходит некритическое принятие излагаемых в сообщении оценок, точек зрения и т. п.

Для иллюстрации использования некоторых подобных приемов в условиях политической борьбы в современных российских условиях можно привести достаточно характерный пример. В 1995 году был выпущен массовым тиражом календарик, лицевая сторона которого состоит из следующих элементов: верхняя часть – название пропагандируемого общественно-политического движения: «ВПЕРЕД, РОССИЯ!»; центральная часть – цветная портретная фотография лидера движения, выступающего в качестве объекта рекламно-пропагандистского продвижения, имидж которого является предметом рекламно-информационной кампании; нижняя часть представляет высказывание из двух коротких суждений и заключается именем и фамилией лидера движения – «МЫ НЕ ЛЕВЫЕ И НЕ ПРАВЫЕ. МЫ НОРМАЛЬНЫЕ, КАК И ВЫ. Борис Федоров». В биографической справке, расположенной в агитационных

материалах движения, указывается: …Родился … в рабочей семье. … Жил в подвале и коммуналке, всего добивался сам. … Избран депутатом Государственной думы… по рабочему району с тяжелой социально-экономической обстановкой (АЗЛК, «Серп и Молот»).

Мультипликативность (дробление) подачи информации, избыточность, высокий темп. Эти приемы особенно часто применяется в телевизионных передачах. Причем зачастую в комплексе, что позволяет их сочетание рассматривать как своеобразную специфическую манипулятивную технику. Г. Шиллер, критикуя подобную практику пишет: «При передаче новостей по радио и телевидению многочисленные не связанные друг с другом сообщения выстреливаются в эфир подобно автоматной очереди…. Полное безразличие, с которым реклама относится к любым политическим или социальным событиям, врываясь в передачи независимо от того, о чем идет речь, низводит любые социальные явления до уровня ничего не значащих происшествий»[206].

Восприятие таких материалов носит кумулятивный характер, т. е. впечатление от серии разрозненных документов и тезисов дает не меньший результат, чем тщательное аргументирование и обсуждение конкретного вопроса. При этом, в случае аудиовизуального воздействия, значительный расчет делается на нефиксированность теле-радиосообщений и скользящее их восприятие. Слушатель, следя за быстрой речью, из-за несовершенства памяти упускает ссылки на некоторые важные положения, на источник информации и сам в своем воображении уже связывает и согласует несогласованные части воспринимаемых программ.

В отечественной практике мы имели пример, когда подобное информирование усугублялось подбором фактов устрашающего характера. Так было в программе «600 секунд», когда аудитории не просто быстро «выстреливались» события, а еще был подбор событий гнетущих. Все это вместе создавало гипнотизирующий эффект «ужастика», который соответствовал

действительности, но в силу своей конфигурации показывал окружающую жизнь похожей на фильмы Хичкока. Сообщения о прогнозе погоды и гибели машиниста электровоза «выбалтывались» без пауз с ужасающей скоростью, подгоняемые бегущей строкой. Все путалось и нивелировалось. Принцип «делайте выводы сами» растворялся в потоке фактов, которые хотя и имели некую тенденцию, но из-за скорости подачи не поддавались полноценному осмысливанию аудиторией.

«Осмеяние». При использовании этой техники, осмеянию могут подвергаться как конкретные лица, так и взгляды, идеи, программы, организации и их деятельность, различные объединения людей, против которых идет борьба. Выбор объекта осмеяния осуществляется в зависимости от целей и конкретной информационно-коммуникативной ситуации. Ярким примером служат телевизионные программы «Куклы» и «Итого», различные юмористические программы, выступления пародистов.

Эффект данного приема основывается на том, что при осмеянии отдельных высказываний и элементов поведения человека к нему инициируется шутливое и несерьезное отношение, что автоматически может распространяться и на другие его высказывания и взгляды. При умелом, неоднократном использовании данного приема возможно формирование имиджа «несерьезного и некомпетентного человека», чьи предложения и высказывания не заслуживают внимания. Таким образом, данный метод выступает как механизм формирования «программируемых» стереотипов восприятия.

Следует отметить высокую действенность метода «осмеяния», который может выступать и как техника и как частная манипулятивная технология. Его высокая эффективность, в частности, связана с влиянием на сферу малоосознаваемых, неосознаваемых и подсознательных психических явлений, «косвенностью» воздействия, при котором снижена психологическая защита личности. Там где прямая критика и негативное воздействие блокируется психологическими барьерами, на воздействие в

юмористической форме защитные реакции личности резко снижаются.

«Метод отрицательных групп отнесения». Техника пользования этим методом независимо от содержания взглядов и идей, одинакова. В каждом случае утверждается, что данная совокупность взглядов является единственно правильной. Все те, кто разделяют эти взгляды, обладают какими-то ценными качествами и в определенном плане лучше тех, кто разделяет другие (часто противоположные или принципиально отличные от пропагандируемых). Например, религиозные люди более честны, отзывчивы и т. д. Так создается положительное отношение к вполне определенной группе людей, якобы обладающими ценными качествами и отрицательное к противопоставляемой группе, например, не принадлежащих к религиозным конфессиям или принадлежащих к какой-либо иной религиозной конфессии и т. п.

«Повторение лозунгов» или «повторение шаблонных фраз». Условием эффективности использования этой техники является прежде всего «соответствующий лозунг», то есть относительно краткое высказывание, сформулированное таким образом, чтобы привлекать внимание и воздействовать на воображение и чувства читателя или слушателя. При его конструировании используются психолингвистические процедуры и, в частности, символическая нагрузка фонем в используемых словах. Лозунг должен быть приспособлен к особенностям психики той группы людей, на которых собираются воздействовать. Пользование приемом «повторения лозунгов» предполагает, что аудитория не будет задумываться ни над значением отдельных слов, используемых в лозунге, ни над правильностью всей формулировки в целом.

«Эмоциональная подстройка» или «эмоциональный подстрой». Эту технику можно определить как способ создания настроения с одновременной передачей определенной информации. Настроение вызывается среди группы людей с помощью различных средств

(соответствующее внешнее окружение, определенное время суток, освещение, легкие возбуждающие средства, различные театрализованные формы, музыка, песни, и т. д.). На этом фоне передается соответствующая информация, но стремятся к тому, чтобы ее не было слишком много. В психологии существует специальный термин – фасцинация, которым обозначают условия повышения эффективности воспринимаемого материала благодаря использованию сопутствующих фоновых воздействий.

Наиболее часто эта техника используется в театрализованных представлениях, игровых и шоу-программах, религиозных (культовых) мероприятиях и т. п.

«Продвижение через медиаторов». Данная техника, как показывают исследования, основывается на том, что процесс восприятия значимой информации и, в частности, определенных ценностей, взглядов, идей, оценок имеет зачастую двухступенчатый характер. Это означает, что эффективное информационное воздействие на человека часто осуществляется не непосредственно, а через значимых для него, авторитетных людей.

Данное явление нашло отражение в модели двухступенчатого потока коммуникации, разработанной в середине 50-х годов в США Полем Лазарсфельдом. В предложенной им модели выделенная двухступенчатость масс-коммуникационного процесса учитывается, во-первых, как взаимодействие между коммуникатором и авторитетами микросоциального уровня, которые обозначаются как «лидеры мнения» или «медиаторы», во-вторых, как взаимодействие лидеров мнений или медиаторов с членами микросоциальных групп[207].

В качестве медиаторов в различных ситуациях и для разных социальных групп и слоев могут выступать неформальные лидеры, политические деятели, представители религиозных конфессий, деятели культуры, науки, искусства, спортсмены, военные и т. д.

В практике информационно-психологического воздействия СМИ это, в частности, привело с одной стороны к тому, что информационно-пропагандистские и рекламные сообщения стали более ориентированными на лидеров микросоциальных групп, а с другой – в них стали использоваться лица, мнения которых значимо для других.

Выбор «кинозвезд» и других популярных лиц для передач рекламно-пропагандистского характера, участия в избирательных кампаниях обусловлен прежде всего тем, что они имеют достаточно широкую аудиторию почитателей, многие из которых не склонны утруждаться оценкой компетентности своих кумиров не только в политических, но и других вопросах, по которым они дают свои оценки или осуществляют рекламное продвижение (например, товаров, которыми сами лично могут и не пользоваться и т. п.).

Манипулятивный эффект усиливается за счет вкрапления в развлекательные программы, интервью прямых или косвенных оценок политических лидеров, происходящих событий, что способствует оказанию желаемого влияния на подсознательном уровне психики человека.

«Мнимый выбор». Суть данной техники заключается в том, что слушателям или читателям сообщается несколько разных точек зрения по определенному вопросу, но так, чтобы незаметно представить в наиболее выгодном свете ту, которую хотят чтобы она была принята аудиторией. Для этого обычно используется еще несколько дополнительных приема.

Во-первых, включение в пропагандистские материалы так называемых «двусторонних сообщений», которые содержат аргументы за и против определенной позиции[208]. «Двустороннее сообщение» как бы упреждают аргументы оппонента и при умелой их критике способствуют созданию определенного иммунитета против них.

Во-вторых, дозируются положительные и отрицательные элементы. Как мы уже отмечали выше, для

того, чтобы положительная оценка выглядела более правдоподобной, к характеристике нужно добавить немного критики, а эффективность осуждающей позиции увеличивается в случае присутствия элементов похвалы.

В-третьих, осуществляется подбор фактов усиления или ослабления высказываний. Выводы не входят в текст приведенных сообщений. Их должны сделать те, для кого предназначена информация.

В-четвертых, происходит оперирование сравнительными материалами для акцентирования важности, демонстрации тенденций и масштабности событий, явлений.

Все используемые критические замечания, фактические данные, сравнительные материалы при этом подбираются таким образом, чтобы необходимое заключение было достаточно очевидным.

«Инициирование информационной волны». Одной из эффективных техник информационного воздействия на большие группы людей является инициирование информационной волны. Суть его заключается в проведение пропагандистской акции такого характера, что она заставляет осветить ее в ряде средств массовой коммуникации. Возможен вариант, когда не содержание самой акции, а ее освещение в некоторых СМК делается таким образом, что это заставляют значительно большое количество средств массовой коммуникации комментировать первоначальные сообщения, тем самым многократно усиливая мощность информационно-психологического воздействия. Происходит распространения информационного сообщения в других СМИ, то есть создается так называемая ***«первичная» информационная волна***. Основная я же цель использования этого приема заключается в создании ***вторичной информационной волны*** на уровне межличностного общения посредством инициирования соответствующих обсуждений, оценок, появления соответствующих слухов. В комплексе это позволяет

достичь и усилить эффект информационно-психологического воздействия на целевые аудитории.

В современной практике мы являемся свидетелями многочисленных форм искусственного привлечения внимания к конкретным персонам или событиям, в том числе с помощью скандалов как способа создания информационных волн. Для представителей искусства – это громогласные заявления об уходе со сцены, о том, кто с кем разошелся или сходится, это тайное участие в подготовке каких-либо материалов о себе, а затем жалобы на автора. Определенная часть лиц, желающих «засветиться» в политике, пытаются спровоцировать любой заметный конфликт с властью путем действия, высказывания, экзотического ритуала или другого способа, который станет более или менее заметным событием.

В качестве примеров активного использования подобных методов можно привести действия лидера ЛДПР В. Жириновского (публичные потасовки и пр.), лидера «Яблока» Г. Явлинского, который периодически выступает с «сенсационными» разоблачениями. Один из малоизвестных ранее в качестве политика кандидат на пост Президента Казахстана в 1998 г. очень быстро стал узнаваем, когда по примеру В. Жириновского стал бросаться вазами в прямом эфире, раздавил руками бокал демонстрируя то, что крови не боится. Использование метода ***«инициирования вторичной информационной волны»*** непосредственно связано с такой технологией манипулятивного воздействия как ***распространение слухов***.

Нельзя сказать, что указанные выше способы и приемы позволяют убедить большинство людей в чем угодно. Безусловно с их помощью можно достичь значительных результатов, особенно если это делается по тщательно спланированной и долговременной программе с привлечением высоко квалифицированных компетентных специалистов.

Использование манипулятивных приемов, включая комплексное и массированное их применение, имеет значительно меньший эффект в аудитории информированной, с устойчивой системой обоснованных взглядов, а также знающей технику манипулятивного воздействия и обладающей некоторым опытом целенаправленной информационно-психологической защиты.

2.4. Слухи и провокации как техники информационно-психологического воздействия

Данную технологию имеет смысл выделить отдельно, так как она реализуется в результате применения комплекса различных приемов. Существует ряд предпосылок социально-психологического характера, которые способствуют возникновению и распространению слухов среди людей и поэтому в ряде случаев, они становятся эффективным средством психологических операций, особенно в кризисных ситуациях экстремальным проявлением, которых являются вооруженные конфликты.

Б. Н. Ломов подчеркивает, что «одна из интереснейших, но слабо разработанных проблем – это проблема психологических механизмов трансформации информации в процессах ее передачи-приема. В реальном поведении часто возникают ситуации, в которых один человек, ведущий, например, непосредственное наблюдение за каким-либо объектом, передает в форме речевого сообщения извлекаемую при этом информацию другому. Тот, другой, не имея возможности непосредственно наблюдать объект, должен воссоздать его образ только на основе воспринятого сообщения. Практически подобные задачи люди решают повседневно. Однако механизм этого процесса еще не ясен… Как при этом изменяется информация (что теряется, искажается, добавляется и т. д.) и почему? Наконец, как потом другим человеком принятое речевое сообщение трансформируется в образ объекта, которого он не воспринял?»[209]

Психологические механизмы возникновения и распространения слухов давно привлекают внимание исследователей. Особое место в подрывных информационно-пропагандистских акциях уделяет слухам один из зарубежных специалистов по психологическим операциям Ладислав Фараго, по мнению которого они могут использоваться, чтобы укрепить авторитет их распространителей, посеять недоверие населения к

правительству, заставить усомниться людей в справедливости собственного дела.

Распространение слухов, сплетен и дезинформации занимает значительное место в пропагандистских акциях в процессе проведения психологических операций. Как правило эффект от использования ложной информации носит кратковременный характер, в основном в тот период, пока пропагандистское воздействие осуществляется в условиях дефицита информации. Получение более полных и достоверных сведений в конце концов может привести к тому, что ложь «всплывет» наружу. Однако, даже временное создание среди населения, а во время военных действий среди личного состава вооруженных сил, и других объектов воздействия каких-либо колебаний, неуверенности, сомнений и т. п., может принести эффект, достаточный для достижения целей конкретных психологических операций.

Использование слухов в пропагандистских акциях, по мнению известного американского специалиста по психологическим операциям Пола Лайндбарджера, заключается в планомерном их воздействии на ум и чувства людей с определенной, имеющей общественное значение целью – военной, экономической или политической. Живучесть и восприимчивость к слухам, в значительной степени определяется тем, что они является легко доступным способом удовлетворения информационных потребностей человека, т. е. потребностей в информации, необходимой для социальной ориентации и организации своего поведения. Эмоционально негативные переживания сопровождают человека если у него нет информации о происходящих событиях, т. е. когда он находится в состоянии своеобразной «информационной неопределенности», «информационного дефицита». Вот этот информационный дефицит и помогают нейтрализовать слухи. Таким образом, человек субъективно ощущает себя информированным, но в то же время его поведение объективно начинает попадать в определенной степени в зависимость от конкретных слухов.

Психологической основой для возникновения слухов является, в частности, искажение информации при устной передаче ее людьми друг другу. Причем, чем длиннее «цепочка», чем большее количество людей участвует в передаче сведений не подкрепленных достоверными данными официальных источников информации, тем значительнее искажаются эти сведения.

Проведенные специалистами эксперименты, в том числе исследования авторов данной работы, показали, что характер этих искажений непосредственно связан с имеющимися у людей социальными установками, так называемыми предиспозиционными факторами – человек подсознательно настроен воспринимать в первую очередь именно то, что он ожидает. Кроме этого искажение может определяться особенностями и механизмами человеческого восприятия и отношений между людьми в процессе общения. К другим причинам объективного характера, способствующим возникновению и распространению слухов, относятся следующие психологические факторы, способствующие искажению информации при ее передаче «из уст в уста»: ограничение оперативной памяти человека, не позволяющее удержать большое количество информации; трудность в подборе точных семантических эквивалентов обозначения предметов и событий, о которых идет речь, а потому происходит постепенная подмена смысла; «домысливание» фрагментов отсутствующей информации, когда для придания ей стройности и достоверности приходиться додумывать недостающие детали; отсутствие критичности, что приводит к одностороннему восприятию без уточняющих вопросов в сомнительных деталях получаемой информации.

Среди социальных причин, порождающих, слухи в первую очередь необходимо выделить отсутствие или дефицит информации по волнующим людей проблемам или событиям, а также недостаточную оперативность, запаздывание в подаче информации.

Важность анализа такого социально-психологического явления как слухи привлекала внимание многих

исследователей. В настоящее время среди специалистов получило достаточно широкое распространение определенная классификация слухов с использованием ряда критериев. В отечественной литературе достаточно подробно и содержательно она изложена Ю. А. Шерковиным[210].

Содержанием слухов чаще становится информация, удовлетворяющая потребности людей, которые неудовлетворены иными способами. Неудовлетворенность и ожидание удовлетворения выступают в качестве основных мотивов для восприятия и передачи воспринятой информации.

По происхождению или источнику возникновения слухи могут быть стихийными или умышленно фабрикуемыми и распространяемыми целенаправленно.

За основу типологии слухов берутся следующие две характеристики: информационная и экспрессивная. Первая характеристика, как отмечает Ю. Шерковин, определяет собой объективную степень достоверности, а вторая – общий тип эмоциональной реакции, на которую рассчитан и которую вызывает слух при его восприятии людьми, – желание, страх или враждебность.

В соответствии с информационной характеристикой ***слухи подразделяются на четыре основных типа***: абсолютно недостоверные слухи; недостоверные слухи с элементами правдоподобия; правдоподобные слухи; достоверные слухи с элементами неправдоподобия.

Используя экспрессивную характеристику и вызываемую общую эмоциональную реакцию слухи, ***слухи подразделяются*** на следующие типы: ***слухи-желания***, когда распространяемая информация имеет целью или объективно приводит к разочарованию по поводу несбывшихся в последующем ожиданий и вызывает соответствующую деморализацию людей (в историческом плане можно привести пример из периода «странной» войны во Франции 1939–1940 гг. – «Скоро начнутся мирные переговоры с немцами»); ***слухи-пугала***, распространение которых наиболее эффективно и имеет

благоприятную психологическую основу в среде с преобладающими настроениями тревоги, неуверенности и страха и обычно существенно деморализует людей, блокирует реализацию ими своих социальных обязанностей и дезорганизует целесообразную деятельность (например, «В Пирл-Харборе уничтожен весь Тихоокеанский флот», США, 1941 г.); ***разобщающие агрессивные слухи***, вносящие разлад во взаимоотношения людей, нарушающие привычные социальные связи и организационно-структурные образования подозрительностью и взаимным недоверием, неприязнью и ненавистью к отдельным лицам или группам людей. В период холодной войны в РУМО США (Разведывательное управление министерства обороны) существовал специальный отдел для распространения слухов на Советский Союз. Распространяло слухи и ЦРУ, причем для своих дипломатов оно выпускало специальный бюллетень, в котором предупреждало о дезинформации. Объектами слухов становились звезды эстрады (Аллу Пугачеву несколько раз западные радиостанции «оставляли» за границей), политические деятели (неоднократно сообщалось о смерти престарелых лидеров СССР), другие события, будоражащие общественное мнение. Достаточно сильно помешали карьере Г. В. Романова, перспективного политического деятеля времен Л. И. Брежнева, слухи о якобы использовании им на свадьбе дочери сервизов из Эрмитажа[211]. Многочисленные агрессивные слухи антирусской направленности появились на Украине после трагедии на Чернобыльской АЭС. Межнациональные и межгосударственные конфликты последнего времени также происходят на фоне изобилия специально искажаемой и неточной информации.

По степени ***влияния на психику людей слухи также подразделяются***: на будоражащие общественное мнение определенных групп людей, но не вызывающие явно выраженных форм асоциального поведения; вызывающие антиобщественное поведение некоторой части определенных социальных групп; разрушающие

социальные связи и организационно-управленческие отношения между людьми и выливающиеся в массовые беспорядки, панику и т. п.[212]

История проведения пропагандистских акций в процессе межгосударственных конфликтов и вооруженных столкновений дает многочисленные примеры преднамеренного использования слухов при проведении психологических операций противоборствующими сторонами. Динамика развития политических и военных конфликтов показывает, что в современных условиях арсенал пропагандистских акций при проведении психологических операций не только не сокращается, а лишь увеличивается и совершенствуется.

Провокации как метод информационно-психологического воздействия.

Еще в древние времена конфликтующими сторонами использовался прием, в соответствии с которым при отсутствии или недостаточности событий, которые могут служить нужными информационными поводами, их целенаправленно создавали.

В качестве таких событий использовались: убийство послов, превращение мирных актов протеста в агрессивные массовые беспорядки, – благодаря действиям внедренных провокаторов, террористические акты, с целью посеять панику и ужас, а также многие другие организованные действия.

В историю двадцатого века, как яркий пример пропагандистского обеспечения собственной агрессии вошли акции немецких фашистов по поджогу рейхстага, операция, сопровождающая вторжение в Польшу. 1 сентября 1939 года Гитлер выступил с обращением к немецкому народу: «Многочисленные нападения поляков на германскую территорию, в том числе нападение регулярных польских войск на радиостанцию в Гляйвице….» На самом деле «регулярными польскими войсками» были переодетые в польскую форму и снабженные польским оружием уголовники и узники немецких концлагерей, которых погнали на пулеметы.

Гитлер произносил свою речь в то время как его армия вторглась в Польшу. Шеф гестапо Мюллер получил награду за «успешное отражение нападения». Согласно воспоминаниям А. Шеленберга приказ Гитлера об организации этой операции вызвал смятение даже у некоторых высших чинов германского рейха[213].

Подобные действия совершенно правомерно называют провокацией, но мы хотим подчеркнуть то обстоятельство, что основной их целью применения является создание поводов для организация информационного воздействия на массы, которое по сути предназначено для идеологического или пропагандистского обеспечением проводимой политики.

Приложение 3. Приемы и техника психологических манипуляций в межличностном взаимодействии[214]

3.1. Манипулятивные приемы, используемые в ходе обсуждений и дискуссий

Рассмотрение приемов психологических манипуляций, используемых в ходе деловых обсуждений, дискуссий, совещаний, других официальных и неофициальных формах межличностного взаимодействия, позволяет проиллюстрировать каким образом люди с выраженными манипулятивными качествами формируют аргументационные модели, позволяющие приобретать преимущество. Подобный анализ показывает какие психические образования личности выступают в качестве мишеней манипулятивного воздействия, помогает в определенной степени раскрывать структурные элементы самого процесса манипулирования и механизмы межличностных психологических манипуляций.

Анализ работ в этой области и наши собственные исследования позволяют выделить три основные группы манипулятивных приемов, которые еще обозначаются как уловки, используемые в дискуссионных обсуждениях (А. Шопенгауэр, С. Поварнин). Исходя из содержания и направленности манипулятивного воздействия, данные уловки можно разделить на организационно-процедурные, логико-психологические и личностные.

Уловки организационно-процедурного характера. Это приемы, связанные с созданием определенных условий, предварительной организацией и специфическим осуществлением процедуры межличностного взаимодействия. Использование подобных уловок затрудняют процесс обсуждения для объектов манипулятивного воздействия и, соответственно,

облегчает (способствует достижению намеченных целей) субъекту организующему манипуляцию – манипулятору.

Дозирование исходной информационной базы. Материалы, необходимые для обсуждения, не предоставляются участникам вовремя, или даются выборочно. Некоторым участникам обсуждений, «как бы случайно», раздают неполный комплект материалов, а по ходу выясняется, что кто-то, к сожалению, оказался не в курсе всей имеющейся информации. «Теряются» рабочие документы, письма, обращения, записки и все остальное, что может повлиять на процесс и результаты обсуждения в невыгодную сторону. Таким образом, осуществляется ***неполное информирование*** некоторых участников, что затрудняет для них обсуждение, а для других создает дополнительные возможности использования психологических манипуляций. Обратный вариант – «***избыточное информирование»***, заключающееся в том, что готовится очень много проектов, предложений, решений и т. п., сопоставление которых в процессе обсуждения оказывается практически невозможным. Подобное происходит и в тех случаях, когда для обсуждения предлагается большой объем материалов в крайне сжатые сроки, в связи с чем их качественный анализ затруднен.

Формирование (мнений) установок путем целенаправленного подбора выступающих. Слово предоставляется сначала тем, чье мнение известно и импонирует организатору манипулятивного воздействия или участникам заблаговременно подготовленным соответствующим образом к выступлению. Таким способом на первом этапе осуществляется формирование желаемой установки у участников обсуждения. Это в первую очередь связано с тем, что изменение созданной первичной установки требует больших усилий, чем ее формирование. В этих же целях обсуждение может приостанавливаться на выступающем, позиция которого более желаема и соответствует взглядам (задачам) организатора манипулятивного воздействия. В этом приеме используется известная психологическая

закономерность, так называемый, ***«эффект края»***, который связан с высокой действенностью и запоминанием последнего и первого выступления.

Двойной стандарт в нормах оценивания поведения участников дискуссий. Одних выступающих жестко ограничивают в соблюдении регламента и правил взаимоотношений во время обсуждения, другим, позволяют отходить от них и нарушать установленные правила. То же самое происходит в отношении характера допускаемых высказываний – одним «прощают» резкости в адрес оппонентов, другим делают замечания и т. д. Возможен вариант, когда регламент специально не устанавливается, чтобы можно было по ходу выбирать более удобную линию поведения. При этом осуществляться либо ***сглаживание позиций оппонентов*** и «подтягивание» их к желаемой точке зрения, либо, наоборот, производится усиление различий в их позициях вплоть до несовместимых и взаимоисключающих точек зрения, а также ***доведение обсуждения до абсурда***. Эти приемы могут использоваться и как самостоятельные техники.

«Маневрирование» повесткой обсуждения. Для того, чтобы легче прошел «нужный» вопрос сначала «выпускается пар» на малозначительных и несущественных вопросах, а затем, когда все устали или находятся под впечатлением предыдущей перепалки, выносится вопрос, который хотят обсудить без усиленной критики. Может быть изменена последовательность обсуждения, когда на первое место выносятся вопросы и предложения не по мере поступления, а сначала предлагаются для обсуждения более приемлемые положения, чтобы «колеблющиеся» могли быстрее принять продвигаемую точку зрения, желаемое решение.

Управление процессом обсуждения. В публичных дискуссиях слово поочередно предоставляется наиболее агрессивно настроенным представителям оппозиционных группировок, допускающих взаимные оскорбления, которые либо не пресекаются, либо пресекаются только для видимости. В результате атмосфера обсуждения

накаляется до критической. Таким образом, может быть прекращено обсуждение актуальной темы или даже дискредитирован сам вопрос обсуждения. Другой, более «цивилизованный» способ прерывания процесса обсуждения, заключается в том, что в ключевые моменты обсуждения, когда может быть выработано нежелательное решение, объявляется перерыв или участники побуждаются к переходу рассмотрения иной (смежной) темы, то есть другого вопроса. Этот прием нередко используется в ходе коммерческих переговоров, когда по заранее обговоренному сигналу руководителя секретарь вносит кофе, организуется «важный» звонок и т. д.

Ограничения в технике (процедуре) проведения обсуждения. При использовании этого приема игнорируются предложения, касающиеся процедуры обсуждения; обходятся нежелательные факты, вопросы, доводы; не предоставляется слово участникам, которые могут своими высказываниями привести к нежелательным изменениям хода обсуждения. Принятые решения фиксируются жестко, не допускается возвращение к ним даже при поступлении новых данных, заслуживающих внимания и важных для выработки окончательных решений, выводов.

Реферирование– краткое переформулирование вопросов, предложений, доводов, в процессе которого происходит смещение акцентов в желаемую сторону. Одновременно с этим может осуществляться произвольное ***резюмирование***, при котором в процессе подведения итогов происходит изменение акцентов в выводах, изложении позиций оппонентов, их взглядов, результатов обсуждения в желаемую сторону.

Воздействие обстановкой. А. Пиз, анализируя показатели власти, пишет, что в межличностном общении (прежде всего деловом) можно повысить свой статус с помощью определенной расстановки мебели и прибегая к ряду других приемов. Например, располагать посетителя на более низком кресле, иметь в кабинете на стенках множество дипломов хозяина, в ходе обсуждений и

переговоров демонстративно пользоваться атрибутами власти и авторитета[215].

Личностные или психологические уловки. В эту группу включаются обычно приемы, основанные на раздражении оппонента, использовании чувства стыда, невнимательности, унижении личных качеств, лести, игре на самолюбии и других индивидуально-психологических особенностях человека (некоторые авторы называет подобные приемы уловками социально-психологического характера).

Раздражение оппонента, выведение его из равновесия насмешками, несправедливыми обвинениями и другими способами, пока он не «вскипит». Успех уловки будет еще большим, если оппонент не только придет в состояние раздражения, но и сделает при этом ошибочное или в чем-то невыгодное заявление для его позиции в дискуссии или обсуждении. Данный прием, как правило, активно используется в явной форме как принижение оппонента или в более завуалированной, в сочетании с иронией, косвенными намеками, неявным, но распознаваемым подтекстом.

Действуя подобным образом и стремясь уйти от нежелательного обсуждения, манипулятор-оппонент может подчеркивать, например, такие отрицательные черты личности объекта манипулятивного воздействия, как необразованность, неосведомленность в определенной области или то, что данный человек проявил себя уже как неправильно решавший ранее какие-либо вопросы и т. п. Таким образом, оказывается давление на личностные качества объекта, осуществляется инициация сомнений у аудитории в истинности выдвигаемого тезиса. Так, могут использоваться, например, следующие выражения: «Как, Вы не знакомы с….? Вы не знаете элементарных…? …что в таком случае можно с Вами обсуждать?!..».

Дело в том, что правильные, умные мысли человек может высказывать независимо от образования и имеющегося опыта (хотя наличие и того и другого, безусловно полезно). Главным же является содержание

обсуждаемой проблемы, тезисы и аргументы в защиту тех или иных отстаиваемых идей и положений. Поэтому приведенные выше обращения являются разновидностью перехода к личности участников обсуждения (которые часто весьма болезненны для человека, а потому являются эффективным способом манипулятивного воздействия) вместо обсуждения сути проблемы.

Собственное возвышение или самовосхваление. Практически эта уловка является косвенным приемом принижения оппонента. В данном случае не говорится прямо «кто есть ты», но по тому «кто есть я» и «с кем ты споришь» следует соответствующий вывод. Могут использоваться такие, например, выражения: «…Я руководитель крупного предприятия, региона, отрасли, учреждения и т. п…», «…мне приходилось решать крупные задачи…», «…прежде чем претендовать на это… необходимо побыть руководителем хотя бы…», «…прежде чем обсуждать и критиковать… необходимо лично приобрести опыт решения задач хотя бы в масштабе…» и т. п. Повышение психологической значимости собственных доводов может также осуществляться с помощью «внушающих заявлений» типа: «…я Вам со всей ответственностью авторитетно заявляю…»; «…я Вам прямо скажу…» «мне нечего скрывать и я скажу Вам откровенно…» и т. п. При этом особо выделяется какая-то мысль, а все остальное на этом фоне выглядит второстепенно, недостаточно полно и откровенно.

Использование незнакомых для оппонента слов, теорий и терминов, то есть тех, значение которых ему не понятно. Уловка удается в случае, если оппонент постесняется переспрашивать и сделает вид, что он воспринял эти доводы, понял значение неясных для него терминов. Человек, имеющий специальное образование, например финансовое, знает что означает «авизо», психолог – «сублимация», медик – «шунтирование», философ – «категорический императив» и т. д. Поэтому оценка высказывания оппонента по ходу обсуждения типа: «ваше выступление эклектично», без расшифровки этой оценки, может поставить его в тупик и заставить

усомниться в правильности отстаиваемых идей. За подобными фразами и выражениями стоят стремление дискредитировать личные качества или идеи адресата манипулятивного воздействия, желание оказать нужное впечатление на присутствующую аудиторию. «Ошарашивание» оппонента незнакомыми или сложными для понимания терминами и теориями лучше действует в ситуациях, когда у него нет возможности возразить или уточнить, что же имелось в виду, а также может усугубляться использованием быстрого темпа речи и множеством мыслей, которые меняют одна другую в процессе обсуждения. Подчеркнем, что использование терминов само по себе не является уловкой, это нормальный атрибут науки. Уловкой подобное поведение становится лишь в том случае, когда усложнение содержания высказываний делается сознательно для психологического воздействия на объект манипуляции.

Уязвимыми качествами личности могут быть не только «ложный стыд» или опасение «потерять лицо». Существует множество примеров того, как амбициозность, тщеславие, высокомерие, повышенное самомнение используются в качестве мишени манипулятивного воздействия. Для этого может осуществляться, так называемое, «***подмазывание» аргументов*** с помощью лести по отношению к оппоненту, чтобы ослабить этим возможную критику в свой адрес или «протащить» свои идеи. Желая склонить оппонента к принятию тезиса, его подкупают утверждая, например, что «…он, как человек проницательный и эрудированный, интеллектуально развитый и компетентный видит внутреннюю логику развития данного явления и неизбежность выявленных последствий…» Таким образом, честолюбивый человек ставится перед дилеммой – либо принять данную точку зрения, либо отвергнуть столь лестную публичную оценку и вступить в спор, исход которого недостаточно прогнозируем.

Срыв или уход от обсуждения. Подобное действие может осуществляться с использованием демонстративной обиды: «… с Вами невозможно конструктивно обсуждать

серьезные вопросы..» или «…ваши оскорбительные выпады и поведение делает невозможным продолжение этой встречи…», «я готов продолжить это обсуждение, но только после того как Вы приведете в порядок свои нервы…» или «… после того как Вы научитесь вести себя как…» и т. п. Срыв обсуждения с использованием провоцирования конфликта осуществляется с помощью использования разнообразных приемов выведения оппонента из себя, когда обсуждение переходит в обыкновенную перебранку совершенно не связанную с первоначальной темой.

Процесс применения рассмотренных выше двух предыдущих приемов обычно сопровождается также использованием так называемых ***«механических уловок»***. К основным из них обычно относят следующие: ***прерывание; перебивание; повышение голоса; демонстративные акты поведения***, показывающие нежелание слушать и неуважение к оппоненту. После их применения делаются высказывания типа: «…с Вами невозможно разговаривать (дискутировать, обсуждать и т. п.), ведь Вы не даете ни одного вразумительного ответа ни на один вопрос»; «…с Вами невозможно разговаривать (дискутировать, обсуждать и т. п.), ведь Вы не даете возможности говорить, возразить Вам, высказать не совпадающую с Вашей альтернативную точку зрения…» и т. д.

Прием «палочные доводы» используется в двух основных разновидностях, отличающихся по цели. Если преследуется цель прервать обсуждение, психологически подавить оппонента (прежде всего потому что победить с помощью обычных аргументов шансов практически нет), то используется так называемый ***«довод к городовому»*** (С. Поварнин). Он построен на отсылке к высшим интересам без расшифровки этих высших интересов и без аргументации причин по которым к ним апеллируют. Как правило, этот прием связан с использованием высказываний типа: «Вы понимаете на что Вы покушаетесь?!..», «Ваши предложения это возврат к тоталитаризму, разрушение основы национальной

безопасности …». Указывается на опасность для высших целей и ценностей: свободы, здоровья нации, демократии, дискредитации государства в международном плане, и т. п.

В случае стремления осуществить принуждение объекта манипуляции, с тем чтобы вынудить его согласиться хотя бы внешне с высказываемым тезисом, точкой зрения, используется такие доводы или довод, которые оппонент со значительной степени вероятности должен принять из боязни чего-нибудь неприятного, часто опасного, или на которые он не может ответить в соответствии со своими действительными взглядами по тем же причинам, а потому вынужден молчать или выискивать обходные пути. Эти доводы могут включать, например, такие суждения: «…это политическая демагогия, направленная на дискредитацию всей конструктивной оппозиции, как основного социального механизма демократизации общества….», «…это отрицание конституционно закрепленного института, президентства, системы высших органов законодательной власти, подрыв самих конституционных основ жизни общества…». Может одновременно сочетаться с косвенной формой навешивания ярлыков, например, «…именно такие высказывания способствуют провоцированию социальных конфликтов…», «…их употребляли в своем лексиконе нацистские главари, душители демократии, красно-коричневые, национал-шовинисты…», «… Вы сознательно используете факты, способствующие разжиганию национализма, антисемитизма…» и т. п.

Усложнение, психологически более изощренное и утонченное использование «палочных доводов» трансформирует их в уловку, которая обычно именуются как «***чтение в сердцах»***, которая применяется в двух основных вариантах (так называемая положительная и отрицательная формы). Суть использования данного приема состоит в том, что внимание аудитории, окружающих лиц перемещается от содержания доводов оппонента на якобы имеющиеся у него причины и скрываемые мотивы почему он говорит и отстаивает определенную точку зрения, а не соглашается с доводами

противоположной стороны. Может усиливаться одновременным использованием «палочных доводов» и «навешиванием ярлыков». Например: «…Вы говорите так из партийной, служебной дисциплины, защищая честь мундира, ведомственные, корпоративные интересы…»; «…Вы не можете высказаться не нарушая дисциплины в партии, обюрократившаяся верхушка которой любыми путями стремится сохранить свою власть, свое политической влияние…»; «…причина вашей агрессивной критики и непримиримой позиции очевидна – это стремление дискредитировать прогрессивные силы, конструктивную оппозицию, сорвать процесс демократизации… но народ не допустит, чтобы подобные псевдозащитники закона препятствовали удовлетворению его законных интересов…» и т. д.

Иногда «чтение в сердцах» принимает форму, когда отыскивается мотив, не позволяющий говорить в пользу противоположной стороны. Этот прием может сочетаться не только с «палочными доводами», но и «подмазыванием аргумента». Например: «…ваша порядочность, излишняя скромность и ложный стыд не позволяют Вам признать этот очевидный факт и тем самым поддержать это прогрессивное начинание, от которого зависит решение вопроса, с нетерпением и надеждой ожидаемое нашими избирателями…» и т. п.

Логико-психологические уловки. Их название связано с тем, что с одной стороны они могут быть построены на нарушении законов логики, а с другой, наоборот, использовать формальную логику в целях манипуляции недостаточно искушенным объектом. Еще в древности был известен софизм, требующий ответа «да» или «нет» на вопрос «перестал ли ты бить своего отца?» Любой ответ не красит человека – получается, что он либо до сих пор бьет, либо бил раньше. Вариантов подобного софизма множество: «…Вы все пишете на меня доносы?..», «…Вы перестали пить как сапожник?..» и т. д. Особенно эффективны публичные обвинения, при этом главное получить короткий ответ и не дать человеку возможности объясниться.

К наиболее распространенным логико-психологическим уловкам относятся следующие: сознательная ***неопределенность выдвигаемого тезиса, или ответа*** на поставленный вопрос, когда мысль формулируется нечетко, неопределенно, что позволяет ее интерпретировать по – разному. В политике и дипломатии этот прием позволяет уйти от щекотливых вопросов, «сохранить лицо» в сложных ситуациях или скрыть некомпетентность в обсуждаемой проблеме. Среди отечественных политиков последних лет наиболее показателен в этом плане стиль высказываний М. С. Горбачева, который часто давал неопределенные формулировки или двусмысленные ответы используя обороты типа «…с одной стороны это так, но с другой…» или «…да, конечно, но, вместе с тем…»

Несоблюдение закона достаточного основания. Соблюдение логического закона достаточного основания в дискуссиях и обсуждениях весьма субъективно ввиду того, что вывод о достаточном основании отстаиваемого тезиса делают участники обсуждения (оппоненты). Согласно этому закону верные и имеющие отношение к тезису доводы могут быть недостаточными, если они носят частный характер и не дают оснований для выводимого заключения. Однако, кроме формальной логики в практике информационного обмена существует, так называемая, «психологика» (рассматриваемая специалистами как теория аргументации), суть которой в том, что аргументация существует не сама по себе, ее выдвигают определенные люди в определенных условиях и воспринимают ее тоже конкретные люди, обладающие (или не обладающие) некими знаниями, социальным статусом, личностными качествами и т. д. Поэтому частный случай, возведенный в ранг закономерности, недостаточно обоснованное положение нередко проходят, если манипулятору с помощью побочных эффектов удается оказать влияние на объект воздействия.

К распространенным уловкам логического характера относятся ***порочный круг в доказательстве***, когда какая-либо мысль доказывается с помощью ее же самой, только

высказанной другими словами; софизм – ***«после этого – значит в следствии этого»***, при его использовании рассуждение строится на логической ошибке, когда временная связь между явлениями толкуется как причинно-следственная. Достаточно часто встречается ***приписывание или изменение акцентов*** в высказываниях. В этих случаях то, что оппонент сказал относительно частного случая, опровергается как общая закономерность. Обратная уловка заключается в том, что рассуждениям общего характера противопоставляются один-два факта, которые на деле могут быть исключениями или нетипичными примерами.

Нередко в ходе дискуссии выводы об обсуждаемой проблеме делаются на основании того, что «лежит на поверхности», например, побочных следствиях развития какого-либо явления. Таким образом, не соблюдается одно из самых важных требований анализа любой проблемы – «гляди в корень».

Сочетание логического нарушения с психологическим фактором применяется в тех случаях, когда из выдвинутых оппонентом в свою защиту положений и доводов выбирают наиболее уязвимый, разбивают его в резкой форме и делают вид, что остальные доводы даже внимания не заслуживают ***(неполное опровержение)***. Уловка проходит в том случае, если приниженный оппонент не возвращается к теме, чтобы не выглядеть неловко, или лишен этой возможности.

Усиление психологического плана с помощью фраз типа «не увиливайте..», «скажите четко, при всех…» «скажите прямо..» и т. п. используется в случаях, когда предлагают дать однозначный ответ «да» или «нет» (***требование строгой дизъюнкции в формальной логике***), на вопрос требующий развернутого ответа и когда однозначность может привести к неправильному пониманию сути проблемы. Эта уловка бывает эффективна для аудитории с низким образовательным уровнем, потому что может восприниматься, как проявление принципиальности, решительности и прямоты.

В целях расширения поля для критики и получения тактического выигрыша, приступив к обсуждению какого-либо положения манипулятор старается не приводить доводы, из которых оно следует, а предлагает или, даже, требует от оппонента сразу перейти к опровержению этого положения («…а что, собственно, Вы имеете против?..»). Таким образом ограничивается возможность для развернутой критики собственной позиции и ***центр спора искусственно перемещается на аргументацию противоположной стороны***. В том случае, если оппонент поддался этому и начинает критиковать выдвинутое положение, приводя различные аргументы, стараются вести спор вокруг этих аргументов, выискивая в них недостатки, но не представляя для обсуждения свою систему доказательств.

Затруднению логической оценки обсуждаемой проблемы способствует такой прием, как ***«многовопросье»***, когда по одной теме оппоненту задают сразу несколько разных или малосовместимых вопросов. В дальнейшем действуют в зависимости от его ответа: обвиняют в непонимании сути проблемы, в том, что он не ответил полностью на вопрос или, даже, в стремлении ввести в заблуждение.

Мы уже упоминали произвольное ***резюмирование*** в качестве психологической уловки. В логике подобный прием называется ***навязанное следствие***, который заключается в том, что после прослушивания доводов оппонента делается собственный вывод, совершенно не следующий из его рассуждений. Наиболее грубую форму этот прием принимает тогда, когда оппонент вообще ничего по сути обсуждаемого вопроса не говорил – просто ему приписывается какое-то высказывание (***приписывание***).

К логико-психологическим уловкам относятся также следующие: какое-либо утверждение делается безо всякого доказательства, как само собой разумеющееся (***постулирование истины***); для доказательства используют аналогии с какими-то событиями и явлениями, несоизмеримыми с рассматриваемыми

(***неправомерные аналогии***); ***сведение к абсурду доводов*** оппонента путем чрезмерного преувеличения высказанных им положений, с последующим осмеянием этого смоделированного заключения; обсуждая выдвинутые оппонентом положения, используют другие слова и термины или те же, но вкладывают в них иной смысл, и за счет этого вносятся искажения в первоначальную идею – ***подмена смысла..***

В заключении данного параграфа напомним, что нарушения хода различных обсуждений и дискуссий зачастую связаны с логической и психологической безграмотностью, недостаточной коммуникативной компетентностью их участников. Говорить об использовании целенаправленного манипулирования в межличностном общении можно лишь тогда, когда обмен информацией участников обсуждения сопровождается целенаправленным внесением деструктивных элементов, к которым относятся организационные, психологические и логические уловки. Проблема заключается в том, что ущерб может причиняться как некомпетентностью, так и специальными действиями конкретных лиц, однако проведенные исследования позволяют сделать вывод о росте манипулятивных тенденций, как методе психологического воздействия, осуществляемого как в массовых информационных процессах, так и в межличностном общении людей.

3.2. Общая характеристика и примеры межличностных манипулятивных игр

Само понятие игры в приложении к анализу межличностного взаимодействия людей введено Э. Берном и активно использовалось и используется в психотерапевтической практике. В этом значении оно активно применяется и в отечественной литературе. В последнее время с целью выделения специфического содержания данное понятие обозначается как психологические игры[216].

В то же время следует отметить, что предметом трансакционного анализа выступают игры, в которых применяемые манипуляции, их цели и зачастую используемые приемы не осознаются или не полностью осознаются их участниками, особенно теми кто является объектами манипулятивного воздействия.

Трансакционный анализ Э. Берна представляет концепцию, в которой взаимодействие людей анализируется с точки зрения трех основных состояний «Я», в свою очередь, определяемых: системой социальных стереотипов или в более общем смысле – обществом (Родитель: состояния «Я» сходные с образами родителей); эмоциональными проявлениями или в более общем смысле – личностными особенностями (Ребенок: состояния «Я», все еще действующие с момента их фиксации в раннем детстве и представляющие собой архаические пережитки) и рациональными структурами в более общем смысле – реальной ситуацией (Взрослый: состояния «Я», автономно, направленные на объективную оценку реальности)[217].

Под трансакцией понимается акт воздействия или единица общения. Данное понятие Берн разъясняет следующим образом. «Люди, находясь вместе в одной группе, неизбежно заговорят друг с другом или иным путем покажут свою осведомленность о присутствии друг друга. Это мы называем трансакционным стимулом.

Человек, к которому обращен трансакционный стимул, в ответ что-то скажет или что-то сделает. Мы называем этот ответ трансакционной реакцией»[218].

Кроме этого Берном вводятся обозначения различных форм структурирования человеком времени, в качестве основных из которых им выделяются: процедуры, ритуалы, времяпровождение, игры, близость, деятельность.

Под процедурами понимается серия трансакций, направленных на взаимодействие с действительностью. Процедуры основаны на переработке информации и оценках вероятностей, касающихся материально-предметной стороны жизни. Наиболее выраженной и совершенной формы они достигают в профессиональных умениях. К процедурам относятся управление автомобилем, хирургическая операция и т. п. Ритуалами являются стереотипные серии трансакций, заданных внешними социальными факторами. Они могут быть неформальными (приветствия, прощания, обмен новостями и т. п.), а могут быть формальными, официально утвержденными (государственные, дипломатические, военные, религиозные и т. п.). Протокольные мероприятия на официальных встречах и переговорах, военные парады, религиозные службы, венчание, похороны и т. д.

Под времяпровождением понимается серия «полуритуальных» трансакций, сгруппированных вокруг одной темы, целью которой является структурирование определенного интервала времени. Обычно составляет основное содержание вечеринок и других ситуаций межличностного общения, когда необходимо скоротать время, например, перед началом какого-либо официального мероприятия и т. п.

Понятие близости не имеет у Берна четкого определения, но исходя из контекста его работ под ним понимается открытость друг другу при межличностном взаимодействии, получения радости (и «поглаживаний» в терминологии Берна) в процессе самого контакта.

Под деятельностью Берн понимает определенную совместную работу (дело), в рамках которой люди объединяются ради достижения некоторой общей или одинаковой цели (достижения сходных или непротиворечащих индивидуальных целей в процессе совместной работы).

Понятийный аппарат данной концепции включает ряд понятий, которые выполняют эвристическую роль и могут использоваться не только для анализа игр, выделенных Берном, но и для других организационных форм межличностных манипуляций.

Легко заметить, что выделенные состояния «Я» являются мишенями, а трансакции выступают как вектора манипулятивном воздействии на личность. Причем при межличностных манипуляциях осуществляется целая система трансакций, среди которых обязательно присутствуют ***скрытые трансакции*** по терминологии Берна. Это отражается и в определении игры даваемого им. «Игрой мы называем, – пишет Э. Берн серию следующих друг за другом скрытых дополнительных трансакций с четко определенным и предсказуемым исходом. Она представляет собой повторяющийся набор порой однообразных трансакций, внешне выглядящих вполне правдоподобно, но обладающих скрытой мотивацией; короче говоря это ***серия ходов, содержащих ловушку, какой-то подвох***.

Игры отличаются от процедур, ритуалов и времяпровождений, на наш взгляд, двумя основными характеристиками: ***1) скрытыми мотивами; 2) наличием выигрыша.***

Процедуры бывают успешными, ритуалы – эффективными, а времяпровождение выгодным. Но все они по своей сути чистосердечны (не содержат „задней мысли“). Они могут содержать элемент соревнования, но не конфликта, а их исход может быть неожиданным, но никогда – драматическим. Игры, напротив, могут быть нечестными и нередко характеризуются драматичным, а не просто захватывающим исходом»[219] (Выд. авт. – *Г.Г.*).

Примеры межличностных манипулятивных игр. Как отмечалось выше, реализация многих, если не большинства игр в межличностном взаимодействии, происходит с использованием манипулятивных приемов. Об этом свидетельствуют даже сами названия этих игр: «Шантаж», «А ну-ка, подеритесь», «Дай мне пинка» и т. д. В так называемой игре «Динамо», отношения строятся на привлечении внимания к своей персоне (прежде всего это касается поведения женщин), а затем осуществление отвержение этого внимания, причем формы отторжения ухаживаний и других действий партнера могут быть выражены публично, болезненно, иногда со скандалом и преследованиями. Причины возникновения и использования подобной игры в межличностном взаимодействии – эгоцентризм, нарцистизм, наличие сексуальных проблем у субъекта воздействия, возможны месть, интриги, влияние страстей, свойственных людям.

Для демонстративных и истероидных типов характерным поведением, реализуемым в играх, является явное или косвенное подчеркивание своих достоинств. Мужчины, как бы невзначай упоминают о своих связях, материальных или иных возможностях, женщины демонстрируют достоинства фигуры, одежды и украшения. Причем неприятие окружающими этих сигналов может вызывать у манипулятора раздражение, вплоть до избегания контактов с людьми «недооценившими» по достоинству их исключительность и оригинальность.

Некоторые манипулятивные игры в межличностном взаимодействии могут иметь сложный сценарий и целую цепочку заранее рассчитанных ходов. Другие, напротив, могут ограничиться одним действием, однако характер создаваемой зависимости ставит объекта манипуляции в такие условия, когда он на протяжении длительного времени вынужден следовать определенной линии поведения, навязанной участием в определенной игре или ритуале. Так, Э. Берн в качестве примера приводит игру «Должник», когда родители покупают молодым дом или другие вещи, а они, в свою очередь, обязаны своим

поведением расплачиваться за доброе отношение. Само по себе это явление (забота старших о младших) объяснимо устройством жизни и вполне нормально. Другое дело, когда подобные межличностные отношения имеют в своей основе не реальное осуществление искренней заботы, а подразумевают получение в дальнейшем ощутимой выгоды для стороны, оказывающей услугу. Именно на таких принципах строятся отношения в мафиозных кланах, во многих сферах жизнедеятельности людей, включая бизнес и политику.

Психологические игры, которые имеют место в бытовых ситуациях, настолько распространены и известны, что даже в случае их расшифровки объектом манипулятивного воздействия они порой не вызывают у него сильного травмирующего эффекта, давая лишь повод сделать выводы о личности другого по типу «… значит ты так решил(а) поступить…». Что же касается бизнеса и некоторых форм деловых отношений, то материальные интересы и конъюнктурные соображения, выступают в качестве мощного стимула использования манипуляций, а потому последствия их применения зачастую оказываются весьма трагичны по характеру, глубине влияния на психику людей, они втягивают значительное количество лиц в сферу различных афер и махинаций. Экономические преобразования последних лет дали нам массу примеров финансовых пирамид, мошенничества, использования населения страны в сомнительных финансовых операциях.

Психологический парадокс массового участия в так называемом «народном (массовом) предпринимательстве» заключается в том, что многие из вовлеченных в него лиц понимают авантюрную сущность финансовых операций, однако надеются на то, что с ними неприятности не случатся или действуют закрывая глаза на моральную сторону проблемы. Причем основной акцент рекламных кампаний разнообразных пирамид переносится именно в сферу межличностного взаимодействия. Рассмотрим это на конкретных примерах.

На оживленной улице, в транспорте, в театре, на выставке и т. д. людям предлагается бесплатный лотерейный билет или анкета для участия в розыгрыше, записываются телефоны согласившихся принять участие. Затем поступает звонок о необычайном везении в розыгрыше и предлагается прийти за призом в определенное место на презентацию. На самом деле звонки поступают всем и распространители «лотерей» или анкет прекрасно знают, что им нужны только координаты для дальнейшего обольщения потенциального клиента. Собравшаяся аудитория (с ней, начиная с момента захода на «презентацию» работают индивидуально уже другие люди) с удивлением узнает, что приз будет только сейчас разыгран, причем один. Далее происходит короткое шоу с розыгрышем приза, а затем на сцене появляется менеджер кампании организовавшей «заманивание» простодушных обывателей, предлагая на «выгодных условиях» туристические путевки, приобретение сертификата «таймшера», льготный вид страхования или что-либо другое, в зависимости от реального предмета деятельности кампании-организатора. Уйти неудобно, приходится слушать, тем более что в перспективе светит еще выигрыш, например, бесплатный купон на приобретение авиабилета за рубеж, – правда потом оказывается, что получить подобный билет «бесплатно» вам удастся только в случае вложения эквивалентной денежной суммы за сопутствующие услуги предоставляемые кампанией.

В более простой форме втягивание в распространение товаров и услуг осуществляется по схеме «товар тебе достанется дешевле, если приведешь еще клиентов». Герболайф, косметика, страховки, посуда, бытовая техника и многие другие товары распространяются благодаря оказанию нужного воздействия лица уже купившего их на свое ближайшее окружение. Хорошо когда это качественный товар, но надо помнить, что первыми широко подобные схемы стали применять в 30-е годы распространители наркотиков. Также давно известны манипулятивные приемы уличных игр («наперсток», различные лотереи), которые разыгрываются по четким

сценариям, где есть «зазывалы», «случайные» партнеры, «удачливые» игроки, провокаторы и другие участники с определенной ролью. Сегодня эти сценарии используются крупными кампаниями, «лохотроны», как их называют в народе, обвораживают десятки и сотни тысяч людей. Пока существует социальная база желающих «легко» заработать и люди не дорастут до понимания манипулятивной сущности подобных операций, количество обманутых не будет уменьшаться. К сожалению, пока к пониманию этого приходят одно поколение, подрастает новое, желающее рискнуть, получить много и побыстрей без особых усилий.

Подобно тому, как обозначает игры Э. Берн можно дать условные названия психологическим механизмам, стимулирующим жилку наживы в области, так называемого, «легкого предпринимательства». Например, «мы то с тобой еще успеем получить…», когда участвуют в обороте денег по сценарию «МММ» или «Властелины»; «ну у тебя же есть хоть парочка надежных друзей…», когда надо убедить в том, чтобы человек приобрел товар или отдал деньги в кампанию построенную на «взаимном доверии и взаимопомощи» (в этих случаях, вкладывая крупную сумму, можно вернуть ее, а первым вкладчикам ее позволяют даже увеличить, если они приводят новых членов, которым, в свою очередь, обещают получение вложенных средств после того, как они сделают то же самое). Наибольший «куш» срывают организаторы таких проектов. Поэтому кампании, организованные по типу последней, для повышения коммуникативной компетентности своих вкладчиков, заинтересованных в привлечении новых членов, регулярно проводят занятия с участием психологов и других специалистов по межличностному общению. Причем одним из условий членства в организациях «взаимопомощи на доверии» являются требования секретности и нераспространения информации получаемой на «дружеских» встречах. Это вполне закономерно, так как мы упоминали, что приемы манипулятивного воздействия эффективно работают в тех случаях, когда о них меньше знают объекты, в отношении которых эти приемы используются.

3.3. Техники скрытого получения информации от партнера по общению как межличностные манипулятивные игры[220]

Характерной особенностью использования психологических манипуляций является устойчивое сочетание манипулятивных приемов с особенностями и условиями их применения в коммуникативных ситуациях для скрытого получения информации от партнера по общению. С одной стороны, скрытое получение информации в процессе общения является условием эффективного применения манипулятивного воздействия. С другой, использование подобных же приемов может способствовать обнаружению и нейтрализации манипуляций, к которым прибегает недобросовестный партнер.

Психологической основой распространения человеком информации, которую он не должен был бы доводить до сведения других, или даже той, которая может представлять угрозу для его личной безопасности, является устойчивая природная тяга людей ко всему новому, интересному, неизвестному, выводящая информационный обмен на уровень духовной потребности. Эта, если можно так выразиться, гуманистическая основа способствует стремлению распространять знания и истину даже ценой собственной жизни, подобно тому как поступил в свое время Джордано Бруно. Другая основа примитивистская – эгоизм, самоутверждение, стремление оказаться в центре внимания, продемонстрировать свою исключительность, значимость, особую роль. Бывает и так, что человек вынужден что-либо скрывать из-за интересов организации в которой работает, при этом испытывая дискомфорт и обиду в силу того, что о его необычайных успехах или особой информированности не знают другие, в том числе близкие люди.

К гуманистическим предпосылкам, способствующим скрытому получению информации от объекта манипулятивного воздействия, относятся эксплуатация его желаний поделиться информацией, переубедить другого, исправить ошибочную точку зрения, а также игра на чувстве благодарности, испытываемому в ответ на действие и высказывания партнера по общению.

Эгоцентрические качества личности, такие как амбиции, тщеславие, завышенная самооценка также становятся мишенями манипулятивного воздействия в ходе межличностного взаимодействия, ставящего своими целями скрытое получение информации. В практике это реализуется в случаях, когда объекта воздействия удается спровоцировать на то чтобы он «осадил» собеседника в процессе спора или дискуссии, показал собственную осведомленность, используя при этом информацию, которая прежде не предназначалась для разглашения. Таким образом, и то, что принято относить к положительным качествам личности (открытость, желание помочь другим) и негативные качества (эгоцентризм, высокомерие), становясь мишенями манипулятивного воздействия в коммуникативных процессах, могут явиться источником угрозы для безопасности личности.

Борьба мотивов из-за проблемы «закрытости-открытости» в информационной сфере замечательно отражена в восточной легенде о брадобрее, который единственный из граждан знал о том, что у их правителя ослиные уши и под страхом смерти вынужден был хранить тайну. Распираемый от этого знания брадобрей вырыл в поле яму и кричал в нее об ослиных ушах первого лица в государстве. Однако, далеко не всем людям удается находить выход таким образом, так как потребность делиться знаниями является достаточно сильной и естественной для человека. Другое дело, что понимание опасностей и рисков, связанных с распространением определенной информации, заставляет прилагать сдерживающие усилия и вести себя адекватно обстановке.

«Люди даже самые скрытые тоже испытывают потребность поверить свои секреты, но они делают это в форме общих идей. И считают себя в безопасности под такою личиной… – отмечал Андре Моруа, делая следующий вывод – …совет – это всегда исповедь»[221]. Поэтому один из приемов скрытого получения информации от человека может сводиться к ***обращению за советом*** по какому-либо вопросу. В отличие от реального желания проконсультироваться, подлинной целью в подобных случаях являются выведывание информации, которой располагает опрашиваемое лицо, оценка его опыта, знаний и пр. В профессиональной деятельности и в быту одной из разновидностей такого приема нередко становится просьба охарактеризовать конкретного человека, причем инициатор вопроса уже имеет четкое собственное представление об объекте псевдоинтереса, ему нужно не столько содержание оценки, даваемой партнером по общению, сколько выяснение его позиции для того, чтобы делать выводы именно об этом лице, а не о том человеке в отношении которого ставится вопрос.

Для того, чтобы стимулировать откровенность используются ***провокационные или ложные заявления***, цель которых вызвать спор или опровержение и таким образом получить необходимую информацию. В период существования СССР объектами использования данного приема зачастую становились специалисты режимных предприятий, выезжающие на научные симпозиумы или другие мероприятия (надо сказать, что подобная поездка была целым событием для ученых из «оборонки», многие из которых проводили всю жизнь на тщательно охраняемых закрытых объектах). Не трудно представить себе психологическое состояние специалиста, который делает открытие, вплоть до мирового значения и при этом вынужден не предавать огласке свои достижения. Для того, чтобы подзадорить полемический задор ученых и получить закрытые сведения о последних научных разработках, устраивались целые «представления» на которых инициаторы обсуждений настаивали на откровенной «липе», а затем, в ходе ее опровержения со

стороны оппонентов, получали интересующую информацию.

Провоцирование к высказываниям с помощью ***обращения к чувству собственного достоинства***, предполагает высказывание похвалы, лести, выражение уважения, большой заинтересованности и внимания по отношению к самому собеседнику и к тому, что он говорит. Прием особенно эффективен при общении с тщеславными и честолюбивыми людьми. Обращение к чувству собственного достоинства позволяет установить с такими людьми более тесные отношения и способствует появлению искренности с их стороны. Так, например, подчеркивая собеседнику, что тот и раньше был известен как человек самостоятельных, оригинальных (нетрадиционных, критических и т. п. взглядов), можно стимулировать его к еще более откровенным суждениям. Другой способ – использовать фразы типа: «..ваше мнение особенно ценно…», «…как правильно (замечательно, оригинально, тонко и т. п.) вы заметили…» Далее может следовать даже не обязательно то, что человек говорил, важно его возвышение. «Ни один льстец не льстит так искусно, как самолюбие» – писал Ларошфуко (максима № 2)[222], а когда оно еще ненавязчиво подогревается извне, человек не только гордится собой, но и испытывает удовлетворение от того, что его достоинства оценены.

Естественно, что чем умнее человек, тем сложнее им манипулировать с помощью лести, однако, к комплиментам не равнодушен никто, даже когда они вроде бы отвергаются. Поэтому умный манипулятор старается соблюдать чувство меры и тонко чувствует с кем он имеет дело. Важно, чтобы похвала и лесть высказывалась объекту тогда, когда он испытывает в этом настоятельную потребность.

Для активизации общения на тему, интересующую инициатора манипулятивного воздействия, применяется такой прием, как ***использование смежной темы разговора***. Этот прием, называемый иначе «тематическим регулированием» разговора, дает возможность вести беседу целенаправленно, но не прибегая к постановке

прямых вопросов. Такая тема оживляет ряд образов в памяти человека, неизбежно захватывая в свою орбиту и образы из области «запретной» (скрываемой) информации. Переключение на смежную тему может осуществляться с помощью нейтральных вопросов или инициацией определенных тем, переживаний, образов.

Возможность репродукции образов под влиянием таких речевых воздействий основывается на психофизиологическом явлении семантической генерализации, установленном в лаборатории Н. И. Красногорского в 1935 году. Сущность этого явления заключается в том, что практически одинаковые реакции возникают у человека на слова, которые сходны по смыслу, относятся к одному семантическому полю, используются из-за одних и тех же логических предпосылок, что почти не зависят от их звучания или написания[223]. Именно в силу семантической генерализации, протекающей неосознанно, смежная тема разговора неизменно оживляет целый комплекс образов и последовательно приводит к тем высказываниям, которые от человека ожидаются как непреднамеренная реакция.

Основные условия успешного применения данного приема состоят в следующем:

а) тема разговора, используемая в качестве смежной, должна быть известна объекту воздействия и иметь для него определенную значимость;

б) смежная тема должна соответствовать конкретной ситуации;

в) смежная тема должна соответствовать национальным, профессиональным и индивидуальным особенностям объекта воздействия;

г) действия и поступки субъекта воздействия должны быть психологически и экспрессивно обоснованы (он должен уметь воспроизводить мимикой и жестами соответствующее ситуации, отношение к объекту воздействия и теме разговора).

Основное правило применения данного приема для скрытного получения информации:

– смежная тема не должна быть слишком близка к «зоне» информации, представляющей интерес для субъекта воздействия, так как в этом случае она приобретает характер плохо замаскированного прямого вопроса;

– смежная тема не должна быть и слишком отделена от данного вопроса, ибо тогда она, вызывая в памяти человека массу других образов, ведет к высказываниям, которые не содержат в себе значимой информации.

Таким образом, использование смежной темы разговора для выведывания значимой информации состоит в том, чтобы оживить прошлые впечатления, хранящиеся в памяти субъекта, замаскировать действительное значение смежной темы и в результате побудить его непреднамеренно передать соответствующую информацию.

Провоцирование непроизвольных высказываний объекта базируется не только на основе бессознательных реакций, когда используются ассоциативные процессы, но и ***путем эксплуатации личностных качеств*** человека, например ***чувства собственной значимости, ощущения неординарности, особой осведомленности***, а также ***влиянием на эмоционально-волевую сферу личности***.

Существенным компонентом активизации информационного обмена в ходе непосредственного общения являются ***использование реакций стимулирующих высказывания собеседника***. В практике межличностной коммуникации известны приемы, так называемого, активного слушания – кивки, визуальный контакт с собеседником, поддакивания, использование реплик стимулирующих собеседника и пр. Лицо, осуществляющее манипулятивное воздействие в ходе межличностного общения, для скрытого побуждения коммуникативной активности партнера по общению и получения интересующей информации, ненавязчиво

задает наводящие вопросы, подбадривает собеседника восклицаниями, использует соответствующую мимику.

Активизации высказываний партнера по общению может способствовать, так называемая ***псевдооткрытость***, когда человек сообщает другому что-то сугубо личное, информирует о тайных планах и замыслах людей из ближайшего окружения, доверительно сообщает о неприятностях или угрозах якобы ожидающих объект воздействия. Подобное поведение располагает к взаимности и побуждает к тому, чтобы объект, основываясь на чувстве благодарности, поделился своими секретами и сокровенными мыслями. Как вариант использования этого психологического механизма для влияния на человека в ходе межличностного взаимодействия может быть ***сообщение ему «важных» сведений***. Прежде всего это касается сведений, которые имеют определенную ценность для объекта воздействия, помогают направить беседу в нужное русло и получить интересующую информацию. Причем сами эти сведения не обязательно могут являться достоверными или точными, главное то, чтобы они изменили состояние объекта, который, находясь под впечатлением получения важной, по его мнению информации, в ответ рассказывает то, что в спокойном, хорошо контролируемом состоянии предпочел бы скрыть.

В некотором роде обратный этому прием заключается в ***проявлении равнодушия*** в тот момент, когда объект, на которого пытаются оказать воздействие в ходе общения, считает, что он сообщает чрезвычайно важную информацию. Этот прием применяется, когда у собеседника наблюдается большое желание обсудить что-либо, затронуть в разговоре известную лишь ему новость, которой он придает большое значение, и т. д. Проявление безразличия к важной, с точки зрения собеседника, информации, пренебрежение ею, задевают его самолюбие и тем самым стимулируют к высказыванию дополнительных данных, подчеркивающих значимость этой информации.

Так, в одном из французских фильмов опытный предприниматель, решивший отойти от дел, начинает подготовку своего молодого преемника с того, что учит его ничему не удивляться. При этом он сознательно использует провокационные и ложные заявления типа «… твой отец гомосексуалист…», которые поначалу не могут не вызвать бурной реакции у ученика. Постепенно его реакции меняются, становятся более сдержанными, а поведение непроницаемым для внешнего наблюдения. Мнимое равнодушие позволяет манипулятору не только стимулировать различного рода обсуждения, высказывания других, но также скрывать подлинное отношение к проблеме.

Условия, необходимые для успешного применения данного приема:

а) нужно вовремя почувствовать, что объект «переполнен» сведениями. Это заметно по поведению объекта – он бросает частые взгляды в сторону лиц, речь которых хочет прервать, не может спокойно сидеть на одном месте, начинает усиленно жестикулировать и т. п.;

б) нельзя в это время навязывать объекту свою тему разговора;

в) проявление равнодушия со стороны собеседника может побудить объекта к высказыванию лишь в условиях доверительности. Это фиксируется по стремлению объекта уединиться с собеседником.

При отсутствии доверительности равнодушное и безразличное отношение собеседника к объекту вызовет у него ответные реакции подобного рода.

Демонстрация осведомленности. Этот прием активно используется в ситуациях, когда инициатор воздействия имеет возможность показать владение некоторыми деталями интересующего вопроса для того, чтобы получить дополнительную информацию. Однако, даже незначительные сомнения партнера по общению в том, что на него воздействуют с помощью блефа может свести на нет прилагаемые усилия. Об особенностях применения

указанного приема хорошо сказал Х. Одзаки – один из членов разведывательной группы, созданной Рихардом Зорге во время второй мировой войны в Японии: «Никогда не нужно показывать, что вы хотите получить от собеседника интересующие вас сведения. Люди, особенно занимающие важные посты, просто откажутся разговаривать с вами, если у них возникнет хоть малейшее подозрение о вашем намерении добыть ту или иную информацию. Если же вам, напротив, удастся создать впечатление, что вы знаете гораздо больше, чем ваш потенциальный источник, он сам с улыбкой выложит все, что ему известно»[224].

Условия, необходимые для успешного применения данного приема: а) зная отдельные детали проблемы, нужно создать у объекта впечатление, что вам известно практически все, за исключение мелких подробностей; б) необходимо находиться с объектом в состоянии доверительности; в) чтобы эффективно использовать данный прием, нужно в глазах объекта слыть деловым, знающим человеком.

В условиях рыночной экономики формированию механизмов информационно-психологической защиты при общении, в том числе на межличностном уровне, способствует сама практика предпринимательства, когда информация стала дорогим товаром и от правильного распоряжения этим товаром зависит коммерческий успех ее обладателя. Поэтому представители западных стран зачастую оказываются более подготовленными в плане противодействия манипулятивному воздействию. Они ведут себя гораздо осторожнее как в деловом, так и в межличностном общении, критически воспринимают рекламу и другую информацию, побуждающую их к принятию определенных решений.

Приложение 4. Пример анализа использования приемов и техник психологических манипуляций в президентской избирательной кампании 1996 года в России

Для того чтобы наглядно представить общую схему и задать средства описания манипулятивных технологий средств массовой коммуникации целесообразно рассмотреть широко известный пример массового информационного воздействия на население с использованием масс-медиа. Таким широко известным примером могут служить президентские выборы в России 1996 года.

По сути дела эти выборы показывают, что информационное противоборство в политической борьбе между оппонентами осуществлялось в форме информационно-психологических операций, объектом которых выступали политические оппоненты и население России.

Ответ на вопрос кто оказался более подготовленным и искусным в этой информационно-психологической войне читатель может дать сам на основе анализ результатов (итогов) выборов.

В целях экономии времени мы не будем отвлекать внимание читателя на рассмотрении в полном объеме достаточно сложных перипетий политической борьбы в этот период. Да это и выходит за пределы нашей темы. Проведение такого анализа является предметом самостоятельного исследования.

Для наших целей воспользуемся кратким описанием организации информационного воздействия на население России в поддержку Ельцина, которое дает Таранов. В этом описании хотя и в несколько эмоциональном и метафорическом виде, но достаточно четко отражены в

краткой и лаконичной форме основные технологические блоки манипулятивного воздействия с использованием средств массовой коммуникации.

Представляем его с некоторыми сокращениями и комментариями по используемым манипулятивным техникам и приемам, признаки которых отмечены в описании выборной кампании, сделанного П. С. Тарановым (выдержки из результатов его анализа выделены курсивом).

□ *... как ближайший пример и очень показательное свидетельство наличия и осуществления* ***манипуляции*** *можно привести выборы Президента России 16 июня и 3 июля (повторное голосование) 1996 года.*

Возьмите тогдашние шансы Б. Н. Ельцина. Казалось бы, хоть и претендент, но Президент. Реальный, действующий. Все рычаги власти в его руках. Нет проблем с рупором – все средства массовой информации у него и под ним, нет забот с деньгами и иными важными для обеспечения агитации, средствами. И что же? Он лидировал?

Нет. В январе 1996 года его рейтинг среди избирателей был в пределах 5-ти процентов.

В штабе его поддержки принимается сверхсекретное решение о полировке имиджа Ельцина и наведении политического макияжа.

В данном фрагменте отражено осуществление выбора основной манипулятивной технологии, используемой в информационно-пропагандистском противоборстве с политическими оппонентами – формирование обновленного политического имиджа Ельцина Б. Н., с учетом резкого падения популярности и негативной оценки эффективности деятельности как общенационального лидера.

Анализ последующих изменений в его публичном образе показывает, что они были направлены на акцентировании имиджа лидера харизматического типа.

В качестве основных характеристик конструируемого образа были избраны:

• Политический деятель, сыгравший ведущую роль в разрушении «коммунистической империи и освобождении народов от имперских устремлений Москвы».

• Последовательный борец с коммунистическим прошлым за демократию и общечеловеческие ценности, имеющий широкую поддержку проводимых им реформ на Западе.

• Решительный, смелый и даже жесткий руководитель, единственный имеющий опыт управления страной в кризисных условиях.

• Политический лидер, способный возглавить страну в кризисной ситуации и выражать интересы большинства населения, стоящий выше партийных симпатий и привязанностей, который не допустит конфронтации в российском обществе.

Для этого был предпринят целый комплекс информационно-психологических операций. Реализация разнообразных мероприятий шла по следующим направлениям.

□*«…**Во-первых**, откорректировано было властное лицо Президента. Новые указы, новые назначения, суровые окрики в регионы, жесткое отношение к Госдуме».*

В данном фрагменте отражены:

а) изменение содержательных характеристик публичного образа кандидата, в частности, подчеркивание таких элементов имиджа харизматического лидера как решительность, энергичность, смелость;

б) техника реализации – посредством широкого освещения в СМК ряда таких предпринятых демонстрационных действий, как новые назначения, наказание некоторых чиновников высокого ранга; новых указы, резкие заявления и т. п.

Таким образом, можно констатировать использование следующих манипулятивных технологий:

конструирование имиджа политика привлекательного для российских избирателей; широкое освещение в СМК демонстрационых действий – составного элемента информационно-психологических операций.

□*«**Во-вторых**, если даже короля играют подданные, то к Президенту это относится и подавно. И вот уже сотни людей со страниц газет и телеэкранов рассказывают всем и без устали, почему и за что они уважают и ценят Ельцина».*

В данном тезисе отражено применение техники мнимого большинства. То есть, искусственного создания мнимого преобладающего мнения с использованием широкого тиражирования в средствах массовой информации высказываний и оценок различных людей.

□*«**В-третьих**, Юлий Цезарь когда-то прикрывал плешь на своей голове лавровым венком победителя, т. е. использовал вред во благо, решал проблемы своих недостатков с помощью привлечения чужих достоинств. Б. Н. Ельцин сделал то же самое, взяв в качестве своей „правой руки“ зычноголосого, привлекательного армейской убедительностью, прямого, волевого, решительного отставного генерала А. И. Лебедя. „Не можешь победить, обними“ – это английское политическое правило стало девизом в кремлевских покоях».*

В данном тезисе отражен такой компонент информационно-психологических операций как организационно-практические действия в форме политической игры.

Политологами, как уже отмечалось, политические игры понимаются как метафорическое наименование политического маневрирования, интриг, закулисных сговоров, сделок, скрытых замыслов за фасадом внешне безупречных политических отношений. Этим искусством по-видимому президентская команда овладела в совершенстве. Об этом, в частности, может свидетельствовать тот факт, что несмотря на повторное использование данного приема он сработал безотказно.

На первых выборах, чтобы привлечь часть избирателей патриотической ориентации в качестве вице-президента был взят в команду А. Руцкой. На вторых выборах такой политический маневр был сделан с А. Лебедем, который выполнив свою задачу, через четыре месяца был отрешен от должности секретаря Совета безопасности в связи с шумными обвинениями в прессе, связанными с якобы готовящимся им политическим заговором. Об этом, в частности, достаточно откровенно рассказали в своих интервью Малашенко и Березовский в документальном фильме «Царь Борис».

□*«**В-четвертых**, „поездки учат“, говорят японцы……. 21 поездка в мае! … Он целовался с простыми людьми и танцевал с ними, он был для них и „барином“ (помните некрасовское: „барин нас рассудит“), и „царем“ (вершил дела на месте, а поехал в район военных действий в Чечне, прямо на броне боевой машины подписал Указ…), и „богом“ (миловал и одаривал; какая-то женщина с простоватой хитростью „ни с того ни с сего“ попросила для себя автомобиль, и Борис Николаевич, не колеблясь отреагировал: быть по сему!; он подписывал долгосрочные планы коренных преобразований целых областей и обещал провинциям невиданную финансовую поддержку)».*

В данном тезисе отражены:

• во-первых, признаки использования такого манипулятивного приема известного под названием «свои ребята» или «игра в простонародность»;

• во-вторых, признаки использования опять же демонстрационных действий – подписание на месте указов, утверждение планов и т. п.;

• в-третьих, признаки использования манипулятивной техники обещаний (мощной финансовой поддержки, оказание помощи и т. п.);

• в-четвертых, применение такого манипулятивного приема, обозначаемого как «фургон с оркестром» или «оркестровый принцип» – сопровождение всех поездок

широкой шумной кампанией в т. ч. в разнообразных средствах массовой информации.

□*«**В-пятых**, по телевидению (на ОРТ) пошла сплошная эмоционализация страны. Запущенный на ежедневный показ (утром и вечером) сериал „Секрет тропиканки“ предполагал повышение чувствительности людей, а следовательно, и их восприимчивости к агитационному слову.*

Завертелась „фоновая“ обработка. В качестве социальной рекламы наряду с прочими сюжетами, (чтобы снять ощущение в „в лоб“ для слишком умных) пошел ежевечерний ролик „Верю, люблю, надеюсь“, где об Ельцине держали слово обычные рядовые люди (использование приема „голоса с улицы“ или подставной группы – *Г.Г.). Они видели все недостатки своего Президента, но они делились с экрана и своим пониманием того, что достоинств все же больше…»* (подготовка к использованию приема «мнимый выбор» – Г.Г.)

В данном тезисе отражены:

• во-первых, признаки использования техники эмоционально-образного усиления («эмоционализация» и «фоновая обработка» в терминологии Таранова);

• во-вторых, признаки использования уже отмеченной техники искусственного создания мнимого преобладающего мнения в сочетании с техникой мнимого выбора и таким манипулятивным приемом, как двухсторонняя подача материалов, который содержит позитивную и негативную информацию о кандидате, но с преобладанием положительно воспринимаемой аудиторией.

□ *«**В-шестых**, Ельцинские психологи знали, что все – это ничего. Любое явление становится видимым, заметным, управляемым, когда оно дифференцировано. „Разделяй и властвуй“ – со времен Макиавелли уже давно не тезис, а основной закон актуальной политики. Электорат начали дробить. Вот это садоводы (им землю, льготы, бесплатный проезд на транспорте,*

защита как товаропроизводителей), вот это военнослужащие (им гарантии, субсидии, обнадеживающее государево слово), вот это женщины-матери (им обещание в двухтысячном году вообще отменить призыв в армию), вот студенты… вот бизнесмены… и т. д. и т. д.»

В данном тезисе отражены:

• во-первых, признаки использования техники разделения или принципа дифференцированного подхода к аудитории информационно-пропагандистского воздействия;

• во-вторых, признаки использования уже отмеченных демонстрационных действий – гарантии, субсидии, льготы и т. п.;

• в-третьих, признаки использования также уже отмеченной техники обещаний (поддержка армии, отмена призыва в 2000-м году и т. д.);

• в-четвертых, применение также уже ранее отмечавшегося манипулятивного приема, обозначаемого как «фургон с оркестром» или «оркестровый принцип» – сопровождение всех поездок широкой шумной кампанией, в т. ч. в разнообразных средствах массовой информации).

□ *«**В седьмых**. Молодежь. Неустойчивая, своевольная, трудная часть населения. 1937-го года не знает, а после пресловутой „перестройки“ и вообще вышедшая из под контроля. Но ее надо завоевывать. Власть щедро и размашисто привлекла на свою сторону всех певцов, музыкантов, театралов, особо популярных эстрадников…*

Была затеяна акция телевизионного воздействия на молодежь. Ежедневно молодые люди видели с экрана адресованную только им броскую и звонкую заставку: „Голосуй, а то проиграешь!“, которую озвучивали своим талантом их кумиры».

В данном тезисе отражены:

• во-первых, признаки использования техники разделения или принципа дифференцированного подхода

к аудитории информационно-пропагандистского воздействия;

• во-вторых, признаки использования уже отмеченной техники эмоционально-образного усиления в форме эмоциональной подстройки в сочетании с техникой продвижения через медиаторов;

• в-третьих, использование манипулятивного приема обозначаемого как повторение лозунгов или шаблонных фраз («голосуй или проиграешь».

□ *«**В-восьмых**. „Перехват инициативы“. Который будто бы похож на прием „воздействие наглостью“, … Перемещение лозунгов оппонентов в свой стан стало всеобъемлющим, даже тотальным. Особенно забота о стариках и пенсионерах (им стали довольно неловко, зато „на скорую руку“, делать доплаты, компенсировать съеденные инфляцией вклады в Сбербанке). Как первостепенный вопрос чести Президент стал лично контролировать сроки и полноту выплаты зарплаты в бюджетной сфере».*

В данном тезисе отражены:

• во-первых, использование техники заимствования (в последующем был перехвачен не только вопрос социальной защиты, но и основной тезис коммунистов, составляющих суть их целевых установок и отражающих содержание социалистической программы – социально ориентированная экономика);

• во-вторых, признаки использования уже отмеченных ранее различных вариантов демонстрационных действий – личный контроль выплаты зарплаты, различные доплаты, компенсации и т. п. (т. е. использование техники приманки);

□ *«**В-девятых**. Человека не надо пугать, достаточно того, что вы делаете так, чтобы он не переставал бояться. Метод „звоночка“ стал постоянным и не снимаемым приемом работы с населением. Фильмы об ужасах „сталинских лагерей“, телевизионные ролики молнии о том, чтобы „помнили и не забывали“.*

„Застревающие формулировки“, „Грязная кайма“, „Черная ассоциация“, „Запятнание“ и еще, еще и еще – все эти приемы, принципы, методы, правила и законы легли в основание кампании по „нейтрализации“ основного соперника – лидера Коммунистической партии Российской Федерации».

В данном тезисе отражены:

• во-первых, использование техники переадресации ответственности в сочетании с приемом трансфера, т. е. перенос негативного образа сталинских руководителей на лидера КПРФ;

• во-вторых, техника устрашения в сочетании с использованием специфических приемов (по терминологии Таранова это «Застревающие формулировки», «Грязная кайма», «Черная ассоциация», «Запятнание» и др.);

• в-третьих, применение техники эмоционально-образного усиления, т. е. комплекса зрительных образов в сопровождении с соответствующим звуковым воздействием (использование видеофрагментов прошлых лет с демонстрацией лагерей, сталинских съездов и т. п. в соответствующей компоновке и режиссуре в сочетании с комментариями соответствующей направленности и необходимым звуковым оформлением).

□ *«Вы скажите: „Ну и что?“. Если ваше восклицание это сомнение, то мой ответ здесь такой: даже части того, что было сделано, хватило бы на несколько побед. Если это вопрос, то цифры говорят сами за себя: к маю рейтинг Ельцина перевалил за 40 процентов. Это, безусловно, сенсация, чудо, невозможное!*

Вот, что такое приемы! И не относиться к ним с вниманием, почтением, заинтересованностью в изучении нельзя.

„Садилась“ ли на приемы противоположная Ельцину сторона? Конечно и еще как! Но без средств массовой информации любая интрига чем-то смахивает на

облезлую кошку: вроде бы все, что надо есть, а как-то неэстетично, противно, что ли».

В данном фрагменте отражены:

• во-первых, оценка масштаба и мощности информационно-психологических операций в процессе выборной борьбы, проводимых командой президента;

• во-вторых, констатация результативности такого составного элемента информационно-психологических операций как организационно-практическая деятельность сторонников Ельцина по блокированию возможностей использования средств массовой информации (особенно телевидения как наиболее эффективного и массового канала психологического воздействия на население) политическими оппонентами и в первую очередь основным соперником – КПРФ.

□*«Во-первых, (и в главных!), это использование приема „лично“ – контакт с потенциальными избирателями в режимах „один на один“, „лицом к лицу“ и „дойти до каждого“. Коммунистические агитаторы пошли по домам по всей огромной державе.*

Сторонники Ельцина не оставили незамеченным и этот демарш. Перед вторым туром в „российскую глубинку“ отправились 140 000 ельцинских посланцев с наказом: встречайтесь со всеми, заходите в дом, пожимайте руку главе семейства, убеждайте голосовать за человека, подарившего Вам и Родине свободу, избавление от „красной чумы“ и веру в надежду и в любовь».

В данном тезисе отражено использование политическими оппонентами в избирательной кампании агитационной работы в форме технологии условно обозначаемой «от двери к двери» (или в терминологии Таранова как прием «лично» в режимах «один на один», «лицом к лицу» и «дойти до каждого».

□*«Во-вторых (и в обязательных!), – критика, критика, критика. Всего и всех, всегда и непрерывно. Это же, надо сказать, делала и власть. Их „опускание“ КПРФ было*

просто обрушивающимся: с утра и до вечера, детям и взрослым, нужное и не нужное…

Вообще, следует знать, что унижающая критика вызывает „буме-ранговый эффект“. На ее поле урожай или беден, или вообще отсутствует. И оттого показатели ельцинского успеха в первом туре выборов столь невыразительны и бледны. И кто знает, что бы это принесло ему во втором туре, если бы за „унижающую критику“ не взялся Г. А. Зюганов, кандидат в Президенты от коммунистов и образованного совместно с ними союза левых сил. Совершенно неожиданно для всех он делает самый ошибочный ход из всех ходов своего предвыборного периода – он перешел на личности и стал высказываться в смеховатом тоне и с задевающим подтекстом о „здоровье Ельцина“.

Да, оно действительно было никудышное, и старому человеку, может быть, покой более показан, чем активность государственного масштаба и уровня. Но об этом вслух не говорят. Есть темы-табу. Конечно есть „метод называния вещей своими именами“, но он, как все и всегда, должен быть уместен: я не могу в храме громогласно поносить главу церкви, а в доме повешенного говорить о веревке. О неизбежной для кого-то смерти (не знаю уж, лучше или нет) принято говорить не с ним, а с врачом и родственниками».

В данном фрагменте отражено применение техник обличения и дискредитации как составного элемента антирекламной кампании, использовавшихся основными соперничавшими политическими силами.

Можно не со всеми тезисами Таранова полностью согласиться. В то же время его анализ наблюдений за информационно-психологическим противоборством двух основных оппонентов команды Ельцина и команды Зюганова в целом достаточно наглядно позволяют проиллюстрировать масштаб и арсенал использованных средств, приемов и технологий информационно-психологического воздействия на население страны в процессе политической борьбы за власть.

Приложение 5. Словарь основных понятий по информационно-психологической безопасности

АЛГОРИТМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ САМОЗАЩИТЫ (алгоритмы психологической самозащиты личности, алгоритмы индивидуальной психологической защиты личности). В общем виде под алгоритмом понимается набор инструктивных действий, который определяет их последовательность для получения данных или результатов в целом. Под алгоритмическим знанием понимается знание, закрепляющее действия человека в форме умений и навыков, стереотипов поведения в конкретной ситуации.

Алгоритм психологической самозащиты личности – набор (совокупность, система) согласованных действий, который является основой формирования умений и навыков, стереотипов поведения и деятельности, позволяющих человеку в типичных информационно-коммуникативных ситуациях выявлять признаки скрытого психологического принуждения (манипулятивного воздействия на личность) и организовывать собственное поведение, направленное на регулирование информационно-психологического взаимодействия с окружающими и информационной средой в целях предотвращения или нейтрализации угрожающих факторов, способных нанести ему ущерб.

Выделяются три основных группы типичных информационно-коммуникативных ситуаций: межличностные информационно-коммуникативные ситуации, контакт-коммуникационные ситуации или публичные и масс-коммуникационные ситуации (см. информационно-коммуникативные ситуации), для которых формируются соответствующие алгоритмы психологической самозащиты. Эти алгоритмы различаются определенными особенностями,

обусловленными спецификой информационно-коммуникативных ситуаций.

БЕЗОПАСНОСТЬ – социально-политическое явление, возникающее как атрибут взаимодействия социальных субъектов и среды и отражающее возможность их устойчивого функционирования и развития, сохраняя свою целостность и качественную определенность (выражающих их сущность).

При определении понятия, отражающего такое явление как безопасность, может акцентироваться внимание на различных его сторонах, в частности, самом социальном субъекте или среды. С учетом этого возможны различные подходы при определении понятия безопасность.

1) безопасность как состояние защищенности внешней среды, обеспечивающей на основе сбалансированных интересов различных социальных субъектов (государства, общества, социальной общности, организации, личности) их взаимодействие, жизнедеятельность и жизнеспособность, устойчивое функционирование и развитие.

2) безопасность как способность социальных субъектов (государства, общества, социальной группы, организации, личности) обеспечить устойчивое функционирование и развитие в условиях действия различных угроз и опасностей.

На наш взгляд, любая короткая формулировка выступает как некоторый компромисс между этими подходами и отражает определенные акценты при рассмотрении явления безопасности. Совмещая в определенной мере эти подходы, кратко определить понятие безопасности можно как состояние защищенности социального субъекта, обеспечивающее его устойчивое функционирование и развитие, сохранение его целостности и качественной определенности.

Понимая при этом, что такое состояние достигается как за счет параметров среды и их изменения, так и параметров самого субъекта и его изменения –

формирования способности противостоять различным угрозам и опасностям.

Причем изменения среды могут исходить из ее внутренних источников самопроизвольного развития, а также инициироваться субъектом. Раскрытие понятия безопасности наряду с такими понятиями как среда, субъект, взаимодействие, предполагает использование также понятий – опасность, угроза, защита.

ВНУТРИЛИЧНОСТНАЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА. Употребляется в двух основных значениях. Во-первых, как определенное системно-структурное образование, и, во-вторых, как действие, т. е. как процесс функционирования данной системы. Внутриличностная психологическая защита – специальная регулятивная система психологической стабилизации личности, действие (функционирование) которой направленно на устранение или сведение до минимума чувства тревоги, связанного с осознанием конфликта. В соответствии с таким подходом в качестве основной ее функции рассматривается «ограждение» сферы сознания от негативных, травмирующих личность переживаний.

Понимание внутриличностной психологической защиты совпадает с пониманием психологической защиты, сформировавшимся в рамках психоаналитической ориентации. В этом подходе психологическая защита ведет к специфическому изменению содержания сознания как результату функционирования ряда защитных механизмов: подавления, отрицания, проекции, идентификации, регрессии, изоляции, рационализации и др. (данные защитные механизмы могут быть обозначены как механизмы внутриличностной психологической защиты). Определяется как искажение когнитивной и эмоциональной составляющих образа реальной экскизитной ситуации с целью ослабления эмоционального напряжения, угрожающего индивиду в том случае, если бы ситуация была отражена в предельно возможном для него соответствии с реальностью.

Под эксквизитными ситуациями (термин предложен Ф. В. Бассиным) понимаются те, которые вызывают образование и функционирование механизмов защиты в связи с наличием предельно обостренного противоречия, требующего своего снятия. Общего родового понятия эксквизитных ситуаций исследователями не дается. Вместо этого обычно оперируют с их конкретными видами: проблемными ситуациями, конфликтами, кризисами, стрессом, фрустрациями и т. д.

ВОЗДЕЙСТВИЕ. В наиболее общем виде под воздействием понимается действие, оказываемое кем-либо или чем-либо на кого-либо или что-либо за счет переноса материи, движения, информации, конкретные формы которых выступают как средства воздействия.

В зависимости от средств и объекта воздействия могут выделяться различные его виды. Например, информационное воздействие, радиационное воздействие, психологическое воздействие и т. п.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. 1. Состояние защищенности информационной среды, обеспечивающей на основе сбалансированных интересов государства, общества, личности их взаимодействие, жизнедеятельность и жизнеспособность, устойчивое функционирование и развитие.

2. Способность государства, общества, социальной группы (организации), личности обеспечить с определенной вероятностью достаточные и защищенные информационные ресурсы и информационные потоки для поддержания жизнедеятельности и жизнеспособности; устойчивого функционирования и развития; противостоять информационным опасностям и угрозам, негативным информационным воздействиям* на индивидуальное и общественное сознание, психику людей (индивидуальную, групповую, общественную психологию), а также на компьютерные сети и другие технические источники информации; вырабатывать личностные и групповые навыки и умения безопасного поведения; поддерживать постоянную готовность к

адекватным мерам в информационном противоборстве, кем бы оно ни было навязано. (**Следует отметить, что в настоящее время четких критериев и достаточно обоснованных и инструментально отработанных и апробированных процедур определения степени негативности информационных воздействий на психику людей и дифференцированной и однозначной оценки их последствий не разработано. Данная проблема нуждается в дальнейшей научной проработке*).

Информационная безопасность включает две относительно самостоятельные сферы (составляющие) – гуманитарную и технологическую (техническую).

С учетом специфики гуманитарной составляющей информационной безопасности она выделяется в качестве самостоятельного объекта исследования и обозначается как информационно-психологическая безопасность (см. информационно-психологическая безопасность). Используя такой подход, можно также выделить информационно-технологическую или информационно-техническую безопасность как составную часть или вид информационной безопасности.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. Сложная социотехническая система (среда), которая обеспечивает возможность сбора, передачи, хранения, обработки и распространения информации в обществе.

Информационная инфраструктура общества образуется совокупностью информационно-телекоммуникационных систем и сетей связи, индустрии средств информатизации, телекоммуникации и связи, системы – формирования и обеспечения сохранности информационных ресурсов, системы обеспечения доступа к информационно-телекоммуникационным системам, сетям связи и информационным ресурсам; индустрии информационных услуг и информационного рынка; системы подготовки и переподготовки кадров, проведения научных исследований.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА. Введение и активное использование понятия информационная среда связано с

одной стороны, с более углубленным пониманием социальной среды, а с другой – с усилением в современных условиях роли и специфики влияния информационных факторов на жизнедеятельность человека и общества в целом.

Понятие информационная среда, может быть определено как совокупность информации и информационно-коммуникативных (коммуникационных) процессов, участвуя в которых человек может использовать информацию, накопленную обществом, создаваемую другими субъектами как индивидуальными, так и совокупными, а также осуществлять с ними информационное взаимодействие как непосредственно, так и опосредованно.

Кроме этого в настоящее время достаточно активно используется понятие информационной сферы, которое можно рассматривать как синоним информационной среды.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СФЕРА. В наиболее общем виде под информационной сферой понимается совокупность: субъектов информационного взаимодействия или воздействия; собственно информации, предназначенной для использования субъектами информационной сферы; информационной инфраструктуры, обеспечивающей возможность осуществления обмена информацией между субъектами; общественных отношений, складывающихся в связи с формированием, передачей, распространением и хранением информации.

В трактовке понятия информационная сфера можно выделить два основных подхода. Различие состоит во включении субъектов информационного взаимодействия или выделении их из структуры информационной сферы.

В настоящее время понятие информационной сферы используется также как синоним информационной среды.

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫЕ СИТУАЦИИ. Все многообразие ситуаций, в которых на

человека и его психику оказывается информационное воздействие (или, другими словами, информационно-психологическое воздействие) по направленности коммуникаций и соотношению их субъектов и объектов можно разделить на три основные группы (межличностные, контакт-коммуникационные или публичные и масс-коммуникационные).

Для их обозначения используются следующие термины: «коммуникативные» или «коммуникационные ситуации», а при подчеркивании ведущей роли информационного взаимодействия – информационно-коммуникативные или информационно-коммуникационные ситуации.

Первую группу составляют коммуникативные ситуации межличностного взаимодействия или межличностные **информационно-коммуникативные ситуации**, т. е. такие ситуации, в которых происходит непосредственное общение и обмен информацией, как говорят, «лицом к лицу», а также опосредованно (телефон, почта, телеграф, факсимильная связь, различные иные системы связи, в т. ч. интернет и т. п.).

В этих ситуациях человек выступает одновременно и субъектом и объектом коммуникации, осуществляется двухсторонний коммуникационный процесс. Межличностные коммуникативные ситуации могут подразделяться по содержанию или характеру социальных связей или в соответствии с основными сферами образа жизни на следующие: общественно-политические; экономические; профессионально-деловые; социо-культурные; семейно-родственные; социально-бытовые; дружеские; случайные. Возможны и другие классификации на иных основаниях в зависимости от поставленных целей.

Вторая группа включает коммуникативные ситуации, в которых человек, находясь в составе определенной общности людей, подвергается непосредственному информационно-психологическому воздействию некоторым коммуникатором – личностью или группой (оратор, президиум и т. п.). Такие ситуации обозначаются

как **контакт-коммуникационные ситуации или публичные**. В них осуществляется в основном односторонняя непосредственная коммуникация по типу «коммуникатор – общность людей». Это – ситуации проведения собраний, совещаний, митингов, зрелищных мероприятий и т. д.

Третью группу составляют коммуникативные ситуации, в которых на человека осуществляется информационно-психологическое воздействие средствами массовой коммуникации. В этих ситуациях осуществляется односторонняя опосредованная коммуникация по типу «СМК (средство массовой коммуникации) – человек (аудитория)». Они обозначаются как **масс-коммуникационные ситуации**. Это ситуации просмотра телепередач, прослушивания радиопрограмм, чтения газет, журналов, различных печатных изданий, взаимодействия с разнообразными информационными системами и т. п.

Ситуации коммуникации в виртуальном пространстве, в частности, с использованием интернета, по своему психологическому содержанию могут быть в определенной степени сведены к указанным типам информационно-коммуникативных ситуаций в зависимости от целей использования информационных систем. Например: личное общение, виртуальная конференция, средство массовой информации и т. п.

ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. Используются два подхода при определении информационно-психологической безопасности: как состояние защищенности информационной среды и как состояние защищенности социальных субъектов, которые отражают различные стороны этого сложного социально-политического явления (см. безопасность). В определенной мере это обусловлено тем, что обеспечение информационно-психологической безопасности социальных субъектов определяется параметрами функционирования информационной среды, в регулировании и формировании которой они сами принимают участие.

1. Состояние защищенности информационной среды, обеспечивающей взаимодействие, жизнедеятельность и жизнеспособность, устойчивое функционирование и развитие социальных субъектов различных уровней общности, масштаба, системно-структурной и функциональной организации (от личности до общества в целом).

2. Состояние защищенности социальных субъектов различных уровней общности, масштаба, системно-структурной и функциональной организации (от личности до общества в целом) от угроз, связанных с воздействием информационных факторов (информационной среды, в т. ч. информационным воздействием различных социальных субъектов как ее элементов) на психику людей (на индивидуальную, групповую, общественную психологию и сознание).

Понятие информационно-психологическая безопасность может использоваться применительно к различным социальным субъектам – личности, социальным группам, разнообразным организационным формам объединения людей, обществу в целом. При этом оно приобретает определенную специфичность (см. *информационно-психологическая безопасность личности, корпоративная безопасность*).

ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНОСТИ. (Понятие личность употребляется в общем виде в качестве синонимичного понятия человека как субъекта социального поведения). 1. Состояние защищенности личности, обеспечивающее ее целостность как активного социального субъекта и возможностей развития в условиях информационного взаимодействия человека с различными социальными субъектами и окружающей средой. В первую очередь, это возможность формирования и функционирование адекватной информационно-ориентировочной основы социального поведения человека (и в целом, жизнедеятельности в обществе), а также адекватной системы его субъективных (личностных, субъективно-личностных) отношений к окружающему миру и самому

себе в условиях информационного взаимодействия с различными социальными субъектами и информационной средой общества.

2. Информационно-психологическая безопасность личности это состояние защищенности ее основных интересов, которые состоят в реализации конституционных прав и свобод, в обеспечении личной безопасности, в повышении качества и уровня жизни, в физическом, духовном и интеллектуальном развитии, от угроз, вызываемых информационным воздействием на психику человека разнообразными социальными субъектами и информационной средой общества.

ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ОПЕРАЦИЯ. Является разновидностью информационных операций (см. информационная операция).

Информационно-психологическая операция это сложный согласованный по целям, задачам, времени, месту комплекс мер политического, экономического, организационно-технического и иного характера, а также разведывательных (мероприятий по сбору информации) и пропагандистских акций, направленных на оказание психологического воздействия на отдельных лиц и различные категории населения, личный состав вооруженных сил, работников структур государственной власти и управления страной или отдельными регионами, членов политических партий, общественных организаций и движений для изменения их чувств, психических состояний, мнений, отношений и поведения таким образом, чтобы это способствовало достижению целей, выгодных для социальных субъектов (личностей, групп лиц или социальных организаций и финансово-экономических и других структур, иностранных государств), в интересах которых осуществляются эти операции.

В зависимости от специфики используемых средств (как следствие специфики объектов информационного противоборства) информационные операции подразделяются на **две основные группы – 1)**

информационно-технические операции; 2) информационно-психологические и психологические операции.

Информационно-психологические и психологические операции применяются в отношении таких объектов информационного противоборства как: отдельные лица и различные категории населения, личный состав вооруженных сил, работников структур государственной власти и управления страной или отдельными регионами, руководство и члены политических партий, общественных организаций и движений, руководители и работники различных хозяйствующих субъектов, финансовых структур, население регионов, городов, населенных пунктов и т. п.

Информационно-технические операции применяются в отношении таких объектов информационного противоборства как: информационно-телекоммуникационные системы и базы данных органов государственной власти и военно-промышленного комплекса; системы управления войсками и оружием; автоматизированные системы управления технологическими процессами в ключевых сегментах инфраструктуры государства федерального и регионального уровня (транспорт, энергетика, химическая и нефтяная промышленность, водоснабжение, телекоммуникации и связь, банки, финансы и другие); аналогичные и иные информационные системы различных хозяйствующих субъектов, политических и общественных организаций, регионов, городов и т. п.

В определенных ситуациях информационно-технические операции могут входить в структуру информационно-психологических операций.

Понятия информационно-психологическая операция и психологическая операция являются в значительной степени по своему содержанию совпадающими и могут использоваться как синонимы. Термин информационно-психологическая операция подчеркивает роль информационного компонента в ее структуре.

Кроме использованного выше критерия для последующей классификации могут применяться, например, уровень и состав участников, масштаб, время, территория, продолжительность, цели, субъекты, объекты, сферы (экономическая, политическая и др.), преимущественные средства воздействия и т. д.

Информационно-психологические операции в политической борьбе структурно могут быть представлены как состоящие из трех основных компонентов: информационно-рекламной и/или информационно-пропагандистской деятельности, демонстрационных действий, организационно-практической деятельности;

– информационно-пропагандистская (информационно-рекламная) деятельность осуществляется в виде кампаний, акций и отдельных мероприятий с использованием средств массовой коммуникации, а также прямых контактов с различными аудиториями с применением соответствующих приемов и эффектов воздействия на психику людей (например, использование технологии формирования и распространения слухов и т. п.);

– демонстрационные действия представляют собой акции и мероприятия, основное отличие которых от реальных практических действий заключается в ориентации в первую очередь не на их результат, а на использование как средства психологического воздействия на людей. В качестве таких действий могут выступать, например, угроза применения каких либо санкций и мер по отношению к конкретным лицам или организациям; проведение благотворительных акций в период предвыборной борьбы; выдвижение и принятие значимых социальных программ (например по экологической безопасности, защите товаропроизводителей, малоимущих и т. п.) и др.

– организационно-практическая деятельность реализуется в виде мероприятий и акций обеспечивающего характера, которые направлены на

оказание психологического воздействия на определенных лиц и группы людей или создание условий, повышающих его эффективность и информационно-психологических операций в целом или отдельных акций ее составляющих.

В структуре этой деятельности возможно выделить три основные группы организационно-практических действий:

Во-первых, действия направленные на организационное, финансовое, материально-техническое и иное обеспечение информационно-пропагандистских (информационно-рекламных) акций с использованием средств массовой коммуникации.

Во-вторых, направленные на обеспечение демонстрационных действий, различных акций поддержки, митингов, демонстраций, собраний, встреч и т. п.

В-третьих, действия по проведению различных переговоров, привлечения влиятельных сторонников, организация финансовой и иной поддержки, проведения выгодных решений в органах исполнительной и законодательной власти на различных уровнях и т. п. Основные организационные формы таких действий современные политологи обозначают как политические игры и лоббирование.

Кроме этого могут применяться некоторые неординарные способы и средства, как на «грани закона», так и противоправные, которые, как правило, тщательно скрываются и не афишируются. Это, например, могут быть шантаж, угрозы физического или экономического воздействия, проводимые как в отношении оппонентов, так и его сторонников или поддерживающих лиц и организаций. Могут использоваться специально разработанные кризисные операции.

ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ. Воздействие на психику человека (людей), осуществляемого с использованием информации в различных формах и на различных носителях.

Определяя понятие информационно-психологическое воздействие необходимо показать, чем оно отличается от таких понятий как информационное воздействие и психологическое воздействие. Различные виды воздействия определяются в зависимости от объекта воздействия, цели (субъекта воздействия), последствий либо от используемых средств или от сочетаний указанных критериев. Например, информационно-пропагандистское, психогенное, психотропное, психофармакологическое и т. п.

Информационное воздействие определяется в зависимости от средств воздействия – информации. Причем объектами могут выступать любые информационные системы, как технические, так и человек, социальная группа и т. д.

Психологическое воздействие в широком его понимание определяется с учетом объекта воздействия – психики человека. В качестве средств могут использоваться любые средства воздействия, в том числе непсихологические.

При определении содержания понятия информационно-психологическое воздействие целесообразно отметить следующие особенности, которые поясняют его введение в научный понятийный аппарат.

Во-первых, в данном понятии акцентируется целевая функция информации как специфического средства воздействия на людей.

Во-вторых, осуществляется выделение объекта информационного воздействия – психика человека (в отличие от информационного, которое может применяться и к различным информационным системам).

Использование этого понятия в настоящее время позволяет выделить вид психологического воздействия, осуществляемого с использованием знаково-символических и образных средств, соответствующих основным модальностям органов чувств и ощущений человека, отделив его от таких как психофизическое

воздействие, энергоинформационное воздействие, психогенное, психотропное и некоторых других.

ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОТИВОБОРСТВО. Выступает как составная часть информационного противоборства и его разновидность.

Критерием выделения является специфика объектов информационного противоборства – перерабатывающих информацию на основе законов функционирования психики человека и соответственно специфичность используемых средств (конкретного информационного оружия), а также особенности тактики и стратегии.

С использованием данного критерия выделяется самостоятельная группу понятий, отражающих специфику воздействия на информационную среду – информационно-психологическая и психологическая война, информационно-психологическое противоборство и психологическое противоборство или психологическая борьба, между которыми нет принципиальной разницы и, которые зачастую используются как синонимы. Как активные комплексные организационные формы их реализации выделяются психологические и информационно-психологические операции.

Информационно-психологические и психологические операции применяются в отношении таких объектов информационного противоборства как: военно-политическое руководство; механизмы выработки и принятия управленческих решений; система формирования общественного мнения; социальная среда и духовная сфера, мировоззрение и психика людей и т. п.

Таким образом, информационно-психологическое противоборство это составная часть и разновидность информационного противоборства, реализуемого в форме психологических и информационно-психологических операции с преимущественным использованием средств и методов информационно-психологического воздействия.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ВОЙНА. Принципиальной разницы между понятиями «информационная война» и

«информационное противоборство» нет и данные понятия используются как синонимы (см. Информационное противоборство). В то же время некоторыми авторами проводится определенное различие между этими терминами. Информационная война ими рассматривается как наиболее острая стадия информационного противоборства.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОРУЖИЕ. 1. Специальные средства, технологии и информация, позволяющие осуществить силовое воздействие на информационное пространство общества и привести к значительному ущербу политическим, оборонным, экономическим и другим жизненно важным интересам государства.

Причем под силовым воздействием на информационное пространство понимается нарушение с использованием информационного оружия нормального функционирования информационной инфраструктуры общества, правил формирования, хранения и распространения информации и информационных ресурсов.

2. Средства, направленные на инициирование и активизацию в информационной системе процессов, в которых заинтересован субъект, их применяющий.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОТИВОБОРСТВО. Система мер (действий, акций, операций), направленная на достижение целей и реализацию интересов одной стороны (страны, коалиции, блока стран) с использованием различных средств и методов воздействия на информационное среду (субъектов информационного взаимодействия и информационную инфраструктуру) противостоящей стороны и защиты собственной информационной среды (субъектов информационного взаимодействия и информационной инфраструктуры). Составные элементы информационной среды (информационной сферы) выступают как объекты информационного противоборства.

Информационное противоборство может осуществляться не только в международных отношениях,

но и внутри страны между различными социальными субъектами (экономическими, политическими, общественными организациями и неформальными объединениями, в т. ч. организациями и группированиями антиобщественного и криминального характера), а также для воздействия с их стороны на органы власти и систему управления страной. В этом случае воздействие оказывается на информационную среду конкретной страны и отдельные ее элементы – объекты информационного противоборства.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ. Общее значение операции (лат. operatio – действие) – это действие, направленное на достижение какой-либо цели, решение определенной задачи. Специфика операций определяется спецификой используемых средств (оружия) по отношению к объектам воздействия.

Применительно к информационной сфере под операцией (информационной операцией) в общем смысле понимается организационная форма информационного противоборства или совокупность согласованных и взаимосвязанных по цели, задачам, времени и месту действий различных субъектов, проводимых по единому замыслу и плану для достижения поставленной цели и запланированных задач в установленный период времени. Т. е., последовательность действий по применению конкретных видов информационного оружия в рамках разработанной тактики и стратегии ведения информационной войны.

В данном контексте принципиальной разницы между понятиями «информационная война» и «информационное противоборство» нет. В то же время некоторыми авторами информационная война рассматривается как наиболее острая стадия информационного противоборства.

Специфичность используемых в информационных операциях средств (конкретного информационного оружия), а также особенности тактики и стратегии информационной войны в первую очередь зависят от

особенностей объектов информационного противоборства (см. объекты информационного противоборства).

В зависимости от специфики используемых средств (как следствие специфики объектов воздействия) информационные операции подразделяются на две основные группы – информационно-технические и информационно-психологические или психологические (см. информационно-психологические операции).

КОРПОРАТИВНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. Понятие корпоративной безопасности в настоящее время не имеет однозначного толкования. Используется в двух основных значениях.

1. В общем смысле, **под корпоративной безопасностью понимается** обеспечение безопасности юридических и физических лиц в сфере предпринимательской деятельности, что не отражает в достаточной мере специфики этого понятия и может быть соотнесено с обеспечением безопасности корпораций (как любых организационных форм хозяйствующих субъектов в США, Канаде и аналогичных российских структур). В данном значении понятие «корпоративная безопасность» используется как синоним безопасности корпорации, понимаемой как общее название различных видов союзов, обладающих внутренней организацией, сплачивающей членов союза в одно целое, являющихся субъектом прав и обязанностей, юридическим лицом.

2. В то же время понятие корпоративной безопасности в отличие от понятия безопасность корпорации больше связано с феноменом корпоративности, как социально-психологическим явлением, а не с организационно-правовой формой хозяйствующего, политического или иного социального субъекта. С учетом этого **под корпоративной безопасностью понимается** обеспечение безопасности организации (социальной группы, социального слоя) от угроз психологического характера, обусловленных воздействием на психику людей различных факторов, в первую очередь – информационных.

В этом значении это понятие практически совпадает с такими понятиями как информационно-психологическая и психологическая безопасность организации (социальной группы, социального слоя).

Обеспечение корпоративной безопасности осуществляется за счет формирования и сохранения корпоративных интересов и ценностей, корпоративной культуры, корпоративного духа и т. д., и может быть обозначено термином **корпоративная защита**.

Для того, чтобы выделить именно это значение понятия корпоративная безопасность некоторыми авторами предлагалось использовать термин «психологические аспекты корпоративной безопасности». Причем подразумевалось, что психологические аспекты корпоративной безопасности по своему содержанию совпадают с понятием психологической безопасности организации.

МАНИПУЛЯЦИЯ *(*психологическая манипуляция, манипулирование*)*. Понятие «манипуляция» употребляется в следующих переносных значениях.

Во-первых, как обозначение специфического общего подхода к социальному взаимодействию и управлению, предполагающего активное использование разнообразных способов и средств скрытого принуждения людей. В этом значении манипуляция, манипулятивный подход, манипулирование заменяет термин «макиавеллизм» как образ политической деятельности, не пренебрегающей любыми средствами для достижения поставленной цели. Его использование применительно к средствам массовой коммуникации и политическим мероприятиям означает действия, направленные на программирование мнений, устремлений, целей масс и психических состояний населения. Конечная цель таких акций – это контроль над населением, его управляемость.

Во-вторых, манипуляция используется как обозначение специфического вида психологического воздействия. В этом значении используются также понятия «манипулятивное воздействие», «психологические

манипуляции», «манипулирование общественным мнением» и «манипулирование общественным сознанием», «межличностные манипуляции», «социально-политические манипуляции личностью» и т. п.

В-третьих, понятие манипуляции используется для обозначения определенных организационных форм применения тайного принуждения человека и отдельных способов или устойчивых сочетаний приемов скрытого психологического воздействия на личность, включая различные объединения и общности людей – от малых групп до населения одной или нескольких стран.

Выделяются простые «одноактные» манипуляции или акты манипулятивного воздействия, а также сложные, которые можно условно обозначить как манипулятивные игры.

Причем, их характерными особенностями является не только то, что процесс манипулирования может быть растянут во времени и представлять многошаговую поэтапную процедуру оказания манипулятивного воздействия на людей с использованием разнообразных приемов, средств, технологий и механизмов, но и то, что он обладает собственной пространственно-временной, организационной и в более широком контексте – социальной структурами. То есть, в качестве субъектов и объектов манипулирования могут выступать не только отдельные личности, но и социальные субъекты различного уровня сложности – от малых групп и организаций до высшего политического руководства государства, населения одной или нескольких стран.

Сложные и устойчивые организационные формы могут обозначаться самостоятельными понятиями, например, такими как политические игры, психологические и информационно-психологические операции, манипулятивные информационно-пропагандистские и информационно-рекламные кампании и т. д.

Кроме этого, для обозначения отдельных способов, их устойчивых сочетаний, условий и организации их применения могут использоваться такие понятия, как

манипулятивные приемы, манипулятивные техники, манипулятивные технологии и т. п. (см. также манипулятивное воздействие).

МАНИПУЛЯТИВНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ (психологическая манипуляция, манипулирование). Манипулятивное воздействие или психологическая манипуляция процесс использования различных специфических* способов и средств изменения (модификации) поведения человека или целей, желаний, намерений, отношений, установок, психических состояний и других его психологических характеристик в интересах субъекта воздействия, и которые могли бы не произойти, если бы адресат знал в достаточном объеме данные, относящиеся к ситуации, в частности – какие способы применялись по отношению к нему, или в каких целях они использовались.

(**В данном случае под специфическими способами и средствами понимаются такие способы и средства, которые адекватны психическому отражению. То есть способы и средства информационно-психологического воздействия. Некоторые авторы выделяют их как психологические средства*).

ОБЪЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОТИВОБОРСТВА. В качестве объектов информационного противоборства выступают основные структурные элементы информационной среды (см. информационная среда и информационная сфера).

По специфике подверженности информационному воздействию объекты информационного противоборства разделяются на две основные группы.

Первая группа включает объекты, перерабатывающие информацию на основе законов функционирования психики человека. К ним относятся: отдельные лица и различные категории населения, личный состав вооруженных сил, работников структур государственной власти и управления страной или отдельными регионами, руководство и члены политических партий, общественных организаций и движений, руководители и работники

различных хозяйствующих субъектов, финансовых структур, население регионов, городов, населенных пунктов и т. п. Все они могут выступать как объекты-мишени информационно-психологических операций при реализации конкретных задач информационного противоборства.

Вторая группа включает объекты, перерабатывающие информацию на основе законов функционирования технических систем. К ним относятся: информационно-телекоммуникационные системы и базы данных органов государственной власти и военно-промышленного комплекса; системы управления войсками и оружием; автоматизированные системы управления технологическими процессами в ключевых сегментах инфраструктуры государства федерального и регионального уровня (транспорт, энергетика, химическая и нефтяная промышленность, водоснабжение, телекоммуникации и связь, банки, финансы и другие); аналогичные и иные информационные системы различных хозяйствующих субъектов, политических и общественных организаций, регионов, городов и т. п. Все они могут выступать как объекты-мишени информационных операций при реализации конкретных задач информационного противоборства.

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ. Воздействие осуществляемое на психику людей с использование различных средств и способов. В настоящее время понятие психологического воздействия объединяет различные его разновидности, выделяемые по разным основаниям.

Психологическое воздействие в широком его понимание определяется с учетом указания объекта воздействия – психики человека. В качестве средств могут использоваться любые средства воздействия, в том числе непсихологические. Кроме информационного воздействия на человека при воздействии других средств, например, химических веществ или электромагнитного облучения определенной мощности и спектра, механического повреждения мозга и т. п. на психику оказывается

определенное воздействие, приводящее к изменению ее функционировании. С учетом таких средств воздействия и их последствий выделяются, например, такие виды психологического воздействия, как психогенное, психотропное и др.

Сужение понятия психологического воздействия может осуществляться за счет указания субъекта, средств, цели воздействия, последствий. При таком подходе под психологическим воздействием понимается определенная социальная активность одних людей и их объединений, осуществляемая в различных формах и различными средствами (в том числе и не психологическими), направленная на других людей и их общности с целью изменения их поведения посредством влияния на их взгляды, мнения, отношения, ценностные ориентации, мотивы, установки и стереотипы, настроения, т. е. на различные их психологические характеристики.

При указании средств воздействия на психику людей, например, информации в различных формах выделяется, например, информационно-психологическое воздействие.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ (ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ) ЗАЩИТА ЛИЧНОСТИ. Употребляется в двух основных значениях. Во-первых, как определенное системно-структурное образование, и, во-вторых, как действие, т. е. как процесс функционирования данной системы. 1. Система социальных, социально-психологических и индивидуально-личностных механизмов, образований и форм поведения, которая должна обеспечивать информационно-психологическую безопасность человека в обществе как личности и активного социального субъекта, его психологическую защищенность в условиях действия многообразных информационных факторов и в различных информационно-коммуникативных ситуациях (см. система психологической защиты личности). 2. Использование разнообразных средств и способов изменения процессов информационно-психологического взаимодействия человека с различными социальными субъектами и информационной средой для предотвращения или

нейтрализации угрожающих факторов, способных нанести ему ущерб.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ САМОЗАЩИТА (индивидуальная психологическая защита личности). Употребляется в двух основных значениях: во-первых, как определенное системно-структурное образование, и, во-вторых, как процесс функционирования данной системы. 1. Системное иерархически организованное многокомпонентное личностное образование, обладающее собственной структурой и следующими основными функциями: регуляция поведения, организация процесса информационно-коммуникативного взаимодействия человека, усложнение системы его субъективных отношений к социальной реальности, оптимизация процесса ее познания.

Структура индивидуальной психологической защиты (психологической самозащиты) личности включает устойчивые и динамические, процессуальные компоненты:

– в качестве устойчивых образований можно выделить структуру алгоритмов психологической самозащиты, в том числе целевую установку на анализ актов воздействия с целью выявления признаков, приемов и средств манипулирования со стороны субъекта воздействия и информационно-коммуникативные барьеры, которые выполняют функции своеобразных «фильтров», нейтрализующих или смягчающих эффект манипулятивного воздействия;

– в качестве динамических элементов, организующих процесс психологической самозащиты личности, выступают умения проводить логико-психологический и рефлексивный анализ акций манипулятивного воздействия.

2. Использование личностью разнообразных средств и способов изменения процессов информационно-психологического взаимодействия с различными социальными субъектами и информационной средой для

предотвращения или нейтрализации угрожающих факторов, способных нанести ему ущерб.

СИСТЕМА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ (ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ) ЗАЩИТЫ ЛИЧНОСТИ. Сложная многоуровневая система социальных, социально-психологических и индивидуально-личностных механизмов, образований и форм поведения, которая должна обеспечивать информационно-психологическую безопасность человека в обществе как личности и активного социального субъекта, его психологическую защищенность в условиях действия многообразных информационных факторов и в различных информационно-коммуникативных ситуациях.

Включает ***три основных уровня организации психологической защиты*** человека и, соответственно, три основных направления ее формирования и функционирования: 1) ***социальный*** (в масштабах общества в целом), 2) ***социально-групповой*** (в рамках различных социальных групп и разнообразных форм социальных организаций) и 3) ***индивидуально-личностный***.

На социальном уровне психологическая защита реализуется посредством регулирования и организации информационных потоков (система распространения информации в обществе) и распространения способов и средств, определенных «алгоритмов» обработки и оценки информации в процессе социального взаимодействия (от межличностного общения до массовой коммуникации). На этом уровне в качестве субъектов психологической защиты личности выступают государство и общество через деятельность определенных социальных институтов (система образования, система распространения социокультурных ценностей, традиций, социальных норм, создания соответствующей социально-психологической атмосферы, системы правового и нравственного регулирования и т. д.).

На социально-групповом уровне психологическая защита реализуется посредством распространения и

использования внутри-групповых информационных потоков и источников, а также специфических для конкретных социальных групп и организаций способов социального взаимодействия, переработки и оценки информации (групповых норм, ориентаций, предпочтений определенных коммуникаторов, регламентация правил и процедур работы и взаимодействия с внешними информационными источниками и т. п.). На этом уровне в качестве субъектов психологической защиты личности выступают группы и организации (семья, производственные структуры, общественные, политические, религиозные и иные объединения и организации).

На индивидуально-личностном уровне психологическая защита реализуется посредством формирования специфической регулятивной системы и комплекса защитных механизмов и алгоритмов поведения, которые образуют индивидуальную психологическую защиту.

СОЦИОЛОГИЯ БЕЗОПАСНОСТИ. Область социологии, исследующая безопасность как социально-политическое явление, проявляющееся в развитии и функционировании индивидов, групп, организаций, общества, государств и цивилизаций; закономерности формирования угроз и противодействия им, поведения людей и их объединений в различных организационных формах в интересах обеспечения безопасности.

Предметом специального внимания социологии безопасности являются причины, механизмы и формы институционализации политики (деятельности) в области безопасности, их взаимодействие с другими государственными и негосударственными структурами.

В настоящее время активно разрабатывается категориально-понятийный аппарат и методология исследования проблем безопасности.

Сложность и многоаспектность безопасности как социально-политического явления привела к выделению в качестве самостоятельных предметов исследования и

социальной практики, таких как международная, военная, политическая, экономическая, информационная и информационно-психологическая безопасность и др., а также безопасность личности, государства, общества, организации и т. п. Отдельные из них в связи со значительной специфичностью и значимостью для теории и социальной практики могут являться основой для формирования соответствующих дисциплин в рамках социологии безопасности (см. социология информационной безопасности, социология информационно-психологической безопасности).

СОЦИОЛОГИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. Формирующаяся в настоящее время область социологии, изучающая информационно-коммуникационные процессы в обществе и их влияние на безопасность государства и общества в целом и различных социальных субъектов – личности, социальных общностей, различных организаций, хозяйствующих субъектов и др.

СОЦИОЛОГИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. Формирующаяся в настоящее время область социологии, основной предметной областью которой выступает гуманитарная составляющая информационной безопасности – информационно-психологическая безопасность.

В настоящее время активно разрабатывается категориально-понятийный аппарат и методология исследования информационно-психологической безопасности как социально-политического явления, проявляющееся в развитии и функционировании индивидов, групп, организаций, общества, государств и цивилизаций; закономерности формирования угроз, связанных с воздействием информационных факторов на психику людей и противодействия им, поведения людей и их объединений в различных организационных формах в интересах обеспечения информационно-психологической безопасности (гуманитарная составляющая информационной безопасности).

СОЦИАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ. Социальная технология рассматривается в трех основных значениях:

во-первых, как специально организованная область знания о способах и процедурах оптимизации жизнедеятельности человека в условиях нарастающей взаимозависимости, динамики и обновления общественных процессов;

во-вторых, как способ осуществления деятельности на основе ее рационального расчленения на процедуры и операции с их последующей координацией и синхронизацией и выбора оптимальных средств, методов их выполнения;

в-третьих, как метод управления социальными процессами, обеспечивающий систему их воспроизводства в определенных параметрах – качества, свойства, объемы, целостности деятельности и т. п.

Отмечается, что социальная технология – элемент человеческой культуры, возникает эволюционно либо создается искусственно. Их появление связано с потребностью быстрого и крупномасштабного тиражирования новых видов деятельности.

Причем социальная технология выступает в двух формах: как проект, содержащий процедуры и операции, и как сама деятельность, построенная в соответствии с этим проектом.

Информационно-психологические операции также правомерно рассматривать как вид деятельности, осуществляемый с использованием разнообразных специфических способов и средств соорганизованных во времени, пространстве и реализуемых как отдельными лицами так и различными социальными организациями в широком смысле понимании данного термина.

Таким образом, информационно-психологические операции выступают как специфический вид социальных технологий. Кроме этого, вполне допустимо использовать понятие технология тайного принуждения личности для обозначения как самого процесса скрытого

психологического принуждения людей, так и для обозначения его организации, процедуры и комплекса применяемых способов и средств.

Оптимальная реализация социальной технологии может основываться на принципе «**социального генома» –** формировании социальной организации, имеющей организационную структуру, которая, включая минимум компонентов и организационных связей, обеспечивает сохранение ее способности к самопроизвольному развитию и устойчивому функционированию для реализации целевой функции.

Литература

Абдеев Р. Ф. Философия информационной цивилизации. М., 1994.

Абульханова-Славская К. А. Стратегия жизни. М., 1991.

Анцыферова Л. И. Личность в трудных жизненных условиях//Психологический журнал. 1994. № 1.

Аргайл М. Психология счастья. М., 1990.

Аристотель. О софистических опровержениях/ Сочинения в четырех томах. Т.2. М., 1978.

Аристотель. Риторика. Спб., 1894.

Артхашастра или наука политики. М.-Л.,1959.

Афанасьев Г. Л. Crisis management – секретное оружие Запада в конкурентной борьбе//Российский рынок рекламы. Стратегия успеха: материалы международной конференции, 27–28 мая 1997 года, Москва.

Бассин Ф. В. О силе «Я» и «психологической защите»// Вопросы философии. 1969. № 2.

Безопасность человека/Под ред. col1_0, 1994.

Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. – СПб., 1992.

Бехтерев В. М. Внушение и его роль в общественной жизни. Спб., 1904.

Богомолова Н. Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М.: МГУ, 1991.

Брушлинский А. В. Проблемы психологии субъекта. М., 1994.

Буш Дж. Глядя в будущее. Автобиография. М., 1989.

Вайткунене Л. Психотехнические средства буржуазной пропаганды//Коммунист. Вильнюс, 1984. № 10.

Гальперин Я. Г., Жданов О. И. Технология психологической самозащиты. Стресс-дистресс – проблема XX века. М., 1997.

Герасимов В. М. Формирование и функционирование общественного мнения в политической сфере (опыт политолого-психологического и акмеологического исследования). Докт. дис. М., 1994.

Глинский Б. А. Философские и социальные проблемы информатики. М.: Наука, 1990.

Горбунов А. Р. Аналитическое обеспечение фирмы, ведомства, банка, региона. М., 2001.

Грасиан Бальтасар. Карманный оракул, или Наука Благоразумия. Минск, 1991.

Грачев Г. В. Информационная среда общества и угрозы информационно-психологической безопасности личности//Экологическая психология: Тезисы 1-й российской конференции (Москва 3–5 декабря 1996 г.). М., 1996.

Грачев Г. В. Информационно-психологическая безопасность и психологическая защита личности и общества в условиях кардинальных общественных изменений//Синергетическая парадигма: человек и общество в условиях нестабильности. М., 2003.

Грачев Г. В. Информационно-психологическая безопасность и социально-психологическая защита личности: определение понятий//Ежегодник Российского психологического общества. Том 2. Вып. 2: Материалы I Всероссийской научной конференции по психологии Российского психологического общества «Психология сегодня» (31 января – 2 февраля 1996 г.).

Грачев Г. В. Информационно-психологическая безопасность личности: проблема и возможности формирования социально-психологической защиты// Проблемы информационно-психологической безопасности. М., 1996.

Грачев Г. В. Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты. М., 1998.

Грачев Г. В. Информационно-психологическая безопасность личности: проблема и возможности концептуального описания//Психология и практика. Ежегодник Российского Психологического Общества. Т.4, выпуск 4, Ярославль, 1998 г.

Грачев Г. В. Информационно-психологическая безопасность социума: проблема манипулирования политическим поведением//Парламент как субъект и объект изменений. Психология парламентаризма. СПб., 1999. С. 54–56.

Грачев Г. В. Информационно-психологические операции во внутриполитической борьбе в России в современных условиях//Информационно-психологическая безопасность избирательных кампаний. М.: Институт психологии РАН, 1999.

Грачев Г. В. Информационные технологии политической борьбы в современной России//Политические исследования. 2000. № 2.

Грачев Г. В. Концепция безопасности как элемент индивидуальной и общественной психологии//Социально-политические аспекты обеспечения государственной безопасности в современных условиях: Сборник статей по материалам конференции «Философия безопасности: современные аспекты». М., 1994.

Грачев Г. В. Некоторые аспекты применения метода семантически противоположных пар в экспериментальных исследованиях личности//Прикладные проблемы психологии личности (межвузовский научный сборник). Саратов, 1985.

Грачев Г. В. Психологическая защита личности: проблема и определение основных понятий//Психология и практика. Ежегодник Российского Психологического Общества. Т.4, выпуск 4, Ярославль, 1998.

Грачев Г. В. Психологическая защита персонала: проблема и определение основных понятий//Психология и безопасность организаций (материалы конференции). М., 1997.

Грачев Г. В. Психологическая самозащита//VIP-Premier. 1999. № 2.

Грачев Г. В. Психология манипуляций в условиях политического кризиса// Общественные науки и современность. 1997. № 4.

Грачев Г. В. Рефлексивное управление как скрытое психологическое принуждение// Рефлексивное управление. Сборник статей. Международный симпозиум. 17–19 октября 2000 г. М., 2000.

Грачев Г. В. Формирование психологической самозащиты личности//Современные психотехнологии в образовании, бизнесе, политике. Материалы международной научно-практической конференции (Москва, 28 февраля – 2 марта 2001 г.). М., 2001.

Грачев Г. В. Юридическая психология и информационно-психологическая безопасность (проблемы формирования психологической защиты сотрудников правоохранительных органов). М., 2001.

Грачев Г. В., Грязнов А. К. Проблемы информационно-психологической безопасности страны: взаимосвязь субъектов и объектов социально-психологической защиты//Проблемы информационно-психологической безопасности. М., 1996.

Грачев Г. В., Мельник И. К. Безопасность организаций: основные направления психологического обеспечения// Психология и безопасность организаций (материалы конференции). М., 1997.

Грачев Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М., 1999.

Грачев Г. В., Мельник И. К. Опыт нейтрализации информационно-психологической операции в ходе

региональной избирательной кампании//Информационно-психологическая безопасность избирательных кампаний. М.: Институт психологии РАН, 1999.

Грачев Г. В., Мельник И. К. Приемы и техника манипулятивного воздействия в массовых информационных процессах//Проблемы информационно-психологической безопасности (сборник статей и материалов конференций). М.: Институт психологии РАН, 1996;

Грачев Г. В., Ракитянский Н. М. Информационно-психологическая безопасность лидера в политической деятельности: проблема оценки и учета личностного фактора//Парламент как субъект и объект изменений. Психология парламентаризма. СПб., 1999. С. 119–121.

Грешневиков А. Н. Информационная война. М.: Русскій міръ; Рыбинск: Рыбинское подворье, 1999.

Дайсон Э. Жизнь в эпоху интернета. М.: Бизнес и компьютер, 1998.

Даллес А. Искусство разведки. М., 1964.

Деркач А. А., Семенов И. Н., Степанов С. Ю. Психолого-акмеологические основы изучения и развития рефлексивной культуры госслужащих. М.: РАГС, 1998.

Деркач А. А., Футин В. Н. Профессионализм деятельности в особых условиях// Основы общей и прикладной акмеологии. М., 1995.

Доронин А. И. Бизнес разведка. М., 2002.

Доктрина информационной безопасности Российской Федерации.

Доценко Е. Л. Манипуляция: психологическое определение понятия//Психологический журнал. 1993. Т. 14. № 4.

Доценко Е. Л. Механизмы межличностной манипуляции//Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. 1993. № 4.

Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.

Ермаков Ю. А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. Екатеринбург. 1995.

Ермаков Ю. А. Социально-политические манипуляции личностью: сущность, технологии, результаты. Докт. дис… Урал. госуд. ун-т, 1995.

Зазыкин В. Г. Психологические основы проницательности/Учебно-методическое пособие. Кострома, 1994.

Зенгер Х. Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия. М., 1995.

Калмыкова Е. С. Механизмы психологической защиты и их роль в развитии личности//Методологические и теоретические проблемы современной психологии. М.,1988.

Карнеги Д. «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично», «Как перестать беспокоиться и начать жить». М., 1989.

Карпенко М. Вселенная разумная. М., 1992.

Кассирер Э. Техника современных политических мифов//Вест. Моск. ун-та. Сер. 7, Философия. 1990.

Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000.

Коллектив. Личность. Общение: Словарь социально-психологических понятий. Л., 1987.

Конрад Н. И. Сунь-цзы. Трактат о военном искусстве. М.-Л., 1959.

Котик М. А. Психология и безопасность. Таллин, 1987.

Кочергин А. Н., Коган В. З. Проблемы информационного взаимодействия в обществе. Философско-социологический анализ. М.: Наука, 1980.

Краткий психологический словарь. М., 1985.

Кузьмина Н. В., Деркач А. А. Акмеология сегодня и завтра//Акмеология. 1994. № 1.

Куликов В. Проблемы социальной психологии. Иваново, 1979.

Куликов В. Психология внушения. Иваново, 1978.

Куликов В. Н. Социально-психологический аспект суггестии. Докт. дис. Л.,1973.

Лаутеншлегер Ф. Грубые приемы в свободном предпринимательстве. М., 1992.

Лебедева М. М. Уметь вести переговоры. М., 1991.

Лекарев С. В., Порк В. А. Бизнес и безопасность. Толковый терминологический словарь. М., 1995.

Лефевр В.А. Конфликтующие структуры. М., 1973.

Лефевр В. А., Смолян Г. Л. Алгебра конфликта. М.: Знание, 1968.

Лук А. П. Эмоции и чувства. М., 1972; 1982.

Макиавелли Н. Государь. М., 1990;

Маслоу А. Самоактуализация//Психология личности: Тексты.

Мастенбрук В. Переговоры. Калуга, 1993.

Мельник И. Уловки споров. М., 1991.

Мельников В. М., Ямпольский Л. Т. Введение в экспериментальную психологию личности: Учебное пособие. М.: Просвещение, 1985.

Морально-психологическое обеспечение деятельности Вооруженных сил в Российской Федерации. Сб. материалов межвузовской конференции. М., 1994.

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

Мясников В. С. Империя Цин и русское государство XVII в. М., 1980.

Назаретян А. П. Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. (Синергетика исторического процесса). М., 1996.

Налчаджян А. А. Социально-психологическая адаптация личности (Формы, механизмы и стратегии). Ереван, 1988.

Основы общей и прикладной акмеологии. М., 1995.

Панарин И. Н. Информационная война и власть. М., 2001.

Петренко А. Безопасность в коммуникации делового человека. М., 1993.

Поварнин С. Спор. О теории и практике спора. Петроград, 1918.

Политология: Энциклопедический словарь/Общ. ред. и сост.: Ю. И. Аверьянов. М.,1993.

Поршнев Б. Ф. Контрсуггестия и история//История и психология. М.,1971.

Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. М., 1979.

Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой. М., 1986.

Проблемы информационно-психологической безопасности (сборник статей и материалов конференций). М.: Институт психологии РАН, 1996.

Психолог в армии: материалы круглого стола в МО РФ (информационно-психологическая безопасность военнослужащих и психологическая защита)//Психол. журн. 1997. Т.18. № 1.

Психологическая экспертиза//Мониторинг населения России. Выпуск 1–3. М.: НИСПИ, 1994.

Психологические операции и противодействие им. М., 1993.

Психология и безопасность организаций (материалы конференции). М., 1997.

Психология личности в условиях социальных изменений. М., 1993.

Психология. Словарь/Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М., 1990.

Пугачев В. П., Соловьев А. И. Введение в политологию. М., 1995.

Расторгуев С. П. Выборы во власть как форма информационной экспансии. М., 1999.

Расторгуев С. П. Инфицирование как способ защиты жизни. Вирусы: биологические, социальные, психические, компьютерные. М., 1996.

Расторгуев С. П. Информационная война. М., 1999.

Расторгуев С. П. Философия информационной войны. М., 2000.

Романова Е. С., Гребенников Л. Р. Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика. Мытищи, 1996.

Ронин Р. Своя разведка: способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику, форсированное воздействие на личность, технические средства скрытого наблюдения и съема информации. Мн., 1998.

Рощин С. К., Соснин В. А. Психологическая безопасность: новый подход к безопасности человека, общества и государства//Российский монитор. 1995. № 6.

Сидис Б. Психология внушения. СПб., 1902.

Силади А. Тоталитарные культуры XX века: религия и рынок//Общественные науки и современность. 1994. № 3.

Словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1980.

Словарь русского языка. В 4-х томах. М.: Русский язык, 1981.

Смолян Г. Л., Зараковский Г. М., Розин В. М. Информационно-психологическая безопасность (определение и анализ предметной области). Препринт. М.: Институт системного анализа РАН, 1996.

Современная западная социология: Словарь. М., 1990.

Соколова Е. Е. Краткий словарь психоаналитических терминов//Фрейд З. Психология бессознательного: Сб. произведений. М., 1990.

Социальная и социально-политическая ситуация в России: состояние и прогноз. М.: ИСПИ РАН, 1993.

Социальная и социально-политическая ситуация в СССР: состояние и прогноз. М.: МГУ, 1990.

Социальные технологии: Толковый словарь. М., 1995.

Степанов С. Ю. Развитие рефлексивной культуры госслужащих инновационно-гуманистическими методами. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора психологических наук. М., 1999.

Теоретическая и прикладная социальная психология/ Рук. авт. кол. и отв. ред. col1_0: Мысль, 1988.

Фисенко П. И. Личностно-психологические источники опасностей в обществе и психологические аспекты национально-государственной безопасности// Общая теория безопасности (актуальные методологические и социально-политические проблемы). М., 1994.

Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. М.: Наука, 1990.

Франкл В. Человек в поисках смысла жизни: Сборник. М., 1990.

Фрейд А. Психология Я и защитные механизмы. М.: Педагогика, 1993;

Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции. М. 1991;

Фрейд З. Психология бессознательного: Сб. произведений. М., 1990.

Фромм Э. Бегство от свободы. М., 1989.

Хараш А. У. Личность в общении//Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987.

Хлопьев А. Т. Средства массовой информации как источник информационно-психологической неустойчивости//Проблемы информационно-психологической безопасности (сборник статей и материалов конференций). М., 1996.

Цветков Э. Тайные пружины человеческой психики, или как расширить сферу своего влияния. М., 1993.

Цветнов А. Управление социально-политическими процессами. М., 1995.

Цымбал Л. А. Синергетика информационных процессов. М., 1995;

Черных П. Я. Историко-этимологический словарь современного русского языка: 13 560 слов: Т. 1–2. М.: Русский язык, 1994.

Шерковин Ю. А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. М.: Мысль. 1973.

Шибутани Т. Социальная психология. М. 1967.

Шопенгаур А. Эристическая диалектика//Полн. собр. соч. Изд. Д. П. Ефимова. М.: Типография Вильде, 1910. Т.4.

Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. СПб., 1893.

Шостром Э. Анти-Карнеги или Человек-манипулятор. Минск, 1992.

Щерба Н. Н. Безопасность человека. Безопасность общества. СПб., 1994.

Щербатых Ю. Искусство обмана. – СПб, 1997.

Литература на иностранных языках

Adorno T. W. et al. The Authoritarian Personality. N.Y., 1950.

Arieti S. American handbook of psychiatry. N.Y.: Basic Books, 1974.

Atkinson G. The Effective Negotiator: A Practical Guide to the Strategies and Tactics of Conflict Bargaining. L.: Quest, 3-d revised edition, 1980.

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.

Brock T. C., Becker L. A. Debriefing and susceptibility to subsecuent experemental manipulations / Journal of Eperemental Social Psychology. 1966. 2(3). P. 314–323. *Bursten B.* Man-manipulator: A psychoanalitic view. New Hawen: Yale University Press, 1973.

Chapman A. H. Textbook of clinical psychiatry: An interpersonal approach. Philadelphia: Lippicott, 1967.

Christie R., Geis F. L. Studies inmahiaellianism. N.Y., Acad. press., 1970.

Coleman J. C. Abnormal psychology and modern life. N.Y.: Scott, Foresman & Company, 1956.

Doob L. W. Public Opinion and Propaganda. Hamden, Connecticut, 1966.

Dunbar F. H. Psychosomatic diagnosis. N.Y. – London, 1948.

Etzioni-Halevy E. Political manipulation and administrative power. A comparative study. L., Routledge & Kegan Paul, 1979.

Ewalt J. R., & Fransworth D. L. Textbook of psychiatry. N.Y.; Mc Grau-Hill, 1963.

Exline R. V., Thibaut J., Hickey C. B., Gampert P. Visual interation in relation to Machiavellianism and unethnial at. / Chistie R., Geis F. 1.Studies in machiavtllianism. N.Y.: Acad. press. 1970. P. 53–75.

Farber G. Die manipulierte Mehrheit. Tubingen; Basel, 1971.

Festinger L. A theory of cognitive dissonance. Evanston: Row, Peterson & Co, 1957. *Franke H. W.* Der Manipulierte Mensch. Wiesbaden, 1964.

Fraser L. Propaganda. London, 1957.

Freedman A. M., Kaplan H. I., & Sadock B. J. (Eds.), Comprehensive textbook of psychiatry, Vol. 2. Baltimore: Williams & Wilkins, 1975.

Freud A. The ego and the mechanism of defence. L. Hogarth Pr., 1948.

Freud S. The defence neuro-psychoses // The collected Papers: in 10 v. – N.Y.: Collier Books, 1963. V. 2. P. 67–81.

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. Vale U. Pr. N. Haven; L., 1980. X, 250 p.

Hilgard E. R., et.al. Introduction to Psychology. N.Y., 1972. *Hine F. R.* Introduction to psychodinamics: a conflict adaptational approach. Dyrham, Duke Un. Pr., 1971.

Hofer P. The role of manipulation in the antisocial personality//International Journal of offender therapy and comparative criminology, 1989, 33, p. 91–101.

Horney K. Our inner conflicts. A constructive theory of neurosis. N.Y., Norton, 1966.

Kellerman H. & Plutchic R. Emotion-trait interrelations and the measurement of personality//Psychological Reports. 1968. 23. 1107–1114.

Kellerman H. & Plutchic R. The meaning of tension in group psychotherapy//L.R.

Wolberg, M. L. Aronson, & A. R. Wolberg (Eds.), Group psychotherapy 1977: An overview. N.Y.: Stratton Intercontinental Medical Corp., 1977.

Key W. B. The age of manipulation: The con in confidence, the sin in sincere. N.Y.: Holt, Cop. 1989. 296 p.

Krech D., Krutchfield R. Theory and Problems of Social Psychology. New York, 1948.

Lasswell H. D. The Theory of Political Propaganda// Public Opinion. New York, 1953.

Lazarus R. S. A substitutive-defence conception of apperceptive fantasy // Contemporary Issues in Thematic Apperceptive Methods / G. Kagan & G. S. Leser. – Springfield, 1961. – P. 51–57.

Lazarus R. S. Patterns of adgustment. N.Y.: Mc Graun-Hill, 1976.

Lazarus R. S. Psychological stress and coping process. N.Y.: Mc Graun-Hill, 1966.

Lentz J. D. Effective handling of manipulative persons. Thomas, C.C. 1989. *Marcuse H.* One Dimensional Man: Studies in the Ideology of Adwanced Indastrial Society. Boston, 1964.

Maslow A. H. Motivation and personality. New York, 1954.

Modell A. H. Psycoanalysis in a new context. N.Y.: Intern. Un. Pr., 1984.

Noues A. P., Kolb L. C. Modern clinical psychiatry. Philadelphia: Saunders, 1963.

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.

Paine S. C. Persuasion, manipulation and dimension. / J. of Politics. 1989. 51. 1. Feb. P. 38–49.

Plutchic R. Measuring emotions and their derivaties//R. Plutchic, & H. Kellerman (Eds.), Emotion: Theory, research, and experience: Vol. 4. San Diego, CA: Academic Press, 1989.

Plutchic R., Conte H. R. Measuring emotions and their derivatives: Personality traits, ego defences, and coping styles//S. Wetzler, & M. Katz (Eds.), Contemporary approaches to psychological assessment. N.Y.: Brunner / Mazel, 1989. P. 239–269.

Plutchic R., Kellerman H., Conte H. R. A structural theory of ego defences and emotions. //C. E. Izard (Ed.), Emotions in personality and psychopathology. N. Y. Plenum, 1979. P. 229–257.

Politikwissenschaft: eine Grundlegung. Bd. 2. Stuttgart; Berlin; Koln; Mainz: hrsg von Klaus von Beume. 1987.

Proto L. Who‘s pulling your strings? How to stop being manipulated by your own personalities. Wellingborough. Thorsons, 1989.

Reich W. Character analysis (3rd ed.). N.Y.: Farrrar, Straus, 1963.

Riker W. H. The art of Political Manipulation. / Yale U. Pr. New Haven; L., 1986.

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.

Schaff A. Entfremdung als soziales Phanomen. Wien, 1977.

Sheldon B. Behaviour modification: Theory, practice and philosophy.: N.Y.: Tavistok, 1982. Vol. XII. 274 p.

Toffler Al. Powershift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21-st Centure. New York; London, 1990.

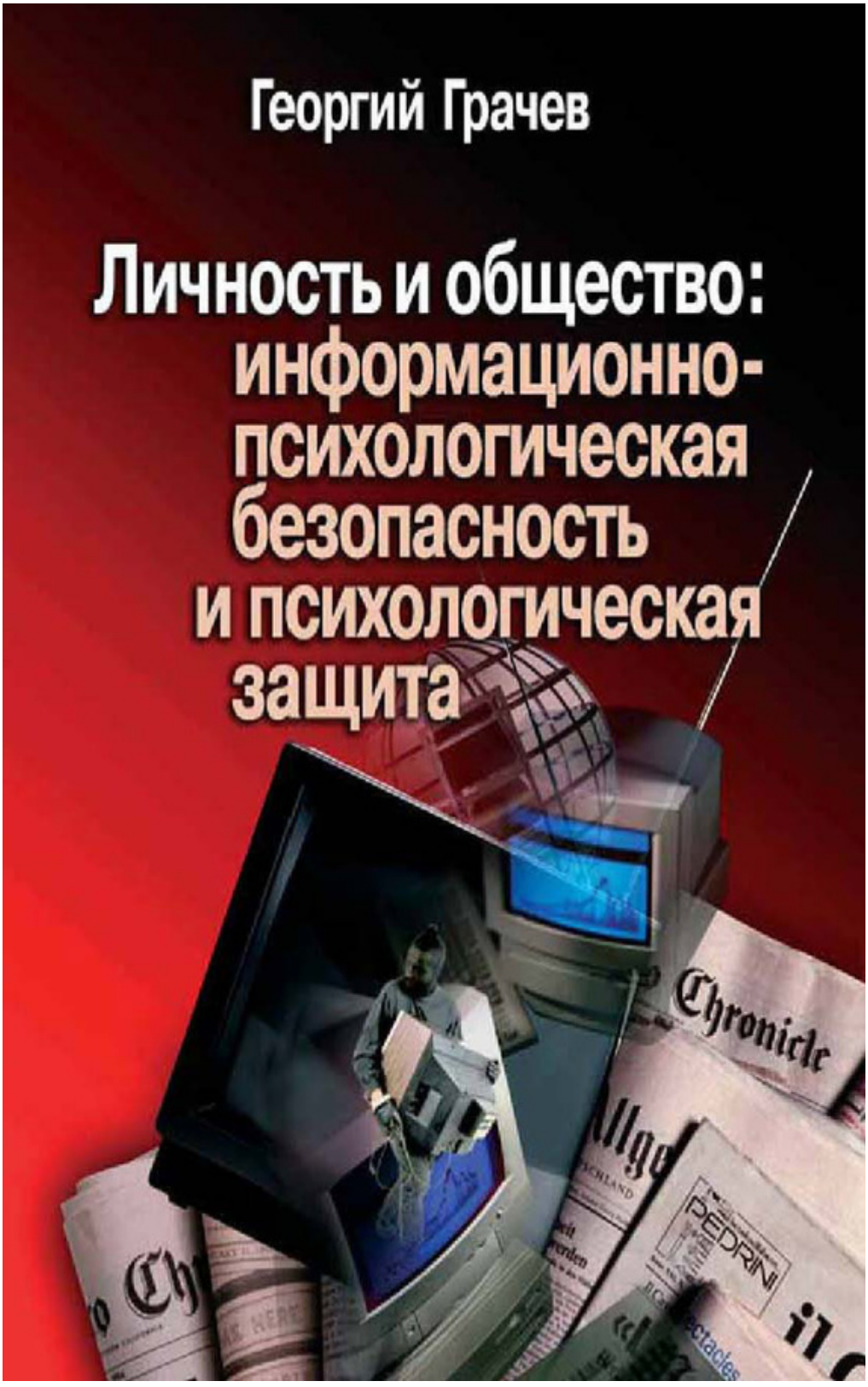
Vilar E. The manipulated man. L. Abelard-Schuman, 1972.

White R. W. The abnormal personality: A textbook. N.Y.: Ronald Press, 1948.

Young K. Social Psychology. New York, 1944.

Георгий Грачев

Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита



Примечания

1

Богомолова Н. Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М.: МГУ. 1991; Глинский Б. А. Философские и социальные проблемы информатики. М.: Наука. 1990; Кочергин А. Н., Коган В. З. Проблемы информационного взаимодействия в обществе. Философско-социологический анализ. М.: Наука. 1980.; Шерковин Ю. А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. М.: Мысль. 1973; Фромм Э. Бегство от свободы. М., 1989.

Вернуться

2

См.: *Богомолова Н. Н.* Социальная психология печати, радио и телевидения. М.: МГУ. 1991; Ермаков Ю. А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. Екатеринбург. 1995; Шерковин Ю. А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. М.: Мысль. 1973.

Вернуться

3

Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000. С.21.

Вернуться

4

См.: Коллектив. Личность. Общение: Словарь социально-психологических понятий. Л., 1987. С. 33–34; Краткий психологический словарь. М., 1985. С. 147–148; Современная западная социология: Словарь. М., 1990. С. 131–132.

Вернуться

5

См.: Социальные технологии: Толковый словарь. М., 1995. С.58.

Вернуться

6

Мы не рассматриваем специально коммуникации в виртуальном пространстве, в частности, с использованием интернета, так как для для целей нашего исследования они могут быть в определенной степени сведены к указанным типам информационно-коммуникативных ситуаций в зависимости от целей использования информационных систем. (Например: личное общение, виртуальная конференция, средство массовой информации и т. п.).

Вернуться

7

Словарь русского языка: в 4-х т. М., 1981. Т.1. С.489.

Вернуться

8

Ермаков Ю. А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. Екатеринбург. 1995. С.136.

Вернуться

9

Ермаков Ю. А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. Екатеринбург. 1995; *Пугачев В. П., Соловьев А. И.* Введение в политологию. М., 1995.

Вернуться

10

Ермаков Ю. А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. Екатеринбург. 1995. С.139.

Вернуться

11

Богомолова Н. Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М.: МГУ. 1991; *Ермаков Ю. А.* Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. Екатеринбург. 1995; *Пугачев В. П., Соловьев А. И.* Введение в политологию. М., 1995.

Вернуться

12

Хлопьев А. Т. Средства массовой информации как источник информационно-психологической неустойчивости // Проблемы информационно-психологической безопасности (сборник статей и материалов конференций). М.: Институт психологии РАН, 1996.

Вернуться

13

См., напр.: *Пугачев В. П., Соловьев А. И.* Введение в политологию. М., 1995.

Вернуться

14

Пугачев В. П., Соловьев А. И. Введение в политологию. М., 1995. С.261

Вернуться

15

Там же. С.260

Вернуться

16

Абдеев Р. Ф. Философия информационной цивилизации. М., 1994; *Карпенко* М. Вселенная разумная. М., 1992; *Назаретян А. П.* Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. (Синергетика исторического процесса). М., 1996; *Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой. М., 1986; *Цымбал Л. А.* Синергетика информационных процессов. М., 1995; и др. Мануэль Кастельс использует также такое понятие, характеризующее информационную эпоху, как информационализм, понимая под этим по аналогии с индустриализмом новый способ развития (См.: *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000).

Вернуться

17

Буева Л. П. Человек: деятельность и общение. М., 1978. С.81, 104–105.

Вернуться

18

Саймон Г. Науки об искусственном. М., 1972. С. 10–11.

Вернуться

19

Емельянов Г. В., Стрельцов А. А. Информационная безопасность России. Ч.1. Основные понятия и определения. М.,1999.

Вернуться

20

Юрьев А. И. Системное описание политической психологии (Научный доклад на соискание ученой степени доктора психологических наук). СПб., 1996. С. 109–115.

Вернуться

21

Там же.

Вернуться

22

Юрьевым используется выражение: «читабельная политическая информация», выполняющая воспитательную функции в обществе. См.: *Юрьев А. И.* Системное описание политической психологии (Научный доклад на соискание ученой степени доктора психологических наук). СПб., 1996. С.112.

Вернуться

23

Доктрина информационной безопасности Российской Федерации; Кабаченко Т. С. Методы психологического воздействия. М, 2000; Рощин С. К., Соснин В. А. Психологическая безопасность: новый подход к безопасности человека, общества и государства// Российский монитор. 1995. № 6; Общая теория безопасности (актуальные методологические и социально-политические проблемы). М., 1994; Проблемы информационно-психологической безопасности (сборник статей и материалов конференций). М.: Институт психологии РАН, 1996.

Вернуться

24

См.: *Рощин С. К., Соснин В. А.* Психологическая безопасность: новый подход к безопасности человека, общества и государства//Российский монитор. 1995. № 6.

Вернуться

25

Кабаченко Т. С. Методы психологического воздействия. М., 2000. С.38.

Вернуться

26

Панарин И. Н. Психологическая безопасность войск. М., 1996.

Вернуться

27

Деркач А. А., Футин В. Н. Профессионализм деятельности в особых условиях // Основы общей и прикладной акмеологии. М., 1995; *Петренко А.* Безопасность в коммуникации делового человека. М., 1993.

Вернуться

28

Общая теория безопасности (актуальные методологические и социально-политические проблемы). М., 1994.

Вернуться

29

Там же. Общая теория безопасности (актуальные методологические и социально-политические проблемы). М., 1994.

Вернуться

30

Шостром Э. Анти-Карнеги или Человек-манипулятор. Минск, 1992.

Вернуться

31

Фисенко П. И. Личностно-психологические источники опасностей в обществе и психологические аспекты национально-государственной безопасности // Общая

теория безопасности (актуальные методологические и социально-политические проблемы). М., 1994. С.133.

Вернуться

32

Там же. С.135.

Вернуться

33

Причем в каждой группе используются разнообразные методы, техники и технологии ИПВ, основанные на действии психологических закономерностей и психологических механизмов.

Вернуться

34

Абульханова-Славская К. А. Стратегия жизни. М., 1991; *Анцыферова Л. И.* Личность в трудных жизненных условиях//Психол. журн., 1994. № 1. С. 12–25; Брушлинский А. В. Проблемы психологии субъекта. М., 1994.

Вернуться

35

Грачев Г. В., Мельник И. К. Приемы и техника манипулятивного воздействия в массовых информационных процессах // Проблемы информационно-психологической безопасности. Сборник статей и материалов конференций. М.: Институт психологии РАН, 1996; *Хлопьев А. Т.* Средства массовой информации как источник информационно-психологической неустойчивости // Проблемы информационно-

психологической безопасности (сборник статей и материалов конференций). М.: Институт психологии РАН, 1996.

Вернуться

36

Брушлинский А. В. Проблемы психологии субъекта. М., 1994. С.85.

Вернуться

37

Психология личности в условиях социальных изменений. М., 1993.

Вернуться

38

Теоретическая и прикладная социальная психология/ Руководитель авт. кол. и отв. ред. Уледов А. К. М.: Мысль, 1988.

Вернуться

39

Фромм Э. Бегство от свободы. М., 1989.

Вернуться

40

Там же. С. 49–50.

Вернуться

41

Toffler Al. Powershift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21-st Centure. New York; London, 1990. P. 114.

Вернуться

42

Пугачев В. П., Соловьев А. И. Введение в политологию. М., 1995. С.254.

Вернуться

43

Politikwissenschaft: eine Grundlegung. Bd. 2. Stuttgart; Berlin; Koln; Mainz: hrsg von Klaus von Beume. 1987. P. 60.

Вернуться

44

Дилигенский Г. Г. Социально-политическая психология. М., 1994. С.294.

Вернуться

45

Аргайл М. Психология счастья. М., 1990; *Maslow A. H.* Motivation and personality. New York, 1954; *Маслоу А.* Самоактуализация // Психология личности: Тексты. М., 1982. С. 108–117.

Вернуться

46

Фромм Э. Бегство от свободы. М., 1989. С.28.

Вернуться

47

Там же. С.26.

Вернуться

48

Там же. С.28.

Вернуться

49

Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. Минск, 1992.

Вернуться

50

Ермаков Ю. А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. Екатеринбург, 1995; *Ермаков Ю. А.* Социально-политические манипуляции личностью: сущность, технологии, результаты. Автореферат докт. дис. Урал. госуд. ун-т, 1995.

Вернуться

51

Опасность для психики человека ряда современных психотехнологий, в частности, нейролингвистического программирования, отмечают различные исследователи. См.: *Гальперин Я. Г., Жданов О. И.* Технология

психологической самозащиты. Стресс-дистресс – проблема XX века. М., 1997.

Вернуться

52

Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. Минск, 1992.

Вернуться

53

Там же.

Вернуться

54

См.: *Мясников В. С.* Антология хитроумных планов. Вступительная статья к монографии Харро фон Зенгера «Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия». М., 1995. С.6.

Вернуться

55

Зенгер Х. Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия. М., 1995. С. 24–25.

Вернуться

56

Артхашастра или наука политики. М.-Л.,1959; *Конрад Н. И.* Сунь-цзы. Трактат о военном искусстве. М.-

Л., 1959; *Зенгер Х.* Цит. произведение и др.

Вернуться

57

Мясников В. С. Антология хитроумных планов (Вступительная статья к монографии Харро фон Зенгера «Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия»). М., 1995. С.6.

Вернуться

58

Там же. С.7.

Вернуться

59

Там же. С. 10.

Вернуться

60

Конрад Н. И. Сунь-цзы. Трактат о военном искусстве. М.-Л., 1959; Искусство войны Сунь-цзы/У Цзин. Семь военных канонов Древнего Китая. СПб., 1998.

Вернуться

61

Мясников В. С. Антология хитроумных планов (Вступительная статья к монографии Харро фон Зенгера «Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать.

Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия»). М., 1995. С.10.

Вернуться

62

Конрад Н. И. Сунь-цзы. Трактат о военном искусстве. М.-Л., 1959.

Вернуться

63

Даллес А. Искусство разведки. М., 1964. С. 16–17.

Вернуться

64

Буш Дж. Глядя в будущее. Автобиография. – М., 1989. С.209.

Вернуться

65

См.: *Аристотель.* О софистических опровержениях // Сочинения в 4-х томах. Т.2. М. 1978; *Он же*. Риторика. СПб., 1894; *Карнеги Д.* «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично», «Как перестать беспокоиться и начать жить». М., 1989; *Макиавелли Н.* Государь. М., 1990; *Поварнин С.* Спор о теории и практике спора. Петроград, 1918; *Шопенгаур А.* Эристическая диалектика // Полн. собр. соч. Изд. Д. П. Ефимова. М.: Типография Вильде, 1910. Т.4. С. 617–645; Он же. Эристика, или искусство спорить. СПб., 1900.

Вернуться

66

Зенгер Х. Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия. М., 1995. С.18.

Вернуться

67

Грасиан Бальтасар. Карманный оракул, или Наука Благоразумия. Минск, 1991. С.17–21.

Вернуться

68

См.: Словарь русского языка. В 4-х томах. М.: Русский язык, 1981; Словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1980; *Черных П. Я.* Историко-этимологический словарь современного русского языка: 13 560 слов: Т. 1–2. М.: Русский язык, 1994; Политология: Энциклопедический словарь/Общ. ред. и сост.: Ю. И. Аверьянов. М., 1993; *Лекарев С. В., Порк В. А.* Бизнес и безопасность/Толковый терминологический словарь. М., 1995.

Вернуться

69

См.: *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. СПб., 1992.

Вернуться

70

См.: *Шостром Э.* Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. Минск, 1992.

Вернуться

71

См.: *Лефевр В. А., Смолян Г. Л.* Алгебра конфликта. М.: Знание, 1968.; *Лефевр В. А.* Конфликтующие структуры. М., 1973.

Вернуться

72

См.: *Доценко Е. Л.* Манипуляция: психологическое определение понятия//Психол. журн. 1993. Т.14. № 4; *Доценко Е. Л.* Механизмы межличностной манипуляции// Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. 1993. № 4; *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции. М., 1996; *Ермаков Ю. А.* Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. Екатеринбург, 1995.

Вернуться

73

Словарь иностранных слов. М., 1980. С.65; *Черных П. Я.* Историко-этимологический словарь. М., 1994. Т.1. С.354.

Вернуться

74

Словарь иностранных слов. М., 1980. С.204; *Черных П. Я.* Историко-этимологический словарь. Т.1. М., 1994. С.93; Словарь русского языка. Т.1. М., 1981. С.98.

Вернуться

75

Словарь русского языка. Т.1. М., 1981. С.489.

Вернуться

76

Словарь русского языка. Т.3. М., 1981 С.146.

Вернуться

77

Словарь русского языка. Т.2. М., 1981. С.543.

Вернуться

78

Словарь иностранных слов. М., 1980. С.204; *Черных П. Я.* Историко-этимологический словарь. Т.1. М., 1994. С.354; Словарь русского языка. Т.1. М., 1981. С.673.

Вернуться

79

Словарь иностранных слов. М., 1980. С.300; Словарь русского языка. Т.2. М., 1981. С.227.

Вернуться

80

Словарь русского языка. Т.2. М., 1981. С.239.

Вернуться

81

Словарь русского языка. Т.2. М., 1981. С.306; *Черных П. Я.* Историко-этимологический словарь. Т.1. М., 1994. С.546.

Вернуться

82

Лекарев С. В., Порк В. А. Бизнес и безопасность/ Толковый терминологический словарь. М., 1995. С.175.

Вернуться

83

Словарь русского языка. Т.4. М., 1981. С.599.

Вернуться

84

Там же. С.600.

Вернуться

85

См.: *Лекарев С. В., Порк В. А.* Бизнес и безопасность/ Толковый терминологический словарь. М., 1995. С.288.

Вернуться

86

Там же.

Вернуться

87

См.: Общая теория безопасности (актуальные методологические и социально-политические проблемы). М., 1994.

Вернуться

88

См.: Психологические операции и противодействие им. М., 1993; *Панарин* И. Психологическая безопасность военнослужащих//Ориентир. 1995. № 8. С. 48–51.

Вернуться

89

См.: Общая теория безопасности (Актуальные методологические и социально-политические проблемы). М., 1994. С.240.

Вернуться

90

См.: Политология: Энциклопедический словарь/Общ. ред. и сост.: Ю. И. Аверьянов. М… 1993. С. 323–324.

Вернуться

91

См.: Там же. С.162.

Вернуться

92

См.: *Мясников В. С.* Империя Цин и русское государство XVII в. М., 1980. С. 18–47.

Вернуться

93

См.: Политология: Энциклопедический словарь/Общ. ред. и сост.: Ю. И. Аверьянов. М.: Изд-во Моск. коммерч. ун-та, 1993. С.18.

Вернуться

94

Там же. С.320.

Вернуться

95

Fraser L. Propaganda. London, 1957. P.1.

Вернуться

96

См.: *Lasswell H. D.* The Theory of Political Propaganda // Public Opinion. New York, 1953.

Вернуться

97

Krech D., Krutchfield R. Theory and Problems of Social Psychology. New York, 1948. P. 316.

Вернуться

98

Young K. Social Psychology. New York, 1944. P. 505.

Вернуться

99

Лекарев С. В., Порк В. А. Бизнес и безопасность/ Толковый терминологический словарь. М., 1995. С. 90–91.

Вернуться

100

См.: Политология: Энциклопедический словарь/Общ. ред. и сост.: Ю. И. Аверьянов. М.: Изд-во Моск. коммерч. ун-та. 1993. С.163.

Вернуться

101

Лефевр В. А., Смолян Г. Л. Алгебра конфликта. М.: Знание, 1968. С.36; Рефлексивное управление (сборник статей). М., 2000.

Вернуться

102

Психология. Словарь/Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М., 1990. С.340.

Вернуться

103

Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. СПб., 1992. С.37.

Вернуться

104

См.: *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции. М., 1996.

Вернуться

105

Там же. С.58.

Вернуться

106

Там же. С.45.

Вернуться

107

См.: *Аристотель.* О софистических опровержениях // Сочинения. В 4 т. Т.2, М., 1978. *Аристотель*. Риторика. СПб., 1894; *Шопенгауэр А.* Эристика, или искусство спорить. СПб., 1900; *Поварнин С.* Спор. О теории и практике спора. Петроград, 1918; *Войшвилло Е. К., Дегтярев М. Г.* Логика как часть теории познания и научной методологии (фундаментальный курс). Кн. II. Учебное пособие для студентов философских факультетов и преподавателей логики. М.: Наука, 1994; *Шерковин Ю. Я.* Психологические проблемы массовых информационных процессов. М.: Мысль, 1973; *Мельник И. К.* Уловки споров. М., 1992; Психологические операции и противодействие им. М., 1993. Техника

дезинформации и обмана/ Под ред. Я. Н. Засурского. М., «Мысль», 1978.

Вернуться

108

См.: *Ионин Л. Г.* Технология социальная/Современная западная социология: Словарь. М.: Политиздат, 1990; Социальные технологии: Толковый словарь/Отв. ред. В. Н. Иванов. Москва-Белгород: Луч-Центр социальных технологий, 1995.

Вернуться

109

Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия//Вопросы психологии. 1987. № 3. С. 41–49.

Вернуться

110

Доценко Е. Л. Механизмы межличностной манипуляции/Вестн. Моск. ун-та. Сер.14. Психология. 1993. № 4. С.5.

Вернуться

111

Доценко Е. Л. Механизмы межличностной манипуляции//Вестн. Моск. ун-та. Сер.14. Психология. 1993. № 4; *Вайткунене Л.* Психотехнические средства буржуазной пропаганды//Коммунист. Вильнюс. 1984. № 10. С. 63–67; Goodin R. E. Manipulatory politics. Vale U. Pr. N. Haven; L., 1980. X; *Кассирер Э.* Техника современных политических мифов//Вест. Моск. ун-та.

Сер. 7. Философия. 1990. № 2. С.58–69.; *Key W. B.* The age of manipulation: The con in confidence, the sin in sincere. N.Y.: Holt, Cop. 1989; *Sheldon B.* Behaviour modification: Theory, practice and philosophy. L.: N.Y.: Tavistok, 1982. Vol. XII.

Вернуться

112

Психологические операции и противодействие им. М., 1993; Общая теория безопасности (актуальные методологические и социально-политические проблемы). М., 1994.

Вернуться

113

Доценко Е. Л. Механизмы межличностной манипуляции//Вест. Моск. ун-та. Серия 14. Психология. 1993. № 4. С.6; *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции. М., 1996. С.138.

Вернуться

114

Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. М.: Наука, 1990. С. 15–18.

Вернуться

115

Мастенбрук В. Переговоры. Калуга, 1993. С.6.

Вернуться

116

Atkinson G. The Effective Negotiator: A Practical Guide to the Strategies and Tactics of Conflict Bargaining. L.: Quest, 3-d revised edition, 1980.

Вернуться

117

Мастенбрук В. Указ. соч. С. 31–33.

Вернуться

118

Лебедева М. М. Уметь вести переговоры. М., 1991. С.45.

Вернуться

119

Мельник И. Уловки споров. М., 1991.

Вернуться

120

См.: *Панарин И. Н.* Информационно-психологическое обеспечение национальной безопасности России. М., 1998; *Расторгуев С. П.* Информационная война. М., 1999; *Крысько В. Г.* Секреты психологической войны (цели, задачи, методы, формы, опыт). Минск, 1999.

Вернуться

121

The Washington Post. 1998. May 10. P. A-4.

Вернуться

122

Под кризисными технологиями в наиболее общем плане понимаются технологии создания и управления кризисными ситуациями в интересах определенных социальных субъектов. Иногда сокращенно их обозначают как СМ-технологии. См.: *Афанасьев Г. Л.* Crisis management – секретное оружие Запада в конкурентной борьбе//Российский рынок рекламы. Стратегия успеха. Материалы международной конференции, 27–28 мая 1997 года, Москва. На наш взгляд, эквивалентом «Crisis management» является термин «кризисные операции».

Вернуться

123

См.: Политология: Энциклопедический словарь/Общ. ред. и сост.: Ю. И. Аверьянов. М., 1993.

Вернуться

124

См.: Психологические операции и противодействие им. М., 1993; *Панарин* И. Психологическая безопасность военнослужащих//Ориентир. 1995. № 8. С. 48–51.

Вернуться

125

См.: Общая теория безопасности (Актуальные методологические и социально-политические проблемы). М., 1994. С.240.

Вернуться

126

См.: Психологические операции и противодействие им. М., 1993; *Панарин И.* Психологическая безопасность военнослужащих//Ориентир. 1995. № 8. С. 48–51.

Вернуться

127

Там же.

Вернуться

128

Высказывание бывшего руководителя ЦРУ США А. Даллеса. Цит. по работе: *Широнин В.* КГБ – ЦРУ. Секретные пружины перестройки. М.: Ягуар. 1997. С. 77.

Вернуться

129

См.: *Конрад Н. И.* Сунь-цзы. Трактат о военном искусстве. М.-Л., 1959; У-цзин. Семь военных канонов Древнего Китая. Sawyer-СПб., 1998; *Панарин И.* Информационная война и финансовые кризисы//журн. «VIP-Premier». № 1. 1999.

Вернуться

130

См.: *Фараго Л.* Война умов, пер. с англ. М.,1956.

Вернуться

131

Fraser L. Propaganda. London, 1957. P.11.

Вернуться

132

См.: Психологические операции и противодействие им. М., 1993.

Вернуться

133

Афанасьев Г. Л. Crisis management – секретное оружие Запада в конкурентной борьбе//Российский рынок рекламы. Стратегия успеха: материалы международной конференции, 27–28 мая 1997 г., Москва; *Доронин А. И.* Бизнес разведка. М., 2002; *Ронин Р.* Своя разведка: способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику, форсированное воздействие на личность, технические средства скрытого наблюдения и съема информации. Мн., 1998; *Горбунов А. Р.* Аналитическое обеспечение фирмы, ведомства, банка, региона. М., 2001.

Вернуться

134

Там же.

Вернуться

135

Там же.

Вернуться

136

Там же.

Вернуться

137

См.: Политология: Энциклопедический словарь/Общ. ред. и сост.: Ю. И. Аверьянов. М., 1993. С. 323–324.

Вернуться

138

Цветнов А. Управление социально-политическими процессами: технология избирательны х кампаний, лоббирования общественной деятельности. М., 1996. С.18.

Вернуться

139

Политология: Энциклопедический словарь/Общ. ред. и сост.: Ю. И. Аверьянов. М.: Изд-во Моск. коммерч. ун-та. 1993. С.263.

Вернуться

140

Цветнов А. Указ. соч. С. 36–38.

Вернуться

141

Там же.

Вернуться

142

См.: Политология: Энциклопедический словарь/Общ. ред. и сост.: Ю. И. Аверьянов. М.: Изд-во Моск. коммерч. ун-та, 1993. С. 159–160.

Вернуться

143

См.: *Зяблюк Н. И.* Практика лоббистской деятельности в США. М., 1994; Косопкин А. С. Психологические особенности лоббирования в парламентской деятельности: канд. дисс. М., 1997; *Цветнов А.* Указ. соч.; Герасимов В. М., Деркач А. А., Косопкин А. С., Нефедова Т. И. Психология парламентаризма. М., 1999.

Вернуться

144

Кураев В. И. Содержание и форма//Философский энциклопедический словарь. М., 1983. С. 621–622.

Вернуться

145

См.: *Ионин Л. Г.* Технология социальная//Современная западная социология: Словарь. М.: Политиздат, 1990; Социальные технологии: Толковый словарь/Отв. ред. В. Н. Иванов. Москва-Белгород: Луч-Центр социальных технологий, 1995; *Иванов В. Н.* Социальные технологии в современном мире. М., 1996 и др.

Вернуться

146

Терминологические основы проблематики информационной безопасности (материалы к заседанию межведомственного междисциплинарного семинара по

проблемам информационной безопасности). М.: МГУ, 2001.

Вернуться

147

См.: *Гордиенко Д. В.* Информационное противоборство в военных конфликтах//Актуальные проблемы информационного противоборства. М., 1999.

Вернуться

148

Терминологические основы проблематики информационной безопасности (материалы к заседанию межведомственного междисциплинарного семинара по проблемам информационной безопасности). М.: МГУ, 2001.

Вернуться

149

Расторгуев С. П. Введение в теорию информационного противоборства. СПб., 2000.

Вернуться

150

Грачев Г. В. Информационно-психологическая безопасность личности: теория и технология психологической защиты. Автореферат дисс. на соискание уч. ст. доктора психол. наук. М.2000.

Вернуться

151

Например, по аналогии с психологическими операциями (оперативный, тактический, стратегический), или региональный, федеральный, международный и т. п. См.: *Грачев Г. В., Мельник И. К. и др.* Психологические операции и противодействие им. М., 1993; *Грачев Г. В.* Опыт нейтрализации информационно-психологической операции в ходе региональной избирательной кампании// Информационно-психологическая безопасность избирательных кампаний. М.: Институт психологии РАН, 1999.

Вернуться

152

Изучение и анализ проведен с участием кандидата психол. наук И. Мельником.

Вернуться

153

См.: *Мельников В. М., Ямпольский Л. Т.* Введение в экспериментальную психологию личности: Учебное пособие. М.: Просвещение, 1985. С.49.

Вернуться

154

См.: Там же. С. 49–50.

Вернуться

155

См.: *Зазыкин В. Г.* Психологические основы проницательности/Учебно-методическое пособие. Кострома. 1994.

Вернуться

156

Часть этих исследований проведена автором совместно с кандидатом психологических наук И. Мельником.

Вернуться

157

Психология. Словарь /Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М., 1990.

Вернуться

158

См.: *Романова Е. С., Гребенников Л. Р.* Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика. Мытищи, 1996. С.42.

Вернуться

159

Там же. С.29.

Вернуться

160

Там же. С.20, 64.

Вернуться

161

См.: *Бассин Ф. В.* О силе «Я» и «психологической защите»//Вопросы философии. 1969. № 2; *Брушлинский А. В.* Проблемы психологии субъекта. М., 1994; Кузьмина Н. В., Деркач А. А. Акмеология сегодня и завтра // Акмеология. 1994. № 1; Куликов В. Психология внушения. Иваново, 1978; *Он же*. Проблемы социальной психологии. Иваново, 1979; *Поршнев Б. Ф.* Контрсуггестия и история//История и психология. М., 1971; *Он же*. Социальная психология и история. М., 1979.

Вернуться

162

См.: *Куликов В.* Проблемы социальной психологии. Иваново. 1979; Поршнев Б. Ф. Контрсуггестия и история// История и психология. М.,1971.

Вернуться

163

См.: *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.

Вернуться

164

См.: Безопасность человека/Под ред. Шершнева Л. И. М., 1994; *Котик М. А.* Психология и безопасность. Таллин., 1987; *Щерба Н. Н.* Безопасность человека. Безопасность общества. СПб., 1994.

Вернуться

165

Куликов В. Проблемы социальной психологии. Иваново, 1979.

Вернуться

166

Там же.

Вернуться

167

Причем были изучены как психоаналитические и психиатрические работы, так и общепсихологические (Arieti, 1974; Chapman, 1967; Coleman, 1956; English & Finch, 1964; Ewalt & Farnsworth, 1963; Fenichel, 1948; Freedman, Kaplan & Sadock, 1975; Gilbert, 1970; Gregory, 1968; Lazarus, 1966; Noyes & Kolb, 1949; Reich, 1945; White, 1948).

Вернуться

168

Романова Е. С., Гребенников Л. Р. Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика. Мытищи, 1996. С. 43–44.

Вернуться

169

За основу взяты характеристики, подготовленные Романовой Е. С. и Гребенниковым Л. Р. на основе проведенных ими исследований / Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика. Мытищи, 1996. Приводятся с некоторыми сокращениями и изменениями.

Вернуться

170

Цветков Э. Тайные пружины человеческой психики, или как расширить сферу своего влияния. М., 1993.

Вернуться

171

Лук А. Н. Эмоции и чувства. М., 1972. С.63.

Вернуться

172

Соколова Е. Е. Краткий словарь психоаналитических терминов//Фрейд З. Психология бессознательного: Сб. произведений. М., 1990.

Вернуться

173

Лаутеншлегер Ф. Грубые приемы в свободном предпринимательстве. М., 1992. С.78.

Вернуться

174

См.: *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.

Вернуться

175

При рассмотрении информационных систем и их защиты С. Расторгуевым выделяется прогнозирование опасности и использование следующих способов: постановка барьера; уход; уничтожение источника опасности; видоизменение системы до неузнаваемости. Причем сам автор указывает на спорность четвертого способа, т. к. он может рассматриваться и как перепрограммирование информационной системы. См.: *Расторгуев С. П.* Философия информационной войны. М., 2001. С. 217–220.

Вернуться

176

См.: Там же.

Вернуться

177

См.: *Hilgard E. R.,e.a.* Introduction to Psychology. N.Y., 1972.; *Hine F. R.* Introduction to psychodinamics:

a conflictadaptational approach. Dyrham, Duke Un. Pr., 1971; *Шибутани Т.* Социальная психология. М. 1967; *Фрейд А.* Психология Я и защитные механизмы. М.: Педагогика, 1993; *Фрейд З.* Введение в психоанализ: Лекции. М. 1991; *Фромм Э.* Бегство от свободы. М., 1987.

Вернуться

178

См.: *Festinger L.* A theory of cognitive dissonance. Evanston: Row, Peterson & Co, 1957; *Шопенгауэр А.* Эристика или искусство спорить. СПб., 1893; Поварнин С. Спор. О теории и практике спора. Петроград, 1918.

Вернуться

179

См.: *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.

Вернуться

180

См.: *Hine F. R.* Introduction to psychodinamics: a conflictadaptational approach. Dyrham, Duke Un. Pr., 1971; *Hilgard E. R. e.a.* Introduction to Psychology. N.Y., 1972; *Фрейд А.* Психология Я и защитные механизмы. М.: Педагогика, 1993; Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции. М., 1991; *Modell A. H.* Psycoanalysis in a new context. N.Y.: Intern. Un. Pr., 1984; *Horney K.* Our inner conflicts. A constructive theory of neurosis. N.Y.: Norton, 1966; *Налчаджян А. А.* Социально-психологическая адаптация личности (Формы, механизмы и стратегии). Ереван, 1988; Калмыкова Е. С. Механизмы психологической защиты и их роль в развитии личности./ Методологические и теоретические проблемы современной психологии. М.,1988; *Хараш А. У.* Личность

в общении/Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987.

Вернуться

181

См.: Словарь русского языка. Т.4. М., 1981. С.239; *Черных П. Я.* Историко-этимологический словарь. Т.2. М., 1994. С.190.

Вернуться

182

Некоторые авторы, по сути, применяя в качестве специфического квалифицирующего признака понятия «психологическая защита» используемые для этого средства, которые связаны с изменением и регулированием процессов информационно-психологического взаимодействия между людьми, обозначают их как психологические средства. См.: *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.

Вернуться

183

Социальные технологии: Толковый словарь/Отв. ред. В. Н. Иванов. Москва-Белгород: Луч-Центр социальных технологий, 1995. С.8.

Вернуться

184

Бальтасар Грасиан. Карманный оракул, или Наука Благоразумия. Мн.: БелСЭ, 1991. С. 17–21.

Вернуться

185

Мельник И., Ракитянский Н. Как уличить обманщика без детектора лжи//Безопасность. Достоверность. Информация. № 1. СПб, 1995; *Щербатых Ю.* Искусство обмана. СПб., 1997.

Вернуться

186

Psychology Today. August. 1982.

Вернуться

187

Мельник И., Ракитянский М. Как уличить обманщика без детектора лжи//Безопасность. Достоверность. Информация. № 1. СПб, 1995.

Вернуться

188

Social psychology: conflicts and continuities: an introductory textbook/Ed. Howitt D. Open Un. Pr, 1993. P. 24–33; *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997. С.120.

Вернуться

189

Argayle M.,e.a. Social situations. Cambridge, e.a., 1981. IX. P. 7.

Вернуться

190

Hayes N. Principles of social psychology. Hove, Hillsdale: Lawrence Erlbaum Ass., 1993.

Вернуться

191

Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997. С.119.

Вернуться

192

Лебедева М. М. Уметь вести переговоры. М., 1991; *Она же.* Вам предстоят переговоры. М., 1993.

Вернуться

193

Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.

Вернуться

194

Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997. С.215.

Вернуться

195

Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия//Вопросы

психологии. 1987. № 3.

Вернуться

196

При описании особенностей контакт-коммуникационных ситуаций и соответствующих изменений психологических характеристик людей использовались результаты исследований изложенных в работах Г. И. Иванина, Б. Ф. Поршнева, Ю. А. Шерковина.

Вернуться

197

В данном случае термин «пассивный» относится не к субъекту психологической самозащиты – личности, а означает невозможность активного влияния отдельного человека на организаторов манипулятивного воздействия.

Вернуться

198

В данном случае термин «пассивный» как и при рассмотрении публичных ситуаций относится не к субъекту психологической самозащиты – личности, а означает невозможность активного влияния отдельного человека на источник информационно-психологического воздействия – конкретное средство массовой коммуникации.

Вернуться

199

Афанасьев Г. Л. Crisis management – секретное оружие Запада в конкурентной борьбе//Российский рынок

рекламы. Стратегия успеха: материалы международной конференции, 27–28 мая 1997 г., Москва.

Вернуться

200

Приложение 2 подготовлено совместно с И. Мельником.

Вернуться

201

Парыгин Б. Ф. Основы социально-психологической теории. М., 1971. С. 178.

Вернуться

202

Hovland C., et al. Order of presentation persuasion. New Haven, 1957; *Hovland C., Janis I. L., Kelley H.* Communication and persuasi on. New Haven, 1953; *Doob L. W.* Public Opinion and Propaganda. New York, 1956.

Вернуться

203

Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. М.: Мысль, 1980. С. 47–48.

Вернуться

204

См. напр.: Техника дезинформации и обмана/Под ред. Я. Н. Засурского. М.: Мысль, 1978; *Doob L. W.* Public Opinion and Propaganda. New York, 1956; *Шерковин Ю. Я.*

Психологические проблемы массовых информационных процессов. М., Мысль, 1973. и др.

Вернуться

205

Мицич П. Как проводить деловые беседы. М., 1987.

Вернуться

206

Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. М.: Мысль, 1980. С.42.

Вернуться

207

Социальная психология/Под ред. Предвечного и Шерковина, М. 1975; *Шерковин Ю. Я.* Психологические проблемы массовых информационных процессов. М., Мысль, 1973.; *Рощин С. К.* Западная психология как инструмент идеологии и политики. М.: Наука, 1980. С.256; *Шариков А.* Аудиториометрия: теоретический базис// Независимые медиа измерения. Июль. 1998.

Вернуться

208

См.: *Богомолова Н. Н.* Социальная психология печати, радио и телевидения. М.: МГУ, 1991; *Hovland C., et al.* Order of presentation persuasion. New Haven, 1957; *Hovland C., Janis I. L., Kelley H.* Communication and persuasion. New Haven, 1953.

Вернуться

209

Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М: Наука, 1984. С.267.

Вернуться

210

Шерковин Ю. Я. Психологические проблемы массовых информационных процессов. М.: Мысль, 1973.

Вернуться

211

Лисичкин В. А., Шелепин Л. А. Третья мировая информационно-психологическая война. М., 1999. С. 148.

Вернуться

212

Китов А. И. Личность и перестройка. М., 1991.

Вернуться

213

Шелленберг В. Мемуары. М.: Родиола-плюс, 1998. С. 85–86.

Вернуться

214

Приложение 3 подготовлено совместно с И. Мельником.

Вернуться

215

Пиз А. Язык жестов. Перевод с англ. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1992. С. 199–200.

Вернуться

216

Станкин М. И. Психология общения: курс лекций. М.: Институт практической психологии, 1996.

Вернуться

217

Берн Э. Игры в которые играют люди. М.: Прогресс, 1988. С.16.

Вернуться

218

Берн Э. Там же. С. 20.

Вернуться

219

Берн Э. Цит. работа. С.37.

Вернуться

220

При написании этого приложения наряду с собственными исследованиями были использованы работы: *Ладанов И. Д.* Практический менеджмент. М.,

1995 г.; *Чуфаровский Ю. В.* Психология в оперативно розыскной деятельности. М., 1996.

Вернуться

221

Моруа А. Надежды и воспоминания. М.: Прогресс, 1983. С. 275.

Вернуться

222

Франсуа де Ларошфуко. Максимы и моральные размышления. М.: Госиздат, 1958.

Вернуться

223

Чуприкова Н. И. Слово как фактор управления в высшей нервной деятельности человека. М.: Просвещение, 1967. С. 278–281.

Вернуться

224

Колесников М. Рихард Зорге. М., 1971. С.128.

Вернуться