

Психологические приемы манипулирования психическим сознанием человека и масс

Рассмотрим психологические приемы манипулирования психическим сознанием человека и масс. Для удобства разделим предлагаемые методы на восемь блоков, эффективных как каждый в своей отдельности, так и вместе.

Жизнь любого человека многогранна по тому жизненному опыту, который имеется у этого человека, по уровню образования, по уровню воспитания, по генетической составляющей, по множеству других факторов, которые обязательно необходимо учитывать при психологическом воздействии на человека. Специалисты по манипулированию психикой (психотерапевты, гипнологи, криминальные гипнотизеры, мошенники, представители власти и т.п.) используют множество различных технологий, позволяющих им управлять людьми. Знать такие методы необходимо в т.ч. и в целях противодействия подобного рода манипуляциям. Знания — сила. Именно знание о механизмах манипулирования психикой человека позволяет противостоять незаконным вторжениям в психику (в подсознание человека), а значит и обезопасить себя таким образом.

Следует отметить, что приемов психологического воздействия (манипулирования) очень большое количество. Некоторые из них доступны для овладения только после долгой практики (например, НЛП), какими-то свободно пользуется большинство людей в жизни, иной раз даже не замечая этого; о каких-то приемах манипулятивного воздействия достаточно иметь представления, чтобы уже защититься от них; для противодействия другим необходимо самим неплохо владеть такими приемами (например цыганский психологический гипноз) и т.д. По мере допустимости подобного шага мы будем раскрывать секреты методик управления психическим сознанием человека и масс (коллектива, собрания, аудитории, толпы и т.п.). Стоит заметить, что только в последнее время появилась возможность открыто рассказывать о ранее секретных методиках. При этом, на наш взгляд, подобное негласное разрешение со стороны органов надзора вполне оправдано, так как мы убеждены, что человеку только на определенном жизненном этапе открывается какая-то часть истины. По крупицам собирая такой материал — человек формируется в личность. Если же человек по каким-то причинам еще готов к постижению истины — судьба сама уведет его в сторону. И если такой человек даже узнает о каких-то секретных методиках, то не сможет осознать их значение, т.е. подобного рода информация не найдет необходимого отклика в его душе, а в психике включится некий ступор, благодаря которому подобная информация попросту не будет воспринята мозгом, т.е. не запомнится таким человеком.

Ниже изложенные приемы манипулирования мы будем рассматривать равнозначными по эффективности блоками. Несмотря на то что каждый блок предваряет присущее ему название, тем не менее следует обратить внимание что специфика приемов воздействия на подсознание весьма эффективно действуют на всех без исключения, независимо от конкретной целевой аудитории или типовых особенностей личности того или иного человека. Объясняется это тем что психика человека в общем и целом имеет единые компоненты, и различается только несущественными деталями, а отсюда и повышенная эффективность разработанных методик манипуляций, существующих в мире.

Первый блок приемов манипуляций.

Способы манипулирования психическим сознанием человека (С.А.Зелинский, 2008).

1. Ложное переспрашивание, или обманчивые уточнения.

В данном случае манипулятивный эффект достигается за счет того, что манипулятор делает вид, что желает получить что-то уяснить для себя, переспрашивает вас, однако повторяет ваши слова только вначале и далее только частично, внося в смысл вами ранее сказанного другой смысл, тем самым изменяя общее значение сказанного в угоду себе.

В таком случае следует быть предельно внимательным, всегда вслушиваться в то, о чем вам говорят, и заметив подвох — уточнять ранее вами сказанное; причем уточнять даже в том случае, если манипулятор, делая вид что не замечает ваше стремление к уточнению, старается перейти на другую тему.

2. Нарочитая поспешность, или перескакивание тем.

Манипулятор в данном случае стремится после озвучивания какой-либо информации — спешно перейти на другую тему, понимая, что ваше внимание тут же переориентируется на новую

информацию, а значит повышается вероятность того, что прежняя информация, которая не была «опротестована», дойдет до подсознания слушателя; если информация доходит до подсознания, то известно что после того как любая информация оказывается в бессознательном (подсознании), через время она осознается человеком, т.е. переходит в сознание. Причем если манипулятор дополнительно усилил свою информацию эмоциональной нагрузкой, а то и ввел ее в подсознание методом кодирования, то такая информация появится в нужный манипулятору момент, который он сам и спровоцирует (например, используя принцип «якорения» из НЛП, или, другими словами, активировав код).

Кроме того, в результате поспешности и перескакивания тем, становится возможным за сравнительно небольшой период времени «озвучить» большое количество тем; а значит цензура психики не успеет пропустить все через себя, и повышается вероятность того, что определенная часть информации проникнет в подсознание, и уже оттуда будет воздействовать на сознание объекта манипуляций в выгодном манипулятору ключе.

3. Стремление показать свое безразличие, или псевдо-невнимательность.

В данном случае манипулятор старается как можно безразличней воспринимать и собеседника и получаемую информацию, тем самым бессознательно заставляя человека стараться во что бы то ни стало убедить манипулятора в своей значимости для него. Тем самым манипулятору остается только управлять исходящей от объекта своих манипуляций информацией, получая те факты, которые ранее объект не собирался выкладывать. Подобное обстоятельство со стороны человека, на которого направлена манипуляция, заложено в законах психики, вынуждая любого человека стремиться во что бы то ни стало доказать свою правоту, убедив манипулятора (не подозревая, что это манипулятор), и используя для этого имеющийся арсенал логической управляемости мыслей,— то есть преподнесение новых обстоятельств дела, фактов, которые, по его мнению, могут ему в этом помочь. Что оказывается на руку манипулятору, который выведывает необходимую ему информацию.

В качестве противодействия в данном случае рекомендуется усилить собственный волевой контроль и не поддаваться на провокации.

4. Ложная ущербность, или мнимая слабость.

Данный принцип манипуляции направлен на стремление со стороны манипулятора показать объекту манипуляций свою слабость, и тем самым добиться желаемого, потому что если кто-то слабее, включается эффект снисходительности, а значит цензура психики человека начинает функционировать в расслабленном режиме, как бы не воспринимая поступающую от манипулятора информацию всерьез. Таким образом информация, исходящая от манипулятора проходит сразу в подсознание, откладывается там в виде установок и паттернов поведения, а значит манипулятор достигает своего, потому как объект манипуляций сам того не подозревая через время начнет выполнять заложенные в подсознание установки, или, другими словами, выполнять тайную волю манипулятора.

Главным способом противостояния является полный контроль информации, исходящей от любого человека, т.е. любой человек это противник, и его надо воспринимать всерьез.

5. Ложная влюбленность, или усыпление бдительности.

За счет того, что один индивид (манипулятор) разыгрывает перед другим (объект манипуляций) влюбленность, чрезмерное уважение, почитание и т.п. (т.е. выражает свои чувства в подобном ключе), он добивается несравненно большего, нежели чем если бы открыто о чем-то просил.

Чтобы не поддаться таким провокациям — следует иметь, как говорил когда-то Ф.Э.Дзержинский, «холодный разум».

6. Яростный напор, или непомерный гнев.

Манипуляция в этом случае становится возможной в результате немотивированной ярости со стороны манипулятора. У человека, на которого направлены такого рода манипуляции, возникнет желание успокоить того, кто гневается на него. Для чего он подсознательно готов идти на уступки манипулятору.

Способы противодействия могут быть различными, в зависимости от навыков объекта манипуляций. Например можно в результате «подстройки» (т.н. калибровка в НЛП) сначала инсценировать в себе схожее с манипулятором состояние духа, а после успокоившись, успокоить и

манипулятора. Или, например, можно показать свое спокойствие и абсолютное безразличие к гневу манипулятора, тем самым сбив его с толку, а значит лишить его манипулятивного преимущества. Можно самому резко взвинтить темп собственной агрессивности речевыми приемами одновременно с легким касанием манипулятора (его кисти, плеча, руки...), и дополнительным визуальным воздействием, т.е. в данном случае мы перехватываем инициативу, а с помощью одновременного воздействия на манипулятора с помощью визуального, аудиального и кинестетического раздражителя — вводим его в состояние транса, а значит и зависимости от вас, потому что в этом состоянии манипулятор сам становится объектом нашего воздействия, и мы можем ввести в его подсознание определенные установки, т.к. известно что в состояние гнева любой человек подвержен кодированию (психопрограммированию). Можно использовать и другие приемы противодействия. Следует помнить, что в состоянии гнева человека легче рассмешить. О такой особенности психики следует знать и вовремя использовать.

7. Быстрый темп, или неоправданная спешка.

В данном случае мы должны говорить о стремлении манипулятора за счет навязанного излишне быстрого темпа речи протолкнуть какие-то свои идеи, добившись утверждения их объектом манипуляций. Подобное становится возможным и тогда, когда манипулятор, прикрываясь якобы отсутствием времени, добивается от объекта манипуляций несравненно большего, чем если бы подобное происходило в течение длительного периода времени, за которое объект манипуляций успел бы обдумать свой ответ, а значит и не стать жертвой обмана (манипуляций).

В данном случае следует взять тайм-аут (например сослаться на срочный звонок по телефону и т.п.), чтобы сбить манипулятора с заданного им темпа. Для этого можно разыграть непонимание какого-то вопроса и «тупого» переспрашивания, и т.п.

8. Излишняя подозрительность, или вызывание вынужденных оправданий.

Подобный вид манипуляции происходит в случае, когда манипулятор разыгрывает подозрительность в каком-либо вопросе. Как ответная реакция на подозрительность у объекта манипуляций следует желание оправдаться. Тем самым защитный барьер его психики ослабевает, а значит, манипулятор добивается своего, «проталкивая» в его подсознание нужные психологические установки.

Вариантом защиты является осознания себя как личности и волевое противостояние попытке любого манипулятивного воздействия на вашу психику (т.е. вы должны продемонстрировать собственную уверенность в себе, и показать, что если манипулятор вдруг обидится — то пусть обижается, а если захочет уйти — вы не побежите за ним вслед; подобное следует взять на вооружение «влюбленным»: не давайте собой манипулировать.)

9. Мнимая усталость, или игра в утешение.

Манипулятор всем своим видом показывает усталость и невозможность что-то доказывать и выслушивать какие-либо возражения. Тем самым объект манипуляций старается побыстрее согласиться со словами, приводимыми манипулятором, чтобы не утомлять его своими возражениями. Ну а, соглашаясь, он тем самым идет на поводу у манипулятора, которому только это и нужно.

Способом противодействия является одно: не поддаваться на провокации.

10. Авторитетность манипулятора, или обман власти.

Этот вид манипуляций исходит из такой специфики психики индивида, как поклонение авторитетам в какой-либо области. Чаще всего оказывается так, что сама область, в которой подобный «авторитет» достиг результата, лежит совсем в иной сфере, чем его мнимая «просьба» сейчас, но тем не менее объект манипуляций не может ничего с собой поделать, так как в душе большинство людей считает, что всегда есть кто-то, кто достиг большего, чем они.

Вариантом противостояния — вера в собственную исключительность, сверх-личность; развитие в себе убеждение в собственной избранности, в том, что вы — сверх-человек.

11. Оказанная любезность, или плата за помощь.

Манипулятор о чем-либо заговорщически сообщает объекту манипуляций, словно бы советуя по-дружески принять то или иное решение. При этом, явно прикрываясь мнимой дружбой (на самом деле они могут быть впервые знакомы), в качестве совета склоняет объект манипуляций к тому варианту решения, который необходим в первую очередь манипулятору.

Необходимо верить в себя, и помнить что за все надо платить. И лучше платить сразу, т.е. перед тем, как с вас потребуют плату в виде благодарности за оказанную услугу.

12. Сопротивление, или разыгрываемый протест.

Манипулятор какими-либо словами будоражит в душе объекта манипуляций чувства, направленные на преодоление возникшего барьера (цензуры психики), в стремлении добиться своего. Известно, что психика устроена таким образом, что человек в большей мере хочет того, что ему или запрещают или же для достижения чего необходимо приложить усилия.

Тогда как то, что может быть и лучше и важнее, но лежит на поверхности, на самом деле часто не замечают.

Способом противодействия является уверенность в себе и воля, т.е. всегда следует надеяться только на себя, и не поддаваться слабостям.

13. Фактор частности, или от деталей к ошибке.

Манипулятор заставляет объект манипуляций обратить внимание только на одну конкретную деталь, не дав заметить главного, и на основании этого сделать соответствующие выводы, принимаемые сознанием того за безальтернативную основу смысла сказанного. Следует заметить, что подобное весьма распространено в жизни, когда большинство людей позволяет себе делать о каком-либо предмете свое мнение, фактически не располагая ни фактами, ни более подробной информацией, а зачастую и не имея собственного мнения о том о чем они судят, пользуясь мнением других. Поэтому такое мнение оказывается возможным им навязать, а значит манипулятору добиться своего.

Для противодействия следует постоянно работать над собой, над повышением собственных знаний и уровня образования.

14. Ирония, или манипуляции с усмешкой.

Манипуляции достигаются за счет того, что манипулятор выбирает изначально ироничный тон, словно бессознательно ставя под сомнение любые слова объекта манипуляций. В этом случае объект манипуляций значительно быстрее «выходит из себя»; а так как при гневe затруднена критичность мышления, человек входит в ИСС (измененные состояния сознания), в которых сознание легко пропускает через себя ранее запретную информацию.

Для эффективной защиты следует показать свое полное безразличие манипулятору. Ощущение себя сверх-человеком, «избранным», поможет снисходительно относиться к попытке манипулирования вами — как к детским забавам. Подобное состояние интуитивно тут же почувствует манипулятор, потому что у манипуляторов обычно хорошо развиты органы чувств, что, заметим, и позволяет им почувствовать момент для проведения своих манипулятивных приемов.

15. Перебивание, или уход мысли.

Манипулятор добивается своего постоянным перебиванием мысли объекта манипуляций, направляя тему беседы в нужное манипулятору русло.

В качестве противодействия можно не обращать внимание на перебивания манипулятора, или специальными речевыми психотехниками добиться высмеивания его среди слушателей, потому что если над человеком смеются — все его последующие слова уже не воспринимаются всерьез.

16. Провоцирование мнимости, или надуманность обвинений.

Подобного рода манипуляции становятся возможными в результате сообщения объекту манипуляций тех сведений, которые способны вызвать у него гнев, а значит и снижение критичности в оценке предполагаемой информации. После чего такой человек оказывается сломлен на какой-то промежуток времени, за который и достигается манипулятором навязывание ему своей воли.

Защита — верить в себя и не обращать внимание на других.

17. Заманивание в ловушку, или мнимое признание выгоды оппонента.

В этом случае манипулятор, осуществляя акт манипуляции, намекает на более выгодные условия, в которых якобы находится оппонент (объект манипуляций), тем самым заставляя последнего всячески оправдываться, и становиться открытым для манипуляций, которые обычно следуют вслед за этим со стороны манипулятора.

Защита — осознание себя сверх-личностью, а значит вполне разумном «возвышении» над манипулятором, тем более, если он еще и сам себя считает «ничтожеством». Т.е. в этом случае надо

не оправдываться, что мол, нет, я не нахожусь сейчас выше вас по статусу, а признать, усмехаясь, что да, я вы вас, вы в моей зависимости, и должны принимать это или... Таким образом вера в себя, вера в собственную исключительность помогут преодолеть любые ловушки на пути вашему сознанию со стороны манипуляторов.

18. Обман на ладони, или имитация предвзятости.

Манипулятор намерено ставит объект манипуляций в некие заданные условия, когда человек, выбранный в качестве объекта манипуляций, стремясь отвести от себя подозрение в излишней предвзятости по отношению к манипулятору, дает осуществиться над собой манипуляциям за счет бессознательного убеждения в добрых намерениях манипулятора. То есть он словно бы сам дает себе установку не реагировать критично на слова манипулятора, тем самым бессознательно предоставляет возможность словам манипулятора пройти в свое сознание.

19. Намеренное заблуждение, или специфическая терминология.

В данном случае манипулирование осуществляется за счет использования манипулятором специфических терминов, не понятных объекту манипуляций, а у последнего, из-за опасности показаться неграмотным, не хватает смелости уточнить, что эти термины обозначают.

Способ противодействия — переспрашивать и уточнять непонятное для вас.

20. Навязывание ложной глупости, или через унижение к победе.

Манипулятор стремится всяческим образом низвести роль объекта манипуляций, намекая на его глупость и безграмотность, чтобы таким образом дестабилизировать положительный настрой психики объекта манипуляций, ввергнуть его психику в состояние хаоса и временного замешательства, и таким образом добиться выполнением над ним своей воли посредством словесных манипуляций и (или) кодирования психики.

Защита — не обращать внимание. Рекомендуются вообще меньше обращать внимание на смысл слов манипулятора, а больше на детали вокруг, жесты и мимику, или вообще делать вид что слушаете, а сами думайте «о своем», особенно если перед вами опытный мошенник или криминальный гипнотизер.

21. Повторяемость фраз, или навязывание мыслей.

При этом виде манипуляции, за счет многократно повторенных фраз, манипулятор приучает объект манипуляций к какой-либо информации, которую собирается до него донести.

Защитная установка — не фиксировать внимание на словах манипулятора, слушать его «в пол уха», или специальными речевыми приемами перевести разговор на другую тему, или перехватить инициативу и самому ввести нужные вам установки в подсознание собеседника-манипулятора, или многие другие варианты.

22. Ошибочное домысливание, или недоговоренность поневоле.

В этом случае манипуляции достигают своего эффекта за счет:

- 1) умышленной недоговоренности манипулятором;
- 2) ошибочном домысливании объектом манипуляций.

При этом даже в случае обнаружения обмана, у объекта манипуляций складывается впечатление о собственной виновности вследствие того, что он не так понял, или что-то не расслышал.

Защита — исключительная уверенность в себе, воспитание сверх-воли, формирование «избранности» и сверх-личности.

23. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации объект манипуляции попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы потом, добившись своего, сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. Причем в результате подобного манипулятор фактически ставит объект манипуляций перед фактом совершенного.

Защита — четко выяснять смысл «достигнутых договоренностей».

24. Скажи «да», или путь к согласию.

Манипуляции подобного рода осуществляются за счет того, что манипулятор стремится так построить диалог с объектом манипуляций, чтобы тот все время соглашался с его словами. Тем

самым манипулятор умело подводит объект манипуляций к проталкиванию своей идеи, а значит и осуществлению над ним манипуляции.

Защита — сбить направленность беседы.

25. Неожиданное цитирование, или слова оппонента в качестве доказательства.

В данном случае манипулятивное воздействие достигается за счет неожиданного цитирования манипулятором ранее сказанных слов оппонента. Подобный прием действует обескураживающе на выбранный объект манипуляций, помогая манипулятору добиться результата. При этом в большинстве случаев сами слова могут быть частично вымышленными, т.е. иметь иной смысл чем по данному вопросу ранее говорил объект манипуляций. Если говорил. Потому как слова объекта манипуляций могут быть попросту вымышленными от и до, или иметь лишь незначительную схожесть.

Защита — тоже применить прием ложного цитирования, выбрав в данном случае якобы сказанные словам манипулятора.

26. Эффект наблюдения, или поиск общих черт.

В результате предварительного наблюдения за объектом манипуляций (в т. ч. в процессе диалога), манипулятор находит или выдумывает любую схожесть между собой и объектом, ненавязчиво обращает внимание объекта на эту схожесть, и тем самым частично ослабляет защитные функции психики объекта манипуляций, после чего проталкивает свою идею.

Защита — резко выделить словами свою непохожесть на собеседника-манипулятора.

27. Навязывание выбора, или изначально верное решение.

В этом случае манипулятор задает вопрос таким образом, что не оставляет объекту манипуляций возможности принятия иного выбора, нежели чем тот, который озвучен манипулятором. (Например, вы желаете делать это или это? В данном случае ключевое слово «делать», тогда как изначально объект манипуляций, быть может, ничего делать и не собирался. Но ему не оставили права выбора кроме как выбора между первым и вторым.)

Защита — не обращать внимание плюс волевой контроль любой ситуации.

28. Неожиданное откровение, или внезапная честность.

Данный вид манипуляции заключается в том, что после непродолжительной беседы манипулятор вдруг доверительно сообщает выбранному им в качестве манипуляций объекту, что он намерен сообщить что-то секретное и важное, что предназначается только ему, потому как этот человек ему очень понравился, и он чувствует, что может доверить ему правду. При этом у объекта манипуляций бессознательно возникает доверие к такого рода откровению, а значит уже можно говорить об ослаблении защитных механизмов психики, которая посредством ослабления цензуры (барьера критичности) пропускает в сознание-подсознание ложь со стороны манипулятора.

Защита — не поддаваться на провокации, и помнить что всегда можно надеяться только на себя. Другой человек может всегда подвести (сознательно, бессознательно, по принуждению, под воздействием гипноза и проч.)

29. Внезапный контраргумент, или коварная ложь.

Манипулятор неожиданно для объекта манипуляций ссылается на слова, якобы сказанные тем ранее, в соответствии с которыми манипулятор как бы попросту дальше развивает тему, отталкиваясь от них. У объекта манипуляций после подобных «откровений» появляется чувство вины, в его психике должны окончательно сломаться барьеры, выдвигаемые на пути тех слов манипулятора, которые до этого он воспринимал с определенной долей критичности. Подобное возможно еще и от того, что большинство из тех, на которые направлена манипуляция, внутренне неустойчивы, обладают повышенной критичностью по отношению к себе, а потому, подобная ложь со стороны манипулятора превращается в их сознании в ту или иную долю правды, которая в результате и помогает манипулятору добиться своего.

Защита — воспитание силы воли и исключительной уверенности и уважения к себе.

30. Обвинение в теории, или мнимое отсутствие практики.

Манипулятор в качестве неожиданного контраргумента выдвигает требование, согласно которому слова выбранного им объекта манипуляции как бы хороши только в теории, тогда как на практике ситуация якобы будет иной. Тем самым бессознательно давая понять объекту манипуляций, что все слова, только что услышанные манипулятором, ничего из себя не представляют и хороши

только на бумаге, а в реальной ситуации все будет складываться по-другому, а значит, собственно, опираться на такие слова нельзя.

Защита — не обращать внимание на домыслы и предположения других людей и верить только в силу своего разума.

Второй блок приемов манипуляций.

Способы воздействия на масс-медиа-аудиторию с помощью манипуляций.

1. Принцип первоочередности.

Суть данного метода основана на специфике психики, которая устроена таким образом, что принимает на веру информацию, первой поступившую в обработку сознанием. Тот факт, что позже мы можем получить более достоверную информацию, зачастую уже не играет роли.

В данном случае срабатывает эффект восприятия первичной информации как истиной, тем более что сразу понять ее противоречивый характер невозможно. А после — уже достаточно трудно изменить сформировавшееся мнение.

Подобный принцип достаточно успешно используется в политических технологиях, когда в адрес конкурента (посредством СМИ) засылается некий обличительный материал (компромат), тем самым:

а) формируя у избирателей негативное мнение о нем;

б) заставляя оправдываться.

(В данном случае идет воздействие на массы путем распространенных стереотипов о том, что если кто оправдывается — значит виноват).

2. «Очевидцы» событий.

Находятся якобы очевидцы событий, которые с необходимой искренностью сообщают информацию, заблаговременно переданную им манипуляторами, выдавая ее за свою собственную. Имя подобных «очевидцев» зачастую скрывается якобы в целях конспирации, или же называется ложное имя, что наряду с фальсифицированной информацией тем не менее достигает эффекта у аудитории, т. к. воздействует на бессознательное психики человека, вызывая в нем накал чувств и эмоций, в результате которых цензура психики ослаблена и способна пропустить информацию от манипулятора, не определив ее ложную сущность.

3. Образ врага.

Путем искусственного создания угрозы и вследствие этого накала страстей, массы погружаются в состояние, схожее с ИСС (измененными состояниями сознания). В результате такими массами легче управлять.

4. Смещение акцентов.

В данном случае происходит сознательное смещение акцентов в подаваемом материале, и что-то не совсем желательное для манипуляторов преподносится на втором плане, а высвечивается наоборот — необходимое им.

5. Использование «лидеров мнений».

В данном случае манипуляции массовым сознанием происходят исходя из того, что при совершении каких-либо действий индивиды ориентируются на лидеров мнений. В качестве лидеров мнений могут выступать различные фигуры, ставшие авторитетными для определенной категории населения.

6. Переориентация внимания.

В этом случае становится возможным преподносить практически любой материал, не опасаясь его нежелательной (негативной) составляющей. Становится возможным это исходя из правила переориентации внимания, когда необходимая для сокрытия информация как бы отходит в тень словно бы случайно высвечиваемых событий, служащих отвлечению внимания.

7. Эмоциональное заражение.

Данная технология манипулирования основана на таком свойстве психики человека, как эмоциональная заражаемость. Известно, что в процессе жизни человек выстраивает определенные защитные барьеры на пути получения нежелательной для него информации. Чтобы обойти подобный барьер (цензуру психики), необходимо чтобы манипулятивное воздействие было направленно на чувства. Таким образом, «зарядив» нужную информацию необходимыми эмоциями, становится

возможным преодолеть барьер разума и вызвать в человеке взрыв страстей, заставив его переживать по какому-то моменту услышанной информации. Далее вступает в действие эффект эмоционального заряжения, который получает наибольшее распространение в толпе, где, как известно, порог критичности ниже.

(Пример. Подобный эффект манипуляции применяется во время ряда реалити-шоу, когда участники говорят на повышенных тонах и демонстрируют порой значительное эмоциональное возбуждение, что заставляет смотреть за перипетиями демонстрируемых ими событий, сопереживая вслед главным героям. Или, например, при выступлении на телевидении ряда особенно амбициозных политиков, импульсивно выкрикивающих свои способы выхода из кризисных ситуаций, благодаря чему информация воздействует на чувства индивидов, и происходит эмоциональная заражаемость аудитории, а значит возможность подобных манипуляторов заставить обратить внимание на подаваемый материал.)

8. Показная проблематика.

В зависимости от подачи одних и тех же материалов можно добиваться различных, порой противоположных мнений у аудитории. То есть какое-то событие можно искусственно «не заметить», а чему-то наоборот, уделить повышенное внимание, да еще на разных каналах телевидения. При этом сама истина как бы отходит на второй план. И зависит от желания (или не желания) манипуляторов высвечивать ее. (Например известно, что ежедневно в стране происходит множество событий. Естественно, освещение всех их невозможно уже чисто физически. Однако зачастую происходит так, что какие-либо события демонстрируются достаточно часто, много раз, и на различных каналах; тогда как что-то другое, что наверняка тоже заслуживает внимание — как бы сознательно не замечается.)

Стоит заметить, что подача информации посредством подобной манипулятивной техники приводит к искусственному раздуванию несуществующих проблем, за которыми не замечаются нечто важное, что может вызвать гнев народа.

9. Недоступность информации.

Данный принцип манипулятивных технологий называют информационной блокадой. Становится возможным подобное, когда определенная часть информации, нежелательная для манипуляторов — сознательно не допускается в эфир.

10. Удар на опережение.

Вид манипуляции, основанный на заблаговременном выбросе негативной для основной категории людей информации. При этом данная информация вызывает максимальный резонанс. А ко времени последующего поступления информации и необходимости принятия непопулярного решения, аудитория уже устанет от протеста, и не будет реагировать слишком отрицательно. Используя подобный метод в политтехнологиях — сначала жертвуют незначительным компроматом, после чего, когда на продвигаемого ими политического деятеля появляется новый компромат — массы уже так не реагируют. (Устают реагировать.)

11. Ложный накал страстей.

Способ манипулирования масс-медиа-аудиторией, когда используется ложный накал страстей за счет преподнесения якобы сенсационного материала, в результате чего психика человека не успевает должным образом среагировать, создается ненужный ажиотаж, и преподносимая позже информация — уже не оказывает такого воздействия, потому как снижается критичность, выдвигаемая цензурой психики. (Другими словами, создается ложный лимит времени, за который получаемая информация должна быть оценена, что зачастую приводит к тому, что она практически без купюр со стороны сознания попадает в бессознательное индивида; после чего оказывает влияние на сознание, искажая сам смысл полученной информации, а также занимая место для получения и соответствующей оценки информации более правдивой. Причем, в большинстве случаев мы говорим о воздействии в толпе, в которой принцип критичности затруднителен уже сам по себе).

12. Эффект правдоподобия.

В данном случае основа для возможной манипуляции состоит из такой составляющей психики, когда человек склонен верить информации, не противоречащей ранее имеющейся у него информации или представлений по рассматриваемому вопросу.

(Другими словами, если посредством СМИ мы сталкиваемся с информацией, с которой внутренне не согласны, то мы сознательно перекрываем подобный канал получения информации. А если наталкиваемся на информацию, не противоречащую нашему пониманию подобного вопроса,— мы продолжаем впитывать подобную информацию, которая усиливает ранее сформированные паттерны поведения и установки в подсознании. А значит становится возможен и разгон для манипуляций, т. к. манипуляторы сознательно будут вклинивать в правдоподобную для нас информацию часть ложной, которую словно бы автоматически мы воспринимаем за настоящую. Также, в соответствии с подобным принципом манипулирования, возможна изначальная подача заведомо неблагоприятной для манипулятора информации (якобы критика самого себя), за счет чего повышается вера у аудитории, что данный масс-медиа-источник достаточно честный и правдивый. Ну а уже позже в подаваемую информацию вкрапливается информация, необходимая для манипуляторов.)

13. Эффект «информационного штурма».

В данном случае следует говорить о том, что на человека обрушивается шквал бесполезной информации, в котором теряется истина.

(Люди, подвергавшиеся подобной форме манипулирования, просто устают от потока информации, а значит, анализ подобной информации становится затруднителен и у манипуляторов появляется возможность скрыть информацию, необходимую им, но нежелательную для демонстрации широким массам.)

14. Обратный эффект.

В случае подобного факта манипуляции происходит выброс такого количества негативной информации в адрес какого-то человека, что эта информация достигает прямо противоположного эффекта, и вместо ожидаемого осуждения подобный человек начинает вызывать жалость. (Пример Перестроечных лет с Б.Н.Ельциным, упавшим в реку с моста.)

15. Будничный рассказ, или зло с человеческим лицом.

Информация, которая может вызвать нежелательный эффект, произносится обычным тоном, словно бы ничего страшного не происходит. В результате подобной формы преподнесения информации, некая критическая информация при проникновении в сознание слушателей теряет свою актуальность. Таким образом исчезает критичность восприятия психикой человека негативной информации и происходит привыкание к ней.

16. Односторонность освещения событий.

Данный способ манипуляции направлен на односторонность освещения событий, когда предоставляется возможность высказаться лишь одной стороне процесса, в результате чего достигается ложный смысловой эффект получаемой информации.

17. Принцип контраста.

Этот вид манипуляции становится возможен, когда необходимая информация подается на фоне другой, изначально негативной, и отрицательно воспринимаемой большинством аудитории. (Другими словами, на фоне черного всегда будет заметно белое. А на фоне плохих людей — всегда можно показать хорошего человека, рассказав о его добрых делах. Подобный принцип распространен в политтехнологиях, когда сначала детально разбирается возможный кризис в лагере конкурентов, а после — демонстрируется правильный характер действий нужного манипуляторам кандидата, у которого такого кризиса нет и быть не может.)

18. Одобрение мнимого большинства.

Применение данной методики манипулирования массами основано на таком специфическом компоненте человеческой психики — как допустимость совершения каких-либо действий, после изначального одобрения их другими людьми. В результате подобного способа манипуляций в психике человека стирается барьер критичности, после того как такая информация вызвала одобрение у других людей. Вспомним Лебона, Фрейда, Бехтерева и др. классиков психологии масс — в массе активно действуют принципы подражания и заражаемости. Поэтому то что делает один — подхватывают и остальные.

19. Экспрессивный удар.

При реализации данный принцип должен произвести эффект психологического шока, когда должного эффекта манипуляторы добиваются намеренным транслированием ужасов современной жизни, что вызывает первую реакцию протеста (за счет резкого повышения эмоциональной составляющей психики), и желание во что бы то ни стало наказать виновных. При этом не замечаются, что акценты при подаче материала могут быть сознательно смещены в сторону ненужных манипуляторам конкурентов или против информации, кажущейся им нежелательной.

20. Ложные аналогии, или диверсии против логики.

Данная манипуляция устраняет истинную причину в каком-либо вопросе, заменяя ее ложной аналогией. (Например, происходит неправильное сопоставление различных и взаимоисключающих следствий, которые в данном случае выдаются за одно. Пример — в Госдуме последнего созыва было выбрано много молодых спортсменов. В данном случае заслуги в спорте в сознании масс подменили мнение о том, действительно ли 20-летние спортсмены могут управлять страной. При этом следует помнить что каждый депутат Госдумы — имеет ранг федерального министра).

21. Искусственное «просчитывание» ситуации.

Намеренно выбрасывается на рынок множество различной информации, тем самым отслеживается интерес общественности к этой информации, и информация, не получившая актуальность, в последующем исключается.

22. Манипулятивное комментирование.

Посредством необходимого манипуляторам акцента освещается то или иное событие. При этом любое нежелательное для манипуляторов событие при использовании подобной технологии может принять противоположный окрас. Все зависит от того, как манипуляторы преподнесут тот или иной материал, с какими комментариями.

23. Эффект присутствия.

Ссылка на присутствие на каком-либо событии позволяет направить манипулятивную методику на максимальное достижение необходимого результата. По типу — очевидец всегда прав.

24. Допуск (приближение) к власти.

Подобный вид манипуляции основан на таком свойстве психики большинства индивидов, как кардинальное изменение своих взглядов в случае наделения подобного человека необходимыми властными полномочиями. (Достаточно яркий пример — Д.О.Рогозин, который был в оппозиции к власти — вспомним заявление Рогозина в связи с запретом ЦИК на регистрацию В.Геращенко кандидатом в президенты, вспомним голодовку в Госдуме с требованиями отставки министров социально-экономического блока правительства, вспомним другие высказывания Рогозина, в т.ч. о партии власти и о президенте страны — и вспомним выступления Рогозина после его назначения постоянным представителем России при Организации Североатлантического договора (НАТО) в Брюсселе, т.е. крупным чиновником, представляющим Россию во вражеской организации.)

25. Повторение.

Подобный способ манипулирования достаточно прост. Необходимо всего лишь многократное повторение какой-либо информации, чтобы подобная информация отложилась в памяти масс-медиа-аудитории и в дальнейшем была использована. При этом манипуляторам следует максимально упростить текст и добиться его восприимчивости в расчете на низкоинтеллектуальную публику. Как ни странно, практически только в таком случае можно быть уверенным, что необходимая информация не только будет донесена до массового зрителя, читателя или слушателя, но и будет правильно ими воспринята. И такого эффекта можно добиться многократным повторением простых фраз. В этом случае информация сначала прочно закрепляется в подсознании слушателей, а потом будет влиять на их сознание, а значит на совершение поступков, смысловой оттенок которых тайно заложен в информацию для масс-медиа-аудитории.

26. Правда — наполовину.

Этот метод манипуляции заключается в том, что публике преподносится только часть достоверной информации, в то время как другая часть, объясняющая возможность существования первой части, манипуляторами утаивается. (Пример времен Перестройки, когда сначала распространяли слухи о том что Союзные республики якобы содержат РСФСР. При этом как бы забыли о субсидиях России. В результате обмана населения дружественных нам республик эти

республики сначала вышли из состава СССР, а после часть их населения стали приезжать на заработки в Россию.)

Третий блок приемов манипуляций.

Речевые психотехники (В.М.Кандыба, 2002).

В случае подобного воздействия запрещается применять методы прямого информационного воздействия, сказанные в приказном порядке, подменяя последние просьбой или предложением, и одновременно применяя следующие словесные трюки:

1) Трюизмы.

В этом случае манипулятор произносит то, что есть в действительности, но на самом деле в его словах скрыта обманная стратегия. Например, манипулятор желает продать в безлюдном месте товар в красивой упаковке. Он не говорит: «купите»! А говорит: «Ну и холод! Отличные, очень дешевые свитера! Все покупают, нигде таких дешевых свитеров не найдете!» и вертит в руках пакеты со свитерами.

Как отмечает академик В.М. Кандыба, такое ненавязчивое предложение покупки, больше обращено на подсознание, срабатывает лучше, так как соответствует истине и проходит критический барьер сознания. Действительно «холодно» (это уже одно бессознательное «да»), действительно пакет и узор свитера красивы (второе «да»), и действительно очень дешево (третье «да»). Поэтому без всяких слов «Купите!» у объекта манипуляций рождается, как ему кажется, самостоятельное, им самим принятое решение купить по дешевке и по случаю отличную вещь, часто даже не разворачивая пакета, а только спросив размер.

2) Иллюзия выбора.

В этом случае как вроде бы в обычную фразу манипулятора о наличие какого-либо товара или явления вкрапливается какое-то скрытое утверждение, которое безотказно действует на подсознание, вынуждая выполнять волю манипулятора. Например, вас не спрашивают, будете вы покупать или нет, а говорят: «Какая вы симпатичная! И это вам подходит, и эта вещь отлично смотрится! Какую будете брать, ту или эту?», и манипулятор с симпатией смотрит на вас, как будто вопрос, что вы эту вещь покупаете, уже решен. Ведь в последней фразе манипулятора содержится ловушка для сознания, имитирующая ваше право на выбор. Но на самом деле вас обманывают, так как выбор «купить — не купить» заменен на выбор «купить это или купить то».

3) Команды, скрытые в вопросах.

В подобном случае манипулятор свою команду-установку скрывает под видом просьбы. Например, вам надо прикрыть дверь. Вы можете кому-то сказать: «Идите и закройте дверь!», но это будет хуже, чем если ваш приказ оформить просьбой в вопросе: «Я вас очень прошу, вы не могли бы прикрыть дверь?» Второй вариант срабатывает лучше, и человек не чувствует себя обманутым.

4) Моральный тупик.

Данный случай представляет собой обман сознания; манипулятор, спрашивая мнение о каком-либо товаре, после получения ответа задает следующий вопрос, в котором заключена установка на выполнение действия, необходимого манипулятору. Например, продавец-манипулятор уговаривает не купить, а «только попробовать» свой товар. В этом случае мы имеем ловушку для сознания, так как ему ничего опасного или плохого вроде не предлагается и вроде полная свобода любого решения сохраняется, но на самом деле достаточно попробовать, как продавец задает сразу другой хитрый вопрос: «Ну как, понравилось? Понравилось?», и хотя речь вроде идет об ощущениях вкуса, но на самом деле вопрос звучит: «Будете покупать или нет?» А так как вещь объективно вкусная, то вы же не можете на вопрос продавца сказать, что она вам не понравилась, и отвечаете, что «понравилась», тем самым как бы давая невольное согласие на покупку. Тем более что как только вы отвечаете продавцу, что понравилась, как тот, не дожидаясь других ваших слов, уже взвешивает товар и вам как бы уже неудобно отказаться от покупки, тем более что продавец отбирает и накладывает лучшее, что у него есть (из того, что видно). Вывод — надо сто раз подумать, прежде чем принять вроде как и безобидное предложение.

5) Речевой прием: «чем... — тем...».

Суть данной речевой психотехники заключается в том, что манипулятор связывает то, что происходит, с тем что ему нужно. Например продавец шапок, видя что покупатель долго вертит в руках шапку, раздумывая купить или не купить, говорит что клиенту повезло, так как он нашел именно ту шапку, которая ему идет лучше всех. Мол, чем больше я на вас смотрю — тем больше убеждаюсь что это так.

6) Кодирование.

После того как манипуляция сработала, манипуляторы кодируют свою жертву на амнезию (забывание) всего происходящего. Например если цыганка (как специалист экстра-класса по гипнозу наяву, уличному манипулированию) забрала у жертвы кольцо или цепочку, то она обязательно произнесет перед расставанием фразу: «Ты меня не знаешь и никогда не видела! Эти вещи — кольцо и цепочка — чужие! Ты их никогда не видела!». В этом случае, если гипноз был неглубокий, очарование («очарование» — как обязательная составляющая часть внушения наяву) проходит через несколько минут. При глубоком гипнозе — кодирование может сохраняться годы.

7) Метод Штирлица.

Так как человек в любом разговоре лучше запоминает начало и конец, необходимо не только правильно войти в разговор, но и нужные слова, которые объект манипуляций должен запомнить — поставить в конец разговора.

8) Речевой трюк «три истории».

В случае подобного приема осуществляется следующий прием программирования психики человека. Вам рассказывают какие-то три истории. Но необычным образом. Сначала вам начинают рассказывать историю № 1. В середине ее прерывают и начинают рассказывать историю № 2. На середине и ее прерывают, и начинают рассказывать историю № 3, которую рассказывают полностью. Затем манипулятор досказывает историю № 2, а после — завершает историю № 1. В результате подобного метода программирования психики, история № 1 и № 2 — осознаются и запоминаются. А история № 3 быстро забывается и неосознается, а значит, оказавшись вытесненной из сознания, помещается в подсознание. Но суть в том, что как раз в историю № 3 манипуляторы заложили инструкции и команды для подсознания объекта манипуляций, а значит можно быть уверенным, что через время этот человек (объект) начнет выполнять введенные в его подсознание психологические установки, и при этом будет считать что они исходят от него. Введение информации в подсознание — надежный способ программирования человека на выполнение установок, необходимых манипуляторам.

9) Иносказание.

В результате подобного воздействия обработки сознания, нужная манипулятору информация скрыта среди истории, которую манипулятор излагает иносказательно и метафорично. Суть в том, что как раз скрытый смысл и есть мысль, которую решил заложить манипулятор в ваше сознание. Причем, чем ярче и живописнее рассказана история, тем легче подобной информации обогнуть барьер критичности и внедрить информацию в подсознание. Позже такая информация «начнет работать» зачастую как раз в момент, наступление которого или было заложено изначально; или же был заложен код, активируя который манипулятор каждый раз добиваться необходимо эффекта.

10) Метод «как только... то...».

Очень любопытный метод. Вот как описывает его В.М. Кандыба: «Прием «как только... то...» Этот речевой прием-трюк заключается в том, что гадающая, например цыганка, предвидя какое-либо наверняка предстоящее действие клиента, говорит, например: «Как только вы увидите свою линию жизни, то сразу поймете меня!» Здесь подсознательной логикой взгляда клиента на свою ладонь (на «линию жизни») цыганка логически присоединяет наращивание доверия к себе и всему тому, что она делает. При этом цыганка ловко вставляет ловушку для сознания концом фразы «сразу поймете меня», интонация которой обозначает другой, скрытый от сознания настоящий смысл — «сразу согласитесь со всем, что я делаю».

11) Рассеивание.

Метод достаточно интересный и эффективный. Заключается он в том, что манипулятор, рассказывая вам какую-то историю, выделяет свои установки каким-либо способом, нарушающим монотонность речь, ставя в том числе и так называемые «якоря» (техника «якорения» относится к

приемам нейролингвистического программирования). Выделить речь возможно интонацией, громкостью, прикосновением, жестами и т.п. Таким образом подобные установки словно бы рассеиваются среди других слов, из которых состоит информационный поток данной истории. А в последствии — подсознание объекта манипуляций будет реагировать только на эти слова, интонации, жесты и проч. Кроме того, как отмечает академик В.М.Кандыба, скрытые команды, рассеивающиеся среди всего разговора, оказываются очень эффективными, и срабатывают намного лучше, чем высказанные иным образом. Для этого надо уметь говорить с выражением, и подчеркивать — когда требуется — нужные слова, умело выделять паузы, и проч.

Выделяют следующие способы манипулятивных воздействий на подсознание с целью программирования поведения человека (объекта манипуляций):

— Кинестетические способы (самые эффективные): прикосновение к руке, прикосновение к голове, любое поглаживание, похлопывание по плечу, пожатие руки, прикосновение к пальцам рук, наложение кистей на кисти клиента сверху, взятие кисти клиента в свои обе кисти и др.

— Эмоциональные способы: повышение эмоции в нужный момент, понижение эмоции, эмоциональные восклицания или жесты.

— Речевые способы: изменение громкости речи (громче, тише); изменение темпа речи (быстрее, медленнее, паузы); изменение интонации (повышение-понижение); сопутствующие звуки (постукивания, пощелкивания пальцами); изменение локализации источника звука (справа, слева, сверху, снизу, спереди, сзади); изменение тембра голоса (императивный, командный, жесткий, мягкий, вкрадчивый, протяжный).

— Визуальные способы: мимикой, расширением глаз, жестикуляцией рук, движениями пальцев рук, изменением положения тела (наклоны, повороты), изменением положения головы (повороты, наклоны, подъемы), характерной последовательностью жестов (пантомимикой), потиранием собственного подбородка.

— Письменные способы. В любой письменный текст можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую информацию, при этом нужные слова выделяют: размером шрифта, другим шрифтом, другим цветом, абзачным отступом, новой строчкой и др.

12) Метод «старой реакции».

Согласно данному методу необходимо помнить, что если в какой-то ситуации человек сильно реагирует на какой-либо раздражитель, то спустя некоторое время можно вновь подвергнуть этого человека действию такого раздражителя, и у него автоматически сработает старая реакция, хотя условия и ситуация могут значительно отличаться от той, в которой реакция проявилась впервые. Классический пример «старой реакции» — это когда на гуляющего в парке ребенка неожиданно напала собака. Ребенок сильно испугался и в последующем в любой, даже самой безопасной и безобидной, ситуации при виде собаки у него автоматически, т.е. бессознательно, возникает «старая реакция»: страх.

Подобные реакции бывают болевые, температурные, кинестетические (прикосновения), вкусовые, слуховые, обонятельные и т. п., поэтому по механизму «старой реакции» необходимо выполнить ряд основных условий:

а) Рефлективную реакцию следует по возможности несколько раз закрепить.

б) Применяемый раздражитель должен по своим характеристикам максимально совпадать с раздражителем, примененным в первый раз.

в) Лучшим и более надежным является комплексный раздражитель, использующий реакцию нескольких органов чувств одновременно.

При необходимости установления зависимости от вас другого человека (объекта манипуляций), необходимо:

1) вызвать в процессе расспросов у объекта реакцию радости;

2) закрепить подобную реакцию любым из сигнальных способов (т.н. «якоря» в НЛП);

3) при необходимости кодирования психики объекта — «активировать» «якорь» в необходимый момент. В этом случае в ответ на вашу информацию, которая по вашему мнению должна отложиться в памяти объекта, у человека выбранного на роль объекта возникнет положительный ассоциативный ряд, а значит барьер критичности психики окажется сломлен, и такой человек (объект) будет

«запрограммирован» на осуществление задуманного вами после введенной вами кодировки. При этом рекомендуется предварительно несколько раз проверить себя перед закреплением «якоря», чтобы по мимике, жестам, изменившейся интонации и проч. запомнить рефлекторную реакцию объекта на положительные для его психики слова (например, приятные воспоминания объекта), и подобрать надежный ключ (наклоном головы, голосом, прикосновением, проч.)

Четвертый блок манипуляций.

Манипуляции посредством телевидения. (С.К.Кара-Мурза, 2007).

1) Фабрикация фактов.

В данном случае эффект манипулирования происходит в результате мелких отклонений, используемых при подачи материала, но действующих всегда в одном направлении. Манипуляторы говорят правду, только когда правда может быть легко проверена. В остальных случаях — стараются преподнести материал в нужном им ключе. Причем ложь становится наиболее эффективной, когда опирается на заложенный в подсознание стереотип.

2) Отбор для материала событий реальности.

В данном случае эффективным условием программирования мышления является контроль СМИ с целью подачи единой информации, но различными словами. При этом допускается деятельность оппозиционных СМИ. Но деятельность их должна быть подконтрольна и не выходить за рамки разрешаемого им вещания. Кроме этого СМИ используют т. н. принцип демократии шума, когда ненужное манипулятором сообщение просто должно погибнуть под мощным выбросом разносторонней информации.

3) Серая и черная информация.

Во второй половине XX века СМИ стали использовать технологии психологической войны. Американский военный словарь 1948 г. дает психологической войне такое определение: «Это планомерные пропагандистские мероприятия, оказывающие влияние на взгляды, эмоции, позиции и поведение вражеских, нейтральных или дружественных иностранных групп с целью поддержки национальной политики». В руководстве (1964) говорится, что цель такой войны — «подрыв политической и социальной структуры страны... до такой степени деградации национального сознания, что государство становится не способным к сопротивлению».

4) Большие психозы.

Тайными задачами СМИ является превращение граждан нашей страны в единую массу (толпу), с целью общего регулирования распространения потока информации, которой обрабатывается сознание и подсознание людей. В итоге,— такой толпой легче управлять, а средний обыватель беспрекословно верит самым нелепым утверждениям.

5) Утверждение и повторение.

В данном случае информация подается в виде готовых шаблонов, которые активно задействуют имеющиеся в подсознании стереотипы. Утверждение в любой речи означает отказ от обсуждения, поскольку власть идеи, которая может подвергаться обсуждению, теряет всякое правдоподобие. В мышлении человека, отмечает Кара-Мурза, сложился т.н. мозаичный тип культуры. СМИ являются фактором укрепления такого типа мышления, приучая человека мыслить стереотипами, и не включать интеллект при анализе материалов СМИ. Г.Лебон отмечал, что с помощью повторения информация внедряется в глубины подсознания, туда, где зарождаются мотивы последующих действий человека. Чрезмерное повторение притупляет сознание, заставляя любой информации практически без изменений откладываться в подсознании. А из подсознания, через определенный промежуток времени, такая информация переходит в сознание.

6) Дробление и срочность.

В данной методике манипулирования используемой СМИ, целостная информация разделяется на фрагменты, чтобы человек не смог соединить их в единое целое и осмыслить проблему. (Например статьи в газете разбиваются на части и помещаются на разных страницах; текст или телепередача разбиваются рекламой.) Профессор Г.Шиллер так объясняет эффективность этого приема: «Когда целостный характер социальной проблемы намеренно обходится стороной, а отрывочные сведения о ней предлагаются в качестве достоверной «информации», то результаты такого подхода всегда одинаковы: непонимание... апатия и, как правило, безразличие». Разрывая на

кусочки информации о важном событии, удастся резко снизить воздействие сообщения или вообще лишить его смысла.

7) Упрощение, стереотипизация.

Данный вид манипуляции основан на том факте, что человек — продукт мозаичной культуры. Его сознание создано СМИ. СМИ, в отличие от высокой культуры, предназначены именно для массы. Поэтому в них были установлены жесткие ограничения на сложность и оригинальность сообщений. Оправданием для этого служит то правило, что представитель массы способен адекватно усваивать только простую информацию, поэтому любая новая информация подгоняется под стереотип, чтобы человек воспринимал информацию без усилий и внутреннего анализа.

8) Сенсационность.

В данном случае сохраняется принцип такого преподнесения информации, когда из отдельных частей невозможно или очень затруднительно составить единое целое. При этом выделяется какая-либо псевдо-сенсация. А уже под прикрытием ее — замалчивается по настоящему важная новость (если эта новость по каким-то причинам является опасной для кругов, контролирующих СМИ).

Непрерывная бомбардировка сознания, особенно «плохими новостями», выполняет важную функцию поддержания в обществе необходимого уровня «нервозности», обращает внимание проф. С.Г.Кара-Мурза. Такая нервозность, ощущение непрерывного кризиса, резко повышает внушаемость людей и снижает способность к критическому восприятию.

9) Изменение смысла слов и понятий.

Манипуляторы от СМИ в этом случае вольно интерпретируют слова любого человека. При этом меняется контекст, часто принимая форму прямо противоположную или как минимум искаженную. Яркий пример приводит проф. С.Г.Кара-Мурза, рассказывая что когда римского папу во время визита в одну из стран спросили как он относится к домам терпимости, тот удивился, что, мол, разве они есть. После этого в газетах появилось экстренное сообщение: «Первое, что спросил папа, ступив на нашу землю, есть ли у нас дома терпимости?»

Пятый блок манипуляций.

Манипуляции сознанием (С.А.Зелинский, 2003).

1. Провокация подозрения.

Манипулятор изначально ставит испытуемого в критические условия, когда убежденно выдвигает заявление типа: «Вы думаете я буду вас уговаривать?..», что предполагает т. н. обратный эффект, когда тот над кем проводят манипуляции начинает убеждать манипулятора в обратном, и тем самым, проговаривая несколько раз установку, бессознательно склоняется к мнению о честности в чем-то убеждавшего его человека. Тогда как по всем условиям честность эта ложная. Но если при определенных условиях он бы это понимал, что в данной ситуации грань между ложью и восприимчивостью правды стирается. А значит манипулятор добивается своей цели.

Защита — не обращать внимание и верить в себя.

2. Ложная выгода противника.

Манипулятор своими определенными словами как бы изначально ставит под сомнение собственные доводы, ссылаясь на якобы более выгодные условия, в которых находится его оппонент. Что, в свою очередь, заставляет этого оппонента оправдываться в желании убедить партнера и снять с себя подозрение. Тем самым, тот над кем состоялась манипуляция, бессознательно снимает с себя какую-либо установку на цензуру психики, на оборону, позволяя проникнуть в свою ставшую беззащитной психику атаки со стороны манипулятора. Слова манипулятора, возможные в подобной ситуации: «Вы так говорите, потому что сейчас от этого требует ваше положение...»

Защита — такие слова как: «да, я так говорю потому что у меня такое положение, я прав, а вы должны меня слушаться и подчиняться».

3. Агрессивная манера ведения разговора.

При использовании данного приема манипулятор берет изначально высокий и агрессивный темп речи, чем бессознательно сламливает волю оппонента. К тому же оппонент в таком случае не может должным образом обработать всю получаемую информацию. Что вынуждает его соглашаться с информацией от манипулятора, бессознательно к тому же желая, чтобы все это поскорее прекратилось.

Защита — сделать искусственную паузу, прервать быстрый темп, снизить агрессивный накал беседы, перевести диалог в спокойное русло. В случае необходимости на какое-то время можно удалиться, т.е. прервать беседу а после — когда манипулятор успокоится — беседу продолжить.

4. Мнимое непонимание.

В данном случае определенная хитрость достигается следующим образом. Манипулятор, ссылаясь на выяснение для себя правильности только что услышанного, повторяете сказанные вами слова, но внося в них свой смысл. Произносимые слова могут быть наподобие: «Извините, правильно ли я вас понял, вы говорите что...», — и дальше он повторяет 60-70% того, что услышал от вас, но конечный смысл искажает путем ввода другой информации, информации — необходимой ему.

Защита — четкое уточнение, возвращение назад и повторно объяснить манипулятору что вы имели в виду когда говорили то-то и то-то.

5. Ложное соглашательство.

В этом случае манипулятор как будто соглашается с информацией, полученной от вас, но тут же вносит свои коррективы. По принципу: «Да, да, все правильно, но...».

Защита — верить в себя и не обращать внимание на манипулятивные приемы в беседе с вами.

6. Провокация на скандал.

Вовремя сказанными обидными словами манипулятор пытается вызвать своими насмешками в вас гнев, ярость, непонимание, обиду и проч., чтобы вывести вас из себя, и добиться намеченного результата.

Защита — твердый характер, сильная воля, холодный разум.

7. Специфическая терминология.

Данным способом манипулятор добивается у вас бессознательного принижения вашего статуса, а также развития чувства неудобства, в результате чего вы из ложной скромности или неуверенности в себе стесняетесь переспросить значение того или иного термина, что дает возможность манипулятору возможность повернуть ситуацию в нужное ему русло, сославшись при необходимости на якобы ваше одобрение раннее сказанных им слов. Ну а принижение статуса собеседника в разговоре позволяет оказаться в изначально выигрышном положении и добиться в итоге необходимого.

Защита — переспрашивать, уточнять, делать паузу и возвращаться при необходимости назад, ссылаясь на желание лучше понять что от вас требуется.

8. Использование эффекта ложного подозрения в ваших словах.

Применяя подобную позицию психо-воздействия манипулятор как бы изначально ставит собеседника в положение защищающегося. Пример используемого монолога: «Вы думаете я буду вас в чем-то уговаривать, убеждать...», — что уже как бы вызывает у объекта желание убедить манипулятора что это не так, что вы к нему (к манипулятору) изначально хорошо расположены и т. п. Тем самым объект как бы сам раскрывает себя для бессознательного согласия с теми словами манипулятора, которые последуют вслед за этим.

Защита — такие слова, как: «Да. Я думаю что вы должны меня попытаться в этом убедить, иначе я вам не поверю и дальнейшее продолжение беседы не получится».

9. Ссылка на «великих».

Манипулятор оперирует цитатами из речей известных и значительных людей, спецификой устоев и принципов принятых в обществе и проч. Тем самым манипулятор бессознательно принижает вас статус, мол, посмотрите, все уважаемые и известные люди говорят так, а вы считаешь совсем иначе, а кто вы, а кто они и т. п., — примерно подобная ассоциативная цепочка бессознательно должна появиться у объекта манипуляций, после чего объект, собственно, таким объектом и становится.

Защита — вера в свою исключительность и «избранность».

10. Формирование ложной глупости и неудачливости.

Высказывание типа — это банально, это полная безвкусица и проч., — должны сформировать у объекта манипуляций изначально бессознательное принижение его роли, и сформировать искусственную зависимость его от мнения других, что подготавливает зависимость данного человека от манипулятора. А значит, манипулятор может практически безбоязненно продвигать через объект

манипуляций свои идеи, сподвигая объект на решение проблем, необходимых манипулятору. То есть другими словами, — почва для манипуляций уже подготовлена самими манипуляциями.

Защита — не поддаваться на провокации и верить в собственный разум, знания, опыт, образование, проч.

11. Навязывание мыслей.

В данном случае посредством постоянно или периодически повторяемых фраз, манипулятор приучает объект к какой-либо информации, которую собирается до него донести.

На подобной манипуляции строится принцип рекламы. Когда сначала перед вами многократно появляется какая-либо информации (причем независимо от вашего сознательного одобрения или отрицание ее), а потом, когда человек сталкивается с необходимостью выбора какого-либо товара, бессознательно из нескольких видов товара неизвестных марок он выбирает ту, о которой уже где-то слышал. Причем исходя из того, что посредством рекламы доносится исключительно положительное мнение о товаре, то значительно большая вероятность, что в бессознательном человека сформировано исключительно положительное мнение о данном товаре.

Защита — изначальный критический анализ любой поступающей информации.

12. Недоказанность, с намеками на некие особые обстоятельства.

Это способ манипулирования посредством особого рода недоговоренностей, формирующих в объекту манипуляций ложную уверенность в сказанном, посредством бессознательного домисливания им тех или иных ситуаций. Причем когда в итоге оказывается что он «не так понял», у подобного человека практически отсутствует какая-либо составляющая протеста, т. к. бессознательно он остается уверен, что сам виноват, потому что не так понял. Тем самым объект манипуляций вынужденно (бессознательно — осознано) принимает навязываемые ему правила игры.

В контексте подобного обстоятельства вероятнее всего имеет смысл разделять на манипулирование с учетом как неожиданного для объекта, так и вынужденного, когда объект в итоге понимает, что стал жертвой манипуляций, но вынужденно принимает их из-за невозможности конфликта с собственной совестью и какими-то заложенными в его психику установками в виде норм поведения, базирующихся на определенных устоях общества, которые не дают такому человеку (объекту) сделать обратный ход. Причем соглашение с его стороны может быть продиктовано как ложно вызываемом в нем чувством вины, так и своего рода моральным мазохизмом, вынуждающим бессознательно наказывать себя.

13. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации, объект манипуляции попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы после, добившись своего, сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. При этом он уже фактически ставит объект перед фактом совершенного.

Защита — уточнять и переспрашивать недопонятое вами.

14. Принижение иронии.

В результате изреченных в нужный момент мыслей о ничтожности собственного статуса манипулятор как бы вынуждает объект утверждать обратное и всячески возвышать манипулятора. Тем самым последующие манипулятивные действия манипулятора становятся не заметны для объекта манипуляций.

Защита — если манипулятор считает что он «ничтожен» — необходимо и дальше подавать его волю, усилив в нем подобное ощущение, так чтобы у него и мысли больше не возникло манипулировать вами, а при виде вас у манипулятора возникало желание подчиняться вам или обходить вас стороной.

15. Ориентированность на плюсы.

В этом случае манипулятор концентрирует разговор только на плюсах, тем самым продвигая свою идею и в конечном итоге добиваясь манипуляций над психикой другого человека.

Защита — высказать ряд противоречивых утверждений, уметь говорить «нет», и т.п.

Шестой блок манипуляций.

Манипулирование личностью (Г.Грачев, И.Мельник, 1999).

1. «Навешивание ярлыков».

Данный прием заключается в выборе оскорбительных эпитетов, метафор, названий и т.п. («ярлыков») для обозначения человека, организации, идеи, любого социального явления. Такие «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.

2. «Сияющие обобщения».

Этот прием заключается в замене названия или обозначения определенного социального явления, идеи, организации, социальной группы или конкретного человека более общим именем, которое имеет положительную эмоциональную окраску и вызывает доброжелательное отношение окружающих. Такой прием основан на эксплуатации положительных чувств и эмоций людей к определенным понятиям и словам, например, таким как «свобода», «патриотизм», «мир», «счастье», «любовь», «успех», «победа» и т.п.. Такого рода слова, несущие позитивное психоэмоциональное воздействие, применяются для протаскивания решений, выгодных для конкретного лица, группы или организации.

3. «Перенос» или «трансфер».

Суть данного приема состоит в искусном, ненавязчивом и незаметным для большинства людей распространении авторитета и престижа того, что ими ценится и уважается на то, что им преподносит источник коммуникации. Использование «трансфера» формируются ассоциативные связи преподносимого объекта с кем-либо или чем-либо, имеющим ценность и значимость у окружающих. Кроме того используется также негативный «трансфер» для возникновения ассоциаций с негативом и социально неодобряемыми событиями, действиями, фактами, людьми и т.д., что необходимо для дискредитации конкретных лиц, идей, ситуаций, социальных групп или организаций.

4. «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 и проч., и выражают их осуждение или одобрение. Таким образом, у человека, как объекта манипулятивного воздействия, инициируется формирование соответствующего отношения — позитивного или негативного.

5. «Игра в простонародность».

Цель данного приема состоит в попытках установления доверительных отношений с аудиторией, как с близкими по духу людьми на основании того, что как сам манипулятор так и идеи правильны, так как ориентированы на простого человека. Активно используется такой прием при рекламно-информационном продвижении и различного рода пропаганде по формированию выбранного имиджа — «человека из народа» — для формирования к нему со стороны народа доверия.

6. «Перетасовка» или «подтасовка карт».

Содержание данного приема заключается в отборе и намеренном преподнесении только положительных или только отрицательных фактов и доводов при одновременном замалчивании противоположных. Его основная цель — используя односторонний подбор и подачу фактов — показать привлекательность или наоборот неприемлемость какой-либо точки зрения, программы, идеи и т.п.

7. «Общий вагон».

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 определенной социальной

общности, с которой он себя идентифицирует или мнение которой значимо для него, принимают подобные ценности, идеи, программы и т.п.

8. Дробление подачи информации, избыточность, высокий темп.

Особенно часто такие приемы используются на телевидении. В результате подобного массированного обстрела сознания людей (например жестокостью на ТВ) они перестают критически воспринимать происходящее, и воспринимать как ничего не значащие происшествя. Кроме того зритель, следя за быстрой речью диктора или ведущего, упускает ссылки на источник информации и сам в своем воображении уже все связывает и согласует несогласованные части воспринимаемых программ.

9. «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 ведется борьба. Выбор объекта осмеяния осуществляется в зависимости от целей и конкретной информационно-коммуникативной ситуации. Эффект действия данного приема основан на том, что при осмеянии отдельных высказываний и элементов поведения человека к нему инициируется шутливое и несерьезное отношение, что автоматически распространяется и на другие его высказывания и взгляды. При умелом использовании такого приема возможно формирование за конкретным человеком имиджа «несерьезного» человека, чьи высказывания не заслуживают доверия.

10. «Метод отрицательных групп отнесения».

В данном случае утверждается, что какая-либо совокупность взглядов является единственно правильной. Все кто разделяют эти взгляды — лучше тех, кто не разделяет (а разделяет другие, зачастую противоположные). Например, пионеры или комсомольцы лучше чем неформальная молодежь. Пионеры и комсомольцы честны, отзывчивы, если комсомольцев призывают на службу в армию — они отличники боевой и политической подготовки. А неформальная молодежь — панки, хиппи, и проч. — не хорошая молодежь. Таким образом противопоставляется одна группа другой. Соответственно высвечиваются и разные акценты восприятия.

11. «Повторение лозунгов» или «повторение шаблонных фраз».

Главным условием эффективности использования этой техники является правильный лозунг. Лозунг это краткое высказывание, сформулированное таким образом, чтобы привлекать внимание и воздействовать на воображение и чувства читателя или слушателя. Лозунг должен быть приспособлен к особенностям психики целевой аудитории (т.е. группы людей, на которых необходимо воздействовать). Пользование приемом «повторения лозунгов» предполагает, что слушатель или читатель не будет задумываться ни над значением отдельных слов, используемых в лозунге, ни над правильностью всей формулировки в целом. К определению Г.Грачева и И.Мельника от себя можем добавить, что краткость лозунга позволяет информации беспрепятственно проникать в подсознание, программируя таким образом психику, и рождая психологические установки и паттерны поведения, которые в последующем служат алгоритмом действий для человека (массы, толпы) получившей такие установки.

12. «Эмоциональная подстройка».

Эту технику можно определить как способ создания настроения с одновременной передачей определенной информации. Настроение вызывается среди группы людей с помощью различных средств (внешнее окружение, определенное время суток, освещение, легкие возбуждающие средства, музыка, песни, и т.д.). На этом фоне передается соответствующая информация, но стремятся к тому, чтобы ее не было слишком много. Наиболее часто эта техника используется в театрализованных представлениях, игровых и шоу-программах, религиозных (культовых) мероприятиях и т.п.

13. «Продвижение через медиаторов».

Данная техника основывается на том, что процесс восприятия значимой информации, определенных ценностей, взглядов, идей, оценок имеет двухступенчатый характер. Это означает, что эффективное информационное воздействие на человека часто осуществляется не через СМИ, а через авторитетных для него 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 «лидерами мнения», и во-вторых, как взаимодействие лидеров мнений с членами микросоциальных групп. В качестве «лидеров мнений» 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 привело к тому, что информационно-пропагандистские и рекламные сообщения стали более ориентированными на лица, мнения которых значимо для других. (т.е. оценки и рекламное продвижение товара осуществляют «кинозвезды» и другие популярные лица). Манипулятивный эффект усиливается за счет вкрапления в развлекательные программы, интервью и т.п. прямых или косвенных оценок таких лидеров каких-либо происходящих событий, что способствует оказанию желаемого влияния на подсознательном уровне психики человека.

14. «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 несколько дополнительных приемов: а) включают в пропагандистские материалы так называемые «двусторонние сообщения», которые содержат аргументы за и против определенной позиции. Такое «двустороннее сообщение» упреждают аргументы оппонента; б) дозируются положительные и отрицательные элементы. Т.е. чтобы положительная оценка выглядела более правдоподобной, к характеристике описываемой точки зрения нужно добавить немного критики, а эффективность осуждающей позиции увеличивается в случае присутствия элементов похвалы; в) осуществляется подбор фактов усиления или ослабления высказываний. Выводы не входят в текст приведенных сообщений. Их должны сделать те, для кого предназначена информация; г) происходит оперирование сравнительными материалами для усиления важности, демонстрации тенденций и масштабы событий, явлений. Все используемые фактические данные при этом подбираются таким образом, чтобы необходимое заключение было достаточно очевидным.

15. «Инициирование информационной волны».

Эффективной техникой информационного воздействия на большие группы людей является инициирование вторичной информационной волны. Т.е. предлагается такое событие, которое явно подхватит и начнет тиражировать СМИ. При этом первоначальное освещение в одном СМИ могут подхватить другие СМИ, что усилит мощност информационно-психологического воздействия. Тем самым создается т.н. «первичная» информационная волна. Основная цель использования этого приема заключается в создании вторичной информационной волны на уровне межличностного общения посредством инициирования соответствующих обсуждений, оценок, слухов. Все это позволяет усилить эффект информационно-психологического воздействия на целевые аудитории.

Седьмой блок манипуляций.

Манипулятивные приемы, используемые в ходе обсуждений и дискуссий. (Г.Грачев, И.Мельник, 2003)

1. 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.

2. «Избыточное информирование».

Обратный вариант. Заключается в том, что готовится излишне много проектов, предложений, решений и т.п., сопоставление которых в процессе обсуждения оказывается невозможным. Особенно

когда для обсуждения предлагается большой объем материалов в сжатые сроки, в связи с чем их качественный анализ затруднен.

3. Формирование мнений путем целенаправленного подбора выступающих.

Слово предоставляется сначала тем, чье мнение известно и устраивает организатора манипулятивного воздействия. Таким способом осуществляется формирование желаемой установки у участников обсуждения, потому что изменение первичной установки требует больших усилий, чем ее формирование. Для осуществления формирования нужных манипуляторам установок обсуждение также может заканчиваться или прерываться после выступления человека, позиция которого соответствует взглядам манипуляторов.

4. 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: у одних не замечают резкие высказывания в адрес оппонентов, другим делают замечания и т.п. 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.

5. «Маневрирование» повесткой обсуждения.

Для того, чтобы легче прошел «нужный» вопрос сначала «выпускается пар» (инициируют всплеск эмоций собравшихся) на малозначительных и несущественных вопросах, а затем, когда все устали или находятся под впечатлением предыдущей перепалки, выносится вопрос, который хотят обсудить без усиленной критики.

5. Управление процессом обсуждения.

В публичных дискуссиях слово поочередно предоставляется наиболее агрессивно настроенным представителям оппозиционных группировок, допускающих взаимные оскорбления, которые либо совсем не пресекаются, либо пресекаются только для видимости. В результате подобного манипулятивного хода атмосфера обсуждения накаляется до критической. Таким образом может быть прекращено обсуждение актуальной темы. Еще одним способом является неожиданное прерывание нежелательного выступавшего, или намеренно переходят к рассмотрению другой темы. Этот прием часто используется в ходе коммерческих переговоров, когда по заранее обговоренному сигналу руководителя секретарь вносит кофе, организуется «важный» звонок и т.д.

6. Ограничения в 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, важных для выработки окончательных решений.

7. 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. Кроме того при межличностном общении можно повысить свой статус с помощью определенной расстановки мебели и прибегая к ряду 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.

8. Психологические уловки.

В эту группу включаются приемы, основанные на раздражении оппонента, использовании чувства стыда, невнимательности, унижении личных качеств, лести, игре на самолюбии и других индивидуально-психологических особенностях человека.

9. Раздражение оппонента.

Выведение из равновесия насмешками, несправедливыми обвинениями и другими способами, пока он не «вскипит». При этом важно чтобы оппонент не только пришел в состояние раздражения, но и сделал при этом ошибочное или невыгодное для его позиции в дискуссии заявление. Данный прием 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 манипулятор может подчеркивать, например, такие отрицательные черты личности объекта манипулятивного воздействия, как необразованность, неосведомленность в определенной области и т.п.

10. Самовосхваление.

Данная уловка является косвенным приемом принижения оппонента. Только не говорится прямо «кто есть ты», но по тому «кто есть я» и «с кем ты споришь» следует соответствующий вывод. Могут использоваться такие выражения, как: «...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 приобрести опыт решения задач хотя бы в масштабе...» и т.п.

11. Использование незнакомых для оппонента слов, теорий и терминов.

Уловка удастся в случае, если оппонент постесняется переспрашивать и сделает вид, что он воспринял эти доводы, понял значение неясных для него терминов. За подобными словами или фразами стоит стремление дискредитировать личные качества объекта манипуляций. Особенная эффективность от применения незнакомых большинству сленгов происходит в ситуациях, когда у объекта 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. Причем важно отметить, что манипуляциями употребление научных терминов считается только в случаях если подобное высказывание делается сознательно для психологического воздействия на объект манипуляции.

12. «Подмазывание» аргументов.

В этом случае манипуляторы играют на лести, тщеславии, высокомерии, повышенном самомнении объекта манипуляций. Например, его подкупают словами что он «...как человек проницательный и эрудированный, интеллектуально развитый и компетентный видит внутреннюю логику развития данного явления...» Таким образом честолюбивый человек ставится перед дилеммой — либо принять данную точку зрения, либо отвергнуть лестную публичную оценку и вступить в спор, исход которого недостаточно прогнозируем.

13. Срыв или уход от обсуждения.

Подобное манипулятивное действие осуществляется с демонстративным использованием обиды. Например, «... с Вами невозможно конструктивно обсуждать серьезные вопросы...» или «...ваше поведение делает невозможным продолжение нашей встречи...», или «я готов продолжить это обсуждение, но только после того как Вы приведете в порядок свои нервы...» 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. Кроме того могут использоваться такие уловки, как: прерывание, перебивание, повышение голоса, демонстративные акты поведения, показывающие нежелание слушать и неуважение к оппоненту. После их применения делаются высказывания по типу: «...с Вами невозможно разговаривать, ведь Вы не даете ни одного вразумительного ответа ни на один вопрос»; «...с Вами невозможно разговаривать, ведь Вы не даете возможности высказать не совпадающую с Вашей точку зрения...» и т.д.

14. Прием «палочные доводы».

Используется в двух основных разновидностях, отличающихся по цели. Если преследуется цель прервать обсуждение, психологически подавив оппонента, происходит отсылка к т.н. высшим интересам без расшифровки этих высших интересов и без аргументации причин по которым к ним апеллируют. В этом случае используют высказывания типа: «Вы понимаете на что Вы покушаетесь?!...» и т.п. В случае если необходимо вынудить объект манипуляций хотя бы внешне

согласиться с предлагаемой точкой зрения, то используется такие доводы, которые объект может принять из боязни чего-нибудь неприятного, опасного, или на которые он не может ответить в соответствии со своими взглядами по тем же причинам. Подобные доводы могут включать такие суждения, как: «...это отрицание конституционно закрепленного института президентства, системы высших органов законодательной власти, подрыв конституционных основ жизни общества...». Может одновременно сочетаться с косвенной формой навешивания ярлыков, например, «...именно такие высказывания способствуют провоцированию социальных конфликтов...», или «...такие доводы употребляли в своем лексиконе нацистские главари...», или «... Вы сознательно используете факты, способствующие разжиганию национализма, антисемитизма...» и т.п.

15. «Чтение в сердцах».

Применяется в двух основных вариантах (т.н. положительная и отрицательная формы). Суть использования данного приема состоит в том, что внимание аудитории 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, защищая корпоративные интересы...», или «...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.

16. 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 объектом. Еще в древности был известен софизм, требующий ответа «да» или «нет» на вопрос «перестал ли ты бить своего отца?» Любой ответ затруднителен, так как если ответ «да» — то значит раньше бил, а если ответ «нет» — то значит объект бьет своего отца. Вариантов подобного софизма много: «...Вы все пишете доносы?...», «...Вы уже перестали пить?...» 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 относится сознательная неопределенность выдвигаемого тезиса, или ответа на поставленный вопрос, когда мысль формулируется нечетко, неопределенно, что позволяет ее интерпретировать по-разному. В политике этот прием позволяет выпутаться из сложных ситуаций.

17. Несоблюдение закона достаточного основания.

Соблюдение формально логического закона достаточного основания в дискуссиях и обсуждениях весьма субъективно ввиду того, что вывод о достаточном основании отстаиваемого тезиса делают участники обсуждения. Согласно этому закону, верные и имеющие отношение к тезису доводы могут быть недостаточными, если носят частный характер и не дают оснований для заключительных выводов. Кроме формальной логики в практике информационного обмена существует т.н. «психо-логика» (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, нередко проходит, если манипулятору с помощью побочных эффектов удастся оказать влияние на объект воздействия.

18. 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.

19. Неполное опровержение.

В данном случае 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. Уловка проходит в случае, если оппонент не возвращается к теме.

20. Требование однозначного ответа.

С помощью фраз типа: «не увиливайте..», «скажите четко, при всех...», «скажите прямо...» и т.п. — объекту манипуляций предлагают дать однозначный ответ «да» или «нет» на вопрос требующий развернутого ответа или когда однозначность ответа может привести к неправильному пониманию сути проблемы. В аудитории с низким образовательным уровнем такая уловка может восприниматься как проявление принципиальности, решительности и прямоты.

21. Искусственное смещение спора.

В этом случае, приступив к обсуждению какого-либо положения, манипулятор старается не приводить доводы, из которых следует это положение, а предлагает сразу перейти к опровержению этого. Таким образом ограничивается возможность для критики собственной позиции, а сам спор смещается 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.

22. «Многовопросье».

В случае данного манипулятивного приема объекту по одной теме задают сразу несколько разных вопросов. В дальнейшем действуют в зависимости от его ответа: или обвиняют в непонимании сути проблемы, или в том что он не ответил на вопрос полностью, или в стремлении ввести в заблуждение.

Восьмой блок манипуляций.

Манипулятивные воздействия в зависимости от типа поведения и эмоций человека. (В.М.Кандыба, 2004).

1. Первый тип. Основное время человек проводит между обычным состоянием сознания и состоянием обычного ночного сна.

Таким типом управляют имеющееся у него воспитание, характер, привычки, а также чувство удовольствия, стремление к безопасности и покою, т.е. все то, что сформировано словесной и эмоционально-образной памятью. У большинства мужчин первого типа превалирует абстрактный ум, слова и логика, а у большинства женщин первого типа — здравый смысл, чувств и фантазий. Манипулятивное воздействие должно быть направлено на потребности таких людей.

2. Второй тип. Доминирование трансовых состояний.

Это сверхвнушаемые и сверхгипнабельные люди, поведением и реакциями которых управляет психофизиология правого полушария мозга: воображение, иллюзии, сны, мечтательные желания, чувства и ощущения, вера в необычное, вера в чей-то авторитет, стереотипы, корыстные или бескорыстные интересы (осознаваемые или неосознаваемые), сценарии происходящих с ними событий, фактов и обстоятельств. В случае манипулятивного воздействия рекомендуется воздействовать на чувства и воображение таких людей.

3. Третий тип. Доминирование левого полушария мозга.

Таковыми людьми управляют словесная информация, а также принципы, убеждения и установки, выработанные за время сознательного анализа реальности. Внешние реакции людей третьего типа определяются их образованием и воспитанием, а также критическим и логическим анализом любой информации, поступающей из внешнего мира. Чтобы эффективно воздействовать на них — необходимо снизить у них анализ преподносимой им информации их левым, критическим, полушарием мозга. Для этого рекомендуется преподносить информацию на фоне доверия к вам, а информацию необходимо подавать строго и взвешенно, используя строго логические

умозаключения, подкреплять факты исключительно авторитетными источниками, апеллировать не к чувствам и наслаждениям (инстинктам), а к разуму, совести, долгу, морали, справедливости и т.п.

4. Четвертый тип. Примитивные люди с преобладанием правомозговых инстинктивно-животных состояний.

В своей основной части это невоспитанные и необразованные люди с неразвитым левым мозгом, часто выросшие с задержкой психического развития в социально неблагополучных семьях (алкоголиков, проституток, наркоманов и др.). Реакциями и поведением таких людей управляют животные инстинкты и потребности: половой инстинкт, желание хорошо поесть, поспать, выпить, испытать побольше приятных удовольствий. При манипулятивном воздействии на таких людей необходимо влиять на психофизиологию правого мозга: на испытанные ими ранее переживания и чувства, наследственные черты характера, стереотипы поведения, на преобладающие в данный момент чувства, настроение, фантазии и инстинкты. Необходимо учитывать, что эта категория людей мыслит в основном примитивно: если вы удовлетворяете их инстинкты и чувства — они реагируют положительно, если не удовлетворяете — отрицательно.

5. Пятый тип. Люди с «расширенным состоянием сознания».

Это те, кто сумели развить в себе высокодуховного человека. В Японии таких людей называют «просветленными», в Индии — «Махатмами», в Китае — «совершенномудрые дао-люди», в России — «святые пророки и чудотворцы». Арабы таких людей называют «святыми суфиями». На таких людей, как отмечает В.М.Кандыба, манипуляторы воздействовать не могут, так как «уступают им в профессиональном знании человека и природы».

6. Шестой тип. Люди с преобладанием в их психофизиологии патологических состояний.

Главным образом — психически больные люди. Их поведение и реакции непредсказуемы, так как ненормальны. Эти люди могут совершать какие-то действия в результате болезненного мотива или находясь в плену какой-нибудь галлюцинации. Многие из людей этого типа становятся жертвами тоталитарных сект. Манипуляции против таких людей необходимо осуществлять быстро и жестко, вызывать в них страх, ощущение невыносимой боли, изоляции и при необходимости — полной обездвижимости и специальном уколе, лишаящим сознания и активности.

7. Седьмой тип. Люди, в чьих реакциях и поведении доминирует сильная эмоция, одна или несколько из основных базовых эмоций, например, страх, удовольствие, гнев и др.

Страх является одним из самых сильных гипногенных (порождающих гипноз) эмоций, которая всегда возникает у каждого человека при угрозе его физическому, социальному или иному благополучию. Испытывая страх, человек сразу же попадает в суженное, измененное состояние сознания. Тормозится левый мозг с его способностью к разумному, критико-аналитическому, словесно-логическому восприятию происходящего, и активизируется правый мозг с его эмоциями, воображением и инстинктами.