

Классический и постклассический психоанализ (или глубинная психология), как известно, состоит из двух направлений практического применения. Первое — это лечебный аспект. А второе — т. н. сублиминальный менеджмент, или манипулирование.

И уже тогда, для того чтобы разобрать секреты манипулирования психикой посредством психоанализа, необходимо прежде всего: а) знать основы психики; б) разобрать способы применения психоаналитических методик, а также выявить возможные нарушения психического здоровья как результат манипулятивного воздействия с помощью психоанализа.

На решение подобных вопросов направлены части 2 и 3 нашего исследования: манипулирование массовыми психическими процессами. В части же 1 мы разберем способы и методы манипулирования массами применявшиеся в прошлом, а также ознакомимся с методами современного манипулирования, в т. ч. и с помощью средств массовой информации.

Оглавление

Часть 1. Манипулирование массовым сознанием

- Глава 1. История вопроса. Принципы и методы
- Глава 2. Манипулирование массами. Характер манипулирования
- Глава 3. Способы и методы манипуляций
- Глава 4. Группа, толпа, масса. Механизмы воздействия
- Глава 5. Современные средства манипулирования
- Глава 6. Манипулирование посредством СМИ

Часть 2. Психоанализ и манипуляции массами

- Глава 7. Подсознание. Результирующая действительность и манипулятивные функции
- Глава 8. Подсознание. Миф как управление реальностью
- Глава 9. Критический аспект цивилизации
- Глава 10. Сила внушения, архетипы и коллективное бессознательное
- Глава 11. Ошибочность восприятия
- Глава 12. Маска, или подмена образа
- Глава 13. Бегство от культуры
- Глава 14. Душевный садомазохизм
- Глава 15. Эмоциональное состояние
- Глава 16. Чувство вины, тревожные состояния и беспокойства
- Глава 17. Оправданное страдание или душевный мазохизм
- Глава 18. Навязывание образа
- Глава 19. Любовные взаимоотношения. Конфликт и время
- Глава 20. Невротизм — внутри каждого из нас
- Глава 21. Стереотипичность мышления как фактор негативности филогенетического наследства
- Глава 22. Дружба как форма разрешения внутренних противоречий
- Глава 23. Страх. Неуверенность. Депрессивные состояния
- Глава 24. Мир и иллюзия
- Глава 25. Взгляд со стороны
- Глава 26. Об известности
- Глава 27. Зомбирование. Миф или реальность
- Глава 28. Цензура психики. Зло или благо
- Глава 29. Интуиция как фактор разрешимости противоречий
- Глава 30. Жизненные пространства, их роль и особенность в жизни индивида

Глава 31. Взгляд на себя

Глава 32. Индивидуальное «Я» как зеркало другого индивида

Глава 33. Невротичность личности. Приспосабливаемость к обстоятельствам

Глава 34. Унижение любовью, или когда может получиться

Глава 35. Воображение

Глава 36. Внутренняя энергия. Беречь или расходовать?

Глава 37. Интуитивное прогнозирование, или прочувствование ситуации

Глава 38. Сознательное единство, или с бредом по бездорожью

Глава 39. Тревожность как фактор управляемости психикой.

Глава 40. Феноменология сознания через призму влияния под-сознания (бессознательного)

Глава 41. Влияние на манипулирование массовым сознанием опыта тюремного заключения как фактора филогенетической (архетипической) составляющей бессознательного

Глава 42. Кинематограф и литература. Единство и борьба противоположностей в контексте влияния на подсознание

Глава 43. «Важнейшее из искусств» как современная форма манипулирования массовыми психическими процессами

Часть 3. Глубины психики. Анализ погружения

Вступление. Общий обзор рассматриваемой проблемы

1. Общее устройство человеческой психики

2. Внутренняя гармония как фактор адаптации к внешней среде

3. Художественное творчество. Возможность возникновения, факторы влияния. Общая направленность

4. Образ как способ адаптации к среде обитания

5. Стереотипы. Специфика мышления. Предрасположенность к восприятию

6. Регрессии

7. Тревожность и беспокойство. Синдром ошибочного присутствия «чувства вины»

8. Страх и бессознательное. Невротическое следствие развития фобических проявлений

9. Критическое начало. Переосмысление жизненных позиций как позитивный аспект влияния психотравматических (депрессивных) ситуаций

Список использованных источников

Часть 1. Манипулирование массовым сознанием

Глава 1. История вопроса. Принципы и методы

Несомненно и важно одно: главную роль в нашей психике (нашем психическом аппарате, психике человека) играет подсознание, или бессознательное. Это то, где рождаются наши мысли, желания, поступки, какие-то устремления, то, из чего в последующем складывается поведение человека, поведение индивида. Индивида как частицы, мельчайшей частицы того огромного механизма, который называется массой. Толпой. Массообразованием.

Можно сказать, что приемы воздействия на массы, на толпу были изучены давно. Еще в древние века были выработаны принципы, часть которых или почти в неизменном виде дошла до нас, или претерпела некоторую трансформацию; притом что часть, как полагают некоторые исследователи, была все же безвозвратно потеряна в процессе эволюции.

Гениальные умы отдельных представителей человечества беспокоили механизмы (выработка данных механизмов) воздействия на толпу. На массу. На подсознание масс. Одинаково успешно эти принципы или вырабатывались учеными (Фрейд, ЛеБон), или подсознательно угадывались практиками, на своем примере продемонстрировавшими нам эффективные способы управления толпой (диктаторы, политические деятели, проповедники, а также известные писатели и поэты прошлого, которые собирали толпы восторженных поклонников на улицах и слава которых расходилась по всей стране. Стране, заметим, в то время еще большей частью отсталой и невежественной. Стране, где не везде было электричество, а тем более что уж говорить о таких средствах современных информационных технологий, как телевидение и Интернет, появившихся значительно позже).

И тем не менее массы с легкостью повиновались тем отдельным личностям, которые смогли понять и сформировать законы массообразования. Более подробно мы их рассмотрим в соответствующих главах нашего исследования, сейчас же лишь схематично перечислим.

Итак, что это за принципы?

Ну, во-первых, это эффект подчинения своего «Я» — «Я» коллективному. Вот как писал об этом Ле Бон: «...индивид испытывает чувство непреодолимой мощи, позволяющее ему предаться первичным позывам, которые он, будучи один, вынужден был бы обуздывать»¹.

То есть, другими словами, когда человек находится в толпе, в массе, он может быть «самим собой». Он может дать волю всем своим древним природным инстинктам. Всему тому, что вынужден скрывать, живя в современном обществе. В культурном обществе.

А ведь культура действительно накладывает незримый отпечаток на поведение индивида. Если в душе каждый из нас вполне был бы рад руководствоваться такими принципами жизни древнего человека, как убить, съесть и изнасиловать, в обществе современном, с существующими и выработанными правилами и законами цивилизованного общества, он (индивид) уже должен научиться облекать свои инстинкты (которые, конечно же, нигде не исчезли и в неизменном виде дошли до наших дней) в соответствующие рамки. Например, съесть другого человека цивилизованный человек уже вроде бы и не мог. Хотя тут мы можем вспомнить, что в бытность существования ГУЛАГа была распространенная привычка брать в побег «третьего». Этого «третьего» брали исключительно в качестве пищи, пропитания. Но в наши дни это анахронизм, оставшийся тем не менее в нашем бессознательном. Например, когда мы очень любим какого-то человека, нам хочется насладиться им целиком, без остатка. Съесть его. До сих пор еще встречаются выражения типа «сладкий мой», «сладкая моя», это не что иное, как инстинкты, которые не могут найти удовлетворения в современном обществе, так как введены современной культурой в ранг беззакония. (Хотя до сих пор еще периодически попадают истории про современных маньяков-каннибалов, живущих среди нас. Но такие люди своим маргинальным поведением возведены в ранг отщепенцев и всячески отторгаются и наказываются современным обществом. Хотя, опять же, вспомним о массовых людоедствах в голодные годы первых десятилетий существования советской власти или случаях людоедства во времена ленинградской блокады.)

1 Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

Вторым принципом массообразования является так называемый эффект заразительности. Вот как описывает это Ле Бон: «Заразительность есть легко констатируемый, но необъяснимый феномен, который следует причислить к феномену гипнотического рода... В толпе заразительно каждое действие, каждое чувство. И притом в такой сильной степени, что индивид очень легко жертвует своим личным интересом в пользу интересов общего»².

Это, как вы понимаете, тоже объяснимо. И почти точно так же понимание (и объяснение) данного факта упирается в культуру. В развитие и существование цивилизации. Ведь с развитием общества это самое общество накладывает на отдельно взятого (на каждого) индивида отпечаток в виде существования определенных норм и запретов. Общество вырабатывает свои законы (законы существования индивида в цивилизованном мире), и выйти за рамки этих законов значит подвергнуться определенному наказанию. А в толпе каждый индивид как бы обезличен. Если вы совершите какой-то поступок, который противоречит нормам общепринятой морали, вы будете осуждены другими индивидами, потому что то, что вы сделаете будет в первую очередь «заметно». И другие индивиды как бы примерят совершенное вами в соответствии с существующими в обществе системами культурно-значимых ценностей (которые и хотели бы, может, с удовольствием нарушить сами, да не могут решиться на это, потому что знают, что будут за это наказаны). А тут какой-то отдельный индивид делает поступок, который явно противоречит тому, что допустимо делать, находясь в рамках единого социума, общества. Этот поступок как бы выходит за рамки общественно допустимого деяния; индивид как бы противопоставляет себя толпе, а значит, толпа за это этого индивида непременно накажет. Уже хотя бы за то, что он позволил себе сделать что-то, что запрещено ей. Что запрещено введенными когда-то законами.

В итоге толпа, наказывая индивида, как бы тем самым подчиняет его себе. Говорит своими репрессивными методами, что ему можно, а что нельзя совершать.

В ситуации же, когда индивид находится в этой самой толпе и когда другой индивид почти тут же повторяет поступок, совершенный первым, толпа как бы видит, что ничего, в общем-то, и не происходит. Так почему же не сделать то же самое, что и кто-

2 Там же.

то только что сделал фактически при них? Тем более видя, что другими членами данного массообразования это как будто и не наказывается.

В итоге, словно загипнотизированные поступком первого (который в душе мечтал бы совершить каждый из толпы), индивиды, собранные в массу, совершают одно и то же действие. Причем зачастую совершают с каким-то маниакальным наслаждением. В толпе это значительно легче. Легче устраивать погромы, беспорядки, поджоги, массовые убийства и изнасилования. За это как бы никто не осудит. Ведь виновника в данном случае как бы и нет. Виновны все. А значит, и никто. И уже потому то, что возможно огромной толпой, массой, практически невозможно в одиночку. Причем каждый индивид как бы чувствует за собой мощь (огромнейшую мощь) толпы. Известны случаи массового героизма в годы войны, когда с криком «ура» толпы фактически безоружных людей поднимались в атаку на танки. Или пример недавних погромов на улицах Франции, когда в темное время суток толпы молодчиков громили магазины и поджигали припаркованные автомобили. В толпе индивид обезличен. Но как бы заражается действием другого, подчиняясь тем самым магнетизму толпы. «Владычество толпы всегда указывает на фазу варварства, — писал ЛеБон³. — Цивилизация предполагает существование определенных правил, дисциплину, переход от инстинктивного к рациональному, предвидения будущего, более высокую степень культуры, а это все условия, которых толпа, предоставленная сама себе, никогда не могла осуществить. Благодаря своей исключительно разрушающей силе, толпа действует, как микробы, ускоряющие разложение ослабленного организма или трупа. Если здание какой-нибудь цивилизации подточено, то всегда толпа вызывает его падение. Тогда-то обнаруживается ее главная роль, и на время философия численности является, по-видимому, единственной философией истории».

И уже отсюда мы можем выделить третье качество внушаемость. «Самые тщательные наблюдения показали, — отмечал ЛеБон⁴, — что индивид, находящийся в продолжение некоторого времени в лоне активной массы, впадает вскоре

3 Г. Ле Бон. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

4 Там же.

вследствие излучений, исходивших от нее... в особое состояние, весьма близкое к «зачарованности», овладевающей загнипнотизированным под влиянием гипнотизера... Сознательная личность совершенно утеряна, воля и способность различения отсутствуют, все чувства и мысли ориентированы в направлении, указанном гипнотизером. Таково приблизительно и состояние индивида, принадлежащего к психологической массе. Он больше не осознает своих действий... Под влиянием внушения он в непреодолимом порыве приступит к выполнению определенных действий. И это неистовство у масс еще непреодолимее, чем у загнипнотизированного, ибо равное для всех индивидов внушение возрастает в силу взаимодействия».

Вот так вот. Некогда отдельно существовавший индивид теперь подчиняется любому действию другого индивида, потому что внушаем им. «Отдельные члены этой среды почти ежеминутно инфицируют друг друга, — пишет Бехтерев⁵, — и в зависимости от качества получаемой ими инфекции волнуются возвышенными и благородными стремлениями или, наоборот, низменными и животными. Можно сказать более. Вряд ли вообще случается какое-либо деяние, выходящее из ряда обыкновенных, вряд ли совершается какое-либо преступление без прямого или косвенного влияния посторонних лиц, которое чаще всего действует, подобно внушению. Многие думают, что человек производит то или другое преступление исключительно по строго взвешенным логическим соображениям; а между тем ближайший анализ действий и поступков преступника нередко открывает нам, что, несмотря на многочисленные колебания с его стороны, достаточно было одного подбодряющего слова кого-либо из окружающих или примера, действующего, подобно внушению, чтобы все колебания были сразу устранены и преступление явилось неизбежным».

Пример подобного мы можем видеть в зрительном зале, когда специально подкупленные «зрители» в нужный момент или смеются, или хлопают в ладоши, как бы «заставляя других» следовать их примеру. И те следуют. И раздаются аплодисменты. И это действительно так. Так же как кто-то может «бросить» в толпе «первый камень», и остальные (внушенные, загнипнотизированные этим примером) подхватывают инициа-

5 В. М. Бехтерев. Внушение и толпа. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

тиву, и глядишь, и стекло в каком-либо здании уже не осталось, а то это же здание и берется приступом (штурм Белого дома во время московских событий начала 90-х гг., например).

«Этой же силой внушения объясняются героические подвиги и самоотвержение войск под влиянием одного возбуждающего слова своего любимого военачальника, когда, казалось, не было уже никакой надежды на успех, — отмечает Бехтерев⁶. — Очевидно, что сила внушения в этих случаях берет верх над убеждением и сознанием невозможности достигнуть цели и ведет к результатам, которых еще за минуту нельзя было ни предвидеть, ни ожидать. Таким образом, сила внушения берет перевес над убеждением и волей и приводит к событиям, свершить которые воля и сознание долга были бы не в состоянии. Но в отличие от последних внушение есть сила слепая, лишенная тех нравственных начал, которыми руководятся воля и сознание долга. Вот почему путем внушения народные массы могут быть направляемы как к великим историческим подвигам, так и к самым жестоким и даже безнравственным поступкам. Поэтому-то и организованные толпы, как известно, нередко проявляют свою деятельность далеко не соответственно тем целям, во имя которых они сформировались. Достаточно, чтобы кто-нибудь возбудил в толпе низменные инстинкты, и толпа, объединившаяся благодаря возвышенным целям, становится в полном смысле слова зверем, жестокость которого может превзойти всякое вероятие. Иногда достаточно одного брошенного слова, одной мысли или даже одного мановения руки, чтобы толпа разразилась рефлексивно жесточайшим злодеянием, перед которым бледнеют все ужасы грабителей».

Толпа внушаема, заразительна, подчинена стремлению к обезличиванию, исчезновению индивидуального, личного «Я», подчинению и приобщению этого «Я» к «Я» коллективному. «Масса импульсивна, изменчива и возбуждима, — писал Фрейд⁷. — Ею почти исключительно руководит бессознательное. Импульсы, которым повинуетя толпа, могут быть, смотря по обстоятельствам, благородными и жестокими, героическими или трусливыми... (толпа) не выносит отсрочки

6 В. М. Бехтерев. Внушение и толпа. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

7 Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого Я // Фрейд З. Психоаналитические этюды. Мн.: Попурри, 2003. С.428-430.

между желанием и осуществлением желаемого. Она чувствует себя всемогущей, у индивида в массе исчезает понятие невозможного.

Масса легковерна и чрезвычайно легко поддается влиянию, она не критична, неправдоподобного для нее не существует. Она думает образами... Чувства массы всегда весьма просты и весьма гиперболычны. Она... не знает ни сомнений, ни неуверенности.

Масса немедленно доходит до крайности, высказанное подозрение сразу же превращается... в... уверенность, зерно антипатии — в дикую ненависть.

...Тот, кто хочет на нее влиять, не нуждается в логической проверке своей аргументации, ему подобает живописать ярчайшими красками, преувеличивать и всегда повторять то же самое.

...Она уважает силу... от своего героя она требует силы, даже насилия...

...Масса подпадает под поистине магическую власть слов...»

И ведь это действительно так. Быть может, даже к сожалению, но так. Все это как бы свидетельствует о том, что толпой в большинстве случаев будет управлять не просто лидер, а фанатик. Не таким ли фанатиком был Гитлер, сумевший подчинить своей силе многомиллионный немецкий народ и заставивший их участвовать в мировой аванюре? Не такими ли фанатиками были Ленин и Сталин? Причем и Гитлер, и Сталин в полной мере пользовались методами устрашения толпы. Они оба использовали систему концентрационных лагерей, придуманных еще Лениным. Сталин, которого боялись миллионы и миллионы же боготворили, создал величайший в истории аппарат устрашения и репрессий — НКВД и ГУЛАГ. На Гитлера, использовавшего в т. ч. и для устрашения собственного народа внутреннюю полицию (Гестапо), немцы готовы были молиться как на Бога. Это диктаторы в полной мере использовали принципы ЛеБона и Фрейда. Принципы подчинения масс. Причем вполне можно предположить, что к данным принципам все эти деятели пришли самостоятельно. Хотя уже тут можно вспомнить об ученике Фрейда, которого он даже хотел сделать своим заместителем, К. Юнге,

который, как известно, не только, в отличие от Фрейда, не сбежал от нацизма, но и сам пришел к Гитлеру с предложением сотрудничества.

Притом что следует говорить и о том, что вопросами манипулирования массами занимались еще Платон и другие ученые и философы древности. Ну и, конечно же, все это используется и в современном мире. С вероятным отличием лишь в том, что сейчас современные технологии позволяют это делать намного эффективнее по воздействию на значительно большее число индивидов, хотя, быть может, и по-прежнему в каких-то случаях заставляет выполнять волю одного человека, волю лидера.

Глава 2. Манипулирование массами. Характер манипулирования

Удивительно, но большинство индивидов совсем не обращают внимания на какие-либо проделываемые с ними манипуляции. Притом что так сложилось в современном обществе, что мы ежедневно вынуждены сталкиваться с многочисленными примерами манипуляций. Начиная с манипуляций над отдельными личностями и заканчивая манипуляциями над индивидами, заключенными в массы. Причем в данном случае, собственно, характер манипуляций значительно расширен; да и для самих манипуляторов имеются более обширные возможности.

Так получается, что в процессе жизни в современном обществе отдельные индивиды вынуждены сосредоточиваться в отдельные группы, или массы.

Способы манипуляций в данном случае весьма различны. Мы можем говорить, что любые индивиды уже изначально находятся в массах, ибо на высшем этапе под массой можно понимать наше общество в целом. В более малом объеме под массой следует понимать массообразование меньшего масштаба: школьная масса — класс, школа; трудовой коллектив; общество, образованное по каким-то общим принципам и интересам: секта, спортивная секция, клан и т. п.

Принципы манипулирования в массах строятся на основе позиционирования одного из членов группы в качестве лидера и на бессознательном подчинении остальных участников группы.

Характер подчинения складывается исходя из сложившихся исторических предпосылок устройства психики. И основано все это на общей невротичности нашей психики.

То есть сам манипулятор сознательно создает какой-либо душевный конфликт (невротическую зависимость) опосредованной группе, а заодно выдвигает некие требования, при выполнении которых данная невротическая зависимость (тревожность) снимается, у индивидов, заключенных в массу, восстанавливается психическое здоровье. Фактически это не что иное, как пример манипуляции.

Рассмотрим данный пример более подробно.

1. Манипулятору необходимо решение каких-либо своих вопросов.

2. Манипулятор сознательно создает у подопытной группы какой-либо душевный (невротический) конфликт, что выражается в возрастании у них тревожности и беспокойства.

3. Манипулятор выдвигает какие-либо требования (озвучивает приказ). И создает в сознании выбранной им массы некую установку: есть что-то, что хочет, чтобы сделал лидер группы, выполнением чего вы оказываете определенную услугу данному лидеру, и после чего он будет благодарен вам.

А что такое благодарность, полученная от лидера? Это исчезновение у вас внутренней (душевной) тревожности. Что, в свою очередь, и приведет к исчезновению душевного конфликта.

То есть в итоге группа получает массовое избавление от страданий (ибо если индивиды объединены в массу, то воздействие на каждого индивида отдельно проецируется (распространяется) на массу. А мы получаем один из примеров манипуляции массами. (Массой в данном случае можно называть группу, толпу и проч.)

Ну а само выполнение приказа в данном случае будет являться неким маршрутом для снятия внутренней зависимости, тревоги.

Можно сказать, что в подобном контексте манипулятором может выступать не только какой-либо начальник или руководитель (хотя как раз он выступает в большинстве случаев) но и в семейно-дружественных отношениях зачастую используется практически тот же пример. Когда муж или жена для успокоения своего партнера выполняет его условия. После чего у него (ее) снимается внутреннее беспокойство от возможного накала страстей и конфликта (скандала). А партнер, сознательно (или бессознательно, интуитивно) вызывая подобный конфликт, добивается своего.

Следует также отметить, что само словесное отдавание приказа желательно строить таким образом, чтобы внешне исключалась какая-либо агрессивность. И выбранный вами объект (индивид или группа) бессознательно считал, что сам приказ — это нисколько и не приказ, а, например, просьба. А значит, этот приказ они могут и не выполнять, но вот просьбу, как говорится, почему бы и не выполнить. По принципу, если к ним с добротой то с добротой и они.

Глава 3. Способы и методы манипуляций

Стоит рассмотреть вопрос применения манипулятивных техник в каком-либо споре или разрастающемся конфликте. Причем, вероятнее всего, в данном случае эффект будет значительно выше вследствие изначального нахождения индивида, над которым необходимо провести определенные манипуляции для достижения ожидаемого результата, в невыгодных условиях из-за его душевной разгоряченности, а значит, некоего нахождения в ИСС (измененных состояниях сознания). Да и вообще сами манипуляции следует рассматривать как некое сознательное (скрытое, манипулятивное) воздействие на подсознание других индивидов с целью вызывания у них определенных невротических зависимостей. Что, в свою очередь, выводит данных индивидов из состояния душевного спокойствия. А значит, они уже как бы изначально становятся подвержены манипуляциям (когда в их сознание вносится

информация, что при выполнении определенных условий у них подобная зависимость снимется и наступит душевное равновесие).

Рассматривая способы манипулирования в данном соотношении между манипулятором и манипулируемым, возможно также и применение ряда определенных методик с целью заставить другого индивида выполнить свои условия (навязать ему свою волю).

Перечислим некоторые из них.

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 индивида. 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.

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 атаке со стороны манипулятора.

Слова манипулятора, возможные в подобной ситуации: «Вы так говорите, потому что сейчас этого требует ваше положение...»

3. Агрессивная манера ведения разговора.

При использовании подобных манипуляций лицо, заинтересованное в каком-либо воздействии на других, берет изначально высокий и агрессивный темп речи, чем бессознательно сламывает волю оппонента. Ну и к тому же оппонент в таком случае и не может должным образом обработать всю получаемую информацию. Что вынуждает его соглашаться и с информацией от манипулятора, бессознательно к тому же желая, чтобы все это поскорее прекратилось.

4. Мнимое непонимание.

В данном случае определенная хитрость достигается следующим образом. Вы, ссылаясь на выяснение для вас правильности только что услышанного, повторяете сказанные вам слова, но внося в них смысл, необходимый вам.

Произносимые слова могут быть наподобие: «Извините, правильно ли я вас понял, вы говорите, что...» — и дальше повторяете 60-70% того, что слышали от оппонента, но конечный смысл искажаете путем ввода другой информации, необходимой вам.

5. Ложное соглашательство.

Когда вы как будто и принимаете, соглашаетесь с информацией, полученной от объекта ваших манипуляций, но тут же вносите свои коррективы. По принципу: «Да, да, все правильно, но...».

6. Провокация на скандал.

Вовремя сказанными обидными словами вы вызываете своими насмешками в манипулируемом гнев, ярость, непонимание, обиду и проч., чем выводите его из себя и добиваетесь намеченного результата.

7. Специфическая терминология.

Данным способом вы добиваетесь у оппонента бессознательного принижения его собственного статуса, а также развития в нем чувства неудобства, в результате чего он из ложной скромности или неуверенности в себе стесняется переспросить значение того или иного термина, что дает вам в последующем возможность повернуть ситуацию в нужное вам русло,

сославшись при необходимости на его якобы одобрение ранее сказанных вам слов. Ну а принижение статуса собеседника в разговоре позволяет вам оказаться в изначально выигрышном положении и добиться в итоге необходимого.

8. Использование эффекта ложного подозрения в ваших словах.

Применяя подобную позицию манипулирования, вы как бы изначально ставите собеседника в положение защищающегося. Пример используемого монолога: «Вы думаете, я буду вас в чем-то уговаривать, убеждать...» — что уже как бы приводит вашего оппонента в желание (необходимость) убедить вас, что это не так, что он к вам изначально хорошо расположен и т. п. Тем самым он сам как бы раскрывает себя для бессознательного согласия с вашими словами, которые последуют вслед за этим.

9. Ссылка на «великих».

Ваше оперирование цитатами из речей известных и значительных людей, спецификой устоев и принципов, принятых в обществе, и проч.

Т. е. вы как бы создаете принижение статуса вашего оппонента: мол, посмотри, все уважаемые и известные люди говорят так, а ты считаешь совсем иначе, и кто ты а кто они и т. п., — примерно подобная ассоциативная цепочка бессознательно должна появиться у объекта ваших манипуляций, после чего он, собственно, этим объектом и становится.

10. Формирование ложной глупости и неудачливости.

Высказывания типа: это банально, это полная безвкусица и проч., — должны сформировать у выбранного вами собеседника изначально бессознательное принижение его роли и искусственную зависимость его от мнения других, что подготавливает зависимость данного индивида уже в отношении вас. А значит, вы можете уже практически безбоязненно продвигать через подобного человека свои идеи, сподвигая его на решение проблем, необходимых вам.

То есть, другими словами, почва для ваших манипуляций уже подготовлена. Хотя, собственно, подготовлена она самими манипуляциями.

11. Навязывание мыслей.

В данном случае посредством постоянно или периодически повторяемых фраз вы приучаете оппонента к какой-либо информации, которую собираетесь до него донести.

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

12. Недосказанность с намеками на некие особые обстоятельства.

Данный пример достаточно успешного манипулирования посредством особого рода недоговоренностей, формирующих в индивиде, выступающем в качестве оппонента, ложную уверенность в сказанном посредством бессознательного домысливания им тех или иных ситуаций. Причем когда в итоге оказывается, что он «не так понял», у подобного индивида практически отсутствует какая-либо составляющая протеста, т. к. бессознательно он остается уверен, что просто действительно не так понял. Тем самым он уже вынужденно как бы принимает навязываемые ему условия игры.

Уже в контексте подобного обстоятельства, вероятнее всего, имеет смысл разделять 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 нормами поведения, базирующимися на соответствующих устоях общества, которые просто-напросто не дают ему сделать обратный ход. Причем соглашение с его стороны может быть продиктовано как ложно вызываемым в нем чувством вины, так и своего рода моральным мазохиз-

мом, вынуждающим бессознательно наказывать себя (к вопросу морального мазохизма еще вернемся в соответствующих разделах нашего исследования).

13. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации выступающий в роли манипуляции объект попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы потом, в итоге, сделав необходимое ему (добившись своего), сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. Причем в результате подобного он уже ставит оппонента фактически перед совершившимся фактом.

14. Принижение иронии.

Чем-то напоминает уже упоминаемое нами. В результате вовремя высказанными собственными измышлениями о ничтожности собственного статуса как бы вынуждает оппонента утверждать обратное, тем самым бессознательно возвышая манипулятора.

15. Ориентированность на плюсы.

В этом случае мы как бы концентрируем разговор только на плюсах, тем самым продвигая свою идею и в конечном итоге добиваясь манипуляций над психикой другого индивида, все равно проталкивая свою идею.

Существует еще великое множество различных принципов и способов манипулирования личностью. И в большинстве своем они действительно оказываются результативными для применяющего их. (Определенное количество различных принципов манипуляций мы еще рассмотрим в разделе манипулирования массами посредством СМИ.)

Глава 4. Группа, толпа, масса. Механизмы воздействия

Примеры использования суггестивных методик манипулирования над большими группами (массами = группа = толпа = собрание народа) наряду со своей достаточной встре-

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru