АНТИЛОХНЕ ДАЙТЕ СЕБЯ ПРОВЕСТИ





Елена Мерзлякова

АНТИЛОХ: НЕ ДАЙТЕ СЕБЯ ПРОВЕСТИ

Санкт-Петербург «БХВ-Петербург» 2012 УДК 159.9+177 ББК 88.4+60.0 M52

Мерзлякова Е. Л.

М52 АнтиЛох: не дайте себя провести. — СПб.:БХВ-Петербург, 2012. — 368 с.: ил.

ISBN 978-5-9775-0767-7

Автор — специалист по антиманипуляционным стратегиям — рассказывает, как близко мы живем к обману и самообману, исследуя ложные чувства вины и долженствования. Почему в ловушки мошенников зачастую попадают совсем не дураки, а вполне интеллигентные и разумные люди? Что же заставляет их бросаться на баррикады культов, пирамид и просто ложных обещаний друг другу? Защищены ли мы от манипулятивного воздействия в стенах родного дома и на работе? На эти и другие вопросы отвечает эта книга. Автор дает практические рекомендации и упражнения, позволяющие отделить собственные интересы от навязанных манипулятором и дать достойный, но корректный отпор желающим оказать психологическое давление.

Для широкого круга читателей

УДК 159.9+177 ББК 88.4+60.0

Подписано в печать 31.10.11.

Формат 60×90 ¹/₁₆. Печать офсетная. Усл. печ. л. 23.
Тираж 2000 экз. Заказ №
"БХВ-Петербург", 190005, Санкт-Петербург, Измайловский пр., 29.

Санитарно-эпидемиологическое заключение на продукцию № 77.99.60.953.Д.005770.05.09 от 26.05.2009 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ГУП "Типография "Наука" 199034, Санкт-Петербург, 9 линия, 12

Оглавление

объяснить (Предисловие коллеги)1			
Искусство быть НОРМАЛЬНЫМ человеком5			
Благодарности	7		
От автора. Давайте дружить!	9		
Глава первая, для начинающих. Не бывает некрасивых женщин и не внушаемых людей – все дело в нехватке			
Тест для предварительной самодиагностики	13		
Внушаемость человека — благословение или проклятие?			
Что такое внушаемость	16		
Сказка о вкусном и чистом батате: эффект сотой обезьяны	16		
Как внушение помогло обезьяне стать человеком: сказка, похожая на быль	19		
Там, где есть внушение — включается анти-внушаемость			
Массовое внушение: механизмы социализации первобытного			
человека	23		
Внушение и противостояние ему в современном мире	24		
Краткие итоги подраздела	26		
Ссылки для любопытных	27		
Животное в человеке или наоборот	29		
Разница в психике человека и животного	31		
Почему Маугли скорее сказочный, чем жизненный персонаж			

Краткие итоги подраздела	36
Ссылки для любопытных	37
Причины уязвимости: три ключевых принципа	
социальной психологии	38
Только ли у пионеров коллективное преобладает	
над индивидуальным	
Когда внешняя ситуация «берет за живое»	42
Украинская эпидемия свиного гриппа: пример ситуационного	
манипулирования «в особо крупных размерах»	
Почему порой полезен «здоровый пофигизм»	
Как человека превращают в марионетку или пионера	
Покой нам только снится?	
Краткие итоги подраздела	
Ссылки для любопытных	
Ответы к тесту	50
Γ	
Глава вторая, для опытных пользователей.	<i></i>
Репертуар театра Карабаса Барабаса	
Тест для предварительной самодиагностики	
Манипуляция и внушение — сходства и различия	
Тест на определение степени внушаемости	
Насколько вы внушаемы: проверочное упражнение	
Я, ты, он, она — все мы дружная семья манипуляторов	
Мастер-класс по основам манипулирования	
Разница между манипулированием и внушением	69
Краткие итоги подраздела	70
Ссылки для любопытных	71
Излюбленные манипуляции в семье	73
Распространенные стереотипы — наилучшие подмостки для	
спектакля-манипуляции	74
Все ли в семье делается исключительно из любви к ближнему?	79
«Внутренняя кухня» семейного манипулирования	83
Последний штрих — «эмоциональная полировка»	86
Что делать, когда у жены «болит голова», или попытка анализа	ι
ситуании манипупирования	87

Краткие итоги подраздела	90
Ссылки для любопытных	91
Манипулятивные приемы в деловых отношениях	91
Начало манипуляции: способы вовлечения человека в ситуации	ю94
Манипулирование на потребностях сотрудников	94
Манипулирование на присущем национальному менталитету чувстве коллективизма	96
В тихом омуте черти водятся, в «мутных» корпоративных	
правилах — манипуляторы	97
Манипулирование на «слабых струнах человеческой души»	
Краткие итоги подраздела	
Ссылки для любопытных	107
«Удавка для друга», или как друзья становятся врагами	108
Виды общения	
Способы высвобождения от «давящей дружбы»	111
Если друг оказался вдруг	111
Краткие итоги подраздела	112
«Любовь зла, полюбишь и» — только ли в этом дело?	113
Любимые сказки или мифы на всю жизнь	116
Ожидания в любви: стереотипные представления	118
Признаки обусловленной любви	118
Безусловная любовь	121
Краткие итоги подраздела	122
Ссылки для любопытных	122
Ответы к тесту	122
Глава третья, для продвинутых.	
Манипулятор — не волк, сам не убежит	125
Тест для предварительной самодиагностики	125
Способы отслеживания манипулятивной атаки	127
Всегда ли манипуляция однозначно «плохая»?	127
Экспресс-методы определения манипулятивного воздействия	
Аналитические методы отслеживания начала манипуляции	
Признаки начала манипуляции	139
Краткие итоги подраздела	
Ссыпки для пюболытных	143

Нейтрализация манипуляции или встречная манипуляция	143
Методы разбивания стереотипов мышления, реагирования,	
поведения	144
Что следует учитывать при формировании доверия	
к собеседнику или информации	156
Приемы нейтрализации манипуляции на этапе	
«захлопывания ловушки»	
Методы нейтрализации манипуляции на этапе эмоционального	
отреагирования	
Краткие итоги подраздела	
Ссылки для любопытных	
Альтернативные способы взаимодействия: «плохие» и «хорошие»	
Обида — наш рулевой?	175
Стратегии поведения в ситуациях противостояния	176
Согласование понимания ситуации: основные параметры	184
Альтернативные способы противостояния манипуляции	186
Краткие итоги подраздела	187
Некоторые приемы общения, усиливающие личную позицию	
и способствующие конструктивному развитию ситуации	187
Ситуационный анализ: пошаговый алгоритм	188
Полезные приемы эффективного общения	192
Краткие итоги подраздела	194
Ссылки для любопытных	195
Ответы к тесту	195
Глава четвертая,	
руководство для системных администраторов.	40=
Не святые сети плетут, не мудрецы их распутывают	
Тест для предварительной самодиагностики	
Сказка о Мухе-цокотухе и песенка про девочку, живущую в сети	199
Информационная безопасность в сети: краткая памятка	203
Безопасность сетевого общения: общие рекомендации	204
Краткие итоги подраздела	206
Ссылки для любопытных	206
«Паучьи тропы», или основные приемы плетения медиа-паутины	207
Информирование и пропаганда: сходства и отличия	209

	Алгоритм информационного расширения: модель научения,	
	используемая при информировании	.211
	Алгоритм целенаправленного влияния: модель	
	манипулятивного воздействия, используемая при	
	пропагандировании	
	Причины манипулятивной деятельности СМИ	
	Манипулятивные приемы привлечения внимания аудитории	.217
	Завоевание доверия целевой аудитории: приемы и методы	.222
	Манипулятивные приемы на этапе донесения информации	.224
	Способы внушения	.226
	Распространенные способы информационно-психологического воздействия, используемые в рекламе и СМИ	.230
	Излюбленные технологии воздействия, используемые СМИ	
	Краткие итоги подраздела	
	Ссылки для любопытных	
«Ан	гивирус» в пространстве массмедиа	
	Экспресс-диагностика наличия «вируса внушения»	
	в информационном сообщении	.239
	Вопросы проверки компетентности человека (службы),	
	передающего информацию	.240
	Технологии анализа достоверности полученной информации	
	(верификация)	.241
	Краткие итоги подраздела	.246
	Ссылки для любопытных	.247
Что	делать, если уберечься не удалось — способы помощи	
попа	вшим в «сети» деструктивных организаций или пострадавших	
от н	их	.247
	Классификация деструктивных организаций и групп	.250
	Алгоритм действий родственников и близкого окружения жертв	
	деструктивных организаций	.257
	Десять наиболее типичных ошибочных мнений, касающихся	
	организаций, в которых применяется контроль сознания	
	Памятка для оценки ситуации	.263
	Сравнение методов контроля сознания по С. Хассену в	
	деструктивных организациях с советской методикой	
	DOCHUTOLIUG	265

Краткие итоги подраздела	267
Ссылки для любопытных	267
Ответы к тесту	268
T.	
Глава пятая, азы программирования.	
Каждый стремится к счастью, но не каждый знает,	271
чем занять руки	
Тест для предварительной самодиагностики	271
Уроки ориентирования на местности: понятие «индивидуальной	272
карты реальности»	
Так кто же создает нашу реальность?	
Карта реальности — модель реальности, созданная человеком.	
Что такое смысл, и как его найти	
Краткие итоги подраздела	285
«Умственный мусор», ловушки восприятия и мышления,	206
и прочий хлам, который мешает человеку быть счастливым	200
Уроки ориентирования на местности, или ловушки, не отмеченные на карте	286
Крыша едет не спеша, тихо шифером шурша	
Разгребаем завалы	
Ловушки мышления и эмоционального реагирования	
Краткие итоги подраздела	
Ссылки для любопытных	
Как и кем создаются наши жизненные проекты и сценарии.	501
как и кем создаются наши жизненные проекты и сценарии. Способы коррекции и «переписывания по новой» тех сценариев,	
которые мешают жить	301
Этапы формирования «жизненных сценариев»	
Краткий обзор психологических школ и направлений	308
Краткие итоги подраздела	
Ссылки для любопытных	
Увязка собственного сценария со сценариями людей	
из близкого окружения. Что необходимо учитывать	
при моделировании социальной ситуации	312
Этапы перехода от «связывающих отношений»	
к отношениям сотрудничества, кооперации	314
Алгоритм самоодурачивания: «сбои» при моделировании	22.
человеком своей социальной ситуации	321

Оглавление IX

Список литературы	349
Вместо заключения	347
Ответы к тесту	345
Краткие итоги подраздела	345
Алгоритм антилоха: персональный опыт применения	329
Сценарный эксклюзив, или некоторые «жизненные программы», не получившие пока широкого распространения у пользователей	328
Ссылки для любопытных	328
Краткие итоги подраздела	327
самоодурачивания	325
Антилох: алгоритм «расколдовки» программы	

Точит ли капля камень, Или только умному можно объяснить... (Предисловие коллеги)

Блестящая книга, написанная и умом, и сердцем, и с душой. Именно эти слова сразу возникают после прочтения «АнтиЛоха». Любой читатель найдет в книге Елены Мерзляковой много интересного и полезного для себя:

- неспециалист понятный язык, десятки практичных упражнений и рекомендаций, жизненно важные знания, а также получит прививку от «лохомании» или же укрепит свою способность не поддаваться манипуляциям, если таковая в какой-то степени наличествует;
- специалист достойный пример популярного изложения серьезных проблем, много дополнительных нюансов и углов зрения, полезные информативные ссылки и образец того, как включать профессиональные знания в собственную жизнь.

Для меня стали приятным открытием работы Е. Косиловой о Б. Ф. Поршневе и его теории возникновения социального воздействия и еще некоторые ссылки. А тесты и упражнения готов немедленно включать в свои тренинги и учебные курсы (естественно, с указанием источника заимствования).

В целях экономии бумаги и времени читателя я не буду пересказывать содержание, а позволю себе добавить очень короткие заметки в качестве «подпевки», на которую меня вдохновило это замечательное издание.

Книга, которая написана честно, — а данная книга как раз такая, — обычно подразумевает две авторские цели. Первая — высказаться, «родить» для публики и для себя результаты своей профессиональной и личностной работы (о процессе своих «ро-

дов» Елена Леонидовна сама пишет в последней главе книги). Вторая — получить подтверждение от других людей, что им интересно и важно то, чем ты занимаешься и что им предлагаешь. На этом втором направлении в просветительской деятельности («АнтиЛох», несомненно, прекрасный образец лучших традиций просветительства) самую большую ценность для автора имеют свидетельства действенности его текста в жизни как можно большего числа читателей. Нисколько не сомневаюсь, что Елена Леонидовна получит немало таких подтверждений, а моя заметка, надеюсь, успеет оказаться в числе первых «ласточек» положительной обратной связи.

Будет, однако, и та часть читательской аудитории (и обычной, и профессиональной), которая либо не обратит внимания на эту книгу, либо не станет в нее вчитываться, делать упражнения — и не захочет внедрять верные выводы из нее в собственную жизнь, какие бы улучшения в ней они не гарантировали. Возможные причины такого поведения хорошо объясняет сама автор в разделе про субъективные реальности. Я хочу лишь добавить пару афоризмов, в которых сформулированы горькие саркастические резюме о людях, постоянно подкрепляемых практикой и бросающих вызов каждому, кто пытается их оспорить:

«Люди видят то, что хотят видеть; слышат то, что хотят слышать; верят в то, во что хотят верить и отказываются верить в то, что им не нравится». (Скилеф — Феликс Кирсанов.)

«Только умному можно доказать, что он — дурак». (Автор мне неизвестен.)

Самые прозорливые читатели немедленно попробуют уличить меня в манипулятивной попытке взять «на слабо». Я же сразу открою все карты: да, хочу снова и снова подчеркнуть, что умение не опускаться до деструктивных манипуляций и не быть жертвой манипуляций обретается только на пути признания всех своих несовершенств как обычного человеческого существа и только посредством значительной по объему и длительности интеллектуальной работы и поведенческой тренировки. Никаких исключений, никаких обходных легких и простых лазеек к мастерству достойной жизни нет. Для любителей «духовно-поле-

энергетических» (оккультно-эзотерических) тоннелей в лучшую жизнь отдельно замечу, что такие разрисованные облаками подвалы являются классическими образцами отупляюще-разрушающих манипуляций в том числе и потому, что включают в себя месяцы и годы выполнения бессмысленных и антижизненных ритуалов; «труд» по ползанью в таких подземельях не создает ничего, кроме стирания личности и траты времени на мыльные пузыри дебилизирующих красивых словоблудий. Есть труд по строительству реальной человеческой жизни, а есть «труд», подобный «труду» наркомана по поиску очередной порции «дури».

И еще одно, последнее сказанье о глубинах «АнтиЛоха»... Прямо автор об этом не пишет, но я выдам секрет. Все жертвы манипуляций мечутся между Сциллой и Харибдой — Сциллой неопределенности, хаотичности жизни, от которой они хотят любой ценой избавиться; и Харибдой жесткой, даже жестокой определенности ряда свойств реальности, которая не дает безмятежно жить в любимых сказках. Критическое научное мышление — квинтэссенция достижений тех представителей человечества, которые спокойно принимают неопределенность как интересное свойство жизни и одновременно не боятся постоянно пробиваться к реальности, выдавливая из себя по капле иллюзии, заблуждения, работая над ошибками... Те, кто не осознает, что навыки критического мышления — это не профдеформация «ботанов», а единственное средство подлинной приватизации своей жизни и своего сознания, обречены навсегда остаться населением «Лохландии»...

Подточит ли гигантский камень человеческой самовлюбленной глупости капля «АнтиЛоха»? Хочу дать положительный ответ, но понимаю, что для надежного результата таких капель нужен Ниагарский водопад, а то и водопад Виктория...

18 мая 2011 г.

Евгений Волков, доцент Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Нижний Новгород

Искусство быть НОРМАЛЬНЫМ человеком

Есть что-то странное в нашем языке и сознании — мы примерно знаем (или догадываемся) кто такой «лох», а вот знаем ли мы кто такой «не-лох»? Точно также мы понимаем, кто такой манипулятор, а вот как зовется человек, который не манипулирует другими? Неужели в нашем языке даже нет слов, описывающих такого человека, который не хочет обманывать и пользоваться доверчивостью других людей, и при этом не хочет, чтобы обманывали и разрушали его веру в других людей?

Мы попали в какую-то жуткую ловушку — криминальный мир делит всех людей на тех, кто умеет «развести» другого, и тех, кого можно и нужно «разводить» — на «реальных пацанов» и «лохов». Индивидуалистический мир все время кричит нам, что наше «Я», наши желания и стремления являются самым важным и ценным в этом мире, и добиваться своего нужно любой ценой: не отдают — так отнять хитростью. Мы начинаем любить блатной шансон и зачитываться Дейлом Карнеги, и постепенно, сами того не замечая, становимся носителями той же самой идеи: «Отними, или отнимут у тебя», «Стань хищником или будешь жертвой». Но большинство из нас не умеют (не хотят) брать силой и хитрить, и нам начинает казаться, что нам осталось только одно — всю жизнь оставаться «лохом» и завидовать тем, другим.

Но завидовать нечему. Потому, что манипуляторы никогда и никому не рассказывают о последствиях своих манипуляций другими людьми. А они для манипулятора просто катастрофические — не буду говорить о разрушительном воздействии обмана на личность, я лишь замечу, что обманутые люди никогда не прощают своих обидчиков, за то пережитое чувство стыда и унижения, ко-

торое они испытали, поняв, что ими просто и нагло воспользовались. Манипуляторам мстят.

И все-таки, есть ли ответ на вопрос, который я сформулировал в первом абзаце? Ответ есть и он удивительно прост — человек, который не обманывает и не манипулирует другими людьми — это НОРМАЛЬНЫЙ человек.

Но, оказывается, стать и оставаться нормальным человеком в очень непростых условиях нашей жизни — задача, которая требует от нас и новых знаний, и способностей, и силы воли, и, главное, желания.

Книга Елены Мерзляковой как раз для тех, у кого есть желание жить нормальной жизнью и оставаться (становиться) нормальным человеком. Очень рекомендую не просто читать, но и работать с этой книгой. Автор приложила максимум усилий, чтобы ее книга была и продуктивной и интересной.

Доктор психологических наук, профессор зав. кафедрой социальной работы Черниговского национального педагогического университета им. Т. Г. Шевченка Юрий Швалб

Благодарности

Я выражаю признательность коллегам, друзьям, клиентам, участникам семинаров и тренингов, которые на разных этапах создания данного проекта способствовали своим участием его зарождению, развитию и реализации.

На этапе возникновения идеи написания книги я благодарна Евгению Белоножко, Людмиле Дмитренко, Андрею Мерзлякову, Елене Галат, Татьяне Сенько, Валентине Сенько, Елене Скорик за неоднократные и многочасовые беседы «на заданную тему» под прохладной кроной леса в Пуще-Водице.

На этапе проработки материала я в первую очередь признательна моему коллеге и многолетнему партнеру Владимиру Петухову. Возможно, именно он в полной мере смог отследить мою собственную перестройку от «стратегий манипуляций» до открытого предъявления себя как в деловом, так и в дружеском взаимодействии. Его скромное игнорирование первого и активная поддержка второго моего способа общения помогли мне укрепиться не только в «базовых идеях», но и в стратегиях «АнтиЛоха».

Я очень благодарна всем моим добровольным помощникам, взявшим на себя труд по прочтению и облагораживанию «сырых» текстов книги — Ольге Дороговой, Вадиму Деркачу, Елене Галат, Зинаиде Становских. На заключительном этапе литературного редактирования я с удовольствием сотрудничала с Юлией Охотниковой — ее деликатные правки «в тексте» и дружескипрофессиональная дискуссия «на полях» доставили мне массу удовольствия от прохождения этого, обычно рутинного и не очень творческого этапа работы над книгой.

Отдельная благодарность рецензентам — Евгению Волкову и Юрию Швалбу — за первое прочтение уже оформленной книги и еще большее спасибо за веру в ее будущее. Я также признательна им за их профессиональную поддержку тех идей, которые я попыталась реализовать в этом издании.

Я благодарна моим домашним, моим сотрудникам, моим друзьям за понимание и адекватную реакцию на мой отстраненный взгляд (думаю-вынашиваю), отшельнический стиль жизни (пишу, стараясь не отставать от графика), периодическую нервозность (усталость сказывается) — своим доброжелательным отношением мое окружение помогло мне «выносить» и «родить» этот проект.

И, наконец, самое большое спасибо тем людям, которых я в некотором роде воспринимаю как «папу» и «маму» проекта.

Евгений Волков — идейный вдохновитель, самый активный «поставщик информации»; человек внимательный и поддерживающий в дружеском взаимодействии и столь же строгий и даже категоричный в отстаивании научных позиций. Я благодарна Евгению за расширение собственных «информационных горизонтов», за обретенное чувство глубинной солидарности в ключевых моментах собственного мировоззрения, за очень важный урок научной честности и принципиальности — его «экспертиза» моего труда перед написанием рецензии и наши страстные дебаты по отдельным вопросам дали мне незабываемый опыт «критического мышления в действии».

Ирина Юрова — мой любимый редактор, коллега-психолог и, так уж случилось в процессе работы над книгой, друг, партнер и, надеюсь, соавтор в будущем. Ее вера в идею «АнтиЛоха», вера в меня, дружеская поддержка в моменты неуверенности или усталости позволили этому проекту зародиться, вызреть, состояться. Ирина, огромное спасибо за содействие моему «писательскому становлению», и очень надеюсь на дальнейшее сотрудничество в качестве соавторов.

С уважением и признательностью, Елена Мерзлякова

От автора. Давайте дружить!

Несколько лет назад по культурному пространству современного «думающего зрителя» проплыл фильм-символ, фильм-вызов, культовый фантастический фильм, снятый братьями Энди и Ларри Вачовски «Матрица». Не всем зрителям сей продукт пришелся по душе, не все отзывы были восторженными. Ругались на «чрезмерную заумь» сюжета, его надуманность и нереалистичность. Обвиняли в увлеченности спецэффектами в ущерб развитию идеи. Но для кого-то заложенная в сюжетной канве идея названного фильма послужила толчком к размышлению — а чем является мир, в котором мы живем, к которому мы привыкли.

Мы с самого нежного возраста привыкли к классическому: «Бытие определяет сознание». За последние двадцать лет наше «бытие» стремительно меняется, а вот с «сознанием» происходят какие-то «родовые задержки». Сложно формируется образ мышления и восприятия человека, который не столько подстраивается под существующие условия жизни, а старается сознательно и целенаправленно влиять на жизненные обстоятельства, создавать своими выборами, поступками, решениями желательную для него «среду обитания». То есть сложно формируется сознание, определяющее собственное бытие.

Простите за некий философский налет предыдущего абзаца — менее всего мне хочется «умничать» или «изображать философа». Ведь каждый человек — и сам себе философ, и сам себе психолог. Каждый самостоятельно решает, что для него важно или не важно. Выбирает способы достижения важного и отказа от второстепенного. Оценивает результаты, радуется или огорчается по этому поводу, определяется с дальнейшими перспективами.

10 От автора

Каждый самостоятельно проживает собственную жизнь, в которой хочет быть героем, победителем, или свободным человеком, в конце концов, но никак ни «лохом».

«Лох» — это тот, кого обманывают. Кого обводят вокруг пальца, которым манипулируют, которому навязывают. «Лох» — это тот, кто «хочет как лучше, а получается — как всегда». «Лох» — это тот, кто в итоге чувствует себя связанным по рукам и ногам различными «должен» и «обязан», социальными нормами и этическими правилами, навязанными целями и неосознанными ценностями. Список слишком длинный?

Тогда коротко — «лох» — это одновременно реконструктор и ключевой игрок такой привычной «социальной матрицы». И не надо успокаивать себя отговорками типа: «Не я этот мир создал — не мне его и менять» или: «Я — человек маленький, в какую игру попал — в ту и играю». Ведь выбор — «выстраивать собственную игру» или «поддерживать имеющуюся» — в разные жизненные периоды встает у любого из нас. И то, каким образом тот или иной человек поступит в данной ситуации и что он получит в итоге — личное дело каждого, его совести, достоинства и компетентности.

Два первых понятия — за рамками нашего разговора, поскольку предлагаемое издание не является ни проповедью, ни трактатом о роли ценностно-смысловых ориентаций в формировании мировоззренческой позиции современного человека. Речь пойдет о практике — навыках общения в семье, в кругу близких людей, в деловых контактах, информационном взаимодействии с миром. «Мы все учились понемногу чему-нибудь и как-нибудь» — это то, что имеет каждый человек в виде «отправной точки», когда у него появляется желание понять и изменить собственные отношения с окружающим миром, определить свое место во внешней социальной ситуации. Мы «нашпигованы» моделями поведения в семье, на работе, с друзьями как рождественский гусь — яблоками. Порой это все так тесно переплетено, что теряется граница, утрачивается навык различения: это — действительно я, а это всего лишь привычные для меня модели поведения. Выработанные в течение жизни шаблоны поведения являются своеобразным «поведенческим конструктором», из которого человек извлекает в той или иной ситуации привычный способ реагирования.

Первая глава данной книги раскрывает необходимость наличия такого «поведенческого конструктора», и, как любое руководство пользователя, обозначает перспективы и риски его использования.

Какие модели поведения способствуют внутреннему и внешнему освобождению человека, какие, наоборот, затягивают его в паутину взаимных обязательств-ожиданий-обид-обвинений — об этом речь пойдет во второй главе.

Для тех, кто решил изменить себя «по-взрослому» — материалы третьей главы. Возможно, именно здесь читатель найдет первую подсказку по работе принципа: «Изменяя себя — изменяешь мир».

То, что мир намного шире привычного для нас круга общения — об этом пойдет речь в следующей, четвертой главе. Способы обретения и фиксации собственной... хотела написать независимой — не тот термин... собственной осознанной, и потому удерживаемой, позиции предложены в этом разделе издания.

И, наконец, если фраза о сознании, способном определять бытие, не является для вас пустым звуком — приглашаю к общению в заключительной, пятой главе книги. Предупреждаю — здесь нет готовых алгоритмов и рецептов. Только — какие-то наметки, гипотезы, предположения — сама экспериментирую в этом пространстве. Предварительными «полученными результатами» этого многолетнего эксперимента хочу поделиться. Совершенными ошибками поделюсь тоже ©.

При технологическом подходе любая коррекция конструкции или процесса начинается с диагностики их текущего состояния. Чтобы не нарушать этот алгоритм — в начале каждой главы читателю предлагается пройти тест предварительной самодиагностики. Обозначенные вопросы помогут читателю лучше понять, интересна ли ему конкретная тема, или можно перескочить к следующей. Затронутые вопросами моменты раскрыты в материале последующей главы, для особо любопытных и нетерпеливых —

12 От автора

все «ключи теста» вынесены в отдельный подраздел в конце главы.

Ну и конечно, как и любому автору, хотелось бы быть не только услышанным, но и понятым. Для меня это издание — результат многолетнего поиска, экспериментирования, исследования (в статусе ученого, преподавателя, тренера, писателя) пространства нашего повседневного взаимодействия с неким уклоном в «антиманипуляционный контекст». Недавно на одном из семинаров «зацепила за живое» формулировка ведущего: «Корнем всех наших житейских проблем и парадоксов является противоречивое влияние на человека двух тенденций — тенденции к внутренней обособленности и самодостаточности, и тенденции к ощущению себя частью всего мира, всех людей, с соответствующей "завязкой" контактов и связей». Эта книга — моя попытка подружить, объединить обозначенные тенденции. Если мои тексты вызовут у кого-то резонансный отклик — я буду безмерно счастлива: мое «Я» подружилось с нашим всеобщим «Мы» ©. Давайте знакомиться и дружить!

Глава первая, для начинающих. Не бывает некрасивых женщин и не внушаемых людей — все дело в нехватке...

Тест для предварительной самодиагностики

Просмотрите сформулированные ниже вопросы. Из предложенных вариантов ответов выберите тот, который наиболее соответствует вашему мнению. Данный формат теста предполагает выбор одного варианта ответа, но если вам захочется выбрать их несколько — отметьте все понравившиеся варианты. Среди ответов может и не быть абсолютно неверных ответов, зато есть ответы с разной степенью приближения к верному. Мнение автора по заявленным вопросам изложено в данном разделе, сами «правильные» ответы находятся в конце главы.

- 1. Каждый ли человек подвержен внушению?
 - А. Человек, хорошо понимающий и контролирующий себя, всегда может избежать внешнего внушения.
 - Б. Внушению подвержены все люди. Противопоставить собственной внушаемости можно рост самосознания.
 - В. Внушение сродни гипнозу, этим занимаются профессиональные гипнотизеры, медики и жулики. Гипноз действует не на всех, внушение тоже.
 - Г. Человек тем более внушаем, чем более он эмоционален.

- 2. Что в первую очередь управляет поведением человека?
 - А. Поскольку биологически человек недалеко ушел от животного, в основе его поведения, прежде всего, следует искать базовые инстинкты выживание, продолжение рода, захват и оборона лучших территорий и т. д.
 - Б. Поскольку человек наделен интеллектом, он самостоятельно выбирает стратегии поведения.
 - В. Поведением человека управляет предопределенность его судьбы данные гороскопа, карма и т. п.
 - Г. Поведением человека в первую очередь управляют «поведенческие алгоритмы», сформированные в раннем детстве.
- 3. Почему человек подвержен влиянию других людей?
 - А. Недостаточно сформированное мировоззрение человека основная причина подверженности его чужому влиянию.
 - Б. Основной причиной подверженности чужому влиянию является незрелость психики человека.
 - В. Есть объективные законы развития и становления социума как единого организма, предполагающие открытость людей как отдельных его элементов к внешнему взаимодействию и взаимовлиянию.
 - Г. Подверженность чужому влиянию свидетельствует о психологическом нездоровье, неблагополучии человека.

Внушаемость человека благословение или проклятие?

И название главы, и вопросы теста уже подвели к той ключевой идее, на которой строится весь остальной материал книги. Идеи о том, что каждый человек, в силу своей человеческой природы, внушаем.

Пожалуйста, не торопитесь расстраиваться: раз собственной внушаемости не избежать — значит и от роли «лоха» никуда не деться. Не все так однозначно, не все так печально. Для начала разберемся с внушаемостью и ее ролью в развитии натуры человека. Всем нам, выросшим и воспитанным в лучших традициях марксизма-ленинизма, внушалась с самого раннего детства идея: «Труд создал из обезьяны человека». И даже те, кто не застал столь благостный период «идеологического единения масс», и пришел в этот мир несколько позже — перестройка, постперестройка, и все идущие за ними кризисы, в которых мы находимся по сей день — также растут на этой идее о важности труда для человеческого развития и становления, «проталкиваемой» по сей день учителями-воспитателями и идеологами-агитаторами.

Хочешь стать умнее — работай больше! Хочешь жить лучше — трудись упорнее! Хочешь вскарабкаться на самый верх социальной лестницы — трудись до «седьмого пота»! Хочешь получать радость от жизни — научись радоваться собственной деятельности!

Достаточно лозунгов и тезисов, чтобы проникнуться идеей важности труда и его первостепенной роли в процессе «очеловечивания» обезьяны? Эти лозунги так завладели массовым сознанием, что иной трудяга уже и рад позавидовать своему «многовековому предку», который только и прыгает себе с ветки на ветку, набивает бананами живот, и никаких проблем, никакой ответственности. И зачем ей понадобилась та палка? (эта претензия к той самой первой обезьяне, которая решила вдруг потрудиться и для этого подняла с земли палку).

Так вот, претензия — не по адресу. Претензии надо высказывать не той обезьяне, которую заинтересовала палка, а равно и процесс труда. Мало ли их — подорванных исследователей и неприкаянных маргиналов. Претензии надо высказывать тем, кого этот пример вдохновил на подвиг повторения. Да-да, это и есть яркий пример внушаемости — некритичного восприятия внешней информации с последующим изменением психического состояния, эмоционального фона и возникновением побуждения к совершению действий, не характерных для индивида ранее. Прошу прощения за столь длинное и наукообразное определение — но нам не обойтись без базовых характеристик тех понятий, которые мы рассматриваем. Иначе весь дальнейший текст превратится в сплошное «внушение», а мне этого очень не хотелось бы.

Что такое внушаемость

Итак, внушаемость как психическое свойство связана с:

- наличием какой-либо информации: в виде речи, действий, эмоций;
- индивидом (индивидами), готовым воспринять эту информацию;
- бессознательностью, отсутствием критичности у этих индивидов в процессе восприятия информационного послания.

Для особо любознательных и дотошных в конце подраздела даны определения рассматриваемых понятий с необходимыми ссылками на интернет-источники. Для «художников и поэтов» предлагаю метафорическое описание внушения и внушаемости. Информация (содержание внушения) — это манная каша в тарелке на столе или в бутылочке. Индивид, на которого планируемое внушение направлено — голодный малыш. Подчиненность навязанным действиям и некритичность восприятия оказанного насилия (внушаемость) объясняется зависимым положением ребенка и отсутствием у него выбора: хочешь есть — глотай то, что предлагают. А предлагают в этом возрасте не очень много.

Мы взрослеем, становимся менее зависимыми от родителей. Мы начинаем сами решать, чем утолить собственный голод. Мы уверены, что мы сами выбираем информационную пищу для себя. Однако сами ли? И так ли далеко мы ушли от того малыша, когда дело касается внушения и внушаемости?

Но не на этой метафоре — метафоре про голодного малыша — базируется утверждение, что именно внушаемость (а не пресловутая палка и дальнейший труд) стала важной вехой в переходе от обезьяны к человеку. О том, как благодаря внушаемости человек достиг своего современного состояния — существует отдельная «сказка», отдельная история.

Сказка о вкусном и чистом батате: эффект сотой обезьяны

Прежде — маленькая предыстория, рассказ об эксперименте с братьями нашими меньшими, все с теми же обезьянами. Она

настолько широко известна, что мне даже неловко ее пересказывать — все равно, что малышу в сотый раз читать о Курочке Рябе. И все же.

Во второй половине прошлого столетия японские ученые несколько лет наблюдали за жизнью диких обезьян, живущих на их родных японских островах. Поскольку сии территории обитания не изобильны бананами, как то требуется для беспечной жизни нормальной беспечной обезьяны — ученые подкармливали своих подопечных бататом. Батат, регулярно разбрасываемый на песке, не вызывал до поры до времени никаких дополнительных вопросов у исследуемого обезьяньего сообщества — еда, как еда, такая себе сладкая картошка. Интересующая же нас история началась с того момента, когда одной юной обезьянке захотелось ополоснуть данный овощ от прилипшего песка в воде. Видать, ей так понравилось яство, лишенное «хруста песка», что она этой процедуре обучила своих ближайших друзей-подруг. Те, в свою очередь, поделились сим открытием с папами-мамами — без песка батат вкуснее. Это пока не «внушение», это — передача полезного опыта.

Странное явление «внушения на расстоянии», или «обезьяньей телепатии» произошло через шесть лет после данного эксперимента с мытьем батата — к этому времени число последователей обезьяны-аккуратистки достигло сотни особей (к слову, эксперимент известен как «Эффект сотой обезьяны»). Если верить множеству интернет-источников — начиная с сотой обезьяны мыть батат стало правилом хорошего тона во всем окрестном обезьяньем мире, включая обезьян с соседних островов, с которыми не было прямого взаимодействия.

Эту историю чаще всего рассказывают как наглядный пример действия энергоинформационной оболочки земли, влияния эгрегоров (наверное, у обезьян свои, обезьяные, эгрегоры), воздействия высшего разума на низший... Позвольте сразу предупредить — я не из этой компании. И вести разговор о внушении и внушаемости мне хочется не по правилам «гипнотического жанра». Обозначенный стиль предполагает, что автор стремится протолкнуть новомодные идеи, прикрываясь подобием источников и авторитетных лиц (ведь в Интернете можно найти подкрепляющую цитату к любой, даже самой бредовой идее); читатель —

18 Глава 1

запасается вилочкой для более удобного потребления предложенной ему «лапши». Образ узнаваем? Признаюсь, такой подход привлекателен своим изяществом (вы оцените качество игры ©) и высокой результативностью. Наверное, Остап Бендер родился несколько раньше собственного времени — сейчас ему было бы где развернуться. И все же мой любимый литературный герой не он. Мне намного ближе образ Булгаковского профессора Преображенского. Поэтому позвольте некоторые «наукообразные» отступления, обоснования и аргументацию.

В рассказанной выше истории о пространственном заражении обезьян аккуратизмом я хочу сделать акцент на невербальной (то есть без слов, без речи) природе внушения и на том, что «эффект внушения» возможен даже при отсутствии прямого контакта, прямого взаимодействия между «источником» послания и теми, кто подвергается внушению. Эти две характеристики внушения (внушаемости) нам понадобятся для следующей истории.

Истории, которой я хочу показать, как именно внушаемость (а не любовь к труду и экспериментам с палками) позволила человекутаки стать современным человеком. Эту историю сочинил и поведал широкой научной общественности Борис Федорович Поршнев¹ — советский историк, социолог, философ. В конце подраздела, как я уже упоминала, в ссылках для любопытных вы найдете и непосредственно теорию суггестии (внушения) Поршнева в его собственном изложении, и ее интерпретацию в научном стиле от Евгения Волкова² и метафорично-сказочном — от Елены Косиловой³

 $^{^1}$ **Борис Федорович Поршнев** — советский историк и социолог, доктор исторических и философских наук, почетный доктор Клермон-Ферранского университета во Франции. Помимо изложенной концепции суггестивного становления человека известен как основатель гоминологии — так называемой науки о «снежном человеке».

 $^{^2}$ **Евгений Новомирович Волков** — кандидат философских наук, социолог, историк, психолог, живет и работает в Нижнем Новгороде. Специализируется по вопросам психологии влияния и развития критичности мышления. На тему последнего создал персональный сайт.

³ Елена Владимировна Косилова — кандидат философских наук, работает в МГУ (философский факультет). Область интересов: абсурд, антропология, аутизм, логика, музыка, патопсихология, семиотика, смысл, субъектность, философия математики, философия музыки, философия науки, философия сознания, шизофрения (информация с персональной веб-страницы).

Здесь же предлагаю мое авторское изложение концепции Поршнева

Как внушение помогло обезьяне стать человеком: сказка, похожая на быль

Согласно одним авторитетным источникам вначале было Слово; согласно другим — труд. Поршнев показывает, что и первому, и второму предшествует и сопутствует суггестия, то есть внушение. Внушение — это способность влиять на человека (или его исторического предшественника) при помощи речевых и неречевых сигналов-посланий: действий, жестов, интонаций. Первоначальной основой для формирования внушаемости Поршнев назвал рефлекс подражания. Ведь никто не станет спорить, что и у животных, и у людей подражание играет важнейшую роль для обучения необходимым навыкам молодого поколения. При этом возможно как прямое копирование необходимых действий, так и их освоение в игре. Подражание необходимо для сплоченности стада у животных и формирования обособленной социальной группы — у людей. Ведь не случайно именно этот механизм, механизм подражания, используют «ловцы душ» в сфере рекламы, пропаганды, идеологии и т. д. «Делай, как я — и ты станешь лучше, успешнее, счастливее», — именно такое внушение исходит от улыбчивых людей на билбордах, героев рекламных коротких роликов и долгоиграющих душещипательных сериалов, множества «звезд» различных телешоу и «новоявленных гуру» всех мастей, цветов и окрасок.

Существенное дополнение — для того, чтобы у тех, на кого направлено внушение, включился механизм подчинения, одного рефлекса подражания «маловато будет». Для начала «источник внушения» должен завоевать внимание «потенциального внушаемого». А для этого он должен обладать или особым авторитетом, или яркой харизмой, или... определенной степенью неординарности. То, что необычно, нестандартно — всегда привлекает внимание.

20 Глава 1

В теории Поршнева изменение климатических условий на Земле, в которых происходило превращение обезьяны в человека, способствовало возникновению у наших пра-пра-предков неандертальцев различных нехарактерных и нестандартных проявлений (например, кому-то захотелось поупражняться с палкой). Но это еще не был человек — это была экспериментирующая с палкой... ну хорошо, уже не обезьяна. Но то, что и эти приматы способны экспериментировать, подтверждает рассказанная выше история с бататом и обезьяньими кулинарными пристрастиями. Отчасти механизм подражания, отчасти не до конца пока раскрытый механизм суггестии (суггестия как понятие объединяет внушение и внушаемость), но что-то же заставило всех остальных обезьяных сородичей начать мыть батат. Даже если это был «обезьяний эгрегор» — он тоже мог действовать, только используя механизм внушения. (Но поскольку наличие эгрегора наукообразными ссылками обосновать не могу — тему развивать не буду.)

Наши далекие предки получили возможность не только следовать инстинктам, но и пробовать иные, нестандартные формы адаптации к меняющейся среде в «коллективном режиме». Этот коллективный режим поддерживал работающий все активнее механизм внушения: один показывает, какого мамонта забивать — остальные забивают; кто-то с палкой решил поупражняться — и мамонта забивать стало еще легче. Надо отметить, что сигналы, проходящие по каналам внушения, могли противоречить (и часто противоречили) сигналам, обусловленным инстинктами. К примеру, инстинкт сигнализирует, что надо убегать от мамонта, а коллективное внушение — что бежать туда, куда все бегут.

Возможно, в результате рассогласования инстинктивных побуждений и внушенных посылов; возможно потому, что желающих оказывать влияние стало слишком много (большинство стали претендовать на роль ярких и нестандартных); или по какой-либо еще причине, но далее, согласно Поршневу, на сцене предыстории возникновения человека появляется еще один механизм — механизм противостояния суггестии, контр-суггестия или антивнушение. Суть данного механизма раскрою чуть поподробнее, поскольку он имеет непосредственное отношение к теме книги и ее цели.

Там, где есть внушение включается анти-внушаемость

Анти-внушаемость — это такая же, природой подаренная, способность человека (и ближайшего пра-предка), как и внушаемость. В основе внушаемости лежит рефлекс подражания вплоть до подчинения своих действий оказанному извне влиянию. Подчинение часто идет вразрез со здравыми требованиями инстинктов — а инстинкты, как известно, требуют питаться, размножаться, защищаться. Для запуска анти-внушаемости необходимо торможение действия и механизма внушаемости, и определенная задержка реакции на инстинктивные посылы и требования. Как говорится, полный ступор. Иногда такой ступор сопровождается агрессией, направленной и на себя, и на других — для иллюстрации вспомните «подростковые бунты».

А дальше возможны несколько вариантов защиты от внушения. Самый первый — прямое избегание того (тех), кто пытается внушать; разрыв контакта с источником внушения. Второй формой защиты является блокировка внушаемого приказа с помощью его бессмысленного повторения, передразнивания, пародирования. Следует отметить, что юмор, ирония, сатира — это все усовершенствованные формы этого способа защиты от внушения. И очень эффективным способом защиты от внушения является... молчание, не-реакция. Потому что именно в таком внутреннем молчании возникает некая отстройка человека от внушаемого, его отделение от принудительного социального пространства.

Более того, согласно Поршневу, именно такое «молчание действием» способствовало развитию «разговора словом». Описывать весь механизм возникновения речи в промежутках между произведенными внушениями и попытками от них защититься — не входит в нашу задачу. Хотя именно появление зачатков мышления и зачатков речи у троглодитов — следующих за неандертальцами предков человека — позволило им более эффективно развить в себе механизм анти-внушения.

Возможно, это и послужило причиной нарастающего противостояния между неандертальцами и троглодитами. Первые — жи-

ли и действовали стадно, были эффективны в забивании мамонтов и прочих коллективных действах. Возможно, и самкам самцы-неандертальцы приходились больше по душе — от них хоть мамонта дождаться можно было. Самцы-троглодиты же только «ступорили», развивали мышление и речь, и своих самок заражали процессами очеловечивания (или наоборот, от них заражались).

Был и позитив в появлении этой самой анти-внушаемости. Предки человека стали больше задумываться — действия их стали более адекватны реальной ситуации, а не тому, какой она могла показаться вожаку. Стали развивать речь — возникла возможность обмениваться разнообразным опытом, ускорился и процесс накопления и передачи его в формате всей популяции, а не только в рамках отдельных «контактных групп».

А чтобы избежать внушающего воздействия неандертальцев (любое новшество всегда несколько неустойчиво), троглодиты пошли по самому первому пути защиты от внушения — пути избегания и разрыва общения. Массовое переселение в направлении Северного полюса — это тяжелая плата приближающихся к очеловечиванию троглодитов за свое скоростное эволюционное взросление.

Их жертва не оказалась напрасной. Когда условия холодного существования стали невыносимыми (помните, рассказывали нам в курсе истории что-то о глобальном похолодании, в связи с чем и мамонты вымерли) — троглодиты (которые уже и не троголодиты, а почти человеки) стали возвращаться на покинутые ранее территории. Поскольку вдали от внушающего действия неандертальцев они вполне развили иные механизмы взаимодействия с окружающей средой, а именно мышление, речь и способность к коллективному осмысленному взаимодействию — им ничего не стоило перебить остатки неандертальцев (тех, кто не умер от холода и прочих неблагоприятных факторов — климат-то значительно ухудшился) и занять освободившиеся территории для жизни и размножения.

Однако для того, чтобы эти первые люди стали действительно Ното Sapiens (человеком разумным) — необходим был еще один виток суггестивного воздействия, еще один, более высокий, уровень внушения. У Поршнева это — контр-контрсуггестия. Для упрощения термина давайте назовем этот механизм «массовое внушение».

Массовое внушение: механизмы социализации первобытного человека

Как добиться того, чтобы человек, вопреки внутреннему сопротивлению внушению, по доброй воле стал делать то, что надо коллективу. Чтобы был солидарен с другими членами группы, ощущал себя ее частью, спокойно реагировал и выполнял указания по необходимому взаимодействию. Другими словами, как укротить внутреннее бунтарство, зарожденное в эпоху троглодитов.

Первый способ «сплочения масс» хорошо известен с античных времен — «хлеба и зрелища». Совместные праздники с удовлетворением физиологических потребностей и эмоциональной эйфории способствовали возникновению у людей чувства общности, чувства единения — так любят друг друга все приглашенные гости к концу свадебного пира. Так ликуют толпы фанов на площади. Так соединяются в едином душевном порыве оранжевые, синие, красные (и прочие цвета) приверженцы идеологий и религий в своих массовых митингах-служениях-празднествах.

Но поскольку праздник не может длиться вечно, и труд, пусть даже не являющийся первопричиной зарождения человека, но весьма необходимый для поддержания жизнеспособности человеческого сообщества, никто не отменял — вызрела необходимость найти «новую узду» на непокорных полулюдей — полутроглодитов.

В роли таковой выступили ритуалы древних сообществ — делай, как мы; делай, как все; делай, как принято делать. Позже, с развитием речи, и тем более письменности, они приобрели статус «общественных законов», которые в свою очередь обросли целой системой коллективных ценностей, моральных установок, этических норм, правил взаимодействия и т. д. То есть сформировалась

определенная «социальная матрица», которая стала той самой «уздой» для всех непокорных — оказавшиеся вне сообщества просто не выживали. При этом у разных сообществ оформились свои собственные «матричные законы», они тем разительнее отличались друг от друга, чем дальше были удалены друг от друга общности их предшественников.

Третий этап развития механизма внушения — массовое внушение — стал завершающим в процессе становления современного человека.

Внушение и противостояние ему в современном мире

Современный человек — это не столько биологический индивид, подчиняющийся природным инстинктам или законам стаи (хоть все это имеет место быть тоже). Современный человек — это то, что он думает о себе, о людях, об остальном мире; о должных и правильных способах самопроявления и взаимодействия с окружающим его миром. А думает этот человек, как правило, то, чему его научили думать. Научили родители, учителя, все его окружение. И продолжает учить весь массивный механизм идеологической и пропагандистской машины.

Получается, современный человек — «лох» в силу исторически сложившихся обстоятельств? Ведь он с младенчества принимает за чистую монету все, внушенное ему извне, и потом всю остальную жизнь пытается придерживаться этих, некритически воспринятых ценностей, реализовать внушенные цели, использовать внушенные стратегии для получения такого же внушенного результата. А заодно бежать за внушенным образцом счастья, комфорта и неблагополучия; терзать себя за внушенную греховность и несовершенство; мучить других из-за их несоответствия воспринятому образцу добра и справедливости.

Надеюсь, образ современного человека получился ярким и узнаваемым. На этом самом месте мы прощаемся с Борисом Федоровичем Поршневым и его теорией становления современного человека благодаря внушению и внушаемости. Мне очень хотелось продемонстрировать, что без способности внушать и поддаваться

внушению мы и людьми не смогли бы стать. Так что давайте скажем спасибо этой своей способности, и разберемся, как все же возможно освободиться от давления «социальной матрицы», от влияния «массового внушения», которое незаметно стало самовнушением.

Я не собираюсь призывать отбросить все наработанные веками «правила чести и морали». Ведь Библия — это тоже своего рода текст, внушающий человечность. Важно понять, что из довлеющего над каждым из нас способствует нашему очеловечиванию, что — тормозит. Психологическое манипулирование, попытки превратить нас в бездумную, управляемую толпу — безусловно, тормозит.

Алгоритм возможного самоосвобождения уже изложен выше — давайте переложим зафиксированные Поршневым шаги становления человека на современный этап эволюции — эволюции человеческого сознания. Отправной точкой в таком процессе будет состояние подчиненности массовому внушению, или самовнушение: я есть часть целого; я думаю как все; чувствую как все; действую, как все; живу как все. Что же это за мысли, чувства, действия, присущие абстрактным «всем» — об этом дальнейшие разделы книги. Пока достаточно отметить наличие у себя описанного самовнушения. Пусть не в таком утрированном виде, но все же.

Первый шаг в противостоянии внушению (и самовнушению) — появление «ступора». Это как торможение массового внушения в себе самом, нежелание быть «как все», маршировать в общем строю под бравурную музыку социального успеха и процветания. У человека появляются иные ценности и иные цели — понять природу мира, природу различных явлений, природу самого себя.

Какое-то время окружающее сообщество относится благосклонно к подобным странностям своих сограждан — чем бы дитя не тешилось, лишь бы денег на это не просило. А новая прогрессивная информация — она сообществу не повредит.

Опасными подобные искатели становятся тогда, когда в своих «задумчивых исканиях» они находят слишком уж много информации, вступающей в противоречие с узаконенной на социальном

уровне «официальной версией» тех или иных вещей. Потому что это подрывает основы, устои социума и отвлекает молодые и жаждущие умы от благородного труда на его благо. Молодые и жаждущие умы, в свою очередь, жаждут все новой и новой информации, и сами превращаются в «задумчивых искателей». Противостояние согласившихся «быть как все» и бунтующих против этого массового дурмана внушения — чем не подоплека «революционной ситуации в обществе» (альтернатива привычному «верхи не могут — низы не хотят»)? Только эта революция происходит в иных пластах, уровнях человеческого становления и развития.

Оставим экономику и классовые взаимоотношения экономистам и социологам. Не зря все заметнее, все ярче всеобщая увлеченность науками и направлениями, занимающимися познанием человека. Потому что новый виток развития человека происходит в плоскости его психологии, в плоскости становления его сознательности. Индивидуальная сознательность или массовая несознательность-внушаемость — именно эти два полюса задают пространство возможных выборов, определяют суть кризиса механизма «массового внушения». Сделавшие выбор в сторону первого — получают сомнительный прогресс и гарантированную непредсказуемость. Те, чей выбор в пользу второго, приобретают гарантированную ... хотела написать стабильность, но ее-то как раз сейчас гарантировать никто не может. Есть опыт поколений, есть выверенные временем «правила жизни», есть подавляющее большинство подверженных гипнозу «массового внушения». Пожалуй, на этом преимущества выбора в пользу второго и завершаются. Хоть, впрочем, выбор всегда за вами.

Краткие итоги подраздела

- Способность человека поддаваться внушению ключевое свойство, лежащее в основе его человеческого развития и становления.
- 2. Не менее важным свойством является развитие способности сопротивляться внушению, а еще важнее «массовому внушению» и самовнушению.

3. Все люди внушаемы — это основа их человеческой природы. Развитие собственной сознательности — это выбор самого чеповека

Ссылки для любопытных

Внушение (сугесстия) (от лат. suggestio) — определения в Интернете:

- > психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок. Представляет собой особо сформированные словесные (но иногда и эмоциональные) конструкции, часто также называемые внушением
 - (http://ru.wikipedia.org/wiki/Внушение);
- > некритическое восприятие личностью информации из-за авторитета говорящего или настроя среды непосредственного общения, в наше время нередко под давлением средств массовой информации (http://evartist.narod.ru/text9/25.htm);
- > процесс влияния на психическую сферу индивида, связанный с сужением сознания, уменьшением критичности, а также с уменьшением понимания каких-либо логических оценок (http://dvo.sut.ru/libr/soirl/i119metk/gloss.htm);
- > целенаправленный процесс психического воздействия на человека, воспринимаемого им пассивно, без размышления и критической оценки, с целью создать у него определенное состояние или побуждение к определенным действиям; может быть словесным, зрительным, гипнотическим, прямым и т. д. (http://www.econsafety.ru/academ/kaf/filis/psihology&pedagogy/sl ovar.doc):
- > процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понимания, развернутого логического анализа и оценки в соотношении с прошлым... (http://yaroslavtcev.ru/slovar_terminov/index.html);

воздействие на личность, приводящее либо к появлению у человека, помимо его воли и сознания, определенного состояния, чувства, отношения, либо к совершению человеком поступка без обдумывания и борьбы мотивов. Объектом внушения могут выступать отдельный человек, группа, социальный слой (http://www.etci.ru/to articles/action desc/id 10/);

➤ неосознанное влияние одного человека на другого, вызывающее определенные изменения в его психологии и поведении (http://www.studyroom.ru/konspekt/psihologi/7.htm).

Внушаемость — определения в Интернете:

- ➤ свойство личности, проявляющееся в повышенной восприимчивости, податливости к психическому воздействию со стороны другого лица (группы лиц) (http://www.econsafety.ru/ academ/kaf/filis/psihology&pedagogy/slovar.doc);
- степень восприимчивости к внушению, определяемая субъективной готовностью субъекта (пациента) подвергнуться и подчиниться внушающему воздействию. Внушаемость является характеристикой субъекта (пациента), зависимой от ситуативных и его личностных факторов (http://yaroslavtcev.ru/slovar terminov/index.html);
- предрасположенность личности к внушению (http://www.etci.ru/to_articles/action_desc/id_10/).

Первоисточники к историям подраздела:

- ▶ Волков Е. Н. Вначале было не слово началом была суггестия: забытые прозрения Б. Ф. Поршнева и некоторые межконцептуальные психологические и социологические параллели: http://evolkov.net/PorshnevBF/Volkov.E.In.the.beginning.there.wa s.suggestion.html#_Toc85429577.
- Косилова Е. В. Сказка Поршнева: http://kosilova.livejournal.com/527897.html.
- ➤ Поршнев Б. Ф. О начале человеческой истории (проблемы палеопсихологии). М.: Мысль, 1974; http://psylib.ukrweb.net/books/porsh01/index.htm.
- Феномен сотой обезьяны: http://www.a-klub.ru/book/grani/grani-2.htm.

Животное в человеке или наоборот

Один из вопросов теста предварительной самодиагностики, приведенный в начале этой главы, касается природы «управляющих сил» поведения человека. Даже среди психологов нет однозначного мнения на сей счет. Известную поговорку: «сколько людей — столько мнений» — можно перефразировать в: «сколько психологов — столько теорий».

Самой давней по времени возникновения является теория *психо-динамического подхода*. Ее приверженцы считают, что поведением человека управляет его бессознательное. Задача человека — увидеть, понять, осмыслить, о чем же это бессознательное ему сигнализирует, и принять эти сигналы как руководство к действию. Именно на этом принципе работает множество популярных сейчас психологических школ — психоанализ, трансактный анализ, психодрама, символдрама, телесно-ориентированная психотерапия. Анализируя символику бессознательного, уделяя внимание своим внутренним ощущениям и реакциям тела, человек получает возможность «вытащить бессознательное наружу», и тем самым приобщиться к регуляции собственного поведения. То есть в данном подходе речь идет не столько о соотнесении животного и человеческого начал в нашей психике, сколько о взаимодействии ее сознательной и бессознательной частей.

Представители поведенческого подхода в психологии разрабатывают способы повышения эффективности поведения человека через внешнее научение. Научился чему-то неправильному, набил себе из-за этого шишки — заметь, проанализируй, откорректируй и научись чему-то иному, более адекватному ситуации. Пожалуй, именно в этом подходе наши школьные учителя и работают — сколько двоек и замечаний мы получали, пока соображали, что же они от нас хотели. Таким образом, поведенческий подход предполагает не борьбу животного и человеческого начал в нашей психике, а противопоставление неадаптивному (неправильному, плохому) поведению адаптивного (правильного, хорошего, эффективного). Метод «набивания шишек» в таком случае — самый действенный способ управления собственным по-

30 Глава 1

ведением. Из психологических школ, использующих поведенческий подход, никого не обощли стороной психологические установки нашей родной системы образования — мы все, как собаки Павлова, реагировали и на грозный взгляд учителя, и на спасительный звук звонка. Это, целенаправленно сформированное внешними рычагами, поведение до сих пор является основой наших взрослых реакций на аналогичные раздражители. Поведенческий подход, а тем более его поздние модификации с подключением мышления (поведенческо-когнитивный подход) и анализом эмоционального реагирования (рационально-эмотивный подход) — пожалуй, наиболее сопоставимы с заявленной в книге темой. И сразу несколько вопросов для размышления на досуге. Почему школьные стратегии воспитания столь часто основываются на страхе — учителя, директора, родителей; плохих оценок и записей в дневнике; пренебрежения одноклассниками или высмеивания противоположным полом? Почему мы повзрослели, а эти фобии по-прежнему преследуют нас во взрослой жизни? Почему учителя, наши первые «проводники во взрослость», сами не всегда адаптированы к современной «взрослой жизни» ведь их профессия не является ни престижной, ни материально поддерживаемой государством? Оставим данные вопросы открытыми до четвертой главы.

Вернемся к разговору о подходах к человеческой природе и способах воздействия на нее. Мне как специалисту очень близок так называемый гуманистический подход. Два предыдущих предполагают априори несовершенство человеческой природы и наличия того, кто поможет ему к этому совершенству приблизиться (Психолог, Учитель, Гуру). Гуманистический же подход признает за каждым человеком его уникальность и ценность, и допускает наличие «внутренней божественности» и внутреннего совершенства, даже если они пока не раскрыты, не проявлены. В таком случае, задачей самого человека становится умение различать, что в его природе относится к прошлому его эволюционного развития (в прошлом — животное); что — к будущему (пусть это будет Богочеловек, Творец, Архитектор). Различение и выбор — вот что является управляющей силой поведения человека, что дает ему инструмент к дальнейшему самосовершенствованию.

Разница в психике человека и животного

Вернемся с высот осмысления перспектив развития человечества к более приземленным вещам, а именно к вопросу о механизмах регуляции поведения современного человека. Позвольте предложить вам небольшую задачку для индивидуального решения (я почти как школьный учитель — собираюсь применить на практике поведенческий подход). Итак, условия задачи. Наше поведение, поведение современного человека, может регулироваться тремя факторами. Первый фактор — наш разум: человеческое начало, интеллект. Второй возможный — наши природные инстинкты, то есть животный разум, или безусловные рефлексы. И, наконец, в случае воздействия третьего возможного фактора, поведение тоже является малоосознаваемым, как в ситуации с инстинктивными побуждениями, но движущей силой в данном случае выступают условные рефлексы. Условные рефлексы можно назвать еще «социальным интеллектом» — сформированные, как в опытах с собакой Павлова, определенные способы реагирования на сигналы от внешней среды.

В каком процентном соотношении эти три фактора задействованы в регуляции вашего поведения? И каким образом вы распределите влияние каждого из них на среднестатистическое поведение среднестатистического соотечественника? Естественно, общая сумма влияний всех трех составляет 100%, тогда по сколько процентов вы выделите на каждый из факторов при анализе поведения современного человека?

Проделайте ту же самую процедуру применительно к животному — для наглядности можно взять домашнюю собаку или кошку. Насколько их поведение определено интеллектом, инстинктами и результатом вашей дрессуры — обусловленными рефлексами? Запишите предполагаемые цифры где-нибудь в блокнотике — вам будет интересно сравнить собственные наблюдения вашего «интуитивного исследования» с подобными результатами, полученными учеными.

Чтобы оттянуть время оглашения результатов (не сразу же ученикам об их двойках объявлять) — я поделюсь опытом решения

данной задачки многими людьми во время лекций, семинаров, тренингов на заданную тему. Большинство участников занятий, анализируя поведение животных, до 80% оставляет за действием инстинктов, и, соответственно, по 10% выделяет на действие интеллекта (собаки и кошки бывают же умными) и результаты «воспитания», то есть условные рефлексы. При обсуждении обычно возникают споры, кто больше подвержен воспитанию хозяина — собака, кошка или волнистый попугайчик, и потому цифра выделенного на дрессуру процента может увеличиваться до 15–20% с соответствующим уменьшением влияния то ли интеллекта, то ли инстинктов.

Что касается анализа поведения человека — первейшая роль приписывается его интеллекту, на действие этого регулятора поведения человека отдается 60–70%. Ну и оставшиеся 30–40% равномерно распределяют между «голосом тела», то есть инстинктивными побуждениями, и «последствиями воспитания», или обусловленными рефлексами.

Теперь, внимание, оглашение «правильного ответа». По имеющейся у меня «научно-обоснованной информации» (а обосновалее упоминаемый ранее Евгений Волков, ссылка на это обоснование приведена в конце подраздела) распределение действия выделенных трех факторов на поведение животного и человека выглядит следующим образом (рис. 1).

Итак, распределение по триаде факторов «интеллект — дрессура — инстинкты» у животных выглядит как соотношение: 5% — 15% — 80%. Это приблизительно совпадает с теми «интуитивными прозрениями», которые посещают участников занятий во время решения предложенной задачки. Что же касается поведения человека — здесь соответствие предполагаемого и реального, увы, намного меньше. Максимальное влияние, до 70% от общей суммы возможных воздействий, оказывает не человеческий интеллект и его способность думать, как это предполагается большинством людей, не погруженных в специальные исследования по социальной психологии. Поведением человека в первую очередь руководят так называемые условные рефлексы — выработанные в результате социального взаимодействия поведенческие шаблоны. И реально *человеком думающим* современный Ното

Sapiens является лишь с большой натяжкой — всего 20% интеллектуально осмысленной регуляции собственных действий — таков процент «великоват» для некоторых наших сограждан. Поясню такое распределение на примерах.

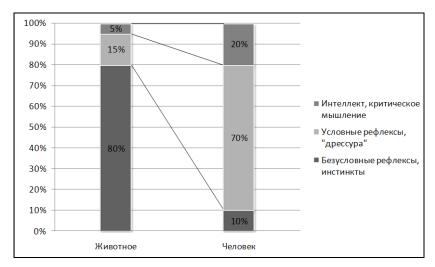


Рис. 1. Разница в психике животного и человека (схема Е. Н. Волкова)

Почему Маугли скорее сказочный, чем жизненный персонаж

Все слышали о феномене «детей Маугли» — малышей, которые по тем или иным причинам лишались родителей и сообщества людей и были вскормлены и воспитаны животными. Особо любопытные могут ознакомиться со множеством реально зафиксированных историй о таких детях по приведенным в конце подраздела ссылкам. Главное, что объединяет все эти разнообразные истории — это неспособность вырванных из человеческого сообщества детей в первые дни их жизни полноценно в него вернуться в более позднем возрасте. Сказка о Маугли, сюжет всемирно известного Тарзана — это все же вымышленные истории, результат воображения Киплинга и Берроуза. В жизни результаты лишения «человеческой дрессуры» оказываются более пла-

чевными и необратимыми. Сложность обучения прямохождению (но даже мишек обучают на двух лапах ходить), затрудненность усвоения элементарных действий бытового самообслуживания (помните, как в некоторых фильмах о дружбе животного и человека мартышки пользовались и вилкой, и ножом и, простите, унитазом). Но самое страшное — практически неспособность таких детей овладеть речью. Чтобы объяснить, почему это так — необходимо еще одно «наукообразное отступление».

В течение какого времени происходит созревание эмбриона у животных и у человека? «Человеческий срок» всем известен — 280 суток, или 40 недель, иль чуть более девяти месяцев. Хотя, справедливости ради, стоит отметить, что минимально этот срок может сократиться до шести месяцев (это общеизвестно), а его увеличение по некоторым источникам зафиксировано до четырех лет. (Нашла такую информацию в Интернете, сама удивилась, обсуждать не буду — мы сосредоточимся не на исключениях, а на всеобщих закономерностях.)

Теперь о сроках беременности у животных. Согласно данным биологического энциклопедического словаря, продолжительность беременности у самок зависит от размеров тела, условий, в которых развивается плод, и длительности промежутка между оплодотворением и началом развития плода. Так, у хищников, вскармливающих слепорожденных детенышей в укрытиях — кошки, собаки, волки, рысь — беременность длится около 2 месяцев. У более крупных — медведей, например, — около 9 месяцев, как у человека. У крупных животных, детки которых сразу после рождения способны следовать за матерью, от неполных восьми месяцев (олень, лось) до 16–21 месяца у китов и 22 месяцев, то есть почти двух лет, у слонов.

По срокам беременность женщины сопоставима с беременностью медведиц или олених. На этом сходство и заканчивается. Ведь к следующей беременности матери, в среднем спустя год-два, и медвежата, и оленята готовы покинуть «родовое гнездо», то есть становятся практически полноправными членами стаи. Человеческое же дитя порой и в двадцать с трудом «от материнской груди» отрывается. Только ли дело в издержках воспитания?

Дело в том, что человеческий ребенок, в сравнении с детенышами животных, рождается в огромной степени недоразвитым. Ему мало года-двух, чтобы «догнать» в процессе взросления своих «ровесников» из животного мира. Если животное рождается практически с полным комплексом врожденных инстинктов и механизмов приспособления к среде (80% на предложенной выше диаграмме), и года-двух достаточно для освоения 15% механизмов поведенческой адаптации, замешанных на условных рефлексах. Помните, когда ищут кошку для ловли мышей — стараются взять котенка у матери, подтвердившей на деле такое свое мастерство. Значит, ловля мышей — не совсем врожденный инстинкт для котов. А как многому должны обучить своего ребенка люди! Не зря говорят, что первые пять лет жизни младенца — самый интенсивный период развития мозга.

Не буду сейчас углубляться в тонкости возрастной психологии. Каждый и так знает — дети до поры до времени являются зеркальным отражением родительской семьи. А близкое окружение? А национальные и этнические особенности? А влияние времени, проявленное в массовой культуре, и просто в содержании образовательных программ?

«Человек сделан из людей», — эту громкую формулировку я впервые услышала от Евгения Волкова, и я полностью солидарна с этим утверждением. Да, мы наследуем от родителей цвет глаз, волос и кожи, мы перенимаем интонации речи и любимые поговорки, мы дублируем определенные поведенческие стратегии, и даже если решаем действовать «наоборот» — то все равно такое наше решение обусловлено родительским влиянием. Но еще в большей мере все наше взрослое поведение определяется теми жизненными ценностями, которые мы впитали «с молоком матери», всеми моральными установками и различениями «хорошо плохо», заложенными в весьма раннем возрасте первым нашим социальным окружением. Помните давнее: «Кроха сын к отцу пришел...»? И первые стишки Агнии Барто и Самуила Маршака, и сказки Корнея Чуковского, и мультики «о добром и прекрасном» (или страшном и ужасном), и многое другое — это и есть коллективный процесс воспитания человеческого детеныша. Человек не только сделан из людей, он несет в своей психике, в своем сознании опыт всего человечества. Это стало благодаря речи, которую ребенок тоже осваивает в первые годы жизни.

Теперь становится понятно, чего были лишены «дети Маугли». Они были лишены своей «человеческой колыбели», они так и остались животными с человеческими телами. Получается, основное отличие человека от животного не в преобладании интеллекта у первого (хочется верить, что за этим — будущее). Основное отличие в механизмах регуляции поведения: животным в первую очередь движут инстинкты; человек же в подавляющем большинстве случаев руководствуется установками так называемого коллективного интеллекта, коллективного разума. Хорошая новость — коллективный разум позволяет человеку «держать в узде» свои «звериные инстинкты» — агрессию, стремление подавлять и властвовать, тягу к неконтролируемому размножению и пренебрежительное отношение к слабым сородичам, например к престарелым родителям. Новость похуже — тот же коллективный разум обуславливает нашу жизнь, наше поведение, лишает нас индивидуальности и неповторимости, делает нас уязвимыми для манипуляций, превращает нас в потенциальных «лохов».

Как сохранить в собственной ситуации позитив первой новости и нейтрализовать негатив второй — об этом следующие подразделы и главы книги.

Краткие итоги подраздела

- 1. На данный момент не существует общепринятой теории механизмов регуляции поведения человека, и тем более механизмов его развития. Значит, выбор наиболее подходящей для вас теории остается вновь за вами.
- 2. Главное отличие животного и человека не столько в инстинктивности поведения первого и разумности действий второго (хоть подобная формулировка очень тешит наше человеческое самолюбие). Человека отличает, прежде всего, социальная обусловленность его поведения, его жизненных решений и, в итоге, общего качества его жизни. Если кратко и образно человек сделан из людей.

3. Обозначенная социальная обусловленность человеческого поведения имеет свои плюсы и минусы. Каковы негативные стороны подчиненности коллективному разуму, и как их преодолеть — в дальнейших текстах книги.

Ссылки для любопытных

Ссылки на истории подраздела:

- > Дети джунглей: http://ru.wikipedia.org/wiki/Дети джунглей.
- > Xaysep Kacпap: http://ru.wikipedia.org/wiki/Xaysep, Kacпap.

О различиях между животным и человеком:

was.suggestion.html# Toc85429577).

➤ Животные, даже в стаде, являются, прежде всего, индивидуальными организмами. Человек, даже в одиночестве, является, прежде всего, носителем второсигнальных воздействий и тем самым социального опыта и социальной истории. (Волков Е. Н. «Вначале было не слово — началом была суггестия: забытые прозрения Б. Ф. Поршнева и некоторые межконцептуальные психологические и социологические параллели»: http://evolkov.net/PorshnevBF/Volkov.E.In.the.beginning.there.

Коллективный интеллект, коллективный разум — определения в Интернете:

Коллективный интеллект — природное явление, результат сложнейшего эволюционного процесса человека и общества. Его корни — в необходимости думать и действовать сообща, то есть обмениваться информацией. В процессе совместной целенаправленной деятельности формируются общие знания, коллективная память, возможность коллективных действий и способы их реализации. Скорость развития Коллективного интеллекта непрерывно возрастает, особенно в эпоху компьютеризации и становления искусственного интеллекта, который служит важнейшим техническим средством развития Коллективного интеллекта; использование последнего формирует положительную обратную связь. Коллективный интеллект — это система, объединяющая людей информационными связями, благодаря которой им становятся доступными общие знания,

общее понимание ситуации. В результате неизбежно возникает единое видение происходящего как основа для общих решений и действий (Моисеев Н. Концепция Коллективного разума: http://www.scorcher.ru/neuro/neuro_sys/facet_mind/facet_mind1.php).

> Коллективный разум возникает вместе, одновременно с индивидуальным разумом; они развиваются параллельно и вместе с развитием человека, общества, ростом потребности в обмене информацией и принятии коллективных решений. Коллективный разум развивался значительно быстрее разума индивидуального, и его роль в жизни сообществ все время возрастает. Вместе с ним совершенствуется язык, кодирующий информацию и средства ее передачи. Существует положительная обратная связь развития Коллективного разума и сложности человеческой деятельности, интенсивность этой обратной связи также возрастает; ее главная составляющая в настоящее время — обмен идей, гипотез, предположений, интерпретаций тех или иных феноменов. Коллективный разум объективно становится неким инструментом, управляющим (целенаправляемым) действиями людей. Вооруженный техническими новшествами информационных технологий последних десятилетий, он приобрел удивительное могущество (Моисеев Н. Концепция Коллективного разума: http://www. scorcher.ru/neuro/neuro_sys/facet_mind/facet_mind1.php).

Причины уязвимости: три ключевых принципа социальной психологии

В предыдущих подразделах наметилась традиция начинать повествование с какой-либо «обезьяньей истории». Итак, эксперимент с обезьянами для затравки. Не буду утверждать, что подобный опыт проводился в реальности, хоть выглядит все достаточно правдоподобно.

В эксперименте участвовали четыре обезьяны. После некоторого вынужденного голодания их поместили в клетку, под потолком

которой была привязана связка бананов. Потолок клетки значительно выше, чем рост обезьяны, но в клетке еще находилась приставная лестница.

На первом этапе эксперимента обезьяны пытались добыть бананы всеми известными им способами — прыгали, становились друг другу на спину, пытались добраться по прутьям клетки. Эти попытки не увенчались успехом.

Затем одной из обезьян пришла идея воспользоваться приставной лестницей. Когда вожделенные бананы были почти в пределах досягаемости — зловредный экспериментатор-наблюдатель окатил обезьяну-новатора, а заодно и всех остальных, холодной водой из крана. Голодные и перепуганные обезьяны забились в самый дальний угол клетки.

Через некоторое время, когда голод стал давать знать о себе весьма ощутимо, обнадеживающий опыт добывания бананов при помощи лестницы решила повторить другая обезьяна. Результат оказался тем же — холодный душ разогнал животных по углам.

Двух-трех обливаний холодной водой оказывалось достаточно, чтобы ни у одной обезьяны больше не возникало желания вновь пользоваться лестницей для добычи бананов.

Дальше экспериментаторы меняли одну из обезьян — участниц опыта на новую и неопытную. Естественно, это вновь прибывшее животное тоже пыталось добраться до бананов. Но экспериментатору на этот раз не было необходимости применять шланг с водой. Испытавшие на себе ледяной душ сородичи достаточно красноречиво, при помощи мимики, жестов и непосредственного физического воздействия, убеждали вновь прибывшего отказаться от подобных попыток.

Через некоторое время исследователи снова меняли одну из обезьян на новенькую, и повторялся тот же сценарий. Желание вновь появившейся добраться до бананов вызывало бурную и достаточно агрессивную реакцию со стороны обитателей клетки.

В итоге через определенный период и несколько подмен в клетке оказались обезьяны, которых никто водой не обливал. И, тем не менее, никто из них больше не делал попыток добраться до бана-

нов — здесь данный прием запрещен! Таким образом, этот воображаемый или реальный эксперимент демонстрирует механизм внешнего управления поведением: и у обезьян, и, как дальше будет показано, у людей. Что делает возможным подобное управление нашим поведением, в чем причины уязвимости нашей психики перед подобным внешним манипулированием — об этом ниже.

Конечно, вопросы управления человеческим поведением не могли не заинтересовать ученых. Не буду перегружать текст перечислением авторов и их работ, посвященных этой теме, — при желании вы можете ознакомиться с некоторыми из источников по «ссылкам для любопытных». Обозначим три принципа, три «кита социальной психологии», опираясь на которые ученые объясняют механизмы управления поведением человека и уязвимость психики перед психологической манипуляцией.

Только ли у пионеров коллективное преобладает над индивидуальным

Первым таким «китом» назван принцип ситуационизма, согласно которому воздействие внешних, ситуативных факторов на выбор человеком той или иной линии поведения является не меньшим (а часто — даже большим), чем влияние его индивидуальных особенностей и предпочтений. В ситуации с бананами — в начале эксперимента все обезьяны были голодны, и, соответственно, их поведение было направлено на добывание бананов. К концу опыта голод (внутренний фактор) не стал меньшим. Однако попытка достать банан оказалась в зоне сформированного «табу», и это «табу» (внешний фактор, фактор ситуации) в большей мере повлияло на поведение обезьян, чем их природное чувство голода.

Почему большинство из нас вскакивает с теплого, насиженного места в общественном транспорте, когда в затылок начинает дышать бабушка или ноги начинает оттаптывать трехлетний малыш? Только ли все дело в вежливости или участии? Тогда почему так же много из нас иногда «спят» в подобной ситуации, или увлечены чтением, или просто смотрят в окно, не замечая проис-

ходящего с другой стороны? Правильно, таким образом мы как бы виртуально выходим из ситуации, тем самым снижая степень воздействия на нас определенных ситуативных факторов.

Те, кого раздражают манипуляции в СМИ, отказываются от просмотра телевизора, чтения бульварных газет, очень избирательны в подборе интернет-источников. Но так ли они обезопасили себя от воздействия внешней среды, как того хотелось бы; действительно стали ли они абсолютно свободными в собственных решениях и выборах? Об этом более подробно в четвертой главе. Пока же несколько экспериментов, которые наглядно демонстрируют преобладание внешних факторов над внутренними в регуляции поведения человека. Эти опыты описаны Эллиотом Аронсоном¹ в его учебнике по социальной психологии «Общественное животное».

Эксперимент проводился с привлечением студентов-богословов из Принстонской теологической семинарии. Студентам было объявлено, что необходимо сделать аудиозапись их проповеди, центральной идеей которой у части студентов являлась притча о Добром Самаритянине. Каждый из участников эксперимента тренировался в отдельном помещении, а затем ему сообщали, что он должен пройти в соседний корпус, где и состоится запись. На этом этапе происходило негласное разделение всех участников эксперимента на три группы. Студентам из первой группы говорили, что они опаздывают и должны поторопиться. Второй группе объявлялось, что все идет по графику; третьей, соответственно, что в запасе есть некоторое время. По пути в то здание, где должна была производиться запись проповеди, студенты как бы случайно наталкивались на сидящего в дверном проеме человека с опущенной головой и закрытыми глазами. Когда испытуемый студент проходил мимо — этот человек начинал тяжело кашлять.

Целью эксперимента была проверка того, что же, прежде всего, влияет на решение оказать помощь нуждающемуся в ней человеку — личные качества студентов, содержание их проповеди или внешние, ситуативные факторы (в данном случае — фактор на-

 1 Эллиот Аронсон — ведущий американский социальный психолог, почетный профессор психологии в Университете Калифорнии, Санта-Круз.

личия свободного времени). По полученным результатам, ни личные качества студентов, ни содержание репетируемой проповеди существенно не оказали влияния на выбор «оказать помощь — пройти мимо». Наиболее значимым в данной ситуации оказался фактор времени — те студенты, которые спешили, чаще других проходили мимо попавшего в беду человека, не останавливаясь. Предложили свою помощь лишь 10%. Те же, кто шел по графику или имел запас времени, в большей своей части, более 50% случаев, останавливались, чтобы прояснить ситуацию и оказать человеку помощь. Таким образом, ситуативный фактор оказался более влиятельным на выбор модели поведения, чем индивидуальные особенности участников эксперимента.

Подобные эксперименты проводились и в условиях мегаполиса. Было выяснено, что у людей тем больше готовность оказать помощь нуждающемуся в ней, чем в большей степени они себя воспринимают, ощущают единственным свидетелем чрезвычайной ситуации, единственным человеком, который в состоянии оказать помощь. При увеличении количества потенциальных помощиков шансы жертвы дождаться помощи приближались к нулю. Другими словами, чем больше людей вокруг — тем меньше они замечают того, кто очень нуждается в экстренном внешнем вмешательстве и внимании.

В данном случае ситуативным фактором выступает предполагаемая ответственность — то ли эта ответственность принимается персональным вызовом, то ли распределяется «по умолчанию» между всеми явными и неявными участниками ситуации. Подобный феномен хорошо знаком менеджерам — с одной и той же работой намного лучше справятся один или двое, чем пятеро и больше сотрудников. Из того же смыслового ряда анекдот о привлекательности секса на площади — сачкануть проще.

Когда внешняя ситуация «берет за живое»

Таким образом, внешняя ситуация может пробудить к жизни мощные силы, стимулирующие или ограничивающие поведение человека. Но если мы заговорили о влиянии на выбор поведения

ситуативных факторов, то стоит сделать несколько уточняющих дополнений. Не все элементы определенной ситуации воспринимаются человеком и, соответственно, воздействуют на его поведение, а только те, что находятся в соответствии с так называемыми «канальными факторами». Чтобы объяснить этот термин, необходимо задуматься — а какие цели преследует то или иное поведение человека? Из всего многообразия возможных вариантов выделим два — достичь чего-либо важного и избежать чеголибо нежелательного. В первом случае у человека будет явный или мало осознаваемый образ желанной цели и один или несколько путей-тропинок, которые к этому образу ведут. Во втором — явное или подспудное знание, чего не следует делать, чтобы то, чего не хочешь, не произошло. Это как алгоритм поведения наоборот — чего делать не следует. И «алгоритмы поведения, способствующие достижению цели», и «алгоритм поведения наоборот» — все они непосредственно связаны с формированием «канальных факторов». Человеком берутся в расчет, замечаются им и, в итоге, влияют на его поведение только те нюансы внешней ситуации, которые находятся в резонансе или созвучны с названными выше алгоритмами.

Для иллюстрации — очередной эксперимент, проведенный социальными психологами среди студентов. На этот раз проверялось, каким образом можно повлиять на то, чтобы рекомендуемые медицинские предписания были выполнены. Со студентами старших курсов — участниками эксперимента, была проведена беседа с показом яркого убеждающего фильма об опасности столбняка и необходимости вакцинации как профилактического средства. Далее первой группе студентов было сообщено, куда они могут обратиться за прививкой. Дальнейшее письменное анкетирование показало, что беседа возымела значительное влияние на изменение убеждений студентов — они осознали, сколь опасным является это заболевание. И тем не менее только 3% из них отважилось сделать себе инъекцию вакцины по указанному адресу.

Второй группе студентов в конце просмотра фильма и разъясняющей беседы давали карту студенческого городка с помеченным на ней зданием медпункта. Дополнительно их просили пере-

44 Глава 1

смотреть свой недельный график, определив конкретное время вакцинации, и наметить маршрут перехода от их предполагаемого места нахождения до медпункта. В этом случае количество студентов, сделавших прививку, возрастало до 28%. Таким образом, факта получения соответствующей информации о заболевании, способе его профилактики и формирования общего намерения обезопасить себя было недостаточно для запуска требуемой модели поведения студентов — сделать себе вакцинацию против столбняка. Чтобы перейти к практическим действиям — необходимо было создать «план в голове», или «канал», который позволил возникшим намерениям претвориться в действия.

Украинская эпидемия свиного гриппа: пример ситуационного манипулирования «в особо крупных размерах»

Примером формирования подобного канала в особо крупных масштабах может служить специфика протекания эпидемии свиного гриппа в Украине в начале 2010 года. Так уж сложилось, что параллельно с распространением этого устрашающего заболевания в стране активизировалась эпидемия политического манипулирования, которое преследовало, в том числе, и экономические интересы. Не вдаваясь в подробный анализ всей ситуации, отметим тот факт, что определенным политическим силам необходимо было продемонстрировать размах разыгравшейся эпидемии. Что может быть убедительней, чем перепуганные люди в масках везде — на работе, в общественном транспорте и даже в домашней обстановке

Каким образом подтолкнуть население к столь массовому проявлению поведения, не совсем адекватного реальной ситуации? Не совсем адекватной хотя бы потому, что столь широко используемые тогда маски не столько защищали своих владельцев от внешнего попадания вирусов (была зима, вирусы сами по себе низкой температуры не выдерживают), сколько служили теплыми рассадниками уже имеющихся бацилл. И слабые голоса врачей, что защитные свойства такой маски сохраняются всего 2–3 часа, как-то игнорировались — люди завязывали шарфы и платки, ши-

ли марлевые повязки, одевали респираторы, даже наблюдали несколько человек в противогазах в общественном транспорте. Всему миру было наглядно продемонстрировано — эпидемия свиного гриппа в Украине разыгралась не на шутку. Что же послужило «канальным фактором» для формирования у населения этого востребованного по политическим соображениям, но абсолютно неадекватного с точки зрения медицины, поведения?

Здесь алгоритм формирования необходимого поведения был схож с действиями экспериментаторов в «противостолбнячной истории». Первый шаг — информирование об опасностях заболевания с привлечением видеоряда и прочих подробностей устрашающего характера — с этим заданием «напугать» прекрасно справилась устроенная в СМИ истерия по поводу шагающего по планете гриппа со свиным рылом. Раздувать явные и мнимые ужасы, лишать население сна и покоя — это излюбленные приемы манипулирования общественным сознанием (более подробно об этом поговорим в четвертой главе). Но для того, чтобы люди, вопреки здравому рассудку, поголовно нарядились в маски одного запугивания было недостаточно. Приемом, сформировавшим необходимый «канал», стало отданное по всем инстанциям распоряжение об обязательном нахождении сотрудников на рабочем месте в защитной повязке. В некоторых организациях даже выдавались одноразовые маски — по несколько штук на отдел. Это при необходимости замены каждой маски каждому человеку каждые 2-3 часа. Но лед тронулся — люди привыкли видеть вокруг себя маски и респираторы. Люди свыклись с мыслью, что именно так они защищают себя от смертельной болезни — должны же люди были сами себе объяснить собственное не очень разумное поведение разумными доводами. Канальный фактор был установлен, цель внешней манипуляции — достигнута.

Почему порой полезен «здоровый пофигизм»

В эксперименте с обезьянами таким канальным фактором сначала выступила вынужденная диета обезьян — не будь они голодными, они могли найти более интересный объект собственного вни-

46 Глава 1

мания, чем пресловутые бананы. Далее экспериментатор создал второй, более сильный канальный фактор: если не хочешь получить холодный душ — забудь о существовании бананов. Судя по результатам эксперимента, фактор избегания оказался сильнее фактора достижения.

И тут мы вплотную подошли к еще одной особенности влияния ситуации на поведение человека: на поведение влияет не любая ситуация, а только та, которая воспринимается им как значимая. Например, ситуация экзамена. Для студента она значимая, для преподавателя тот же экзамен чаще всего — рабочая обыденность, потому возможность управлять поведением студента, используя рычаги этой самой значимой ситуации, намного выше, чем возможность управлять поведением преподавателя. Значит, ситуация экзамена для студента — сильная по возможному воздействию, для преподавателя — слабая. Для управления поведением преподавателя подыскивается иная ситуация, значимая для него — аттестации, материального стимулирования, привселюдной раздачи тычков или пряников, и т. д.

Итак, ситуация, которая воспринимается человеком как значимая, имеет очень сильное влияние на его поведение, особенно, если предварительно были сформированы так называемые каналы желаемого поведения. Следует заметить, что американские фильмы с демонстрацией американского образа жизни — это не что иное, как целенаправленное формирование этих самых «поведенческих каналов», или канальных факторов. В принципе, вся массовая культура формирует определенные образцы реагирования на такие же конкретные жизненные обстоятельства. А дальше достаточно создавать либо, что бывает чаще, имитировать обстоятельства (современные средства масс-медиа это позволяют), чтобы получать необходимую «реакцию масс». Значит, отказ реагировать на ту или иную ситуацию «как все» — то, что называют «здоровым пофигизмом» — может быть хорошим профилактическим средством в противостоянии массовому манипулированию.

Как человека превращают в марионетку или... пионера

Второй «кит» социальной психологии — это то, что разные люди одну и ту же ситуацию видят, понимают по-разному. Этот принцип называется принципом субъективной интерпретации ситуации, и в некотором роде он находится в противодействии с вышеописанным принципом ситуативного влияния. Поговорка «Сколько людей — столько мнений» — это как раз об этом принципе. Получается, для того, чтобы ситуация влияла на поведение человека таким образом, как это надо потенциальному манипулятору — важно, чтобы этот человек ее видел, понимал, расшифровывал для самого себя определенным образом. Чуть выше не зря был приведен пример американских фильмов и сериалов. Помимо проталкивания определенных алгоритмов поведения, то есть формирования канальных факторов, эти фильмы являются носителями определенных жизненных ценностей, выразителями общей идеологии так называемого американского образа жизни. Навязанные, внушенные идеология, жизненные ценности, предпочитаемые модели поведения — это делает возможным однообразие восприятия человеком ситуации при потенциально возможном многообразии.

Помните, как важно было юному пионеру общественное ставить выше личного? Салютование — это больше, чем жест. Это один из способов сделать мышление «коллективным и правильным» в противовес индивидуальному, непредсказуемому, неконтролируемому. Поэтому второй «кит социальной психологии» несет как возможность для манипулирования сознанием масс, так и предпосылки противостоять подобной манипуляции. Индивидуально осмысленная система жизненных смыслов и ценностей, персональная оценка происходящих событий без оглядки «а что люди скажут», готовность совершать осознанные выборы и нести ответственность за их последствия — это то, что позволяет освободиться от повсеместно расставленной «ловцами душ» манипулятивной сети. Более подробно об этом — в четвертой главе.

48 Глава 1

Покой нам только снится?

Наконец, третий «кит социальной психологии» — принцип напряженных систем. Он предполагает, что и психика отдельного человека, и любое социальное образование, от мини-группы до государств и наций, являются по своей сути сложными напряженными системами. «Сложными», потому что включают в себя множество факторов. «Напряженными», потому что одна часть этих факторов направлена на расширение, развитие, изменения всей системы; другая же часть — на ее стабилизацию, удержание границ, отсечение внешних влияний. В каждой конкретной ситуации никто не может предположить, что определит окончательный выбор дальнейшего движения системы — тенденции изменения или факторы стабилизации. Но именно понимание принципа напряженных систем объясняет, почему на человека не действуют слишком масштабные манипулятивные воздействия (кто сейчас верит предвыборным кампаниям и обещаниям политиков?), и сплошь и рядом срабатывают различные мелкие манипуляции (политикам — не верим, а гадалкам, астрологам и прочим прорицателям ой как хочется верить). Масштабные манипуляции — включают такое же масштабное противодействие. Мелкие же влияния в меньшей степени затрагивают общий статус-кво нашей психики как напряженной системы, и потому легче пропускаются внутренним контролером. При этом в разных жизненных ситуациях одна и та же манипуляция (те же астрологи-прорицатели-гадалки) может восприниматься в различных контекстах. Когда человек стабилен, уверен в себе и собственном жизненном положении — к гадалке его поведет разве что любопытство, и все равно он не особенно всерьез воспримет ее прорицания. Другое дело, когда и жизненная ситуация нестабильна, и сам человек не знает, где найти спасительную соломинку. Слишком высок соблазн переложить ответственность за себя и свои проблемы на кого-то внешнего, и потому слова вышеперечисленных специалистов воспримутся как высшее откровение и жизненный ориентир. Стабильность собственной психики вновь обретена, но какой ценой?

Вернемся к нашим обезьянам. Обезьяны, пытающиеся добыть банан — несколько напряженная, но вполне естественная ситуа-

ция, естественная система. Обезьяны, спасающиеся от холодного душа — тоже напряженная, и тоже естественная ситуация. Обезьяны, агрессивно нападающие на своих сородичей за попытку достать банан — ситуация напряженная, но уже — неестественная. Неестественная потому, что эта ситуация манипулятивно спровоцирована, и совершенное, внедренное однажды манипулятивное воздействие на систему имеет тенденцию к самовоспроизводству.

Так ли мы далеко находимся от ситуации с обезьянами? Почему наши дедушки и бабушки до сих пор плачут о советской колбасе, воспринимая ее как высший символ социальной стабильности и защищенности? Почему мы по-прежнему, как когда-то в школе реагировали на сердитый взгляд учительницы, боимся нахмуренных бровей своего начальника? Почему мужчинам чаще всего стыдно, если женщина предпочла его другому, а женщине стыдно, если ей нравится кто-то из мужчин кроме мужа? Эти вопросы пусть потерпят до последней, пятой главы. Пока же подведем краткие итоги подраздела.

Краткие итоги подраздела

- 1. Если хотите психологически обезопасить себя подумайте о наработке такого качества, как здоровый пофигизм. Первый «кит социальной психологии» принцип ситуационизма гласит: ситуация влияет на поведение человека тем больше, чем более она для него значима. При необходимости добиться от человека определенного поведения важно создать так называемые «канальные факторы» искусно сформированный и «подброшенный» психике алгоритм потенциального поведения.
- 2. Не менее важным является навык формирования собственного мнения по поводу происходящего. Второй «кит социальной психологии» принцип субъективной интерпретации ситуации дает человеку надежду ускользнуть из ловко расставленных манипулятивных сетей «ловцов душ», применяя не общепринятый, а свой собственный способ видеть и интерпретировать мир.

3. Обретение точки опоры — следующее условие психологической безопасности. Принцип напряженных систем, или третий «кит социальной психологии», подсказывает, что у каждого человека в жизни бывают ситуации, когда он становится особенно уязвимым перед возможным манипулятивным воздействием. И возникает вопрос — как обрести чувство почвы под ногами в нынешнем нестабильном мире, и при этом уберечься от манипулятивных предложений иллюзорной стабильности чьих-то миров и концепций.

Ссылки для любопытных

Обезьянья история в сети Интернет:

- ➤ Кирсанов Ф. Как возникают традиции: http://www.orator.ru/rass21.html.
- Половец Д. Банановая тайна: http://www.neohuman.ru/materials/literaturnaya-stranitsa/ bananovaa-taina/312.

Принципы социальной психологии — разъяснение и иллюстрирующие эксперименты:

- ➤ Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. 7 изд.; М.: Аспект-Пресс, 1998; http://www.pedlib.ru/Books/3/0426/3 0426-1.shtml.
- Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ.; Под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна. М.: Аспект-Пресс, 1999; http://evolkov.net/soc.psychol/Ross.L.Nisbett.R/index.html.

Ответы к тесту

Прежде, чем перейти к обсуждению «правильных» ответов теста, предложенного в начале главы, попробуем завершить фразу, послужившую ее заголовком. В оригинале эта поговорка звучит так: «Не бывает некрасивых женщин — все дело в нехватке водки». Чего же не достает людям, убежденным в собственной «не внушаемости»? Возможно, информации. Возможно, трезвой само-

оценки. Возможно, смелости признаться самому себе, что все мы, люди, «из одного теста сделаны». Только вот лепит из этого теста каждый сам «свой собственный колобок».

И те, кто уверен, что абсолютно не зависит от влияния других людей — наиболее подвержен манипулированию. Главное — понять, в чем еще такой человек «абсолютно уверен», и из него можно «веревки вить». Так что закончим фразу следующим образом: не бывает некрасивых женщин и не внушаемых людей — все дело в нехватке знания о себе и об окружающем мире.

Теперь более подробно о тесте и «правильных» ответах.

От чего зависит внушаемость человека — этому был посвящен первый вопрос. Многие люди, к которым я обращалась для предварительной «обкатки» теста, выбирали ответ «А»: «Человек, хорошо понимающий и контролирующий себя, всегда может избежать внешнего внушения». Ошибочность такой позиции несколько раскрыта выше, в обосновании названия главы. Кроме того, может ли любой из нас постоянно понимать себя и контролировать свои проявления? В состоянии влюбленности? В состоянии растерянности? В депрессии? В эйфории? Не буду продолжать список «непонятных и не контролируемых состояний». Иначе мне удастся внушение, что НЕ внушаемым может быть только НЕ человек.

В качестве «правильного» ответа на это вопрос был предусмотрен вариант «Б»: «Подверженность внушению характерна для всех людей, противопоставить ей можно рост самосознания человека».

Дополнить этот ответ хочется цитированием отзыва на тест и его вопросы одного из моих добровольных помощников, Ольги Дороговой:

«Мы все внушаемы по определению. Но не все могут внушать нам нечто, а только те, кто для нас авторитетны. Наше "Я" состоит из внушенных нам идей. "До тебя дошло?" — спрашивает меня учительница по химии, которую я никогда не уважала. "Я вас поняла", — отвечаю я, рисуя морду слона на обложке учебника истории. Я никогда не буду любить химию и женщин с плохо

прокрашенными хной волосами. То ли дело — литература... Моя Людмила Леонидовна вызывала во мне священный трепет, она знала, как найти ко мне подход... Все, что слетало с ее языка, стало моим навеки».

Первые наиболее авторитетные люди — наши родители. Затем — любимые воспитатели детсада и не очень любимые учителя школы, любимые сказочные герои и не очень любимые бабушки на лавочках возле подъезда как выразители общественного мнения околотка — и т. д. Возможно, ситуация изменится к лучшему, когда в «авторитеты» мы запишем самих себя. А это невозможно без понимания, доверия, любви к самому себе. Все это и есть рост осознавания себя любимого, то есть рост самосознания.

И эмоциональная нестабильность (вариант « Γ »), и все технологические уловки гипнотизеров и фокусников (вариант «B») — это дополнительные факторы, усиливающие природную склонность человека поддаваться внушению.

Второй вопрос касался того, чем больше всего обусловлено поведение человека. Большинство интеллектуалов, которым я показывала тест, останавливались на варианте «Б»: «Поскольку человек наделен интеллектом, он самостоятельно выбирает стратегии поведения». Вынуждена огорчить — столь высокое мнение о способностях человека является скорее самообманом тех же интеллектуалов, чем научно подтвержденным фактом. Более подробно об этом — в материалах второго подраздела. В качестве «правильного» ответа подразумевался вариант «Г»: «Поведением человека, прежде всего, управляют поведенческие алгоритмы, сформированные в раннем детстве». Для иллюстрации — очередной комментарий Ольги Дороговой:

«Да, на выбор поведения влияют поведенческие алгоритмы, сформированные в раннем детстве и присутствующие в генетическом коде. Я представляю (и это не ново), что мы притягиваем то или иное в нашу жизнь (или пропускаем мимо) благодаря программам и системным файлам, находящимся в корневом каталоге нашего ума (разума, сознания — как угодно). Вот родился человек, и у него уже есть некие корневые программы в его компьютере (генетическая память, запрограммированная в генах), поэтому он может дышать, пить молоко, двигать ручками-ножками,

видеть вверх тормашками, а главное — он может воспринимать мир. Мамка кормит его молоком, называет по имени (первый ярлычок на рабочий стол), учит жизни. Мама для малыша авторитетна, поэтому ее слова становятся непреложными истинами на всю жизнь: видимо, это и есть системные программы, с помощью которых в дальнейшем человек будет распознавать те или иные файлы. Например, если у меня в компьютере установлена программа Фотошоп, то я могу просматривать файлы с расширением psd, и не только просматривать их, но и редактировать. Если нет такой программы, файл уйдет в корзину за ненадобностью или непонятностью».

Более подробно формирование этих самых поведенческих алгоритмов будет рассмотрено в четвертой и пятой главах. Что же касается вариантов «А» (объяснение поведения животными инстинктами) и «В» (влияние звезд) — я все же лучшего мнения о человеке, и не хотела бы объяснять его поведение исключительно внешним влиянием или его низшей природой.

Третий вопрос теста был посвящен выяснению причин подверженности человека чужому влиянию. Наиболее полным, и потому «правильным» вариантом ответа является выбор «В». Действительно, чтобы развиваться — человеку необходимо взаимодействовать с другими людьми. Взаимодействие невозможно без взаимного влияния — об этом говорилось чуть выше. Именно взаимодействие и взаимовлияние позволяют развиваться не только отдельному человеку, но и социуму в целом. Небольшая иллюстрация этого тезиса вновь от Ольги Дороговой:

«Естественный механизм разума — взаимодействовать. Если какое-то влияние пагубно сказывается на человеке (что само по себе спорно — возможно это урок, который нужно выучить для дальнейшего развития тех или иных качеств), то нужно отследить в человеке программу, которая читает (воспринимает) эту вредную информацию и удалить ее (если это не системная программа, удаление которой может привести к сбою в системе). К слову, у "сумасшедших" повреждены системные файлы. С точки зрения системы (социума, социальной матрицы) — они ненормальны. Проиллюстрирую идею о возможности удаления "вредной информации" примером из личного опыта. "Эта продавщица —

дрянь и быдло! Каждый раз она швыряет в меня сдачу, и огрызается, если попросить ее два раза сходить к витрине. Она будит во мне зверя", — это было непростое испытание для моих расшатанных нервов. Пришлось признаться себе в том, что есть во мне нечто, что вызывает со стороны людей такое поведение. Что еще хуже, есть во мне то, что заставляет меня реагировать на подобное поведение людей. Вернее, было. Сейчас все хорошо».

Каким образом добиться желанного «сейчас все хорошо» — в материалах третьей главы. Или в книге самой Ольги Дороговой (Ятки Денисовой), которая готовится к публикации в этом же издательстве (пусть это будет маленький анонс будущего бестселлера). Все остальные варианты ответов — тоже отчасти верны, но каждый из них не полон. Эти альтернативные варианты по отдельности раскрывают содержание «трех китов социальной психологии», описанных в третьем подразделе главы.

Замечу, что предложенные вопросы, и эти, и в начале следующих глав, не являются «тестом» в обычном понимании этого слова. Они не ставят перед собой задачи проверить грамотность или компетентность читателя. Эти вопросы, прежде всего, носят дискуссионный характер. Я, как автор, не претендую на «истину в последней инстанции», и каждый из вас может предложить свои собственные варианты ответов, которые именно для вас будут более «правильными». Если же и сами вопросы, и попытка найти на них ответ подтолкнули вас к размышлению, а тем более побудили к чтению текста главы — предложенный «тест» полностью выполнил поставленную перед ним задачу.

<u>Глава вторая,</u> <u>для опытных пользователей.</u> Репертуар театра Карабаса Барабаса

Тест для предварительной самодиагностики

Просмотрите сформулированные ниже вопросы. Из предложенных вариантов ответов выберите тот, который наиболее соответствует вашему мнению. Данная форма теста предполагает выбор одного варианта ответа, но если вам хочется выбрать их несколько — отметьте все понравившиеся варианты. В этой части теста также нет абсолютно неверных ответов, а зафиксированы более или менее эффективные стратегии взаимодействия с другими людьми. Мнение автора по заявленным вопросам изложено в материале раздела, сами «правильные» ответы — в конце главы.

- 1. Какое из утверждений вы считаете наиболее верным?
 - А. Манипулирование действительно является неотъемлемой частью нашей социальной жизни его невозможно ни исключить, ни запретить. Однако при этом сам человек выбирает собственные стратегии взаимодействия и решает, «какую игру» ему вести взаимно манипулировать или искать более конструктивные способы общения.
 - Б. Люди всегда манипулируют друг другом. Весь вопрос в том, какую роль человек выбирает манипулятора или жертвы.

- В. Управление людьми предполагает манипулирование ими. Значит, социальная жизнь без манипуляций немыслима.
- Г. Я считаю, что каждый человек может избежать манипулирования для этого я и изучаю это направление.
- 2. Какое из нижеперечисленных обращений к ребенку является наиболее конструктивным?
 - А. Прекрати реветь. Плакать можно девочкам, не мальчикам. Ты же не хочешь выглядеть настоящим слюнтяем?
 - Б. Перестань плакать. Если ты не научишься контролировать свои чувства ты никогда не станешь настоящим мужчиной.
 - В. Хватит хныкать. Это мне надо плакать из-за твоего плохого поведения, а не тебе. Как тебе не стыдно?!
 - Г. Поплачь, моя хорошая, это очень полезно. Вспомни все, что сможешь, от чего тебе хочется плакать, расскажи мне и поплачь. Я тебя пожалею, а потом мы что-нибудь придумаем.
- 3. Какие стратегии руководства способствуют наиболее эффективной работе подчиненных?
 - А. Я буду строго следить за соблюдением трудовой дисциплины, жестко наказывать ее нарушителей, поощрять наиболее ответственных сотрудников.
 - Б. Я хочу, чтобы в нашем коллективе все было слаженно и почеловечески. Поэтому я не буду вмешиваться в нюансы вашей повседневной деятельности, а буду судить о работе коллектива по окончательным результатам. По этим же результатам будет решаться вопрос о поощрении (или его отсутствии) работы коллектива.
 - В. Я изложил поставленные перед коллективом задачи и мое видение их возможного распределения между членами коллектива. При необходимости мы внесем дополнительные коррективы и определим сроки и критерии, по которым будем отслеживать ход выполнения заданий, а также стратегии финансового стимулирования деятельности.

- Г. Я делегирую свои полномочия N. Как наиболее опытный (продвинутый, молодой, старый...) сотрудник, он сможет организовать слаженную работу. Оценку ее результатов я оставляю за собой.
- 4. В каком случае можно сделать наиболее благоприятный прогноз развития дружеских взаимоотношений?
 - А. Определись, в конце концов, кто и что для тебя важнее настоящий друг или все остальные (любимые, домашние, сотрудники, соседи). Если ты не можешь найти для меня время, когда у меня есть необходимость пообщаться с тобой нечего претендовать на мою дружбу.
 - Б. У меня есть огромная потребность в общении с тобой. Я понимаю, что, как и все мы, ты «закручен» своей жизненной ситуацией. И все же дай знать, когда выкроишь время для меня.
 - В. Я всегда прихожу к тебе на помощь по первому твоему зову. Если ты сейчас откажешь мне хотя бы в общении это будет непорядочно с твоей стороны.
 - Г. Если ты не пообщаешься со мной немедленно этот телефонный звонок (письмо, смс) может оказаться моим последним разговором в этой жизни. Не держи на меня зла ты был хорошим другом.
- 5. Какое из высказываний свидетельствует о глубокой, сильной и зрелой любви?
 - А. Я тебя люблю, я жизни без тебя не мыслю. Если ты уйдешь моя жизнь оборвется.
 - Б. Я тебя люблю, ты мне заменяешь весь мир. Я тоже хочу быть для тебя Единственным (ой) нам не нужны другие люди.
 - В. Я тебя люблю. Мне очень плохо, когда ты не со мной. Мне плохо, когда плохо тебе. Я радуюсь твоей радостью. Я радуюсь тому, что ТЫ ЕСТЬ.
 - Г. Я тебя люблю, ради тебя я брошу все работу, друзей, даже близких людей. Но мне нужна гарантия, что ты всегда будешь со мной.

58 Глава 2

Манипуляция и внушение сходства и различия

В предыдущей главе разговор шел о том, что каждый человек — внушаем. В какой степени это относится именно к вам — определить это поможет предложенное ниже упражнение.

Представьте, что вы сидите за праздничным столом. Вам приносят спелый, сочный, ярко-желтый лимон. В одну руку вы берете лимон, в другую — острый нож, чтобы разрезать его на маленькие дольки. Вы отрезаете один ломтик, сок пока еще не появляется. Но вот вы отрезаете следующий, и на поверхности срезанной части лимона выступает множество маленьких капелек кислого сока. Именно в этот момент вы начинаете ощущать кислый вкус во рту. После этого вы отрезаете еще одну дольку лимона, взяв ее рукой, кладете себе в рот. Ощущение кислого вкуса во рту усиливается.

Ну и как ощущения? Если у вас произошло обильное выделение слюны — с внушаемостью у вас все в порядке — вы тоже внушаемы. Наверняка, вы знакомы с одной из множества историй, как с помощью одного лимона был выведен из строя целый духовой оркестр. По одной версии духовой оркестр играл бравурные марши на улице города, а проказничающий мальчишка с пресловутым лимоном взобрался на фонарный столб, чтобы музыкантам было лучше видно его «лимонное пиршество». Поскольку у музыкантов началось обильное слюноотделение, они не смогли доиграть марш, и вся торжественность мероприятия была основательно испорчена. В другой интерпретации — обиженный по поводу увольнения музыкант таким образом отомстил своим коллегам и дирижеру, усевшись с лимоном на первый ряд во время концерта. Чем аппетитнее он смаковал пресловутый лимон — тем больше коллег-оркестрантов «выходили из строя»: повышенное слюноотделение не способствует игре на духовом инструменте. Так обыкновенный лимон послужил причиной срыва концерта.

Тест на определение степени внушаемости

Кстати, есть мнение, что люди творческие, как и люди общительные, более внушаемы. Если же вам вправду интересно выяснить степень собственной внушаемости — тогда еще один небольшой тест. Степень внушаемости можно определить при помощи «тестового ключа», но прежде ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы¹.

- 1. Верите ли вы в приметы, сверхъестественные явления?
- 2. Вас никак нельзя считать доверчивым человеком.
- 3. Вы стремитесь, чтобы ваше мнение совпало с мнением большинства окружающих.
- 4. Часто ли вы бываете нетерпимы к чужому мнению?
- 5. Вашим друзьям и знакомым не составляет труда что-либо вам внушить.
- 6. Всегда находится немало людей, которые прислушиваются к вашему мнению и признают ваш авторитет.
- 7. Вы прислушиваетесь к наставлениям и советам, особенно если они касаются вашего здоровья.
- 8. Вы умеете настоять на своем и часто этим пользуетесь.
- 9. Когда при вас кто-нибудь зевает, вам тоже нередко хочется зевнуть.
- 10. Все ваши привычки хороши и желательны.
- 11. Вы впечатлительный человек.
- 12. В детстве вас считали упрямым ребенком.
- 13. Бывает, что во время грустной сцены в кино- или телефильме вы не можете сдержать слез.
- 14. Вам нередко говорят, что ваши слова или поступки (например, выступления на собраниях) оказывают сильное воздействие на других людей.

¹ Тест является упрощенной версией методики определения уровня внушаемости С. В. Клаучека и В. В. Деларю.

15. Вам очень нравилось (нравится) участвовать в художественной самодеятельности.

- Вам нравится командовать другими и у вас это неплохо получается.
- 17. Бывает, вы подолгу ходите под впечатлением, навеянным фильмом, прочитанной книгой, каким-либо разговором.
- 18. Вы довольно общительный человек и легко сближаетесь с незнакомыми людьми.
- Узнав о признаках какой-либо болезни из книг, передач или от больных знакомых людей, вы нередко обнаруживаете у себя что-то подобное.
- 20. Даже если вы не опасаетесь проверки, то всегда платите за проезд, провоз багажа на транспорте.

Ключ теста: Поставьте себе по одному баллу за положительные ответы на нечетные вопросы, и по одному — за отрицательные ответы на четные. Подсчитайте общее количество баллов. Если вы набрали до 7 баллов — у вас низкая степень внушаемости. По результатам проведенных учеными исследований столь низкая внушаемость встречается в 20% случаев. Позитив попадания в эту категорию — спокойный просмотр всех рекламных роликов, фильмов ужасов и порносайтов — во всех случаях эффект просмотра будет одинаково низким и эмоционально нейтральным. Негатив — порой вам будет скучновато в кругу своих более внушаемых знакомых, особенно если те увлечены каким-нибудь общим эйфорическим действом: восторженным созерцанием фейерверка, дикой пляской под барабаны или скандированием «сулью на мыло».

Средняя внушаемость, которая присуща 80% людей, определена диапазоном от 8 до 14 баллов. Это так называемый серединный оптимум, и если вы сюда попали — ничто человеческое вам не чуждо. И вы кому-то что-то внушаете, и сами поддаетесь внушению — все зависит от вашего состояния, внимательности, вовлеченности в ситуацию, ее значимости для вас. Более подробно об этом — в третьем подразделе предыдущей главы.

Если же вам удалось набрать 15 и больше баллов — вы настоящая находка для гипнотизеров. Если вы бывали на сеансах массового гипноза — вы обязательно должны были попасть в десятку счастливцев, выбранных гастролером для демонстрации собственного мастерства на сцене. Вам очень интересно жить — ведь любые, внушенные вам реальности, вы можете прожить и ощутить как настоящие. По тем же данным исследований на это способны только оставшиеся 10% всех людей. Возможно, именно здесь — знаменитые провидцы, мистики, а равно и мистификаторы. И все же при таких радужных прогнозах именно эти 10% входят в «группу риска» — поскольку именно они с наибольшей вероятностью могут попасть под деструктивное влияние различных новоявленных Мессий, Гуру психологии и просто харизматичных проходимцев. Как обезопасить себя в таких случаях — об этом мы поговорим в третьей и четвертой главах.

Насколько вы внушаемы: проверочное упражнение

Если результаты этого небольшого теста вас не вполне удовлетворили — вы можете их перепроверить еще раз при помощи другого упражнения¹. Прежде чем его выполнить — внимательно прочитайте вводную инструкцию — от правильности ее выполнения зависит достоверность полученных результатов.

Итак, вам сейчас будет предложено несколько очень простых заданий. Их можно выполнять в уме, но при этом важно не жульничать перед самим собой. Просто фиксируйте первые мысли, первые ассоциации, которые у вас возникли. Особо педантичные могут записывать эти мысли, для этого сразу подготовьте чистый лист бумаги и проставьте в ней в столбик цифры — 1, 2, 3, 4, 5 — по числу предлагаемых заданий. Еще раз — важно не раздумывать, а фиксировать первую мысль, пришедшую вам в голову. Не просматривайте предварительно весь список заданий. Переходите к следующему только после выполнения текущего.

 1 По материалам теста на определение степени внушаемости в изложении Е. П. Елисеева.

- ➤ Задание 1. Напишите фамилию любого писателя, например: «Гоголь», вообще любого писателя.
- ➤ Задание 2. Напишите любую короткую фразу, например: «Лето наступило», вообще любую фразу.
- ➤ Задание 3. Напишите название любого предмета, например: «Стол», вообще любого предмета.
- ➤ Задание 4. Изобразите любой предмет, например: треугольник, вообще любой предмет.
- ➤ Задание 5. Напишите любое число, например: 9, вообще любое число.

Обработка результатов упражнения: Если при выполнении задания вы воспроизвели тот же самый пример, который был предложен — в таком случае каждому ответу присваивается 4 балла. Если ваш вариант очень близок по смыслу предложенному например, «Толстой», «Пришла зима», «Стул», «Квадрат», «5» задание оценивается в 3 балла. Скорее далекому, чем близкому по смыслу с приведенным примером варианту ответа присваивается 2 балла. Это могут быть ответы: «Хемингуэй», «стало светло», «ноутбук», «звездочка», «537». Ну и самые «оторванные» ответы можно оценить в 1 балл: «Сосед Вася», «Варкалось, хливкие шорьки пырялись по наве», «синхрофазотрон», «спиралевидная пружинка», «число π — 3,14159...». Сложите все баллы вместе и оцените полученный результат: 5-10 баллов свидетельствуют о низком уровне внушаемости; 11-15 баллов соответствуют среднему уровню, и полученные 16-20 баллов говорят о высоком уровне внушаемости. Характеристики каждого из обозначенных уровней указаны выше.

Если и этот результат вас не удовлетворил — в конце подраздела есть множество ссылок на иные аналогичные тесты, предложенные в интернет-источниках, которые, возможно, помогут вам унять ваш «зуд любопытства». В любом случае, если такой зуд появился — я рада — мое манипулятивное воздействие удалось ©.

Я, ты, он, она — все мы дружная семья... манипуляторов

Да, пришло время «раскрыть карты» — все предложенные выше тесты и задания были размещены здесь скорее с целью продемонстрировать механизм психологического манипулирования и того, что практически все люди уязвимы перед манипуляцией, нежели для того, чтобы дать читателю возможность определить степень своей внушаемости. Ни результаты проделанных тестов и заданий, ни их интерпретация не имеет никакого значения для дальнейшего нашего разговора. Я с максимальной степенью вероятности предполагаю, что большинство полученных ответов находятся в диапазоне «средняя внушаемость», характерной, как уже было сказано, для 80% процентов населения.

Люди с низкой внушаемостью вряд ли «клюнут» на данные тесты — они и так достаточно хорошо защищены от втягивания в роль «лоха» собственной критичностью восприятия. А если, ради любопытства, они и решат полистать данную книгу — то вряд ли станут выполнять предложенные задания.

Люди с высокой внушаемостью с той же высокой степенью вероятности уже обрели собственных мессий и гуру, которые в свою очередь уже строго-настрого запретили им искать информацию о мире и о себе в каких-либо иных источниках, помимо узаконенных этими самыми гуру концепций и «моделей реальности».

Более того, признаюсь честно — я с определенной долей иронии отношусь к подобным «тестам»: они скорее свидетельствуют о представлениях и «научных моделях» их создателей, чем способны дать человеку адекватную и полезную для него информацию о нем самом.

В таких случаях мне вспоминается простенький «анекдот с бородой», хорошо иллюстрирующий процесс подобного тестирования. Летят Василий Иванович и Петька на вертолете, вертолет начал резко терять высоту. Василий Иванович нервно спрашивает у Петьки: «Прибор?!» — Петька отвечает: «Тридцать». — «Что тридцать?» — уточняет Василий Иванович. «А что "прибор"?» — в свою очередь интересуется Петька.

Итак, уважаемый мой средне внушаемый читатель, объясняю, в чем суть проводимого мной манипулятивного воздействия. Моя задача — побудить к чтению, заинтересовать. Каким образом это можно сделать (вечная задача всех СМИ, об этом — в четвертой главе)? Снова рассказывать «обезьяньи байки» — вроде, надоело. Раз наскучило мне — где гарантия, что и читателю это будет интересно. Развлекать различными яркими историями, иллюстрирующими манипулирование — во-первых, это будет в следующих подразделах; во-вторых, ими и так изобильна наша повседневность, что разве стиль Михаила Задорнова помог бы мне сделать подобное повествование увлекательным. А вот сделанная ставка на одной из самых характерных особенностей человека его любопытстве, особенно к себе хорошему — помогла мне удержать ваше внимание до этого самого момента. Пожалуйста, не покидайте меня, как это бывает со всеми злобными манипуляторами. Я использую манипулятивные приемы исключительно в благих целях — обучающей демонстрации. Кроме того, манипуляция перестает быть таковой, когда ее потаенный механизм раскрыт.

А вы сами — так ли уж вы чужды манипулирования? Когда на извечное детское нытье «хочу конфету» мы увлеченно рассказываем о пролетающей мимо птичке — что это? Когда мило строим глазки мужчине-начальнику (я о женщинах) в надежде завоевать его благосклонность с дальнейшим «меньше работаешь — больше получаешь» — не самый ли яркий это пример «рабочего манипулирования»? Или когда с тем же начальником (я о мужчинах) распиваем рюмочку-другую-третью... с потерями для здоровья и компенсирующей надеждой «зачтется» — это ли проявления искренней дружбы? Когда рассказываем домашним о плохом самочувствии в надежде избежать очередного мытья посуды (уборки квартиры, похода по магазинам, любой иной «бытовухи») — что это — проявление заботы о наших близких людях? Когда рассказываем им о том же собственном плохом само-

¹ **Михаил Николаевич Задорнов** — советский и российский писатель-сатирик, драматург, член Союза писателей России. Автор более десяти книг, среди них — лирические и сатирические рассказы, юморески, очерки, путевые заметки и пьесы.

чувствии в надежде получить проявления любви и заботы к себе хорошему... Список можно продолжать бесконечно — в следующих подразделах мы попытаемся несколько систематизировать эти бесконечные истории под названием «повседневная жизнь».

Основная идея, к которой я сейчас подвожу: психологическим манипулированием пропитана вся наша социальная реальность. Воспитание детей и укрощение родителей, любовный флирт и поддержание равновесия в супружеских отношениях, рабочее взаимодействие и просто информационное пространство современного общества — ни одна из вышеперечисленных сфер не бывает без психологического манипулирования. Безобидное или зловредное, преднамеренное или неосознанное, незначительное или тотальное — психологическое манипулирование есть везде, где есть люди, их взаимодействие и необходимость влиять друг на друга.

Изначально в самом слове «манипулирование» нет никакого дурного контекста — ребенок манипулирует предметами, чтобы научиться пользоваться ими; врачебные манипуляции приносят облегчение больному; фокусник манипулирует шариками, чтобы развлечь публику. Приведенные в конце подраздела определения манипуляции демонстрируют, что лишь малая часть источников раскрывает этот безобидный характер понятия «манипуляция» — так уж сложилось, что в самом массовом сознании за этим словом закрепился негативный смысл. Найденные определения понятия «манипулирование» еще ярче иллюстрируют тенденцию «плохой трактовки» данного процесса.

Изначально манипулирование подразумевало умелые руки, которые творят чудеса с предметами. Метафорический перенос данного понятия на процессы общения, информационного обмена людей с параллельным присвоением живому человеку статуса «бездуховного предмета» внесли в его понимание негативный смысл. Даже без специального обучения тонкостям психологии и этики каждый знает, что обращаться с людьми, как с вещами — нельзя. А что делать, если необходимо получить что-то очень желанное (начиная с детской конфетки), добиться чего-либо значимого (например, штамп о браке в паспорте), а напрямую об этом

как-то и не принято просить? Или бесполезно — все равно откажут.

Да, манипулировать ребенок начинает тогда, когда у него не остается иных, более честных и открытых способов получить желаемое. А поскольку все дети всегда хотят большего, чем получают — все взрослые несут из детства больший или меньший багаж навыков манипулирования. Поскольку все взрослые тоже хотят обычно большего, чем имеют — они эти навыки манипулирования оттачивают и усовершенствуют. Большинство запросов людей, приходящих на наши, регулярно организуемые, семинары и тренинги антиманипуляционной направленности, можно свести к двум пунктам: 1) не позволять другим манипулировать собой хорошим; 2) настолько искусно овладеть мастерством манипуляции, чтобы окружающие ее просто не замечали и все желанное и вожделенное подавали «на блюдечке с голубой каемочкой». О перспективах такого парадоксального запроса читайте в заключительной, пятой главе.

Пока же — наше рабочее определение психологической манипуляции и психологического манипулирования (слово «психологическая» мы в дальнейшем для упрощения текста будем опускать). Итак, под манипуляцией мы будем подразумевать способ достижения желанной цели, предполагающий использование сил, энергии, влияния на других людей. При этом данное использование происходит не открыто, а тайно — «нужному» человеку предъявляются, декларируются иные, не имеющие к реально поставленной цели, причины, или не проговаривается вообще ничего — он сам сообразит, что «должен» сделать. Вот это и есть манипулирование — скрытое принуждение другого человека к определенным действиям, «работающим» на такую же скрытую цель манипулятора.

Мастер-класс по основам манипулирования

Для большей наглядности и узнаваемости разберемся в основных этапах манипулятивного воздействия. Желающие повысить собственное мастерство манипулирования могут использовать пред-

ложенные приемы, известные как стратагемы влияния, в своих пробах на роль Карабаса Барабаса. Карабас Барабас — это хозяин театра марионеток, театральными подмостками у него служат все ситуации повседневного взаимодействия. Всех людей, естественно, он воспринимает не иначе, как марионетками разной степени управляемости и длины доступных ему веревочек.

Итак, мастер-класс по манипулированию от... ошибаетесь, не от Карабаса Барабаса — от самого Аристотеля. Именно ему приписывают первенство в разработке практико-ориентированной модели манипулирования авторы приведенных ниже четырех стратагем влияния Эллиот Аронсон и Энтони Пратканис. Каждая из стратагем — это определенный этап, один из четырех необходимых шагов в достижении желанной для манипулятора цели. А цели, при всем их разнообразии и разноплановости, в конечном итоге можно свести к простой обобщающей формулировке — завоевание контроля над ситуацией и действиями (мыслями, эмоциями, состояниями) находящихся в ней других людей. Вот и получается, что основные усилия манипулятора направлены на завоевание статуса «Карабаса Барабаса» — «все должно происходить по-моему».

Этап первый. Любой Карабас Барабас прежде всего должен выстроить подмостки для собственного представления. Или арендовать готовую сцену — это менее затратно по ресурсам. Потому первая стратагема влияния так и называется — предубеждение, или создание пространства, благоприятного для последующих манипулятивных трюков. На этом этапе важно обеспечить, чтобы потенциальные «марионетки» видели, понимали, чувствовали весь контекст ситуации именно так, как это необходимо манипу-

¹ Эллиот Аронсон — почетный профессор психологии в Университете Калифорнии, Санта-Круз. Его исследования по проблемам убеждения, социальной аттракции, уменьшению предрассудков и по когнитивному диссонансу представляют собой одни из самых важных, плодотворных и новаторских экспериментов, проведенных в области социальной психологии.

² Энтони Пратканис — профессор психологии в Университете Калифорнии, Санта-Круз, где он изучает и преподает социальную психологию, социальное влияние и методы ослабления предрассудков. Постоянный автор научных журналов и популярной прессы по темам убеждения и влияния.

лятору. Мало осознаваемые установки о «должном и правильном», принятые в обществе этические нормы поведения и взаимодействия, «раскрученные» средствами массовой информации ориентиры счастья и образцы успешности — недостатка в «подручных средствах» для организации территории влияния Карабас Барабас обычно не испытывает. Главное, чтобы необходимый ему контекст «считывания информации» в определенной ситуации был как бы очевидным, общеупотребительным, не требующим дополнительных доказательств и разъяснений. Иными словами, ситуация должна быть воспринята не критично и нести для потенциальной жертвы смысловую нагрузку, выгодную для манипулятора. Если шаг первый выполнен, «подмостки» для манипуляции готовы — можно переходить к следующему шагу.

Этап второй. Даже если театр с его подмостками выстроен — важно, чтобы зритель захотел посетить представление. Чтобы у него возник интерес к спектаклю и определенное доверие к его режиссеру — кто же согласится смотреть спектакль у «плохого режиссера»? Вторая стратагема влияния как раз и заключается в создании позитивного образа, доверия к источнику влияния. Если кто-то что-то нам предлагает или от нас ожидает — то это исключительно из лучших побуждений, ради заботы о нас, нашем благосостоянии, из врожденного чувства справедливости, любви к истине и приверженности добру. Никакой личной выгоды, никаких иных целей, кроме целей служения публике и родному театру. Иначе как же убедить публику стать участником представления?

Этап третий. Само представление — это уже следующий, третий шаг в общем процессе оказания влияния. Стратагема этого этапа предполагает фокусировку внимания и зрителей, и кукол на необходимых Карабасу Барабасу моментах ситуации. Куклы здесь выполняют то, что предписано им по ролевому сценарию. Зрители внимательно наблюдают за разворачивающимся действом, сопереживают героям, что тоже предусмотрено режиссером.

Этап четвертый. Все предыдущие этапы были предприняты для заключительного аккорда — эмоционального отреагирования зрителей на спектакль. Куклы бурно переживают эмоции согласно задуманному сценарию. В соответствии с задумкой режиссера,

эти эмоции захватывают актеров и зрителей. Тем временем тот же сценарий «диктует» и способ обуздания разыгравшихся эмоций. Не хочешь чувствовать себя виноватым — покайся и сделай то, что от тебя ждут. Опасаешься выглядеть полным тормозом — смейся со всеми, даже если тебе не смешно. Боишься новой неопределенности и связанных с ней рисков — не высовывайся и не выходи за рамки сценария. Эмоциональное отреагирование — это закрепление за марионетками их ролей и образов плаксивого Пьеро, безалаберного Буратино или высокомерной Мальвины на еще множество и множество спектаклей. Эмоциональное отреагирование — это то, что переносит сюжет спектакля с подмостков театра в жизненную реальность публики. Итог такой: хочешь быть высокопрофессиональным Карабасом Барабасом — учись, в первую очередь, вызывать у окружающих необходимые эмоции и услужливо предлагать способы их разрядки.

Спектакль окончен. Все довольны, все смеются или плачут, в зависимости от сценария и распределения ролей. Куклы жалуются на свою, заведомо проигрышную роль, мечтают о Золотом Ключике, который позволит им самим перейти на позицию Карабаса Барабаса. Зрители наслаждаются полученной эмоциональной разрядкой, а также осознанием собственного превосходства перед куклами — уж их-то точно Карабас Барабас не смог бы так «обвести вокруг пальца». Карабас Барабас... НО! Возможно, до поры до времени Карабас Барабас наслаждается очередным успешным спектаклем, собранными деньгами и аплодисментами, ощущением власти и всесильности. А возможно, перебирая пыльный реквизит своих театральных постановок, он грустит и жалуется на свою одинокую жизнь — боятся, но не уважают; слушаются, но не любят; смеются и плачут, но не сопереживают. И вечерами в опустевшем театре — хоть волком вой.

Разница между манипулированием и внушением

Ну вот, наш мастер-класс завершен. Теперь мы можем зафиксировать разницу между манипулированием и внушением. Внушение само по себе может не иметь никакой цели — такое себе не направленное, спонтанное заражение мыслями, идеями, состояниями. Когда же оно становится целенаправленным, то превращается в один из этапов манипулятивного воздействия. Когда человеку внушены «видение ситуации», «картинка реальности», «представления о должном и необходимом», выгодные манипулятору — основную часть всей «грязной работы» можно считать сделанной. Дальше Карабас Барабас может расслабиться и наслаждаться полузомбированными действиями жертвы, притворно при этом вздыхая: «Как меня все достало».

Внушение — это первый, и чуть ли не основной этап в описанном выше алгоритме манипулирования. Все последующие шаги тоже предполагают определенную степень «внушающего воздействия», но оно уже исходит не столько от самого манипулятора, сколько является «самовнушением» — самовоспроизведением жертвой той роли, на которую она невольно согласилась.

Внушаемы — мы все. Манипулируют, в большей или меньшей степени, тоже все. Это — «плохая новость». «Хорошая новость» — у всех точно так же имеется механизм «антивнушения», позволяющий, как минимум, саботировать внушающее воздействие. Этот механизм, как и внушаемость, действует «на автомате» и присущ каждому по самой природе человеческой психики. К тому же если специально постараться — можно развить навыки отслеживания манипуляции. Помните: основной признак манипулятивного воздействия — тайное принуждение на благо таких же тайных целей. Когда тайное становится явным это уже не манипуляция. Когда тайное становится явным — человек перестает быть зомби, у него есть возможность выйти из роли жертвы. Как, каким образом — об этом дальше. Сначала же разберемся с излюбленными манипуляциями, с которыми мы имеем дело в различных жизненных сферах, для скорейшего их узнавания.

Краткие итоги подраздела

1. Манипулирование является неотъемлемой характеристикой социального взаимодействия, как и внушаемость — природной особенностью человека. Основными этапами манипуля-

тивного воздествия являются: 1) обеспечение благоприятной для манипуляции атмосферы; 2) формирование у жертвы положительного образа манипулятора (либо положительного образа его действий); 3) вычленение проблемы и способов ее решения, выгодных манипулятору; 4) стимулирование эмоционального напряжения жертвы с подспудно предлагаемым способом разрядки.

- 2. Внушение и манипулирование отличаются тем, что первое не обязательно преследует какие-либо определенные цели. Схожесть их в том, что целенаправленное внушение является ключевым пунктом в алгоритме манипулятивного воздействия.
- 3. Как внушающее воздействие человек способен заблокировать, активизировав механизм антивнушения, так и манипуляции он может противопоставить собственное умение ее распознавать, понимать, нейтрализовывать.

Ссылки для любопытных

Манипуляция — определения в Интернете:

- ➤ Манипуляция это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями. (Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб.: Речь, 2003: Фрагмент http://www.treko.ru/show_article_76);
- происходит от слова le main рука; в цирке может применяться синоним престидижитация от preste быстрые и digitus палец в иллюзионном искусстве способ работы с небольшими предметами (http://ru.wikipedia.org/wiki/Манипуляция (фокусы));
- манипуляцией в теории передачи дискретных сообщений называется процесс преобразования последовательности кодовых символов в последовательность элементов сигнала (частный случай модуляции)
 (http://ru.wikipedia.org/wiki/Манипуляция (модуляция));

- действия коммуникатора, направленные на изменение психологических установок, ценностных ориентаций, поведения индивидов и целых аудиторий, независимо от их желания (http://dvo.sut.ru/libr/sotciolo/volod/5.htm);
- ➤ воздействие, оказываемое на человека или группу лиц; при этом цели манипулятора и цели манипуляции остаются скрытыми (http://www.topkadr.ru/glossary/glossary.html).

Манипулирование — определения в Интернете:

- сложное, запутанное действие; ловкая подделка, подтасовка; система приемов и способов воздействия на сознание с целью навязывания каких-либо идей или введения в заблуждение (http://dvo.sut.ru/libr/sotciolo/volod/5.htm);
- порождаемое с помощью рекламы распространение информации, слухов для воздействия на покупателей, потребителей с целью создать желаемую ситуацию на рынке (http://www.announcement.ru/enc letter/eco 682.html);
- 1) скрытое действие, цель которого принудить кого-либо к действиям (бездействию) вопреки его собственным интересам;
 2) действия, которые преследуют цели, расходящиеся с официально провозглашенными целями (http://imp.rudn.ru/ffec/polit/gloss.html).

Тесты внушаемости:

- ➤ Тест «Определение степени внушаемости» // Елисеев О. П. Практикум по психологии личности / Оценка суггестивности. СПб., 2003. С. 224–225; http://psylist.net/praktikum/00072.htm.
- ➤ Приемы и способы определения внушаемости и гипнабельности: http://worldleonard.h1.ru/doc/gipn/gipn_024.html.
- ➤ Оценка суггестивности (внушаемости): http://vsetesti.ru/370.
- Тест «Внушаемый ли вы человек?»: http://www.businesstest.ru/test.asp?id_test=296.
- Тест «Насколько вы внушаемы?»: http://testme.org.ua/test/start/194.

Другие ссылки:

- ➤ Официальный сайт Михаила Задорнова книги, выступления, афиша, записные книжки, форум: http://www.zadornov.net.
- ➤ Четыре стратагемы влияния: из книги Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/EpohProp/16.php.

Излюбленные манипуляции в семье

Ну что ж, тестами я уже читателя напугала, вернемся к нашим излюбленным «обезьяньим историям». На этот раз пусть это будет широко известный «обезьяний анекдот».

Гуляют муж с женой по зоопарку, вдруг им навстречу бежит вырвавшийся на свободу сексуально озабоченный орангутанг. Он бросается к женщине, та пытается вскарабкаться на дерево. Муж же начинает заходиться от хохота: «А теперь расскажи ему, что ты устала, что голова у тебя болит».

Очевидная «соль» анекдота — жена так «достала» мужа своими манипулятивными отговорками по поводу супружеского священнодействия, что у того даже эффект собственника по отношению к орангутангу не активизировался. «Соль», не столь очевидная — скажите, пожалуйста, ну кто это от обезьян на дереве прячется? И так ли была испугана эта женщина? Тогда какова же была ее истинная цель?

Ладно, шутки шутками, но женщины действительно являются непревзойденными манипуляторами на семейном поприще. Осмелюсь утверждать, что редкий мужчина сможет обыграть в манипулятивных играх собственную жену. Для этого есть масса предпосылок — и исторически сложившееся распределение ролей в семье, и многовековое социально-угнетенное положение женщины по сравнению с мужчиной, и, как следствие двух первых пунктов, разница в воспитании девочек и мальчиков. А если вспомнить и о физиологических различиях, а именно тех, что ка-

саются организации и функционирования мозга у мужчин и женщин, то можно писать еще одну книгу — о специфике женского и мужского манипулирования. Но мы не будем так глубоко погружаться в тему, тем же, кому вопрос различий полов особенно интересен, рекомендуем обратиться по указанным в конце подраздела ссылкам.

Мы же ограничимся описанием наиболее распространенных манипуляций в семейном кругу, используя описанный в предыдущем подразделе пошаговый алгоритм манипулирования.

Напоминаю, что первый шаг манипулятивного воздействия предполагает подготовку благоприятной для ее проведения среды. Могу обрадовать всех стремящихся к роли «семейного Карабаса Барабаса»: наша коллективная реальность настолько изобилует различными установками, ролевыми предписаниями, регламентирующими «правильную семью» и такие же «правильные семейные взаимоотношения», что недостатка в «подспорье» для организации необходимой «почвы» для манипуляции вы испытывать не будете.

Распространенные стереотипы — наилучшие подмостки для спектакля-манипуляции

Предлагаю несколько списков «правильных утверждений» о семейном взаимодействии, которые чаще всего являются платформой для дальнейшей семейной манипуляции.

Утверждения о муже

Хороший муж всегда:

- находит подходящую пещеру, добывает мамонтов и отбивается от пещерных медведей (обеспечивает кров, пищу и безопасность своего семейства);
- пользуется уважением соплеменников, что дает ему право претендовать на более комфортабельную пещеру и жирную часть туши мамонта (обеспечивает себе и семье социальный статус с его преимуществами «близости к кормушке»);

- разрабатывает стратегии добычи мамонта, а равно заготовки пищи впрок (использует преимущества одаренного природой стратегического мышления для организации сытой и стабильной жизни своей семьи);
- заботится о подрастающем потомстве, обучает его необходимому, вводит в общность соплеменников (обеспечивает детям условия для полноценного развития, качественного образования, достойный старт во взрослую жизнь);
- не нарушает установленный в племени порядок распределения спальных мест, еды и женщин (ведет себя соответственно имеющемуся социальному статусу, демонстрирует обладание «знаками отличия» в статусной иерархии — убранство дома и их количество, средства передвижения, новомодные «игрушки» и «девочки напоказ»; выказывает уважительное отношение к собственной жене и открыто не заглядывается на чужих);
- ▶ несмотря на обилие возложенных обязанностей (а кому легко?), является воплощением умопомрачительной мужественности: фигура Шварценеггера, сноровка Тарзана, интеллект ...ну если не Энштейна, то хотя бы Каспарова, обворожительность Казановы, его же сексапильность и предприимчивость, Билла Гейтса — обеспеченность, достаточная, чтобы этот вопрос просто не поднимался.

Даже если какие-то детали потерялись, выпали из создаваемого портрета «правильного мужа» — возможно, они «найдутся» в списках для детей и родителей. Но сначала — портрет «идеальной жены».

Образ идеальной жены

Итак, «правильная жена»:

 является воплощением Вечной Женственности — всегда мила, обаятельна, сексуально обворожительна, ласковая, нежная, красивая, умная (но не умнее мужа!), кроткая (но за мужа стоит горой), покладистая (но с перчиком), открытая (но с изюминкой), понятная (но с загадкой);

- хранительница очага и королева горшков (заботится о благоустройстве жилища и благоденствии его обитателей, владеет всем перечнем специальностей бытового сервиса);
- дает новую жизнь, которую терпеливо вскармливает, взращивает, лелеет (в заботах о детях не забывает мужу внимание уделить, чтобы он не чувствовал себя обделенным, в том числе и в постели);
- является незримым вдохновителем мужа на ратные подвиги, тактично его поддерживает в трудные минуты, деликатно «зализывает ему раны» после неудачной «охоты на мамонтов»;
- любит, восторгается и боготворит мужа, уважает его друзей, терпит увлечение другими женщинами, ждет из походов и прочих отлучек, принимая в эти периоды на себя роль «добытчика мамонтов»;
- ради мужа «забудет мать родную», и при этом «да убоится мужа своего».

Список тоже можно продолжать — женские достоинства так же бесконечны, как и дары матери-природы. Но там, где есть двое — по сценарию должен появиться третий. Поэтому — характеристики «правильных детей».

Образцовые дети

- рождаются запланированно и в соответствии с ожидаемым полом; тихи, покладисты и малозаметны в раннем детстве;
- ▶ безропотно внимают родительской воле ведь те старше, опытнее и «знают жизнь»;
- проявляют и развивают свои способности и таланты, не забывая при этом выказывать благодарность родителям за столь богатое «генетическое наследство» и предоставленные возможности развития;
- проявляют должную инициативу и самостоятельность, чтобы у родителей «голова не болела» по поводу будущего детей;
- любят своих родителей добрых и злых, в горе и радости, в богатстве и бедности, справедливых и не очень, заботливых и

пофигистов, всяких — ведь родители дали им «входной билетик» в эту жизнь, и только поэтому дети навсегда перед родителями в неоплатном долгу;

- самоотверженно заботятся о престарелых, больных или просто уставших родителях;
- > являются образцами социальной устроенности и жизненного успеха, чтобы родителям умирать спокойнее было.

При взрослении детей акцент переносится с начальных пунктов списка к его окончанию. И, наконец, только «правильные родители» могут воспитать таких замечательных детей.

Идеальные родители

- ведут здоровый образ жизни до рождения детей для здорового зачатия, во время их взросления — для создания правильного образца для подражания, в старости — чтобы детей своим нездоровьем не беспокоить;
- совершают все возможное и даже невозможное, чтобы у детей было счастливое детство, беззаботная юность, достойная жизнь, «правильные» семьи, работа, друзья и все остальное;
- несут полную моральную, материальную и иную ответственность за поведение и иные проявления своих неразумных детей (чему учили то и получили);
- обладают родительским долготерпением и мудростью, чтобы прощать детям их ошибки и заблуждения;
- > обладают самоотверженностью ради счастья детей и внуков;
- любят своих детей в любое время, в любом проявлении, в любых обстоятельствах, и в этом имеют высшую награду своей родительской самоотверженности;
- > умирают тихо, спокойно и вовремя.

Списки для дедушек-бабушек, братьев-сестер, свекровей-тещ, зятьев-невесток, дядей-теть и прочих родственников составлять не будем, хоть каждая из ролей такой разветвленной и сложной

семейной иерархии несет собственную смысловую нагрузку и определенные требования к поведению. При желании читатель может самостоятельно обозначить свои, наиболее значимые для него, семейные роли, и сформулировать «сценарные образы» выделенных позиций. Если есть «роль» — значит есть и ожидаемое «ролевое поведение». Эти требования-предписания являются итогом тысячелетней истории развития человечества, отображают специфику различных культур, являются необходимым условием постоянного возобновления конкретного общества и его устоев. Помните заезженное: «Семья — базовая ячейка общества»? Именно в семье человек обучается делать то, что от него ждет окружение, а не то, что ему хочется: мало ли что кому взбредет в голову. Именно в семье и «с молоком матери» он усваивает поддерживающие всю социальную структуру представления о должном и правильном. Семья — это первый полигон, первая площадка укрощения «хочу» в пользу «надо». Семейные установки — это первый опыт некритичного восприятия информации о мире, о людях, об обществе в целом.

Для одних семья дает старт в мир, где «без труда не вытянешь и рыбку из пруда», «любишь кататься — люби и саночки возить», «работе время — потехе час». Иные же с младых лет усвоили, что «работа не волк, в лес не убежит», «дураков работа любит», «ласковое телятко двух маток сосет», «чего нельзя добиться силой — того добьешься лаской». И базовые ролевые семейные установки, и ключевые позиции взаимоотношений с окружающим миром — это и есть «подсобный материал» для выстраивания манипулятором Карабасом Барабасом сцены для последующего спектакля. Если хоть одна из фраз составленных выше списков «правильного поведения» зацепила вас за живое, вошла в резонанс с вашими собственными убеждениями — а как же иначе? считайте, что подмостки для вашего кукольного семейного представления готовы. Вы сами согласились на участь марионетки. Первый этап манипуляции — предубеждение — провели для себя вы сами.

Помните, в предыдущей главе шел разговор о внушаемости человека, и о том, что на определенном этапе внушение трансформируется в самовнушение? Достаточно иметь представление о том,

что человек сам себе внушает (а он внушает себе то, что внушило ему общество и ее первая ячейка — семья) — и дальнейшее проведение манипуляции является всего лишь делом техники. Разберемся поподробнее с этой самой техникой.

Все ли в семье делается исключительно из любви к ближнему?

Следующий шаг в процедуре манипулятивного воздействия формирование у жертвы положительного образа манипулятора либо положительного образа его действий — в семейной манипуляции выполнить не так сложно. Ведь уже базовые установки семейного взаимодействия, которые есть на уровне предубеждения, предполагают любовь, заботу членов семьи друг о друге. Любое действие — только во благо ближнего своего, из любви к нему неразумному. Или из любви с налетом собственной неразумности (например, детской или женской), но все равно, из любви. Разве человек, движимый любовью, может действовать вам во вред? (Об этом подробнее в следующих подразделах.) Разве человек, который перед людьми и Богом несет громкое имя вашего мужа-жены, отца-матери или ребенка, может желать вам зла? Нет, конечно. И все, что он делает; или не делает; или требует, чтобы сделали вы; или не требует, но предполагает — это все только на благо вас самих и ваших семейный взаимоотношений.

Конечно, я немного иронизирую. И утрирую для более четкой прорисовки парадоксальности ситуации. А парадоксальность ее в том, что в семейном взаимодействии встречаются *две* очень сильные *томенденции*, два очень сильных мотиватора поведения человека. Возможно, вы слышали о «пирамиде потребностей человека», известной как «пирамида Маслоу»¹. В ней по уровням

¹ **Абрахам Маслоу** — известный американский психолог, основатель гуманистической школы психологии. Упоминаемая «пирамида Маслоу» — диаграмма, представляющая собой иерархию человеческих потребностей. При этом в публикациях самого Маслоу такой схемы нет. Пирамида потребностей, введенная, вероятно, для упрощенного изложения идеи иерархии потребностей, встречается впервые в немецкоязычной литературе 1970-х годов, например в первом издании учебника У. Стоппа.

размещены различные потребности человека. Первый уровень, самый нижний, предполагает реализацию физиологических потребностей: пища, питье, секс, тепло. Второй объединяет потребности в стабильности и безопасности. Это отсутствие страха за жизнь, крыша над головой, уверенность в завтрашнем дне. Третий уровень выражает потребность в принадлежности и принятии. Ведь каждый человек хочет быть не сам по себе, а принадлежать кругу людей, где его принимают таким, какой он есть. Это наши близкие, наши друзья, наши любимые. Другими словами, это дружба, любовь, семья. Четвертый уровень — это потребность в признании и уважении. Человеку мало просто принятия. Ему важно проявить себя, важно быть замеченным. Чаще всего это происходит в профессиональной деятельности. Эту потребность можно назвать стремлением завоевать профессиональное признание, сделать карьеру. Пятый уровень объединяет познавательные потребности. Это необходимость в получении и переработке новой информации: книги, телевидение, Интернет, путешествия... Короче, киножурнал: «Хочу все знать!» Шестой уровень свидетельствует об эстетических потребностях. Здесь стремление к красоте и гармонии как во внешнем пространстве, так и во внутреннем: вас устраивает ваш внешний вид, вы доверяете своим друзьям, вы понимаете своих близких, вы в согласии с самим собой. И, наконец, седьмой уровень, самый высокий это потребность в самоактуализации. Довольно сложное понятие: кто Я? зачем Я? что Я могу? что Я делаю? Вся наша жизнь — ответ на эти вопросы.

Согласно идеям обозначенной иерархии, потребности более высокого уровня не могут полноценно реализовываться, пока полностью не закрыты, не удовлетворены потребности более низких уровней. Другими словами, трудно искать Истину на голодный желудок. Проблематично творить Красоту, не имея вокруг себя пространства любви и энергетической поддержки. Голодный Ученый и Отвергнутый Поэт — это скорее красивый образ, чем образец для подражания.

Это к тому, что не стоит убегать от забот мира — действительно, они все равно догонят. Не решая проблем того или иного уровня:

материальных, социальных, образовательных — мы становимся их заложниками. Но возвращаемся к вопросу о семейных манипуляциях. Согласно обозначенному в «пирамиде потребностей» распределению, где-то в центре находится потребность в принятии. Человеку важно ощущать себя «своим среди своих», важно выражать и получать любовь, заботу, поддержку. Близкие люди, семейное окружение — это в первую очередь те люди, которые позволяют нам ощущать себя любимыми, нужными, значимыми просто так, безо всяких предварительных условий. Близкие люди — это те, кто любит и принимает нас такими, как есть, для которых мы важны сами по себе. Именно так можно расшифровать потребность в принятии, именно такое отношение мы подсознательно ожидаем от своих «домашних». Это — первая тенденция из заявленного парадокса — необходимость ощущать себя в семье частью более широкого целого.

Вторая тенденция — тенденция к обособлению — состоит сразу из нескольких движений. Из «движения вверх» по обозначенной иерархии — это необходимость обрести уважение, признание заслуг и, в конце, получить и реализовать свою индивидуальную человеческую неповторимость. Очень часто человек пытается «прорваться вверх» не согласовывая это со своими домашними, а конфликтуя с ними. Ярче всего это происходит во время известного всем «подросткового бунта», когда потребность понять и найти себя настолько высока, что все сложившиеся семейные отношения и взаимосвязи воспринимаются как мешающие, ограничивающие, связывающие по рукам и ногам. Потом подобный «бунт» может повторяться не однажды. Внешне люди взрослеют, меняются жизненные условия, подталкивающие их к росту и развитию. Но стратегия взаимодействия с семьей — стратегия бунта — очень часто остается прежней.

Помимо «движения вверх» возможно в семейной гармонии и согласии и «движение вниз» — когда за счет энергии, сил, времени близких людей один из членов семьи старается решить свои потребности самых нижних уровней — физиологические, потребность в стабильности и безопасности. Конечно, семья во многом и создается, чтобы упростить каждому из ее членов решение этих

самых базовых потребностей выживания. Но одно дело — объединяться, чтобы «в одной упряжке» противостоять всем вызовам и катаклизмам внешнего мира. Другое — незаметно скатиться к паразитированию, когда «один с сошкой, а семеро — с ложкой». Если «с ложкой» малые дети и престарелые родители — это еще как-то принимается, как-то воспринимается допустимым и правильным, и не нарушает первую тенденцию необходимости ощущать себя своим среди своих. Если же баланс вложения сил и энергии в общий «семейный котел» и потребления из этого самого котла нарушается взрослыми и вполне трудоспособными членами семьи — тогда у тех, кто «с сошкой» вызревает протест, несогласие. И активизируется парадоксальное напряжение двух тенденций — тенденции семейного объединения и тенденции освободиться от семейного паразитирования ради собственного самосохранения.

Отсюда и ирония при описании возможных мотивов различных семейных предъявлений. При ожидаемом и как бы само собой разумеющемся контексте любви и взаимной заботы всех проявлений членов семьи очень часто истинные мотивы находятся совсем в иной плоскости и обращены к иным, явно не декларируемым целям. Либо к целям обретения себя за рамками семейного круга, и тогда все гласные и негласные обязательства перед семьей воспринимаются как раздражающие ограничения. Либо обусловлены более приземленными и менее красивыми мотивами «оседлать домашних». Последние — тем более никогда не признаются и не будут обсуждаться как реальные цели. Просто потому, что так не принято между своими. Не принято на уровне общего осмысления, на уровне «громких деклараций», но никак не реальных действий.

Итак, подведем итоги по анализу второго этапа манипулятивного воздействия в семейном кругу. Создание позитивного образа, позитивного фона для действий манипулятора — на реализацию этого шага «работают» общепринятые установки о семье и этике взаимодействия ее членов. Кроме того, здесь опять срабатывает механизм, когда внушение переходит в самовнушение — большинство из нас действительно ожидает от своих домашних того,

что принято ожидать от членов семьи — любви, заботы, внимания, самоотверженных действий на благо нас хороших и любимых. Для детей такое восприятие семейной атмосферы — это чуть ли не единственный способ выживания. Мы взрослеем, меняются наши цели и способы их достижения. Но наши установки относительно семьи по-прежнему остаются такими же — некритично-завышенными, что дает дополнительные лазейки потенциальным манипуляторам.

Поэтому, прежде чем принимать на веру идею, что единственной целью проявлений ваших членов семьи является любовь к вам и забота о вашем благосостоянии, позвольте задать самому себе «некрасивый вопрос» — а чего, собственно говоря, они добиваются. Как, каким образом — об этом подробнее в следующей главе, посвященной навыкам отслеживания манипуляции и ее нейтрализации.

«Внутренняя кухня» семейного манипулирования

Сейчас же мы переходим к анализу третьего этапа манипулятивного воздействия «в узком семейном кругу». Он, как уже было сказано раньше, предполагает концентрацию внимания «потенциальной жертвы» на ту, реальную или придуманную проблему, решение которой будет «работать» на цели манипулятора. Для лучшего понимания этого шага рассмотрим его на конкретных примерах.

Жена сообщает мужу: «Любимый, я не смогу завтра пойти вместе с тобой на вашу корпоративную вечеринку — своим затрапезным видом я могу испортить твою репутацию у сослуживцев. Ведь мне абсолютно нечего надеть».

Мнимая проблема — поддержания статусности мужа за счет присутствия на вечеринке его супруги и соответствующей ее экипировки. Возможные «проблемы», стоящие за ней — упрек мужа в невнимательном отношении к потребностям жены; намек на то, что жене необходимы деньги для очередного шопинга; просто нежелание жены присутствовать на этой самой вечеринке по каким-то, ей одной известным причинам.

Реальной же проблемой в этой ситуации является несогласованность планов и действия супругов. Если ситуация такова, что присутствие жены на вечеринке действительно необходимо для «дальнейшего плавания их общего семейного корабля» — все связанные с эти мероприятием вопросы, в том числе и вопросы необходимой экипировки, лучше обсуждать заранее и «открытым текстом». Приведенная же для примера формулировка ставит мужа в невыгодное положение: или он нарушает «корпоративный протокол» отсутствием своей дражайшей половины — и она здесь, вроде, не причем, или же он уже нарушил «семейный протокол», лишив жену необходимого внимания и финансовой поддержки — одеть-то ей нечего.

Подмостками для подобной манипуляции (первый шаг) служат принятые установки, что муж должен зарабатывать деньги и обеспечивать положение в обществе. Позитивный фон для проведения этой манипуляции (второй шаг) обеспечены не вызывающей сомнения любовью к мужу. И обращается она к нему не иначе, как «любимый», и движет ее словами исключительно забота о его благе. Третий шаг — передергивания контекста проблемы в выгодное для манипулятора русло, практически захлопывает ловушку.

Или еще один пример. Обращение отца к ребенку-дошкольнику во время вечернего капризничанья последнего: «Ну что ты шумишь? Ты же видишь — мама занята. У нее важная работа, она не может сейчас с тобой играть. Видишь, со мной она тоже не играет — для нее работа важнее, чем ты и я. Так что не шуми». Здесь проблема формулируется как неправильное распределение мамой приоритетов важности. Разве может работа быть важнее ребенка и тем более мужа? Принятие такой формулировки загоняет женщину в очень дискомфортный угол — она и «плохая мать», и «плохая жена», да и работница тоже «плохая» — не успевает все сделать в рабочее время, и забирает у семьи ее законное время, лишает близких людей своего внимания и заботы.

Если же говорить о реальной проблеме — то в этой ситуации опять есть рассогласование в семейном взаимодействии. Если мама занята — почему бы тому же папе не поиграть с ребенком? Или маме, в свою очередь, тоже рассказать ребенку, что она вы-

нуждена работать, потому что папа не может заработать для всех достаточно денег?

Возможными подобные манипуляции становятся благодаря слепому следованию стереотипным представлениям о том, кто и что в семье должен. Папа — должен зарабатывать деньги, ходить на футбол и смотреть телевизор. Мама — должна варить кушать, убирать квартиру, играть с папой и ребенком, ухаживать за ними, и, желательно, тоже зарабатывать деньги. Распределение ролей может быть иным: мама — смотрит телевизор; папа — варит манную кашу. Но если распределение ролей произошло вслепую, просто потому, что так принято у родителей, у друзей или в любимом телесериале; если оно не учитывает семейную реальность на данный момент времени (мама в декрете — одна реальность; мама снова работает — другая реальность; папа временно лишился работы — еще одна реальность; и так до бесконечности) — всегда будет удобный полигон для различных манипуляций. Наша бурная социальная жизнь настолько часто подбрасывает нам нестандартные, «вне рамочные» ситуации — ни одна жесткая договоренность по поводу распределения обязанностей в семье, а тем более отсутствие таковой — «пусть все будет, как у людей», не в состоянии обеспечить слаженность семейного взаимодействия.

Возвращаемся к примеру с работающей мамой и капризничающим ребенком. Как уже было сказано, «подготовительный полигон» для подобной манипуляции создала приверженность стереотипам распределения ролей в семье. Этим же стереотипным представлением задан и позитивный фон для дальнейшей папиной манипуляции — кто же будет сомневаться в его любви к ребенку и заботе о его состоянии? Кто будет сомневаться, что ребенок плачет без маминого внимания? А папа заботится, чтобы ребенок не плакал. Сплошные благие порывы, которые позволили успешно реализовать второй этап данного манипулятивного воздействия. Далее фокусировка внимания на «выгодной» манипулятору проблеме: папе намного выгоднее посовещаться с дитем, что же важнее для мамы — работа или они хорошие, чем с мамой — кому сейчас удобнее оказать внимание ребенку.

Последний штрих — «эмоциональная полировка»

И последний, заключительный этап манипулятивного воздействия предполагает стимуляцию у «жертвы» переживания определенных, чаще всего, негативных, эмоций. При этом подспудно как бы задается способ выхода из этого эмоционального дискомфорта — «сделаешь то, к чему тебя подталкивает сама ситуация — вот тебе и станет легче». В ситуации с мамой предполагается, что она, оставив все дела, займется ребенком. А когда уложит того спать — еще и папе предъявит убедительные доказательства своей любви к нему. Иначе ей не избавиться от мучительного чувства вины.

В предыдущей ситуации уже мужу надо поднапрячься — выделить необходимые деньги на обновки, и при этом «загладить вину» за прежний недостаток внимания к супруге. Но здесь, скорее всего, мужа будет «лечить» не чувство собственной вины, а, скорее, чувство раздражения, что ситуация снова выходит из-под контроля, и необходимо опять дополнительно напрягаться, чтобы все отрегулировать.

Следует заметить, что практически любое манипулятивное воздействие напрямую связано с изменением эмоционального состояния «жертвы». В следующей главе мы более подробно поговорим о том, как можно использовать собственные эмоции для обратного хода — своевременного распознавания предпринятой манипуляции и ее нейтрализации. Сейчас же кратко зафиксируем, к каким из наших эмоций чаще всего апеллируют семейные манипуляции. Семейные манипуляции, в первую очередь, «паразитируют» на всех альтруистических проявлениях человека — заботливости, самоотверженности, восприятии боли другого как своей собственной. Это же так просто — сделай так, чтобы меня ничего не мучило — и тебе тоже станет легче. Подобное манипулирование эмоциональным фоном возможно также в любовных отношениях или в близкой эмоциональной привязанности, об этом — дальше по тексту.

Кроме того, семейные манипуляции нещадно эксплуатируют так называемые «моральные эмоции» — чувство долга, ответствен-

ности, собственного достоинства, активизируя при этом чувство вины, ощущение собственной никчемности или неспособности к чему-либо.

Отдельно стоят эмоции страха, особенно активно их используют для «укрощения» членов семьи, которые занимают «слабые позиции» в семейной иерархии: дети, жена-домохозяйка, мужтряпка. Здесь может активизироваться как страх непосредственного физического воздействия («Вот расскажу о твоем поведении отцу — он тебе выдаст по полной»), так и угроза лишить жертву манипуляции каких-либо важных для него дивидендов — начиная от выполнения супружеского долга и заканчивая поддержанием привычного, существующего положения дел. «Уйду я от тебя — все равно от тебя никакого толку», — и перепуганная «жертва» из кожи лезет вон, чтобы доказать «манипуляторуспасителю» свою нужность и полезность. Более подробно об «эмоциональных удавках» мы поговорим в следующей, третьей главе

Что делать, когда у жены «болит голова», или попытка анализа ситуации манипулирования

Для завершения разговора давайте проанализируем ситуацию из рассказанного в начале подраздела анекдота с семейной парой в зоопарке и сбежавшим сексуально озабоченным орангутангом. Можно рассмотреть ее с как бы очевидного ракурса: жена в манипулятивной форме (голова болит, и вообще устала) отказывает мужу в супружеском священнодействии; обиженный и раздраженный муж находит компенсацию своего раздражения в том, что орангутанг может сделать, что ему, «правильному мужу», сделать непозволительно — получить то, что хочется, силовым принуждением.

Но здесь имеет место быть встречное манипулирование — «разложим по полочкам» позиции каждой из сторон. Позиция жены: в семейных взаимоотношениях принято говорить о своем плохом самочувствии, но нельзя говорить о собственном нежелании близости. Плохое самочувствие бывает у всех, к тому же демонстра-

ция оного предполагает проявление заботы и внимания от близкого человека. Прямой же отказ от близости чреват: а) обвинением во фригидности; б) подозрением в неверности; в) сомнением в собственной привлекательности; г) обвинением: «разлюбила»... Список можно продолжать, но и так становится очевидным проще сослаться на больную голову, чем потом голова будет реально болеть от всех возможных осложнений. Значит, цель жены — сохранить семейное спокойствие и равновесие при минимальных энергетических затратах. В конце концов, можно пойти мужу на уступки и предоставить ему то, что он хочет — многие так и делают, но там возникают иные осложнения, с собственным здоровьем, самочувствием, и, в итоге, все равно сказываются на общем семейном эмоциональном фоне. Предварительная платформа для подобной манипуляции (первый этап) — убежденность в нерушимости и обязательности выполнения супружеского долга, а также убежденность о том, что мир в семье необходимо сохранять любой ценой.

Второй этап — создание позитивного эмоционального фона для проводимой манипуляции — тоже заложен сложившимися установками семейного взаимодействия. Попробуй-ка муж не отреагируй на жалобу жены по поводу головной боли — она же потом изведет его обвинениями в бездушности и бессердечности. А так, получается — «хочешь, чтобы в семье сохранялся мир — играй роль заботливого, внимательного и все понимающего». Таким образом, необходимый эмоциональный фон для манипуляции жены — обеспечен.

Дальше — дело техники актерской игры, необходимых жестов и интонаций. У каждой женщины свои собственные сигналы — «я плохо себя чувствую». Мужчина, который заинтересован поддерживать сносное существование с такой женщиной, вынужден эти сигналы изучить и распознавать. Чтобы реагировать «должным образом». Что предполагает это «должным образом» — это познается исключительно эмпирическим путем (метод проб и ошибок), при этом все возможные варианты сложно обобщить и систематизировать. Говоря проще — каждому (вернее, каждой) свое. Но главная цель манипуляции практически достигнута — мужчина настолько увлечен предъявлением «должной реакции»,

что о первоначальном, его собственном «хочу», запустившем всю эту цепочку, он на какое-то время может и забыть.

Фраза «на какое-то время» употреблена не случайно. Любая манипуляция затуманивает мозги лишь на какое-то время. Рано или поздно, но у человека появляется ощущение, что его — одурачили. Особенно это неприятно в близких отношениях, какими предполагаются отношения в семье.

Теперь проанализируем позицию мужа. Судя по контексту анекдота, он давно не верит в головную боль жены. И тем не менее продолжает поддерживать когда-то начатую с ней игру. Почему?

Скорее всего, его реальная цель — все то же поддержание видимого спокойствия в семье. Манипуляция же заключается в том, что это спокойствие достигается не за счет «урегулирования взаимных ожиданий» — не принято в нашей культуре говорить на «стыдные темы», а таким окольным путем с помощью поддержания игры в «нежных и заботливых». И какой же заботливый муж так будет радоваться конфузу жены? Получается, надетая на мужа «маска заботливости» не позволяет ему сделать то, что очень хочется — раскрепоститься до состояния орангутанга. Радость по поводу свободы действий последнего — хоть какая-то эмоциональная разрядка для утомленных мужских нервов, хоть какая-то компенсация его уязвленного мужского самолюбия. Получается, при помощи действий орангутанга муж лечит собственное чувство мужского достоинства. Вот такая хитрая и сложная манипуляция.

Третий возможный контекст расшифровки анекдотичной ситуации — почему женщина от орангутанга убегает на так любимое последним дерево — мы анализировать не будем. Оставим это читателю для «тренировочного анализа». Нам же для подведения итогов темы подраздела важно еще раз зафиксировать, что манипулятивная ситуация возникает тогда, когда есть несовпадение реальных целей с тем, что преподносится как реальность. Основой для всего многообразия семейных манипуляций служат некритично воспринятые установки семейно-ролевого взаимодействия. Позитивный фон для проведения манипулятивных приемов обеспечивается спецификой семейного, внимательнозаботливого отношения друг к другу. Или, в крайнем случае, де-

монстрацией такового. Искусство фокусировать внимание других членов семьи на необходимых манипулятору вещах и моментах каждый из нас осваивает с самого раннего возраста. Овладение данными приемами было условием нашего выживания. Со времен детства у многих из нас излюбленные техники перехвата внимания так и закрепились — у одних это агрессия, у других — жалобы, у третьих — сверхактивность, у четвертых — бурная эмоциональность. Для описания всего разнообразия возможных приемов в данном искусстве можно написать отдельную книгу.

И, наконец, когда внимание захвачено и сфокусировано на явной, а чаще мнимой проблеме в выгодном для манипулятора свете подтолкнуть «жертву» к переживаниям определенных эмоций не составляет особого труда. В каждом из нас живы с детства призывы: «Как тебе не стыдно!», «Тебе меня совсем не жалко?», «Тебе не страшно, что мне станет плохо?», «Ты совсем бездушный человек!» Вот мы и доказываем свою «душевность» своими страхами, жалостью, стыдом. Избавиться же от этих, не очень приятных, эмоций может лишь действие, необходимое манипулятору. Или же понимание, видение всего механизма манипуляции в целом. И осознание того, что вина, стыд, страх — это, по большому счету, искусственно привитые нам чувства для облегчения манипулирования нами. Взросление человека предполагает также и его зрелость в эмоциональном плане, когда его поведением управляют не эмоции, а он сам, когда человек становится способным распознавать свои чувства и регулировать их. Как это делать — об этом речь в следующей главе.

Краткие итоги подраздела

- 1. Как театр начинается с вешалки, так и овладение манипулятивными практиками начинается в семье.
- 2. При всем многообразии семей и моделей их взаимоотношений существуют некие образцы «правильного поведения в семье», регламентирующие и распределяющие функциональную нагрузку между различными членами семьи. Бездумное, некритичное следование таким установкам является платформой для дальнейших манипуляций в семейном взаимодействии.

- 3. Семейные манипуляции особенно болезненны из-за нарушения эмоционального фона семейного общения. При ожидании любви, поддержки, заботы манипуляции «дарят» членам семьи жалость, стыд, страх.
- 4. Невозможно достичь благих целей не совсем красивыми средствами; сложно добиться мира, спокойствия и равновесия в семье, применяя исключительно манипулятивные практики для решения возникающих проблем и поддержания позитивного эмоционального фона.

Ссылки для любопытных

- ➤ Кэхилл Л. Его мозг, ее мозг // В мире науки: ежемесячный научно-информационный журнал. Нейробиология. 2005. № 8 (август); http://www.sciam.ru/2005/8/neyrobiology.shtml.
- ➤ Орлов П. Мужчины и женщины два разных мозга и два разных мира. Psychology OnLine.Net: материалы по психологии: http://www.psychology-online.net/articles/doc-625.html.
- ➤ Пирамида потребностей по Маслоу: материал из Википедии: http://ru.wikipedia.org/wiki/Пирамида_потребностей_по_Маслоу.

Манипулятивные приемы в деловых отношениях

Существует распространенное мнение, что умение руководить людьми — это не что иное, как способность искусно ими манипулировать. Во всяком случае, масса популярных книг и периодики из серии «менеджмент для всех», множество интеренетстатей обыгрывают следующие две ключевые идеи. Первая: хочешь быть влиятельным — будь ярким, харизматичным, убедительным. Вторая: хочешь, чтобы люди делали то, что тебе необходимо — будь наблюдательным, находи их «слабые места» или «сильные стороны» и, умело балансируя первым и вторым, получай желаемое. Первая идея — рецепты влиятельности — в боль-

шей мере связана с материалами первой главы, посвященной внушению и внушаемости. Мы уже разобрались, что внушение может происходить и без каких-либо предварительно поставленных целей. Например, когда человек увлечен какой-то идеей — он одним своим энтузиазмом и «блеском в глазах» как бы заражает окружающих собственной заинтересованностью, активизирует все пространство деятельности, связанное с этой идеей.

Манипулирование начинается там, где внушение становится целенаправленным. Прежде чем манипулятор будет «дергать за ниточки» сильных и слабых сторон своих потенциальных жертв ему необходимо привлечь к себе их внимание и убедить, что его «игра» им жизненно необходима. Так, привлекая вас к сотрудничеству в каком-нибудь проекте, вам в первую очередь будут рассказывать, как много вы выиграете от этого участия. Вспомните действия страховых агентов, дистрибьюторов «в свободном полете», распространяющих медицинские препараты, косметику или сковородки, зазывал на политическое шоу или аполитичные презентации различных «ноу-хау» из области «как быстро и легко разбогатеть», а равно быть здоровым, любимым и счастливым. При видимой разнице обозначенных сфер эти ситуации схожи глубинной сутью происходящего, а именно оказанием на человека целенаправленного внушения, чтобы привлечь его внимание, вызвать интерес.

Более подробно способы завоевания внимания публики мы рассмотрим в четвертой главе, посвященной манипуляциям в окружающем нас информационном пространстве и средствах массовой коммуникации. Сейчас же ограничимся выяснением, чем можно заинтересовать человека для его вхождения в деловые взаимоотношения — ведь именно этой сфере человеческого общения посвящен данный подраздел. Первое, что приходит в голову — человека могут заинтересовать деньги. Действительно, именно наличие оных обеспечивает реализацию потребностей двух первых уровней пирамиды Маслоу, речь о которой шла ранее. Еда, кров над головой, ощущение стабильности и уверенность в завтрашнем дне — все это достигается в нашем урбанизированном сообществе посредством денег. Живи человек в горном монастыре, далеком таежном домике или обособленной сельской общине — там бы действовали несколько иные законы и мотивы к деятельности.

Но только ли деньги мотивируют человека к деловой активности? Если вспомнить о той же иерархии потребностей — помимо ощущения принятия, любви, заботы, которое человек находит в семье, ему так же необходимо ощущать собственную значимость, чувствовать уважение окружающих, пользоваться авторитетом у определенного круга лиц. Эти потребности человек чаще реализует в деловых отношениях, чем в семейных. Именно поэтому женщины-домохозяйки могут испытывать неудовлетворенность жизнью — им не хватает общественного признания, социальной самореализации.

Если вспомнить потребности еще более высоких уровней — эстетические, информационные, в самоактуализации, которая предполагает нахождение человеком своего места в мире и «делание» того, что он может и хочет делать, или, образно говоря, возможность «найти и пропеть собственную песню» — профессиональная деятельность, деловые отношения являются наилучшей площадкой для реализации всех их. Получается, практически весь диапазон потребностей человека может быть перекрыт его деловой активностью. Значит, верным будет и следующее утверждение — для вовлечения его в эту активность необходимо уметь «дергать» за ниточки всех обозначенных потребностей.

Ведь не зря ознакомление с концепцией Маслоу является обязательным в базовом курсе обучения и менеджеров, и экономистов. Чтобы управлять людьми — необходимо знать, чего они хотят. Также как чтобы разбираться в экономических вопросах — важно понимать, на чем держится потребительский рынок. Желающему управлять другими — необходимо научиться отслеживать, «считывать» интересы других людей. Желающему же избежать манипулятивного управления также важно знать и понимать свой собственный интерес. Как минимум четко осознавать то, что хочешь ты сам — это повысит шансы не оказаться в «упряжке» по достижению чужих интересов и целей. Естественно, на месте запряженной лошади — на роль ямщика в большей мере претендует манипулятор-управленец.

94 Глава 2

Начало манипуляции: способы вовлечения человека в ситуацию

Итак, первый шаг по вовлечению человека в деловую манипулятивную игру — это активизация его интереса. У кого-то загораются глаза только от вида зеленых банкнот, кому-то необходимо доброе слово, которое и кошке приятно, или коллективное признание рабочего рвения и заслуг. И то, и другое, и третье называется внешней мотивацией: большинство сотрудников, не воспринимающих работу как наиважнейшее дело их жизни, мотивируются к успешной деятельности именно так — материальное стимулирование и периодическое поглаживание при помощи грамот и прочих похвал.

Манипулирование на потребностях сотрудников

Интереснее и сложнее иметь дело с сотрудниками, чьи потребности несколько выше приземленного «хочу денег». Тем, кто ищет признания — очень важна статусность и продвижение вверх по карьерной лестнице. Для ищущих информации — необходима возможность удовлетворять свой «информационный голод» в рабочее время с использованием ресурсов компании. То же самое можно сказать и об «эстетах», которым работа дает возможность утолить «эстетический голод». В психологии управления реализация этих потребностей названа внутренней мотивацией деятельности — то есть то, что движет активностью человека изнутри.

И, наконец, наиболее зрелых членов нашего сообщества, которые полностью удовлетворили все свои потребности и достигли «вершины пирамиды» — самоактуализации, «сподвигнуть» на рабочую активность может лишь осознание своего рабочего места как «миссионерской площадки», а самого труда — как жизненной миссии на благо Родины и всего человечества. Стоит заметить, что сам Маслоу определил количество таких людей приблизительно как один процент от всех остальных, не самоактуализированных, сограждан.

Как видите, чем выше уровень потребностей и запросов человека — тем изощреннее должны быть действия манипулятора, чтобы поймать его в свои невидимые сети. Иногда они становятся настолько хитрыми, что в них напрочь исчезают ячейки, подразумевающие приземленное материальное вознаграждение столь возвышенного и одухотворенного труда. Разве красиво вспоминать о деньгах, когда все заняты возвышенными вопросами спасения человечества? Или менее возвышенными, но не менее важными вопросами продвижения и развития корпорации — «мы все одна семья, мы все работаем на одно общее дело». А если кто-то и осмелится поднять этот низменный вопрос — его сразу же можно «поставить на место» напоминанием, что и свои информационные потребности он удовлетворяет на работе (Интернетом-то пользуется), и эстетические (сколько красивых девушек вокруг), и начальство его любит, ценит, грамоты выдает, корпоративные праздники устраивает.... Если в такой ситуации вам становится стыдно от собственной приземленности — что вы все о деньгах да о деньгах, когда тут такие высокие материи витают — значит, вы готовы к роли... извините, вечного «лоха».

Чтобы обосновать столь неблагоприятный прогноз — позвольте еще раз напомнить специфику реализации потребностей согласно обозначенной иерархии: низшие (физиология, безопасность), высшие (любовь, признание, расширение горизонтов), самые высокие (самоактуализация и самореализация). А специфика такова, что потребности более высоких уровней не могут полноценно реализоваться, пока не реализованы, не перекрыты потребности более низких уровней. Если вы зарабатываете недостаточно, чтобы жить достойно — рано говорить о вашей самореализации и самоактуализации. Если организация не обеспечивает своим сотрудникам достойный образ жизни — она ни в коей мере не способствует их информационному, эстетическому, духовному и прочему развитию. Если, конечно, это не организация волонтеров, но там несколько иные подходы и задачи, сейчас речь не о том. Да и росту самоуважения своих сотрудников такая организация тоже мало способствует — грамоту вместо масла на хлеб не намажешь, а доступные по уровню зарплаты «хлеб и вода» плохо влияют на эмоциональное благополучие и постепенно снижают уровень самооценки.

И, тем не менее, мы сплошь и рядом наблюдаем организации, которые не в состоянии обеспечить своим сотрудникам достойный образ жизни, и при этом не испытывающие недостатка в этих самых сотрудниках. Только ли дело в успешных манипулятивных уловках менеджерского состава этих организаций? Или есть еще какие-то причины такого положения вещей?

Манипулирование на присущем национальному менталитету чувстве коллективизма

Если не брать уровень политики, экономики и государственного управления, поскольку это выходит за рамками этой книги, вернемся к психологии, а точнее к специфическому мышлению и мировосприятию населения бывшего Советского Союза, которое заключается в многолетнем культивировании коллективизма: я есть часть коллектива, я существую только в коллективе и ради него, я отдаю свои силы и энергию на благо общего дела, я делегирую коллективу заботу о моей собственной жизни и благосостоянии.

Наверняка, в такой вот коллективной направленности, доминирующей в сознании наших соотечественников, есть свои плюсы — исторические и эволюционные. Безусловный минус — очень часто человек не то, что не хочет — он не может принять на себя ответственность за реализацию собственных базовых потребностей. И на работе, которая не приносит ни денег, ни удовольствия, его держит боязнь оказаться в еще худшем положении — без работы, без перспектив ее найти, без уверенности в завтрашнем дне и надежды что-то изменить к лучшему в собственной жизни. Так что управленцам-манипуляторам и стараться особенно не надо, достаточно «дернуть» за болезненную струну: «не нравится — уходи, на твое место десяток тебе подобных найдется».

Единственный способ избежать подобной манипуляции — достичь того уровня профессионализма и деловой компетенции, когда десяток желающих на улице не перекроют тех дивидендов для организации, которые приносите именно вы. Хотя бы потому,

что обучение их специфике вашей деятельности фирме обойдется дороже. Но это мы уже заговорили о контрманипуляциях, речь о которых пойдет в последующих главах книги.

В тихом омуте черти водятся, в «мутных» корпоративных правилах манипуляторы

Давайте разберемся еще с одной схемой манипуляций в организации, на сей раз привязывая ее не к потребностям человека, а к организационной структуре фирмы. Организация — это не здание с офисами, или цехами, или даже тракторами в поле. Организация — это, прежде всего, объединение людей для решения определенных целей. Если мы говорим о деловых отношениях, то в первую очередь мы подразумеваем фирмы, создающие определенный «продукт» (оказание информационных или образовательных услуг также входит в понятие продукта). Организация возникает тогда, когда продукт настолько многоплановый, разносторонний, многоаспектный, что один человек не может обеспечить его создание. Но если собирается много людей, которые должны действовать как единый слаженный организм (хаос никогда не мог ничего создать) — значит должны появиться и некие нормы, правила, предписания, регулирующие поведение, деловую активность этих людей.

В каждой рабочей организации имеется явный документ, предписывающий правила деловой активности — штатное расписание и функциональная нагрузка или должностные инструкции. Но помимо явных, как правило, существует менее зафиксированный документально, но не менее значимый фактор влияния на поведение сотрудников. Это — организационная культура данного предприятия.

Организационная культура — это то, что объединяет людей не на уровне повседневных рабочих функций (все-таки люди — это не конвейер), а на уровне их человеческого взаимодействия. Это: жизненные ценности и цели, понятия о правильном и недопустимом в рабочем взаимодействии, негласные правила взаимных реверансов, уступок и любые другие, принятые в организации,

нормы общения — данные моменты редко прописываются в каком-либо конкретном документе, но при этом очень влияют на весь процесс деловой коммуникации.

Размазанность, размытость, несоответствие гласных и негласных норм и правил поведения — это очень благоприятная среда для манипуляций, различных по содержанию и по форме. Вас могут обвинить в недостаточной преданности фирме (а где сказано, что преданность вменяется в рабочую обязанность?), и на этом основании «забыть» об обещанных премиальных (что, в свою очередь, свидетельствует об отсутствии четко прописанного алгоритма начисления премий). Вам могут не простить неуважительное отношение к заслуженному работнику Марье Ивановне (откуда вам знать, что это дальняя родственница вашего начальника?), и в связи с этим пропустить вашу фамилию при подаче списков на повышение в должности. Описать все разнообразие «скользких» рабочих ситуаций действительно невозможно. Но можно попытаться их классифицировать по какому-нибудь признаку. Хотя бы для того, чтобы в дальнейшем произошло распознание ситуации как манипулятивной. Ведь первым шагом в нейтрализации манипулятивного воздействия является потеря статуса тайности. Манипуляция до тех пор будет настоящей манипуляцией, пока она остается незаметной.

Итак, мы выше обозначили категорию рабочих манипуляций, затрагивающую интересы, актуальные потребности сотрудников. Такие манипуляции используются тогда, когда необходимо максимально снизить финансовые растраты организации, не уменьшив при этом заинтересованность и работоспособность сотрудников. Набросаем примеры таких манипуляций.

Пример 1. Организация вас выучила (например, вам была предоставлена возможность получить образование или пройти курсы повышения квалификации за счет компании), можно сказать, в люди вывела (формирование сети деловой коммуникации) — а вы теперь, неблагодарный, или деньги требуете, или грозите к конкурентам перебежать.

Комментарий. Получение образования и профессиональное развитие — это в первую очередь инициатива и активность самого сотрудника — без них любые старания организации были бы

бесполезны. Чаще всего обучение персонала вызвано не столько «добрым отношением к людям», сколько производственной необходимостью самой фирмы. При этом как-то упускается из виду, что более квалифицированный специалист и стоит дороже. Даже если этот специалист — выходец «из своих». Преданность организации в противовес конкурентам — это тоже очень сомнительное достоинство с точки зрения «антиманипуляционной практики». Из-за преданности правому делу люди под танки бросались, но всегда ли это было оправдано?

Пример 2. Поскольку организация переживает трудное время — общим рабочим собранием (или по решению руководства — это зависит от того, что принято выносить «на флаг») было принято решение сократить оплачиваемые рабочие дни. Поскольку фронт работ остался прежним — выход на работу тоже остается прежним. Надеемся, вы с пониманием отнесетесь к данному решению — ведь фирма всегда с пониманием относилась к решению ваших личных вопросов.

Комментарий. В первую очередь здесь эксплуатируется потребность человека в принятии и принадлежности — организация преподносится как «большая дружная семья», которая всегда «горой за своих», но сейчас она переживает трудные дни. По негласным нормам бросать своих в трудную минуту — это признак личной непорядочности. При более внимательном рассмотрении — непорядочно было со стороны администрации принять столь важное управленческое решение, не посовещавшись предварительно со всеми заинтересованными лицами и даже не спрашивая об их мнении на этот счет.

Следующая категория манипуляций базируется на размытых, нечетко сформулированных функциональных обязанностях и абсолютно не прописанных, но не менее влиятельных, организационных нормах и правилах поведения.

Пример. Милочка, Иван Иванович очень просил подготовить этот доклад к завтрашнему дню. Я заверила его, что все наши девочки всегда с удовольствием ему помогут. Вы же не подведете меня, и задержитесь сегодня на несколько часов.

Комментарий. Судя по всему, подготовка доклада для Ивана Ивановича не является прямой обязанностью Милочки. При этом

предполагается, что обязательства, взятые на себя кем-то из авторитетных членов организации (сотрудница, которая обращается к Милочке), по каким-то, ей одной ведомым соображениям, вполне может рассчитывать на помощь своих, зависимых от нее коллег. На такую установку может работать негласный «кодекс рабочих отношений», существующий в этой организации. Явная манипуляция эксплуатирует необходимость поддержания «добрых отношений», неявная — позволяет перебросить принятые на себя обязательства под ответственность других, не причастных к этому сотрудников.

Манипулирование на «слабых струнах человеческой души»

Несколько особняком находится категория манипуляций, использующих наши наиболее уязвимые места — неуверенность в себе, страх негативной оценки, вину, стыд и прочие негативные эмоции — о них мы вскользь говорили в предыдущем подразделе. Разберемся поподробнее с этой категорией манипуляций.

Задумывались ли вы когда-нибудь о том, что только половина повседневных профессиональных обязанностей официально предписана нам по роду деятельности. Все остальное — дань сложившейся системе рабочих отношений, деловой энтузиазм или... чье-то манипулирование нами, умелое использование наших «слабых струн» — психологической уязвимости. Чтобы вовремя предотвратить опасность несанкционированного психологического воздействия, необходимо научиться «латать дыры» в психологической защитной оболочке.

- «Если сейчас же не уберешь игрушки, придет страшныйпрестрашный дядька Бабай и заберет тебя с собой...»
- «Если ты не перестанешь сейчас же плакать, я позову дядю милиционера, и он тебя накажет…»
- «Если ты и дальше будешь со мной разговаривать в подобном тоне, я вызову в школу твоих родителей и попрошу их научить тебя разговаривать со старшими…»

- ➤ «Если ты откажешься идти вместе с нами, я расскажу всем, что ты трус...»
- ➤ «Если ты…»

Подобные фразы — неотъемлемая часть нашего детства и юности, нашего взросления и становления. И хоть мы давно не верим в Бабая и не боимся родительского гнева — остатки тех детских эмоциональных впечатлений, страхов преследуют нас всю жизнь. Они активизируются в самое неподходящее время. Вдруг накатывает удушливая волна, учащенно бьется сердце, предательские красные пятна покрывают лицо или появляется неестественная бледность. И хочется, как в далеком детстве, спрятаться с головой под одеяло, чтобы хоть таким образом избежать неприятного, страшного, пугающего.

А «пугалки» у каждого свои. Кто-то холодеет от грозного взгляда начальства. Кому-то не хочется оказаться в эпицентре возможной ссоры. Для кого-то самое страшное — услышать презрительный смешок за спиной. Некоторым никак не дается публичное выступление. И почти каждый знаком со следующими тревожащими вопросами: Какое настроение у начальника? Не разболтала ли коллега о вашей неожиданной (и нежелательной) встрече? Хватит ли духу начать разговор с руководством о повышении оклада? И как угомонить этого вредного коллегу, который умудряется своим шумом всех поднять на ноги? Может, исчезнуть на время?

Практически все перечисленные страхи и опасения касаются сферы межличностного взаимодействия, и поэтому относятся к категории социальных. Наличие их у человека обусловлено всей историей его эволюционного развития — умение придерживаться существующих в конкретной группе правил взаимодействия является обязательным условием не только его благополучия, но и часто выживания. Подобный опыт обучения обязательным нормам социального взаимодействия получает каждый из нас сначала в семье, потом и школе. И хотя в течение жизни изменяются наш статус, распределение ролей, социальная позиция, детские «пугалки» остаются с нами навсегда — боязнь «грозного папы» или «нервного учителя», опасение недобрых насмешек и ужас перед возможным предательством, нервная дрожь, вызванная чувством уязвленного самолюбия.

Мы стали взрослее, сильнее, мудрее. Мы вполне можем справиться со своей жизненной ситуацией. Более того, мы сами и являемся творцами, авторами этих самых ситуаций. Мы так увлечены их планированием, развитием, реализацией, что в суматохе дел не замечаем внутреннего перепуганного малыша, который по-прежнему живет в нас и порой заметен окружающим больше, чем нам самим. Хорошо, когда окружение доброе, — малыша погладят, успокоят, подбодрят. А если нет?.. Несколько подробнее, чего же чаще всего «малыш» боится.

«Пугалка» первая — «грозный папа». Вы сжимаетесь, когда ваш босс повышает голос, или неловко себя чувствуете, видя его нахмуренный взгляд? Вы заранее обливаетесь холодным потом при необходимости передать неприятную информацию, донести недобрую новость? Значит, ваш малыш действительно опасается «грозного папы» (дяди-милиционера, строгого учителя). Однако заметьте, этот «грозный и могучий» очень часто специально хмурит брови и повышает голос — ведь так намного проще управлять вами. Не договариваться, не сотрудничать, а именно управлять, манипулировать. Помните Грозного и Ужасного Правителя Изумрудного Города? Он пугал всех жителей, потому что сам был перепуган и не знал, что делать. А может, не умел ничего другого, кроме как пугать или пугаться.

И вы готовы работать сверхурочно, дабы не вызвать гнев. О материальной компенсации даже не заикаетесь — это вызовет еще больший гнев. А уж если вам необходимо три дня отгула — подумываете, что, может, проще сразу уволиться... Выигрыш «хмурящего брови» — очевиден. А ваш? Постараться избежать стрессовой для вас ситуации (вспомните механизм манипулятивного воздействия)? Не слишком ли высокая цена за столь сомнительный выигрыш?

«Пугалка» вторая — лишение любви и ласки. Базовая потребность каждого ребенка — быть нужным своим родителям, любимым ими и ощущать это. Дети, которых родители окутывали своей безусловной любовью, вырастают психологически сильными, уверенными в себе, открытыми по отношению к миру и другим людям. К сожалению, очень часто родители демонстрируют сво-

ему ребенку обусловленную любовь. Они ведут себя по принципу: выполнишь то, что мы от тебя хотим — будем тебя эмоционально поддерживать, проявлять и показывать свою любовь; не выполнишь — получай наш эмоциональный холод и отторжение.

Механизм манипулирования чувствами несколько утрирован для того, чтобы лучше отследить его действия. Если неписаные законы взаимодействия на вашей фирме предполагают угадывание и ублажение всех капризов влиятельных особ, дабы не быть лишенными их благосклонного внимания со всеми сопутствующими эмоционально-материальными «поглаживаниями» и поощрениями, — значит механизм манипулирования чувствами запущен и работает в полную силу. Поддерживать его, получая свою пайку «честно заработанной» любви и уважения, но становиться при этом заложником установленных правил и непредсказуемых капризов или же рискнуть заявить о себе независимо от чьей-то эмоциональной поддержки (и ее отсутствия) — это только ваш выбор. Однако совершить этот выбор в пользу независимости очень часто мешает следующая «пугалка».

«Пугалка» третья — «лишение сладкого». Родители в своем воспитательном процессе торгуют не только любовью. Согласитесь, весьма привычны такие фразы: «Будешь себя хорошо вести — куплю куклу Барби»; «Навестишь бабушку и поможешь ей — разрешу переночевать у подружки»; «Будут в табеле хорошие оценки — куплю мобильный телефон».

Иногда это называют материальным стимулированием или созданием позитивной мотивации. В рабочих условиях это один из самых используемых рычагов управления. Только в погоне за социальными благами и материальными ценностями мы теряем нечто более важное — веру в себя, чувство собственного досточиства и самоуважение, ощущение внутренней гармонии и психологического комфорта. При этом пытаемся оправдаться: что поделаешь, так уж устроен мир — за все надо платить. Однако забываем, что собственный мир обустраиваем мы сами. Сами выбираем ценности и, соответственно, плату за них.

Если в детстве у нас и было все перепутано: отношения с бабушкой, с друзьями, учеба и «имиджевые прикиды», то с приходом

зрелости мы все расставляем по своим местам. И часто приходит понимание, что даже сверхвысокая зарплата и чувство человеческого достоинства — вещи несопоставимые. Хотя бы потому, что деньги приходят и уходят, а достоинство остается при нас на всю жизнь. Если, конечно, мы не подвержены самому страшному страху.

Страх самый страшный — быть «не таким». «Все дети как дети, один ты...»; «Все жены (мужья) как жены (мужья), только ты...»; «Все нормальные работники как работники, только вы...». И, как вывод: «Все люди как люди, и только я не такой (не такая)!»

Если подобные формулировки знакомы вам не понаслышке, и к тому же вас задевают, — самый страшный страх вас не миновал. Его корни — в стремлении родителей, воспитателей, учителей буквально вгонять ребенка в шаблон собственных представлений об идеальном мальчике-девочке, сыне-дочери, ученике и т. д., а не содействовать индивидуальному развитию человека во всей его уникальности и неповторимости. При таком подходе любой реальный ребенок не такой, каковым является представление о нем у его родителей и учителей.

Поскольку и родители, и учителя постоянно об этом твердят, а дети до определенного возраста склонны воспринимать информацию некритично (то есть на веру) — они и сами начинают думать. что они не такие. Недостаточно умные, красивые, сильные, успешные. И тогда человек не радуется себе и своей жизни таким, какие они есть, а все время гонится за гипотетической «той» жизнью, пытаясь вылепить из себя непонятного, но столь желанного «того». Внешность — с обложки журнала; интеллект — на уровне компьютера; доброта и отзывчивость — не менее чем у матери Терезы; энергичность и предприимчивость — как у Абрамовича... А пока всего этого (или какой-то части) нет, человек не имеет права на блага этой жизни. И ему об этом торопятся напомнить все кому не лень. Внимательные «подружки» сочувствуют: «Куда тебе с твоей внешностью рассчитывать на повышение». Начальник «великодушно прощает» недостаточно правильное английское произношение, «забывая» при этом оплатить сверхурочную работу. Таким образом, манипуляции в этом случае связаны с неадекватностью персональной самооценки человека.

Заниженная самооценка, завышенная самооценка — пожалуй, подобные формулировки являются достаточно привычными, независимо, идет ли речь о нас самих или о ком-то из нашего окружения. И все-таки возьму на себя смелость утверждать: заниженная самооценка встречается намного чаще, чем завышенная. Кроме того, то, что человек привык называть собственной самооценкой, на самом деле часто является результатом оценивания его другими. Этот механизм тоже закладывается в раннем детстве, когда оценка значимых взрослых является для ребенка основой формирования самооценки. Тогда же, в раннем детстве, мы привыкаем оценивать себя не по тому, как мы проявляемся, что делаем, какой результат получаем, а в зависимости от того, как все это оценивает кто-то другой. Поскольку другой далеко не всегда информирован о том, к чему мы стремились, чего добивались, то и полученный результат он видит сквозь призму собственных стремлений и предпочтений.

Получается, что очень часто другой человек оценивает не нас реальных, а то, насколько мы соответствуем (не соответствуем) его идеальному образу, представлению о том, как должно быть. Другими словами, нас называют хорошими мальчиками или девочками, если наше поведение соответствует представлению родителей, воспитателей, учителей о хороших, «правильных» сыновьях или дочках, учениках или ученицах. Мы вырастаем, но попрежнему старательно продолжаем играть роль «правильных» жен и мужей, мам и пап, начальников и подчиненных. И очень часто наша самооценка строится не столько на действительно оценке нас реальных (то есть наши сильные и слабые стороны, жизненные цели и приоритеты, стратегии и способы их достижения, эффективность усилий и т. д.), сколько отображает степень приближения к непонятному образцу «правильности» и «совершенства». А поскольку совершенство, как известно, удел святых и, возможно, Мерри Поппинс, то удел всех остальных «смертных» — страдать из-за заниженной самооценки и периодического ошушения собственной никчемности.

В рабочей обстановке такое ощущение особенно опасно — ведь одна из базовых потребностей, которые человек реализует в сво-

106 Глава 2

ей профессиональной деятельности — это потребность в уважении, признании, потребность ощущать себя значимым и авторитетным. Человек, который сам находится в подобном «психологическом разрыве» — сам в себя не верю, но хочу, чтобы меня признали другие — неосознанно для себя может стать очень искусным манипулятором. Все его действия, вся его активность при явной декларации интересов дела в реальности будет направлена на повышение чувства собственной значимости. Любыми средствами человек будет добиваться признания его явных и мнимых заслуг, а во что это выливается — все мы видим ежедневно на примере «зарвавшихся» начальников, амбициозных чиновников, «распальцованных» бизнесменов, надувающих щеки от важности научных работников... Надеюсь, образ понятен и узнаваем. Дополню только, что такой человек не только стремится манипулировать окружающими — больше всего он вводит в заблуждение себя самого.

Итак, чтобы противостоять постороннему вторжению на нашу личную территорию, не становясь марионеткой в чужих руках, необходимо быть более внимательным к себе. Важно понимать, что перечисленные «зацепки для манипулятора» — неуверенность в себе, страх негативной оценки, боязнь потери доброго отношения окружающих — присутствуют у большинства людей и являются следствием устоявшейся культуры воспитания и социальной адаптации. Подобные страхи являются достаточно устойчивыми и могут сохраняться даже при понимании их бессмысленности. Воспитание противодействия таким страхам обычно направлено не на избавление от них, а на умение владеть собой при их наличии.

Краткие итоги подраздела

1. Манипуляции в пространстве деловых отношений часто преподносятся как искусство управления и строятся на подтасовке реальных и декларируемых интересов. Четкое понимание своих собственных потребностей и интересов поможет человеку освободиться от хитросплетенных сетей управленцевманипуляторов.

- 2. Распространенности манипулятивных практик взаимодействии способствует размытость должностных обязанностей сотрудников и формальное отсутствие так называемого «этического кодекса» взаимоотношений сотрудников на данном предприятии. Четкое штатное расписание и функциональные обязанности однозначно говорят, за что данный работник несет ответственность, а что — вне зоны его компетентности, сужая тем самым возможность манипулятивного использования деловой активности сотрудников. Донесение же до всех сотрудников основ «этического кодекса» данной организации делает более прозрачными ее базовые ценности, ориентиры деятельности, предпочитаемые нормы поведения в рабочей обстановке, что тоже облегчает адаптацию сотрудника к специфике данной рабочей среды и снижает риск манипулирования на плохом понимании негласных ее законов.
- 3. Манипуляции, использующие человеческие «слабые струны» неуверенность в себе, зависимость от внешней оценки, избегание напряжения в отношениях присущи не только деловой коммуникации. Но именно пространство профессиональной деятельности является наилучшим полигоном, наилучшей «экспериментальной площадкой» для того, чтобы отследить в себе самом подобные страхи и опасения, и в будущем научиться жить и работать смело.

Ссылки для любопытных

- ➤ Бойков И. О природе русского коллективизма // АПН: агентство политических новостей: http://www.apn.ru/publications/article20927.htm.
- Еще пять способов манипулировать людьми: http://www.business4life.net/news/eshhe_pjat_sposobov_manipulirovat_ljudmi_chast_1/2010-07-04-26.
- ➤ Макаровский Д. А. Управление и манипуляция: границы тождества и различия // CREDO NEW: теоретический журнал: http://credonew.ru/content/view/701/33.

108 Глава 2

«Удавка для друга», или как друзья становятся врагами

Прежде чем разбираться с возможными манипуляциями в дружеских отношениях, ответьте сами себе на вопрос: а что вы в принципе ищете в таких отношениях, зачем они вам нужны? Понимание? Уважение? Эмоциональную и моральную поддержку? Поддержку материальную? Или все это сразу, и кучу иного в придачу?

Пожалуй, основное, что ищет человек в дружбе — это возможность доверять другому человеку. И тогда вопрос о манипуляциях вроде как и стоять не должен — не может друг, если он настоящий друг, обманывать и хитрить. И все же тема «предающих друзей» и «коварных подруг» знакома большинству из нас не только по литературным произведениям, фильмам и телесериалам. Большинству из нас известно раздражение от несвоевременного и утомительно долгого звонка эмоционально возбужденной подруги. Или муки совести по поводу того, что вроде и пора пообщаться с другом, поговорить под пивко о том, о сем, да что-то не хочется. Кому-то «посчастливилось» еще меньше — помните надрывно-задушевное: «Друг ответил преданный, друг ответил искренне: — Была тебе любимая, а стала мне жена». Такие развороты, как правило, не прощаются ни бывшим возлюбленным, ни, тем более, подругам и друзьями. Все ли дело в подлости, жесткосердечности, неискренности последних?

Так все же, что вы в первую очередь ждете от своих друзей? Что ищете в этих отношениях? Возможно, ответить на данный вопрос вам поможет выполнение следующего небольшого задания. Вспомните несколько человек из круга своих знакомых, с которыми вы общаетесь наиболее часто, зафиксируйте на чистом листочке их имена. А теперь проанализируйте качество вашего общения, пользуясь предложенной ниже классификацией. Предполагая, что все общение можно обозначить как 100%, по сколько процентов «оттягивает» на себя каждый из предложенных ниже видов общения во взаимодействии с каждым из этих людей.

Виды общения

Светское общение. Итак, первый вид возможного взаимодействия, известный как *светское* общение, предполагает некоторую беспредметность разговора: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях. Такое общение распространено в ситуациях, где люди определенное время вынуждены находиться вместе: работа, организованная не по принципу получения результата, а по принципу нахождения на рабочем месте; любые ситуации коллективного ожидания — очереди, транспорт, антракт в театре; конференции, семинары и прочие «обязательные» тусовки. Возможность переброситься со знакомыми, приятными вам людьми, словом-другим скрашивает время вынужденного ожидания и дает определенные позитивные эмоции.

Контакт масок. Где-то рядышком находится общение, известное как *контакт масок*. Он предполагает формальное взаимодействие с использованием принятых в таких случаях вежливости, строгости, демонстрации собственной важности, или, наоборот, готовности признать важность другого. В таком общении отсутствует стремление понять собеседника, важно лишь выдержать взятую на себя «роль».

Примитивное общение. Не редкость так называемое *примитивное* общение, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект. Нужен — активный контакт; мешает — оттолкнуть; получили желаемое — потеря интереса.

Деловое общение. Внешне похожим, но несколько иным по смысловой нагрузке является *деловое* общение, предполагающее учет особенностей личности собеседника в той мере, в которой они способствуют или мешают интересам дела.

Духовное общение. Духовное общение предполагает доверительно-неформальное взаимодействие, когда можно затронуть любую тему, и собеседник ...даже если не поймет тебя, то хотя бы постарается воспринять твою точку зрения.

Манипулятивное общение. И, наконец, *манипулятивное* общение предполагает извлечение выгоды из данного взаимодействия

110

с использованием различных приемов: демонстрация доброты, заинтересованности, мелкого или крупного подхалимажа, обид и прочее.

Даже без особых разъяснений понятно, что только духовное общение может быть истинной устойчивой базой для развития дружеских отношений. Возможно, еще деловое не сводит человека до уровня объекта, и потому оно, построенное на конструктивных основаниях, может перерасти в дружбу.

Все остальное — это имитация диалога, и если к нему приклеить ярлык дружеских взаимоотношений — это будет имитацией дружбы. В светском общении нет другого человека — есть легкая рябь разговора ни о чем, основная задача которого — убить время. При контакте масок истинное лицо человека тоже как-то плохо просматривается — все скрыто под необходимыми по роли поклонами и реверансами. Еще хуже дело обстоит при примитивном или манипулятивном подходах — человеку в них присваивается ярлык вещи, и отношение, соответственно, соотносится с ее полезностью-бесполезностью в данный момент времени. Но если при примитивном подходе такое отношение не скрывается, то при манипулятивном все это преподносится в одеждах то ли делового, то ли даже духовного контакта: «Нас связывают глубокие узы сложной и запутанной кармы».

Не менее опасным является привнесение в отношения дружбы различных «друг должен», «друг обязан», «настоящий друг всегда...», а дальше идет перечень различных представлений, верований, каким образом должен проявлять себя настоящий друг. Только чаще всего эти представления слабо увязаны с конкретным, живым человеком, на которого навешен ярлык друга. Поскольку в таких представлениях не учитываются его собственные интересы, потребности, нужды, развороты ситуации, его суждения о правильном и должном.

Чаще всего манипуляции, обозначенные как дружеские, появляются тогда, когда есть определенный «конфликт представлений». Настоящие друзья — всегда смогут поговорить и разобраться, в чем несоответствие предъявляемых друг другу ожиданий и возможностей их согласовать. Те же, кто под прикрытием дружбы решает свои собственные проблемы — ищет «свободные уши»

для периодического выплеска накопившихся эмоций, «свободный кошелек» для финансовой подстраховки, «приятную компанию» для разбавления серости собственных будней — такие люди мастерски умеют плести «удавки для друзей».

Способы высвобождения от «давящей дружбы»

Как освободиться от подобных удавок? Во-первых, четко осознайте для самого себя — чего же вы ждете от дружеских взаимоотношений. Если чьи-то ожидания загоняют вас в капкан «должен» — действительно ли вам нужна такая дружба?

Во-вторых, тот же вопрос задайте явно или мысленно человеку, который обозначен в ваших собственных кодах как друг. Чего этот человек ждет от вас, чего ищет в общении с вами? Насколько он разделяет ваши жизненные ценности, подходы к их реализации, принципы? Насколько ему небезразличны ваши интересы? Как часто он готов пересмотреть свои планы, чтобы согласовать их с вашими, насколько он требователен к вам в проведении подобных действий? Если у вас появилось подозрение, ощущение тайного использования ваших добрых отношений для достижения каких-то неявных, не проговоренных целей — или обсудите это (ведь с другом можно все обсудить), либо... Либо поставьте где-то в глубине души маленькую галочку — доверительность отношений с этим человеком требует дополнительной проверки.

Возможно, со временем эта галочка сотрется и забудется, и вам даже станет стыдно из-за собственной подозрительности. А возможно, этих галочек соберется столько, что вопрос о доверии как бы отпадет сам собой. Ведь первое требование дружбы — это доверие. А оно, как известно, легко теряется и очень тяжело восстанавливается.

Если друг оказался вдруг...

И напоследок — несколько рассуждений на тривиальную тему «дружеского предательства». Как-то распространено мнение, что наиболее недопустимым в дружбе считается, когда друг «пере-

шел дорогу» — в любви или бизнесе. Отсюда предубеждение, что бизнес и дружба — вещи несовместимые. Отсюда восприятие возлюбленных друзей бесполыми существами.

По поводу бизнеса — это в каждой ситуации может решить только сам человек, что у него возьмет вверх: «шкурный интерес», интересы дела (которые в итоге сводятся к тому же шкурному интересу) или чувство локтя и дружеской солидарности («хоть хлеба горбушку — и ту пополам»). Нельзя здесь все предусмотреть, нельзя гарантированно обезопасить себя ни от желания поверить в искренность друга, ни от опасения и боязни ему доверять. Опять слова из песни: «Думайте сами, решайте сами, иметь или не иметь».

Но то, что касается любовных взаимоотношений и возникающего на этой почве «любовного треугольника» — не совсем корректно решать эту сложную ситуацию, используя исключительно «кодекс дружеской чести». Хотя бы потому, что третий человек в этом треугольнике — это не вещь, которую друзья не могут поделить между собой. Этот человек тоже имеет право выбора. Даже если кому-то из друзей такой выбор не по нраву — идет ли речь действительно о предательстве? А может, все дело в недостатке внутренней силы, уверенности в себе и великодушии у того, кто «остался за бортом»? Пусть эти вопросы останутся пока без ответа — возможно, мы вернемся к ним в следующем подразделе.

Краткие итоги подраздела

- 1. Важно осознавать, что именно вы ищете в дружеских отношениях. Чаще всего друг это человек, которому вы можете доверять.
- 2. Не все отношения, воспринимаемые нами как дружеские, являются таковыми по сути. Несоответствие, перепутанность восприятия отношений и их реального контекста это та «мутная вода», где манипулятору удобно «ловить рыбу».
- 3. Слово «должен» слабо способствует крепкой дружбе. Там, где появляются привнесенные обязательства появляется и рычаг для манипулирования на них. Наиболее сильными являют-

ся обязательства, которые человек берет на себя добровольно и осмысленно. Дружеское взаимодействие не является исключением.

4. Друг — предал — перешел дорогу в бизнесе или любви — такую картинку для себя рисует лишь психологически слабый человек. Психологически сильный, зрелый постарается понять мотивы действий друга в обеих ситуациях. Что касается любовных взаимоотношений — очень важно учитывать интересы всех заинтересованных сторон, а не пытаться решить ситуацию исключительно при помощи «кодекса дружбы».

«Любовь зла, полюбишь и ...» — только ли в этом дело?

Они любили друг друга. Они были созданы друг для друга.

«Я впервые встречаю такого человека, как ты! — восторженно удивлялся Он. Мне с тобой так легко и просто», — мечтательно вторила Она.

Они любили друг друга. Они мечтали о радужном будущем вдвоем.

«Все будет так, как ты захочешь! — восторженно обещал Он. Как я тебя понимаю», — мечтательно вторила Она.

Они любили друг друга. Они не могли долго быть порознь, и всегда спешили напомнить о себе своей половинке электронным письмом, телефонным звонком, вездесущей смс-кой или мысленной улыбкой.

«Я люблю только тебя! — открывал свою душу Он, — ты единственная, кто меня понимает. Ты единственная, кто сможет мне помочь. Я так к тебе привязался...»

«Я всегда буду присутствовать в твоей жизни! Я тебя никому не отдам! Мне без тебя плохо», — грустно вторила Она.

Они любили друг друга. Они не скрывали своей любви. И люди порой, завидуя их счастью, привносили в их солнечный мир облачка зависти и недобрых слов, тучки недопонимания и обид,

смерчи претензий и обвинений, ураганы неверия и даже ненависти.

«Где ты была с семи до десяти?» — отчаянно пытался докопаться до правды их отношений Он. «Ты меня любишь?» — растерянно вторила Она? «Я для тебя столько сделал, а ты...!» — продолжал выплескивать свою обиду Он. «Ты меня совсем не любишь???» — продолжала удивляться Она. «Ну почему ты так со мной?!» — не находил слов для выражения собственного отчаяния Он. «Ты меня совсем не любишь», — печально констатировала Она.

Они любили друг друга. Они не могли быть вместе. Они тосковали порознь.

«Я докажу тебе, что я тебя люблю!» — восстанавливал прерванный контакт Он. «Дай, я тебе помогу», — радостно отзывалась Она. «Я такой слабый, а ты такая сильная», — неловко извинялся за нанесенные обиды Он. «Понимаешь, мне хорошо только с тобой», — великодушно прощала Она. «Я не могу без тебя!» — с надрывом в голосе признавался Он. «Куда ты без меня», — миролюбиво соглашалась Она.

Шло время. Жизнь подбрасывала сюрпризы, вопросы и задачи.

«Я жду от тебя ребенка...», — радостно сообщала Она. «Что люди скажут?» — пытался найти решение Он. «Я уже не жду ребенка», — пыталась успокоить Она. «Кому ты такая, кроме меня, нужна!» — делал выводы Он. «А помнишь, как мы с тобой...» — пыталась перевести разговор в иное русло Она. «Я не дам тебе жить спокойно», — честно предупреждал Он. «Останься, и ты не пожалеешь! Ты не сможешь жить без меня!» — предвидела его страдания Она.

Наверное, тучи заслонили солнце их любви. Они любили друг друга. Но они забыли о своей любви.

«Не до свидания, а прощай!!! Ты меня больше никогда не увидишь!!!» — наконец принял решение Он. «Если ты уйдешь, то я...» — пыталась удержать его Она. «Я для тебя пожертвовал всем!!!» — объяснял свое решение Он. «Что скажут люди??!! Наше расставание сделает несчастными многих людей». — не сдавалась Она. «Да не слушай ты их, ты такая хорошая!» — па-

рировал Он. «Мы в ответе за тех, кого приручили!!» — озвучила последний довод Она. «Давай останемся друзьями», — завершил этот бессмысленный разговор Он. «Пусть тебе будет без меня хорошо», — еле слышно произнесла Она.

Вот такая вот жизненная история... С вами происходило хоть раз нечто подобное? Тогда — предыстория этого сюжета. Возможно, вы знакомы с литературной игрой буриме — стихи слагаются на заданные рифмы. Предложенная выше «история любви» была составлена по некоторой аналогии с игрой буриме из заранее заданных фраз. Эти фразы выделены курсивом, и позаимствованы из списка манипулятивных фраз, составленного Дмитрием Устиновым. Возможно, грустный вывод, который напрашивается: любовные отношения — это сплошные манипуляции. Но прежде, чем поспешно разоблачать своих возлюбленных в нечестной игре, давайте еще немного поговорим о любви.

Вряд ли есть еще насколько значимое для большинства людей — настолько же различно понимаемое чувство. И на уровне обсуждения личных переживаний, и в поэтических дебатах, и в медицинских, психологических, теологических и прочих трактовках — вы не найдете единого мнения, сходного переживания. Химизм тела ради продолжения рода? Высокая энергия Божественной любви, ищущая проявления в этом бренном теле? Социально-поддерживаемый миф, «работающий» на создание семьи как «первичной ячейки общества»?

Возможно, в каждой из предложенных формулировок есть какоето зерно истины. Но поскольку приземленно-животное с его инстинктами и небесно-возвышенное с его духовностью находится за рамками этой книги — посмотрим на понятие любви в общечеловеческом, социальном контексте. А в таком ракурсе смысл сего высокого чувства достаточно прозаичен — любовь способствует браку, брак — наилучшие условия для рождения детей, дети — это будущие граждане общества.

Иначе почему любовь является чуть ли не высшим смыслом жизни для большинства женщин и одновременно воспринимается как неизбежное помутнение разума с серьезными последствиями большинством мужчин? Потому что для производства потомства

необходимо намного меньше времени, чем уходит на его вынашивание, вскармливание, воспитание. Что может еще привязать мужчину к столь длительному, хлопотному, утомительному процессу помимо отцовского чувства, которое проявляется не сразу и далеко не у всех, кроме предписанных обществом различных «должен»: посадить дерево, построить дом, воспитать сына?

Извините, что говорю о святом в столь приземленной манере. И все же я хочу провести идею, что любовь в том понимании, что культивируется в обществе — это одно большое самоманипулирование, в основе которого лежит не меньшее самовнушение — эдакий персональный миф о любви: «Они поженились, жили долго и счастливо и умерли в один день».

Если вам непонятно, где же спряталась манипуляция в этой безобидной фразе из детской сказки, тогда еще немного сказочных историй. И связанных с ними мифов о любви.

Любимые сказки или мифы на всю жизнь

Сначала несколько историй о любви для девочек.

Сказка для девочек, мечтающих о богатстве и власти. Золушка жила бедно и тяжело работала. Как-то попала она на бал, где в нее влюбился Принц. Любовь заставила Принца отыскать свою избранницу в золе и надеть на нее королевскую корону. Они жили долго и счастливо.

Сказка для девочек, мечтающих реализовать на семейном поприще свои педагогические наклонности. Жили-были сестрица Аленушка и братец Иванушка. Иванушка не послушал сестру, попил водицы из козлиной лужи и стал козленочком. Много бед выпало на долю Аленушки, пока ее братец снова превратился в человека. После этого они жили долго и счастливо.

Сказка для девочек, ищущих возвышенной любви. Дюймовочка была дитем света и цветов, и потому была изящна и грациозна. Ни сытная жизнь в семье жабы, ни светская жизнь рядом с жуком, ни даже обеспеченная жизнь с кротом не могла сделать

ее счастливой — только Принц Эльфов мог подарить ей крылья и сделать счастливой. Они летали над цветочным лугом, любили друг друга и жили долго и счастливо.

Справедливости ради — несколько сказок для мальчиков (хоть мальчики не очень увлекаются их чтением).

Сказка для не очень рассудительных мальчиков, любящих охоту. Заставил отец Ивана-Дурака жениться. Женился Дурак не по велению сердца, а по выбору пущенной стрелы — наобум. Каково же было его удивление, когда жена после первой же брачной ночи и его страстного поцелуя оказалась и рукодельницей, и танцовщицей, и собой хороша. Чтобы жить долго и счастливо — доверяйте счастливой случайности.

Сказка для ленивых мальчиков, любящих рыбалку. Лег Емеля на печь и сказал щуке: «По щучьему веленью, по моему хотенью вези-ка меня печь к царскому дворцу с Принцессой». Женился Емеля на Принцессе, и жили они долго и счастливо. Главное — вовремя поймать свою щуку и договориться с ней.

Сказка для отважных мальчиков, обожающих состязания. Жила в высоком тереме Кащея Бессмертного Василиса Прекрасная. Увидел ее Иван-Царевич, влюбился, оседлал серого Волка, и увез молодую жену в свой терем, где они жили долго и счастливо. А Кащея Бессмертного они хитростью вдвоем до смерти довели, главное было выведать его уязвимое место, да о помощи с различными жителями лесными договориться.

Сказки можно вспоминать еще долго, в психологии есть даже такое — сказкотерапия. Основная идея — сказочный сюжет помогает лучше увидеть, понять реальный сюжет собственной жизни. Если в жизни что-то не клеится — важно или сменить «любимую сказку», или видоизменить ее сюжет. А какие сказки лежат в основе вашего Мифа о Любви?

Если сложно вспомнить — тогда еще несколько подсказок. Только на сей раз это будут не сказочные сюжеты, а очень привычные, обыденные представления о том, чего мы ждем от любимого человека.

Ожидания в любви: стереотипные представления

- Любимый человек принимает меня целиком, любит мои сильные стороны и мои слабости, гордится моими достоинствами и сквозь пальцы смотрит на несовершенства.
- Любимый человек всегда рядом, когда мне нужна его помощь.
 Или тогда, когда мне хочется, чтобы он был рядом.
- Любимый человек разделяет мои жизненные ценности, поддерживает мои жизненные принципы, солидарен с моими выборами и поступками.
- Любимый человек вдохновляет меня своей любовью, греет эмоциональным теплом, помогает пониманием, успокаивает присутствием.
- ▶ Любимый человек любит меня гарантированно и безраздельно, кроме меня ему ничто и никто другой не интересны.

Достаточно «мифических ожиданий»? Потому что если что-либо из приведенного списка выставлялось вами в качестве «условия любви» вашей половинке или же ожидалось от вас — могу только посочувствовать. Все вышеперечисленные ожидания и требования — признаки так называемой обусловленной любви. Любви, в которой важнее оказывается не другой человек, громко названный любимым, а комфорт и эмоциональное благополучие себя хорошего. Требований может быть намного больше, для их классификации используем уже упомянутую ранее пирамиду основных потребностей.

Признаки обусловленной любви

Первый уровень, физиологические потребности. Требования секса (яркого, регулярного, насыщенного) либо же — «не доставать»; требование бытовых удобств (сварить, постирать, починить, принести мамонта).

«Путь к сердцу мужчины лежит через желудок»; «С мужчиной необходимо обращаться как с собакой — кормить, поить и отпускать погулять»; «С милым и в шалаше рай», — подобные по-

словицы вроде и не являются манипуляциями сами по себе, но они дают подсказку, как можно манипулировать в любовных отношениях на физиологическом комфорте.

Второй уровень, стабильность и безопасность. Обеспечение стабильности бытовой (бытовая обустроенность), контроль времени и перемещений (когда, где, с кем), гарантированность отношений (клятва в любви до гроба).

«Обещай, что будешь любить меня всегда»; «Если ты меня любишь — ты не заставишь меня переживать по поводу того, где ты и с кем ты»; «Ради любви горы сворачивают, неужели ты не можешь обеспечить нам комфортабельный шалаш» — это иллюстрация манипуляций, когда при помощи любовных отношений пытаются перекрыть свои собственные страхи и опасения.

Третий уровень, принятие и принадлежность. Требование целостности и единства во всем — убеждениях, взглядах, интересах, поступках; требование отцовской заботливости и материнского долготерпения; ожидание эмоциональной насыщенности отношений.

«Когда ты не со мной — я как бы умираю, не покидай меня»; «Мы с тобой одно целое, почему же ты что-то решаешь без меня»; «Да, я реагирую бурно и эмоционально, но не обижайся — это все из-за любви к тебе» — примеры попыток обеспечить собственный эмоциональный комфорт за счет любимого.

Четвертый уровень, признание и уважение. Ожидание восторженных взглядов, бесконечных похвал, заслуженная оценка потраченных сил и вложенной энергии.

«Ну конечно, твои друзья тебе интереснее, чем я»; «Я вижу — ты тяготишься мной и моим обществом»; «Ты мне даже слова доброго не сказал(а), когда я...» — подобные претензии предъявляют люди, которым не хватает ощущения собственной значимости, и они пытаются компенсировать это в любовных отношениях.

Пятый уровень, информационный. Ожидание, что всегда интересно, не скучно, есть о чем поговорить, есть о чем послушать, есть понимание.

«Ты меня абсолютно не понимаешь»; «Расскажи что-нибудь, чтобы было весело»; «Мне так тоскливо на выходные, придумай что-нибудь» — примеры утоления «информационного голода» не столько своими собственными усилиями, а попытками вдохновить на подвиг «сделай так, чтобы не было скучно» любимого.

Шестой уровень, эстетический. Приятно видеть днем и ночью, приятно и комфортно находиться рядом в горе и радости.

«Без тебя я не чувствую себя целостным(ой) — будь всегда рядом»; «Мир без тебя становится мрачным и угрюмым — будь всегда со мной»; «Музыка нашей любви замолкает, когда ты не со мной» — подобные фразы говорят о некоторой эстетически-эмоциональной зависимости. Отношения зависимости манипулятивны по своей сути.

Седьмой уровень, самоактуализация. Найденная половинка, дающая радость обретения целостности.

Возможно, это единственный уровень, где манипуляция практически не возможна. Но при этом следует помнить, что сам автор понятия «самоактуализация», Абрахам Маслоу, считал, что лишь один процент всех людей можно определить как самоактуализированных, и что происходит это не раньше шестидесяти лет.

Поэтому вряд ли, что найдется человек, который никогда не ожидал от своего партнера хоть чего-либо из перечисленного выше списка. Все мы люди, все мы страдаем несовершенством. И пытаемся «догнать» призрачное совершенство за счет другого. Естественно, посредством того, кто рядом, кого мы «осчастливили» своей любовью. А он, наш любимый, не понимает свалившегося на него счастья нашей любви и ведет «странные манипулятивные игры», играет на чувствах и добром отношении.

В последнем предложении озвучен еще один вид «любовной манипуляции» — самоманипуляция. Очень часто люди видят в своих возлюбленных не только то лучшее, что имеют в себе самом, но и то, не самое лицеприятное, в чем себе признаться не могу. Помните песенку: «Гляжусь в тебя, как в зеркало до головокружения...».

Поэтому прежде, чем выискивать манипуляции в поведении своих возлюбленных — найдите их в своем собственном поведении. И в таком контексте — позвольте один небольшой позаимствованный текст. Автор строк — Эрих Фромм¹. В некотором роде — это антипод составленного выше списка потребностей, которые чаще всего пытаются реализовать в любовных отношениях.

Безусловная любовь

«Большинство людей все же уверены, что любовь зависит от объекта, а не способности. Они даже уверены, что это доказывает силу их любви, раз они не любят никого, кроме "любимого" человека. ... Что такое любовь? Любовь это активность, сила духа, люди думают, что главное — это найти правильный объект, а дальше все пойдет само собой. Эту установку можно сравнивать с установкой человека, который хочет рисовать, но вместо того, чтобы учиться живописи, твердит, что он просто должен дождаться правильного объекта; и когда найдет его, то будет рисовать великолепно. Но если я действительно люблю какого-то человека, я люблю всех людей, я люблю мир, я люблю жизнь. Если я могу сказать кому-то "я люблю тебя", я должен быть способен сказать "я люблю в тебе все", "я люблю благодаря тебе весь мир, я люблю в тебе самого себя". ... Подлинная любовь это выражение созидательности и она предполагает заботу, уважение, ответственность и знание. Это не аффект в смысле подверженности чьему-то воздействию, а активная борьба за развитие и счастье любимого человека, исходящая из самой способности любить».

Несколько строк о смысле приведенной цитаты. Главное в любви — не концентрация на объекте любви, она неизбежно приведет к манипулированию. Намного важнее развить в себе способность любить. И тогда в любой ситуации, при любых обстоятельствах никакие манипуляции вам не страшны — нельзя свет опутать липкими нитями полуправды, нельзя солнце поймать в сеть. Простите легкий пафос последней фразы, любовные отношения без манипуляций в нашем социальном мире практически не встречаются, и все же именно благодаря любви человек учится иному, неманипулятивному способу общения, только любовь позволяет ему преодолеть свой собственный эгоизм. Манипуляция

 $^{^1}$ **Эрих Зелигманн Фромм** — немецкий социолог, философ, социальный психолог, психоаналитик, автор научного бестселлера «Искусство любить».

предполагает восприятие другого человека как вещь. Любовь же возвышает любимого в глазах любящего до уровня Богочеловека. И только поэтому и сам любящий становится человечнее.

Краткие итоги подраздела

- 1. Любовные отношения в большинстве своем манипулятивны — они отображают неосознаваемую попытку одного партнера перекрыть свои нереализованные потребности за счет другого.
- 2. Малоэффективно выискивать «манипулятивные практики» в словах и действиях своих любимых гораздо важнее найти их в своем собственном выражении любви.
- 3. Настоящая любовь может помочь человеку превзойти собственный эгоизм, и тем самым обрести ценность другого человека самого по себе. Настоящая, или безусловная, любовь не совместима с манипулированием.

Ссылки для любопытных

- ➤ Устинов Д. Манипуляции в общении. Список манипулятивных фраз: http://polbu.ru/ustinov_dmanipul/ch01_i.html.
- ➤ Фромм Э. Искусство любить: исследование природы любви: http://psylib.org.ua/books/fromm03/index.htm.

Ответы к тесту

Наиболее полным и точным утверждением в первом вопросе является вариант «А»: Манипулирование действительно является неотъемлемой частью нашей социальной жизни, его невозможно не исключить, ни запретить. Однако при этом сам человек выбирает собственные стратегии взаимодействия и решает, «какую игру» ему вести — взаимного манипулирования или поиска более конструктивных способов общения. Варианты «Б» и «Г» являются противоположными по смыслу крайностями. Вариант «Б» узаконивает манипуляцию как единственный способ взаимодействия, и тем самым как бы не оставляет человеку выбора — мани-

пулировать самому или оказываться жертвой манипуляции. Вариант «Г» предполагает возможность избежать манипулирования, и ошибочность этого суждения в том, что подобное возможно только при отказе от общения и взаимодействия с другими людьми вообще. Суждение оставшегося варианта «В» верно лишь частично — даже если большинство управленческих практик построены на манипулировании, это не значит, что взаимодействие людей без манипулирования невозможно.

Во втором вопросе наиболее конструктивным обращением к ребенку является вариант « Γ », все остальные являются примерами манипулятивных обращений, которые «играют» на чувстве достоинства, эксплуатируют образ «правильности» и активизируют чувство стыда.

Третий вопрос посвящен взаимосвязи манипулирования и управления. Из возможных стратегий руководства наиболее эффективными являются те, что предложены в варианте «В» — именно они наиболее прозрачно объясняют цели всей деятельности и предполагаемые критерии отслеживания эффективности работы, что оставляет меньше возможных «лазеек» для различного рода манипуляций. Вариант «А» — это авторитарный тип управления, который во многом базируется на страхе подчиненных; вариант «Б» использует коллективную ответственность, что делает правила взаимодействия размытыми, нечеткими; вариант «Г» является примером перебрасывания ответственности без прояснения для сотрудников целей деятельности.

В четвертом вопросе, рассматривающем дружеские взаимоотношения, наиболее конструктивным вариантом является ответ «Б». Все остальные варианты являются манипуляциями, поскольку в них дружба строится: на «кодексе настоящей дружбы» («А»); на негласном правиле «ты — мне, я — тебе» («В»); на сострадании (« Γ »).

Вопросы любовных взаимоотношений лучше всего решать, используя подход, проиллюстрированный в варианте «В» — в нем меньше всего «навешивания» на любимого своих страхов и связанных с этим предполагаемых «любовных обязательств». Все другие варианты свидетельствуют не столько о силе любви, сколько о мощи эгоизма.

<u>Глава третья,</u> <u>для продвинутых.</u> Манипулятор— не волк, сам не убежит

Тест для предварительной самодиагностики

Просматривая предложенные ниже вопросы, возможно, вам захочется выбрать несколько вариантов ответов. Но только первый вопрос предполагает такую возможность, во всех остальных случаях постарайтесь остановиться на каком-либо одном, наиболее соответствующем вашей точке зрения варианте. «Правильные» ответы, как и ранее, вы найдете в конце данной главы.

- 1. По каким признакам вы определяете, что вас вовлекают в манипулятивную игру (можно отметить несколько пунктов)?
 - А. Хочется резко прекратить общение без явных на то причин
 - Б. Хочется что-нибудь разбить на голове вашего собеседника (например, кухонную тарелку), чтобы «прекратить это».
 - В. Вы знаете, что этот человек всегда манипулирует вами, поэтому и на этот раз не ждете ничего хорошего.
 - Г. У вас возникает непонятная внутренняя тревожность, эмоциональная разбалансировка, хоть вы и не можете объяснить ее причины.

- 2. Какой из перечисленных способов реакции на манипулятивное воздействие не является встречной манипуляцией?
 - А. Уход от обсуждаемой темы, «перевод стрелок» на что-либо иное.
 - Б. Уточнение, в чем же состоит «шкурный интерес» собеседника. Например: «В нескольких словах что ты от меня хочешь?»
 - В. Уточнение, что из себя представляют различные детали в «послании манипулятора».
 - Г. Игнорирование «послания манипулятора». Продолжение собственной линии поведения без попытки объяснить ее, лишь с декларацией: «Я делаю это».
- 3. Какой из способов подключить к своей деятельности «нужного человека» вы считаете наиболее предпочтительным для себя?
 - А. Четко описать возможные результаты в случае совместной деятельности, а также негативные последствия для каждой стороны, если планируемое сотрудничество не случится.
 - Б. Четко очертить перспективы начатого дела и свой собственный интерес в нем. Предложить сотрудничество.
 - В. Расписать планируемому сотруднику все явные и неявные перспективы сотрудничества, сделать упор на его возможном выигрыше.
 - Г. Показать, насколько вы нуждаетесь в помощи этого человека без него дело просто не сдвинется с «мертвой точки».
- 4. Какой из нижеперечисленных аргументов является наиболее убедительным для вас?
 - А. Пожалуйста, перестань делать ЭТО ты выглядишь абсолютным идиотом.
 - Б. Пожалуйста, прекрати. Иначе я за себя не ручаюсь.
 - В. Ты что, специально доводишь меня до истерики? Ты получаешь удовольствие, когда я выхожу из себя?
 - Г. Мне очень не нравится, когда ты делаешь ЭТО. Я прошу тебя, прекрати.

Способы отслеживания манипулятивной атаки

- Девушка, девушка, все никак не угонюсь за вами. Вопрос жизни и смерти, буквально минутка вашего внимания!
- Для человека, находящегося на пороге смерти, вы достаточно жизнерадостны и активны.
- Жить захочешь силы найдешь. Я рад, что вы меня понимаете с лету.
- Чего я пока не могу сказать о вас. Я действительно тороплюсь.
- Неужели душевное равновесие пусть и не знакомого вам человека для вас менее важно, чем минута вашего времени?
- Хорошо, что вы хотели?

При чем здесь манипуляция? — может удивиться читатель, — обыкновенный уличный диалог, которые с некоторыми девушками случаются по несколько раз на день. Обыкновенный флирт, интересно, чем же дальше сможет потенциальный «ухажер» привлечь внимание девушки, чтобы она «клюнула».

И все же мы не будем развивать дальше сюжетную линию этого импровизированного уличного общения — уже в прозвучавших репликах было предпринято несколько попыток манипулятивного воздействия. Следует отметить, с обеих сторон. Через несколько абзацев мы сделаем анализ, в чем именно был манипулятивный подтекст фраз, пока же читатель может провести его самостоятельно в качестве тренировки навыка отслеживания манипуляции.

Всегда ли манипуляция однозначно «плохая»?

Другой вопрос, есть ли необходимость всегда быть «начеку», и, тем более, всегда избегать манипулятивного воздействия? Ведь и флирт, и большинство прочих «сексуальных игр» — все они про-

исходят с использованием манипулятивного подтекста. Вы представляете открытое: «Я хочу заняться с тобой сексом, и, желательно, без промедления»? Возможно, в каких-то ситуациях подобное прямое обращение радостно воспримется и так же радостно приведет к ожидаемым действиям. Но большинство ситуаций с присущим им «социальным этикетом» предполагает более тонкую и изощренную форму донесения до потенциального партнера обозначенной выше ключевой идеи.

Есть масса иных случаев, когда манипулятивное воздействие считается не только допустимым, но даже оправданным. Очень много обучающих ситуаций, и в системе государственного образования, и сфере тренинговых услуг, строятся на «подтасовке целей»: для вовлечения человека в необходимую ситуацию вместо «морковки перед носом» ему рисуют не совсем то, что он получает «на выходе». Так случается потому, что если учитель или тренер раскроет «все карты сразу» — будет потерян эффект неожиданности, новизны, непредсказуемости, будет потерян шанс обретения чистого индивидуального опыта в специально организованной для этого ситуации. В связи с этим — небольшой «бородатый анекдот» из серии педагогического мастерства.

Молодая учительница географии должна приступить к занятиям с очень шумным подростковым классом. Помочь ей установить контакт с учениками вызвался сам директор — человек уважаемый и не лишенный чувства юмора. Войдя в класс вместе с учительницей, он неторопливо достает из кармана... презерватив. «Знаете, что это?» — спрашивает он у притихшего класса. Кто-то со смешком комментирует: «Презерватив. У нас что, лекция о профилактике СПИДа будет?» Директор невозмутимо продолжает: «А кто может продемонстрировать, как с этой штуковиной можно обращаться?»

Пока несколько ошарашенные подростки собираются с ответом, он просит молодую коллегу помочь ему — подержать глобус. Ловким натренированным движением директор натаскивает презерватив на глобус. Класс — в шоке: «Как это у вас получается?!»

«А вот об этом, и многих других замечательных свойствах данного предмета, — невозмутимо продолжает директор, постукивая

по глобусу, — вы будете беседовать с Ларисой Петровной, вашей новой учительницей географии».

Удалось ли бы директору сразу привлечь внимание класса к учительнице и символу ее учебной дисциплины — глобусу — без столь яркой и неожиданной манипуляции?

И если до конца быть честной — ведь и внимание читателя я тоже пытаюсь привлечь подобными анекдотами, жизненными примерами и прочими «заманухами». Будь сейчас далее по тексту голый алгоритм «антиманипулятивного отслеживания» — при всей его безусловной полезности большинство читателей просто бы бегло прошвырнулись глазами по предложенной схемке или структурированному тексту, не особо вникая в суть написанного. Почему? А это уже срабатывает механизм так называемого непроизвольного внимания. Человеку свойственно обращать внимание на все яркое, необычное, выбивающееся за стандартные рамки. Или на то, что вызвало у него эмоциональную реакцию.

Именно на такой игре эмоциями и построен смоделированный в начале главы диалог. Первая фраза «героя», в которой упоминается о вопросе жизни и смерти — рассчитана на эмоцию любопытства девушки. Видать, девушка оказалась нелюбопытной, или слишком привыкла к подобным обращениям, но на просьбу уделить внимание она ответила замечанием-колкостью. Манипуляция здесь в двойном контексте ее послания: «Я делаю вид, что я не хочу с тобой знакомиться, и в то же время я готова с тобой немножко "поиграть" для поддержания общего тонуса». При этом девушка демонстрирует и собственное остроумие. Своим ответом «герой» убивает сразу несколько зайцев — продолжает подхваченную девушкой игру, демонстрирует ей свое остроумие и делает ей комплимент из разряда: «Как вы меня понимаете». Девушка не заглатывает предложенную наживку «всепонимающей» и предлагает новую игру: «Я лучше вас». Своей готовностью оборвать контакт: «Я действительно тороплюсь», — она демонстрирует собственную незаинтересованность и независимость. Последний шанс «ухажера» — сыграть на женском сострадании и на образе «доброй и ласковой». Этот прием оказался успешным — девушка готова уделить внимание. Дальше — дело «техники» и личного обаяния молодого человека.

130 Глава 3

Согласитесь, никто из нас не будет вот так «раскладывать по полочкам» ситуации своего каждодневного взаимодействия. Я и не призываю к этому. Более того, в некоторых случаях я готова радостно благословить — манипулируйте в свое удовольствие! Иначе, какие же «отношения полов» без флирта, игры, должной прелюдии? Или какое же обучение без умения заинтересовать?

И тем не менее есть ситуации, где своевременное отслеживание манипулятивного воздействия сэкономит нам кучу нервов и сил, убережет от неверных выборов и непродуманных решений. Далее речь пойдет именно о таких жизненных моментах, когда манипуляции уже не столь безобидны, как в описанном уличном диалоге или школьном анекдоте. В предыдущей главе мы подробно рассмотрели возможности манипулирования в различных сферах нашей жизни — в семье, на работе, в дружбе и в любви. Подобные манипуляции как бы переводят человека в статус вещи.

Кроме того, манипулятивное воздействие можно условно разделить на «хорошее» и «плохое». «Хорошее» — это то, которое стимулирует активность человека, его рост и развитие. «Плохое» — действует во вред человеку, нарушает целостность его психики, навязывает человеку роль предмета. Стоит заметить, что любое «хорошее» манипулирование может стать «плохим», если одна из сторон увлечется. Когда влюбленные флиртуют оба прекрасно понимают смысл и цели своей игры. Когда же взрослый пытается обучать ребенка, исключительно основываясь на манипуляции — последний может потерять способность различения, где правда, где ложь. Чтобы этого не происходило даже «хорошая» манипуляция должна завершаться «раскрытием карт» — объяснением того, в какую игру и с какой целью «ученик» был вовлечен, к тому же таким образом «учитель» в дальнейшем сохранит доверие к себе. Об этом — в следующих подразделах главы.

И мы, наконец, подошли вплотную к способам отслеживания манипулятивного воздействия. Их условно можно разделить на две группы — способы быстрого реагирования, или эксперессметоды, и методы, требующие развития у человека определенных аналитических навыков. Начнем с методов оперативного отслеживания.

Экспресс-методы определения манипулятивного воздействия

Специфика данной группы методов заключается в том, что они не дают человеку полного представления о ситуации, они даже не всегда способны показать — а в чем именно заключается манипулятивное воздействие. Их главная задача — вывести человека из режима автоматического реагирования, в котором он чаще всего пребывает, и несколько внимательнее отнестись к конкретной ситуации.

Сначала о том, как отслеживать возможное манипулирование при общении с малознакомым человеком. Лучше всего это делать, зная наиболее распространенные «типы манипуляторов». Если ваш собеседник похож на один из описанных ниже типажей — у вас уже будет подсказка — в каком именно контексте возможно манипулятивное воздействие.

Популярная литература предлагает массу психологических классификаций людей-манипуляторов, и, соответственно, рекомендаций, как стоит вести себя с ними. Про последние очень интересно почитать на досуге. Потому что в ситуации непосредственного общения даже самый начитанный человек чаще всего ведет себя не так, как рекомендовали книги, а как получается, как привык. Иногда — агрессивно, иногда — растерянно, иногда — спокойно и структурированно, а иногда — эмоционально и импульсивно. Не сложно заметить, что люди, с которыми мы взаимодействуем, тоже бывают растерянными или агрессивными, структурированными или импульсивными. Не всегда за подобным проявлением человека скрывается манипулятивный контекст, но если такой способ общения становится у кого-то излюбленной стратегией здесь есть о чем призадуматься. Предлагаю разобраться, что может скрываться за столь безобидной на первый взгляд манерой общения.

 $^{^1}$ Типажи выведены на основе классификации Вирджинии Сатир, американского психолога, автора книги «Как строить себя и свою семью».

132 Глава 3

Поведенческие типажи манипуляторов

Растерянный тип манипулятора — Проситель. Его легко узнать с первого взгляда. Он долго мнется у двери. Тихонько стучит. Заискивающе улыбается «в щелочку». Если не улыбнуться в ответ — будет еще столько же мяться в дверном проеме. Если не предложить сесть — останется стоять. Если предложить — выберет стул в самом дальнем углу помещения и сядет на самый краешек, готовый подхватиться при первой же необходимости. Долго извиняется, прежде чем объяснить, с чем же он пришел. А когда начинает объяснять — у нас, как правило, уже не хватает никаких сил его слушать. Дел — невпроворот. И абсолютно некогда заниматься подбадриванием и «поглаживанием». Человек чувствует ваше недовольство и теряется еще больше. Короче, получается какой-то замкнутый круг. Время тратится непродуктивно. Раздражение нарастает. И хочется сделать все, что угодно, лишь бы освободиться от этого типчика.

Растущая реакция раздражения — сигнал того, что вы на крючке. А ваш «беспомощный и несчастный» вполне может оказаться обыкновенным манипулятором. Вспомните заезженное из метро: «Граждане пассажиры! Извините, пожалуйста, что я, такая молодая, к вам обращаюсь...» Образ ясен? Конечно, вполне возможно, ваш Проситель не обязательно ведет эту игру осознанно и в жизни он — милейший человек. Возможно, его необходимо «подбадривать и обогревать», но поддержание нравственного духа всех нуждающихся в этом дело затратное и неблагодарное. К тому же есть люди, настолько привыкшие к образу больного и немощного, что готовы броситься с кулаками на каждого, кто возьмет под сомнение правомочность их претензии на всеобщее сострадание. Попробуйте иному владельцу «льготной корочки» указать на место в конце очереди или на необходимость оплачивать проезд в транспорте — эмоциональная реакция может быть абсолютно противоположной вышеописанной, и больше будет напоминать следующий тип манипулятора.

Агрессивный тип манипулятора — **Агрессор**. Этот тип очень распространен в нашей бизнес-среде. Он доставляет немало хлопот и психологических неприятностей работникам организаций и

офисов. Любые двери он предпочитает открывать «с ноги». Любимый тон обращений — воинствующе указывающий. Он все видит, все знает, и с вами еще разберется. Изначально вы перед ним уже в чем-то виноваты. У вас неправильный офис, невкусный кофе, некрасивая прическа. По поводу последнего — излюбленный прием агрессора — вылавливать и поднимать «на флаг» личные явные и мнимые изъяны собеседника. Внешний вид, манера разговора, национальность, возраст и т. д. У таких людей буквально талант моментально находить ваши «слабые струны» и активно играть на них.

Если вы попытаетесь действовать его же методами — такой человек, скорее всего, вас «переиграет». Конечно, если вы сами не являетесь тренированным игроком в противостоянии на высоких тонах. Если займете позицию оправдания — и того хуже, поскольку роль жертвы в диалоге с *Агрессором* редко выигрышна в краткосрочном взаимодействии. Чаще всего люди предпочитают обходить стороной таких людей если позволяет ситуация. Для иллюстрации вспомните пьяный дебош какого-нибудь дядечки в троллейбусе — он наслаждается ощущением собственной значимости, демонстрируя другим (или себе) собственную силу. Что же делать при вынужденном взаимодействии с Агрессором — об этом поговорим в следующем подразделе, посвященном нейтрализации манипулятивного воздействия. В любом случае «спокойствие, только спокойствие» является первым необходимым условиям взаимодействия с таким человеком. А чрезмерное спокойствие тоже может быть ... сигналом еще одного типа манипулятора.

Рациональный тип манипулятора — Суперразум. Такой типаж не очень импонирует в каждодневном общении. Это люди, у которых на все вопросы всегда есть ответы, они все просчитывают, ко всему готовы, почти всегда правы... Поэтому с ними бывает невообразимо скучно, вызывая в нас ощущение какой-то безжизненности. Правомочен вопрос — где же здесь манипуляция? Если два предыдущих типажа делают ставку на ваше эмоциональное состояние (сострадательность — первый, страх или желание избежать конфликтного напряжения — второй), то смысл игры Суперразума — незаметно подсунуть вам собствен-

ную картинку ситуации, собственную ее интерпретацию. Естественно, ту, которая выгодна ему. И, доверяя его якобы безошибочно-рациональным выкладкам, человек проигрывает уже в том, что соглашается на навязанное поле и правила игры. Наиболее узнаваем тип такого манипулятора в образе строгого директора школы или занудливого преподавателя в институте. Для них не существует ни вас, ни вашей персональной позиции — есть только его интерпретация ситуации, в которой вам изначально уготована роль марионетки, послушной или бунтующей, но однозначно — лишенной права выбора. Возможно, именно в противодействии манипулятору-суперразуму формируется другой, противоположный по смыслу тип манипулятивного поведения.

Импульсивный тип манипулятора — Энерджайзер. Такие люди везде бывают, всем интересуются, со всеми знакомы. Они брызжут энергией, информацией, фактами, именами, впечатлениями... Через несколько минут общения с ними у вас начинает болеть голова, и вы не знаете, как отделаться от этого жизнерадостного, но эмоционального «агрессора». Хоть он, вроде бы, ничего плохого к вам не имеет — всего лишь эмоционально делится собственными впечатлениями. Энерджайзеру необходимо это для повышения чувства собственной значимости. Ему нужны зрители, слушатели, глаза, уши — он как бы питается энергией оказанного ему внимания. Кроме того, подобное бурное проявление эмоций «не по делу» абсолютно сбивает собеседника с толку. И тогда ему можно посулить хоть «звезду с неба» — человек на все будет согласен, лишь бы его оставили в покое, лишь бы остановился этот утомительный эмоциональный поток. Подобным приемом активно пользуются дети, когда им необходимо внимание взрослых, или же когда они хотят отвлечь внимание последних от каких-то своих неблаговидных поступков. Не менее активно сию технику применяют молодые девушки, особенно во взаимодействии с более зрелыми мужчинами. Это почти по рецепту — необходимо быть достаточно умной, чтобы разыгрывать полнейшую дурочку. Выигрыш: она неизменно добивается от своего «умного» самых загадочных с точки зрения разумности решений и поступков в обмен на ощущение им чувства своей интеллектуальной непревзойденности.

Конечно, женская эмоциональность — это излюбленная тема различных анекдотов и прибауток. В зависимости от ситуации о ней вспоминают то с иронией, то с нежностью. Эмоциональное проявление является как бы обязательным атрибутом характера любой женщины. Но такое допущение верно только с некоторой поправкой. Следует заметить, что мужчины по своей природе не менее эмоциональны. Просто они более сдержанны в проявлении собственных чувств в силу существующего в нашей культурной традиции воспитания. На психофизиологическом уровне эмоциональное реагирование на ситуацию им также не чуждо. И потому дальше разговор пойдет именно об эмоциях. Даже если вы научились держаться внешне спокойно, когда «в душе все бурлит» — это «бурление» может легко прорваться наружу, будет замечено более-менее внимательным человеком и т. п. Представьте, что это происходит в условиях профессиональной деятельности, и ваше состояние используется кем-то не в вашу пользу? Именно поэтому необходимо помнить, что эмоциональная сфера человека — наиболее излюбленная мишень манипулятора. А резкое изменение эмоционального состояния служит сигналом о возможном начале «психологической атаки». Умение же своевременно замечать тончайшие изменения в собственном общем эмоциональном фоне, правильное их истолкование позволит предотвратить попытку психологической манипуляции в самом зародыше. Правильная оценка возникшей ситуации позволят увидеть все в другом цвете и далее, возможно, не появится необходимость гасить собственную «разбушевавшуюся эмоциональную бурю». Почему именно так? Чтобы ответить на этот вопрос, разберемся более подробно о значении эмоционального механизма реагирования на биологическом уровне.

Эмоции как «сигнальная лампочка» в личной системе безопасности

Механизм эмоционального реагирования присущ всем животным. Вспомните хотя бы мурлыкающую от удовольствия кошку. А потом кошку, столкнувшуюся нос к носу с собакой. Достаточно легко представить, какие эмоции она проявляет в первом и во втором случае. Таким образом, эмоции служат сигналом, кото-

рый сообщает нам о том, в какой ситуация мы сейчас находимся: благоприятной или неблагоприятной. Когда все хорошо — эмоции спокойные и комфортные. Если что-то происходит не так, то наш ровный эмоциональный фон нарушают негативные нотки: тревожность, страх, агрессия и т. п. Самое главное, о чем свидетельствует любая из перечисленных отрицательных эмоций: ситуация изменилась и может быть потенциально опасной — приготовься! Для животного подобное приготовление заключается или в необходимости замереть, «спрятаться»; или быстро-быстро убежать; или так же быстро броситься навстречу опасности. Нападать или убегать — эти базовые эмоциональные реакции на стрессовые ситуации заложены на биогенетическом уровне, и у каждого человека наследственно предопределены. Кто-то исповедует принцип: «лучший способ защиты — это нападение», а есть и те, кто чуть ли не патологически боится любых конфликтов и возможного противостояния — мы с этим разберемся чуть ниже. Теперь же рассмотрим поподробнее, каким образом эмоции могут свидетельствовать о начале психологической манипуляции.

Эмоциональные сигналы начала психологической агрессии

Первым таким сигналом может быть амбивалентность эмоций. Если во взаимодействии с кем-либо вы испытываете странную смесь противоречивых эмоций — радость и огорчение, симпатию и раздражение, возбуждение и неловкость — вполне возможно, что вы находитесь в ситуации нежелательного психологического манипулирования. Проанализируйте, с чем связана каждая из проявляющихся эмоций. А для прояснения ситуации лучше всего задать себе несколько вопросов: Чего реально хочет ваш партнер по общению от ситуации? Чего хотите вы? Какими способами и методами каждый из вас добивается желаемого? Вполне возможно, вы будете удивлены, обнаружив, что психологическое манипулирование является взаимным.

¹ Использованы материалы книги «Тренинг влияния и противостояния влиянию» Елены Сидоренко.

Следующим признаком манипулирования является появление повторяющейся негативной эмоциональной реакции в ситуации общения с одним и тем же человеком без видимых на то причин. Вполне возможно, что таким образом ваша «система безопасности» сигнализирует о том, что вами постоянно манипулируют. Отнеситесь более внимательно к этому человеку и ситуации взаимодействия с ним. Конечно, повторяющаяся негативная эмоция не обязательно свидетельствует о попытке манипулировать вами. Это может быть и сигналом усталости, растерянности, внутренней запутанности и отсутствия ясного видения происходящего. В любом случае, стоит обратить внимание на данный сигнал вашей эмоциональной «предупредительной системы безопасности». Разобраться что к чему, вам всегда поможет психолог или просто хороший друг (подруга), которому вы доверяете, и который обладает определенной ясностью восприятия и мышления. Помните, что в данной ситуации важно бороться не с возникающей негативной эмоцией, а устранить внутреннюю причину, ее порождающую. Это необходимо также и для вашего физического здоровья, поскольку оно, — сегодня это уже не для кого не секрет — напрямую связано с психологическим состоянием. Подобные повторяющиеся психологические проблемы могут легко привести к осложнениям в желудочно-кишечном тракте: гастриту, язвенной болезни.

Еще один возможный признак начала манипулятивной атаки — резкое изменение эмоционального фона. Если в процессе общения с кем-либо у вас резко возникают различные негативные эмоции — гнев, возмущение, недовольство, страх и т. п. — вполне возможно, что ваш собеседник нашупал «слабые струны вашей души» и пытается «играть» на них. Отследите, в какие моменты взаимодействия появляются подобные эмоциональные всплески — ведь изменение эмоционального фона может свидетельствовать о появлении нестандартной, а значит несущей потенциальную угрозу ситуации. Самым опасным в подобной ситуации является как раз стандартное или стереотипное реагирование. Активизация некоторых эмоциональных состояний может служить сигналом того, что необходимо временно отказаться от «поведенческого автопилота» и отнестись к ситуации более внимательно и осознанно.

В дальнейшем анализ результатов самонаблюдения поможет вам лучше понять собственные психологически уязвимые места и «горячие клавиши». А значит, выработать адекватный, наиболее надежный и подходящий для вас способ психологической защиты. Как это сделать практически — в следующем подразделе. Пока же разберемся со способами отслеживания манипулятивного воздействия, требующими определенного мыслительного напряжения.

Аналитические методы отслеживания начала манипуляции

Аналитические методы вряд ли применимы во время непосредственного общения — они предполагают ясность головы и эмоциональное спокойствие. Учитывая же, что практически все манипуляции рассчитаны на выведение «жертвы» из эмоционального равновесия — мало кому удастся провести полноценный анализ непосредственно «на поле боя». А вот во время «разбора полетов» эти методы помогут лучше понять ситуацию. Хотя бы для того, чтобы впредь не попадаться на ту же удочку с тем же человеком.

В первом подразделе предыдущей главы, посвященном анализу манипуляции как феномена, были зафиксированы основные шаги-этапы манипулятивного воздействия. Напомним их: выражаясь образным языком, приводя в жизнь свою игру, манипулятор:

- создает «подмостки манипуляции», то есть подготавливает пространство взаимодействия для успешной реализации своей игры;
- ▶ втирается в доверие, «играет на публику» подлизывается, либо пугает, либо изображает важность, значимость т. д., в зависимости от ситуации;
- ➤ «вводит человека в игру» самый ответственный момент манипуляции, который состоит в «подсовывании» человеку выгодного для манипулятора «ситуативного формата», но так, чтобы этот самый формат был воспринят как свой, родной;

«эмоционально напрягает» — здесь важно одновременно напрячь и незаметно подсказать наилучшие способы снятия напряжения: «сделай, как хочет мама, и мама перестанет сердиться».

Одно даже знание «схемы манипулирования» поможет увидеть ее нелицеприятную подоплеку в последующем анализе. В качестве примера можно привести распространенную в среде отечественных бизнесменов стандартную схему, изложенную Евгением Доценко¹. Первый шаг этой схемы предполагает «диалог-разведку» для выяснения важности партнера, степени его податливости и оценки перспектив отношений. Второй шаг, образно названный «аванс», предполагает рекламу себя и собственных перспектив. Деловые отношения, как правило, завязываются на третьем шаге, названном Доценко «спрос-предложение». Манипулятивное воздействие наиболее вероятно на первом и втором шаге этой схемы, третий же — уже узаконивает в виде договорных обязательств его последствия. О том, что были применены нечестные способы игры, могут свидетельствовать следующие признаки, также выделенные Евгением Доценко².

Признаки начала манипуляции

«За тобой должок!» Первым признаком проведенной манипуляции может быть дисбаланс ответственности. Человек, оказавшийся жертвой манипулятора, самым непонятным для него образом оказывается чрезмерно «должен». При этом такое «должен» идет вразрез с его собственными предварительными планами и так же мало связано с реальными требованиями ситуации. Возможно также непонятное снижение ответственности в принятии важного решения. Проиллюстрировать такие результаты манипулятивного влияния можно обещанием сказочного царя, купца и т. д. распла-

¹ **Евгений Леонидович Доценко** — профессор, доктор психологических наук, работает в Тюменском государственном университете, известен как автор монографии «Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита».

² Список признаков манипуляции составлен с использованием материалов монографии Евгения Доценко «Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита».

титься за оказанную услугу «злого героя» тем, что ему самому в его царстве или доме неведомо. Далее по сюжету сказки этим «неведомым объектом», предназначенным для расплаты, оказывался родившийся в отсутствие отца ребенок. Суть же проводимой манипуляции состояла в принуждении сказочного персонажа к принятию решения-обязательства в условиях недостаточного информирования о ключевых моментах сложившейся ситуации.

«Пойди туда, не знаю куда, принеси то, не знаю что». Вторым признаком манипуляции может служить нарушение баланса вложенных усилий и полученного результата. Конечно, подобная деформация возможна вследствие неверного планирования. Анализ допущенных ошибок позволит не повторять их. Однако нельзя исключать, что такое несоответствие возникло не случайно, а было спланировано манипулятором заранее. Для иллюстрации этого признака хорошо подходит русская народная сказка о вершках и корешках, где «жертвой манипуляции» хитрого мужика дважды оказывался косолапый мишка.

«Иначе не сносить тебе головы!» О возможном манипулировании также может говорить проявленное силовое давление. Хоть здесь вернее было бы говорить не о манипуляции, а о шантаже. Разница между ними в том, что шантаж — это открытое принуждение другого человека к конкретным, заранее обозначенным действиям, а манипулятор пытается проделать все то же самое, но завуалированно, без открытого противостояния. Когда какаято сказочная женушка Матренушка отправляет своего муженька на битву со злобным Змеем Горынычем под предлогом подвига великого, а сама спит и видит, как от него, от муженька, избавиться — это манипуляция. Если на ту же самую битву его отправляет Царь Батюшка, который на Матренушку глаз положил, и грозится в случае неподчинения приказу Ивану голову снести — это уже шантаж.

«Что ты все о деле, да о деле — о себе лучше расскажи». Еще одним признаком манипулирования может быть нарушение баланса в протекании ситуации. Форсирование сроков принятия решения, как и его искусственное замедление — это временная разбалансировка. Неожиданно щедрый «аванс» при знакомстве

с новым человеком — масса внимания, масса комплиментов, масса предложений — это нарушение принимаемого по умолчанию ситуативного этикета, за которым может скрываться манипулятивная подоплека. Ситуативный баланс нарушается и тогда, когда первостепенные по важности вещи замалчиваются, оттираются в тень, а все внимание переводится на второстепенные в данной ситуации детали. Например, вы хотите поговорить с начальством о повышении зарплаты, а вас все о семье, да о здоровье настойчиво расспрашивают.

«Говори, говори, мне твой голос приятен». Особо наблюдательные могут определить, что «что-то не так» по отсутствию в проявлении партнера по общению общей целостности и гармоничности. В психологии такое негармоничное поведение называется неконгруэнтным: человек говорит об одном, все его тело — глаза, руки, различные микродвижения — свидетельствуют совсем о другом, а ваши собственные чувства вообще выдают реакцию полной растерянности — чему же в итоге верить? Когда для поддержки разговора с надоедливым собеседником мы автоматически говорим: «Да-да, я внимательно вас слушаю», и тут же спокойно возвращаемся в пространство собственных мыслей — это пример нашего неконгруэнтного поведения, целью которого является избавиться от донимающего пожирателя времени и внимания, соблюдая при этом внешние приличия.

«Как ты мог так поступить, ты же...» И, наконец, очень явным признаком проводимой манипуляции является навязывание определенной социальной роли и поведения, соответствующего ей на уровне стереотипного восприятия. Ранее мы немного затронули семейные роли и ожидания от них. «Какая же ты мать после этого!», «Хороший отец никогда себе не позволил бы...», «Любящая жена всегда...», «Другие мужья..., а ты...», — приблизительно в таком ракурсе строятся манипуляции с привлечением социального статуса. А перечень возможных ролей неимоверно широк — от профессиональных («Какой же ты учитель после этого»), включая межличностные («Разве настоящие друзья так поступают?») и заканчивая глобальными масштабами государства и всего человечества («Люди, любящие свою Родину, никогда не станут...», «Если ты хочешь сохранить за собой звание Чело-

века, то ты....»). Более подробно о ролях, с которыми каждый из нас себя идентифицирует, а равно и о том, как подобная идентификация используется различными манипуляторами более «высокого ранга» — мы поговорим в четвертой главе.

Заканчивая данный подраздел — еще раз та ключевая идея, которая является нашим «золотым ключиком» в противостоянии козням злобного Карабаса Барабаса: манипуляция опасна до тех пор, пока сохраняется ее тайный характер. Увиденная, пойманная манипуляция перестает быть таковой. Она может перерасти в шантаж, во взаимный обмен иными, более тонкими манипуляциями, в открытое противостояние. Во что ее перевести — это ваш выбор плюс ваше мастерство общения. Именно общения, а не манипулирования. Чтобы научиться общаться — важно научиться отказываться от манипуляций. Чтобы отказаться от нее — ее необходимо прежде заметить и в поведении другого человека, и в своем собственном. Другого способа «победы» в подобной игре нет.

Краткие итоги подраздела

- 1. Как не все манипулятивные игры являются однозначно «плохими», так и нет никакой необходимости быть постоянно начеку — а вдруг кто-то начнет манипулировать вами.
- «Сигналы оповещения» о возможной манипулятивной атаке можно условно разделить на сигналы для экстренного реагирования, или экспресс-методы отслеживания манипуляции, и сигналы для последующего анализа, или аналитические методы.
- Экспресс-методы позволяют своевременно отследить начало манипуляции, чтобы своевременно перейти из режима «автопилота» в более осознанный для критического восприятия информации.
- 4. Аналитические методы хороши для наработки собственных перечней «индикаторов манипуляции», что в итоге упростит процесс ее выявления.

Ссылки для любопытных

- Доценко Е. Л. Защита от психологического насилия: http://psytop.com/content/view/490/3.
- ▶ Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб.: Речь, 2003; http://www.treko.ru/show article 76.
- Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию: авторская концепция (Методы психологического влияния. Алгоритм противостояния манипуляции. Психологический Тренажер). СПб.: Речь, 2004; http://www.reshma.nov.ru/texts/sidorenko lichn vlianie.htm.

Нейтрализация манипуляции или встречная манипуляция

Данный подраздел достаточно насыщен информационным материалом и конкретными психологическими приемами и техниками. Для облегчения восприятия каждое вводимое понятие и предложенный прием нейтрализации манипулятивного воздействия снабжен примером-иллюстрацией. Столь серьезное предупреждение в самом начале — это как способ предварительного задания формата предстоящего взаимодействия, предстоящего разговора. Поскольку манипулятивное воздействие в основном становится возможным благодаря недостаточному пониманию человеком своего внутреннего содержания, автоматическому реагированию на вызовы внешнего мира и такому же стереотипному поведению — сложно повысить эту самую осознанность без специальных усилий. Даже обыкновенное понимание изложенных ниже принципов уже сыграет свою позитивную роль в усилении вашей позиции. Для более эффективных результатов желательно не только читать о приемах нейтрализации манипуляции, но и пытаться применить их на практике.

Все разнообразие приемов и методов нейтрализации манипулятивного воздействия мы условно разделим на четыре группы. Каждая из них «привязана» к одному из четырех этапов описан-

ного раньше алгоритма манипулирования. Мы уже разобрались, что манипуляция начинается с «задания подмостков» для дальнейшего спектакля. Соответственно, первая группа профилактических методов будет касаться умения выявлять эти самые «подмостки» и выходить из навязываемых вам сценарных образов. Условно назовем ее методами разбивания стереотипов реагирования, мышления, поведения.

Второй этап манипулятивного алгоритма предполагает формирование у потенциальных жертв доверия к манипулятору. Значит, вторая группа методов профилактики объединит способы перепроверки позиции конкретного человека при взаимодействии с ним: доверяю — доверяю, но проверяю — не доверяю.

Самая обширная группа профилактических приемов касается третьего этапа — непосредственного воздействия манипулятора на жертву. Именно на этом этапе наиболее остро стоит вопрос о вашем собственном выборе: играть, не играть, провести встречную манипуляцию, либо попытаться «перевести стрелки» в более конструктивное русло. Назовем эту группу приемов так же, как и назван весь раздел — приемы нейтрализации манипуляции или встречного манипулирования.

И, наконец, поскольку манипулятивное воздействие «полирует» стимулирование у «жертвы» эмоциональной реакции, четвертую группу профилактических приемов мы назовем эмоциональным толкователем.

Методы разбивания стереотипов мышления, реагирования, поведения

Манипулятор очень часто играет на наших привычных алгоритмах мышления, поведения, эмоционального проявления, или стереотипах. Умение спрогнозировать развитие ситуации позволяет манипулятору сплести свою замысловатую сеть, подготовить психологическую ловушку. И вот уже манипулятор — хозяин ситуации, в которую мы буквально «пойманы».

Стереотипно думать, стереотипно реагировать, стереотипно себя вести — все это звучит не слишком приятно и воспринимается

чуть ли не ругательством. Возникает ассоциация с чем-то шаблонным, пустым, ординарным и однообразно-рутинным. А кому хочется связывать восприятие себя и собственной деятельности с такими малосимпатичными формулировками? И, тем не менее, способность психики к стереотипному воспроизведению актов собственной деятельности делает возможными и активное проявление конкретного человека, и упорядоченное социальное взаимодействие. Что позволяет нам каждое утро, поднявшись с кровати, не учиться ходить заново? Каким образом мы расшифровываем улыбки коллег-сослуживцев или их же насупленные брови? Как определяем, когда можно обратиться с просьбой к руководителю, а в каких ситуациях лучше повременить? Что обуславливает нормы каждодневного и делового и прочего взаимодействия и регулирует их? Ответ очевиден — различные нормы и стандарты поведения, господствующие традиции и ритуалы, которые позволяют:

- не искать каждый раз заново решение в повторяющейся ситуации;
- закреплять и передавать позитивный опыт от человека к человеку, от группы к группе, от поколения к поколению;
- регулировать и упрощать сам процесс взаимодействия между людьми.

Даже при отсутствии оговоренных правил взаимодействия (кто из нас подобные правила обсуждает?) мы все ориентируемся на негласные нормы и порядки. Манипулятор же может использовать их в собственных целях. Кроме того, в различных типичных ситуациях человек, как правило, действует по своему собственному стереотипу. Эти стереотипы называются привычками и чаще всего являются неосознанными, малозаметными для их обладателей. В то же время они достаточно прозрачны, легко читаемы и узнаваемы для окружающих. Чтобы лучше показать, каким образом манипулятор использует коллективные и личностные стереотипы для формирования психологических ловушек, перенесемся в мир животных. Вернее, в мир охоты на животных.

Вы знаете, как происходит охота на крокодилов? Если верить экзотическим рассказам о жизни тропических стран, местные

аборигены используют следующую особенность этих опасных хищников. Когда крокодил по какой-то надобности выбирается из воды и перемещается по суше, то путь его возвращения в реку полностью совпадает с проложенной ранее дорогой. Как говорится, возвращается по собственным следам. Охотнику достаточно расположить на пути следования животного острый нож лезвием вверх, и... Бедный крокодил, его действия так предсказуемы.

Местные охотники не менее безжалостны к «братьям нашим меньшим». Одни ловушки, ямы, капканы чего стоят. Но прежде, чем подготовить и установить все эти браконьерские премудрости, охотник по следам обязательно изучит наиболее вероятные пути прохождения животных. Сочувствие животным, их тоже подводят стереотипные действия.

По аналогии с уловками охотников и браконьеров манипуляторы используют психологические ловушки. Конечно, ее нельзя увидеть, потрогать как нож или капкан. И потому она еще лучше замаскирована, неприметна и опасна. Для ее опознавания необходимо иметь представление о ней. Поэтому о ловушках поговорим подробнее.

Психологические ловушки возможны благодаря стереотипам нашего мышления, эмоционального реагирования, поведения. Самое заметное у человека — это его поведение. И потому начнем рассмотрение ловушек с поведенческих. Поведенческие ловушки¹ — это ситуации, в которых конкретный человек или группа людей выбирают определенную, привычную линию поведения. И если это поведение оказывается малоэффективным или даже опасным — человеку (группе) бывает трудно его изменить.

Распространенные поведенческие ловушки Ловушка отсрочки

В ее основе лежит сиюминутное потакание своим слабостям, влекущее за собой долго тянущиеся последствия. В подобные ловушки очень часто мы сами загоняем себя, не надо даже ника-

¹ Использованы материалы книги Скотта Плауса «Психология оценки и принятия решений».

кого злоумышленника. Все начинается достаточно невинно — с любимого десерта или нескольких сигарет, а может закончиться через несколько лет ожирением или раком легких. Смоделируем ловушку отсрочки в рабочей ситуации. Вы приняли шоколадку от посетителя (коллеги): в принципе, это мелочь (к тому же, вкусная), и ни к чему серьезному не обязывает. Так себе, дань традициям. Нет повода не принять ту же шоколадку еще раз. В ответ — какая-то мелкая услуга, сущие пустяки. Если в третий раз человек подходит без шоколадки — это уже даже странно: он что, зазнался? Опытный манипулятор обязательно «увеличит ставки» — конфеты, торт, недорогой презент, дорогой презент... Радуетесь, как на детском празднике по поводу Дня Рождения? Возможно, радуетесь преждевременно. Во-первых, вспомните поговорку о бесплатном сыре в мышеловке. Во-вторых, вы незаметно оказываетесь в следующей ловушке.

Ловушка обязательств

Она основана на глубоко укорененном в нашей культуре стереотипе обязательности ответной услуги на услугу. Знаете, почему в супермаркетах так распространены сейчас бесплатные дегустации различных продуктов? Конечно, чтобы увеличить объемы их продаж. Но покупатель берет именно этот продукт не потому, что он более вкусный, качественный и т. д. Хоть именно такое объяснение и приходит на ум. Покупатель берет его, потому что ему неудобно купить что-то другое. Ведь бесплатно попробовал (то есть употребил) именно этот. А долг, как известно, платежом красен. Поэтому рекомендация — будьте очень осторожны с людьми, внезапно воспылавшими к вам любовью и предлагающими мелкие подарки, услуги и т. д. Вы не знаете, чем это для вас может обернуться. А это — уже следующая ловушка.

Ловушка неведения

Она возможна, когда у человека нет знаний или информации о последствиях своего решения. В этом случае люди не понимают или не предвидят опасности. В этой ловушке можно оказаться, если взяться решать вопросы, выходящие за рамки своей компетенции. Если же говорить о возможном манипулировании, то

шансы оказаться в данной ловушке возрастают в случаях неполного донесения информации, неадекватной ее подачи, временного цейтнота (решение надо принять в краткие сроки, нет времени на обдумывание и т. д.). На этот случай есть поговорка: «Если б знал, где упал...» Проиллюстрируем ловушку на возможной рабочей ситуации. Подчиненному необходимо подписать бумагу у руководителя. Однако если последний вчитается в документ, он, вероятнее всего, его не подпишет. Чтобы все-таки получить вожделенную подпись, иногда действуют так: подчиненный входит в кабинет с беззаботным видом и сообщает какую-нибудь новость, которая должна заинтересовать начальника. При этом небрежно протягивает документ:

- Вот, подпишите, пожалуйста.
- *Что это?*
- Да так, пустяковая бумага, все согласны, только не хватает вашей подписи.

Начальник пытается прочесть, но посетитель отвлекает рассказом, да еще и инсценирует спешку. Нередко эта хитрость срабатывает.

Мы очень не рекомендуем использовать подобную манипуляцию. Иначе вам не миновать следующей ловушки.

Ловушка ухудшающейся ситуации

Она возникает, когда изначальный образ действий постепенно становится менее обоснованным и более вредоносным. Мы снова и снова воспроизводим поведение, которое оказалось неэффективным в данном случае, хоть именно этого мы и не замечаем. Ярче всего иллюстрирует пребывание в этой ловушке брошенное в сердцах: «Достали!» То есть ситуация кажется невыносимой, и ни как ее разорвать, и ни как из нее выйти — мы не знаем. И тогда мы оказываемся во власти потенциального манипулятора только потому, что не видим выхода из ситуации.

Например, к руководителю на прием пришел сотрудник с жалобой, что до сих пор живет в очень плохих условиях со своей большей семьей. При трудоустройстве еще полгода тому назад начальник пообещал ему, как перспективному специалисту, вы-

делить служебную квартиру через два-три, максимум четыре месяца. Сотрудник вызвал из другого города жену и детей, нашли жене работу, дети пошли в новую школу.

Понимая, что на этот раз простым обещанием не обойтись, начальник разыгрывает целый спектакль: вызывает заместителя, ведающего вопросами жилья, председателя профкома и требует отчитаться в том, что сделано по данному вопросу. В присутствии сотрудника руководитель устраивает шумный разнос и требует решить вопрос в течение одного-двух месяцев. Выпроводив их, проникновенно просит подчиненного потерпеть еще немножко.

В этой ситуации прослеживаются два направления манипулятивного воздействия: стремление отложить решение вопроса и повысить уступчивость сотрудника. При помощи спектакля «разноса» руководитель манипулировал на доверии сотрудника, «разбор полетов» был устроен в качестве приманки. В результате сотрудник, приходя как требователь, ушел как проситель, поскольку, лишившись преимущества контроля над нарушителем договора, вынужден теперь подчиниться статусному преимуществу своего начальника.

В качестве профилактики напомним: не бывает безвыходных ситуаций, есть временные затруднения в нахождении решения. Подобный тезис применим в качестве профилактической установки и к следующей ловушке.

Ловушка вклада

Ее иногда называют капканом. Она возникает, когда предыдущие вложения различных ресурсов заставляют людей делать выбор, который в других условиях они никогда бы не совершили. Это ситуация, когда человек, уже вложив деньги, время, усилия, напрасно принимает решение продолжать делать вложения. Например, при приеме на работу нового сотрудника руководитель обещает ему в дальнейшем повышение при условии успешного выполнения им своих обязанностей. Сотрудник приступает к работе, демонстрируя добросовестность и работоспособность. В ответ на это руководство постоянно увеличивает его нагрузку, расширяя круг обязанностей, но о повышении — ни слова.

В данном случае в роли манипулятора выступает руководитель. Он использует прием «удавка для кредитора». Суть его в том, что чем больше человек вкладывает усилий в достижение какой-либо цели, тем сильнее он хочет ее добиться. И тем труднее бросить это дело. А чем желаннее цель, тем больше человек склонен верить в возможность ее достижения, и поэтому готов и дальше прилагать усилия. В описанной ситуации работник мог бы попытаться выяснить, что конкретно руководитель подразумевает под хорошей работой, однако это может означать для него необходимость признать, что начальство вообще не собирается (или просто не имеет возможности) предоставить ему повышение.

Ловушки реагирования

Помимо обозначенных поведенческих ловушек именно на эффекте нашей стереотипной реакции строятся ловушки реагирования, которые нам подсовывают описанные в предыдущем подразделе четыре типажа манипуляторов — Проситель, Агрессор, Суперразум и Энерджайзер.

Проситель обращается к сострадательным струнам нашей души, параллельно предоставляя нам шанс почувствовать себя «добрым и сильным». Не исключая жизненную необходимость оказывать содействие людям, нуждающимся в помощи, в ситуации с манипулятором-просителем следует задуматься — а не «медвежью услугу» своей помощью вы оказываете ему и себе. Себе — потому что, загружая себя сверх меры чужими проблемами, вы не оставляете времени и сил для решения своих собственных вопросов. Ему, потому что содействуете его паразитированию и как бы подкрепляете инфантильное отношение к жизненным вызовам: стоит громко поплакать и пожаловаться — обязательно найдется «большой и сильный», который решит за меня эту проблему.

Точно также, включаясь в игру Энерджайзера с его эмоциональным фонтаном, вы поддерживаете иную «детскую игру» — погромче шуметь, чтобы «не слышать» то, что услышать не выгодно. Создаваемый шум, кроме того, дает дивиденды в виде оказанного внимания.

И в случае с Просителем, и в случае с Энерджайзером самый лучший способ не попасть на их манипулятивные уловки — это

четкое понимание собственного интереса в общении с данными людьми. Если таковой отсутствует — возможно, лучше в принципе не связываться с ними. Если взаимодействовать все же необходимо — важно максимально убрать эмоциональную составляющую в общении и стараться общаться по сути: кто что хочет, кто что может, и как возможно достичь желаемого.

Еще более важно осознавать свой собственный интерес в общении с Суперразумом. Этот тип манипулятора за счет имитации сверхразумности и сверхрезонности своих умопостроений и выводов в итоге навязывает собеседнику свой собственный ход мыслей, свою интерпретацию происходящего и, как следствие, свое решение, что с этим всем следует делать. Каким образом «собрать» понимание собственного интереса в единую «картинку» — об этом мы поговорим в последней, пятой главе. Сейчас же более подробно разберемся со способами нейтрализации наиболее распространенного и эмоционально затратного манипулятивного типа — Агрессора.

Припомните строчки из детства: «Вдруг из подворотни великан, страшный и усатый...». В известной детской сказке Корнея Чуковского «Тараканище» очень точно показаны механизмы взаимодействия «страшного и усатого», то есть того, кто пугает, и своего рода жертв этой манипуляции: «Звери задрожали, в обморок упали...». А из тех, что находятся в «психологическом обмороке», намного легче «вить веревки», чем из людей с «уравновешенной психикой и в здравом рассудке». Выгода агрессораманипулятора — очевидна. Для нас же важнее сейчас разобраться, почему подобные «психологические обмороки» периодически случаются с нами. У кого-то бегут мурашки по коже от грозного взгляда руководителя. Для иного пыткой кажется взаимодействие с «любимыми» родственниками: родителями, свекровью или тещей. Дядю милиционера вряд ли кто-то боится, но взаимодействие с представителями различных госструктур — налоговая, пожарники, санитарно-эпидемиологическая служба и т. д. — едва ли воспринимают как самую большую радость. Список «страшных и ужасных» можно продолжать до бесконечности. Давайте постараемся понять, как мы попадаем в психологическую зависимость от «агрессоров», что в нас самих дает им возможность «пугать нас», и таким образом добиваться собственных целей.

Алгоритм попадания в зависимость от манипулятора

- Есть что-то, чего мы очень хотим или, наоборот, очень опасаемся.
- ▶ Мы не чувствуем в себе достаточно сил, чтобы достичь желаемого или избежать воображаемой опасности.
- Осознанно или нет, мы ждем поддержки, помощи или хотя бы благосклонного отношения от человека, от которого, по нашему мнению, зависит достижение желаемого или избежание опасности.
- ➤ За счет этого ожидания мы попадаем в психологическую зависимость от этого человека: его решений, поступков, настроения и т. д.
- Любые скачки настроения, любые неординарные и неожиданные поступки людей, от которых мы психологически зависимы, рассматриваются нами как сигнал опасности. Если же агрессия направлена в наш адрес это воспринимается как опасность вдвойне.
- Дальше запускается специфический «механизм защиты»: мы не столько думаем о самом разрешении ситуации, сколько о способах влияния на «значимое лицо». Мы это самое лицо ублажаем, увещеваем, нейтрализуем и т. д., забывая при этом, что подобную значимость для нашей персональной ситуации приписали ему мы же сами.
- Подмена понятий (мы не столько заботимся о самой ситуации, сколько о поведении «значимых фигур») приводит к тому, что ситуация становится еще более безысходной. Как следствие, мы еще меньше видим возможностей ее решить самостоятельно. И, конечно, становимся еще более зависимыми. Замкнутый круг? Увы...

Тем не менее «агрессоров» можно использовать себе во благо. Есть такое замечательное выражение: «Когда я добрался до самого дна — снизу постучали». Попытайтесь увидеть, или вернее, услышать во вспышках гнева тех, кто постоянно вас «пугает», своеобразное тук-тук-тук «со дна» вашего замкнутого круга.

Другими словами, именно столь дискомфортная и часто повторяющаяся ситуация показывает вам возможные места ваших личных психологических ограничений. Можно изменить место работы, можно найти другого начальника, лапочку и душечку, поменять круг друзей или разорвать отношения с отдельными членами семьи. Но ваша проблема, проблема глубинных страхов и неуверенности в себе, останется с вами. Вопрос ее решения — несколько за рамками этой книги. Для начала можно попробовать выполнить следующие шаги успокоения агрессора.

Алгоритм самозащиты от агрессора

- ➤ Тренируйтесь в навыках спокойной реакции на его крик. Поймите, он не на вас кричит, он просто себе кричит. Дурная манера у него такая. И это его большая проблема.
- При этом можете каждый раз про себя проговаривать, что когда с вами разговаривают в подобном тоне вы ничего не понимаете. Кстати, подобная самозащита срабатывает у многих людей: если собеседник переходит на повышенный тон, они перестают улавливать смысл его сообщения.
- Если тема его «криков» не относится к содержанию вашей совместной деятельности — можете удивленно спросить, почему именно вам он говорит об этом.
- ➤ Если некоторое отношение к содержанию вашего взаимодействия его крик все-таки имеет попросите уточнить, что именно он имеет в виду. Необходимость переформулировать сообщение отвлечет внимание от эмоционального раздражения. Или наоборот, усилит его. В таком случае можете быть уверены: человеку не так важно сказать вам нечто, как просто необходимо выкричаться.
- Ни в коем случае не позволяйте «переходить на личности». Любые личностные выпады с любой стороны больно ранят. И после них перевести беседу в конструктивное русло очень сложно.
- Старайтесь перевести общение в конструктивное русло или русло функционального взаимодействия. Сделать это позволяют следующие приемы:

- В некоторых ситуациях достаточно доступно рассказать вашему собеседнику, что вы чувствуете во время его крика растерянность, злость, чувство унижения и т. д. и ситуация начнет развиваться абсолютно в ином направлении.
- Выход в открытое противостояние иногда является единственным способом успокоить агрессора. Но для этого необходимо быть уверенным в собственной позиции и обладать навыками ее донесения даже в случае разговора «на повышенных тонах».
- Очень часто оптимальным способом реагирования является максимальная вежливость и показная доброжелательность. Хоть агрессора такое поведение может раздражать: «Я тут весь в гневе, а она, видите ли, улыбается!»
- Здоровое чувство юмора и попытка «обыграть» сложившуюся ситуацию в новом, неожиданном, юморном контексте позволяет быстро и безболезненно разрядить обстановку.

На чем сделать акцент в каждой конкретной ситуации — на ее «очеловечивании» за счет проговаривания собственных чувств, на внешней стабилизации через усиление поведенческого этикета либо полнейшей перетасовке восприятия случившегося с использованием юмора — это в каждом конкретном случае можете решить только вы. Но в любом случае вам понадобится «ясная голова», лишенная мути страхов, обид, возмущения и прочих эмоциональных вихрей. Несколько простых упражнений помогут вам сохранить доброе расположение духа при общении с «агрессором».

Психологические приемы снижения эмоциональной напряженности

Упражнение «Чебурашка». Ваш собеседник — добрый-предобрый крокодил Гена. А вы, соответственно, его неизменный спутник Чебурашка. Если на какое-то время он забыл о своей доброте и «показывает зубы» как настоящий крокодил, вы можете со всей «чебурашачьей» непосредственностью поинтересоваться, что произошло. И с той же непосредственностью посочувствовать — как же тебе, друг Гена, несладко, если ты таким способом стал проявляться. Иногда помогает, попробуйте.

Упражнение «Арлекино». Если же вам не хочется жалеть вашего собеседника, а в первую очередь необходимо защитить собственное психологическое пространство — попытайтесь в момент давления на вас представить себя зрителем в цирке (театре, кинотеатре и т. д.). Главная роль, конечно же, принадлежит вашему партнеру по общению. Сегодня он играет роль злобного клоуна — как грозно он звенит своими бубенчиками. Зато штанишки у него премилые. А что получится, если мысленно их снять?..

Короче, дальше понятно. Мысленное одевание-переодеваниераздевание вашего оппонента отвлекает вас от необходимости бурно реагировать на его эмоциональные выпады. К тому же, это дает внутреннее ощущение превосходства — ведь вы видите своего собеседника в таком виде!

Упражнение «Портрет». Это упражнение лучше проделать несколько раз в одиночестве в свободное время. Представьте образ вашего обидчика в виде портрета. Мысленно «поиздевайтесь» над ним, делая рамочку треугольной, круглой, в виде звездочки, квадратной; порастягивайте полотнище «портрета» с изображением вдоль, поперек и по диагонали. Интересно получается? Разрисуйте разноцветными маркерами, украсьте блестками и воздушными шариками, завяжите подарочные ленты и бантики.

Достаточно! Теперь можно воображаемый портрет задернуть такой же воображаемой шторкой. Когда вы отдернете шторку — обратите внимание, какие чувства у вас вызывает первоначальный образ человека. Гамма чувств бывает весьма разнообразной — от сострадания до веселого хохота. Главное — исчезает ощущение страха и психологической зависимости.

Потому что мы не столько реагируем на самого человека, сколько на созданный нами же самими его мысленный образ. Вспоминайте иногда об этом «психологическом подвохе».

Именно это свойство реагировать на созданный у нас в голове «портрет» другого человека используется манипуляторами при реализации второго шага их игры — создания собственного позитивного образа или позитивного образа проводимой манипуляции. Итак, следующая категория приемов самозащиты от манипуляции предполагает «проверку на доверие».

Что следует учитывать при формировании доверия к собеседнику или информации

Существуют целые технологии «создания образа, вызывающего доверие». Здесь учитывается все — манера одеваться, говорить, двигаться и даже дышать. Подробно их мы опишем в следующей главе, здесь только отметим, что именно на некритичном доверии «среднестатистического гражданина» построена вся рекламнопропагандистская машина большинства средств массовой информации. Сейчас же несколько подсказок, как происходит злоупотребление доверием в межличностном общении.

Психологи знают о некоторых особенностях восприятия человека человеком, особенно значимых для формирования доверия на первой стадии знакомства. Знание этих же особенностей человеческого восприятия манипулятором помогает ему «втереться в доверие» потенциальной жертвы.

Психологические особенности восприятия другого человека

Эффект ореола. Первая особенность, известная как «эффект ореола» заключается во влиянии общего впечатления о другом человеке на восприятие и оценку его частных свойств личности. Если общее впечатление благоприятное, то положительные качества переоцениваются, а отрицательные стушевываются. Если же общее впечатление неблагоприятное, то даже благородные поступки получают негативный оттенок. Именно эта особенность восприятия зафиксирована в пословице про «по одежке встречают...».

Ведь не зря при первой, значимой для нас, встрече с незнакомым человеком мы стараемся максимально узнать о его вкусах и предпочтениях, чтобы создать «внешний образ», максимально отвечающий этим предпочтениям. На экзамен к занудному преподавателю — образ «скромной девочки» или «умного мальчика»; на встречу с бизнесменом из категории «новых русских» — образ «нескромной девочки» либо «крутого мальчика»; на не-

формальную встречу современной неформальной молодежи — соответствующий «неформальный прикид». А поскольку есть еще общепринятые устоявшиеся представления о внешнем виде человека, заслуживающем нашего доверия — станет понятной офисная экипировка «черный низ — белый верх — галстук — лучезарная улыбка» прогуливающихся по улицам мальчиков и назойливо предлагающих «счастье в розницу» всем зазевавшимся прохожим. Причем форма реализации этого самого «счастья» может варьировать от буклета, книги или приглашения на суперпупер семинар и заканчивая обыкновенным утюгом и сковородкой — только сегодня, только для вас эксклюзив по смешной цене.

Поэтому не стоит торопиться записывать другого человека в разряд «своих», опираясь исключительно на его внешний вид и импонирующую вам манеру поведения. У упомянутой выше пословицы есть продолжение, акцентирующее внимание на важность для формирования взаимоотношений не только одежки, но и ума. А человек думающий знает, что доверять лучше, опираясь на более веские основания — анализ ситуации, прежний опыт взаимодействия, рекомендации доверенных лиц и т. д.

Эффект первичности. Следующая особенность восприятия известна как «эффект первичности», благодаря которому во внимание принимается первая информация о человеке. Если кто-то из доверенных лиц или даже просто знакомых представил вам нового человека в неблагоприятном свете — последнему потребуется немало времени и усилий, чтобы доказать обратное. Если, конечно, у вас не сложилась традиция понимать слова этого знакомого с точностью наоборот. Во всяком случае, наличие у вас противоречивой информации о каком-либо человеке, существенно влияющей на степень вашего доверия к нему, — это повод лишний раз перепроверить целесообразность такого доверия более надежными методами, чем обыкновенное «кто первее — тот и прав».

Эффект новизны. Сходным по влиянию на наше восприятие является и так называемый «эффект новизны». Суть этого эффекта заключается в том, что при встрече со знакомым человеком основную роль играет последняя информация о нем. Все злостные пересуды, мутные шушуканья сплетников и злоумышленников

нещадно эксплуатируют эту нашу особенность. Как не стоит строить собственное отношение к кому-либо исключительно на внешней рекомендации, так и будет ошибкой лишать человека доверия, опираясь на новости «сарафанного радио».

Эффект стереотипизации. Выше уже упоминалось о том, что наши стереотипы играют на руку манипуляторам. Это проявляется также в следующей особенности восприятия человека человеком, известной как «эффект стереотипизации». Его суть заключается в перенесении качеств группы на личность или личности на группу. Кто-то доверяет или не доверяет людям по их профессиональной принадлежности: врачи, учителя, продавцы, политики, юристы. Кто-то в это вносит национальный колорит: евреи, хохлы, кацапы, лица восточной национальности. Для кого-то ключевым признаком является половая принадлежность: все мужики — козлы, а все бабы — стервы. Независимо от содержания и размаха обобщения — используя подобные «кальки», мы теряем из пространства общения самого человека и имеем дело исключительно со своими «ярлыками». Знание о наличии таковых у кого-либо помогает манипулятору легко «подобрать ключик» к пространству доверия, продемонстрировав: «я свой, потому что, как и ты, не доверяю им». Помните ритуал «братания» с обитателями джунглей мультяшного Маугли: «Мы с тобой одной крови, ты и я». Вот на этом желании — ощутить себя в единении с «этими хорошими» в противопоставлении «тем плохим» мы и во «горим», оказываясь власти не только манипуляторовлюбителей, но и истинных профи. Об этом подробнее в следующей главе, посвященной манипуляциям в социуме.

Эффект снисходительности. На этой же склонности к обобщению работает эффект снисходительности — следующая особенность восприятия, облегчающая жизнь манипуляторам. Достаточно нам определить принадлежность человека к той или иной социальной группе — мы переносим на него и собственное отношение к этой группе. Например: «Ну что же с нее взять — она же женщина». Или: «Какого понимания ты от него добываешься — он же мужик». Человек, который утверждает сам для себя собственную значимость за счет противопоставления другим, «плохим» и «неправильным», с одной стороны, весьма снисходи-

тельно относится ко всем представителям этих «плохих», «неправильных» и прочих «иных». «Все бабы — истеричные дуры»; «Все мужики — вечные инфантилы»; «Все женатые — разжиревшие лентяи»; «Все незамужние — неудачницы и старые девы», — подобный список утверждений, дающих право на снисходительное отношение, можно продолжать до бесконечности. И все же в проигрыше оказывается тот, кто оправдывает какуюто собственную жизненную несостоятельность подобными ярлыками. Пожалуй, здесь уместно вспомнить библейское: «не судите, да не судимы будете». И вопрос не только в профилактике возможной манипуляции. Подобный способ воспринимать мир и других людей — это самая бессовестная манипуляция с самим собой. Только кто в этом случае оказывается в выигрыше — трудно сказать.

Итак, мы зафиксировали моменты, на которые необходимо обратить внимание при формировании доверия к конкретному человеку. Однако бывает так, что манипуляция построена не столько на доверии к человеку, сколько к информации. Отметим несколько таких обстоятельств, усиливающих его к каким-то вновь поступившим сведениям.

Доверие к информации: перепроверка достоверности

Отсутствие прямой выгоды. Если убедить собеседника, что распространение какой-либо неофициальной информации не несет ее распространителю никакой прямой выгоды, и, более того, может нанести ему определенный ущерб — доверие к такому источнику резко возрастает.

Поэтому прежде, чем действовать на основании тех или иных информационных слухов, подумайте, а кому они могут быть на руку. И особенно внимательно поищите возможную пользу для непосредственного их распространителя.

Отсутствие видимости влияния. Способность человека внушать доверие может быть усилена, если «источник информации» сможет создать иллюзию отсутствия попыток влиять на этого конкретного адресата. Именно на этой особенности человеческой психики разыгрывается множество спектаклей «случайно услышанной информации из-за неплотно закрытых дверей». А то, что эти двери предварительно заботливо приоткрыли; да и говорить стараются погромче, чтобы «случайно слушающий» ничего не упустил — об этом редко кто задумывается. Рекомендация проста и банальна — задумывайтесь.

Желание верить в то, во что хочется верить. Человек с удовольствием поверит в то, во что он хочет верить. Если у вас есть какой-либо прогноз развития ситуации — скорее всего, вы будете видеть и замечать те ее развороты, которые подтверждают именно ваш прогноз. Попробуйте-ка ревнивой «половинке» объяснить, что вы «белые и пушистые» — скорее всего в ответ вы получите массу подтверждений «обмана и двуличия». И при этом человек будет абсолютно уверен в собственной правоте: он(а) же своими глазами видел(а)!

Знание этого обстоятельства значительно упрощает потенциальному манипулятору задачу построения «ловушки» — достаточно понять, во что бы вы хотели поверить, а «подогнать» ситуацию под ваши верования уже не так сложно. Поэтому, сверяя оценку ситуации с собственными прогнозами, старайтесь давать поправку на субъективизм, предвзятость своей же оценки происходящего. «Я же говорил!» — эта позиция помогает в подкреплении собственных амбиций, но мало способствует реальному решению сложной ситуации.

Заканчивая перечень методов перепроверки, насколько конкретный человек или подаваемая им информация заслуживает доверия, предлагаю вашему вниманию несколько простых вопросов, которые помогут вам перейти из режима автопилота в более осознанное взаимодействие.

Доверять или не доверять: вопросы для перепроверки

Опираясь на какие признаки, вы делаете вывод, что ваш собеседник вас понимает и заинтересован в продолжении разговора?

- ▶ По каким моментам вы определяете, что он сотрудничает с вами в решении вашего вопроса или проблемы?
- ▶ В каком состоянии находится ваш собеседник? Согласуется ли его состояние со всеми остальными «входящими сигналами»?

Если вы затрудняетесь ответить на какой-либо из перечисленных вопросов или ваши ответы не согласованы в отношении конкретного человека — повремените с вынесением внутреннего вердикта «доверяю» для данного контакта. Доверие — очень хрупкое и зыбкое межличностное образование. Как непродуктивной является крайняя доверительность по отношению ко всем людям, так и повышенная подозрительность и желание все контролировать мало способствует нашей жизненной эффективности. Нахождение оптимальной позиции на шкале «доверяю — не доверяю» — решение только самого человека. Учитывая, конечно, все изложенные выше соображения.

Приемы нейтрализации манипуляции на этапе «захлопывания ловушки»

Выделение во всем «манипулятивном алгоритме» этого этапа является некоторой условностью. Если вы не смогли отследить, каким образом манипулятор вытащил вас на «подмостки взаимодействия», то есть он смог навязать вам собственный формат оценки ситуации или использовал для проведения манипуляции ваш собственный стереотип — все равно ситуация требует от вас какого-то действия, какого-то включения.

Предлагаем для ознакомления несколько распространенных приемов манипулятивного воздействия для лучшего их опознавания.

Приемы манипулятивного воздействия

Трюизмы. Суть этого манипулятивного приема состоит в маскировке вполне определенных инструкций под рассуждения. Сначала оглашается утверждение, которое находится в строгом соответствии с действительностью, и «паровозиком» к ней прикрепляется какая-нибудь банальная истина, играющая на руку

манипулятору. Например: «Люди могут активно изучать самих себя. Люди могут многому научиться в познании собственно "Я". Люди, не интересующиеся своим внутренним миром — "лохи"».

В приведенных рассуждениях последняя фраза имеет манипулятивный контекст. Поскольку она идет в непрерывном ряду с двумя предыдущими фразами, не вызывающими возражений — этот контекст может быть воспринят некритично.

Иллюзия выбора. Это замаскированное в конструкции фразы предположение о наличии какого-либо явления, предмета или поведения, которое подается как нечто само собой разумеющееся. Фраза — «Ты хочешь, чтобы тебе дал таблетку папа или чтобы ее дала мама?» — не предполагает, что ребенок может отказаться принять лекарство. Как и не предполагается, что он не хочет идти спать: «Перед тем, как пойти спать, вымой руки».

Команды, скрытые в вопросах. Не давая прямой команды к действию, его предусматривает формулировка вопроса. При этом мы как-то забываем, что на подобные вопросы можно ответить обыкновенным «да» или «нет»: «Вы не знаете, который час? Ты можешь закрыть форточку?».

Использование противоположностей. То, что происходит, манипулятор связывает с тем, что ему нужно, используя оборот: «чем... — тем...». Например: «Чем внимательнее вы изучаете документ, тем легче вам будет его подписать».

Техника «трех да». Техника заключается в последовательном проговаривании нескольких суждений, вопросов, первые из которых однозначно предполагают утвердительный ответ. По инерции и в третий раз человек скажет «да». Подобный прием активно используют в рекламе: «Вы мечтаете быть богатым и здоровым? Вы хотите нравиться противоположному полу? Вы всю жизнь мечтали иметь лучезарную улыбку? Мы воплотим ваши мечты в реальность».

Конечно, все разнообразие манипулятивных приемов не ограничивается перечисленными выше. Поскольку издание заявлено не в качестве инструкции по техникам манипуляции, а как пособие по их нейтрализации — перейдем к рассмотрению «средств защиты».

Очень часто наилучшей реакцией на манипулятивное воздействие является любая неожиданная и неординарная реакция. Хоть «Интернационал» петь начните или в ладоши захлопайте — эти действия полностью выбьют манипулятора из колеи. Но поскольку в нашей культуре как-то не принято выдавать подобные «подорванные» реакции — есть несколько приемов, помогающих сдержать напор манипулятора на какое-то время, давая тем самым себе небольшую паузу для того, чтобы собраться с мыслью. Стоит заметить, что эти техники хороши только как временное средство для временной приостановки манипулятивной атаки. Использование их далее ставит вас вровень с манипулятором, поскольку они по своей сути тоже манипулятивны. Кроме того, предлагаемые техники защиты от манипуляции в малой степени способствуют решению самой ситуации. Их задача — избежать внезапной «психологической атаки» с последующим переходом на выбранные вами способы взаимодействия.

Техники защиты от манипуляции

Техника бесконечного уточнения. Эта техника особенно хороша, когда манипулятор пытается «напугать» вас (см. типаж агрессор чуть выше). Уточнение позволяет «перевести стрелки», то есть перевести внимание манипулятора с первоначальной мишени для агрессии (это, конечно, вы) на уточняемый предмет. Например, руководитель заявляет угрожающим тоном: «Почему вы не выполняете мои распоряжения? Или я для вас пустое место?». Возможный ответ подчиненного при использовании этой техники: «Уточните, пожалуйста, о каком именно распоряжении вы говорите». При этом отвечать необходимо максимально спокойно. Таким образом, разговор переводится из манипулятивной плоскости личностных амбиций руководителя и требования им подыгрывать в русло делового взаимодействия.

Техника бесконечного уточнения предполагает подробное и точное прояснение того, что является мишенью нападающего или

¹ Техники взяты из практического пособия Елены Сидоренко «Тренинг влияния и противостояния влиянию».

манипулятора. Например, нейтрализацией манипулятивной претензии: «Вечно ты криво завязываешь галстук» может послужить нейтрализующий ответ: «А что бы вы посоветовали изменить?» Елена Сидоренко предлагает такие возможные варианты ответов в технике бесконечного уточнения: «Что в этом предложении кажется вам самым уязвимым для критики?»; «Что нужно изменить?»; «А какой цвет (стиль одежды, стиль высказывания, оборот речи) был бы более подходящим?»; «Что бы вы посоветовали?»

Важно использовать технику как переходной этап и быть готовым к дальнейшему конструктивному обсуждению поднятых вопросов. Иногда данный прием используют, когда хотят уйти от поставленного вопроса, и тогда он из защитной процедуры превращается во встречную манипуляцию.

Техника внешнего согласия или «наведения тумана». Ее суть состоит в демонстрации видимого согласия с говорящим с одновременным переводом, смещением темы разговора «в иные плоскости и пространства». Например, посетитель организации пытается получить преимущество перед ее сотрудником, указывая на возраст последнего: «На месте вашего руководителя я хорошо бы подумал, прежде чем брать вас на работу — ведь вы весьма молоды и, скорее всего, неопытны». Возможный ответ сотрудника с использованием техники «наведения тумана» может выглядеть следующим образом: «Вы абсолютно правы — мой руководитель достаточно долго об этом думал. Он придерживается мнения, что опыт приходит с практикой, а практиковать можно в любом возрасте. Знаете, как любви все возрасты подвластны, учиться никогда не поздно, так и практиковаться можно всегда. А какое ваше мнение на этот счет?»

Эта техника позволяет ненавязчиво «погладить» собеседника, демонстрируя хотя бы частичное согласие с его мнением, и при этом увести его внимание в сторону от первоначального объекта манипулятивных нападок. Возможные варианты ответов при использовании техники внешнего согласия: «Какая неожиданная мысль! Надо будет ее обдумать...»; «И действительно!.. Верно! А мне и невдомек!.. Я подумаю над тем, как мне это учесть в своей работе...»; «Знаешь, я вынуждена с тобой согласиться,

хотя мне и трудно это сделать сразу... Я сама об этом часто думаю, но пока не пришла к определенным выводам... Я подумаю, имеет ли это отношение ко мне».

Техника испорченной пластинки. Ее суть хорошо передает ситуация, в которой учительница, распекающая нерадивого ученика, в ответ на свои бурные обвинения и гневные возмущения с одной и той же интонацией получает заунывное: «Простите, я больше не буду». Проиллюстрируем технику испорченной пластинки возможным рабочим диалогом.

Менеджер А.: Ты совершенно напрасно распорядился взять человека из моего отдела для подготовки этой презентации!

Менеджер Б.: Это больше не повторится.

Менеджер А.: Он мне самому был нужен сегодня, ты понимаешь? Ты поставил меня в трудное положение!

Менеджер Б.: Это больше не повторится.

Менеджер А.: И вообще, почему ты считаешь, что можешь через мою голову распоряжаться моими сотрудниками?

Менеджер Б.: Это больше не повторится.

При использовании этой техники очень важна интонация. Как и в пластинке, которую «заело», фраза должна произноситься каждый раз в одной и той же манере, желательно без примеси в голосе «металла» или «яда». Техника испорченной пластинки использует известное правило трех «С» — «Скажи три раза» (именуемое «правилом британского старшины»): сначала скажи им, о чем ты собираешься говорить; потом скажи им то, что ты хотел сказать; потом скажи, о чем именно ты сказал; возможно, в итоге тебя услышат.

Техника «**Право на личностные особенности».** Эту технику самозащиты особенно хорошо использовать в ситуациях, когда кто-либо пытается вогнать вас в собственные представления того, как все должно быть. Если же эти представления подкрепляются общепринятыми шаблонами и стереотипами — вы легко можете «склеиться» с требованиями манипулятора и незаметно начать «плясать под чужую дудку». Например, старшая по возрасту коллега-сотрудница имеет четкое представление — какой должна

быть девушка-секретарь. Какую одежду носить, какой кофе варить, каким тоном с посетителями разговаривать и т. д. Если такая сотрудница пользуется определенным авторитетом — она постарается навязать свое видение и остальным работникам, и непосредственному руководству. При попытке ей подыграть молодая девушка-секретарь окажется в ее манипулятивных сетях, ослабить которые можно при помощи предложенной техники.

Сотрудница: Милочка, вы определенно не умеете себя вести. Столь открыто проявлять свои эмоции при посторонних непозволительно. Вы компрометируете всех нас в глазах общественности.

Секретарь: Мне очень лестно ваше внимание. Видите ли, повышенная эмоциональность — врожденная часть моей натуры. Без эмоций я буду не я. Я в состоянии нести ответственность за свои эмоциональные проявления, и они никоим образом не касаются других сотрудников.

Применение этой техники предполагает реальную уверенность в себе, собственных силах, признание за собой права на индивидуальное самопроявление. Возможные варианты ответов при применении данной техники: «Это составляет предмет моих убеждений...»; «Если я сделаю это, то это буду уже не я...»; «Это не согласуется с моим представлением о себе»; «Я ценю некоторые свои странности и предрассудки, потому что они позволяют находить мне неординарные решения».

Как мы уже отметили, техники защиты от манипуляции хороши как переходной этап. Они снижают риск манипулятивного воздействия, но сами по себе не решают ситуативные вопросы и проблемы. Если манипулируемый раскрывает планы манипулятора, у него есть несколько выборов: открыто заявить о своем озарении, подыграть манипулятору или молча выйти из пространства взаимодействия. Каждый самостоятельно решает эту дилемму: играть — не играть, участвовать — не участвовать. Заметим только, что человек, активно использующий во взаимодействии с людьми манипулятивные практики, рискует незаметно очутиться в мире, в социальном пространстве, населенном исключительно манипуляторами-кукловодами и людьми-куклами.

Срабатывают закономерности: «Что посеешь — то и пожнешь», «Твой мир таков, каким ты его рисуешь для себя».

Возможно, манипулятор и сам плохо осознает ту игру, которую навязывает окружающим. «Расколдовать» ее можно, если внимательно отнестись к тем эмоциям, которые в итоге вызывает у вас манипулятор.

Методы нейтрализации манипуляции на этапе эмоционального отреагирования

Напомним, что «заключительным аккордом» манипулятивного воздействия является стимулирование у «жертвы» переживания определенных эмоций. Именно желание вернуть себе утраченное душевное равновесие очень часто толкает человека к действиям, необходимым манипулятору. Но даже на этом этапе манипуляцию можно «обезвредить», если более внимательно отнестись к содержанию возникших эмоций. Предлагаем вашему вниманию своеобразный эмоциональный толкователь¹, который позволит лучше понять реальные цели вашего партнера по взаимодействию.

Отслеживание собственных эмоций может, кроме того, пригодиться для лучшего понимания вашего партнера по общению. Помимо рациональной, осознанной цели взаимодействия у него может быть неосознаваемая, чаще всего эмоционально окрашенная и иррациональная цель.

Эмоциональный толкователь

Эмоция раздражения. Люди, чья неосознанная цель — внимание к себе, уверены, что они становятся причастными к этому миру только тогда, когда их замечают. У вас создается впечатление, что они специально ведут себя таким образом, чтобы вынудить вас постоянно находиться поблизости, говорят громко и быстро, отрицательно реагируют на отвлечение вашего внимания. Все это

¹ По материалам статьи Т. Коттман и К. Стайлс «Взаимное рассказывание историй: применение Адлерианского подхода в детской терапии».

может вызвать у вас эмоциональную реакцию раздражения. Если оно возникает, то используйте его как информационный сигнал о том, что цель вашего партнера по общению — привлечение внимания к себе. Несколько выше мы подробно описали подобный тип манипулятора (Энерджайзер) и разобрались, каким образом лучше всего с ним взаимодействовать.

Эмоция гнева. Люди, чья цель — *демонстрация своей силы*, обычно ведут себя так, как если испытывают психологическое удовлетворение, только когда они отказываются сделать то, о чем их просят другие. Во взаимодействии такие люди часто проверяют ограничения, установленные рабочими, семейными или общепринятыми нормами по поводу того, что можно и чего нельзя делать. Часто они ведут себя агрессивно по отношению к вам или другим людям, проявляют упрямство, впадают в приступы гнева. В ответ на эти проявления «голодных по силе» и стремящихся доказать свое превосходство людей обычно возникает *гнев*. Если у вас появляется такая эмоциональная реакция, то можно расценивать ее как информационный сигнал о том, что иррациональная цель вашего собеседника — *сила*. Взаимодействие с агрессивным типом посетителя (*Агрессор*) рассмотрено раньше.

Вы чувствуете себя лично задетым. Люди, чья цель — месть, уверены, что какой-либо человек или какие-либо обстоятельства сильно повредили им в жизни. Им кажется, что единственный способ почувствовать себя значимым — это отомстить другим за себя. В общении «мстящие» могут попытаться нанести вред вам или другим знакомым. Это может быть эмоциональный или физический вред: они могут попытаться чем-то швырнуть в вас, чтолибо разбить, сделать какое-нибудь неприятное личное замечание. Когда это происходит, вы можете почувствовать себя глубоко задетым. У вас даже может возникнуть желание отплатить тем же. Эти чувства свидетельствуют о том, что цель такого человека — месть. В этом случае тоже могут оказаться полезными рекомендации по взаимодействию с агрессивным типом манипулятора.

Чувство беспомощности, потерянности, обескураженности. Люди, чья неосознанная цель — *неадекватность*, убеждены, что они не способны что-либо сделать. Как правило, они чувствуют

себя совершенно незначимыми и ведут себя потерянно, так как если бы чувство психологического комфорта возникает у них только в тех случаях, когда от них ничего не ждут. Их поведение, которое чаще всего можно было бы определить как уход из ситуации, имеет своей целью скрыть то, насколько глубоко они потеряли веру в свои силы.

Чаще всего такие люди не способны отвечать за себя. Они постоянно просят вас сделать за них что-то такое, что они должны были бы уже уметь делать сами. Некоторые совсем потерявшие веру в свои силы люди вообще не выражают желания делать что-либо или хоть как-то взаимодействовать с вами. Они могут просто стоять или сидеть на одном месте без всякого или почти без всякого стремления что-либо предпринять.

Пытаясь сотрудничать с такими людьми, вы, вероятно, будете *чувствовать себя беспомощным, потерянным, обескураженным.* Таким образом, такая ваша эмоциональная реакция может указывать на взаимодействие с неуверенным типом (*Проситель*).

Итак, вы заметили изменение вашего эмоционального состояния. Вы отчасти поняли, чем это вызвано. Вы распознали тип вашего взаимодействия с собеседником и спрогнозировали возможное развитие ситуации. Следование изложенным ниже правилам поможет вам максимально обезопасить себя от нежелательного влияния манипуляторов.

Профилактика манипуляции: руководство по безопасности

Повышайте осознанность при общении. Не торопитесь успокаивать себя мыслями типа: «Я всегда в общении очень внимателен и действую вполне осознанно». Очень большая часть нашего общения происходит «на автопилоте». И это замечательно, потому что именно наработанные схемы взаимодействия позволяют экономить силы, время, энергию. Если уж вспомнили об автопи-

¹ Правила составлены с использованием материалов статьи Ф. Зимбардо и С. Андерсена «Объяснение контроля сознания: экзотические и повседневные манипуляции сознанием».

170

Глава 3

лоте, то заметим: в критических ситуациях полета управление берет на себя человек.

В сфере общения такими ситуациями как раз и являются случаи психологического манипулирования. Первая «сигнальная лампочка», дающая вам знать о возможности подобного разворота — резкое изменение вашего эмоционального состояния. Если вы заметили потенциальную опасность — постарайтесь рассмотреть ситуацию критичным взглядом.

Задайте мысленно себе подобные вопросы: Что является вашей целью в этом взаимодействии? Насколько это видно из вашего поведения? Чего хочет достичь ваш партнер? Что он демонстрирует своим поведением? В чем вы солидарны с ним и где точки рассогласования? Это поможет вам увидеть ситуацию более ясно, а значит, и выбрать более правильные способы поведения.

Сохраняйте эмоциональную уравновешенность. Этот пункт при всей кажущейся простоте обычно оказывается самым сложным. Во-первых, действия манипулятора направлены в первую очередь на «разбалансировку» эмоциональной сферы, своеобразное «выбивание почвы из-под ног». И именно поэтому резкое изменение общего эмоционального фона может свидетельствовать о начале психологической атаки. Во-вторых, вышедшие изпод контроля эмоции вряд ли будут способствовать нахождению вами оптимального решения в данной ситуации, оптимальному вашему поведению. И, наконец, эмоциональная неуравновешенность может свидетельстововать о вашей собственной попытке манипулирования — или пусть все будет «по-моему», или я вам сейчас такое устрою...

Будьте открыты к поиску и восприятию иных вариантов. Это не обязательно поиск способов решения ситуации — подобное кажется очевидным. Не забывайте, что одна и та же информация может восприниматься по-разному (взгляд флиртующей женщины и взгляд женщины-руководителя обнаружат в вошедшем мужчине абсолютно разные детали). Интерпретация полученной информации тоже может быть весьма разнообразной. Что важно, значимо, а что второстепенно — эти акценты расставляются в зависимости от поставленных целей и задач. А уж предъявляемое

поведение... Человек, использующий гибкое и «многовариантное» поведение, практически не достижим для манипуляторов. Об этом — следующий пункт.

Используйте нешаблонное поведение. Пожалуй, это один из самых сильных способов расстроить планы манипулятора в самом начале. Представьте типичное обращение на улице новоявленных миссионеров:

- Здравствуйте. Вы верите в Бога?
- До свидания. Бог вам поможет.

— ...?

Не смущайтесь предъявлять несколько необычное поведение (на работе, конечно, в рамках допустимого). Практически все манипуляции построены на стереотипном реагировании.

Обязательно имейте собственную оценку ситуации, не принимайте чужую. Очень часто манипулятор старается «подсунуть» потенциальной жертве выгодную для него «картинку ситуации». Если появляется ощущение, что прорисовка ситуации не соответствует вашему пониманию — вы можете деликатно вмешаться: «Позвольте, я расскажу, как я вижу все это...». И далее уже можно рисовать ситуационную картину из той позиции, что выгодна вам.

Принимайте решения и обязательства взвешенно. По возможности не принимайте обязательств, навязываемых вам извне; избегайте спровоцированных бездумных действий. Лучше перетерпеть кратковременные потери в деньгах, времени и усилиях, чем взяться выполнять внешне некритичные для вас обязательства, которые навязываются извне. Нужно исходить из положения, что важны, прежде всего, обязательства перед собой. Манипуляторы очень часто нас ловят на необдуманных действиях и поступках. Если кто-то настаивает, чтобы что-то было сделано «немедленно», никогда не стоит соглашаться с этим сразу. Вы всегда можете потребовать выделения времени на обдумывание ситуации, получение дополнительной информации от третьей стороны и т. л.

Все и сразу — **заманчиво, но маловероятно.** Помните, что в жизни почти не бывает простых решений, а в отношениях —

мгновенной «приязни». Если кто-то говорит о «простых решениях» ваших сложных личных, социальных и политических проблем, то это скорее всего ложь. Также как обманом является и «внезапная и безусловная» любовь, доверие или дружба со стороны незнакомых людей. Дружба и доверие всегда развиваются со временем и обычно включают взаимообмен, преодоление и соучастие — то есть некоторую предварительную работу с обеих сторон. Поэтому «внезапная любовь» и «вдруг возникшая» дружба — скорее всего, являются тем ситуационным фоном, который ваш собеседник создает для более успешного влияния.

В отношениях ничто не бывает окончательным. Даже уже сложившиеся отношения вы способны изменить. Нужно помнить, что любая межличностная ситуация обратима: всегда есть возможность отступить назад из циклично повторяющейся манипуляции, сказать контролирующему и манипулирующему, будь это шеф, муж или жена, клиент, любовник(ца) и пр.: «Я могу продолжать жить без твоей любви, дружбы, расположения, плохого обращения, даже если такая жизнь будет трудна для меня — пока ты не перестанешь делать А и не начнешь делать Б».

Я — не «все». Учитесь отделять себя от «всех» и обозначать собственные границы. Следует избегать «тотальных ситуаций», когда обращаются и указывают «всем», а не вам лично. В подобных обстоятельствах очень мало личного контроля и свободы, поэтому немедленно стоит определить границы собственной автономии, и на всякий случай подготовить психологические и физические отходы.

Право на уникальность и непредсказуемость. Не пытайтесь выглядеть во всем логичным и последовательным. Помните, что все ситуации уникальны. Когда кто-то упоминает о вашей «надежности» — всегда стоит насторожиться. Ведь совершенно нет необходимости поддерживать соответствие между вашими действиями в разные моменты времени — и вы и ситуация можете измениться. Поэтому статус «надежного» всегда несколько фальшив, так как он предусматривает какие-то действия и реакции, зависящие не от ситуации, а от самого статуса «надежности». Гораздо предпочтительней статус «адекватности ситуации». Поскольку каждая новая ситуация уникальна — не стоит позво-

лять привычке и стандартной текущей процедуре заставлять вас действовать бездумно, стереотипно.

Манипулирование предполагает активный отпор. Недостаточно просто понять, что имеет место манипулирование, — нужно всегда быть готовым открыто не подчиниться, защищаться, бросать вызов, а также претерпевать последствия такого поведения. Конечно, правила поведения на бумаге и правила вашего каждодневного поведения — не одно и то же. Как бы все ясно и понятно не показалось сейчас — все равно будут и промахи, и проколы, и досада от того, что в очередной раз поддались на чужую провокацию. Но стоит ли расстраиваться из-за этого?

Относитесь ко всему происходящему с изрядным чувством юмора! Возможно, это правило следовало бы вынести на первое место — сложнее всего манипулировать человеком, который внутренне смеется и радуется жизни. Об этом мы тоже еще обязательно поговорим.

Краткие итоги подраздела

- 1. Как манипулятор владеет богатым реквизитом средств и методов создания своей манипулятивной ловушки, так и профилактические приемы противостояния манипуляции тоже разнообразны. Основным условием применения «правил безопасности» является повышение осознанности в общении.
- 2. Для того чтобы не попасть «на удочку» манипулятора манипуляцию необходимо увидеть, отследить. Этому способствует внимательное отношение к собственным эмоциям и интуиции.
- 3. Снизить опасность психологической интервенции помогают техники самозащиты. Они не решают саму ситуацию. В некоторых ситуациях их применение формирует встречное манипулирование.
- 4. Поскольку большинство манипуляций используют стереотипы мышления, реагирования, поведения лучшей профилактикой является индивидуализированное мышление, осознанное реагирование, нестандартное поведение и хорошее чувство юмора.

Ссылки для любопытных

- ➤ Плаус С. Поведенческие ловушки (фрагмент из книги «Психология оценки и принятия решений»): http://chugreev.ru/s-literature/traps.html.
- > Волков Е. Н. Когнитивные, логические и деятельностные (поведенческие) ошибки: http://evolkov.by.ru/soc.impact/cognitive.logic.practic.errors.htm
- ➤ Коноваленко М. Ю. Формирование первого впечатления: http://b-tr.narod.ru/new/31-2.htm.
- ➤ Восприятие: эффекты восприятия: материал из Википедии: http://ru.wikipedia.org/wiki/Восприятие.

Альтернативные способы взаимодействия: «плохие» и «хорошие»

Мы уже разобрались, что манипулирование появляется там, где для реализации своих целей человеку необходимо подключение энергии и активности других людей, и открыто о такой потребности он не сообщает. Возможно, из боязни отказа, либо не желая попадать в положение «должника», либо опасаясь возможного противостояния. Ведь в любой совместной деятельности, как правило, возникает столкновение интересов.

Вспомним обыкновенную детскую песочницу. Кто-то строит песчаные замки. Кто-то роет туннели. А кому-то крайне необходимо «напечь пирожков» и обязательно в том месте, где запланирован очередной «песчаный метрополитен». А если еще и гости с соседнего двора подоспели... Как часто наше повседневное общение напоминает эту самую «возню в детской песочнице». Поводы для раздоров — контроль информации, времени, территории, ресурсов или все, что дает возможность реализовать собственные интересы. Соответственно, причиной конфликтов является борьба за возможность их реализации.

Чего добивается начальник, делая очередной «нагоняй»? Что стоит за вероломно сплетенной сетью интриг коллеги? Что заставило этого, обычно любезного, делового партнера начать очередную встречу с «наезда»? Постарайтесь чаще задавать себе подобные вопросы, потому что правильное понимание позиции противоположной стороны — залог нахождения оптимального решения ситуации.

Хочется сразу предупредить — очень часто кажущееся понимание оказывается неверным. Мы торопимся загнать образ другого человека в узнаваемые картинки собственного опыта и собственных представлений и стереотипов. Такое «понимание» приведет не к разрешению ситуации, а к возникновению еще большей путаницы. О том, как предотвратить подобные недоразумения — чуть ниже.

Пока же вернемся в нашу песочницу. Вот кто-то защищает территорию песчаного города, отбиваясь от непрошеных гостей металлической лопаткой; кто-то уже «держит оборону», никого не подпуская к своему ведерку с совочком; кто-то рассказывает соседу, что его только что искала мама, и эта милая ложь позволяет ему прорыть свой туннель под замком соседа... Да, а кто-то еще плачет в сторонке. То ли от страха, то ли от обиды. Об этом никто не знает — ведь этот человечек находится вне игры. Мы думаем, что описанные ситуации достаточно узнаваемые.

Итак, рассмотрим различные варианты поведения в ситуации противостояния интересов, фиксируя плюсы и минусы их применения.

Обида — наш рулевой?

Обида, как правило, появляется в том случае, когда реальное развитие ситуации отличается от заранее придуманного образа. Не так посмотрели, не так сказали, не так сделали... И если вы меня любите, цените и уважаете — сделайте, чтобы все было как надо (мне)! И вот уже началась откровенная манипуляция.

Обида — это отказ взять на себя ответственность за саму ситуацию или собственные эмоциональные реакции на нее. Помните фразу: когда не можете изменить ситуацию — измените свое отношение к ней? В случае обиды человек не делает ни того, ни другого. И тем самым полностью перекрывает себе возможность изменить ситуацию в лучшую для себя сторону. Не зря говорят, что «на обиженных воду возят».

Что же делать с собственными обидами, когда мы не можем с ними совладать? Можно принять их, как сигнал несоответствия «реальной реальности» смоделированному образу в голове. Необходимо помнить, что представление-то всегда можно подкорректировать, и сделать это намного проще, чем пытаться «вогнать в собственную картинку» окружение.

Подруга «растрезвонила» по всему отделу ваши женские секреты? Подкорректируйте собственную степень доверия к ней. Посетитель обругал и сказал что-то обидное о вашем внешнем виде? Составьте мнение о нем как о дурно воспитанном человеке, продумайте стратегию дальнейшего взаимодействия, а заодно лишний раз посмотрите в зеркало — может, что-то необходимо подкорректировать. Начальник выдал премиальные вдвое меньше ожидаемого? Или выясните причину и исправьте положение, или «умерьте аппетиты», или смените начальника. Как правило, обиды отпускают, когда мы принимаем решение и начинаем действовать. Начав действовать в ситуациях противостояния, мы выбираем разные стратегии поведения: пассивные или активные, открытые или «хитровыкрученные».

Стратегии поведения в ситуациях противостояния

Пассивная стратегия противостояния манипуляции: «не вижу, не слышу, не знаю»

Эту стратегию лучше всего характеризует слово «морозиться», то есть когда человек делает вид, что он не понимает, чего от него хотят. Ее с успехом используют ученики, когда учитель устраивает всеобщий «разнос», или пытается найти: «кто виноват», «кто должен», «кто сделает». Взрослея, ту же самую стратегию люди начинают применять в рабочих ситуациях, где в роли сердитого учителя уже выступает руководитель, либо же в ситуациях се-

мейного взаимодействия. В последнем случае кто-то из супругов берет на себя роль «взрослого и контролирующего», чтобы другая сторона могла быть «маленькой и не понимающей». Такой способ поведения называется уклонением. Его позитив — человек сохраняет свои силы и энергию, в принципе избегая включения в ситуацию. Негатив такого поведения — стратегия «не вижу, не слышу, не знаю» приводит к реальной потере контроля над данной ситуацией. Если такую стратегию кто-то использует на работе — человек становится как бы изолированным от всего остального коллектива. В семейных отношениях ее применение приводит к реальному осложнению семейного взаимодействия из-за выпадения «морозящегося» из совместного пространства при внешней видимости семьи. Очень часто в подобной ситуации оказываются мужчины, не желающие вникать в хитросплетения «женских интриг» и «детских напрягов».

Пассивно-активная стратегия поведения в ситуации конфронтации: «глухая оборона»

Эта стратегия хороша в тех случаях, когда вы отстаиваете интересы третьей стороны. А также, когда решение вопроса находится вне вашей компетенции, но человека, который может ее решить, нет на месте. Подобный вариант поведения используют родители, защищая своих детей от нападок учителей, директора школ — защищая учителей от нападок родителей, руководители — защищая сотрудников от претензий клиентов, мужья или жены в защите своих «половинок» от нападок всех тех, кто пытается напасть...

Даже если вы мастерски овладели этим способом поведения в ситуации конфронтации, напоминаем — никакая оборона не может длиться вечно. Другими словами, необходимо четко понимать, где «обороняться», а где все-таки пытаться решать ситуацию собственными силами.

Стратегия обороны не решает проблемную ситуацию, а только ее затягивает или способствует переносу ответственности на другое лицо. Конечно, бывают случаи, когда противоположная сторона отступит по принципу «не очень-то и хотелось». Со временем вы

узнаете, было ли это действительно отступлением, или всего лишь паузой перед новым витком конфронтации. Возможно, теперь уже по иным правилам игры и не в вашу пользу.

Активная стратегия поведения: «посмотрим, кто сильнее»

Открытое противостояние малоприятно, но часто, увы, неизбежно. Поэтому не стоит заранее его бояться и стараться избегать любым способом. Использование вашей боязни открытых конфликтов — очень заманчивый «крючок» для «манипуляторовзабияк». Они подспудно проводят психологическую манипулятивную игру: делай по-моему, или я заставлю тебя со мной драться. И, как правило, моментально успокаиваются и даже «сдают на тормоза», получив реальный отпор. Только для того, чтобы решиться открыто противостоять подобному провокатору — необходимо быть уверенным в себе, собственной позиции, уверенным в производимых действиях. Необходимо уметь сохранять эмоциональное равновесие и твердо и спокойно проговаривать собственное видение ситуации. Необходимо не бояться возможного проигрыша и быть готовым к любым последствиям конфронтации, какие бы они ни были. Насколько часто все эти необходимые условия и качества характера присутствуют в ваших настоящих конфликтах — оценивать вам. По нашему опыту, в реальной жизни реальные люди боятся, сомневаются, тушуются и т. п. в таких ситуациях. И поэтому спорят, спорят, спорят... Порой — выигрывают, порой — проигрывают. Можете запомнить в качестве психологической экспресс-диагностики: Самые воинственные люди, как правило, весьма не уверены в себе и переполнены внутренними страхами. С ними надо не воевать, а помочь им обрести «реальную почву под ногами». Об этом упоминается выше, в рекомендациях по взаимодействию с Агрессором.

Но даже если манипулятор не проявляет агрессию напрямую — иногда наиболее целесообразным является выход в открытую конфронтацию с ним. Сообщение манипулятору того, что вы понимаете, какие цели он преследует, и при этом абсолютно не согласны с применяемыми им стратегиями — это может стать наиболее эффективным приемом прекращения психологической ин-

тервенции. Но при использовании этого подхода необходимо быть готовым к возможному разрыву отношений в случае, если манипулятор не изменит свою тактику. Проиллюстрируем это на примере возможной ситуации.

Пример. Мужчина-манипулятор специально нарушил психологическую дистанцию между собой и девушкой-сотрудником, чтобы та испытала чувство неудобства и скорее согласилась выполнить его просьбу. Он подвигает свой стул вплотную к ее стулу и, приобнимая ее за плечи, говорит:

Мужчина (M.): Дай мне, пожалуйста, этот документ, мне он сегодня просто необходим.

Девушка (Д.): Когда ко мне подсаживаются так близко, я чувствую тревогу и неудобство.

Возможно, мужчина примет к сведению слова девушки, и диалог примет более деловой оборот. А возможно, психологическая интервенция будет продолжена.

М. продолжает разговор, не меняя местоположения.

Д.: Когда я говорю, что у меня возникают тревога и неудобство, а на это никак не реагируют, то я начинаю испытывать тоску, огорчение, обиду, наконец. Мне дискомфортно, понимаешь?

М. по-прежнему не понимает.

Д.: Я прошу тебя сидеть приблизительно вот на таком расстоянии от меня, не ближе. И еще я прошу не хлопать меня по руке и вообще ко мне не прикасаться.

Если просьба не выполняется, конфронтация может усилиться.

Д.: Если ты еще раз похлопаешь меня по руке или сядешь ближе, чем мне это удобно, я, во-первых, немедленно уйду, а во-вторых, всякий раз буду отходить, как только ты ко мне подойдешь.

Если конфронтация доходит до подобной стадии, необходимо понимать, что мы заставляем манипулятора совершить выбор: либо подчиниться нашим требованиям прекратить использование тех или иных манипулятивных уловок, либо в принципе отказаться от возможности взаимодействовать с нами. Открытое противостояние манипуляции — это метод, требующий решимости идти до конца в утверждении своей психологической свободы,

своего права противостоять чужому влиянию. Порой мы по разным причинам избегаем столь открытой конфронтации и выбираем «обходные пути».

Стратегия обходная: делегирования обязанностей или «перевод стрелок»

В семейной жизни подобная стратегия является чуть ли не нормой взаимодействия. Например, когда папа отправляет ребенка, пытающегося реализовать какой-то свой интерес, к маме, а мама, в свою очередь, к бабушке. В рабочих взаимоотношениях делегирование обязанностей воспринимается как вполне допустимая процедура, а «перевод стрелок» несет на себе налет непорядочности и неэтичности. Но суть действия одна и та же — вы ищете кого-то, кто мог бы выполнить работу вместо вас. Существуют целые методики делегирования рабочих обязанностей, предназначенных в первую очередь для руководителей предприятия. Самые продвинутые начальники распределяют эти самые обязанности между всеми сотрудниками организации. А «двоечники» в вопросах организации и менеджмента «сбрасывают» все на одного человека. И тогда уже последнему необходимо изучать премудрости делегирования обязанностей, чтобы «не утонуть с головой». Иногда в таком случае помогает использование следующей стратегии.

Стратегия хитровыкрученная: «сталкивания лбами»

Ее чаще всего используют тогда, когда попадают «меж двух огней». Например, ребенок, на которого давит и мама, и папа, и при этом делают это вразнобой. Или подчиненный с несколькими начальниками, которые дают такие же несогласованные и противоречивые распоряжения. Предупреждаем сразу, что пользоваться данным приемом нужно крайне осторожно, и только в тех ситуациях, где объяснить свою позицию «по-человечески» не получается.

Предположим, вы получили очень важное поручение от коголибо из руководящего состава. Начинаете выполнять. Практиче-

ски одновременно к вам поступает не менее важное поручение от другого представителя руководящего состава. О том, что вы заняты, он и слышать не желает. Тогда остается произнести приблизительно такую фразу.

Конечно же, Сергей Петрович. Я немедленно займусь выполнением Вашего поручения. Вот только предупрежу Ирину Львовну, что ее задание я выполню несколько позже, раз вы настаиваете, что Ваше поручение очень срочное.

А дальше предоставьте Сергею Петровичу и Ирине Львовне разбираться, что же вам необходимо делать в первую очередь.

И «перевод стрелок», и «сталкивание лбами», по сути, являются манипулятивными стратегиями взаимодействия. Распространено мнение, что в рабочих отношениях без психологического манипулирования не обойтись. А как еще подвести начальника к необходимости поднять вам заработную плату, если не расточать ему комплименты, не терпеть его самодурство и капризы, приучая к собственному долготерпению, не приручать к своей незаменимости? Как избавиться от нежелательного выскочкиколлеги, если не «помочь» ему оказаться в глупой и дискредитирующей его ситуации? Как завоевать расположение клиента, если периодически не «вешать ему лапшу на уши»?

Если вы действительно не знаете как — скорее всего, этот способ взаимодействия в ситуациях борьбы интересов — ваш излюбленный. Следует только заметить, что в сплетенной паутине личностных взаимоотношений в первую очередь начинаем путаться мы сами. Самый верный способ попасть в ситуацию психологического манипулирования — манипулировать самому. Если подобная игра вам доставляет удовольствие — наслаждайтесь, но очень часто сиюминутная выгода оказывается очень крупным поражением в будущем.

Клиент, «накушавшись лапши», никогда не вернется в вашу фирму. И других предостережет от этого. Коллега, распутав хитросплетения интриги, будет обходить вас десятой дорогой. Часто вместе с людьми, которые вам небезразличны. А близкий человек... Возможно, он еще будет играть с вами в игру «Мы с тобой теперь одной веревкой связаны...». Хоть, заметьте, эта связка

двухсторонняя, но натяжение с его стороны может рано или поздно оказаться не под силу вам.

Надеемся, нам удалось вас подвести к мысли, что психологическая манипуляция — далеко не оптимальный способ разрешения ситуации противостояния интересов. Что же тогда остается?

Стратегия оптимальная: мирный договор

Вот мы с вами и подошли к необходимости закончить «военные действия» с их нападением, обороной и обходными маневрами, и оказаться с противоположной стороной за столом переговоров. Цивилизованное взаимодействие начинается там, где начинают применяться цивилизованные способы разрешения конфликтных или попросту неоднозначных ситуаций. Прежде, чем попытаться их решать, необходимо провести пересмотр ситуации, разобраться с имеющимся положением вещей для себя самого, проанализировать «исходные данные».

Чьи интересы переплетаются в данной ситуации, кто в ней задействован? Как можно точнее сформулируйте свои собственные интересы. Насколько достижение желаемого результата важно для вас, что вы готовы заплатить и чем пожертвовать (время, деньги, энергия и т. д.) за его реализацию? Чего, по вашему мнению, добиваются другие участники этой ситуации? Спрогнозируйте, насколько это возможно, ожидаемый ими результат и их готовность за него бороться, вкладывать.

Напоминаем, что не стоит опрометчиво заменять реальное видение ситуации мнимым пониманием. Лучше, если позволяет время, лишний раз переспросить, уточнить, собрать недостающие факты. А если не позволяет, то ситуацию возникшего противостояния необходимо разрешать «здесь и сейчас» и процесс анализа ситуации происходит одновременно с переговорным.

Необходимым условием для диалога является одинаково уважительное отношение и к своей позиции, и к позиции своего оппонента. Ведь в любой ситуации всегда можно найти выход, если искать его совместно. Не стоит стесняться первым заговорить о собственном видении сложившейся ситуации и возможных перспективах ее развития. Очень часто обыкновенное «согласование картинок» приводит к прояснению вопроса и снятию не-

нужной напряженности. Если же после «первой прикидки» выясняется, что ваши интересы действительно расходятся — постарайтесь выяснить, насколько велико это расхождение, и на какие уступки готовы пойти вы или ваш оппонент, чтобы его уменьшить. Может, если вы и не решите ситуацию полностью, то хотя бы продемонстрируете друг другу готовность сотрудничать в ее разрешении.

Следующие принципы помогут вам подготовить пространство общения для проведения таких мирных переговоров:

- Диалог предполагает одинаково уважительное отношение к своей позиции и позиции партнера.
- Обязательным условием диалога является открытое информирование о собственном видении ситуации, прогнозе ее развития и желаемом результате.
- Нахождению оптимального решения способствуют доброжелательное отношение к партнеру и готовность идти на приемлемые уступки.
- Сохранению внутреннего спокойствия и общего оптимистичного настроя помогает знание простой истины: не бывает безвыходных ситуаций, бывают временные затруднения в поисках выхода.

Диалог предполагает обсуждение сути вопроса без «соскальзывания» в область эмоций либо деталей, не относящихся к делу. Эффективному применению данной техники способствует хорошее знание сути обсуждаемого вопроса, понимание своих целей, умение отделять главное от второстепенного. Возможно, вам помогут примеры вопросов и ответов, способствующих активизации пространства диалога.

Вопросы, направленные на прояснение сути дела:

- > Что вы имеете в виду, когда говорите о...?
- > Что следует предпринять, чтобы изменить ситуацию?
- > Как мы могли сформулировать нашу задачу?

¹ Примеры вопросов позаимствованы из практического пособия Елены Сидоренко «Тренинг влияния и противостояния влиянию».

Вопросы, направленные на прояснение целей манипулятора:

- > Почему вы спрашиваете об этом именно сейчас?
- > Зачем вы говорите мне об этом?
- ▶ Что вы хотите этим сказать?

Предложения по существу дела:

- > Предлагаю обсудить факты.
- > Предлагаю наметить план действий.
- ▶ Не могли бы вы пояснить некоторые детали?

Предложения, ограничивающие область обсуждения:

- > Предлагаю вернуться к существу дела.
- Предлагаю избегать личных комментариев в нашем обсуждении.
- > Предлагаю обсуждать вопросы последовательно.

Аварийные техники отказа или отсрочки ответа:

- > Я вам отвечу на этот вопрос, но, если позволите, позже.
- > Этот вопрос я обойду молчанием.

Кроме того, правильность собственного понимания того, чего от вас ждет партнер по общению, необходимо уточнить по нескольким параметрам.

Согласование понимания ситуации: основные параметры

Параметр смыслового содержания

Этот параметр предполагает, что вы верно понимаете то, каким образом представляет человек имеющуюся на данный момент ситуацию и то, какие ситуационные изменения для него желательны. Верность собственного понимания вы можете проверить при помощи так называемых уточняющих вопросов: «Верно ли мое понимание, что вы видите ситуацию следующим образом: на данный момент... (содержание реальной ситуации)? А вам хотелось бы... (содержание желательного изменения)?».

Параметр временного развития

Очень часто лучшему пониманию того, что от вас хочет человек в данный момент времени, способствует прояснение предшествующих событий и то, каким образом он прогнозирует их дальнейшее развитие. Для этого можно использовать следующие вопросы: «Не могли бы вы рассказать, почему обстоятельства сложились именно таким образом? Если вы достигнете своей цели — к каким отдаленным последствиям это может привести?»

Параметр важности и значимости

Цели, которые ставит перед собой человек, обусловлены определенными ценностями, его личными или тех людей либо организации, которых он представляет. Именно эти ценности задают для него смысловое поле вашего общения. Уточнение, почему важно и значимо достижение того или иного результата, способствует лучшему пониманию — а к чему действительно стремится ваш собеседник. Это можно сделать при помощи таких вопросов: «Разрешите проявить некоторое любопытство: почему достижение этого результата так важно для вас? Что это даст вам? Что случится, если вы не сможете достичь этой цели?»

Параметр ресурсозатратности

Любое изменение ситуации требует конкретных вложений и затрат. Уточните, на какие потери времени, энергии, денег человек готов идти ради достижения цели; что готов вкладывать — связи, контакты, идеи и т. д. Это поможет, во-первых, выяснить реализм притязаний вашего собеседника, а, во-вторых, предупредить возможное паразитирование на ваших ресурсах.

Параметр сроков

Конкретные дела имеют конкретные сроки реализации. Не стесняйтесь спрашивать об этом, согласовывать, уточнять. Разговор о сроках «заземляет» ваш разговор, придает ему очертания предметности и конкретности.

Согласование действий, первые шаги

Согласование конкретных действий и шагов в направлении реализации запланированного изменения еще эффективнее «заземляет». Неплохо бы уточнить, кто принимает на себя ответственность за последствия этих шагов. Важно также выделить критерии, по которым можно будет отслеживать развитие ситуации. Наличие оговоренных «запасных путей» и «альтернативных вариантов» снизит риск на случай, если «где-то что-то не сработает».

Альтернативные способы противостояния манипуляции

Итак, мы подробно рассмотрели стратегии «мирных переговоров» как оптимальный способ перевода манипулятивного взаимодействия в более конструктивное русло. Когда мирное разрешение ситуации оказывается невозможным — открытое противостояние манипуляции также позволяет прекратить интервенцию. Для полноты картины перечислим еще несколько дополнительных способов противостояния манипулятивной игре, предложенных Еленой Сидоренко.

Энергетическая мобилизация — намеренная активизация факторов, производящих, питающих, восстанавливающих и усиливающих индивидуальную энергию. В частности преобразование любых амбивалентных или отрицательных эмоций в гнев.

Творчество — создание нового, пренебрегающего влиянием образца поведения, личного примера или моды.

Уклонение — избежание любых форм взаимодействия с инициатором манипуляции, в том числе случайных личных встреч и столкновений. Если это невозможно — сокращение и регламентация времени взаимодействия, четкое оговаривание условий и процедуры взаимодействия.

Отказ — выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.

Конечно, распутывать ли ставшие привычными сети каждодневных манипуляций, либо с упорством совершенствовать собствен-

ное мастерство манипулятора — решать исключительно вам самим. Со своей стороны отмечу, что навыки противостояния манипулированию позволяют сохранить собственную неповторимость и уникальность в пространстве множества таких же неповторимых и уникальных людей. А взаимодействовать с людьми все же намного интереснее и полезнее, нежели с куклами или даже кукловодами.

Краткие итоги подраздела

- Сопротивляться манипуляции можно активно или пассивно, открыто предъявлять свое несогласие с подобной «нечестной игрой» либо оттренировать свои собственные навыки манипулятора.
- 2. Наименее конструктивными ответными стратегиями являются демонстрация обиды или активизация встречных манипулятивных действий («сталкивание лбами», «перевод стрелок» и т. д.).
- 3. Уход от взаимодействия с манипулятором или выход с ним в открытое противостояние позволяют защитить собственное пространство от разрушающих последствий манипуляции, но не всегда благотворно влияют на дальнейшее развитие отношений с этими людьми.
- 4. Оптимальной стратегией, альтернативной манипуляции, является переведение ситуации в русло мирных переговоров. Подобное открытое взаимодействие предполагает умение перевести беседу в позитивное эмоциональное русло и владение конкретными навыками анализа ситуации.

Некоторые приемы общения, усиливающие личную позицию и способствующие конструктивному развитию ситуации

Не последнюю роль в развитии личной эффективности играют навыки совладания со сложными ситуациями межличностного взаимодействия. А они, как известно, бывают разными: порой —

динамичными, порой — комичными, порой — строптивыми и запутанными. При всем разнообразии случаев и ситуаций, есть определенные психологические приемы, способствующие лучшему их пониманию и «укрощению».

Чтобы ознакомить вас с ними — мы сначала смоделируем тренировочную запутанную ситуацию, а потом вместе проанализируем ее и сформулируем самые важные принципы предотвращения или эффективного решения подобных «строптивых ситуаций». В качестве «рабочего полигона» выберем всем известную Сказку о Красной Шапочке. На примере анализа ситуаций взаимодействия сказочных персонажей мы постараемся освоить пошаговый алгоритм ситуационного анализа.

Ситуационный анализ: пошаговый алгоритм

Шаг первый — выберите точку отсчета

Любая ситуация существует не столько сама по себе, сколько в преломлении, восприятии ее участниками либо внешними наблюдателями. Интересы «героев» или цель наблюдения во многом определяют выбор элементов ситуации, на которые ложится основная смысловая нагрузка.

Так, кульминацией сказочного повествования о Красной Шапочке являются наивные вопросы маленькой девочки: «Бабушка, бабушка, а почему у тебя такие большие глаза, руки и зубы?» Эта ситуация общения в одной постели Красной Шапочки и Серого Волка несет абсолютно разную смысловую нагрузку для разных персонажей сказки. Так, для Волка основной смысл этого разговора — немного развлечь себя игрой с маленькой девочкой перед тем, как съесть ее (не съел же он ее сразу). Сама же Красная Шапочка решает вопрос согласования картинки в ее голове (а она уверена, что в постели должна находиться бабушка) с теми реалиями, которые она видит, но пока не воспринимает. Для Мамы подобная ситуация находится в принципе за пределами ее восприятия и представлений о возможном. Иначе она вряд ли отправила маленькую девочку в столь далекое и опасное путешествие

без сопровождения взрослых. Для Бабушки, которая более опытна, ситуация выглядит наиболее катастрофично — она все слышит, знает и понимает (как вы помните, Волк глотал бабушку целиком, что позволило ей сохранить собственную жизнь и здоровье), но повлиять ни на что не может. Для Охотников, которые появятся в сюжетной линии несколько позже, этой ситуации пока не существует вовсе.

В дальнейшем мы будем анализировать этот ключевой момент сказочного повествования, как бы глазами Красной Шапочки. Вопервых, это центральная героиня сказки, и потому касательно ее можно собрать наибольшее количество информации. Во-вторых, она наиболее явно оказалась жертвой манипулятивного воздействия иных персонажей сказки.

Шаг второй — вычлените «ситуации в ситуациях» и определите в них основных и второстепенных участников

Любая ситуация содержит в себе несколько подситуаций. Последние важно различать, даже если в них участвуют одни и те же люди. Так, в нашем примере с Красной Шапочкой задушевной беседе с Волком в общей постели предшествовала не менее задушевная беседа с ним на лесной опушке. Странно не только то, что девочка так безоговорочно поверила первому встречному и изменила первоначальные планы выбора дороги по его, абсолютно ненадежной, рекомендации. Странно, что через некоторое время она напрочь забыла об этой лесной встрече — иначе как объяснить, что она не смогла опознать Волка по голосу. Таким образом, не самые лучшие решения в предыдущих ситуациях привели к столь плачевному исходу выбранного кульминационного момента.

Бабушка и Мама хоть и выглядят второстепенными участниками обозначенного эпизода, при более подробном анализе их влияние на развитие ситуации очевидно. Что заставило Маму, взрослую и опытную женщину, отправить свою малолетнюю дочь в столь опасное путешествие? Только ли забота о здоровье бабушки? В таком случае почему она не пошла навестить больную вместе

с дочерью? Возможно, таким образом Мама пыталась «убить двух зайцев» — создать видимость заботы о больной и «сплавить» на какое-то время свою дочь, чтобы та доставляла ей меньше хлопот. Такой вариант событий находится за рамками известного нам повествования, но, согласитесь, несколько меняет смысловую нагрузку всей сказки.

Поскольку мы выбрали для анализа ситуацию взаимодействия Красной Шапочки и Волка — основной акцент при анализе сделаем на развитии их отношений.

Шаг третий — зафиксируйте ключевые интересы участников ситуации

Возможно, этот шаг один из самых сложных — мы не привыкли включать в собственные прогнозы реальные интересы других людей. И не только потому, что страдаем гипертрофированным эгоизмом. Другие люди далеко не всегда открыто предъявляют свою реальную заинтересованность в чем-либо, маскируя ее под слоем социально одобряемых действий и их объяснений. Умение видеть и понимать реальные интересы других людей — весьма полезный навык не только для рабочего взаимодействия, но и для любой повседневной коммуникации. Следует заметить, что понимание других начинается с понимания себя. Если не будет четкого осознания своих ценностей, мотивов, интересов — очень велик риск приписывания другому человеку того, чего не можешь (или не хочешь) увидеть у себя. В психологии есть специальный термин, обозначающий навык отслеживания глубинных механизмов мышления, эмоционального реагирования, поведения — рефлексия. Человек с развитой рефлексией лучше понимает истинные мотивы своих или чужих действий, точнее и успешнее прогнозирует возможное развитие ситуации.

В нашем примере с Красной Шапочкой маленькая девочка абсолютно была лишена навыков этой самой рефлексии. С чисто детской непосредственностью она отправилась в лес только потому, что так сказала Мама. С той же непосредственностью она поверила манипулятивной уловке Волка и пошла по самой длинной дороге, не взяв на себя труда задуматься — а действительно ли

неизвестный ей путь окажется короче, чем известный (если предположить, что девочка не в первый раз навещает Бабушку). С той же детской непосредственностью она сообщает Волку о том, что он мало похож на ее Бабушку, но не принимает при этом никаких мер предосторожности.

Если говорить об интересах Волка — их оказалось у него несколько, не исключая набивания своего желудка. Как вы помните, к моменту прихода Красной Шапочки в животе у Волка уже находилась Бабушка. Покуражиться над маленькой девочкой доставляло Волку огромное удовольствие наверное, таким способом он укреплял какие-то свои волчьи амбиции.

Понимание того, что стоит за действиями различных участников ситуации — нереализованные амбиции, борьба за власть и территорию, отстаивание права на собственное достоинство и т. д. — поможет максимально расширить «ситуационный формат» и набросать несколько прогнозов дальнейшего ее развития.

Шаг четвертый — поиск путей согласования интересов участников

Поиск согласованного взаимодействия с другими людьми — интереснейшая наука, рассчитанная на всю нашу жизнь. Если интересы находятся во взаимной конфронтации — мы конфликтуем. И тогда мы можем выбрать завуалированный путь достижения желаемого — путь психологического манипулирования. Хоть наиболее конструктивным, и потому перспективным считается путь открытого взаимодействия и переговоров. Судя по грустному окончательному результату приведенного сказочного примера, Красной Шапочке не удалось согласовать свои действия ни с одним из остальных участников ситуации — ни с Волком, ни с Мамой, ни с даже с Бабушкой. Манипулятор Волк ее попросту съел. А заодно съел и больную Бабушку. В проигрыше или в выигрыше от такого финала осталась Мама — нельзя сказать однозначно, опираясь на имеющуюся информацию.

Появление Охотников на последнем этапе сказочного повествования — это «настоящая сказочка» для маленьких детей. В реальной жизни реальные манипуляторы, как и волки, в лес по соб-

ственной воле не убегают. Надеяться же, что появятся героиохотники, которые спасут вас и ваших близких от их хитрых ловушек, а заодно лап, когтей и зубов — все равно, что обладать восприятием Красной Шапочки с ее детской непосредственностью и доверчивостью. Не слишком ли высока цена за отказ видеть, думать, понимать?

Справедливости ради замечу, что существует иная трактовка этого сказочного сюжета. Согласно версии Эрика Берна, самым большим манипулятором во всей истории является именно Красная Шапочка, я ее жертвой... бедный Волк, которого в конце концов убили и живот набили камнями. Защищая собственную интерпретацию сказки, напомню, что в первоначальном варианте Шарля Перро вся история оканчивалась поеданием Красной Шапочки. Охотников дописали позже, чтобы дети не плакали по поводу столь грустного окончания истории. А вообще интересно — можно ли говорить о манипулятивном поведении Красной Шапочки, опираясь на то, убили или не убили Волка — неужто это было в ее «тайных целях»?

Как бы там ни было в истории с Красной Шапочкой, будем считать, что убеждать вас и дальше в необходимости овладения навыками ситуационного анализа — нет необходимости. Однако важно не только видеть и понимать ситуацию, а и быть в состоянии донести собственную позицию до собеседника. Выполнение нескольких несложных, изложенных ниже, рекомендаций усилит вашу персональную позицию и в итоге поднимет общую эффективность взаимодействия.

Полезные приемы эффективного общения

> Не говорите громко или тихо, быстро или медленно.

Громкая речь может заставить собеседника подумать, что вы навязываете свое мнение. Тихая невнятная — производит впечатление неуверенности и сомнений. Торопливость также на-

¹ Найти объяснение манипулятивного поведения Красной Шапочки можно в книге Эрика Берна «Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры».

водит на мысль о неуверенности (боится, что перебьют) или желании уговорить, не вдаваясь в суть дела. Медленную речь быстро перестают слушать.

- В ситуации возможного противостояния, явного или манипулятивного, используйте открытую конструктивную позицию. Такое открытое предъявление себя содержит три компонента:
 - Описание фактов.
 - Описание последствий.
 - Декларация предпочитаемого вами исхода.

Описание фактов

Вам необходимо четко описать события, поступки, ситуации, которые вас не устраивают. Причем важно отделить факты от вызываемых ими эмоций. Спокойная констатация данных помогает добиться содействия, поскольку вы начинаете с объективных утверждений, а не с оскорбительных оценок, вызова или сарказма. Заметьте, что упор здесь делается на ваше видение ситуации, поэтому высказывание необходимо предварить словами: «Я думаю...», «Я считаю...», «Я заметил...», «Я знаю...» и т. д.

Например: «Я вижу, что важный документ лежит на полу» (если сказать «валяется», это будет уже оценка). «Когда я пришел на встречу, тебя там не было...»

Факты должны быть зафиксированы предельно объективно, словно на фотографии.

Описание последствий

Очень важно, чтобы собеседник понял, почему вы негативно оцениваете перечисленные события. Для этого вы можете описать последствия, к которым они привели. Одно из которых для вас заключается в том, что у вас возникли негативные эмоции. Чтобы объяснить свою оценку, вы вполне можете сослаться на них. Честное описание вашей реакции передает оппоненту ваше состояние без использования обвинений, унижения, запугивания, которые заставляют его защищаться. Понятными и обоснованными выглядят конструкции: «Поэтому мне...», «Когда..., то мне...».

Например: «Ты включаешь музыку так громко, что мне трудно говорить...» или «Меня расстраивает, когда я прихожу на работу и вижу, что вещи на моем столе находятся в ином порядке...».

Подчеркните, что это ваше видение ситуации, ваши чувства.

Декларация предпочитаемого исхода

Проговорите предпочитаемый вами исход без требований к собеседнику, с объяснением преимуществ вашего предложения: «Мне желательно...», «Мне бы хотелось...», «Я бы предпочел...».

При формулировании пожеланий придерживайтесь следующих правил:

- Пожелание должно быть предельно конкретным. Не «мне хотелось бы, чтобы ты был внимательнее», а «мне хотелось бы, чтобы ты убрал со стола, пока я просматриваю корреспонденцию».
- Не надо просить сразу обо всем. За один раз лучше ограничиться одной просьбой.
- Имейте в виду, что просьбу необходимо формулировать таким образом, чтобы для ее выполнения нужно было совершить действие, а не изменить взгляды или отношения. Например, можно попросить друга пойти вместе с вами на вечеринку, но нельзя просить его хотеть туда пойти.
- Даже если вы получите желаемый результат в какой-то отдельной ситуации — отказ от манипулирования имеет несравненные преимущества. Переход на иные, неманипулятивные способы общения позволяет перевести психологическую созависимость манипулятора и манипулируемого в более открытое и прозрачное русло взаимодействия.

Краткие итоги подраздела

1. Необходимым условием «укрощения строптивой ситуации» является ее видение, понимание. Перечисленные выше шаги анализа ситуации позволяют смотреть на любую ситуацию под несколько иным углом зрения.

- Помимо понимания ситуации не менее важным является овладение практическими навыками конструктивного взаимодействия. Предложенные приемы эффективного общения позволят предотвратить излишнюю напряженность в рабочем взаимодействии.
- 3. Манипулятор это вечный Карабас Барабас в стране деревянных Буратино и плачущих Пьеро. Наилучший способ защиты от психологического манипулирования личный отказ от подобных практик взаимодействия.

Ссылки для любопытных

- > Зимбардо Ф. Объяснение контроля сознания: экзотические и повседневные манипуляции сознанием // Журнал практического психолога. 2000. № 1–2. С. 8–34: http://evolkov.net/ soc.psychol/Zimbardo.P/awareness.of.manipulation.html.
- ➤ Берн Э. Сказка про Красную Шапочку: отрывок из книги «Люди, которые играют в игры. Игры, в которые играют люди»: http://brb.silverage.ru/zhslovo/tales/?r=perro&id=0

Ответы к тесту

Первый вопрос относительно признаков начала манипуляции является наиболее широким — все предложенные варианты ответов верны. Помимо перечисленных в тесте, манипулятивное воздействие можно определить и по иным «маркерам» и приметам. Они подробно прописаны в первом подразделе данной главы.

Для перевода манипуляции в более конструктивное русло наилучшим вариантом ответного действия является вариант «Б». Он предполагает выяснение реального интереса собеседника, что снимает с манипуляции тайный ее характер, и тем самым как бы разоблачает ее. Все остальные ответы — хороши как временное средство и могут использоваться лишь в качестве техник ослабления «манипулятивного напора». Следует учитывать, что активное использование этих приемов ставит вас вровень с манипулятором, и речь уже идет не о дальнейшем конструктивном взаимодействии, а том, кто кого перехитрит, кто кого «переиграет».

Оптимальным способом подключения к деятельности нужного вам человека является подход, также описанный в варианте «Б». Именно он предполагает максимальное информирование собеседника о сути дела и вашем собственном интересе в нем — подобная открытая позиция закладывает хорошие основания для дальнейшего диалога. При этом вы оставляете за человеком право выбора — включиться или нет в предложенную вами игру. В вариантах «А» и «В» вы этот выбор совершаете вместо человека. В варианте «Г» идет манипулятивное втягивание человека в совместную деятельность, при этом пускаются «в ход» моменты, не имеющие непосредственного отношения к сути дела: история ваших взаимоотношений с этим человеком, его чувство долга, отзывчивость и т. д.

В четвертом вопросе, предлагающем различные варианты действий по торможению какого-либо вашего поведения, наиболее конструктивным является вариант «Г». Только в нем не обнаруживается подмена понятий и перепутывание причин и следствий. Вашего собеседника по каким-то причинам раздражает ваше поведение, и он честно об этом заявляет. Реагировать на это заявление либо же игнорировать его — решать вам. В варианте «В», помимо собственного раздражения на ваше поведение, собеседник делает вас ответственным за собственную раздражительную реакцию. Вы не несете ответственность за реакции других людей. В варианте «Б» идет откровенная угроза ответного действия, опять-таки с перебрасыванием ответственности. Подобное заявление скорее служит сигналом к объявлению войны, чем к мирным переговорам. О том же свидетельствует заявление из варианта «А». Здесь собеседник навязывает вам не только свою систему оценивания, что само по себе является манипулятивным действием, но и пытается регулировать ваше поведение за счет навешивания ярлыка «очень плохо». Если вы «склеитесь» с такой игрой — вы можете оказаться зависимым от чужих представлений о «хорошо» и «плохо», и вместо решения своих собственных задач будете стараться соответствовать чужим «хорошо».

Глава четвертая, руководство для системных администраторов. Не святые сети плетут, не мудрецы их распутывают

Тест для предварительной самодиагностики

Эта часть теста поможет вам лучше понять собственные убеждения, представления, верования касательно окружающего вас информационного пространства и взаимодействия с ним. Предложенные ниже варианты ответов на вопросы нельзя назвать «правильными» либо «неправильными». Среди представленных суждений есть те, которые способствуют вашей жизненной эффективности и безопасности и такие, которые делают вас более уязвимыми перед зловредным информационным воздействием. Некоторые вопросы предполагают возможность выбора всех обозначенных вариантов, в иных же все предложенные ответы являются «ошибочными суждениями». Поэтому из всего предложенного многообразия ответов выберите те, что наиболее соответствуют вашим представлениям, либо отдельно зафиксируйте свои мысли «на предложенную тему». Основная задача теста — активизировать, «поднять со дна» мнения и суждения читателя. Поднятая тема более подробно рассматривается в материалах главы, сокращенные выкладки «авторского видения» по вопросам теста представлены в ее конце.

- 1. Какое из нижеперечисленных утверждений наиболее соответствует вашему мнению?
 - А. С появлением сети Интернет увеличилась опасность информационного воздействия на «незрелые умы». Возможно, родителям следует внимательнее следить за тем, какие сайты посещают их дети.
 - Б. Сеть Интернет расширяет информационные горизонты не только отдельного человека, но и социума в целом. Чтобы человек не утонул в лавине предоставляемых сведений важно с самого раннего возраста обучать его «информационной грамотности» и умению отличать полезную информацию от вредной.
 - В. Чрезмерное увлечение современными людьми ресурсами сети Интернет отвлекает их от настоящей жизни и ее возможностей. Реальная жизнь подменяется виртуальной.
 - Г. Доступность Интернета возможность в любое время и в любой точке цивилизованного мира зайти в сеть огромное удобство и помощь в получении необходимой информации не только для школьников и студентов, но и для любого человека, желающего выглядеть грамотным. Нет необходимости зазубривать массу полезной информации достаточно ввести свой запрос в поисковике.
- 2. Какие из нижеперечисленных способов целенаправленного формирования общественного мнения вам знакомы?
 - А. «Кража грома».
 - Б. «Перевод стрелок».
 - В. «Беспокойство о судьбах детей Гондураса».
 - Г. «Наши коровы самые замечательные коровы в мире они мычат на родном языке».
- 3. Какие способы перепроверки достоверности информации для вас наиболее предпочтительны?
 - А. Анализ информационного сообщения с целью определения, кому оно может быть выгодно.
 - Б. Выявление авторитетных лиц, подтверждающих достоверность информации.

- В. Поиск в сообщении противоречий и неточностей.
- Г. Перепроверка надежности и авторитетности информационных каналов, по которым поступило сообщение.
- 4. С какими из нижеперечисленных утверждений вы согласны?
 - А. В секты попадают люди, у которых было тяжелое детство.
 - Б. Если человек добровольно стал членом какой-либо организации — никто не имеет права пытаться «вытащить» его оттуда, даже если это объединение, по сути, является сектой.
 - В. Секты являются меньшим злом по сравнению с преступностью, наркоманией, асоциальным поведением в борьбе с этими негативными социальными явлениями так называемые секты оказывают обществу неоценимую услугу.
 - Г. Большинство социальных институтов образовательные структуры, армия, система поддержания правопорядка и т. д. несут в себе признаки сектантства. Поэтому бороться с последним бессмысленное занятие.

Сказка о Мухе-цокотухе и песенка про девочку, живущую в сети

Если бы технические возможности этого издания позволяли сопровождать различные части текста соответствующим музыкальным фоном — заставкой к этому подразделу была бы песня в исполнении Земфиры про «Девочку, живущую в сети, нашедшую любовь между строк...». Хоть, конечно, в сети «живут» не только девочки и ищут не только любовь.

Что ищут? По результатам проведенных учеными исследований (ссылки на них в конце подраздела) подавляющее число пользователей сети Интернет (90%) видят в нем необходимый атрибут своей деловой активности. 80% опрошенных используют сетевой ресурс как «информационную базу», где можно найти что-то интересненькое. Около 60% пользователей отметили привлекательность сети в предоставлении возможности целенаправленно

взаимодействовать и сотрудничать с коллегами по интересам или видам деятельности. Половина всех пользователей (50%) используют сеть как площадку для собственной самореализации и самоутверждения в различных формах «сетевого творчества». Как видите, цели весьма благородны.

Откуда же тогда такие страсти по поводу того, что Интернет вытесняет реальную жизнь и замещает ее виртуальной? По данным того же исследования, около 40% пользователей сети компенсируют психологическую потребность в игре и импровизации, столько же — ценят возможность принадлежать к тому или иному интернет-сообществу, которое дает им ощущение «причастности к своим». Говоря метафорически, эти пользователи «разбрелись по песочницам», где играют в свои любимые игры. В некотором роде это аналог существующих ранее «клубов по интересам», только в виртуальном режиме. И, наконец, одна четвертая часть всех пользователей Интернета призналась, что сеть им предоставляет недостающие в жизни возможности самоутверждения и компенсирует нехватку «живого общения».

И эти данные тоже нельзя назвать удручающими — раньше подобные цели реализовывались другими средствами: дворовое домино, посиделки с семечками на лавочке и т. д. Спорить, что лучше, а что хуже бесполезно — каждому времени и каждому поколению больше нравятся свои собственные «игрушки» в таких же насиженных «песочницах».

Так что же происходит с психологией человека под влиянием Интеренета? Выявленная в ходе названного исследования динамика сочетает негативные и позитивные последствия. К негативным — чаще всего относят то, что Интернет отвлекает от реальных дел и общения, отнимая слишком много времени. Позитивными последствиями являются развитие у человека игрового отношения к своей жизненной ситуации, усиление творчества и импровизации, достижение жизненного успеха и включение в мировой информационный процесс.

Если все обстоит так замечательно — к чему тогда воспоминание о Мухе-цокотухе в названии подраздела, и кто тогда тот ненасытный Паучок-старичок, который поймал бедняжку в свои хитросплетенные сети?

В том то и дело, что Паука — владельца сети Интернет нет. Уже в силу истории создания и становления Интернета — это множество независимых сетей, связанных между собой. Здесь нет единой идеологии, одинаковых целей и задач, синхронных правил и действий. Все построено на сопоставлении технических возможностей и умении договариваться. Пожалуй, последнее — основное качество, которое требуется и для развития самой сети, и для успешного нахождения в ней.

Интернет ускоренно обучает нас не просто общению, а вдумчивой, критичной коммуникации. Потому что, хоть и нет никакого большого злобного Паука, владеющего всей сетью, существует масса мелких жучков-паучков, старающихся приспособить сеть под свои мелкие и корыстные интересы. Поэтому далее мы ограничимся лишь отдельными выкладками, касающимися нашей информационной безопасности — ведь любая новая технология, помимо «руководства к пользованию», снабжается еще и «правилами безопасной эксплуатации». Сеть Интернет бурно и стремительно вошла в нашу жизнь, став неотъемлемой частью нашей жизни. А пользоваться данным ресурсом, чаще всего, мы начинаем при помощи «метода тыка». Этот же метод обучает нас тем элементарным вещам, соблюдение которых не переводит этот «божественный подарок эпохи развитых технологий» в... крепкий ошейник, привязывающий человека к монитору, клавиатуре и онлайн-возможностям.

Большинство пользователей уже на личном опыте знают, что в Интернете желательно гулять «с целью», иначе затаскивает, закручивает и держит в своих «информационных объятьях» не слабее речного водоворота. Так же на личном опыте многие приходят к выводу, что все онлайн-контакты — это лишь хорошее дополнение к контактам «живьем», и что любые «виртуальные свадьбы» и тем более «виртуальные брачные ночи» (есть и такие формы интернет-общения) — слабая имитация живых человеческих взаимоотношений, чувственных и осязательных.

И все же количество пользователей сети растет не в арифметической, а геометрической прогрессии. По статистическим данным, предоставленным нам той же сетью, на начало этого тысячелетия пользователей Интернет насчитывалось около 250 миллионов,

в 2009 году эта цифра составила один миллиард пользователей, в 2011 — два миллиарда человек. Общее число людей, живущих во всем мире, на данный момент составляет чуть менее семи миллиардов человек, то есть чуть более четверти всего населения планеты являются пользователями сети. При этом лидирующие позиции в приобщении к сетевым благам цивилизации занимают Америка, Китай и Япония. Россия по статистическим данным 2010 года заняла предпоследнее место в списке из 15 странлидеров.

Не обсуждая бизнес-возможности, предоставляемые сетью, и игнорируя все разнообразие способов «мастурбации собственного мозга» от «нечего делать», остановимся на двух ключевых пользовательских мотивах «сетевого серфинга» — поиске необходимой информации и использовании ресурсов удаленного взаимолействия.

Сначала — о поиске необходимой информации. Мы все сейчас находимся в периоде переосмысления того, насколько технологическая революция тянет за собой революцию нашего коллективного сознания. Весь опыт человечества, все его умные и глупые мысли, рассуждения, истории, трагедии — все это доступно в любой момент и практически в любой точке Земли.

Первая сдвижка — в изменении подхода к информации. Вместо легендарной фразы: «Тот, кто владеет информацией, владеет миром», правильнее было бы сказать: «Тот, кто владеет навыками обработки информации — в состоянии управлять своим собственным миром». Другими словами — меняются цели и приоритеты всей системы образования, и общеобразовательной, и профессиональной сфер жизни. Вместо качественного «нашпиговывания» учеников и студентов информационными массивами знаний, которые якобы обеспечат им дальнейшую социальную успешность и профессиональную эффективность, логичнее было бы развивать умения, навыки самостоятельной работы с этой самой информацией. В связи с этим хочется процитировать слова Гордона Драйдена из его замечательной книги «Революцию в обучении», в которой автор попытался наметить дальнейшие

 1 Драйден Г., Вос Дж. Революция в обучении. М.: ПАРВИНЭ, 2003.

тенденции всей системы образования ввиду активного распространения медиа-технологий: «Разум любого человека представляет собой комнату, заполненную ветхой мебелью. Ее надо передвинуть или вовсе вынести, только тогда можно будет поставить в комнате что-то другое. Принять новые идеи не сложно, сложнее избавиться от старых».

Если использовать предложенную метафору — задача «образовательных институтов будущего» не столько снабдить нас необходимыми для жизни «шкафами, столами и стульями», требуемыми для обживания пространства нашего сознания, сколько дать навыки самостоятельного подбора нужного нам «содержимого сознания». Такой «мебелью» для «комнат сознания» являются жизненные ценности и цели, стратегии их достижения и способы коррекции, умение видеть ограничения, прогнозировать риски, преодолевать препятствия... Более подробно необходимые «ключевые точки» организации собственного мыслительного пространства мы рассмотрим в последней главе. Если кратко — основная цель образования — не напичкать наш мозг разнообразной информацией, которая в дальнейшем понадобится для личной жизненной эффективности (до этого времени образовательная система была построена в основном на этом принципе), а развить у человека навыки работы с ней. Чтобы в наиболее краткие сроки он мог определить, что ему необходимо, где это можно взять, и как добытую информацию можно приспособить практически.

Учитывая явный «пробел» нынешней системы образования в подготовке нас к жизни и деятельности в условиях «информационного бума» — предлагаем очень краткую и приближенную памятку «пользователя Интернет» без объяснения «технических нюансов».

Информационная безопасность в сети: краткая памятка

▶ Прежде чем искать необходимую вам информацию — постарайтесь максимально четко сформулировать свой запрос. Просмотр выданных поисковиком страниц позволит уточнить и откорректировать набор ключевых слов для поиска либо воспользоваться специальными поисковыми системами.

- Просмотрите электронные адреса сайтов, на которых может быть интересующая вас информация. Знание некоторых закономерностей выстраивания имени поможет вам определить, какие ресурсы сети заслуживают вашего доверия в большей мере.
- Определите «авторство» сайта и выложенных на нем материалов. Узнайте возможный уровень доверия данному автору, сверив по иным источникам информацию об его профессиональной компетенции и других публикациях. В любом случае «авторские материалы», а тем более «первоисточники» в большей степени заслуживают внимания, чем все остальные «безликие претензии на изложение истины».
- Обратите внимание на то, когда данный материал был выложен в сеть и на частоту обновления сайта. Учитывая быстротечность современных знаний, дата публикации может играть немаловажную роль.
- Дополнительные приемы перепроверки достоверности информации можно найти по приведенным в конце подраздела ссылкам; кроме того, алгоритмы непосредственной экспертизы текстов изложены в следующем подразделе.

Что же касается интернет-общения и связанных с ним рисков — правила «пользовательской безопасности» сопоставимы с правилами безопасности и в непосредственном общении.

Безопасность сетевого общения: общие рекомендации

- Выбирайте адекватную своим ожиданиям, интересам и целям среду общения. Вряд ли обитатели сайтов знакомств заинтересуются тайными движениями вашей души, равно как и ваша приятная внешность мало интересна какому-то академическому сообществу физиков-теоретиков.
- ▶ Играйте в свое удовольствие с «ролями» и «масками», не забывая при этом, что очень заинтересованные лица при долж-

ном рвении могут отследить различные «интеренет-шалости». Пословица «Береги честь смолоду...» не совсем теряет свою актуальность даже в столь хаотичном пространстве общения, как Интернет.

- Поскольку шалить любят многие не спешите принимать «на веру» все увиденное, услышанное, воспринятое. Правила перепроверки достоверности информации работают одинаково для разных ее источников.
- Не спешите особенно огорчаться, если кто-то «играет» не по тем правилам, которые «правильны» именно для вас. Особенно подобное разночтение заметно на различных форумах, где народ устраивает «бури в стакане воды» (или «флейм»), пережигая при этом свои драгоценные время и нервы. Кто-то самоутверждается, надев костюмчик «тролля» эдакого злобного уродца, который наслаждается тем, что «портит остальным праздник». Кто-то любит «флудить», заливая всех бесконечными потоками бессмысленной информации. Наверное, не нашел человек себе иного способа самореализации. Игнорирование и тех, и других наименее затратный способ избежать их злобных происков.
- И, пожалуй, главное правило помните, что человек живет не в виртуальном мире, а в реальном — осязаемом, пахнущем, звучащем, живом. В любом случае он интереснее, заманчивее, «вкуснее» любой виртуальной «тусовки». Ради этого мира стоит иногда выключать компьютер и просто выходить пройтись по улице.

И еще одно правило — это пожелание «девочкам, живущим в сети» и ищущим там любовь. Они сами назначили себя на роль пойманной в сети Мухи-цокотухи. Это же пожелание адресуется также мальчикам, реализующим свою страсть к подвигам и победам в различных онлайн-играх, становясь комарами-спасителями. И женятся на своих «мухах» они тоже только в мечтах или в играх. Хотя и те, и другие вряд ли будут читать эту книгу.

Кто же «плетет паутину» в нашем социальном мире — в следующем подразделе.

206 Глава 4

Краткие итоги подраздела

- Вхождение в нашу жизнь явления Интернет помимо расширения информационных горизонтов и возможностей коммуникации усилило важность взвешенной позиции самого человека. Нет единственно верных внешних источников знания и «истины» только сам человек может проверить ценность и полезность тех или иных знаний для себя самого.
- 2. Усиление роли личностной позиции человека предъявляет иные требования к его навыкам и умениям. В условиях «информационного бума» важнее становится не столько владеть определенной информацией доступ к ней и так открыт, сколько уметь находить и обрабатывать необходимые данные.
- 3. Как и в любом ином информационном пространстве, в сети Интернет также все перемешано: полезное и опасное, ценное и заведомо ложное. Только сам пользователь сети может выработать у себя навыки различения вызывающей доверия информации от различного рода сетевого мошенничества и провокаций. Точно также только сам пользователь может выбрать позицию свободного «серфера сети» либо же беспомощно жужжащей в паутине мухи.

Ссылки для любопытных

- Арестова А. Н., Бабанин Л. Н., Войскунский А. Е. Мотивация пользователей Интернета: http://www.relarn.ru/human/motivation.txt.
- Достоверность информации в Интернете / Центр безопасного Интернета в России:
 - http://www.saferunet.ru/ruaos/stories/detail.php? SECTION_ID=132&ID=845.
- ➤ Плетя «всемирную паутину»: история и структура сети Интернет / Мой компас: http://moikompas.ru/compas/internethistory.

«Паучьи тропы», или основные приемы плетения медиа-паутины

В итогах предыдущего раздела проведена идея, что только сам человек может определить ценность или бесполезность для него той или иной информации. Только сам человек может нейтрализовать негативное воздействие средств массовой информации на собственную психику, чтобы не оказаться в роли беспомощной мухи, попавшей в медиа-паутину. И все же эти утверждения останутся пустыми декларациями в том случае, если не дать ответ на еще один вопрос — как это можно сделать? Как в обрушивающейся каждодневно на нас лавине информации отследить действительно что-то стоящее? Как сохранить за собой право на свободу мнений, суждений, оценок, выборов, поступков и быть при этом уверенным, что наша активность действительно является реализацией нашего свободного выбора, а не результатом искусно сфабрикованной массовой манипуляции?

При этом следует учитывать, что те, кто хочет влиять — целенаправленно обучаются этому мастерству. Реклама, пропаганда, PR и иные технологии социального влияния — все эти направления учитывают психологию массового восприятия информации. А как быть тому, кто не хочет оказаться растворенным в этой самой массе, а иметь собственное мнение, собственную позицию?

Нет пока такого, обязательного для изучения в школе или институте предмета, как «противостояние вредоносному влия нию массмедиа». Есть отдельные инициативы, отдельные движения, которые пытаются перекрыть существующее упущение образования. Но в основном все происходит по пословице: «Спасение утопающих — дело рук самих утопающих».

Ситуация усложнена еще тем, что подобного «профилактического алгоритма» на уровне «коллективного разума» пока что не существует — предыдущим поколениям он просто не был нужен. Там срабатывали иные способы проверки информации на полезность и достоверность — временем, повторяющейся практикой, опытом поколений.

208 Глава 4

Современный мир характеризуется настолько большим количеством информационных потоков с такой же интенсивной динамикой их качественного и количественного изменения, что та информация, усвоению и переработке которой могла быть посвящена жизнь нескольких поколений, в наше время может устаревать буквально за несколько лет. С одной стороны, это делает часто непродуктивным механизм передачи полезного социального опыта от поколения к поколению — опыт предыдущего поколения оказывается устаревшим, неактуальным. С другой стороны, подобная интенсификация информационных процессов активизирует наработку каждым новым поколением своего собственного неповторимого опыта, актуального именно в данное время, в данных условиях.

Другими словами, активизируется необходимость самостоятельной переработки новейшей информации и выработка алгоритмов ее применения. И те, кто владеет приемами работы с информацией — оказываются в роли ведущих: они воспринимают, анализируют, принимают решения, направляют, контролируют. Соответственно, лишенных навыков работы с информацией чаще постигает участь ведомых, за которых думают и решают первые. А именно определяют к чему социально-престижно стремиться в жизни, каким образом эти запрограммированные извне цели эффективнее всего реализовать, чему радоваться и чего избегать.

Человек даже не замечает, как становится оловянным солдатиком в информационных играх (или войнах): идеологических, политических, финансово-экономических, религиозных. Да, территориальный раздел в масштабах планеты произошел. Со сферами экономического влияния тоже все более-менее понятно. Но ведь борьба и противостояние не ушли, они все больше сместились в информационное пространство, где происходит своеобразная «война за души». Души представителей электората у политиков, души потребителей у товаропроизводителей, души поклонников у шоуменов, души «фанатов» у новоявленных мессий и пророков. Список можно продолжить. Насколько велико количество этих разнообразных «ловцов душ», настолько низка вероятность для среднестатистического гражданина оказаться не пойманным, не вовлеченным в их хитросплетенные информационные сети.

И тут срабатывает тот же принцип, что и с манипулированием в межличностном общении — оно возможно до тех пор, пока сохраняется тайный характер подобного влияния. Обнаружение манипуляции — первый шаг в ее нейтрализации. Значит, чтобы нейтрализовать действие массовой манипуляции — прежде всего ее необходимо увидеть. Чтобы увидеть — необходимо иметь представление о тех ключевых принципах, закономерностях, правилах, на основании которых эти медиа-сети плетутся.

Можно предположить, что «паучьи тропы» — это словосочетание из лексикона энтомологов (ученые, изучающие насекомых). Что они делают, если, например, им нужно узнать нечто о жизни, смерти и прижизненных перемещениях пауков либо других насекомых — учатся видеть эти самые «паучьи тропы», то есть следы их жизнедеятельности. Человек непосвященный просто застынет в недоумении — так ведь здесь ничего нет, — потому что он ничего не видит. К сожалению, определения вышеупомянутого словосочетания в сети я не нашла. Значит, наши «паучьи тропы» действительно невидимы.

Только говорить мы будем об иных «пауках» — о создателях «информационных паутин». То, что большинство из нас не видит целенаправленно оказываемого извне влияния — не значит, что его нет. Попытаемся обозначить так называемые «паучьи тропы» для дальнейшего их различения в общей лавине обрушивающейся на нас информации.

Информирование и пропаганда: сходства и отличия

Начнем с того, что без притока новой информации человек в принципе не может полноценно жить и развиваться. Поэтому попытки защитить собственную психику за счет блокировки информационных каналов — телевизор не смотрю, газет не читаю, в Интернет не заглядываю, с людьми на скользкие темы не общаюсь — помимо отсечения вредоносного информационного влияния лишают нас и определенных площадок новых возможностей. Пожалуй, чтобы принимать решение «пропускать-блокировать» в отношении того или иного информационного источни-

ка — необходимо определить, какова его основная миссия, реализуемая цель. А всевозможные цели СМИ условно можно разделить на две большие группы — информирование и пропаганда. Обозначим суть каждой группы и разницу между ними.

Информирование — это предоставление данных о каком-либо событии, чьей-то деятельности и т. д., извещение о чем-либо. **Пропагандой** же является идейное влияние на широкие массы или определенные группы людей, носящее политический или религиозный характер; проповедь, проповедование. Пропаганда подразумевает распространение и постоянное, глубокое и детальное разъяснение конкретных идей, взглядов, знаний; агитацию за них, их популяризацию.

Иногда пропаганда имеет вид информирования. Например, сообщение о том, сколько человек умерло от рака, приобретенного вследствие курения, носит вполне информативный характер, хоть для полноты картины стоило бы также сообщить, сколько человек в подобных ситуациях осталось жить, сколько заработало рак по иным причинам, сколько курящих не имеют никаких проблем со здоровьем и т. д.

Последнее предложение не является пропагандой курения. Это способ показать на узнаваемом примере разницу между информированием и пропагандой, демонстрируя при этом, что последняя может использоваться как для достижения благих, так и низменных целей. При этом само распространение и закрепление на уровне социального интеллекта понятий «хорошего» и «плохого» в большей мере является пропагандой, чем информированием.

Сходство этих двух способов подачи информации состоит в том, что в обоих случаях есть наличие предмета разговора, то есть то, о чем говорят, и расширение информационного поля у тех, кто эту информацию принимает, привнесение в имеющиеся у них «карты реальности» новых сведений, данных. Все образовательные институты обязательно связаны с информированием — оно позволяет человеку «расширить горизонты» своего собственного мира.

Основное же отличие между информированием и пропагандой заключается в том, что если информирование расширяет смысло-

вое поле воспринимающего, то пропаганда его смещает, видоизменяет, корректирует. Если продолжить аналогию с образовательными институтами, то информирование — обучает, пропаганда — воспитывает. Не будем вдаваться в рассуждения о том, что является более предпочтительным и правильным — информирование или пропаганда, потому что независимо от тех выводов, которые могут быть сделаны, это будет пропагандистским приемом. Ведь эта книга под определенным углом зрения тоже может считаться пропагандистской — призыв: «думайте сами, решайте сами» тоже является для автора способом «проталкивания в массы» собственных мыслей и идей.

Поэтому зафиксируем главное различие между информированием и пропагандой в алгоритмах информационной подачи сообщений. Кратко обозначим алгоритмы в виде моделей¹.

Алгоритм информационного расширения: модель научения, используемая при информировании

Шаг первый. Сообщение должно привлечь внимание получателя.

Не зря все детские книжки иллюстрируются яркими картинками — это способ привлечения непроизвольного внимания ребенка. Внимание взрослого человека зависит от его интересов, поставленных целей и соответствующих информационных запросов. Если же используются «детские» способы привлечения внимания — это первый сигнал того, что данное послание скорее относится к пропаганде, чем к информированию.

> Шаг второй. Аргументы должны быть поняты и осознаны.

Человек не может воспринять и понять информацию, изложенную непонятным для него языком или находящуюся в

,

¹ Модели составлены с использованием материалов книги: Пратканис Энтони Р. Современные технологии влияния и убеждения. Эпоха пропаганды / Пратканис Энтони Р., Аронсон Эллиот: пер. с англ. Е. Н. Волкова. — [3 междунар. изд.] — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008.

очень большом разрыве с его собственными представлениями. Именно поэтому существует адаптация специализированных текстов, понятных узкому кругу профессионалов, к общедоступному, «бытовому» восприятию. Популяризация знаний из различных сфер может нести как функцию информирования, так и использоваться в качестве пропагандистского приема.

➤ Шаг третий. Получатель должен усвоить содержащиеся в сообщении аргументы и признать их истинными.

В итоге человек воспринимает, усваивает только ту информацию, которая каким-то образом увязывается и согласуется с его представлениями и личным опытом. В подобном внутреннем процессе согласования нового и известного происходит персональная проверка на достоверность. В следующем подразделе предлагаются возможные алгоритмы подобной проверки, чтобы этот процесс был более осознанным.

Шаг четвертый. Получатель данных сообщений действует на основании усвоенных аргументов только в случае наличия побудительной причины (наличия вознаграждения): «Я принял к сведению ваши аргументы и приму решение о своих дальнейших действиях».

Если мотивом ознакомления с данной информацией были наличие интереса человека, его собственные цели и задачи — новые обретенные знания дают возможность действовать более осознанно и компетентно. Если не столько человек нашел информацию, сколько информация «нашла» его — не исключена возможность умелого манипулирования информационной подачей. При принятии решения о дальнейших действиях следует еще раз задать себе самому вопрос — действительно ли это собственное решение, а не навязанное извне мнение.

Для более четкого различения информирования и пропаганды ниже изложены шаги целенаправленного информационного воздействия. Они абсолютно идентичны описанным в предыдущих главах этапам психологического манипулирования.

Алгоритм целенаправленного влияния: модель манипулятивного воздействия, используемая при пропагандировании

Шаг первый. Необходимо взять ситуацию под свой контроль и обеспечить благоприятный климат для передачи запланированного послания. Легче всего это сделать, рассказывая, что это, якобы, «всем известно» или «все считают само собой разумеющимся».

Когда человеку буквально навязывают информацию под предлогом, что «все об этом говорят» или «не знать этого стыдно» — активизируются заложенные в раннем детстве механизмы управления (манипулирования) психической активностью человека. Хочешь, чтобы с тобой общались — умей поддержать общую для всех тему разговора. Хочешь не выглядеть глупым — докажи, что ты знаешь то, что положено знать образованному человеку. В данном случае критерием ума-глупости служат не реальные интеллектуальные способности человека, а некий его энциклопедизм, владение определенным объемом информации. Если подобное требование может быть правомочным в отношении профессиональных знаний, позволяющих их обладателю действовать компетентно, то владение «информацией вообще» — это весьма провокационное понятие. В предыдущем подразделе была изложена идея, что в наше время глобальной информатизации намного важнее владеть навыками информационного поиска, информационной обработки, чем забивать собственную память бесполезными пластами такой же бесполезной информации.

➤ Шаг второй. Отправителю информационного послания необходимо вызвать доверие собеседника к «источнику информации».

Сумасшедший, громко вещающий на перекрестке какие-то свои собственные ассоциации, тоже является «отправителем информации». Большинство из нас (если только мы не увлекаемся психиатрией) не будут обращать на подобную информацию ни малейшего внимания, потому что «источник инфор-

мации» не пользуется доверием. Какие именно информационные каналы пользуются повышенным доверием населения, и какими методами это самое доверие они формируют — об этом чуть позже.

- Шаг третий. Это самый ответственный момент непосредственная передача необходимой информации. Передавать ее необходимо таким образом, чтобы сфокусировать внимание слушателя именно на том, что необходимо «первоисточнику».
 - Существует масса техник и приемов фокусировки внимания воспринимающего информацию на нужных для создателя этого сообщения моментах. Некоторые из них изложены ниже.
- ➤ Шаг четвертый. Не менее ответственный шаг, который предполагает контроль над эмоциональным состоянием собеседника. Суть этого шага состоит в том, что необходимо возбудить определенную эмоцию собеседника — удивление, возмущение, раздражение — и незаметно направить ее в выгодное для «отправителя послания» русло.

Мы уже разобрались ранее, что практически все манипуляции построены на провоцировании у человека необходимых эмоций. Эмоции страха, стыда, вины, унижения, раздражения — это незаменимые помощники манипуляторов в достижении их тайных целей. Цели могут оставаться тайными, но эмоции переживаются человеком явно, потому их стимулирование в ходе информационного сообщения тоже может быть его признаком манипулятивного характера.

Итак, в сокращенном виде научение (информирование) предполагает: привлечение внимания \rightarrow подачу информации в адекватных для воспринимающих языке и форме \rightarrow дополнительное разъяснение для упрощения усвоения \rightarrow побуждение к осознанному действию на базе воспринятой информации.

Пропаганда в таком же сокращенном виде включает: обеспечение информационного контроля \rightarrow формирование доверия к источнику информации \rightarrow расстановку необходимых акцентов в информационном послании \rightarrow подталкивание к конкретным выводам и действиям за счет эмоционального манипулирования.

Если перевести эти две модели в метафорическую форму, то первая скорее будет похожа на надувание воздушного шарика (или воздушного шара, на котором можно полететь), вторая — на удары тем же самым шариком (или свинцовой гирей) по голове. Результат, как можно догадаться, в обоих случаях абсолютно иной

Причины манипулятивной деятельности СМИ

Остановимся более подробно на приемах и методах, используемых СМИ при реализации второй модели. Справедливости ради заметим, что уже само словосочетание «средства массовой информации» предполагает информирование населения в качестве ключевой задачи деятельности этих структур. К средствам массовой информации (СМИ) принято относить периодические печатные издания, радио-, теле-, видеопрограммы, кинохроникальные программы, иные формы периодического распространения массовой информации (например, те же интернет-издания)1. СМИ образуют систему средств массового информирования, осуществляющих распространение массовой социально значимой информации, объектом воздействия для которой выступает массовое сознание. В научных кругах более употребимой является аббревиатура СМК — средства массовой коммуникации. Это связано с посреднической функцией массмедиа (от англ. — mass-media), где слово «mass» означает большое количество (масса) кого-либо или чего-либо, а «media» может иметь несколько значений среда, информационная среда, посредник, средство В дальнейшем мы будем использовать сочетание СМИ как более распространенное и узнаваемое «на бытовом уровне».

При столь благородной миссии расширения социального информационного поля и включения в него каждого отдельного человека, очень часто мы сталкиваемся с манипулятивным харак-

¹ Ключевые понятия относительно СМИ раскрыты с использованием материалов: Операции информационно-психологической войны: Краткий энциклопедический словарь-справочник / В. Б. Вепринцев, А. В. Манойло, А. И. Петренко, Д. В. Фролов / Под ред. А. И. Петренко. М.: Горячая линия — Телеком, 2005.

216 Глава 4

тером деятельности массмедиа. Это обусловлено целым рядом причин.

В первую очередь это связано с политическими, социальноэкономическими и организационными условиями, в которых осуществляют свою деятельность средства массовой информации и коммуникации. Зависимость СМИ и МК (соответственно массовой коммуникации) от конкретных социальных институтов может проявляться в двух основных формах — экономической и административной. Экономическая форма зависимости проявляется в том, что СМИ и МК в рыночных условиях работают на определенных клиентов, например рекламодателей и других заказчиков из числа представителей крупного капитала. Здесь уместно вспомнить поговорку — «кто платит, тот и заказывает музыку».

Административная форма зависимости проявляется в том, что СМИ и МК подчиняются своим хозяевам и учредителям. Помимо явных и неявных предпочтений «первых лиц», все остальные сотрудники тоже имеют собственные пристрастия и предпочтения. У каждого есть личностные особенности, политические, религиозные и прочие взгляды, симпатии и антипатии. И хоть словосочетания «независимое журналистское расследование», «независимо действующий журналист» являются привычными для нашего уха «слоганами», при более близком рассмотрении в любой, якобы независимой трактовке фактов и событий можно обнаружить заинтересованные стороны.

Кроме того, сам процесс функционирования СМИ предполагает использование манипулятивных приемов. Если это неспециализированные издания, интерес к которым обеспечивается их целевой направленностью, остальные информационные структуры вынуждены бороться за читателя, зрителя, слушателя. Для привлечения внимания и дальнейшего завоевания массовой аудитории СМИ пользуются определенными базовыми принципами и приемами; в большинстве своем эти приемы носят манипулятивный характер. Суть же основной манипуляции в том, что при декларации информационных целей деятельности реальной целью оказывается удержание тех, на кого эта информация направлена (создание и удержание целевой аудитории).

Если же вспомнить о столь утомившем всех нас «информационном прессинге», как реклама, то здесь в принципе не возникает сомнений — информационный или пропагандистский характер она имеет. Само определение рекламы предполагает распространение в любой форме, с помощью любых средств информации о людях, организациях, товарах, идеях и начинаниях с целью сформировать аудиторию потребителей на рекламируемые услуги и продукцию.

Манипулятивные приемы привлечения внимания аудитории

Итак, рассмотрим наиболее распространенные приемы информационного воздействия, применяемые в СМИ. Первый шаг такого воздействия предполагает создание благоприятного для получения информации фона.

Эксплуатация жизненных ценностей и возникающих на их основе потребностей

Наиболее распространенный прием — это эксплуатация жизненных ценностей аудитории. Ведь человек, как правило, обратит внимание на то, что считает наиболее важным для себя. Здоровье, материальное благополучие, уверенность в завтрашнем дне, стабильность и социальная влиятельность — достаточно вспомнить первые уровни пирамиды потребностей Маслоу, чтобы понять, за какую именно «ценностную ниточку» дергают 90% продукции массмедиа. И дело не в том, что все эти вещи являются не важными — важно, конечно, быть здоровым, сытым и уверенным в жизни. Но только без реализации потребностей более высоких уровней той же пирамиды Маслоу — любовь, социальное признание, познавательные и эстетические потребности, необходимость жить и действовать в согласии с самим собой — все это сытое и стабильное сосуществование человеческих индивидов больше смахивает на стадное «щипание травки», чем на сотрудничество и сотворчество гордых и свободных людей.

К сожалению, те же СМИ как бы между делом предлагают иные варианты реализации потребностей по Маслоу. И вот уже жела-

218

ние быть любимым и иметь близких людей замещается пропагандированием института брака либо же фривольным заигрыванием и использованием элементов сексуальности. Социальное признание трансформируется в необходимость карабкаться вверх по ступеням социальной иерархии, чтобы не просто быть признанным, но и влиять, контролировать, управлять. Познавательные потребности умело восполняются туристической хроникой, светскими новостями и различными страшилками из разряда «взорвалось, убили, изнасиловали», эстетические — различными «гламурными изысками». И, наконец, высшая жизненная реализация транслируется как: быть сытым, богатым, находится как можно выше в этой самой «социальной иерархии», иметь правильный брак и бурный сексуальный опыт вне его, самому стать центром светских новостей и эталоном «гламурности», и, естественно, влиять, контролировать, управлять.

В упрощенном виде выше сформулирована «модель социального успеха», пользующаяся очень высокой популярностью у подавляющего большинства населения. При этом большинство из этого большинства уверены, что названные жизненные ценности и цели — это результат их свободного волеизъявления, свободного выбора. Стоит ли дальше говорить о приемах информационного контроля в различных массмедиа? Обозначенная модель достаточно четко показывает и излюбленную тематику «информирования», и те струны сознания (или НЕсознания), благодаря которым подобная манипулятивная практика становится возможной.

При всем внешнем разнообразии задач такого информационного воздействия и используемых средств основная его цель — это удержание населения в состоянии стада, жующего травку. И единственный способ выйти из-под этого влияния, способ отказаться от активно навязываемой роли «вечного лоха» — это всерьез задуматься о действительно своих жизненных целях и ценностях. В первой главе было подробно рассказано, как манипуляция становится возможна благодаря нашей внушаемости. Большинство некритично воспринятых жизненных ценностей внушены человеку его семьей, близким окружением, связаны с национальной спецификой и модой, «вписаны» в культурный контекст определенной эпохи и цивилизации. И все же у каждого человека есть возможность принять на себя ответственность за

то, что достойно его внимания «по-крупному» в качестве жизненных приоритетов, а от чего он может безболезненно отказаться. После такой процедуры «переоценки ценностей» львиная доля информационных источников, эксплуатирующих «социальную модель успеха», уйдут безвозвратно из пространства активного внимания.

Еще несколько недобросовестных способов привлечения внимания аудитории.

Сюрприз

Этот способ привлечения внимания предполагает использование эффекта новизны, уникальности и связанных с ним эмоций удивления. Если это новостное информирование — это обязательно должна быть сенсация. Если реклама — рекламируемые товары, услуги и т. д. являются уникальными и неповторимыми. Если информация несет развлекательный характер — она преподносится под радостное хлопанье в ладоши: «Сюрприз!»

«Наших бьют!»

Присутствие в подаваемой информации конфликтного напряжения привлекает внимание «болельщиков». Кто-то идентифицирует себя с одной из конфликтующих сторон, кто-то наслаждается самим процессом боя — здесь срабатывает тот же эффект, который собирал массу желающих посмотреть на бои гладиаторов в древности или передачи типа «Линия конфликта» или «Окна» в современности.

«Процент от суммы всех показателей»

Эта странная категория приемов привлечения внимания объединяет различные способы манипулирования цифровой информацией. Цифры завораживают публику и дают ощущение обстоятельности и достоверности информации. Очень хорошо такую приверженность к цифровым данным описал Экзюпери в своем «Маленьком Принце»:

«Взрослые очень любят цифры. Когда рассказываешь им, что у тебя появился новый друг, они никогда не спросят о самом

главном. Никогда они не скажут: "А какой у него голос? В какие игры он любит играть? Ловит ли он бабочек?" Они спрашивают: "Сколько ему лет? Сколько у него братьев? Сколько он весит? Сколько зарабатывает его отец?" И после этого воображают, что узнали человека. Когда говоришь взрослым: "Я видел красивый дом из розового кирпича, в окнах у него герань, а на крыше голуби", — они никак не могут представить себе этот дом. Им надо сказать: "Я видел дом за сто тысяч франков", — и тогда они восклицают: "Какая красота!"»

«Наши коровы — самые замечательные коровы в мире: они мычат на родном языке»

Суть данного приема заключается в использовании местного колорита в информационном послании. Это возможно в форме подачи малозначимой, но местной информации, под соусом «сенсации мирового значения». Кроме того, особо пользуются популярностью информационные сообщения, которые метафорически можно назвать «Глобус России» (Украины, Америки) — в таких материалах показывается уникальная роль и значение обозначенных государств (городов, регионов) в планетарном масштабе.

«Бей чужих!»

Эта категория информации связана со случаями нарушения общепринятых норм. Не столь важно, к чему относятся эти самые нормы и чем регламентируются — законом, Библией или негласным этическим кодексом, их нарушители яростно разоблачаются и клеймятся. Этот прием использует эффект законопослушничества в лучших проявлениях и в чем-то тождественный ему по поведенческим проявлениям эффект стадности — в худших вариантах. В любом случае, «нарушители норм» воспринимаются «чужими», что дает народу дополнительный повод ощутить собственную значимость, правильность и единение в благородном порыве справедливого гнева.

«Смотри, птичка полетела»

Под этой легендарной фразой из детства объединены приемы, «детские» по своей форме, но не менее эффективные по резуль-

тативности. Это техники привлечения так называемого непроизвольного внимания. Непроизвольное внимание — это рефлекторное внимание, лежащее в основе ориентировочного рефлекса. Все яркое, необычное, выбивающееся из общего фона за счет иного темпа движения, иной громкости звучания, иного внешнего вида — обычно привлекает внимание. Все подростково-молодежные субкультуры используют именно этот эффект для обозначения собственной нетождественности с толпой.

Другое дело, что, начитавшись учебников по психологии влияния, специалисты-рекламисты очень часто чрезмерно стараются с насыщением своих сообщений необычными красками и образами. В итоге эти послания становятся агрессивными и достигают обратного эффекта. У большинства нормальных людей при столкновении с подобными, ярко кричащими рекламными «шедеврами» скорее сработает защитная блокировка внимания, чем его активизация. Наиболее падкими на подобные трюки остаются дети — у них пока не выработались защитные механизмы, не включилась критичность восприятия. Помимо того, что часто дети становятся действительно «наркоманами от рекламы» — они требуют от родителей приобретения именно тех товаров, которые увидели в рекламных роликах, есть и более серьезные последствия. Нарушается естественный механизм различения внешних раздражителей, и те сигналы, которые по интенсивности уступают сфабрикованным рекламистами — просто не в состоянии привлечь и удержать внимание ребенка. Возможно, здесь кроются причины массовой зависимости детей от компьютерных игр, телепередач в ущерб живому общению и познавательным играм «в реале».

Да и у взрослых людей, особо привязанных к просмотру телевизора с его агрессивным воздействием, идет определенное снижение интеллектуальной активности. У такого человека постепенно формируется склонность пользоваться директивной и регламентирующей информацией, необходимость предпринимать собственные умственные усилия вызывает у него определенный дискомфорт. У медиков даже есть диагноз для подобных состояний — психастения. В ситуациях неопределенности такой человек чувствует себя растерянным, неуверенным в себе, нуждается во внешнем руководстве и водительстве.

Мы рассмотрели приемы привлечения внимания потенциальной аудитории. Теперь разберемся со способами завоевания доверия.

Завоевание доверия целевой аудитории: приемы и методы

Стоит заметить, что в силу сложившейся в обществе традиции уже сами по себе средства массовой информации пользуются достаточно высоким авторитетом у населения. Не так далеко ушли в прошлое времена, когда газета «Правда» была единственным глашатаем истины, а вечерняя программа «Время» — исчерпывающим обзором земных событий.

Конечно, есть издания, авторитет которых базируется на многолетнем соблюдении определенного этического кодекса «честной журналистики». Есть «бульварная» и «желтая пресса», от которой никто и не ждет особых жизненных откровений.

Если же не привязываться к определенному брэнду того или иного информационного источника — обозначим используемые СМИ принципы подбора и подачи информационного материала, повышающие благосклонность потребителей.

«Лучше быть здоровым и богатым»

Содержание подаваемой информации легче пропускается в сознание, если совпадает с психическими нуждами и побуждениями самого человека. Именно поэтому так часто массмедиа эксплуатируют темы здоровья, материального благополучия, классическую триаду «старики, дети, животные», сексуальную тематику и образ победителя. Все перечисленные темы находятся в полнейшем резонансе с бессознательными стремлениями каждого из нас как биологического существа «быть и размножаться», побеждая все жизненные трудности и неурядицы.

«Все так думают, и это правильно»

Как уже упоминалось выше, люди легче доверяют тому, что подается в упаковке общеизвестного и общепринятого. Если много

лет нам рассказывали, что наша система образования «впереди планеты всей» — то и сейчас бо́льшая часть населения скорее поверит материалам, рассказывающим о достижениях побитой, но не сдающейся отечественной образовательной системы, чем грязным проискам клеветников, осмеливающихся назвать и наших учителей, и учеников, и студентов безграмотными.

«Сам академик всех академий говорит об этом»

Доверие к информации повышается, если она ассоциируется с авторитетным в сообществе лицом или организацией. При этом данный авторитет может иметь весьма отдаленное отношение к поднимаемой теме. В первую очередь работает эффект «звездной величины» вещающего, а «звездам» принято внимать и доверять. Если известный боксер говорит о тонкостях национальной кухни — не может такой великий человек ошибаться или лгать. А уж в политике разбираются и спортсмены, и певцы, и танцоры, актеры, художники и прочие яркие звезды нашего социального небосклона. Обратите внимание, как чаще всего предъявляют себя высокопоставленные чиновники или «чиновники от науки»: вначале идет перечень всех титулов, регалий и прочих заслуг и только потом непосредственно фамилия, имя, отчество. Весь «послужной список» в начале представления — это как сигнал «Столько структур и социальных институтов меня признали тебе тоже придется признать», то есть происходит «прессинг авторитетом». Только очень часто человек заработал авторитет в одной области, а «вещает» — в иной. Или весь «авторитетный перечень регалий» является своеобразным «мыльным пузырем» — блестит, переливается, а притронься... Еще и разлетающимся во все стороны содержимым обрызгает с головы до ног.

«Это так, потому что все говорит в пользу того, что это не может быть иначе»

Если подаваемая информация подкрепляется реальными или иллюзорными логическими доводами — это резко повышает уровень доверия к ней как к «наукообразной». При этом очень часто вся цепочка якобы логических доводов в пользу ключевого аргумента является полнейшей профанацией — ведь в Интернете можно найти подтверждение (с авторитетными ссылками) практически для любой, даже самой бредовой идеи. Не верите?

Как только вы дочитаете этот абзац — непременно наступит конец света. И даже если вы не согласны с идеей завершения всего сущего — наша жизнь есть непрерывное движение к смерти. Более того, в соответствии с некоторыми открытиями современной физики, наша материальная реальность имеет пульсирующий характер. Она как бы каждое мгновение рождается и погибает вновь. Пока вы дочитали с начала абзаца до этого места — пульсация произошла несчетное количество раз. И вы, и вся наша Вселенная тоже и умерла и возродилась вновь несчетное количество раз. Наша память — это единственное, что дает нам иллюзию непрерывности бытия. Но не станете же вы утверждать, что фильм, снятый на видеопленку, является непрерывным видеорядом событий. Только благодаря специфике нашего восприятия отдельные картинки увязываются в целостный и единый поток...

Думаю, нет смысла и дальше продолжать эту «цепочку логических доводов» — возможно, у кого-то даже появилось желание поискать информацию о прерывистости материи. Признаюсь честно — эти доводы — абсолютно спонтанный поток таких же спонтанных ассоциаций, и никакого отношения к реальной логике и реальным научным фактам они не имеют.

Наконец, мы подошли к ключевому моменту информационного манипулирования — непосредственной передаче информации. Существует масса приемов «запудрить мозги» потребителя. Обозначим некоторые из них.

Манипулятивные приемы на этапе донесения информации

Вначале обозначим приемы определенного «жонглирования» информационными материалами, а после остановимся на так называемых суггестивных техниках (техниках внушения).

Информационная перегрузка

Сообщается огромное количество информации, основную часть которой составляют абстрактные рассуждения, ненужные подробности и другой «мусор». В результате невозможно разобраться в истинной сути проблемы. Подобный прием очень часто используют в различных деструктивных организациях, речь о которых пойдет ниже. Человеку в короткий период времени сообщается (навязывается) столь большое количество несбалансированной информации, что у него просто отключается критичность восприятия. И тогда ему можно «скормить» любую идею, сколь глупой она бы ни казалось при более здоровом, не утомленном перегрузкой, восприятии.

Дозирование информации

Сообщается только часть сведений, а остальные тщательно скрываются. Это приводит к тому, что картина реальности искажается в ту или иную сторону либо вообще становится непонятной. Одним из примеров подобного «информирования» было оповещение населения об аварии на Чернобыльской АЭС в 1986 году — небольшая техническая поломка, последствия которой практически устранены. В итоге радостные колонны демонстрантов Припяти активно выражали собственную солидарность со всеми трудящимися планеты под жарким майским радиоактивным солнцем.

Большая ложь

Этот метод основан на принципе, что чем наглее и неправдоподобнее ложь, тем скорее в нее поверят, главное подавать ее максимально серьезно. Многие жители Американского континента до сих пор свято верят, что в России все поголовно ходят в шапках-ушанках, водят за собой на цепочке ручного медведя и пускаются в пляс при звуках гармошки.

Смешивание информации

Смешивание истинных фактов со всевозможными предположениями, допущениями, гипотезами, слухами. В результате становится невозможно отличить правду от вымысла. Попробуйте-ка

в агитационной кампании любой политической силы отделить «реальные факты» от «приемов пропаганды» — подобные «информационные винегреты» являются практически нормой в политической борьбе.

Затягивание времени

Этот способ сводится к тому, чтобы под различными предлогами оттягивать обнародование действительно важных сведений до того момента, когда будет уже поздно что-то изменить. Здесь можно вспомнить все тот же 1986, когда подобное затягивание с информированием о Чернобыльской катастрофе привело к подрыву здоровья тысяч людей.

Возвратный удар

Вымышленная (выгодная для себя) версия тех или иных событий; распространяется через нейтральных, подставных лиц. Когда астрологи предвещают победу конкретной политической силы на выборах, выход в лидеры конкретной политической фигуры — действительно ли им «звезды нашептали» ту или иную расстановку сил?

Своевременная ложь

Способ заключается в сообщении совершенно лживой, но чрезвычайно ожидаемой в данный момент («горячей») информации. Чем больше содержание сообщения отвечает настроениям объекта, тем эффективнее его результат. Очень ярко этот прием проявляется в «ночь выборов», когда идет обработка информации. Каждая из задействованных сторон сообщает по подконтрольным ей каналам связи «горячую», но не всегда достоверную, информацию.

Способы внушения

Эти способы могут быть использованы и при непосредственной коммуникации, но поскольку у нас не пособие для начинающего гипнотизера, в первую очередь рассмотрим эти приемы в контексте СМИ.

«Не думай о кривой обезьяне»

Если помните истории о Ходже Насреддине, он непременным условием исцеления горбатого ростовщика назвал отсутствие у последнего мыслей о кривой обезьяне. Чем, конечно, активизировал у бедняги именно эти мыслительные образы — кривляющаяся обезьяна не давала покоя жаждущему исцеления, несмотря на все его старания не думать о ней.

Когда в послании есть приставка «не» — она как бы опускается на уровне нашего подсознательного восприятия, и мозг принимает к действию команду, прямо противоположную по смыслу. Возможно, в этом секрет низкой эффективности антиалкогольной, антитабачной и иных кампаний «анти». Более того, неизвестно, какой эффект сильнее от их проведения — реальный отказ людей от использования вредных веществ или дополнительное привлечение внимания с последующим желанием попробовать этот эффект на себе тех, кто с этой заразой не был знаком.

«Что вы думаете о проблемах детей Гондураса?»

Если вы никогда не задумывались ни о Гондурасе, и тем более об условиях жизни его детей — вынесенный в заголовок вопрос активизирует ваше внимание к столь важному объекту. Все последующие вопросы плавно переведут ваше внимание и мышление в ту плоскость, которая необходима вопрошающему.

«Представьте себе, что...»

Суть этого приема в том, что отправитель информации активизирует воображение воспринимающего, и как бы присоединяет необходимое содержание информации к вызванной картинкегаллюцинации. Проиллюстрировать этот прием можно известным диалогом между помощником графа в исполнении Александра Абдулова и девушкой-крестьянкой из фильма «Формула любви»:

- Хочешь большой и светлой любви?
- Да кто ж ee не хочет?
- Тогда приходи ночью на сеновал.

Представления о любви юной девушки — это сплошная галлюцинация. То, зачем ее приглашают на сеновал — вполне конкретное и реалистичное действо. Чтобы подтолкнуть барышню к участию в этом действе, герой «подстраивается» к содержанию ее «галлюцинаций».

«У Лукоморья дуб зеленый»

Этот вид внушающего воздействия построен на использовании различных ассоциативных цепочек и рядов. Известные строчки Пушкина, вынесенные в подзаголовок — пример сплошного блуждания по загадочным тропинкам сказочных ассоциаций. В этих словах нет прямого внушающего воздействия, только настройка восприятия на определенный лад.

Примером подобного «ассоциативного блуждания» с итоговым прямым внушением является известная песенка из не менее известного мультфильма «Пластилиновая ворона». Если помните, долгие трансформации сюжетной линии вместе с главным персонажем вороны — коровы — собаки — страуса — дворника заканчиваются очень «логичным» выводом-установкой: «не стойте и не прыгайте, там, где идет строительство или подвешен груз».

Заметим, что наибольшее количество ассоциаций закреплено за словами «деньги», «успех», «счастье», что весьма активно «обыгрывается» в массмедиа.

«Как ты можешь мирно спать, когда там такое!»

Этот прием построен на снижении критичности восприятия человека за счет «раскачивания» его эмоционального фона до состояния аффекта: «Как мы можем рассуждать о каких-то мелких проступках наших отечественных политиков, когда в Японии цунами полстраны с лица Земли смыло!»; «Как мы можем уделять внимание нашим обнищавшим пенсионерам, когда ядерные станции взрываются одна за другой!»; «Как мы можем спокойно жевать свой хлеб с колбасой, если нашим дедушкам и бабушкам даже на хлеб с маслом не хватает — а ведь все там будем (в старости)».

Список подобных «смысловых связок» можно продолжать до бесконечности. Любые чрезвычайные обстоятельства — глубокое горе, болезнь, страх перед угрозой опасности, страх физического, эмоционального, морального истощения, боязнь перед новым и неизвестным — все это стирает защитные границы человека и делает его психику более уязвимой по отношению к внушению. Подобное «раскачивание» наших эмоций является излюбленным приемом массмедиа, когда под его влиянием мы больше переживаем по поводу мнимых опасностей и ужасов, чем задумываемся над путями решения реальных проблем.

«Ты самый-самый!»

Этот прием также рассчитан на изменение эмоционального фона — он связан с манипулированием при помощи похвал и лести. Не важно, что попало в «пространство восторгов»: женская обаятельность, мужская предусмотрительность, российская широта натуры, славянская глубина души, принадлежность к «сливкам общества» за счет иных достоинств и характеристик — важен результат. А результат обычно идентичен — человек «тает» от осознания собственной уникальности, неповторимости и богоподобности, и в экстазе взаимной любви и уважения распахивает дарителю столь приятного самоощущения сердце и душу. Есть даже специальное название, обозначающее этот провокационный прием снятия границ критичного восприятия информации — «бомбежка любовью». Особенно активно эта техника используется различными деструктивными группами и организациями сектами, в культах и т. д. Более подробно о них — в последнем подразделе главы.

«Птичку жалко»

И этот прием связан с воздействием на эмоциональную сферу аудитории. Фразу: «Птичку жалко» обычно употребляют, когда человек не может объяснить причин своего плохого настроения, сниженного эмоционального фона. Эмоциональный фон можно и повышать — тогда адекватнее будет фраза: «Какое все зеленое, какое все красивое». Суть приема — любая подаваемая и протал-

230 Глава 4

киваемая идея как бы «наряжается» в эмоциональные одежды, и таким образом скорее и надежнее «застрянет» в подсознании воспринимающего.

Учитывая нашу национальную специфику восприятия, когда обмен эмоциональными состояниями является намного предпочтиинформации рациональной, разумной, обоснованной — данный способ внушающего воздействия находит широкое применение в принципе в отечественной массовой культуре. Вся шансоновская патетика мятущейся русской души, бьющейся об застенки «Владимирского централа» — относится именно к этому типу воздействия.

Ну и если мы заговорили об активизации эмоционального фона — мы вплотную подошли к заключительному шагу манипулятивного воздействия. То, что остается у аудитории после получения послания на эмоциональном уровне — это и есть реальный рычаг управления массовым сознанием, реакциями, поведением. Приведем примеры некоторых технологий управления массовым сознанием, используемых СМИ и рассчитанных на определенную эмоциональную реакцию аудитории1.

Распространенные способы информационно-психологического воздействия, используемые в рекламе и СМИ

«Кража грома»

Суть этой методики заключается в следующем. Если вы предполагаете, что распространение определенной информации о вас (о вашей компании) может нанести вам ущерб, а возможность «утечки» этой информации весьма велика — лучше самостоятельно обнародовать компрометирующие вас факты в удобное

¹ По материалам: Операции информационно-психологической войны: Краткий энциклопедический словарь-справочник / В. Б. Вепринцев, А. В. Манойло, А. И. Петренко, Д. В. Фролов / Под ред. А. И. Петренко. М.: Горячая линия — Телеком, 2005.

для вас время и в наиболее подходящей интерпретации. Признание, прозвучавшее из ваших уст, далеко не так губительно, как разоблачение, исходящее от вашего противника. Вам могут простить проступок, который вы совершили. Но вам никогда не простят проступок, который вы совершили и пытались скрыть.

«Прививка»

Если вероятность распространения нежелательных слухов в каком-то конкретном направлении очень высока, вы можете в некоторой степени сохранить свою репутацию следующим образом. Запустите небольшой «слушок» в этом направлении, чтобы появилась возможность продемонстрировать несостоятельность и откровенную глупость подобной компрометирующей информации. Появление слухов, запущенных уже действительно вашими недоброжелателями, после такой «прививки» будет встречено вашим окружением с определенной долей скептицизма: «И что же этим недоброжелателям не ймется?!»

Присоединение к будущему

Этот способ известен по многократно используемому пропагандой приему, когда начальное действие трактуется (подается) как результирующее. Активно применяется близкий прием — реклама. В случае негатива присоединение к будущему используется, чтобы приостановить ненужное «поползновение»: «Конечно, это уже поздно, я бы помог, но...».

В митинговой риторике описание легко перетекает в будущее, к которому призывают вне его реальной обоснованности. Как долго все мы строили свое светлое коммунистическое будущее, как часто «одной ногой» уже находились в этом «рае земном»! Митинговая риторика не просто построена на черно-белых категориях, но и смещает мышление в системе «прошлое — будущее».

«Пробный шар»

Суть этого типа воздействия состоит во вбрасывании информации о некой возможности для проверки реакции аудитории на определенный вариант развития событий. Используется как в

межличностном общении, так и в практике СМИ. Достаточно часто массмедиа используются как полигон для проверки реакции общественности на те или иные нововведения власти. Для этого в СМИ закидывается «пробный шар» в виде необходимой информации и отслеживается (или организовывается) активное его обсуждение. В случае «его» неприятия власть легко отмежевывается от этой идеи, отрицая свое авторство. В случае возможного ее принятия власть может легко назвать ее «голосом общественности» и поддержать. Сколько законопроектов прошли подобную «обкатку» в средствах массовой информации, сколько были проведено благодаря той же «массированной обработке населения» в подобной имитации обсуждения. Это более тонкая технология, чем чуть ли не физическое проталкивание или сдерживание тех или иных ситуаций, так как в результате работа идет в интеллектуальной сфере.

«Эффект CNN»

Одна из наиболее часто используемых технологий для воздействия на общественное сознание через органы СМИ. Заключается в демонстрации по телевидению потрясающих психику аудитории актуальных событий в реальном масштабе времени. Благодаря эффекту «присутствия» телезрителя на месте событий (например, при бомбардировках городов или разрушительном действии цунами) достигается эмоциональное усиление оказываемого на аудиторию психологического воздействия, которое закрепляется нацеленным комментарием (смотри выше прием «Как ты можешь спать спокойно, когда тут такое»).

Ну и напоследок перечень еще некоторых излюбленных технологий воздействия на общественное сознание через СМИ.

Излюбленные технологии воздействия, используемые СМИ

- > Манипулирование истинной информацией.
- > Тенденциозный подбор тем и материалов.
- Распределение эфирного времени непропорционально истинному значению информационных фрагментов.

- > Фрагментарность представления информации.
- ➤ Намеренно выровненное представление малосравнимых факторов технология «media amplification» (усиление связи).
- Отвлечение внимания аудитории от действительно значимого, но политически невыгодного для освещения события, некачественным представлением информационного материала.
- ▶ Выбор выгодного момента для информирования населения (например, для выброса компрометирующих материалов).
- Эмоциональное комментирование, представление происходящего.
- Двухступенчатый коммуникационный поток: использование в комментариях мнений компетентных персон, уважаемых обществом.
- ▶ Использование в качестве телеведущих обаятельных и привлекательных людей, которые наиболее убедительны в случаях, когда большую роль играет субъективное предпочтение («Мнение в конечном счете определяется чувствами, а не рассудком», Герберт Спенсер).
- Определенная последовательность предоставления информации: при высказывании противоречивых точек зрения наиболее убедительной является информация, переданная первой.
- ▶ Искусство специализированного монтажа информации (например, совмещение во времени тенденциозного звукового сопровождения и документального видеоряда).
- Доведение информации лишь до определенной группы населения (например, по территориальному, национальному, религиозному или социальному признаку); этот прием помогает идентифицировать и формировать группы единомышленников.
- Транслирование видеоинформации, полученной с применением возможностей компьютерной графики, и/или искусственно синтезированной речи, например государственных, общественных деятелей.

- Технология влияния СМИ на деформацию архетипических образов, внедрение в общественное сознание элементов нестабильности, дезорганизованности, хаоса, неуверенности и страха.
- Использование СМИ как канала доведения до населения, руководства страны нацеленной дезинформации.
- Технологии манипуляции в СМИ с использованием опросов общественного мнения.
- Использование СМИ как инструмента непосредственного доведения до общества и отдельных личностей угроз, ультиматумов, «импульсов» диктата и устрашения.
- Демонстрация в пропагандистских материалах превосходства своей культуры (цивилизации) — является для СМИ ведущих западных стран (в том числе НАТО) важнейшим содержательным элементом информационно-психологического воздействия.
- Эксплуатация в СМИ всевозможных слухов, которые могут целенаправленно влиять на информационно-психологический климат в обществе.

Как вы можете убедиться, перечень манипулятивных крючков и приемов достаточно обширен. Даже запомнить все названные способы «плетения паутины массмедиа» — проблематично для обыкновенного человека. Да я и не призываю к этому — достаточно иметь представление о том, что подобные приемы существуют. Как обезопасить себя от агрессивного воздействия СМИ, не отказываясь при этом от информационного взаимообмена, как при этом проверять достоверность получаемой информации — об этом речь пойдет в следующем подразделе.

Краткие итоги подраздела

- 1. Средства массовой информации и коммуникации, особенно реклама, изначально манипулятивны в выборе способов воздействия на потребителя.
- 2. Понимание механизмов манипулятивного воздействия, используемых СМИ и рекламой, ознакомление с приемами «жон-

- глирования информацией» само по себе является сильным профилактическим средством.
- 3. Развитие у человека навыков анализа информации позволяет обезопасить его нахождение в недоброкачественном пространстве массмедиа.

Ссылки для любопытных

- ▶ Пратканис Энтони Р. Современные технологии влияния и убеждения. Эпоха пропаганды / Пратканис Энтони Р., Аронсон Эллиот: пер. с англ. Е. Н. Волкова. [3-е междунар. изд.] СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008: http://lib.rus.ec/b/132715.
- Дзялошинский И. О ценностно-эмоциональном манипулировании и манипулятивных технологиях, использующих особенности психики человека // Лаборатория рекламы: альманах. 2004. № 1: http://www.advlab.ru/articles/article279.htm.
- ➤ Предполагаемая и подлинная роль массмедиа в современной демократии // Диалог: электронный проект: http://www.dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=9800.
- ➤ Чалдини Р. Психология влияния. 3-е междунар. изд-е. СПб.: Питер, 1999: http://www.koob.ru/cialdini/influation_psihology.

«Антивирус» в пространстве массмедиа

Как мы уже разобрались, средства массовой информации и коммуникации в подавляющем большинстве манипулятивны в выборе способов воздействия на потребителя. Избежать их влияния — невозможно, обезопасить себя — вполне реально.

Мы уже говорили о том, что открытость человека как системы по отношению ко внешнему информационному пространству обеспечивает ему среду для роста и развития. В таком контексте под понятием «информация» (от лат. informatio — разъяснение, изложение) мы подразумеваем сведения о лицах, предметах, собы-

236 Глава 4

тиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления, используемые в целях получения знаний, принятия решений.

И здесь мы вплотную подходим к еще одному понятию, без которого невозможно объяснить, почему же влияние массмедиа может оказаться столь вредноносным, и как это связано с состоянием «лоха». Речь идет об информационном управлении.

Информационное управление — это процесс выработки и реализации управленческих решений в ситуации, когда управляющее воздействие носит неявный характер. При таком способе управления «управляемым» представляется сформированная «управляющим» информация о ситуации — определенная информационная картина. Ориентируясь на умело подсунутую ему «карту реальности», человек как бы самостоятельно выбирает линию своего поведения, необходимую манипулятору. В данном контексте понятия «управление» и «манипуляция» можно трактовать как тождественные.

Интенсивное развитие информационного управления обусловлено наличием противоречия, вставшим перед властными элитами в развитых странах. Это противоречие между необходимостью предоставления людям свободного доступа к информации по всему миру, иначе они не будут конкурентноспособны в информационном обществе, и одновременно необходимостью сохранить свое влияние в условиях, когда люди благодаря информационной независимости приобретают слишком большую (по мнению элиты) независимость от власти в целом. Другими словами, без надлежащего доступа к информации современный человек не может качественно и эффективно функционировать. Одновременно тот же неограниченный доступ к информации повышает уровень независимости этого человека, что, опять-таки, снижает степень его функционирования (заданного извне).

Так вот, возможность и эффективность такого информационного управления-манипулирования во многом обусловлена тем, что отдельный человек в современном обществе в принципе не имеет возможности провести полноценный анализ информационного поля и заданного этим полем ситуации. Ведь такой анализ связан с необходимостью найти и обработать колоссальный объем ин-

формации для формирования объективной картины и принятия правильного решения в условиях резкого дефицита времени. В первую очередь сложность проведения анализа связана с отсутствием навыков его проведения.

Здесь мы вплотную подошли к введению еще одного понятия — **критического мышления**. По мнению американского психолога Дайаны Халперн¹, которая активно разрабатывает эту тему, критическое мышление обозначает не негативизм суждений и критику, а разумное рассмотрение разнообразия подходов и философий для вынесения взвешенных мнений и решений. То есть критическое мышление можно сопоставить с аналитическим мышлением.

Что дает человеку владение навыками этого самого критического мышления? Во-первых, это позволяет выйти из роли бездумного винтика так называемой «социальной матрицы». Нахождение в формате этой самой матрицы, «обживание» определенной ее «социальной ячейки» обуславливает «с головы до ног» всю нашу жизненную активность — начиная от «правильных» целей, включая «правильные» стратегии их достижения и заканчивая — «правильным» счастьем и успехом. Человек, лишенный навыков критического, аналитического мышления, практически не имеет шансов сохранить за собой свободу выбора: действовать по правилам матрицы, в ее поле; выйти за рамки социальных стереотипов; действовать в поле социального взаимодействия, но по своим правилам.

Конечно, просто выйти из «матрицы» человек может всегда — это сплошь и рядом делают различные маргиналы и просто умалишенные. Но если важно сохранить контакты и возможность использования «ресурсов матрицы» — без овладения навыками критического мышления не обойтись, потому что именно оно позволяет человеку видеть, понимать механизмы социального взаимодействия и воздействия, и тем самым удерживать собственную жизненную позицию и свободу выбора.

 1 Халперн Д. Психология критического мышления. 4-е междунар. изд-е. СПб.: Питер, 2000.

238 Глава 4

В более узком контексте критическое мышление позволяет выстраивать взаимоотношения с людьми на конструктивных основаниях в противовес манипулятивным практикам. Открыто предъявляя самого себя — свои цели, стратегии и прочую «индивидуальную специфику», и ожидая, предполагая столь же открытое «обратное движение» у человека повышаются шансы на реальное сотрудничество и сотворчество с другими людьми. Конечно, все люди — разные. И не всем стоит распахивать «сердце и душу», далеко не каждый готов подхватить такие вот «открытые» правила взаимодействия.

Но в таком развороте критическое мышление позволяет диагностировать других людей по принципу: «доверяю — не доверяю». Там, где появляется доверие — можно расслабиться. Ведь все время «критично мыслить» — это достаточно высокая нагрузка для психики. Но в ситуациях, где с доверием не сложилось — критичное мышление и будет той палочкой-выручалочкой, которая позволит не оказаться в роли «лоха». Иными словами, критическое мышление — это здравый скепсис в ситуациях повышенных рисков, который подталкивает человека к дополнительному исследованию всех данных о ситуации, к углубленному ее анализу.

В итоге, «думать» или «не думать» в каждой конкретной ситуации — выбор самого человека. При этом важно не забывать, что «наша жизнь, в сущности, кукольное представление. Нужно лишь держать нити в своих руках, не спутывать их, двигать ими по своей воле и самому решать, когда идти, а когда стоять, не позволять дергать за них другим, и тогда ты вознесешься над сценой» (Хун Цзычэн «Вкус корней»).

Итак, если вы склоняетесь к решению иногда «думать» по поводу той или иной информации, распространяемой массмедиа — тогда предлагаем приемы экспресс-диагностики. Несколько предложенных вопросов достаточно легко «запишутся» в ваш собственный алгоритм критического мышления и позволят проверить поступающую информацию на наличие «вируса внушения».

Экспресс-диагностика наличия «вируса внушения» в информационном сообщении

1. Кто заинтересован?

Анализ, кому может быть выгодно это сообщение?

2. Зачем? С какой целью?

Предположения об интересах, которые преследуются создателем сообщения?

3. Почему «цепляет»?

Определение, на какие сферы психики человека воздействует сообщение.

4. Как воздействует?

Выявление тех манипулятивных методов и приемов, что были использованы при составлении сообщения.

Ответ на первый вопрос позволит определить, к какому разряду — информирование или пропаганда — можно отнести данное послание. Напомним, что информирование является, по сути, просвещением. Оно обеспечивает людей информацией, умениями, навыками для усиления их самодостаточности: умения ориентироваться в мире, готовности совершать персональные выборы и реализовывать их. Пропагандирование же скорее сопоставимо с манипулированием. Оно стремится помешать личности действовать независимо: манипулирует предрассудками и эмоциями, чтобы навязать волю пропагандиста. Цель пропаганды распространение какой-либо точки зрения таким образом и с такой конечной целью, чтобы человек как бы добровольно занял необходимую позицию, пришел к какому-то, заранее спрогнозированному мнению.

Если вы смогли ответить на второй вопрос и определить реальные цели создателя послания — полдела сделано, возможная информационная манипуляция перестала быть тайной.

Ответы на третий и четвертый вопросы позволят лучше увидеть, понять, на какие «слабые струны» нашей психики направлено

воздействие, и какими приемами влияния пользуется отправитель сообщения. Вся необходимая информация по этому поводу изложена выше

Возможно, уже на этом этапе предварительного анализа вы примете решение не принимать в расчет то или иное информационное сообщение и решите поискать иные, более конструктивные по форме подачи и достоверные по содержанию источники.

Если по каким-то причинам вам необходимо работать именно с этим информационным источником, именно с этой информацией — следующий перечень вопросов позволит выявить, на какую степень вашего доверия она может претендовать.

Вопросы проверки компетентности человека (службы), передающего информацию

- 1. Существует ли среди специалистов (источников) согласие относительно данной оценки или мнения?
- 2. Точно ли указан эксперт или это туманная ссылка типа «ведущие специалисты говорят»?
- 3. Является ли данный человек на самом деле специалистом или на него ссылаются просто благодаря престижу, популярности либо статусу знаменитости?
- 4. Попадает ли высказанное суждение в сферу компетентности данного эксперта?
- 5. Может ли данный специалист привести объективные доказательства в поддержку своего утверждения?
- 6. Является ли данный эксперт (источник) заслуживающим доверия и беспристрастным, или же у него имеется личный интерес в этом деле?
- И, наконец, для более тщательного анализа непосредственного содержания информационного сообщения существует масса технологий верификации. Верификация информации это установление соответствия принятой и переданной информации с

помощью логических методов. Иными словами, это обработка полученной информации с целью выяснения ее достоверности. В каждом отдельном случае не обязательно применять все перечисленные технологии¹, достаточно выбрать наиболее адекватную тому «вирусу внушения», который был выявлен на этапах предварительной диагностики.

Технологии анализа достоверности полученной информации (верификация)

Технологии, применяемые на этапе общей идентификации информационного сообщения.

Анализ целостности

Ключевые вопросы технологии: О чем идет речь? Достаточно ли полученной информации для адекватного понимания произошедшего?

Суть технологии: Аналитическая проверка — вырисовывается ли целостная картина в результате данного информационного сообщения. Если нет, то насколько искусственны причины, препятствующие установлению ее целостности? Присутствуют ли в поданной «картинке» все предполагаемые ее части? Достаточно ли этих частей, чтобы, сложив их, понять, что в итоге мы получаем предполагаемый объект?

Для лучшего понимания смысла этой технологии используем метафору «географической карты» — ведь информация тоже является своего рода «картой реальности». Если использовать выбранную метафору, то технология анализа целостности позволяет выяснить, с какой именно частью земной поверхности мы имеем дело. Если сказать: «Это окруженная водой небольшая часть суши в верхней части земного шара», — подобного утверждения будет явно мало. Как минимум, мы не сможем понять, о чем идет

¹ По материалам: Операции информационно-психологической войны: Краткий энциклопедический словарь-справочник / В. Б. Вепринцев, А. В. Манойло, А. И. Петренко, Д. В. Фролов / Под ред. А. И. Петренко. М.: Горячая линия — Телеком, 2005.

речь — Гренландии, Исландии либо островах Японского архипелага, не говоря уже о множестве иных крупных и мелких островов.

Анализ связей и пространственно-временных зависимостей

Ключевые вопросы технологии: С чем (кем) связано это событие? Что является причиной и что — следствием?

Суть технологии: Прослеживание пространственно-временных зависимостей, не нарушены ли они (например, следствие не может возникать раньше условий).

Если взять для иллюстрации ту же метафору карты, то это отслеживание, что находится в непосредственной близости с обозначенным объектом. Например, Японский архипелаг окружает Охотское море, Японское море, Восточно-Китайское море и т. д. Если говорить о временных взаимосвязях, то всегда ли он имел такие же очертания? Есть ли возможность изменения этих очертаний сейчас?

Анализ причин и следствий

Ключевые вопросы технологии: Почему это произошло? Что из этого следует?

Суть технологии: Выделение причинно-следственных связей в анализируемом объекте.

Поскольку сама географическая карта — достаточно стабильна, возьмем нашумевшее событие, произошедшее в выбранном для иллюстрации регионе, а именно взрыв реактора Фукусима. Причинами этого события стали как природные факторы (землятресение, цунами), так и фактор человеческой деятельности: только человек мог решить воздвигнуть атомную электростанцию и выбрать место для построения в зоне с повышенным риском природных катаклизмов. Последствия этого события пока сложно даже обозначить — помимо вопросов экологии оно затрагивает сферы экономическую, политическую и прочие.

Анализ пространственных и временных соответствий

Ключевые вопросы технологии: Могло ли это произойти в обозначенное время? Что сопутствовало произошедшему событию?

Суть технологии: Рассмотрение соответствия анализируемого события общей временной динамике, нахождение его места среди других событий (информационных объектов).

Если, например, дать информационное сообщение, что землетрясение в Японии было спровоцировано взрывом реактора, что, в свою очередь, явилось причиной возникновения мощного цунами — причинно-следственная связь будет выглядеть правдоподобно, хоть и не соответствовать реальной ситуации.

Анализ индивидуальных биографий объектов

Ключевые вопросы технологии: Что этому предшествовало? Каким образом это происходило?

Суть технологии: Исследование историй развития составляющих общей информационной картинки.

В выбранном нами событии мы можем анализировать динамику сейсмической активности на Японском архипелаге, предысторию взаимоотношения Японии с проблемой радиоактивного заражения, предысторию работы и выхода из строя именно этого и иных атомных реакторов в истории атомной энергетики и т. д. Подобный анализ поможет лучше понять специфику конкретного события.

Анализ ассоциативный

Ключевые вопросы технологии: На что это похоже? В чем схожесть?

Суть технологии: Анализ других событий или объектов, имеющих те же элементы, признаки, что и предмет анализа.

Обозначенное событие взрыва атомного реактора вызвало много ассоциаций. Кто-то активно заговорил о начале конца света, кто-то вспомнил Чернобыльскую трагедию, кто-то — все катаклизмы последних лет, связанные с техногенными факторами. Ассоциа-

тивный анализ расширяет воспринимаемое поле, связанное с объектом анализа, без привлечения достоверных логических связей.

Анализ сходства с предыдущим опытом и выявление тенденций

Ключевые вопросы технологии: Как это происходило раньше? Как это может происходить?

Суть технологии: Исследуется предыдущий опыт анализируемого объекта, где можно выделить сходные этапы (события) и соответственно прогнозировать следующие.

Конечно, если говорить о взрыве атомного реактора — очень не хотелось бы прогнозировать подобные события в будущем. И тем не менее аналитическое сопоставление опыта таких технократических катастроф в прошлом атомной энергетики позволит существенно снизить риск их повторения в будущем.

Теперь еще несколько технологий выявления степени доверия к источнику информации.

Анализ причастности

Ключевой вопрос технологии: Кому это выгодно?

Суть технологии: Какие стороны (объекты) причастны к созданию полученной информационной версии события.

Если говорить о японской трагедии — большинство массмедиа информационного характера так или иначе освещали это событие. Но всегда ли за этим стояли мотивы информирования населения? Возможно, некоторым силам, стоящим «у руля» тех или иных СМИ, на руку было истеричное нагнетание обстановки? А все остальное — разбушевавшаяся стихия, человеческие жертвы, вышедшая из-под контроля техника — послужило хорошим «информационным приводом» для усиления массовой истерии?

Анализ возможных мотивов

Ключевой вопрос технологии: Чем это может быть выгодно?

Суть технологии: Традиционный анализ, который можно обозначить словами «ищите мотив, и вы найдете источник».

Мотивом нагнетания массовой истерии у населения чаще всего служит отвлечение их внимания от иных, не менее значимых, но менее «удобных» для широкого обсуждения тем и вопросов.

Анализ на противоречия

Ключевой вопрос технологии: Каковы «слабые места» полученной версии?

Суть технологии: Поиск и анализ противоречий, «слабых мест» информационной версии, жестких связей с реальностью, которые не могут быть вымышленными.

Заключительную версию информационного сообщения не мешает оценить с точки зрения внутренней согласованности или противоречивости, и то, как она вписывается в более широкий контекст представлений о реальности. Например, события в Японии вызвали шквал сообщений о сдвижке оси Земли и о последующих за этим катаклизмах планетарного масштаба. Не берясь оценивать достоверность такой информации (об этом следующая технология), любое обещание очередного «конца света» позвольте обозначить как «слабое звено» подобной информации с таким выводом-финишем. Хотя бы потому, что «конец света» информационные источники сулят человечеству ровно столько, сколько существуют они сами.

Экспертный анализ

Ключевой вопрос технологии: Кто обладает расширенной информацией на заданную тему?

Суть технологии: Поиск экспертов из среды возможных субъектов-создателей информационной версии или побывавших в этой роли.

Если у вас все же не хватает собственных ресурсов для оценки достоверности информации — всегда можно сверить свое мнение с мнением экспертов. При этом следует проверить надежность такой экспертизы при помощи перечисленных чуть выше вопросов проверки компетентности людей или служб, причастных к

246 Глава 4

созданию экспертной оценки. Поэтому вопрос достоверности информации о катаклизмах планетарного масштаба в связи со смещением земной оси, а равно и о надвигающемся конце света — оставим в виде домашнего задания для заинтересованных лип.

Подведем итоги нашего краткого анонса основ критического мышления. Мы разобрались, что информирование расширяет горизонты нашего знания о мире и о себе самом, горизонты нашего сознания. Пропаганда же старается подчинить нас довлеющим идеологии, ценностям, целям, пропагандируемому образу жизни. Чтобы не утонуть в захлестнувшем всех нас «информационном море» — каждому необходимо выстроить свое собственное средство передвижения, каркас которого составляют наши жизненные ценности и идеалы, а «пропускная способность» — умение находить и обрабатывать необходимую информацию, а также противостоять нежелательному информационному воздействию. Только лодка, выстроенная нами самими, доставит нас к нашим собственным жизненным целям. Чужие корабли обслуживают, прежде всего, тех, кому они принадлежат.

Краткие итоги подраздела

- 1. Существует тесная связь между понятиями «управление» и «информация». Качественный скачок в общественном развитии, характеризуемый переходом к построению информационного общества, породил новый вид манипулятивного управления информационное управление.
- 2. Человек, как правило, опасно недооценивает силу влияния на себя массмедиа и других людей стоит помнить о высказывании Д. Б. Шоу: «Если вы оставите самый крохотный уголок своей головы на мгновение свободным, мнения других людей ворвутся туда со всех сторон».
- 3. Несмотря на уязвимость человеческой психики и несовершенство окружающего мира, у каждого есть возможность «не быть съеденным» все возрастающей информационной агрессией. Эта возможность научиться думать.

Ссылки для любопытных

- ➤ Зелинский С.А. Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. Средства массовой коммуникации, информации и пропаганды как проводник манипулятивных методик воздействия на подсознание и моделирования поступков индивида и масс. СПб.: Издательско-Торговый Дом «СКИФИЯ»: 2008; http://edu.of.ru/attach/17/38870.pdf.
- Критическое мышление и логика: инструменты, статьи, пособия, материалы, семинары, тренинги, курсы // Социальное воздействие и влияние: научное знание и критика мифов. Критическое мышление и критический рационализм: персональный сайт Евгения Волкова: http://evolkov.net/critic.think/index.html.
- Операции информационно-психологической войны: Краткий энциклопедический словарь-справочник / В. Б. Вепринцев, А. В. Манойло, А. И. Петренко, Д. В. Фролов / Под ред. А. И. Петренко. М.: Горячая линия Телеком, 2005; http://books.marketdigest.ru/offer_2357909o.html.
- > Халперн Д. Психология критического мышления. 4-е междунар. изд-е. СПб.: Питер, 2000; отрывок на сайте издательства: http://www.piter.com/book.phtml?978531400122.

Что делать, если уберечься не удалось — способы помощи попавшим в «сети» деструктивных организаций или пострадавших от них

Подходили ли к вам на улице люди с предложениями посетить их Духовный центр, совместно изучать Библию? Возможно, такие представители приходили домой. Какие чувства у вас вызвало подобное взаимодействие? Есть ли, по вашему мнению, что-то общее у людей, занимающихся подобной вербовкой? Возможно,

248 Глава 4

вы знакомы с людьми, являющимися участниками какой-либо религиозной группы. Есть ли что-то особенное, характерное для этих людей?

Конечно, люди, которые целенаправленно заводят знакомства прямо на улице или ходят по квартирам и офисам организаций это не только представители религиозных организаций, но и распространители товаров, страховые агенты и т. д. Их, как правило, специально предварительно обучают тому, как правильно начать разговор, как вызвать заинтересованность собеседника, как удержать нить беседы, как склонить человека к собственному мнению. Ранее мы разобрали, как работает механизм убеждения при таких «вербовочных» контактах. Теперь мы поговорим о самих организациях, представителями которых подобные агитаторы являются — почему такие объединения в большинстве своем деструктивны по отношению к психике человека; зачем им поступление новых людей, как происходит агитация и удержание «свежезавербованных адептов»; что в общественном сознании делает возможной их деятельность; в чем привлекательность подобных организаций для потенциальных адептов и, наконец, как обезопасить себя и своих близких от их деструктивного влияния.

Начнем с того, что подобные организации чаще всего известны под названием «секты» или «культа». На уровне массового восприятия слова «секта», «культ» употребляются в очень негативном значении, и поэтому организации, подпадающие по своим признакам и характеристикам под данные определения, стараются любыми способами дистанцироваться от такого названия.

Не последнюю роль в формировании откровенно негативного образа за понятиями «секта» и «культ» сыграла деятельность средств массовой информации. Последние два десятилетия ушедшего тысячелетия дали нам массу материалов как с претензией на научность, так и явно пропагандистских, в результате которых в наш бытовой лексикон вошли понятия «деструктивная секта», «тоталитарный культ», «промывка мозгов», «зомбирование», «бомбардировка любовью» и др. В это же время в пространстве массмедиа появилось большое количество непрофессиональных заказных журналистских исследований, впадающих в различные крайности: от описания секты как благополучных и

беспроблемных организаций до обвинения этих же организаций во всех несчастьях и бедствиях общества. В случае радужных и хвалебных описаний секты или культа просто покупали журналистов, щедро оплачивая им их статьи. Во втором случае многие трагические события из мира сект вызывали мгновенную, негативную реакцию, оставляющую без внимания систематическое исследование причин происходящего.

Следует заметить, что единого мнения относительно определения понятий «секта» или «культ» по сей день нет и среди специалистов, занимающихся исследованием деятельности этих организаций — сектоведением. Так, родоначальник академического изучения сект социолог Макс Вебер определяет секту как небольшое свободное объединение добровольно вошедших в него индивидов, поддерживающих высокий уровень взаимной сплоченности и нравственной дисциплины. Секту характеризуют, по трактовке Вебера, равноправие внутри группы, наличие испытательного срока при приеме в члены, особое ощущение собственной избранности, скепсис по отношению к богословию церкви, а также своеобразное «кастовое высокомерие» ее адептов.

Что касается определения понятия «культ», остановимся на формулировке Д. Лангоуни¹. **Культ** (тоталитарный тип) — это группа или движение, демонстрирующие громадную или чрезвычайную преданность какой-либо личности, идее или вещи и неэтичприменяющие манипулятивные методики убеждения контроля (например, изоляция от бывших членов семьи, истощение, использование специальных способов повышения внушаемости и раболепства, мощное групповое давление, информационное управление, приостановка индивидуальности или критического умения правильно разбираться, стимулирование полной зависимости от группы, страха перед уходом из нее и т. д.), предназначенные для того, чтобы добиваться успехов в достижении целей групповых лидеров с действительным или вероятным ущербом для членов их семей или общества.

_

¹ Исцеление от культов: Помощь жертвам психологического и духовного насилия / Под ред. М. Д. Лангоуни. Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет им. Н. И. Лобачевского. 1996.

Сфера деятельности таких групп и движений намного шире, чем обслуживание потребностей в вере (религиозная направленность). Деструктивные по своему влиянию на психику человека группы можно классифицировать следующим образом¹.

Классификация деструктивных организаций и групп

> Религиозные.

Собственно секты, культы, новые религиозные движения.

> Политические.

Экстремистские националистические и террористические группировки.

> Псевдопсихологические.

Организации, оказывающие весь спектр психологических услуг, но не имеющие при этом необходимой академической подготовки и пользующиеся альтернативными, не признаваемыми традиционной наукой методами и практиками.

- > Коммерческие.
 - Группы многоуровневого маркетинга, получающие прибыль в первую очередь от вербовки новых членов и лишь затем от торговли товаром. В некоторых случаях товар может отсутствовать вообще.
 - Организации, использующие религиозно-символические системы аргументации для пробуждения необоснованной надежды у людей, приводящей их к убыточным для них капиталовложениям или покупкам по завышенным ценам низкокачественных товаров.

В силу разнообразия подпадающих под внимание сектоведов деструктивных групп, подходов в их исследовании, даже специалисты стараются в последнее время весьма ограниченно употреб-

¹ Классификация взята из пособия: Мартинович В. А. Введение в понятийный аппарат сектоведения: Пособие для студентов Института теологии БГУ. Минск: БГУ, 2008.

лять понятия «секта», «культ», подчеркивая при этом сугубо операционный, функциональный характер использования этих слов. Более предпочтительными формулировками являются «деструктивные организации», «деструктивные группы», и именно эти понятия мы будем использовать в дальнейшем.

Подобные организации можно сравнить с раковыми образованиями на теле социума как единого общечеловеческого организма. Ведь их целью является не развитие организма в целом (организм — метафора человеческого сообщества), а поддержание собственного существования и получения ресурсов для собственного развития. Приток новых адептов обеспечивает деструктивным группам стабильность, рост и процветание. И, как правило, нехватки в новых людях, «новой крови» такие группы не испытывают.

В чем же привлекательность подобных организаций, если люди, даже имея представление о рисках, связанных с пребыванием в подобных организациях, убеждают себя и окружающих, что это иные, «плохие» организации являются «сектами» либо «культами». Их же «родная», ими выбранная и горячо любимая группа — это самое «правильное объединение» с такими же «правильными» идеями, целями, стратегиями и т. д.

Сектоведческая литература предлагает достаточно длинный перечень причин, в силу которых человек примыкает к деструктивной группе: последствия тяжелой психологической травмы, стрессовая жизненная ситуация, потеря старого жизненного смысла и поиск нового, неудовлетворенность существующими условиями своей жизни...

Пожалуй, общим основанием во всех этих причинах является отсутствие у человека готовности взять на себя самого ответственность за собственную жизненную ситуацию. Не потому, что он такой «безответственный» — просто нет у него необходимых навыков, умений даже «думать в эту сторону», а тем более — самостоятельно действовать. У кого-то подобная растерянность вызвана жизненным кризисом, стрессовой ситуацией, для кого-то же — привычная стратегия ждать подсказки и поддержки со стороны.

Здесь снова впору вспомнить о критичном мышлении, а заодно и о нашей внушаемости: так много базовых представлений о мире,

о социуме, о «правильном» и «должном» заложено в каждом из нас всей системой воспитания и культурными традициями, что очень сложно разобраться, где действительно наш выбор, наше решение, а где — работа множества некритично усвоенных с раннего детства программ реагирования на внешние раздражители среды. Кто-то — громко плачет и ждет помощи от родителей. Кто-то — обижается и ждет, пока «мир перевернется» в нужном направлении. Кто-то — закусывает губу и идет этот мир переворачивать самостоятельно. Кто-то — пытается понять устройство хоть «кусочка мира», чтобы процесс «переворачивания» был более осмысленным.

Так вот, человек оказывается наиболее уязвимым для воздействия различного рода шарлатанов «от религии», «от психологии», «от политики», «от бизнеса», когда он по каким-либо причинам ощущает себя «за бортом» прежнего «корабля жизни», а как строить собственную «спасательную шлюпку» — он просто не знает. В такие моменты появляется очень великий соблазн найти «мудрых Отцов» и «заботливых Героев», которые и выведут в «светлое будущее».

Все традиционные религии обсуживали потребность человека обрести «почву под ногами» в четко прописанных и однозначных мировоззренческих установках. И в некотором роде люди, которые «обрели себя» в той или иной традиционной религии — уже одним этим в большей мере защищены от «религиозных сект»: зачем им непонятные «новые лодочки», когда они облюбовали себе место на «большом Титанике».

Другой вопрос, что далеко не всех устраивают имеющиеся «Титаники» — уж слишком много «воды утекло» со времен их создания. Хочется чего-то новенького, более адекватной современной реальности информации о мире, о человеке и т. д. Традиционные религии — достаточно догматичны, именно это жесткое отстаивание собственных ключевых канонов позволило им «пронести сквозь века» собственную специфику и идентичность. В их формате — особенно не поэкспериментируешь. То есть у человека появляется как бы запрос на «обновленную религию» — улучшенный интегрирующий вариант «устаревших образцов».

Как известно, спрос рождает предложение. Недостатка в «торговцах верой» всех «мастей и раскрасок» социум не испытывает. Мы не будем говорить об «истинно ищущих», нас больше интересуют различные шарлатаны и мошенники, использующие тему веры в своих грязных целях. Ведь для таких манипуляторов религия является особенно привлекательной ареной. Она позволяет им полностью и с высокой степенью прогнозируемости контролировать своих «последователей», поскольку религиозные верования касаются фундаментальных предположений о том, что приводит мир в действие. Закладывая необходимую «программу верований» — получаешь неограниченный доступ к «пульту управления» данной программой. Это намного мощнее, чем «локальные атаки» на ценности, установки, эмоциональные настроения, предпринимаемые повсеместно массмедиа и прочими информационными источниками. Локальные информационные атаки, речь о которых шла в предыдущем подразделе, хоть и «рвут на части» наше внутреннее пространство — они все-таки оставляют нетронутой «рубку управления» нашего «жизненного корабля». Если же говорить о религиозной организации — то здесь предлагается специфическая, единая для всех последователей этой организации «карта океана жизни», единая «система управления кораблем», свои собственные «уставные отношения между членами команды корабля» и т. д. То есть вся жизнь человека берется под полный контроль.

Если религиозные деструктивные группы большей частью ориентированы на целенаправленное изменение представлений человека о мире и его устройстве, то псевдопсихологические направления эксплуатируют тему взаимоотношений его с самим собой. Известное изречение: «Хочешь познать мир — познай самого себя; хочешь мир изменить — начни с себя» они выносят в качестве основного лозунга своей деятельности. Такие организации создают специальные условия, где человек имеет возможность прикоснуться, ощутить «звучание себя обновленного». И одновременно — чуть-чуть «вдохнуть воздух» параллельно обновляемого внешнего мира. Средств для такого «углубленного опыта прикосновения к себе настоящему» в современных психологических и околопсихологических кругах существует предостаточно: начиная от галлюциногенных препаратов и близких им по возначиная от галлюциногенных препаратов и близких им по возначение.

действию дыхательных практик и заканчивая интенсивным групповым воздействием на психику человека для получения «инсайтов», «озарений», «просветлений» и т. д. Обо всех возможных приемах можно написать отдельную книгу, и такой проект уже запланирован, сейчас же только обозначим, в чем заключаются распространенные ловушки, используемые в организациях с психологической направленностью, и почему человек в них попадает.

Если организации религиозной направленности эксплуатируют потребность человека в стройной картинке мира, то группы психологического характера приоритетным путем объявляют обретение человеком гармонии с самим собой. Вот только «рецепты гармонии» они незаметно подсовывают свои собственные, подразумевающие тоже какую-то определенную «картинку мира». В данном случае «картина мира» служит дополнением, фоном к продвигаемым в качестве товара «рецептам гармонии с собой».

Итак, когда у человека появляется настоятельная потребность «найти себя» — а в наше время с его нестабильностью, непрогнозируемостью, нарушенной экологией и постоянными стрессами такая потребность появляется у многих и все чаще — тут же появляется масса «мастеров» и «тренеров», берущихся в кратчайшие сроки вывести всех желающих на интимное свидание с Истинным Я. Помните все тот же диалог: « — Ты хочешь большой и светлой любви? — Да кто же ее не хочет...». Здесь «приглашение на сеновал» происходит подобным же образом. Дальше технология при всем разнообразии приемов и техник достаточно илентична.

За счет «раскачки» психики человека на «психологических сессиях», его устоявшегося способа мироощущения, миропонимания, самопроявления человек как бы вырывается за рамки «себя привычного». Как правило, «за рамками» вначале всегда комфортно — легко дышится, легко думается, легко смеется... «Вот он, момент истины! Вот твоя истинная суть!» — убедить в этом «внерамочного» человека не так уж и сложно.

Потом сессия заканчивается, и человек вынужден вернуться в свою «бытовую повседневность». После опыта «легкого и возвышенного дыхания полной грудью» в условиях «интимной

встречи с самим собой» — очень тоскливо и удушливо вновь пребывать в нашей «социальной матрице» где все — по-прежнему. Своего рода именно этот опыт — опыт иного мироошущения — становится своеобразным наркотиком. А человек оказывается как бы на разрыве: одной ногой — в этом мире: привычном, устоявшемся, тесном, но прогнозируемом, а другой — в чудесном «там». Это «там» еще и дополнительно моделируется различными шарлатанами сопутствующими средствами. Так вот, когда хочется «всего и сразу» — чтобы как-то увязать, сократить разрыв между «здесь» и «там» — человек и заполняет образовавшийся вакуум всем, что «подсовывают» ему в этой «развивающей школе». И при этом человек действительно теряет свою идентичность, заполняя пустоту «подброшенной» коллективной идентичностью данной группы, школы... или секты.

Конечно, стремление познать и понять себя — одно из самых мощных и ...самых человечных, что ли, их наших стремлений. Желание изменить мир благодаря изменению себя самого — реальный ключ к этой вечной загадке «противопоставления внутреннего и внешнего». Только не происходит подобное самопознание и самоизменение быстро и безболезненно. Не может одна (или даже десять) психологических сессий разрешить раз и навсегда все проблемы человека. Тем более нельзя внешними средствами достичь глубинных задач. Иначе мы от психологии перейдем в область религии — ее обряды как раз и предназначены для сближения пространств Бога и человека, пространства «там» и «здесь».

Как индивидуален каждый человек — так индивидуальны и его пути к себе самому. Медленно-медленно, аккуратненько и долго — своими ножками, в своей повседневности и быте, в своих собственных проблемах и проблемах окружающих тебя людей — вот так «невкусно» и «неинтересно», но каждый раз делать выбор в пользу «там», постепенно преобразовывая этим свое «здесь».

Как звучит это «там» — каждый из нас, но хоть раз в жизни это испытал — в детстве, в состоянии влюбленности, в момент величайшей гармонии с собой и миром. Главное, доверять этому звучанию высшей истины в себе самом и маленькими шажками своей длинной жизни сокращать дистанцию между «хочу» и «знаю».

256 Глава 4

Это достаточно кропотливая работа, без новогодних хлопушек и фейерверков. Кто ищет легкого и быстрого просветления — тому подобная рутина не по душе. Но именно эти искатели наикратчайших путей к истине своего Я — чаще всего оказываются в ловушках «массового психологического галлюцинирования».

Несколько слов о коммерческих и политических деструктивных организациях. И те, и другие эксплуатируют идентичную потребность контролировать социум, но предлагают несколько различные механизмы контроля. Коммерческие организации обещают рецепты быстрого обогащения, а, как известно, имеющие деньги — имеют власть. Политические организации идут еще дальше — они торгуют моделями «правильной» переделки государственных, общественных и иных устоев общества. Естественно, при капитальном ремонте в собственном доме проектировщик вправе выбрать лучшие комнаты. Чем закончилась такая «переделка», затеянная в далеком 1917 — рассказывать нет необходимости. Возможно, благодаря этому опыту в отечественной ментальности есть определенная прививка против деятельности разного рода политических организаций — они менее распространены, чем коммерческие. Изголодавшийся по деньгам и социальным благам народ, так долго гордо именовавшийся советским, с завидным бесстрашием бросается в различные авантюры типа «сетевого маркетинга», «пирамидальной коммерции» и прочих «лохотронов». Возможно, этим просто надо переболеть в конце концов, потерять деньги менее страшно, чем потерять себя и собственную идентичность. И все же хочется порой сказать в сердцах: «Люди, ну думайте хоть иногда! Ведь все знаем, что бесплатный сыр — только в мышеловке!»

Несколько рекомендаций для тех, кто с деятельностью описанных выше деструктивных организаций знаком не понаслышке. Как правило, тревогу бьют родные и близкие жертв — последним на первых порах все кажется радужным и замечательным. На более поздних же этапах они попросту теряют способность думать самостоятельно — индивидуализированная идентичность у них постепенно замещается групповой. И вот мы уже видим перед собой человека со странным блеском в глазах, который владеет «тайной истиной о всем сущем» или, как минимум, «реальной

правдой» о денежных потоках или политических раскладах. Ни о чем, кроме своей «правды» он больше говорить не в состоянии. И вы для него существуете только по параметру, разделяете или нет «его правду». Вы — потенциальный «адепт веры», «сотоварищ в поисках себя» либо «звено коммерческой цепи», во всех иных случаях — ну не о чем с вами говорить. А что чувствуете вы? Об этом были вопросы в самом начале подраздела — о ваших чувствах касательно таких людей. У меня они обычно вызывают чувство сострадания и растерянности. Сострадания, потому что вижу перед собой практически «зомби», и растерянности, потому что в контакт входить практически не с кем. Зачем мне целый букет «идеологических доктрин» и заученных фраз и оборотов?

Если же такая беда произошла с кем-то из близких людей — очень сложно отстраненно пожать плечами, ситуация предполагает активное вмешательство. Далее изложен приблизительный алгоритм первых шагов заинтересованных лиц по решению данной проблемы.

Алгоритм действий родственников и близкого окружения жертв деструктивных организаций

Шаг первый. Сбор информации.

Постарайтесь понять, в связи с чем у близкого вам человека появился странный блеск в глазах. Если есть опасность влияния конкретной группы — максимально соберите информацию о ней по всем доступным источникам. В конце подраздела приведены ссылки на отдельные интернет-ресурсы антисектантской направленности. Через них, в свою очередь, вы найдете ссылки на альтернативные источники.

> Шаг второй. Сохранение эмоционального контакта.

Самая распространенная ошибка, которую допускает близкое окружение «жертвы» — «с пылу, с жару» начинает рассказывать человеку, как он «встрял», как его обманывают, какие «плохие» все его «новые друзья». При такой массированной

атаке вряд ли вам удастся с человеком сохранить хороший эмоциональный контакт. А последний вам очень понадобится, потому что это единственная ниточка, удерживающая связь «жертвы» с остальным внешним миром и остальными людьми.

- ➤ Шаг третий. Попытаться оценить степень изменений, произошедших с человеком. Алгоритм такой оценки приведен чуть ниже.
- ➤ Шаг четвертый. Подбор и предварительная оценка вариантов вашего встречного воздействия.

В некоторых случаях вы сможете помочь человеку самостоятельно — то ли подискутировав с ним о «скользких моментах» его новообретенной «истины», то ли какими-то спонтанными действиями продемонстрировав абсурдность его новых верований. Здесь все зависит от степени вовлеченности жертвы, вашего таланта рассуждать, аргументировать и импровизировать, от степени доверия к вам.

Не исключено, что вам лучше будет обратиться к внешней помощи — сейчас все активнее растет сеть специалистов, занимающихся оказанием психологической помощи жертвам деструктивных организаций и их родственникам. Контакты этих специалистов можно также найти по приведенным в конце подраздела ссылкам.

➤ Шаг пятый. Реализация принятого решения касательно стратегии оказания помощи пострадавшему.

Два наиболее распространенных заблуждения на этом шаге — это либо «само рассосется», либо уверенность, что, не вмешиваясь в ситуацию, вы тем самым сохраняете за близким человеком право на свободу выбора и убеждений.

Если близкий вам человек «попал под прицел» целенаправленного влияния какой-либо из деструктивных организаций — возможность «самостоятельного рассасывания» его новых убеждений и увлечений старательно предупреждается его «новыми братьями и сестрами». Есть целые технологии удержания новичков, и довериться на вечный наш «авось» в данном случае довольно рискованно.

Относительно нарушения свободы воли — здесь идет подмена действительно воли человека навязанной ему «волей организации». Там, где идут в дело мошеннические способы манипулирования сознанием человека — вопрос о его «свободной воле» мало уместен.

Есть еще несколько ошибочных мнений относительно деятельности деструктивных организаций, бытующих в социуме, которые позволяют им действовать более легко и безнаказанно¹.

Десять наиболее типичных ошибочных мнений, касающихся организаций, в которых применяется контроль сознания

«Никакого контроля сознания не существует»

Если под воздействием организации первоначальная личность человека заменяется иной, «групповой» — эту трансформацию связывают с применением в группе контроля сознания. Эта «групповая личность» как бы подчиняет себе все предыдущие особенности и таланты человека. Наиболее явный признак присутствия у человека «групповой личности» — своеобразный блеск в его глазах, которым отличаются большинство адептов подобных организаций. Самый верный способ проверить, с кем вы имеете дело — с индивидуальной или групповой личностью — поговорить с человеком. Порой «детские вопросы» — что, зачем, почему — позволяют безошибочно оценить мышление и реально свободную волю человека.

«Все, что происходит, является контролем сознания»

Ход мысли здесь следующий: контроль сознания существует повсюду — например, в психотерапии, рекламе, образовании и в

¹ Составлен с использованием материалов: Хассен С. Освобождение от психологического насилия: деструктивные культы, контроль сознания, методы помощи. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002.

.

армии — поэтому без него не обойтись. Когда мы допускаем подобные обобщения, любые различия утрачиваются. Деструктивным контролем сознания может пользоваться практически любой социальный институт и организация, а также любой человек. И все же влияние социальных институтов и организаций лучше оценивать в каждой конкретной ситуации. Некоторые из них вполне позитивны; другие — более или менее безопасны; третьи — пагубны. Хотя процессы влияния существуют во всех областях человеческой деятельности, контроль сознания в сектах и культах — это особый феномен, однозначно относящийся к деструктивному полюсу.

«Почему я должен что-то делать? Он говорит, что счастлив!»

Принимать за чистую монету убеждение попавшего под деструктивное влияние группы человека в том, что он «счастлив», — значит принимать желаемое за действительное. Часто в таких группах счастье переоценивается как жертва или страдание. Людей учат подавлять отрицательные мысли и эмоции. Они натренированы говорить о своем участии в группе только положительно.

«Он — взрослый. Мы не имеем никакого права вмешиваться»

Сопротивляться вмешательству в жизнь взрослых родственников или друзей — нормальное явление. В самом деле, закон утверждает, что, как только люди достигают совершеннолетия, они сами отвечают за свои действия. Однако применение контроля сознания ослабляет способность человека к принятию зрелых решений. Тот факт, что человек достиг совершеннолетия, еще не означает, что он действует с присущей взрослому человеку ответственностью, находясь под влиянием деструктивной организации.

«Он имеет право верить, во что хочет»

Осуществляемые в такой группе манипуляции психикой, сознанием человека создают впечатление, что люди якобы следуют своей свободной воле, но это — лишь иллюзия выбора. Благодаря

групповому давлению и примененным технологиям психосоциального воздействия у человека изменяется его система верований. Его «свободный выбор» определяет его новая «свободная вера».

«Он слишком умен, чтобы присоединиться к культу»

Группы, применяющие контроль сознания, процветают в той степени, в какой они могут вербовать интеллектуальных, динамичных людей. Чем более творческим сознанием обладает человек, тем в большей мере оно поддается манипулированию. Действительно, у способных людей иногда возникают куда более изощренные фантазии относительно группы и ее доктрины, нежели у самого ее лидера. Способный последователь обычно истолковывает систему верований группы по-своему, руководствуясь собственными индивидуальными фантазиями.

«Должно быть, он слаб или ищет легких ответов, ему нужен кто-то, кто бы руководил его действиями»

Люди часто стараются придраться к тем, кто переживает трагедию, обвиняя жертву. Возложение вины на кого-либо дает людям ложное ощущение контроля над собственной жизнью, дистанцирует их от жертвы. Однако представление о том, что люди сознательно присоединяются к деструктивным группам, является неверным. Большинство людей поддаются вербовке в момент, когда они наиболее уязвимы и не понимают, какие силы привлекаются подобной организацией для осуществления своих намерений.

«Ему лучше быть там, где он есть»

Иногда семья, друзья и даже психологи и психотерапевты склонны думать, что человеку лучше оставаться в группе, нежели возвращаться туда, где он был до вербовки. Заманчиво было бы согласиться с этим, особенно если человек прекратил злоупотреблять алкоголем или наркотиками, перестал подвергаться физическому или сексуальному насилию, хотя некоторые деструк-

тивные организации практикуют именно это. Эта организация может временно облегчить переживание травмирующих воспоминаний, но не способствует устранению проблем. Напротив, законную помощь она подменяет преступными методами контроля сознания. Деструктивный контроль сознания сам по себе является формой психологического насилия.

«Он уйдет сам, когда будет готов»

Эта точка зрения основывается на предположении, что у члена деструктивной организации есть возможность свободного выбора, что он может уйти по собственной воле. Ничего подобного! Один из жизненно важных этапов подхода стратегического взаимодействия заключается в насаждении страхов, удерживающих человека «в заключении». Важно сделать все возможное, чтобы ускорить процесс возвращения к реальности, так как чем дольше человек остается в группе, тем больший ущерб наносится структуре его личности. Чем больше здоровых контактов такой человек поддерживает с семьей, друзьями и людьми, не состоящими в подобных группах, тем больше шансов освободиться.

«Мы потеряли надежду»

Люди приходят в уныние, когда думают, что испробовали все: пытались говорить с человеком, и это ничего не дало; неудачно пытались спасти его и т. д. Семья и друзья должны найти способ обрести новую веру и надежду для поддержания и направления стараний на всех этапах процесса спасения. Выстраивайте систему поддержки и позаботьтесь о подключении других людей, которые успешно помогли своим близким после долгосрочного участия в деструктивной организации.

Перечисленные выше ошибочные заблуждения составлены с использованием книги Стивена Хассена, который сам пострадал от деятельности деструктивной организации. После «освобождения» он активно пропагандирует методы и алгоритмы семейной помощи в ситуации, когда кто-то из родственников попал под разрушительное влияние той или иной организации. Приводимая далее памятка оценки ситуации возможного вовлечения в дест-

руктивную группу близкого человека тоже составлена с использованием материалов его книги 1 .

Памятка для оценки ситуации

 Какие изменения произошли во внешних социальных связях человека: учеба, карьера, важные взаимоотношения.

Резкое появление безразличия к учебе, которая прежде вызывала интерес, изменение карьерных ориентиров или вовсе отказ от профессиональной самореализации; неожиданный и резкий разрыв отношений с потенциальным или реальным мужем/женой — это наиболее явные тревожные сигналы, подталкивающие родных и близких обратить более пристальное внимание на происходящее.

Не менее тревожным обстоятельством является изменение отношения к деньгам (от желания их постоянно зарабатывать до полного отказа и игнорирования), к собственному здоровью (в некоторых группах не поощряется обращение к услугам медиков).

- Каковы радикальные изменения в личности самого человека? Возможно, заметно изменилась его внешность за счет перемен в одежде, прическе, весе, диете. При этом выражение лица, точно у одурманенного наркотиками — безжизненный пристальный взгляд, либо наоборот «сияющая счастьем» блуждающая улыбка.
- ▶ Есть ли изменения в построении речи, мимике или манерах?
 О внешнем воздействии могут свидетельствовать:
 - Пониженное чувство юмора.
 - Скрытное, уклончивое или оборонительное поведение.
 - Осуждающее отношение к членам семьи.
 - Фанатичность всегда стремится обращать в свою веру.

 1 По книге: Хассен С. Освобождение от психологического насилия: деструктивные культы, контроль сознания, методы помощи. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002.

- Превращение из экстраверта в интроверта или наоборот.
- Подмена аналитического мышления магическим.
- Превращение ленивого в трудолюбивого.
- Изменения представлений о честности.
- Отсутствие интереса к прежним хобби.
- > Изменились ли личные привычки?

Превращение безответственного в ответственного; неряшливого в опрятного; несобранного в пунктуального.

> Остался ли прежним стиль общения?

Уклончивость, оборонительная позиция, трудности в общении. Использование жаргона «для посвященных», механическое повторение заученных постулатов механическим же голосом (как монотонный дикторский текст в магнитофонной записи).

- > Как изменились отношения с окружающими?
 - Изменение ключевых взаимоотношений.
 - Семья и друзья являются объектами проповеди, как будто нуждаются в спасении.
 - Давление с целью получить деньги для личных нужд или в пользу группы. Утрата связи с семьей и друзьями (лично, по телефону, по почте). Изоляция, навязанная самому себе.
 - Уклонение от физических контактов меньше объятий и поцелуев или их отсутствие.
 - Семейные события (не посещаются или не признаются дни рождения, крещения, помолвки, свадьбы, памятные даты, болезни, смерти и похороны).
 - Большая часть времени проводится с новой группой или организацией.
- > Что произошло с мировоззренческими установками?
 - Изменение политических убеждений.
 - Изменение религиозных верований.

• Перемены в образовании (переход с дневной формы подготовки к занятиям без отрыва от работы, смена предмета специализации, прекращение учебы).

И напоследок обсуждения этой сложной темы воздействия деструктивных организаций — очень схематичный набросок того, что же происходит внутри такой группы. Что так сильно воздействует на психику, с помощью чего так кардинально может измениться личность человека. Параллельно с моделью «сектантского воздействия» предложены идентичные способы воздействия, хорошо известные всем нам из милого школьного детства с его, не всегда гуманно ориентированными, учителями и воспитателями. Возможно, воспоминания о выработанных тогда «профилактических мерах» послужат своего рода прививкой против попыток подобного влияния в иных условиях и обстоятельствах. Во всяком случае, многие из нас до сих пор отличаются завидным здравомыслием, несмотря на многочисленные попытки извне «напугать», «воспитать», «подчинить».

Сравнение методов контроля сознания по С. Хассену в деструктивных организациях с советской методикой воспитания

Деструктивный культ	Установки советской школы
Контроль поведения	
Регулирование индивидуальной физической реальности: с кем живет, как одевается, приче-	Требование обязательной формы, «школьной» прически и т. д.
сывается, финансовая зависимость. Большая часть времени посвящена групповым ритуалам.	Вызов родителей в школу по любому поводу, отказ решать сложную ситуацию непосредственно с ребенком.
Необходимость спрашивать разрешения для важных решений.	Апелляция по любому случаю к коллективному мнению.
Награды и наказания.	С этим же коллективным мнением связаны моральные награды и наказания. Требование жесткого исполнения неписаных «Правил поведения школьника», которые подразумевают пункт «Учитель всегда прав».
Отбивается охота к индивидуализму, преобладание групповой мысли.	
Жесткие правила и предписания.	
Необходимость покорности и зависимости.	

(окончание)

Деструктивный культ

Установки советской школы

Контроль информации

Использование обмана, лжи; утаивание информации и ее искажение, чтобы сделать приемлемой.

Доступ к иным источникам информации сводится к минимуму.

Нет свободного доступа к информации.

Поощряются слежка, доносительство о мыслях, чувствах и действиях окружающих.

Широкое использование «правильной» информации и пропаганды.

Проведение исповеди, информация о «грехах» используется для дальнейшего манипулирования Информация подается в наиболее выгодном для манипулятора в данный момент времени виде: администрации — одно, родителям — другое, коллегам — третье, ученикам — как получится.

Требование отвечать именно то, что *он* (учитель) рассказывал, а не то, что ученик думает или где-то читал.

Поощряется ябедничество и доносительство.

Правильной является только та информация, которую преподносит учитель.

Огрехи учеников используются для манипулирования, укрощения строптивых

Контроль мышления (мыслей)

Необходимость принятия групповой доктрины как единственной «истины».

Применение специального «нагруженного» языка (клише).

Поощрение только «хороших» и «правильных» мыслей.

Техники прекращения мышления, рационализации, оправдания.

Запрет на критические вопросы о лидере.

Запрет на альтернативные системы верования

Формирование в коллективе класса определенного единодушия: «кто не с нами — то против нас».

Поощрение только «хороших» и «правильных», одобряемых всеми мыслей.

Учительские поиски виновного, рационализация и оправдания учеников.

Запрет на критическое обсуждение поведения учителя

Контроль эмоций (чувств)

Манипулирование и сужение спектра чувств личности («плакать стыдно», «радуются глупые»).

Активизация и чрезмерное использование чувства вины (происхождение, статус, личная история).

Активизация и использование страхов (боязнь внешнего мира, природных бедствий, «врагов»).

Крайности эмоциональных пиков и спадов.

Внедрение в сознание чувства страха

Навязывание собственного видения, какие чувства может (не может) проявлять школьник.

Активизация и чрезмерное использование чувства вины (происхождение, статус, личная история).

Активизация и использование страхов (боязнь взрослого мира, директора, боязнь родителей).

Крайности эмоциональных пиков и спадов

Чтобы «оставаться самим собой», чтобы стать Человеком с большой буквы — необходимо не только знать, чего ты хочешь, и уметь отстаивать собственную позицию, но и знать приемы и методы тех, кто хочет подчинить себе других людей. Для понимания этого важно не только видеть, чувствовать, воспринимать, но и анализировать полученную информацию, необходимо оценивать, выбирать и принимать решения. Такая сильная персональная позиция — лучшая профилактика негативного внешнего воздействия, лучшая защита от нежелательного влияния.

Краткие итоги подраздела

- 1. Секты, деструктивные культы печальная, но неотъемлемая часть нашей общей социальной реальности.
- Деструктивный культ можно сравнить с раковым образованием. Его цель — не поддержание организма в целом (организм — метафора человеческого сообщества), а поддержание собственного существования и получение ресурсов для собственного развития. Приток новых адептов обеспечивает стабильность, рост и процветание культа.
- 3. Появление подобных организаций является не столько причиной возникновения психологической зависимости у их членов, сколько обусловлено неосознанной готовностью людей передать кому-то, «большому и сильному», ответственность за свою собственную жизнь.
- 4. Секты социальное зло. Но не меньшее зло наша собственная ограниченность, чрезмерная самоуверенность и часто незнание и непонимание механизмов воздействия на нашу психику. Быть предупрежденным иногда равнозначно быть вооруженным.

Ссылки для любопытных

- ➤ Материалы по контролю сознания и деструктивным культам (сектам) / Сайт Е. H. Волкова: http://evolkov.net/cults/index.html
- Иронические заметки практикующего психотерапевта / Сайт Сергея Пальчицкого: http://www.palsh.nm.ru/

- > АНТИсектик: сайт, посвященный проблемам профилактики деструктивного социально-психологического воздействия: http://www.antisectik.narod.ru/
- ➤ Открытое сознание: информационный проект: http://www.sektam.net/
- ▶ Вершинин М. 5 основных ошибок при общении с культистом в семье!: http://www.felicidad.ru/2011/01/5.html
- ▶ Вершин М. 4 основных заблуждения о культах: http://www.felicidad.ru/2011/02/4.html

Ответы к тесту

Когда составлялись вопросы теста предварительной самодиагностики — задачей первого вопроса было активизировать персональное отношение читателя к сети Интеренет. Мне, как автору подраздела о «сетевой безопасности», наиболее импонировал ответ «Б», согласно которому сеть Интернет расширяет информационные горизонты отдельного человека и социума в целом. Чтобы человек не утонул в лавине предоставленной информации — важно с самого раннего возраста обучать его «информационной грамотности» и умениям отличать полезную информацию от вредной.

Во время написания данного подраздела мои собственные представления по этой теме чуть-чуть сместились (так бывает: пока другим объяснишь — сам начинаешь понимать, о чем шла речь). И теперь я полностью согласна с мнением упомянутой ранее Ольги Дороговой, которая добросовестно мне помогала и с «апробацией» теста, и просто поддерживала «диалог на заданную тему».

Ольга Дорогова: «Интернет — это инструмент, который еще сыграет свою историческую роль в процессе унификации нашего общества. Но надо отдавать себе отчет в том, что наряду с положительным прогрессом Интернет создает и всегда будет создавать проблемы с письменным языком (дети учатся грамоте, запоминая прочитанные слова), всегда будут сайты, посвященные суициду, безобразной порнухе и просто банальной по-

шлости, и доступ к ним будет свободен для любого человека. В том числе для ребенка. Но, как в любой среде, когда-нибудь подрастающему человеку придется там освоиться. Надо осознать, что Интернет — это неконтролируемая среда. Мы многое с этого имеем, но и потери неизбежны. Они заставят нас думать, будут провоцировать на новые открытия, как в сфере технологий, так и в социальных науках».

От себя добавлю, что именно тот «информационный бум», вызванный появлением новых технологий информирования и коммуникации, в конце концов и может стать «мощным пинком под зад» для нашего резкого психологического взросления. Нет больше «сундуков с информацией», которой владеют «избранные посвященные». Вся доступная человечеству информация — точно так же доступна для любого человека (секретные архивы секретных служб я не беру в расчет). Значит, достаточно ждать, что кто-то расскажет, научит, надоумит, поведет, выведет. Все это теперь необходимо решать самому. С помощью Интеренета и предоставленной там информации в том числе.

Второй вопрос касался известных читателю способов целенаправленного формирования общественного мнения, используемых массмедиа. Все ответы верны, список манипулятивных средств намного шире, как это показано во втором разделе главы. В дополнение хочется привести пример, предложенный все той же Ольгой Дороговой: «Мой любимый пример — гениальный маркетинговый ход, когда-то ровно в два раза поднявший продажи шампуня, который заключался всего лишь в добавлении надписи на флаконе — три фразы: нанесите шампунь на мокрые волосы, смойте, НАНЕСИТЕ ЕЩЕ РАЗ! Те, кто попался на удочку, страшно попортил волосы, и не более того».

Третий вопрос тоже предполагал, что все варианты ответа верны. Более подробно о способах перепроверки достоверности информации речь шла в третьем подразделе.

Последний, четвертый вопрос активизировал отношение читателя к проблематике деструктивных организаций. В данном случае все предложенные варианты являются «ошибочными суждениями», наличие которых облегчает жизнь упомянутым сектам.

270 Глава 4

Почему эти суждения ошибочны — раскрыто в четвертом подразделе главы. Если же сформулировать авторское отношение к данной проблеме — то любые деструктивные организации являются не только причиной бед их жертв, но и следствием существующих в обществе запросов на готовые рецепты счастья, благополучия, гармонии и т. д. До тех пор, пока есть желающие получить все это «в упакованном виде» от Высоких Учителей или Продвинутых собратьев — будет соблазн у различных шарлатанов и мошенников эксплуатировать образ этой розовой мечты на голубом блюдечке в своих собственных целях.

Глава пятая, азы программирования. Каждый стремится к счастью, но не каждый знает, чем занять руки

Тест для предварительной самодиагностики

Вопросы, перечисленные ниже, в большинстве случаев не предполагают единственно верного ответа. В некоторых из них — все варианты выборов «правильные», в некоторых — ни одного. Поскольку основная задача теста — активизировать ваше персональное отношение к теме — старайтесь не столько угадывать «правильные» ответы, сколько задуматься о собственном мировосприятии. Умение видеть и понимать себя — это та основа, которая вам потребуется для освоения материла последней главы.

- 1. Какой из перечисленных аргументов наиболее убедителен для вас?
 - А. Я всегда действовал по такому алгоритму, и это всегда срабатывало.
 - Б. Подобный алгоритм действий проверен «опытом поколений», и потому он является предпочтительным для меня.
 - В. Данный алгоритм действий подкреплен данными последних научных исследований, и нет оснований не доверять ему.
 - Г. В пользу данного алгоритма говорит моя интуиция. Только практика покажет, насколько правильно я понял ее подсказку.

- 2. Какие из нижеперечисленных утверждений не содержат «умственного мусора»?
 - А. Каждый человек должен стремиться к развитию и совершенствованию.
 - Б. Если у ребенка пропадает мотивация к учебе в этом виноваты родители и учителя.
 - В. Развитию человека препятствуют не совершенные им ошибки, а его отказ их замечать и исправлять.
 - Г. Человека, не желающего развиваться, ждет печальная участь он всегда будет проигравшим, а не победителем.
- 3. Какие из нижеперечисленных подходов являются вашими жизненными принципами?
 - А. На первое место я ставлю интересы дела, все остальное, включая людей, является подчиненным. Все, что не полезно моему делу неинтересно мне.
 - Б. Самое важное добрые взаимоотношения между людьми. Деятельность, которая может нарушить эти взаимоотношения, является деструктивной и потому — нежелательной.
 - В. Я предпочитаю навязать окружающим собственные правила, нежели подчиняться предложенным мне кем-то другим либо быть вовлеченным в чуждые мне игры.
 - Г. Я предпочитаю «не высовываться», не конфликтовать, плыть по течению. Жизнь настолько мудра, что она сама все расставит по своим местам.
- 4. Какие качества человеку следует развивать в себе, дабы овладеть мастерством создания собственного «жизненного сценария»?
 - А. Толерантность к ошибкам, своим и чужим.
 - Б. Открытость новым идеям, стратегиям.
 - В. Умение понять и отстоять свои жизненные ценности.
 - Г. Равновесие между полетом фантазии и критическим мышлением, интуитивными прозрениями и аналитическими заключениями.

- 5. Какое из высказываний в наибольшей мере соответствует вашему представлению о себе и своей жизни?
 - А. Мои жизненные ценности, мой образ жизни во многом определены условиями моего рождения и воспитания.
 - Б. Я считаю себя хозяином своей судьбы. Я абсолютно самостоятельно решаю, что и как я хочу в жизни сделать.
 - В. Моя жизнь во многом предопределена заранее (карма, гороскоп, высшая миссия). Я стараюсь наилучшим образом понять это предопределение и соответствовать ему.
 - Г. Существуют различные варианты «принятия решений», «проживания жизни», и даже «выбора реальности». Мне важно увидеть как можно больше вариантов и выбрать для себя наиболее подходящий в каждом отдельном случае.

Уроки ориентирования на местности: понятие «индивидуальной карты реальности»

В этой главе мы не будем рассматривать возможные козни гипотетических злоумышленников и искать способы защиты от них. К сожалению, очень часто мы сами загоняем себя в ситуации, кажущиеся нам безвыходными. Ищем внешнего «врага», на которого можно было бы сбросить ответственность за столь неприятный разворот событий. Раздражаемся, ссоримся, обижаемся на весь мир, делаем еще большие глупости, оказываемся в еще более глухом тупике и, наконец, приходим к неутешительному выводу.

Как несправедливо устройство этого мира! Пожалуй, такое ощущение хоть однажды бывало у каждого. При этом реагирует на него каждый по-своему. Кто-то законопачивается в непробиваемом бункере недоверия и обид, кто-то предпочитает сбежать в мир иллюзий и фантазий, кто-то воюет с ветряными мельницами или находит очередные «баррикады», символизирующие борьбу за «светлое будущее». Кто-то вступает в различные «духовные сообщества суперпродвинутых представителей завтрашнего че-

274 Глава 5

ловечества», а также применяет разнообразные способы приготовления к райской жизни в иных мирах или стремление найти успокоение и отдых от всей мирской неразберихи в Нирване. Но независимо от всех этих вышеперечисленных вариантов приспособления, борьбы или бегства, мир по-прежнему остается таким же: запутанным, нелогичным, и очень часто — несправедливым. Потому что, во-первых, каждый человек свой индивидуальный мир рисует самостоятельно. А во-вторых, сколько людей — столько мнений.

Индивидуальный мир — это субъективное восприятие человеком окружающей его реальности и такое же субъективное ее отражение во внутренней картине этой реальности. Представьте себе художника, который нарисовал столь жизненную и реалистичную картину, что сам уже затрудняется сказать, где неуловимая правда жизни, а где — пойманное ее отражение с примесью собственной фантазии и вымысла. Такой художник есть в каждом из нас, и он неустанно раскрашивает свои полотна то светлыми, то темными красками. Для иллюстрации — небольшая «этюдная зарисовка»: усредненный рассказ о своей жизни такой же усредненной героини.

...Все чаще у меня возникает ассоциация, что я — это тампакс многоразового использования. Сначала — начальник на работе. Потом — дети дома. Потом — муж. И с утра — все по новому кругу. Самое обидное — я не вижу просвета, не вижу способа вырваться. Сейчас не те времена, чтобы особенно диктовать условия начальству. Вот и приходится терпеливо выполнять все обоснованные и необоснованные требования. У детей — сложный переходной возраст. Они активно отвоевывают собственное место под солнцем. Обидно только, что воюют не с реальными проблемами, а со мной. Ведь я мама, все равно я не могу оставить их голодными, раздетыми, разутыми, неухоженными. Как не могу отказать мужу ни в обеде, ни в чистой рубашке, ни в выполнении супружеского долга. Потому что любовью это трудно назвать. Быть может, у меня ранний климакс? Я перестала что-либо чувствовать в постели. Единственное желание — чтобы меня, наконец, оставили в покое. Хоть я очень люблю своих детей. И привязана к мужу — он, в общем-то, неплохой человек. Почему же так?

Грустный монолог? Подобные истории — не редкость. При определенной внешней вариабельности объединяет их один общий психологический механизм. А именно — жесткая подчиненность деятельности человека требованиям, которые выдвигает социальное окружение. Больше всего подобных требований выдвигает семья — ожидания, предъявляемые своей «половинке», зафиксированы в начале второй главы. Свое право на человека предъявляют друзья-подруги: они претендуют на время, внимание и эмоциональное сочувствие. Весьма настойчиво о себе напоминают родители: им хочется ощутить собственную значимость и непререкаемую правоту. Иногда человек не может вырваться из круговерти бизнес-обязательств. Иногда... А может хватит? Неужели роль жертвы, роль «лоха» — самая любимая ваша роль? А ваша любимая философия — непротивление насилию, агрессии? Термин «агрессия» появился не случайно. Хоть он больше ассоциируется с вечными мужскими играми в войну и в военное, и в мирное время; а в семейной жизни — с мужем, от которого несет перегаром, и со свежими синяками на теле. И, тем не менее, именно на механизме агрессивного подчинения слабого сильному, на подчинении человека системе сейчас выстраивается вся наша социальная жизнь.

Агрессия или насилие — очень глубокий эволюционный механизм, который позволяет и в растительном, и животном мире выживать и развиваться только самому сильному, самому энергичному, самому перспективному. Помните закон джунглей — выживает сильнейший. И с позиции развития живого на Земле этот механизм не только оправдан — он жизненно необходим. Самым сильным самцам — лучшие самки. Чтобы появилось наиболее жизнеспособное потомство. А для его воспитания необходимо захватить самую удобную территорию. И постоянно сражаться, чтобы удержать ее. При этом удерживая порядок в собственном семействе, чтобы не отвлекали от ратных подвигов. Самец — добывает и охраняет. Самка — подчиняется и воспитывает. Весьма рациональное распределение функциональных обязанностей, не правда ли?

Как правда и то, что подобная картинка просматривается сплошь и рядом в наших «человеческих» семьях. Более того, многие мо-

лодые девушки спят и видят себя любимой женой эдакого героябизнесмена. Который захватывает наилучшую территорию, лучше в элитарном районе города, и обязательно с евроремонтом. Обеспечивает пропитание и прочие детали жизнеобеспечения, желательно в долларовом эквиваленте. И при этом любит ее. Порой — неоднократно, в том месте, в той ситуации, в то время, которое выбирает *он сам*. Ведь это его женщина. И их дом — это его территория. За которую он готов сражаться. Даже с собственной женой, если та вдруг вздумает не подчиниться. Возможно, многие наши сограждане на психологическом уровне так и остались жить в эпохе феодализма?

...Как-то беседовала с одной молодой женщиной, весьма неглупой и внешне очень привлекательной. Она-таки решилась на самостоятельный шаг — пошла на курсы профессионального обучения. Это было против воли ее мужа, преуспевающего бизнесмена. Во время занятий по несколько раз музицировала
мобилка — муж пытался контролировать, где находится жена и
чем занимается. Эта женщина поделилась, что муж все больше ей
напоминает средневекового феодала. А она сама — часть его
феодального поместья. Вроде бы, даже и любимая часть. Но ее
все меньше устраивает подобная роль. Ей тесно в этом крутом
замке. Она теряет себя саму. Начинает чахнуть. Постель все
больше превращается в обязаловку. Притупляются чувства.
Очень ранний климакс? Этой женщине ...30 лет.

Так кто же создает нашу реальность?

Не секрет, что человек очень противоречивое и разнородное существо. С такими же противоречивыми и разнородными целями и задачами, которые мы перед собой ставим. Мы мечтаем об интересной, прибыльной и не очень утомительной работе. Нам хочется иметь уютный семейный очаг. Испытывать физиологический комфорт и защищенность. Рожать детей и наслаждаться вниманием и заботой близких. Это не приходит само по себе. Мы платим за это энергией, временем, и подчас — личной свободой. Мы попадаем в зависимость и от требований рабочего места, и от созданного очага, и от людей, которые его поддерживают. В итоге мы попадаем в зависимость от системы — социальной матри-

цы, основной задачей которой является поддержание себя самой. А как же полет творчества? Личная самореализация? Как наш внутренний Человек с большой буквы?

Так вступают во внутренний конфликт животное начало, которое сильно в каждом из нас, и духовные ценности, огонь Человека-Творца. Который не позволяет засиживаться в блаженной спячке физиологического комфорта, который толкает нас к чему-то новому, непонятному, порой пугающему. Быть может, он толкает нас к себе самому, к настоящему человеку внутри нас.

А эволюционные задачи человека весьма отличаются от задач животного. Задача последнего — выживание и воспроизведение себе подобных. Механизм агрессии помогает отбору сильнейших и генетическому усовершенствованию вида в целом. То есть агрессия способствует повышению жизнеспособности вида в животном мире.

Задача человека — развитие сознания. И развитие навыков осознанного управления собой, своей ситуацией. Если хотите — развитие Творца по образу и подобию Божьему. Агрессия, насилие — это ущемление свободы этого самого человека. А, как известно, свобода воли — священное право, предоставленное именно Человеку.

Карта реальности — модель реальности, созданная человеком

Я уверена, что во власти самого человека расставить акценты в собственной жизненной ситуации. Ведь помимо внутреннего художника в каждом из нас еще работает внутренний философ. Философия — любовь к мудрости — наука о наиболее общих законах развития природы, человеческого общества, мышления. Философ — мыслитель, разрабатывающий вопросы мировоззрения и методов взаимодействия с миром. Наш внутренний философ формирует наше индивидуальное мировосприятие, словесно описывает наше понимание мира и его законов, оформляет наши способы познания мира в нашу личную методологию взаимодействия с ним.

278

Кто-то предпочитает формировать свое представление о мире по книгам, фильмам, журнальным и газетным статьям, телепередачам, рекламным роликам, красочным проспектам, кричащим буклетам и билбордам. Назовем это методологией *теоретика* энциклопедиста.

Глава 5

Кто-то выбирает самостоятельно побывать в любой возможной ситуации, чтобы получить индивидуальный опыт и впечатления. Пусть это будет методологией безбашенного практика. Если вспомнить фразу «на ошибках учатся», то теоретики-энциклопедисты предпочитают обучаться на чужих ошибках, безбашенные практики признают только свои собственные (если заметят их, конечно). В итоге и те, и другие заносят познанные ими аспекты происходящего на собственную карту реальности. «Карта реальности» — это упрощенная, схематичная модель реальности, которая соответствует интеллектуальному и психологическому развитию человека, его жизненному опыту, его базовым суждениям о мире и привычным способам взаимодействия с ним. Чуть позже мы более подробно разберемся, какие искажения чаще всего встречаются в «картах реальностей» людей нашей культуры, нашей ментальности.

При этом важно помнить, что у каждого человека сугубо индивидуальная карта реальности. Говорят — нет людей с одинаковыми отпечатками пальцев. По аналогии можно сказать — нет даже двух человек, которые абсолютно одинаково воспринимают мир. Кроме того, ни одна карта реальности не равна самой реальности. Даже само понятие «объективная реальность» — достаточно условно. Если какие-то элементы «не человеческого мира» — солнце, море, птицы, стихии — еще как-то можно представить в отрыве от восприятия их человеком, то все, что завязано на взаимодействии людей — все имеет субъективную окраску конкретного восприятия такого же конкретного человека.

Реальность человеческой культуры без привязки к «картографу» (тот, кто эту реальность представляет в виде модели) — это хаотичный набор такой же хаотичной информации. Только через призму человеческого восприятия, интерпретации, трактовки все события, факты, а равно знания и представления приобретают какую-то целостность, связанную единым смыслом. Смысл не

дается извне, смысл — это то, что привносит в понимание себя и внешнего мира сам человек.

Что такое смысл, и как его найти

Пожалуй, этот вопрос хоть однажды задавал себе каждый из нас. Но прежде, чем начать разговор о поиске, о понимании своих собственных жизненных смыслов, необходимо определиться в ключевых терминах и понятиях.

Смысл — определенная логика, которой мы подчиняем наши действия, нашу активность. Смысл связывает воедино первоначальную причину активности человека (мотивы его деятельности), то, к чему он стремится (цель) и промежуточные результаты его деятельности, конкретные действия, выборы, решения и т. д.

Например, если говорить о профессиональном самоопределении, то для того, чтобы совершить профессиональный выбор осмысленно, необходимо понять те цели, к которым вы стремитесь в своем дальнейшем профессиональном становлении; почему достижение этих целей кажется для вас важным (то есть какие жизненные ценности вы при этом реализуете); почему вы выбрали именно эти цели и придерживаетесь этих ценностей (важно понять мотивацию ваших выборов, вашей активности). Не менее важно разобраться, каким образом вы привыкли достигать поставленные перед собою цели, то есть зафиксировать собственные стратегии деятельности. Последующие подразделы главы помогут четче понять ваши собственные жизненные ценности, цели и стратегии их достижения — именно они несут основную смысловую нагрузку вашей персональной карты реальности.

Пока же вернемся к ключевым понятиям, определяющим ваше смысловое поле — то общее смысловое пространство, в котором вы выстраиваете собственную реальность. Известна поговорка: «Сколько людей — столько мнений». Ее можно перефразировать следующим образом: «Сколько людей — столько их персональных смыслов». Другими словами, каждый человек определяет свой личностный смысл в той или иной жизненной ситуации.

Личностный смысл — это воспринимаемая конкретным человеком повышенная значимость какого-то события, действия или

вещи, предмета, поскольку они оказались в поле действия его ведущих мотивов. Личностный смысл никогда не задается извне — человек создает его для себя самостоятельно. Личностный смысл — это то значение для себя самого, которое человек придает различным аспектам знаний о мире. Эти знания касаются различных понятий, умений, действий и поступков, социальных норм, ролей, идеалов и ценностей. Смысл как бы объединяет весь этот «персональный набор» в единую систему, единое смысловое поле. Поскольку каждый человек выстраивает свой собственный личностный смысл самостоятельно — это часто приводит к смысловому непониманию между разными людьми.

Смысловой барьер (англ. semantic barrier) — это возникающее между людьми взаимное непонимание, основанное на том, что одно и то же событие при одинаковом значении имеет для них разный смысл. Смысловой барьер часто наблюдается тогда, когда люди не понимают мотивов поведения друг друга и либо действуют без учета этих мотивов, либо приписывают партнеру по взаимодействию ложные мотивы. Для человека, у которого возник смысловой барьер, характерна повышенная аффективность (бурные эмоциональные проявления). Нередко это отношение распространяется на всю ситуацию общения.

Особенно часто смысловой барьер возникает между детьми и взрослыми, так как, предъявляя требования к детям, взрослые нередко игнорируют смысл, который это событие имеет для детей. Например, учитель ставит плохую оценку, не учитывая меру усилий, потраченных учеником на выполнение работы. Этим он кочет побудить ученика лучше учиться. Ученик же воспринимает оценку как несправедливую, поскольку для него главный смысл заключается в том, что он старался. В этом случае оценка теряет свою побудительную силу. Если бы учитель просто похвалил его за проявленное старание — он впредь стал бы стараться еще больше. В результате возникновения смыслового барьера затрудняется процесс общения. Чтобы преодолеть подобные смысловые барьеры — очень важно проделать работу по самоосмыслению.

Самоосмысление — осмысление собственной жизни — мыслительная активность особого рода, направленная не просто на осознание основных мотивов собственной деятельности, прояв-

ления, но и на координацию всей личности в целом. Ведь здесь речь идет о смысле не отдельных действий, поступков или стратегий, а о смысле всей жизни. Вопрос этот встает не перед каждым человеком и не с равной силой. В молодые годы он появляется редко; в молодости подобные вопросы, если и ставятся, звучат несколько иначе: не «Для чего я живу?», а «Для чего (или как) я хочу жить?» В молодости еще много стихийно возникающих и действующих мотивов: найти свое профессиональное призвание и построить рабочую ситуацию, найти спутника жизни и создать семью, родить и воспитать детей, найти близких по духу людей и сделать их друзьями, понять, какие занятия доставляют удовольствие, и выбрать их в качестве работы или хобби...

Можно определенно сказать, что поиск смысла жизни — одна из самых важных функций самосознания. Кто-то о собственном смысле задумывается в районе тридцати-сорока, когда большая часть социальных вызовов решена. Кому-то этот вопрос кажется особенно актуальным в более зрелом возрасте, когда человек пытается по-новому увидеть и переосмыслить прожитое. И все же подобное самоосмысление может происходить без привязки к возрастным этапам и периодам человеческой жизни. Человек задумывается «а зачем все это», когда вызревает потребность разобраться хотя бы для себя самого, что он может в этой жизни, а что ему не подвластно. И если мы говорим о смыслах, то нельзя обойти стороной понятие здравого смысла.

Здравый смысл — это совокупность общепринятых, часто неосознанных способов объяснения и оценки явлений внешнего и внутреннего мира. Здравый смысл суммирует значимые, нужные каждому человеку в его повседневной жизни фрагменты его собственного жизненного опыта и опыта его социального окружения. В первой главе мы подробно рассматривали, как благодаря внушаемости человек может приобщаться ко всей человеческой культуре. Здравый смысл — это как бы квинтэссенция накопленных в той или иной культуре представлений о должном и правильном, подкрепленный личным опытом человека. То есть здравый смысл регулирует поведение человека через механизм самовнушения.

Но если по каким-то причинам человек входит в противоречие с предписанным ему внешней ситуацией «правильным» образом

282 Глава 5

жизни — общепризнанный здравый смысл вместо помощника становится помехой человеку в его дальнейшем развитии. И тогда ему необходимо по новой пересматривать ключевые момента собственного жизненного смысла, и в итоге по новой воссоздавать оптимальный для себя самого здравый смысл.

Таким образом, можно пользоваться либо коллективным здравым смыслом, либо начать сложную работу по созданию персонального смысла. В первом случае человек как бы добровольно соглашается на роль «винтика» той «социальной матрицы», в которую он погружен, которая вскормила и воспитала его, и теперь требует его «целиком и без остатка» для поддержания собственного равновесия. Проиллюстрировать это можно легендарной фразой Тараса Бульбы из одноименной повести Гоголя: «Я тебя породил, я тебя и убью!» — такова была цена отступничества Андрея от требований «социальной матрицы», выразителем которых был его отец. Старший его брат, Остап, тоже отдал собственную жизнь, хоть отступником он не был.

Решение человека найти, построить и реализовать свой собственный смысл — это всегда вопрос противостояния индивидуальной и коллективной воли. Это противостояние не разрешается «без боя», и за право быть самим собой все равно придется «уплатить» — то ли ощущением личной безопасности, то ли дорогими отношениями и связями, то ли даже собственным добрым именем. Если иллюстрировать эту драму литературными персонажами — Чайка по имени Джонатан Ливингстон Ричарда Баха является очень метафоричным и ярким образом такого человека, обретающего свой персональный смысл. Пожалуй, ключевых способа «жизненной картографии» — создавать индивидуальную карту реальности то ли в формате коллективного здравого смысла, то ли под зыбким солнцем искомого индивидуального смысла. Это первый ключевой выбор, который предстоит совершить человеку. Не менее важный выбор — это определение собственных жизненных ценностей.

Жизненные ценности задают приоритеты нашей активности. Ориентируясь на них, осознанно или не очень, человек из всего многообразия информации и возможностей внешнего мира уделяет внимание именно тому, что находится в резонансе с его соб-

ственными ценностями. В итоге жизненные ценности служат основанием для интеграции «индивидуальных реальностей» отдельных людей или, наоборот, служат тем водоразделом, который делает эти реальности несопоставимыми. Ведь не зря многие века в большинстве культур было принято искать партнера для брака «из людей своего круга». Потому что каждая социальная общность, каждый «социальный круг» вырабатывает собственную систему ценностей, наиболее адекватную для процветания этого сообщества, удержания его внутреннего равновесия и наличия возможностей взаимодействовать с более широкой средой. В модной сейчас эзотерически-ориентированной литературе выразители духа таких сообществ получили название эгрегоров. Если же не утруждать себя оккультной терминологией и понятиями — каждое более или менее оформленное сообщество людей вырабатывает собственную систему ценностей. Наличие такой, единой для всех, системы, позволяет людям быстрее и проще «договариваться» внутри этого сообщества. Хоть о реальном «договоре» там речь не идет — ведь подчинение индивидуальных интересов общепринятому коллективному «надо», «правильно», «важно» вряд ли можно назвать равноправным обменом. Обмен здесь происходит на уровне: вы системе — всего себя в полное распоряжение; система вам — ощущение внутренней опоры, поддержки и защиты. Если проиллюстрировать это в виде метафоры — можно представить римский военный легион, построенный черепахой. Выставленные наружу щиты придают всей этой человеческой целостности ощущение мощи и неуязвимости даже груженные колесницы с лошадьми могли прокатиться по поверхности такой «черепахи». Но люди, держащие щиты, уже не воспринимаются как люди — они скорее выполняли роль опор для внешнего «черепашьего панциря».

Если воспользоваться данной метафорой — жизненные ценности как раз и являются вашим знаменем и щитом одновременно. Они собирают людей в то «войско», члены которого придерживаются аналогичных ценностей, выбирают для себя похожие жизненные приоритеты.

Так каковы ваши самые главные ценности, какие жизненные задачи вы ставите перед собой прежде всего? Власть, слава, ком-

форт и обеспеченность? Во всяком случае, очень многие мужчины действуют под знаменами этих призрачных символов успеха. Семья, дети и муж, который будет все это обеспечивать, даже если за это необходимо заплатить ограничением личностной свободы вплоть до полнейшей материальной, моральной и физической зависимости? Именно таков предел мечтаний многих и многих женщин.

Что ж, и те, и другие сами выбирают эволюционный механизм, в котором присутствует насилие и агрессия. Они самостоятельно создают для себя реальность, где есть агрессоры и жертвы, манипуляторы и «лохи», победители и побежденные. Эти люди сначала моделируют у себя в голове, а потом формируют в своей повседневности реальность, где роль «лоха» — непременное условие поддержания общего равновесия системы. Следовательно, выбор роли «лоха» — это их собственный выбор. Помните, закон свободы воли — священный закон?

Но возможен и другой способ взаимодействия между людьми. Это способ кооперации, сотрудничества. Все больше людей осваивают именно этот способ взаимодействия. В бизнесе. В семье. В кругу друзей. Этому способу чужды агрессия и насилие. Ему присущи учет интересов каждого и уважение воли каждого. Но для этого человеку необходимо осознавать свой интерес и проявлять свою волю. Необходимо «рождать», выращивать свой персональный смысл и иметь мужество предъявлять и отстаивать его перед всем остальным сообществом.

Наиболее быстро процесс осознавания себя происходит, если человек занимается активной деятельностью, активной самореализацией. На профессиональном поприще, в общественной деятельности, в мире собственных хобби и увлечений. Главное — не прозябать, не чахнуть. И иметь вокруг единомышленников: друзей, коллег, просто хороших людей. Их много. Они сами найдут человека, если он позволит себе зазвучать, проявиться. Позволит себе поднять голову и взглянуть на мир бесстрашными, широко открытыми глазами.

...Кстати, о той молодой женщине, которую муж-феодал пытался контролировать. Впоследствии она стала работать имиджмейкером-визажистом. Она дарит женщинам красоту и неповтори-

мость, осваивает новейшие технологии, ездит на семинары в разные города СНГ. У нее светятся глаза. И о климаксе она как-то не вспоминает. Хоть это уже другая история...

Итак, помимо внутреннего художника в каждом человеке незаметно работает и внутренний философ. Художник окрашивает представления человека о мире в яркие или тусклые тона, философ из всего многообразия информации выбирает то, что считает наиболее важным. Вместе они помогают создать человеку смысл собственной жизни и проявленной активности. Смысл всегда является персональным творением человека. Самые ленивые иногда пользуются так называемым здравым смыслом — взятым напрокат у коллективного разума обобщенным смыслом нахождения в «социальной матрице». Такой унифицированный смысл дает человеку определенную опору и устойчивость, лишая при этом индивидуальной неповторимости и персональной свободы.

Карта реальности — уникальна и неповторима у каждого человека. Карта реальности — это та модель, в соответствии с которой человек воссоздает собственную жизненную ситуацию. Значит, целенаправленно воздействуя на карту реальности, можно также целенаправленно менять жизненные ситуации людей. Свято место пусто не бывает: если человек самостоятельно не возьмет на себя труд по осмыслению и корректировке собственной карты реальности — это сделают за него другие. Не в силу подлости просто в силу закона сохранения энергии. И потому, что пространство не терпит пустоты.

Краткие итоги подраздела

- 1. Каким бы несправедливым не казалось устройство этого мира желательно помнить, что каждый человек самостоятельно рисует этот самый мир в собственном воображении. Он создатель своей собственной «карты реальности».
- 2. Каждый человек формирует свою собственную «карту реальности»: систему представлений о мире, людях, законах их взаимодействия и т. д. «Карта реальности» каждого человека уникальна и неповторима; она несет в себе отпечаток его

- культурной среды, социального окружения, специфики семьи, особенностей личного опыта.
- 3. Ни одна «карта реальности» не тождественна самой «живой реальности». Поскольку мир динамичен и изменчив «карты реальности» время от времени нуждаются в корректировке или даже коренной переделке.
- 4. Зацикленность человека на собственной «карте реальности» и игнорирование при этом сигналов «живой реальности» могут загнать его в ситуационный тупик.

«Умственный мусор», ловушки восприятия и мышления, и прочий хлам, который мешает человеку быть счастливым

В этом подразделе мы займемся небольшим самоисследованием, цель которого — обнаружить неэффективные способы собственного мышления: так называемый «умственный мусор». Мы обозначим его признаки, причины появления и, самое главное, способы нейтрализации привычки «неправильно думать».

Помимо этого, порой мы искаженно воспринимаем, реагируем, проявляем себя, чем загоняем сами себя в ловушки мышления, реагирования, поведения. Нет необходимости искать внешнего врага или манипулятора — с этой ролью для самих себя мы замечательно справляемся сами. Манипуляция возможна лишь до тех пор, пока сохраняется ее тайный характер. То же самое можно сказать и о самоманипулировании — мы ровно настолько можем дурачить самих себя, насколько не замечаем этого самоодурачивания. Предлагаю некоторые способы «самовнушения» примерять на себя более внимательно.

Уроки ориентирования на местности, или ловушки, не отмеченные на карте

Есть такой интересный вид спорта — спортивное ориентирование на местности. В самых неожиданных местах на сильнопере-

сеченной местности (холмы, канавки, буераки) устанавливаются КП (контрольные пункты) с компостерами. Задача спортсменаориентировщика в минимально короткие сроки собрать отметки всех КП в заданном порядке, ориентируясь по карте этой местности. Перепутал какой-то пенек или канавку, и... Не так давно юную спортсменку поисковый отряд через сутки обнаружил в лесу соседней области, почти в 100 км от места соревнований.

Не менее важно умение ориентироваться по карте и для горных туристов. Какая тропка самая безопасная, где можно найти родник с питьевой водой, а где необходимо быть особенно осторожным, поскольку есть опасность схода лавины — опытный руководитель группы найдет ответы на эти и многие другие вопросы на тщательно прописанной туристской карте. И все-таки каждый год какая-то группа обязательно заблудится. Карта картой, а ситуация порой разворачивается весьма непредсказуемо.

Каждый из нас, выходя на «маршрут собственной жизни», снабжается тщательно прописанной «картой местности». Она содержит возможные «пункты назначения» (жизненные цели), способы их достижения (жизненные стратегии), «общее описание местности» (суждения о мире, людях, специфике их взаимодействия и т. д.). Эти «карты», или стереотипы обобщенного социального опыта, подготавливаются всеми предыдущими поколениями; несут на себе отпечаток культуры страны, где человек родился, особенности его социального окружения, специфику родной семьи. Ранний детский опыт тоже запечатлен малозаметным пунктиром, который очень часто человек впоследствии преобразует в жирные линии проторенных жизненных дорог. В общем-то, наличие такой карты-схемы базовых представлений о мире — это нормально. Так сказать, первая то ли подсказка, то ли учебное пособие по освоению еще нехоженых жизненных тропок. Беда в другом: картой-то нас снабжают, но мало кого инструктируют, как ей пользоваться. И очень мало кого предупреждают: это всего лишь карта, схема, набросок. И поэтому пользоваться ей надо очень аккуратно, все время сверяя, корректируя, если необходимо, а то и создавая абсолютно новую, если полученная модель «устройства мира» оказывается малоэффективной, малополезной для жизни. И начинаем мы карабкаться к вершинам, выбранным не нами, используя при этом способы, малопригодные для нас, блуждая в «трех соснах» картины мира, нарисованной не нами, рассуждая о превратностях судьбы, потому что именно такие суждения о жизни были переданы нам по наследству. И тогда «карта реальности», которая должна была стать нашим первым жизненным ориентиром и помощником, превращается в пожизненную ловушку. Ловушку, не обозначенную ни на одной из карт. Ловушку, выбраться из которой можно, лишь изменив свой способ смотреть на мир, рисовать его, думать о нем, взаимодействовать с ним. Если же этого не происходит — мы вновь и вновь будем попадать в ловушки собственного мышления и последующего эмоционального реагирования.

Крыша едет не спеша, тихо шифером шурша...

Подобное «веселенькое» описание собственных «когнитивных процессов» (процессов мышления) было особенно популярным в студенческую пору в период сессии. Нечто аналогичное порой случается и сейчас, когда количество информационных потоков, обрушивающихся на нашу бедную голову, намного превышая имеющиеся возможности переработки информации. Или информационное содержание является настолько противоречивым, что нашей «мыслительной мощности» не хватает для согласования всех значимых аспектов ситуации и решения ситуационных парадоксов.

Чтобы сейчас предохранить ваши «крыши» от чрезмерных нагрузок, предлагаем образ более узнаваемый. Кто часто пользуется компьютером, на собственном опыте знает всю горечь констатации «висим». Это бывает, если работать долго-долго без перерыва, или если открыть одновременно много программ, или если какая-то из программ «глючит», или... Или пора вызывать мастера, делать профилактику и очередную «прочистку мозгов».

В подобной процедуре нуждается не только техника. Чтобы наша «крыша» сквозь свои «прозрачные окошки восприятия» качественно пропускала «свет информации» из внешнего мира — необходимо своевременно разгребать завалы на собственных «черда-

ках мышления». А в том, что завалы разного рода «умственного мусора» скапливаются у каждого из нас — можете не сомневаться.

Для своеобразного «тестирования» алгоритмов собственного мышления предлагаем отследить и зафиксировать возникающие у вас мысли на какую-либо проблемную жизненную ситуацию. К примеру, на следующую:

На работе — завал, цейтнот и угроза сокращения. Желание решить все вопросы одновременно, поскольку все «сегодня на вчера», не способствует их уменьшению. В итоге, не зная за что хвататься, хватаетесь за голову или... за симметрично расположенное место несколько ниже спины.

После работы — и того хуже. Вечно раздраженная «вторая половина» (там тоже «рабочая ситуация»). Невоспитанные и чего-то требующие дети, такие же требующие, а заодно воспитывающие, родители.

Проблемы со сном, пищеварением, сексуальным желанием и просто хорошим расположением духа. Единственное желание — послать всех подальше, раствориться в Нирване или Интернете, залечь на дно, взорвать все к чертям собачьим, спеть вместе с Чайф их легендарное «Ой-йо»...

Ваши первые мысли по поводу возникшей ситуации?

- ➤ «А, черт! Вечно у меня все беды одновременно».
- «Представляю, каким при встрече будет выражение лица шефа. И представляю, что мне придется выслушать сегодня вечером дома».
- «Хоть он сам виноват (о начальнике). Сам загнал себя и людей во временной цейтнот. Из-за спешки все так нелепо получилось».
- «И "половинка" тоже виновата: ведь знает, что у меня сейчас сложный период на работе. Зачем сейчас приставать со своими претензиями».
- «И вообще каждый должен заниматься своим делом. С детьми должен(на) разбираться он(она), а не я. И родители должны приезжать тогда, когда назначена встреча, а не тогда, когда им

это взбредет в голову. Тогда бы все меньше нервничали. И были бы более внимательными. Они должны понимать, что я занимаюсь серьезными вещами, и относится к этому соответственно».

➤ «Всегда он (начальник) так — загонит ситуацию в тупик, а мне как хочешь, так и выкручивайся...»

Конечно, этот внутренний монолог можно продолжать и дальше. Но наша задача — не смоделировать ситуацию как можно правдоподобнее, а показать на ее примере распространенные категории «умственного мусора». Умственный мусор¹ — это привычные алгоритмы мышления, которые вроде бы объясняют ситуацию, но абсолютно не способствуют ее эффективному решению, или, хуже того, загоняют ее в еще больший тупик. Можно выделить и образно назвать следующие четыре категории «умственного мусора»:

- ➤ Кто виноват?
- > Катастрофа!
- ➤ Он (она, они, ты, мы, я) должен!
- ➤ «Всегда так!»

Рассмотрим каждую из них поподробнее.

Кто виноват?

Легче всего уяснить себе, в чем же заключается именно этот способ реагирования на негативную ситуацию, если вспомнить строгий и вопрошающий взгляд учительницы, обращенный к классу (по поводу разбитой вазы, опрокинутого ведра, разрисованной чертиками классной доски — не важно) и перепуганно-заискивающее «это не я» со стороны учеников. Суть подобного алгоритма мышления — внутренне снять с себя ответственность за происходящее. Тем самым как бы сохраняется имидж собственной безупречности и «правильности», а ответственность за ситуационный негатив переносится на того, кто виноват. В нашей смо-

 $^{^1}$ Понятие «умственного мусора» и основные его категории позаимствованы из книги Джил Андерсон «Думай, пытайся, развивайся»: http://evolkov.net/rebc/teens/index.html

делированной ситуации «виноватыми» оказались начальник (не организовал процесс), муж-жена (высказывает претензии), родители (не согласовали встречу). Может, оно и так. Но осознание чужой «виноватости» помогает человеку объяснить ситуацию, позволяет оправдать себя, но абсолютно не способствует ее решению. Более того, если человек не берет на себя ответственность за случившееся — он не будет ничего корректировать в собственном поведении. А значит, кроме того, что у этого человека возможно усложнение отношений с мнимыми «виноватыми», он сам будет снова и снова «наступать на те же самые грабли». Ведь в его логике виноват тот, кто «ставит грабли в неполоместе», не TOT, кто не смотрит Неосознаваемое желание перебросить ответственность за ту или иную неудачу на кого-то другого — это сигнал такого же неосознаваемого требования к себе быть во всем совершенным и самозапрета на совершение ошибки. Формируется подобная установка в раннем детстве, когда взрослые (родители, воспитатели, учителя) демонстрируют ребенку обусловленную любовь. Правильные с точки зрения старших действия ребенка подкрепляются позитивными эмоциями, ребенок ощущает, что «его любят». Ошибки же «наказываются» эмоциональным холодом, отторжением, что для ребенка является сигналом «нелюбви». Поскольку позитивно окрашенная эмоциональная атмосфера, атмосфера любви является для ребенка жизненно необходимой, он пытается дистанциироваться от совершенных ошибок («это сделал не я, а кто-то другой»), лишь бы его «любили всегда». Таким образом, формируется неосознаваемый запрет на совершение ошибок.

Как «расколдовать» эту неэффективную программу реагирования?

- Во-первых, стоит почаще вспоминать, что абсолютно совершенных людей не бывает в принципе (за исключением Мерри Поппинс).
- Во-вторых, не бывает абсолютных неудач, а есть обратная реакция среды и наработка жизненного опыта.
- И в-третьих, именно выявленные ошибки помогают человеку отслеживать элементы собственного несовершенства, корректировать их, и тем самым развиваться.

В нашей ситуации возможна следующая реакция человека при условии принятия на себя определенной ответственности за случившееся:

- «Да, на будущее следует более внимательно отслеживать поток рабочих задач, чтобы не допускать подобного обвала».
- «Возможно, есть смысл подыскать более подходящее место работы, где работа происходит более выверенно и слаженно, а не в постоянных форс-мажорах».
- «Наверное, мне стоит более четко обозначить свою позицию во взаимоотношениях с семьей. Хотя бы на время таких стрессовых ситуаций я вправе больше рассчитывать на семейную поддержку. Возможно, ко мне тоже есть какие-то претензии и требования».
- ➤ «И самое главное, не стоит терять расположение духа при любых обстоятельствах. Тогда найти решение намного проще».

Катастрофа

Хоть очень сложно сохранить бодрость и хорошее настроение, когда воображение подсовывает нам картинки — прогнозы развития ситуации — одна ужаснее другой. Самое печальное, что эти прогнозы часто становятся реальностью. Но еще грустнее то, что мы могли бы избежать нежелательного для нас развития ситуации, если бы прогнозировали ее развитие в более оптимистичном свете. В данном случае срабатывает эффект «самоисполняющихся предсказаний», о которых написана не одна популярная книга по практическому применению психологии и на котором основаны все «магические» и чудесные способы моделирования собственного успеха и формирования желаемого будущего. Что заказываем — то и имеем. Рисуем в воображении различные «ужастики» — получаем их наяву.

- Поэтому рекомендация первая учитесь мыслить, примеряясь к тому, что желательно, а не усиливая в своем воображении нежелательные развороты ситуации.
- ▶ Рекомендация вторая если все же воображение «подбрасывает» различного рода «катастрофы и ужасы» пофантази-

руйте, доведите этот «внутренний кинофильм» до победного конца и возможного «хеппи-энда». Если вы в собственном воображении найдете решение ситуации при ее негативном развитии — развитие ситуации будет, как правило, более благоприятным. А даже если и нет — тоже ничего страшного. Ведь решение уже найдено! И найдено в безопасных условиях мысленного эксперимента, а не в реальных «боевых условиях».

В нашей ситуации человек мог принять следующее нестандартное решение:

- «Уважаемые коллеги (к сослуживцам), не найдется ли среди вас сведущих и всемогущих, кто помог бы мне разобраться с этой авральной ситуацией?» (Даже если не найдется — к людям проявлено внимание, авансом сделан комплимент, и незаметно перенесена ответственность за собственные пробуксовки на капризы и непредсказуемость рабочей ситуации).
- «Уважаемые близкие люди (к домочадцам и родителям), сделайте мне внеплановый подарок ко дню рождения проведите очередные выходные в дружном семейном кругу без меня. Вы тем самым действительно поможете мне родиться заново. И, возможно, откроете новые качества друг друга, когда кто-то из вас сможет решить те вопросы, которые обычно решаю я».

Однако продуцированию творческих, нестандартных решений очень мешает следующая категория «умственного мусора».

Он (она, они, ты, мы, я) должен!

Суть этой «ошибки мышления» заключается в том, что человек перестает осознавать разницу между своими представлениями о реальности (индивидуальной «картой реальности») и реальной живой ситуацией. Достаточно подробно о подобной опасности попадания в ловушки мышления мы говорили, когда разбирали механизм формирования индивидуальных «карт реальности».

Полбеды, если человек от окружающих начинает неосознанно требовать соответствия тем ролям и правилам игры, которые он для них предписывает.

- «Ответсвенный начальник заранее планирует и организовывает бесперебойную работу вверенного ему отдела».
- «Любящая "половинка" поддерживает, а не выставляет претензии».
- «Хорошие дети не доставляют родителям хлопот, одну только радость».
- «Мудрые родители сами разбираются со своими делами и не донимают детей по пустякам».

Подобные списки для «правильных», «хороших» и «любящих» мы составляли в начале второй главы, при желании вы можете сверить свои мысли с ними.

Полбеды, потому что люди в большинстве своем живут по собственным правилам, игнорируя или активно отмахиваясь от чужих попыток навязать им стандарты поведения. И тот, кто навязывает, страдает еще больше того, кому навязывают (практики «съезжания» мы все хорошо выучили с самого раннего детства).

Намного хуже, если в искусственно-надуманные стандарты и образцы человек начинает «вгонять» сам себя. Потому что в погоне за собой «правильным» он теряет себя «настоящего».

- ➤ Когда мы меньше пытаемся подогнать ситуацию под шаблон того, что, по нашему мнению, должно быть, мы лучше видим, понимаем, что есть на самом деле. И поэтому находим более адекватные решения.
- Эти решения очень часто бывают нестандартными, нетипичными. Поскольку и ситуации далеко не всегда настолько типичны и стандартны, насколько нам это кажется.

«Всегда так!»

Подобная реакция — еще одна категория «умственного мусора», которая существенно усложняет нам жизнь. С одной стороны, мы стремимся отыскать в памяти нечто подобное, провести аналогию с прошлым опытом, чтобы использовать уже имеющийся алгоритм, шаблон решения ситуации. Это — нормальная процедура унификации опыта и стандартизации повторяющихся действий.

Хуже, если одному частному случаю (напряженный день, завал в делах) мы приписываем значение постоянно повторяющегося опыта («Всегда со мной так! И начальник всегда такой»). Тем самым мы формируем подсознательную установку на стереотипное воспроизведение данной ситуации и фиксируем, «якорим» фоновое негативное отношение к ней. Остается только нарисовать самые грустные картинки «как всегда» — и «плотная упаковочка» субъективного негативизма готова.

У людей с таким механизмом мышления действительно рабочий аврал будет происходить вдвое чаще. И семейные недоразумения таких людей тоже будут преследовать чаще. С позиций психологии объяснять это долго, но каждодневная практика подтверждает этот прогноз.

- ▶ Поэтому, как бы банально это не звучало, старайтесь в любой ситуации видеть, находить позитивные моменты.
- И просто почаще смейтесь. Даже если посмеяться над собственной глупостью меньше энергии остается на самобичевание и самоуничижение. Эта энергия нам очень понадобится для дальнейшего наведения порядка в собственной голове.

Разгребаем завалы

Конечно, все вышеизложенное будет иметь смысл, если вы попытаетесь применить полученные знания на практике. Для этого необходимо:

- Научиться отслеживать собственные мысли по поводу той или иной ситуации.
- «Вылавливать» из общего потока мышления вышеописанный «умственный мусор». Свидетельствовать о его наличии могут следующие ключевые слова и фразы:
 - «Я не мог ошибиться»;
 - «Я не виноват; ответственность за случившееся несет ктото другой»;
 - «Другие (я) должны... (быть ответственными, соответствовать тем-то образцам и т. д.)»;

296 Глава 5

- «Случится что-то ужасное»;
- «Это ужасное случается со мной всегда»;
- «Всегда со мной поступают нечестно (несправедливо, некрасиво, неправильно)».
- Постараться трансформировать неэффективные шаблоны мышления в более конструктивные формулировки. По приведенной ссылке на книгу Джил Андерсон «Думай, пытайся, развивайся» вы можете найти ограничивающие суждения, а также возможный способ их трансформации в более позитивные утверждения.
- Не смущаться по поводу собственного несовершенства. Дать себе право на ошибку. Дать такое же право окружающим нас людям.
- Принимать, доверять и радоваться людям и миру таким, какие они есть, не пытаясь их «втискивать» в собственные модели и стандарты.
- И помнить, что самым постоянным в мире является его изменчивость.

Итак, очень часто более важным является не сама ситуация, а то, что и как мы о ней думаем. Навык корректировки собственного мышления — замечательный инструмент для корректировки жизненных ситуаций и общего улучшения качества жизни. На этой взаимосвязи нашего мышления с эмоциями и последующем поведении построен тренинг РЭП, разработанный Альбертом Эллисом². Способность качественно переработать информацию о той или иной ситуации, а значит, возможность нахождения наиболее оптимального ее решения во многом зависит от наших привычных схем мышления. Понимание сути неэффективных схем мышления, причин их возникновения и отличительных признаков (ключевые слова и фразы) может помочь человеку овладеть более творческими и эффективными способами мышления.

¹ Андерсон Д. Думай, пытайся, развивайся: http://evolkov.net/rebc/teens/index.html

 $^{^2}$ Эллис А. Психотренинг по методу Альберта Эллиса. — СПб.: Питер Ком, 1999. — 288 с

Поэтому предлагаем вашему вниманию перечень наиболее распространенных ошибочных алгоритмов выстраивания собственной реальности.

Ловушки мышления и эмоционального реагирования¹

Ловушка первая: Неспособность увидеть очевидное противоречие

Порой мы так увлечены имеющимися у нас «картами реальности», что упорно будем называть пенек березой только потому, что в нашем опыте (или опыте авторитетных для нас людей) здесь действительно стояла береза. Забывая при этом, что мир — не статичная картинка, а динамичный процесс. И если представление о чем-либо входит в противоречие с живой реальностью — правильнее отправить на свалку собственное представление. Хоть этому очень часто мешает нахождение человека в следующей ловушке.

Вторая ловушка: Чрезмерная уверенность

Говорят, смелость города берет, уверенность вызывает уважение и доверие. Но чрезмерная уверенность человека в собственной правоте часто загоняет его в тупик. Потому что таким образом нарушается связь с внешней реальностью, затрудняется возможность корректировки ошибочных, ложных или просто устаревших суждений, понятий, представлений. Уверенность в себе и своих силах — это замечательное качество, особенно если оно соседствует с критичностью мышления и непредвзятостью восприятия. Чрезмерная же уверенность граничит с самоуверенностью и является шагом к личным амбициям. А амбиции, как правило, не самый лучший советчик. Потому что именно они деформируют сам процесс мышления, и человек оказывается в следующей ловушке.

¹ Само понятие и перечень наиболее распространенных ловушек позаимствованы из книги Скотта Плаусса «Психология оценки и принятия решения».

Ловушка третья: Мышление в пользу желаемого

Помните из школьного курса физики действие световых фильтров, которые из всего диапазона световых волн пропускают только волны определенной частоты. В итоге мы можем видеть все исключительно в розовом (голубом, зеленом и т. д.) свете. Склонность принимать желаемое за действительное заключается в интерпретации фактов, сообщений, событий, ощущений и т. п. скорее в соответствии с предпочитаемыми ожиданиями и представлениями, а не в согласии с реальными данными (доказательствами, свидетельствами). Если это делается намеренно и без уважения (не обращая внимания на..., с пренебрежением к...) к истине, то такое поведение называется неправильным истолкованием, фальсификацией, лицемерием, игнорированием, неискренностью, изворотливостью и извращением истины. И даже если глубинная интуиция и внутренняя совесть и сигнализирует человеку об ошибочности выбранной им позиции, он склонен найти оправдание своим действиям, придумывает внешне логичное объяснение собственного поведения. И тем самым оказывается в очередной ловушке.

Четвертая ловушка: Ловушка рационализации

Люди склонны смотреть на жизненные ситуации только со своей точки зрения. Поскольку это видение часто не является объективным, то решения, которые мы принимаем, могут оказаться ошибочными и привести к нежелательным последствиям. Рационализация — оправдание собственных действий определенными причинами. Предлагаем некоторые из наиболее часто встречаемых рационализаций.

«Это необходимо». Смысл этой рационализации: если что-то является необходимым для достижения результата, то это является возможным и правильным. Это известная формулировка: «цель оправдывает средства» (либо — «победителей не судят»). Ошибочность этого суждения в том, будто конечный результат является более важным, чем люди или моральные ценности, которыми пренебрегают ради достижения определенной цели.

«Это разрешает или не запрещает закон». Подобная рационализация предполагает, что все действия в рамках закона являются допустимыми и правильными. При этом происходит подмена моральных устоев или требований ситуации при принятии решения правовыми требованиями. При этом не учитывается, что нормы закона — это лишь минимальные стандарты поведения. На разрушение подобной формулировки работает поговорка: «Закон — что дышло, куда повернул — туда и вышло».

«Все так делают». Очень часто люди оправдывают собственное поведение подобной фразой, предполагая при этом, что если много людей совершают какие-то поступки, то это является правильным. Тем самым происходит ошибочное оправдание определенной системы поведения тем, что она имеет широкое распространение, а не тем, что она целесообразна. Обычно противовесом такой рационализации является вопрос — а если все с крыши прыгать будут?

«Я это вполне заслужил». Суть такого самооправдания: если я приложил к чему-то определенные усилия и прошел определенные испытания ради чего-либо, то я имею полное право на реализацию своего желания. Таким образом, происходит оправдание неверных решений и поступков на основании того, что иногда они могут быть наградой за перенесенные «жизненные тяготы».

«Я хотел только лучшего». Этой рационализацией очень часто злоупотребляют родители: если я желаю ребенку добра, то я вправе делать все, чтобы получить желаемый результат. Ошибочность этого суждения заключатся в неумении различать собственное видение добра и понимание его другим человеком, что часто приводит к навязыванию другому собственной желаемой картинки.

Пятая ловушка: Ловушка пристрастности

Быть беспристрастным — значит объективно смотреть на вещи, события, ситуацию, не смешивая при этом реальную картину вещей и ее эмоционально окрашенную трактовку. Эмоциональность, страстность часто помогает побыстрее достичь поставлен-

300 Глава 5

ной цели, найти новых единомышленников, обрести энергию для преодоления сложности. Но когда человек становится пристрастным — он теряет связь с реальной ситуацией, энергично бегает по лабиринтам собственных иллюзий. Тогда резко повышается опасность попадания в очередную ловушку.

Шестая ловушка:Зависимость от эмоционального состояния

Мы не случайно говорили о «внутреннем художнике», который воспроизводит картинку реальности то светлыми, то темными тонами. По поводу любой ситуации у нас может возникнуть несколько способов ее трактовки, в зависимости от имеющегося на данный момент эмоционального состояния. Если настроение хорошее — трактовка позитивная — решение эффективное — последствия замечательные. Если настроение паршивое — все кажется в черном свете — решение принимается не самое лучшее — ситуация загоняется в еще больший тупик.

Все перечисленные ловушки большинству из нас знакомы не понаслышке. Не стоит особо огорчаться по поводу собственного несовершенства — не было в школе урока правильного мышления. Да и в дальнейшем обучении акценты больше приходились на его (мышления) содержание, чем на оттачивание качества самого процесса. О пользе критического, или научного, мышления уже шла речь в предыдущей главе. В следующих подразделах предложены отдельные алгоритмы критичного осмысления ситуации.

При этом заметим, что оптимизировать ситуацию можно и иным способом. Гармонизация себя и собственных эмоциональных состояний способствует появлению ощущения личностной целостности, повышению чувства доверия к себе и миру, развитию навыков спонтанного реагирования. Такие люди меньше руководствуются порой устаревшими «картами реальности», больше доверяют собственной интуиции, адекватнее реагируют на любые жизненные неожиданности. Подобный стиль «легкого взаимодействия» с миром — наилучшая профилактика и создания разного рода ловушек, и попадания в них.

Краткие итоги подраздела

- 1. Не все присущие нам «мыслительные схемы» являются нашими хорошими помощниками в решении каждодневных дел. Как очень часто в речи человека присутствуют словапаразиты, так и в нашем мышлении присутствует так называемый «умственный мусор».
- 2. Неумелое использование индивидуальных «карт реальности» способствует попаданию в так называемые ловушки мышления и эмоционального реагирования. Создатель этих ловушек сам потерпевший.
- 3. Развитие доверия к себе и к миру первый шаг в «приручении» собственной «строптивой реальности». Освоение навыков критичного мышления сделает подобный «акт доверия» более безопасным.

Ссылки для любопытных

- Рационально-эмоционально-поведенческое консультирование и тренинг по Альберту Эллису [подборка книг и статей]: http://evolkov.net/rebc/index.html
- ➤ Плаус С. Психология оценки и принятия решений / Перев. с англ. — М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1998: http://evolkov.net/critic.think/Plous.S/index.html

Как и кем создаются наши жизненные проекты и сценарии. Способы коррекции и «переписывания по новой» тех сценариев, которые мешают жить

В тридесятом царстве, в тридесятом государстве жил-был... Не важно кто — царь, Иван-дурак, дед со своею бабой, важнее — кто из сказочных персонажей детства остался «жить» в нашем собственном царстве-государстве, в составленной нами персональной «карте реальности». Вспомнилась еще одна считалка из

302 Глава 5

детства: «На золотом крыльце сидели царь, царевич, король, королевич, сапожник, портной — кто ты будешь такой?»

Осознаем мы это или нет, но мы чаще всего идентифицируем себя с одним из любимых персонажей — то ли сказочных героев, то ли литературных образов, то ли реальных людей, произведших на нас особое впечатление — и дальше действуем «по сценарию» выбранного героя.

В психологии даже есть такое направление — сказкотерапия, суть которого — в выявлении и корректировке человеком «собственной жизненной сказки». Немного об этом шла речь во второй главе, когда мы описывали различные «мифы о любви». Но не только любовные отношения — вся наша жизненная активность подчиняется определенным закономерностям «жизненных сценариев». Пожалуй, наиболее систематизированы различные «сценарные образы» в направлении, известном под названием «соционика». Достаточно пройти соционический тест, определить свой «соционический тип» — «Гюго», «Достоевский», «Бальзак» и т. д. — и прочитать прогноз собственного поведения в тех или иных ситуациях, узнать, какие «соционические типы» подходят или не подходят вам в различных жизненных сферах. Короче, краткий «сценарный справочник» для любителей все систематизировать и прогнозировать.

Мне абсолютно чужд соционический подход — я считаю, что человек намного шире, многограннее и менее предсказуем, чем любой из шестнадцати заявленных в соционике типажей. И, тем не менее, я согласна, что в идентичных ситуациях человек склонен предъявлять идентичное поведение. Повторяемость, узнаваемость этого поведения позволяет его назвать «поведенческой ролью». Личные предпочтения в выборе определенных ролей и наиболее вероятном развитии связанных с ними жизненных ситуаций в итоге оформляются в излюбленные «жизненные сценарии». У одного из представителей «сценарной психологии» — Эрика Берна 1 — прописаны наиболее распространенные «жизненные сценарии» и этапы их формирования.

¹ **Эрик Берн** — американский психолог и психиатр, основатель трансактного анализа, автор психологических бестселлеров «Игры, в которые играют люди» и «Люди, которые играют в игры».

Попробуем схематично набросать ступени формирования наших «жизненных сценариев», основываясь на сведениях психологии возрастного становления человека¹. Дело в том, что определенный возрастной период взросления человека, становления его психики является благоприятным для развития конкретной базовой психологической характеристики. Например, языки лучше всего усваиваются в классический «чуковский» период «от двух до пяти», а вот умению манипулировать другими людьми наиболее качественно ребенок обучается где-то с трех лет до шестилетнего возраста. Такие периоды называются сенситивными, и то, что сформировано, заложено в нашей психологической организации на этих этапах — остается с нами на всю жизнь, и в некотором роде является фундаментом наших излюбленных «жизненных сценариев». Вряд ли кому-то удастся кардинально изменить эти «фундаментальные вехи» собственной психологической организации, но хотя бы понимать их, брать в расчет, и, по возможности, нейтрализовать то, что мешает жить радостно и полноценно — это каждому по силам.

Этапы формирования «жизненных сценариев»

Этап внутриутробного развития: базовые взаимоотношения с миром

Психологическое развитие ребенка начинается несколько раньше, чем он появляется на свет. Уже во внутриутробном периоде развивающийся человечек воспринимает волны любви или отторжения, чуток к сигналам гармонии и комфорта или, наоборот, опасности и угрозы.

Если кого-то всю жизнь мучает непонятный, абсолютно иррациональный «страх жить» — возможно, это «наследство» пережитых во время беременности страхов нашей мамы. Именно по-

¹ Более подробно специфика каждого этапа прописана в предыдущей книге: Мерзлякова Е. Л. Как правильно общаться с ребенком: уроки родительского мастерства. СПб.: Речь. 2007.

этому у древних народов Индии, Китая женщину, ждущую ребенка, окружали наиболее красивыми вещами, старались сделать ее обстановку гармоничной — чтобы у еще формирующегося ребенка развивались базовые реакции доверия и открытости красивому и гармоничному миру.

Непосредственно процесс рождения — важный психологический кризис как для мамы, так и для новорожденного. Известны исследования, показывающие формирование у человека базовых программ реагирования на трудности и алгоритмы прохождения кризисных ситуаций именно во время процесса его рождения. Эти программы влияют на отношения человека с самим собою и с миром на всю дальнейшую жизнь.

Первый год жизни: мир доброжелателен ко мне, я доверяю миру

В этот период происходит установление эмоциональных контактов с окружающим миром. Именно поэтому для младенца не менее необходимой, чем материнское молоко, является атмосфера любви, безопасности, эмоционального комфорта. Лишение же ребенка эмоционального и непосредственного физического контакта в «воспитательных целях» может привести к глубинному малоосознаваемому недоверию к окружающему миру и другим людям.

Возраст от года до трех: я умею действовать самостоятельно, я доверяю себе

Первые годы жизни ребенок активно манипулирует вещами — это его способ познания мира. Мир — полигон для его исследований и открытий. Важно, что эти открытия он делает самостоятельно (хоть и с помощью родителей или воспитателей). Таким образом, в этот период в процессе активного познания окружающей среды у маленького человека происходит формирование веры в собственные силы. Если ребенка лишить подобного опыта познания мира «методом тыка» в связи с культурно-воспитательными ограничениями (штанишки испачкаешь), то разного рода забобоны и навязанные страхи могут привести в будущем к опре-

деленной пассивности уже взрослого человека в его отношениях с окружающей средой. В итоге мы получаем пассивную позицию во взрослой жизни, недостаточную готовность рассчитывать на самого себя

Возраст 3-6 лет: я учусь взаимодействовать

Этот период является сенситивным для овладения социальными ролями, шаблонами поведения. Малыш открывает, что помимо его, мамы и папы существует множество других людей, с которыми необходимо каким-то образом налаживать контакт. Именно в этом возрасте закладываются основные «поведенческие игры» и «жизненные сценарии». Детские игры «в папу и маму», «в работу», «в магазин», «в школу» — это грандиозная имитационнообучающая площадка. Отголоски детских игровых ситуаций остаются с человеком в виде базовых алгоритмов поведения на всю его взрослую жизнь. Очень часто взрослые навязывают ребенку определенные модели поведения «правильных девочек и мальчиков» без учета психологических особенностей самого ребенка. Став взрослыми, эти «правильные дети» отдают предпочтение манипулятивным формам самопроявления.

Младший школьный возраст: я ответственный человек; я достоин одобрения

В период 7–10 лет маленький школьник учится ответственности. Ведь теперь он — большой, он — ученик. Это *он* получает задания на дом, *он* их выполняет и *он* несет ответственность, если что-то не так. И разбалансировать этот механизм формирования ответственного отношения к собственной деятельности очень просто — родителям достаточно взять полностью на себя контроль над школьными делами ребенка. Где-то в этом же возрасте закладывается умение оценивать собственные действия и идет усиленное формирование самооценки.

К сожалению, очень часто излюбленные воспитательные стратегии, используемые в нашей культуре, приводят к тому, что множество взрослых людей получили в наследство от собственного детства заниженную самооценку. Это происходит из-за подмены 306 Глава 5

понятий в оценивании: вместо действий ребенка оценивается его личность. Результатом подобных «воспитательных стратегий» является неготовность взрослого уже человека брать на себя ответственность за развитие собственной жизненной ситуации и его неадекватная самооценка: завышенная или, чаще, заниженная.

Подростковый возраст: я — думающий; я определяю свое место среди других людей

В этот период обостряются чувство взрослости, стремление к самостоятельности. Именно в этом возрасте оптимально развивать критичное мышление у ребенка — помните наши школьные алгоритмы анализа литературных произведений либо математических задач? В таких упражнениях и происходило становление нашего «мыслительного аппарата».

Кроме того, возраст 11–15 лет помимо пресловутого гормонального всплеска характеризует также обостренная социальная чувствительность. Каким меня видят ровесники, какие мои «игры» нравятся, а какие — нет, каковы мои положение и статус — как мы ответили самим себе на эти вопросы тогда — так на подсознательном уровне мы проявляемся и во взрослой жизни. «Звезды», «серые мышки», «подлизы-отличницы», «задирыдвоечники», «клоуны», «изгои» — эти роли как бы прилипают к нам в том далеком школьном детстве.

Наиболее распространенные ошибки воспитания в подростковом возрасте — это авторитетное навязывание взрослыми собственного мнения или способа действий, неуважительное отношение к окружению ребенка или к его «социальной позиции» в этом окружении, игнорирование или высмеивание проблем полового созревания. В итоге у человека развивается зависимость от чужого авторитетного мнения и неумение самостоятельно анализировать и решать ситуацию. Те, кому было сложно взаимодействовать с одноклассниками — и во взрослой жизни испытывают психологические трудности в социальном взаимодействии. Именно в этом возрасте возможны истоки неблагополучия в сфере половой самоидентификации и проявления.

Ранняя юность: я понимаю себя; я ищу свое место в мире

Приблизительно в старшем школьном возрасте происходит осознание ключевых моментов собственной картины мира: принципы, идеалы, ценности, то есть «рисуется» первая наша болееменее осознаваемая «карта реальности». То, что мы в виде легких пунктиров обозначили на ней — задает направления нашей жизненной активности на ближайшие 10–15 лет. Именно поэтому очень важно, чтобы профессиональное и жизненное самоопределение было действительно самостоятельным выбором самого молодого человека. К сожалению, очень часто взрослые очень активно вмешиваются в этот психологический процесс, чем привносят дополнительную путаницу в жизненные и профессиональные планы молодого человека.

Неуважительное отношение к внутреннему миру юного человека, навязывание собственного мировосприятия и понимания жизненного успеха приводит к тому, что он впоследствии живет как бы «чужой жизнью». В итоге — и вроде все есть, как мечталось, как хотелось, а не радует это «все».

Социальное становление: я что-то делаю в окружающем мире

На этот период (где-то до 30–35 лет) приходится реализация профессиональных планов и социальных программ; их коррекция и осмысление. Приобретение профессии и профессиональное становление, создание семьи, рождение и воспитание детей, создание и расширение социальных связей — все «как у людей». Затем — так называемый кризис переосмысления жизненных приоритетов и ценностей. Если кризис успешно преодолен — дальше человек развивается по «индивидуальной программе». Но и здесь наши близкие очень часто пытаются «воспитывать». Попытки опекать взрослого человека (этим могут грешить родители, муж-жена и даже близкие друзья), бесцеремонное их вмешательство в его личную и профессиональную жизнь приводит к напряженности в отношениях, если «воспитуемый» не поддается. Либо, если поддается, такое давление приводит к определенному

308 Глава 5

социальному инфантилизму, то есть детскому способу реагирования на взрослую ситуацию.

30-35 и дальше: я создаю собственный мир

Если человек может преодолеть давление близкого окружения (а оно практически всегда присутствует, в большей или меньшей мере) и пройти собственный кризис переоценки жизненных смыслов — дальше развитие и самореализация происходят «по индивидуальной программе». Многие люди воспринимают пришедшую зрелость как период наибольшей жизненной плодотворности, насыщенности и осмысленности. Неоднократно приходилось слышать от разных людей, что только в районе сорока к ним пришло ощущение собственной целостности и чувство гармонии с внешним миром.

Но и здесь возможны сложности взаимодействия с окружением. Так, иногда родители или близкие люди отказываются принимать право взрослого уже человека на собственное видение мира и реализацию этого видения. В итоге у такого «ищущего себя» может произойти усиление «комплекса вины» в связи с отсутствием взаимопонимания с близкими людьми. В дальнейшем возможен полный разрыв эмоционального контакта. Но если не отстоять себя, то наиболее удручающим последствием будет потеря человеком собственной неповторимости, потеря себя самого. Несколько советов по преодолению напряженных взаимоотношений с близким окружением в период «переделки жизненных сценариев» — в следующем подразделе.

Пока же — тоже в виде схематичного наброска, каким образом можно «подлатать» возможные дыры и сбои, полученные в ходе нашего взросления и проявляющиеся в наших «жизненных сценариях» в виде страхов, неуверенности, растерянности и т. д.

Краткий обзор психологических школ и направлений

Данный обзор не претендует на полноту и точность перечисления — рынок психологических услуг стал настолько динамичным и изменчивым, что даже профи в этой области не всегда

успевают отследить «новинки». Более того, под соусом «психологических новинок» очень часто действуют обыкновенные шарлатаны — об этом мы говорили в предыдущей главе. Да и завоевавшие определенный авторитет направления психологической помощи — иногда с большой натяжкой можно назвать «научными». Поэтому упоминаемые ниже направления психологической коррекции представлены только для общей картины, без экспертного заключения научности либо ненаучности данного направления. Прежде чем выбрать для себя то или иное направление — не мешает собрать не только позитивные, но и более сдержанные отзывы о нем. Алгоритм такой экспертизы предложен в предыдущей главе или в предложенных в конце подраздела ссылках.

Так, основной «заботой» представителей холотропного дыхания (ребефинга) является воспроизведение в сознании участников опыта внутриутробного развития и переживаний, связанных с рождением. Специалисты утверждают, что во время этого ответственного периода закладываются базовые энергетические программы взаимодействия человека с миром. И если при рождении было какое-то осложнение (а у кого их не бывает) — отпечаток остается и влияет на всю дальнейшую жизнь человека. Различные дыхательные упражнения помогают участникам откорректировать возможные сбои, а также получить недоступный в повседневной жизни опыт психологического единения с миром, со всей Вселенной.

Если человек чувствует себя заброшенным, никому не нужным, мир кажется ему жестоким и враждебным — возможно, ему следует посетить **тренинги гуманистической направленности**, в первую очередь тренинг личностного роста по Роджерсу. Участники тренинга буквально купаются в атмосфере взаимной любви, уважения, эмоциональной поддержки. Карл Роджерс и его последователи уверены, что, во-первых, каждый человек хорош по своей природе, и, во-вторых, ему присуще стремление стать еще лучше. Главное, создать для этого процесса соответствующие условия и поддержать человека в его добрых начинаниях. Все остальное — дело времени и зарожденной веры в себя самого.

Если же вам хочется оживить в себе трехлетнего оптимистаисследователя — добро пожаловать на **тренинг креативности** (развитие творческого потенциала личности). Где-то рядышком — различные занятия по **сказкотерапии** и **арттерапии**. Занятия этой направленности позволят вам почувствовать себя добрым сказочником, который сочиняет захватывающие истории собственной жизни.

Как известно, сказки бывают разные. Иногда — веселые и добрые, иногда — злые или страшные. Если чье-то детство оказалось богатым на различные психологические «страшилки» — это обязательно оставило свой след в эмоциональной памяти и даже в памяти тела. Помните, как напрягается тело в особо тревожных ситуациях? Если это происходит часто — телесное напряжение остается даже при благоприятных обстоятельствах. Избавиться же от ограничивающих страхов, телесных блоков и зажимов помогут тренинги телесно-ориентированной направленности.

Устоявшиеся поведенческие игры и унаследованные жизненные сценарии — материал для анализа представителей **трансактного направления**. Если вам интересно узнать, где в вас проявляетесь действительно Вы, где — внутренняя проекция Родителя, а где — неугомонный озорник внутренний Ребенок; и как все это «семейство» управляет вашей повседневной жизнью — смело выбирайте последователей Эрика Берна (основоположник трансактного анализа).

Эмоциональные же травмы, как детского возраста, так и более поздние, можно «проработать» во время **психодраматических сессий** (основатель — Морено). Психодрама является также сильным инструментом для коррекции малоэффективных шаблонов поведения.

Вопросы личной ответственности-безответственности, социальных ролей и статуса, привычных или желательных моделей поведения являются основным содержанием тренингов лидерства, уверенности в себе, сензитивности, ассертивного поведения и т. д.

Различного рода **тренинги проектирования карьеры**, **жизненного успеха** и тому подобные способствуют лучшему осознанию и коррекции вашего жизненного и профессионального самоопределения. Те, кого интересует развитие ощущения собственной бытийности, умение воспринимать жизнь как поток, находить внутреннее звучание событий — приобщаются к гештальт-направлению (основатель — Фредерик Перлз). Если же «гармонизация событий по Перлзу» не срабатывает, и корректировать необходимо ключевые жизненные подходы — вам поможет рационально-эмотивная поведенческая психотерапия Альберта Эллиса. Замечу, что эта книга прежде всего написана в духе Эллисовского РЭП-подхода.

Ну и, наконец, **тренинги критического мышления** помогут вам не только навести порядок в собственной голове, но и создать для себя надежные основания для самостоятельной экспертизы перечисленных выше направлений. Не все заявленное — полезно, эффективно, безопасно. Хоть все, без сомнения, оказывает влияние и на человека, и на его «жизненные сценарии».

Краткие итоги подраздела

- 1. «Жизненный сценарий» это представления человека о том, как сложится его жизнь. Они не всегда осознаваемые. Осознание собственного «жизненного сценария» первый шаг в его «расколдовке». Тогда у человека появляется возможность жить не «по сценарию», а действительно жить свободно, легко, непрогнозируемо, интересно.
- 2. Узловые моменты наших жизненных сценариев закладываются родными и близким окружением в ходе нашего взросления. Понимание этих моментов дает ключ к исправлению неэффективных жизненных стратегий.
- 3. Устоявшиеся сценарии можно «переписывать» заново самостоятельно или воспользоваться помощью психологических школ и направлений. Очень важно при этом «не поменять шило на мыло» не каждый метод будет полезен именно вам, не всегда эффект от такого вмешательства будет безусловно положительным.
- 4. Для самостоятельной оценки полезности-опасности для вашей психологической организации того или иного направления психокоррекции желательно развивать навыки критического

мышления — умение самостоятельно оценивать возможное информационное и психологическое влияние.

Ссылки для любопытных

- ➤ Бедило М. 12 правил: как не попасть на «плохой» тренинг: http://www.antisectik.narod.ru.
- ▶ Берн Э. Игры, в которые играют люди: психология человеческих взаимоотношений. К.: PSYLIB, 2004; http://psylib.org.ua/books/berne02/index.htm.
- ➤ Берн Э. Люди, которые играют в игры: психология человеческой судьбы. К.: PSYLIB, 2004; http://www.psylib.ukrweb.net/books/berne03/index.htm.
- ➤ REBT Рационально-эмоциональная поведенческая психотерапия [сайт с информацией о методе]: http://www.rebt.ru.
- ➤ Сетевой индивидуально-групповой курс самообучения критическому мышлению (КМ) / Евгений Волков: http://evolkov.net/critic.think/netcourse.

Увязка собственного сценария со сценариями людей из близкого окружения. Что необходимо учитывать при моделировании социальной ситуации

Пожалуй, этот момент — момент взаимодействия с близкими людьми в периоды наших «душевных революций» — один из самых сложных и для проживания, и для предоставления какихлибо рекомендаций. Если бы кому-то удалось обнаружить «рецепты на все случаи жизни» — семейные консультанты остались бы без работы, а наши кухни и спальни наконец обрели бы мир и благоденствие.

Рецептов нет. Вехи осмысления — а что же происходит — попытаться набросать можно. Потому что, только проживая и осмысливая полученный опыт, человек создает себя самого, собственный мир, собственную Вселенную. В свое время Богу из «лубочных историй» хватило семи дней, чтобы создать мир, пришедшийся Творцу по нраву: — «И это хорошо». Человеку порой всей его жизни не хватает, чтобы уверенно сказать: «и это хорошо» в отношении собственной жизненной реальности. Большую часть отпущенной нам жизни мы действуем как бы на автомате — привычно реагируем на внешние вызовы, привычно предъявляем окружению себя хороших, привычно радуемся и огорчаемся, привыкаем к таким же привычным реакциям и проявлениям близких нам людей.

Когда же эта «привычная жизнь» вдруг начинает показывать свой строптивый характер — первая реакция, которая возникает чаще всего: «Кошмар! Хочу, чтобы все было как прежде».

Возможно, именно эта реакция руководит действиями и поступками близких нам людей в тех ситуациях, когда мы вроде решили жить «по-новому», а их наше «строительство светлого будущего» абсолютно не прельщает, им прежний привычный уклад жизни подавай. И к нему в придачу — нас самих прежних, привычных, предсказуемых. Простим им и себе самим это пристрастие к обжитому и узнаваемому — ведь подобная инерция в итоге является основой стабильности, в том числе стабильности отношений. Хоть тут следует сделать небольшое уточнение. Реальные отношения, отношения с большой буквы — это взаимодействие людей, активно осознающих и проявляющих самих себя. Это как бы отношение между разными реальностями. Есть иной способ взаимодействия, которому больше подходит слово «связь» один человек связан с другим. Куда один — туда и другой, что один чувствует — то и другому передается. Пожалуй, наиболее ярким примером подобной связи является взаимодействие мамы и новорожденного ребенка — их связь является буквально симбиотической, то есть сложно провести границу, где кончается один человек и начинается другой. Но то, что естественно в случае мамы и несмышленого малыша — несколько странно и даже разрушительно для взрослых людей.

Можно проиллюстрировать эти два типа взаимодействия людей при помощи метафоры. Отношения — это как два танцующих, поющих, музицирующих в едином ритме человека. Даже если один делает паузу — второй может или остановиться вместе с ним, или усилить собственное звучание — общая музыка только выиграет от этого.

Связь же — это как два одноногих человека, опирающихся вместо костыля на плечо другого. В итоге каждый без своего партнера — недочеловек: не до конца жизнеспособен, ограничен в возможностях проявления и передвижения, «завязан» на странностях собственного партнера.

Так вот, проблемы во взаимодействии при изменении «вашей личной траектории жизни» в большей степени возникают в случае «связанных» взаимоотношений, чем в случае взаимоотношений сотрудничества и сотворчества. Давайте поэтапно разберемся, как можно подобную «связь» перевести в более легкие и жизнеутверждающие формы. Ведь даже связь мамы и новорожденного младенца в нужный момент прерывают перерезанием пуповины.

Этапы перехода от «связывающих отношений» к отношениям сотрудничества, кооперации

Этап первый: нахождение в состоянии абсурда

Подобное переживание абсурда периодически бывает у каждого из нас. В такие периоды наше окружение дружно начинает терроризировать нас своими требованиями и претензиями: всем — сослуживцам, домашним, друзьям — срочно необходимы наше присутствие, время, внимание, энергия. Вроде бы мы и признаем обоснованность каждого такого требования по отдельности, но поскольку все они возникают одновременно, и как бы растягива-

 1 Этапы описаны «по мотивам» схемы мыследеятельности Г. П. Щедровицкого, известной в среде его последователей как «трехслойка».

ют нас в разные стороны — мы начинаем ощущать себя возом из басни Крылова о Лебеде, Раке и Щуке.

При всем дискомфорте подобной ситуации у нее есть один важный позитивный момент — она заставляет нас отказаться от режима «автопилота». «Автопилот» в такой ситуации не срабатывает, привычные наши способы подстройки и «отмазок», действия и уклонения не дают нам желанного покоя. Хотим мы того или нет, но ситуация как бы интенсивно трясет нас за плечи: — Остановись! Задумайся, что происходит.

Но редко кто сразу начинает «интенсивно думать». Чаще всего в таких «ситуациях абсурда» первое, что мы начинаем интенсивно делать — это кричать: «Кошмар!» Мы начинаемся жаловаться себе и людям на нашу тяжкую жизнь. И вот такими жалобами мы вводим себя в следующий этап.

Этап второй: внутренний художник

В подразделе, посвященном «персональной картографии», мы говорили, что в каждом из нас живет внутренний художник, который раскрашивает персональную «карту реальности» в яркие, мрачные либо невыразительные тона. На этом этапе мы как бы пытаемся объяснить кому-то внешнему, но в первую очередь самому себе, что же происходит. Мы объясняем необычное поведение знакомых нам людей каким-то привычным для нас способом; трактуем свое собственное поведение; устанавливаем какие-то, понятные нам, взаимосвязи между различными элементами ситуации. Другими словами, в таком диалоге-монологе (потому что такой рассказ при внешнем подобии общения все-таки является «рассказом для себя») у нас постепенно появляется связная интерпретация ситуация. Другими словами, у нас в голове создается «ситуационная картинка». На этой картинке присутствуют людимонстры, которые «рвут на части» бедную жертву. Роль жертвы, естественно, мы оставляем себе. Либо наоборот, все вокруг «белые и пушистые», а я, такой недостойный, неполноценный, несовершенный не дотягиваю до справедливых требований окружающих меня людей. Возможен еще вариант: я — герой и «впереди планеты всей», а они, отсталые, не понимают порывов моей гордой и свободной души.

Вариантов персональных «картинок» может быть множество — какую «роль» в подобном «рисунке», подобном сюжете человек обозначит для себя самого — зависит от его излюбленных «жизненных сценариев», речь о которых шла в предыдущем подразделе. В первую очередь — в каких тонах, оптимистичных либо пессимистичных, он привык воспринимать реальность. Основной итог данного этапа — у человека создается впечатление, что он видит, понимает суть происходящего с ним за счет того, что он «нарисовал» у себя в голове модель этой ситуации. И теперь он готов к активизации внутреннего философа.

Этап третий: отношение к происходящему

На этом этапе человек определяется с тем, как ему относиться к происходящему, какую собственную позицию выбрать. Вариантов в общем-то не так и много. Первый выбор — проигнорировать; второй — включиться в ситуацию. Если бы была возможность проигнорировать — скорее всего, человек выбрал бы именно ее — ведь в большинстве случаев наша психика достаточно инерционна, и «лезть в драку» без особых на то причин мало кому хочется. Я сейчас не имею в виду тех людей, которые самостоятельно ищут приключений на всем известное место то ли из-за нехватки адреналина в крови, то ли это их излюбленный способ развеять «скуку жизни». Там немножко иной сценарий взаимодействия, и не столько ситуация абсурда догоняет их, сколько они сами создают оную для других людей.

Все остальные с удовольствием бы не ввязывались, но именно потому, что окружение — близкое, а требования — вроде обоснованны, совсем проигнорировать их не получается. И тогда у человека возникает следующий выбор: адаптироваться, подстраиваться к тому, что есть, либо же занять более активную позицию и попытаться что-то изменить.

В психологии есть два противоположных по значению понятия — экстернальность и интернальность. Человек-экстернал предпочитает все происходящее с ним объяснять внешними причинами: так сложились обстоятельства, так выстроились звезды, мир сам по себе таков. Себе же такие люди отводят роль «маленького человека», который плывет как щепка по бурному течению потока жизни. Все, что может такой «маленький человек» это найти наиболее благоприятные «потоки» (денежные, например) либо же пристроиться к какому-то «большому кораблю» (эта метафора сообщества людей, объединенных идентичными целями и ценностями). Стабильная фирма, желательно с иностранным капиталом — это залог материального благополучия, крепкая и социально-престижная семья — оплот домашнего тепла и уюта, какой-то элитный клуб по интересам — обеспечение связями и знакомствами из среды «сильных мира сего». А дальше — достаточно понять «правила игры» на всех этих «больших и малых кораблях» и уметь гибко адаптироваться к этим правилам. Успокаивая себя при этом фразой: «Не я этот мир придумал — не мне его менять». Назовем вышеописанную позицию, такой вариант отношения к происходящему — «мир таков». Люпоговорки, описывающие эту позицию — «Хочешь жить — умей вертеться», «Каждый сверчок — знай свой шесток», «Большому кораблю — большое плавание».

Второй возможный вариант отношения к происходящему — это принятие позиции интернальности. Человек-интернал причину происходящего с ним, прежде всего, ищет в себе самом. Фразы: «Все в твоих руках», «Хочешь изменить мир — начни с себя», «Каждый человек — кузнец своего счастья» — иллюстрируют интернальное отношение к происходящему. Такие люди склонны принимать на себя ответственность за события собственной жизни. Если что-то не вышло — значит где-то была допущена ошибка, ее необходимо обнаружить и исправить. Если все сложилось замечательно — это подтверждение того, что предварительный прогноз оказался верным, и выбранный человеком способ думать, реагировать, действовать можно считать эффективным и адекватным ситуации.

Психологи считают, что люди, склонные к позиции интернальности, более уверены в себе и более эффективны в своей практической деятельности. Эти люди не столько ищут «большие и надежные корабли», сколько умеют выстраивать собственные «средства передвижения», начиная от легких «спасательных шлюпок» и заканчивая «персональными яхтами». Такой способ отношения к происходящему, предполагающий принятие на себя ответственности, мы условно назовем «я могу».

В разных жизненных ситуациях мы занимаем позиции либо «мир таков», либо «я могу» — этот выбор зависит от степени нашей информированности о ситуации, уверенности в собственных силах, доверия к собственным знаниям и способностям в данной области. Не последнюю роль для выбора человеком позиции активного изменения либо пассивного приспособления играют наработанные в возрасте до трех лет базовые шаблоны поведения. В предыдущем подразделе мы говорили о возрастном становлении нашей психологической организации и о том, что в период активного экспериментирования с миром, в возрасте от года до трех, у ребенка закладывается позиция «исследователя» либо позиция «приспособленца», и что во многом это зависит от воспитательных стратегий взрослых. Чуть ниже мы покажем, как каждая из обозначенных позиций влияет на дальнейший разворот конкретной ситуации. Сейчас же можно перейти к описанию очередного этапа осмысления человеком конкретной ситуации. Потому что реальное осмысление ситуации начинается только после выбора человеком собственного к ней отношения, выбора определенной позиции в формате этой ситуации. До этого ситуация была как бы виртуальной. Через обозначение собственной позиции она «привязалась» к реальности человека. И он теперь в состоянии как-то ее «рулить», как-то регулировать.

Этап четвертый: внутренний философ и режиссер

Нарисовав «внутреннюю картинку» той ситуации, которая не дает нам покоя, мы как бы подготовили подмостки для дальнейшего «спектакля», для дальнейшего разворота событий. Выбрав ту или иную позицию, мы обозначили собственное место в этой нарисованной картинке — место ищущей выхода «жертвы обстоятельств» (позиция «мир таков») либо место «экспериментатораисследователя» (позиция «я могу»). Дискомфорт испытывает и тот, и другой персонаж, но только решают ситуацию эти персонажи по-разному.

«Жертва обстоятельств» пытается «помирить ежа и ужа» — свести к единому знаменателю все противоречивые требования разрывной и сложной ситуации. Как правило, человек в итоге нахо-

дит какие-то компромиссы «и вашим, и нашим», при помощи которых пытается усмирить «строптивую ситуацию», частично удовлетворив требования всех сторон понемногу.

«Экспериментатор-исследователь» пытается изменить что-то кардинально, чтобы ситуация перешла из разряда нерешаемых в разряд сложных, запутанных, но поддающихся нашему воздействию. Как правило, в такой ситуации всегда присутствует внутренний конфликт, внутренний парадокс. Понять суть проблемы, суть центрального конфликта ситуации — это первая задача человека, который выбрал позицию «экспериментатора». А следующая — найти решение найденного парадокса. Чуть ниже, после прописывания этапов решения абсурдной ситуации, предложен один из приемов осмысления сути проблемы.

Не зависимо от того, какую позицию в данной ситуации человек занял, к каким способам ее решения он прибег — рано или поздно у него в голове вырисовывается «проект решения». Это составленный человеком прогноз развития данной ситуации, и решение о своих дальнейших действиях в ее формате. Таким образом, внутренний философ позволил человеку увидеть собственное место и роль в происходящем, внутренний режиссер — придумать, сочинить дальнейший разворот событий. Когда «сценарий развития ситуации» готов, можно переходить к следующему этапу.

Этап пятый: приведение всех «персонажей ситуации» в соответствие с придуманным сценарием

Когда человек сам понял, что он хочет — важно об этом рассказать другим людям. Кто-то делает это открыто, кто-то прибегает к манипулятивным приемам. В предыдущем подразделе мы уже проговорили, что излюбленные стратегии взаимодействия с другими людьми и способы добиться от них желаемого закладываются приблизительно в возрасте от трех до шести лет. Добавить можно только идею, проходящую лейтмотивом через всю книгу: выбирая манипулятивные способы взаимодействия с окружающими вас людьми, вы сами вводите себя в пространство, где обман, манипулирование являются нормой. И здесь уже не стоит вопрос о сотрудничестве и кооперации — это скорее получается игра «кто кого»: кто изощреннее обманет, кто тоньше проманипулирует, кто качественнее «построит».

Для того чтобы людям открыто сказать, чего вы от них ждете, важно, во-первых, это хорошо понимать самому, и, во-вторых, не бояться принять на себя ответственность за собственный выбор. Ведь кто-то потом будет пытаться нас попрекать, что выбор «неправильный», кто-то злорадствовать в случае неудачи, кто-то... В принципе, для человека, четко осознающего «свой интерес», такие мелкие «покалывания и покусывания» становятся не страшными. Более того, люди, не связанные напрямую с его прогнозом развития ситуации, как-то тихо и незаметно из этой ситуации исчезают.

Если кто-то решил, что человек, претендовавший на роль друга, никак не справился с ней — в дальнейшем на общение с ним не будет оставаться ни времени, ни энергии. В итоге «друг» уйдет как бы сам собой. Точно так же «уйдут сами по себе» неинтересные нам коллеги и сослуживцы, опостылевшие возлюбленные и «доставшие» половинки... Вот только с детьми и родителями сложнее: эти связи — на всю оставшуюся жизнь. Поэтому и прогнозировать такие отношения стоит особенно тщательно — просто «всех построить» все равно не получится. Необходимо договариваться, согласовывать, уточнять, изменять отношение и изменяться самому... Возможно, близкие люди и близкие отношения — это самый мощный наш оплот в этом мире и такой же самый мощный толчок к личностному развитию и изменению.

И, тем не менее, «если долго мучиться — что-нибудь получится»: рано или поздно наше окружение придет в соответствие с нашим «образом желаемого». Или просто перестанет быть «близким окружением», если согласовать желаемое и действительное и удастся. А проверить это поможет последний, шестой этап.

Этап шестой и заключительный: «и вновь продолжается бой»

Этот этап — один из самых интересных. Или самых драматичных. Потому что он оказывается как бы проверкой самой жизнью

всех предыдущих «потуг» человека осмыслить и решить возникшую ситуацию. В идеальном случае, если проблема была найдена и решена верно, был составлен адекватный прогноз последующего поведения самого человека и окружающих его людей — все дальнейшее взаимодействие будет похоже на хорошо отлаженный механизм. Никто никого ни к чему не принуждает, все действуют под флагами собственных интересов, которые при этом согласованы друг с другом. Сообщество, сотрудничество, сотворчество близких по духу людей — иллюстрация «земного рая».

В реальных же условиях к подобному слаженному взаимодействию между людьми удается прийти далеко не всегда и ненадолго. Ненадолго, потому что жизнь не стоит на месте, меняются наши требования к ней, видоизменяются цели, и даже мы сами слегка меняемся. То же самое происходит с другими людьми. Значит, весь вышеописанный процесс выявления собственного интереса и предъявления его окружающим необходимо проделывать заново.

Не всегда, потому что в реальных жизненных ситуациях на каждом из описанных этапов возможны «сбои», которые снова и снова возвращают нас в «начальную точку», то есть в первоначальное проживание «ситуации абсурда». Обозначим такие, наиболее распространенные, «сбои».

Алгоритм самоодурачивания: «сбои» при моделировании человеком своей социальной ситуации

Первый этап: желание убежать от ситуации абсурда

Как уже было сказано, переживать ситуацию абсурда очень дискомфортно. На то он и абсурд, что к нам предъявляются разнородные и противоречивые требования, выполнить которые, действуя «по старинке», просто невозможно. А как действовать иначе — мы просто не знаем, не было у нас такого опыта. В лучшем случае человек в такой ситуации пытается обратиться к кому-

либо за советом: «Ничего не понимаю, помоги разобраться». В худшем — он бежит от такой ситуации, как «черт от ладана». Меняет работу, меняет круг друзей, меняет семью, в конце концов, и... И получает в новых обстоятельствах все то же самое, от чего он так тщательно убегал, только, как правило, в еще более утрированном виде, в более сложной форме. Потому что не жизнь абсурдна сама по себе — жизнь старательно «зеркалит» ситуацию абсурда, вызревшую в голове ее создателя. И убегать от подобной ситуации — это все равно, что убегать от себя самого. Очень похоже на спасающуюся бегством от грохота собаку, к хвосту которой привязана вязанка пустых консервных банок. Бедняге невдомек, что источником грохота является она сама. Но если в случае с собакой в ее «несчастиях» можно обвинить мальчишек, решивших пошутить таким образом, то кого обвинять по поводу периодически повторяющейся и «гремящей» своей абсурдностью той или иной жизненной ситуации? Если искать «виноватых» вовне — велика опасность попасть в ловушку «Кто виноват?», речь о которой шла в предыдущем подразделе. «Виноватые», естественно, будут найдены, но ситуацию это никак не изменит. Потому что единственный способ ее решить — попытаться взять на себя ответственность за создание подобного абсурда — какие-то противоречивые представления о мире в нашей собственной голове нашли вот таким образом «воплощение» в нашей жизненной ситуации.

Второй этап: пристрастное описание ситуации без корректировки мнений включенных в нее людей

Возможные «сбои» на этом этапе подробно описаны в предыдущем подразделе, где зафиксированы наиболее распространенные «ловушки реагирования и восприятия». Если мы «рисуем» для себя картинку происходящего без согласования с мнениями, видениями, представлениями других людей, находящихся в этой ситуации — очень велик риск того, что эта картинка будет «пристрастной». Она очень мало будет отображать реальные мотивы, интересы других людей, а только наше собственное представление о них. К тому же очень часто люди грешат «страстью к копированию картин» — какие-то ситуации из прошлого человек несознательно проецирует на похожую, но все же иную ситуацию

настоящего. Это уже начинает действовать «умственный мусор», обозначенный в категории «и так всегда». Всегда окружающие несправедливы, всегда обижают, всегда предъявляют чрезмерные требования, всегда с этими требованиями невозможно справиться и в итоге — всегда преследует неудача. Если человек склонен таким образом думать о своих жизненных ситуациях — он действительно снова и снова будет возвращаться в ситуацию абсурда.

Третий этап: выбор позиции «мир таков»

Возвращаться в нее он будет и в том случае, если на этом этапе он выберет позицию «мир таков». Ведь выбор этой позиции обозначает, что все нарисованное им самим в собственной голове он для себя кодирует как основной закон мироздания. Он свято уверен, что его представления о мире — это единственно возможная реальность, единственный способ воспринимать данную ситуацию и реагировать на нее. И тогда ему не миновать «сбоя», происходящего на следующем этапе.

Четвертый этап: неготовность выйти за рамки собственных представлений

Если человек «узаконил» собственные представления о мире как единственно возможные — ему очень сложно выйти за рамки этих представлений. А поскольку эти представления он «срисовывал» с первоначальной ситуации абсурда — то так или иначе он найдет место для этого самого абсурда и в создаваемом им «дальнейшем сценарии развития отношений». Не зависимо от того, что действительно происходит в его жизни, человек у себя в голове создает «замкнутый круг» повторяющихся событий и обстоятельств, из которого он не видит выхода. И потому либо возвращается в начальную точку с ее соблазном бегства из ситуации, либо пытается разрешить ситуацию путем поведенческих манипуляций, чем загоняет себя в следующий тупик.

Пятый этап: страх открыто предъявить себя и свою позицию

Человек начинает изворачиваться и манипулировать, когда по каким-то причинам он не может открыто сказать о том, чего он

хочет. Чаще всего за этим стоит страх — непонимания, игнорирования, осмеяния, последующей ответственности. Когда мы предъявляем окружению не свои реальные интересы и цели, а их безопасные имитаторы («Нет, что вы, я совсем не стремлюсь замуж, я просто хочу помочь молодому человеку адаптироваться к жизни без родителей».) — мы даем окружающим ложные сигналы о таких же ложных направлениях для совместных действий. А потом удивляемся — почему же другие люди действуют совсем иначе, чем нам этого хотелось (молодой человек успешно адаптировался к жизни без родителей и женился на другой девушке). Тогда мы становимся еще изощреннее в своих манипуляциях и делаем так, чтобы люди делали необходимое нам, даже не подозревая об этом. Самый лучший способ добиться этого связать их обязательствами некоего «кодекса чести» — чести семьи, чести дружбы, чести организации. Списки «правильного поведения» во всех этих случаях прописаны в подразделах, посвященных манипуляциям в семье, на работе, в дружеских и даже любовных отношениях. «Удавка» готова, спектакль готов к завершению.

Шестой этап: подчиненность «матрице» вместо совместного танца-импровизации

Потому что когда человека вынуждают действовать «по правилам» — это перестает быть жизнью самого человека, это снова и снова возобновляется постановка одного и того же спектакля. Никто не помнит, кто написал его сценарий; никто не понимает, почему именно эти правила являются по умолчанию «правильными». Есть спектакль под названием «семья», или «работа», или «дружба», или «любовь». В итоге человек только и делает, что играет в спектакле под названием «жизнь» — жизнь с чужими ценностями и целями, чужими правилами и стратегиями, чужими людьми и бессмысленными результатами. Вот только эмоции у человека остаются свои собственные — эмоции растерянности, либо абсурдности. Уже не отдельной ситуации — всей жизни. И кто в этом случае дурачит человека? Кто загоняет его в роль «пожизненного лоха»?

Чтобы не остановиться на столь печальной ноте — краткие рекомендации для тех, кто решил отказаться от этой роли «по крупному».

Антилох: алгоритм «расколдовки» программы самоодурачивания

Шаг первый: Полюбите сложные жизненные обстоятельства

Ситуации абсурда, которых мы все боимся, которых стараемся избежать — это величайший подарок для тех, кто стремится к развитию. Именно такие ситуации вынуждают нас «выключить» привычный «режим автопилота», и по новой задуматься о себе, о своих жизненных приоритетах, о тех способах достижения целей, которые мы обычно применяем. Ситуации абсурда — это хорошая встряска от спячки несознательности, от рутины повседневности.

Шаг второй: Согласовывайте собственные «карты реальности» с реальностями других людей

Это только Робинзон Крузо мог претендовать на единственно верную трактовку событий на необитаемом острове — никто другой этих событий просто не видел. С появлением Пятницы ему пришлось обучить последнего элементарной речи, чтобы как-то согласовывать представления и действия. Для начала — хотя бы представления. Это совсем не сложно — спросить у человека рядом, как он понимает то или иное обстоятельство; что видит за фактом; к чему стремится, совершая действие. Зато есть надежда, что создаваемая «карта реальности» будет ближе к «совместной реальности» людей — участников ситуации.

Шаг третий: Станьте творцом комфортного для вас мира, для начала хотя бы в своей голове

Этот шаг предполагает принятие человеком ответственности за себя, за свою собственную жизнь, за все ее неожиданные ситуа-

ции и развороты. Быть ответственным — не значит все знать и контролировать, это действительно никому не под силу. Быть ответственным — это «отвечать» на все жизненные вызовы сво-им вниманием, энергией. Быть ответственным — это стараться действовать осмысленно, разумно, а не по накатанному шаблону. Потому что действительно единственный способ изменить мир — это изменить его в своих собственных представлениях.

Шаг четвертый: Научитесь преодолевать ограничения собственного мышления

Один из способов преодоления таких ограничений — это так называемое «парадоксальное мышление». Несколько подробнее о нем мы поговорим в следующем разделе. Здесь же пока зафиксируем достаточно известную формулировку: не бывает безвыходных ситуаций, есть временные ограничения человека в его умении увидеть выход.

Шаг пятый: Открыто предъявляйте людям свои ценности, цели, интересы

Самый лучший способ синхронизировать внешнюю среду со своими жизненными ценностями, «настроить» ее на достижение значимых для вас целей — это активно проявлять их окружающим. Не важно, как это оценят вначале: кто-то — поймет, кто-то — пожмет плечами, кто-то — покрутит у виска. Из первых и, возможно, вторых со временем вызреют ваши друзья и сотрудники; последние — постепенно исчезнут из вашего мира как бы сами по себе. Ведь давно известно, что подобное притягивается к подобному.

Шаг шестой: Не жалейте собственных сил для поддержки ближнего, при необходимости смело принимайте такую поддержку от других

Для лучшей иллюстрации этого шага хочется напомнить известную притчу об аде и рае. Ад — это огромный котел, наполненный горячей похлебкой, из которого каждый пытается зачерпнуть еду себе хорошему, и потому обливается сам, ошпаривает других,

и, в итоге, остается голодным. Рай — это когда из того же самого котла люди заботливо кормят друг друга — больше слаженности в действиях, меньше нервов и спешки, быстрее насыщение.

Пожалуй, важно помнить, что одной из самых абсурдных формулировок является иллюзия самодостаточности человека. Человек без других людей — никогда не достаточен, действительно человеком он становится только во взаимодействии с себе подобными. Потому что все мы — ОДНО.

Некоторые подсказки о том, как лучше реализовать каждый из обозначенных шагов «алгоритма антилоха» — в следующем подразделе. Там же зафиксированы и возможные ошибки, извлеченные из персонального опыта — вдруг кому-то этот опыт окажется полезным

Краткие итоги подраздела

- 1. Любые изменения в нашей внутренней карте реальности сопряжены с пересмотром и корректировкой внешней системы взаимоотношений.
- 2. Любая система взаимосвязей то ли реальные взаимоотношения между людьми, то ли их восприятие у нас в голове обладает определенной инерционностью.
- 3. В большинстве случаев причиной так называемых «абсурдных ситуаций» является несоответствие между «картинкой в голове» и реальным содержанием данной ситуации «картинки» участников ситуации имеют обыкновение «тормозить» по сравнению с динамикой самой жизни.
- 4. Навык своевременного отслеживания и корректировки собственных «ситуационных картинок» это способ «быть в контакте» с близким окружением и, как следствие, с самим собой. Потому что своевременное согласование себя, своего видения с позицией близкого человека дает человеку выстроить «совместную реальность». Эта реальность является отражением внутреннего, спонтанного проявления, а не внешних, навязанных правил.

Ссылки для любопытных

➤ Щедровицкий Г. П. Схема мыследеятельности — системноструктурное строение, смысл и содержание: http://www.fondgp.ru/gp/biblio/rus/57.

Сценарный эксклюзив, или некоторые «жизненные программы», не получившие пока широкого распространения у пользователей

Последний подраздел последней главы — это достаточно ответственный момент. Не зависимо от того, когда до этого текста доберется читатель (некоторые предпочитают просматривать книгу «с конца») — мне, как автору, пришлось пережить несколько месяцев достаточно напряженного труда, чтобы дойти до этой финальной части. Признаюсь честно — я не знаю теперь, кто кого писал: я — книгу либо она — меня. Во время создания ее текстов активизировалась одна интересная особенность — происходило усиление именно тех разворотов моей персональной жизненной реальности, о которых в данный момент я писала. Например, последние несколько дней, посвященные описанию способов «согласования реальности» с близкими людьми, я получила такие мощные всплески во взаимоотношениях с «домашними», что до сих пор на эмоциональном уровне переживаю их последствия.

А до этого я последовательно проживала усиленные попытки внушения и самовнушения, какой-то странный всплеск «манипулятивной агрессии» во всех сферах своей жизни — семейной, деловой, дружеской. Как вроде сама жизнь меня проверяла на искренность — могу ли я своими действиями, выборами, поступками подтвердить то, о чем пишу для других.

Основное, что я вынесла, и под чем готова «подписаться» — мы действительно самостоятельно создаем собственную реальность

тем, как и что мы думаем, на что обращаем внимание. Пожалуй, в этом ключ многих наших сложностей и недоразумений. Именно поэтому мне не хочется больше писать о негативных разворотах нашей совместной жизни — я устала сражаться с теми монстрами и чудовищами, которых своим вниманием я сама «оживляю» в собственном воображении.

Впереди — более жизнеутверждающие тексты, более радостные и насыщенные чем-то действительно важным для меня. А чтобы закончить книгу — несколько штрихов, несколько слов о допущенных мной самой ошибках при обучении искусству «быть самой собой». Простите мне личностный характер этого подраздела — здесь я действительно буду рассказывать не столько о научно-обоснованных фактах, сколько о своем персональном опыте. Чтобы не нарушить определенную системность книги — в качестве структурирующего начала я использую предложенный выше «алгоритм антилоха».

Алгоритм антилоха: персональный опыт применения

Момент первый, предполагающий любовь к жизненным трудностям

Я хорошо понимаю бесперспективность такого пожелания — любить те моменты, когда тебе особенно плохо. Во всяком случае, я такие моменты никогда не любила. И, как любой нормальный человек, старалась из них выскочить любым способом. Закрывала глаза, пока это как-то помогало игнорировать удручающие меня обстоятельства; отвлекала себя чем-то иным; старалась под любым предлогом «выйти из ситуации».

Переломный момент в моих взаимоотношениях с жизнью произошел лет пятнадцать назад, во время драматичных для меня событий. Мне хочется об этом рассказать — ввиду давности прошедших лет повествование данной истории уже не должно навредить кому-то из ее участников.

Тогда у меня было повышенное увлечение различными психологическими школами и движениями. В то время психология толь-

ко завоевывала наше, «постсоветское» и «постоталитарное», пространство. Все было внове, все интересно и не все понятно, не все безопасно. Это я тоже поняла со временем. Потому что у одной из моих близких подруг, которую я сама пригласила на такой вот «странный тренинг», впоследствии «слетела крыша». Страшен был сам опыт — когда вот так непонятно теряешь близкого человека. Не менее страшной тогда для меня была реакция окружения. Сослуживцы той организации, где мы вместе с подругой работали, увидели во мне причину произошедшего, обвинили в причастности к мошенникам и шарлатанам, объявили бойкот.

Надо ли объяснять, каково это — каждый день идти на работу, зная, что тебя все будут избегать, шушукаться за углами, обходить стороной. В глаза — молчать, не замечать, даже те, с кем до этого были дружеские отношения. Для меня такая ситуация была настоящей пыткой. Признаюсь честно — хотелось в очередной раз убежать от подобных «жизненных трудностей». Забрать детей, уехать к маме в другой город, спрятаться хоть где-то от этого недоброжелательства и непонимания.

Именно тогда внутри очень отчетливо прозвучало — *от себя не* убежишь. И это была правда — ведь я пыталась убежать не от людей, я пыталась убежать от собственного страха. Страха непонимания, страха недоброжелательного отношения, страха осуждения — мало ли страхов мы все носим в себе из нашего «золотого детсадовского детства». До этого времени — я обычно убегала: в мир книг, в мир иллюзий, в мир, где живут только близкие мне люди. Но мир оказался несколько шире, чем придуманные и созданные мной «защитные миры». И чуть ли не впервые я приняла решение не убегать, а остаться. Мне не в чем было упрекнуть саму себя, мне не в чем было оправдываться перед этими людьми — возможно, именно ощущение внутренней чистоты и непричастности ко всем там гадостям, которые мне приписывали, дали мне внутренние силы остаться в ситуации.

Все происходило тихо и незаметно. Я приходила на работу, садилась за свой стол в самой гуще сотрудников, погружалась с головой в свои бумаги. Или просто в дневниковые записи, где сама себя поддерживала словами типа: я ни в чем не виновна, мне нечего стыдиться.

Бойкот продлился недели две. Потом меня вызвал директор, чтобы услышать «от первоисточника», что же произошло. Я рассказала. Видать, рассказала достаточно убедительно — где-то в кулуарах прошла команда «не трогать». На меня перестали смотреть волком, со мной снова стали разговаривать. Со временем и кое-кто — даже снова стал искать дружбы.

Но самый главный итог той ситуации для меня — окружавшие меня люди были еще более испуганы, чем я. Они как бы отражали мне мой собственный перепуг. Поэтому даже обиды на них у меня не осталось. А по отношению к той ситуации — осталась огромная благодарность. Именно тогда я почувствовала смысл фразы: что нас не убивает — делает нас сильнее. Я стала сильнее, решившись встретить «глаза в глаза» то, что так меня пугало. С тех пор я не стала «любить трудности» на эмоциональном уровне — я все же не мазохистка. Но я однозначно перестала от них убегать, когда они случаются в моей жизни. И где-то подспудно меня в таких ситуациях поддерживает убежденность: раз это происходит — значит пришло время навести порядок и в этой части моей жизни. Как правило, ситуация действительно после определенной «свистопляски» становится более гармоничной.

Поэтому этот пункт «жизненных сценариев» предполагает отношение к возникающим трудностям как к очередной «площадке роста». Целенаправленно создавать для себя такие «площадки» — не обязательно: мне не близок сценарий: «здесь страдаешь — в иной жизни зачтется». Но уж если «судьба стучится в двери» — лучше встретить ее бесстрашно и с широко раскрытыми для понимания глазами, чем пытаться спрятаться в самый дальний закуток своих внутренних миров.

Момент второй, предполагающий учет всех мнений при интерпретации сложной ситуации

Ситуация потому и сложна, что каждый из участников видит, интерпретирует ее для себя по-своему. Абстрактно мы понимаем, что сколько людей — столько мнений. В конкретной же ситуации чаще всего включается установка: «Это я наиболее правильно

вижу ситуацию, остальные — заблуждаются, ошибаются, не учитывают всех нюансов».

Как правило, подобная убежденность в собственной правоте сопровождается эмоциональным всплеском, что напрочь перекрывает возможность «аналитического расследования». Ведь не зря есть фигура третейского судьи в гражданско-правовых конфликтах, не зря сейчас активизируется служба медиации (служба урегулирования конфликтных ситуаций) — в своем эмоциональном запале заинтересованные участники просто не могут самостоятельно учесть все мнения, увидеть все возможные позиции. Эмоциональное же реагирование на ситуацию тоже практически неизбежно, потому что речь идет о реально сложной ситуации. Редко кто жизненные трудности встречает без включения эмоций.

Во всяком случае, ко мне это не относится — я по натуре весьма эмоциональна. Поэтому первая «версия», которую я сгоряча могу «выдать» своему окружению по поводу того, что я думаю о про- исходящем — мягко говоря, пристрастна. Промолчать, не сказать — тоже не могу, потому что тогда невысказанное будет «разрывать меня внутри», действовать я буду соответственно. Чем введу окружающих еще в большее замешательство. Поэтому я все же предпочитаю проговорить, пусть даже и эмоционально насыщенно. Главное — не скатываться до оскорблений, а постараться это сказать в форме «Я-высказываний» (есть у психологов такие разграничения: «я-высказывания» — это речь о себе и собственных впечатлениях, «ты-высказывания» — это претензия на контроль поведения другого человека).

Когда «речь произнесена» — эмоциональный накал отпускает. И тогда можно включать голову, чтобы разобраться, а что же происходит на самом деле. Если прямых оскорблений не было — люди легко прощают некоторую эмоциональную неуравновешенность и с удовольствием делятся собственным пониманием происходящего. Если подобный «обмен мнениями» состоялся — есть надежда, что картинка по поводу волнующей ситуации, которую на этом этапе мы рисуем у себя в голове, будет ближе к живой, реальной ситуации.

Самое плохое, что можно сделать — это «забиться в норку», ничего не говорить, не объяснять, надеясь, что ваше состояние дру-

гие люди «сами должны понимать — не маленькие». Пониматьто люди понимают, но каждый по-своему. Действуют тоже согласно собственному пониманию, что еще усиливает «ситуационный разрыв». Тем более, подобное молчание удается до поры до времени — чаще всего у таких «молчунов» через какое-то время «отказывают тормоза», и вот тогда и их слова, и действия абсолютно неадекватны происходящему. Лучше не доводить до подобной конфронтации мнений, а разбираться с разницей в понимании ситуации по мере выявления этой разницы.

Момент третий, предполагающий принятие на себя ответственности за выстраивание «своего мира»

Первая сложность, которая подстерегает в этом моменте, уже была зафиксирована — непонятно, как принять на себя ответственность за то, что «придумано не мной». Ведь и семейные устои, и рабочие правила, и правовые нормы и законы, и этические нормы поведения и взаимодействия — все это существует «в готовом виде» и дается каждому новому «члену общества» в качестве «догмы». Очень сложно из всего этого перечня найти именно то, на что ты реально можешь повлиять. Я в таких случаях действую «методом научного тыка» — проверяю на соответствие внутреннему звучанию многие вещи, не зависимо от того, статус «правильных» либо «не правильных» они имеют на уровне социальных стереотипов.

Например, для себя я обнаружила, что могу любить в своей жизни больше, чем одного мужчину. И для меня это — правильно, это как обогащение, раскрытие моего умения любить. Точно так же «методом тыка» я обнаружила, что интимные отношения с несколькими мужчинами в один период времени — для меня разрушительны. И потому так называемая «свободная любовь» — для меня это неправильно, пусть даже я и получу ярлык «пуританки».

Вторая, не меньшая сложность — это обусловленность наших «персональных миров» такими же нашими «персональными мифами». И если правила, нормы, предписания — они хоть как-то

на поверхности, их можно отследить и соглашаться либо не соглашаться, то «персональные мифы» обычно плохо осознаются.

Если делиться личным опытом — таким «персональным камнем преткновения» для меня остается мой собственный «миф о любви». Большинство девочек нашей культуры воспитаны на сказках, где есть «принц на белом коне», который находит, спасает свою возлюбленную, чтобы впоследствии жить с ней «долго и счастливо». Я несколько сокращенно и утрированно описала этот миф — для более точного его описания можно целую книгу писать. Даже понимая, что подобный миф является «культурным наследием» той среды, где я росла, взрослела, и сейчас живу я по сей день не могу освободиться от его завораживающих чар. Так кто действительно выстраивает «мой мир» — я сама либо впитанное, усвоенное мной «культурное наследие»? И есть ли какое-то иное «я сама» либо «я сам» за рамками подобных, выбранных и облюбованных нами «жизненных мифов»? Я действительно пока не знаю ответа на этот вопрос. Потому что любой мой ответ можно назвать «очередным мифом». Поэтому я предпочитаю выбирать для себя те мифы, которые мне нравятся больше всего, в которых мне комфортно, и строить собственную жизнь в их формате. При этом не забывая, что это — мой персональный миф, моя персональная сказка. У других людей — все это может быть абсолютно другим.

Как правило, каким-то чудесным образом сама жизнь приводит ко мне людей, чьи персональные мифы в чем-то резонансны с моими. Вот нам и не скучно «играть в общую сказку». Есть ли какой-то иной механизм «согласования реальностей» — с уверенностью пока сказать не могу. В моем опыте — да, есть. Но насколько этот механизм объективен, насколько он независим от моей «персональной сказки» — пока не знаю. Поэтому и рассказывать об этом пока не вижу смысла.

Кстати, большинство новоявленных Гуру, Мессий и прочих Учителей человечества — не более чем «торговцы мифами». Кто более успешно «протолкнул» собственную интерпретацию реальности — тому и все почести, и роль Человека-Бога.

Так вот, взять на себя ответственность «по-крупному» — это попытаться выстраивать собственный мир без различного рода посредников во взаимоотношениях с Высшей Силой. Как по мне — это интересная и стоящая игра.

Момент четвертый, касающийся ограничений нашего мышления

Этот момент в чем-то схож с предыдущим. Только если выше говорилось о принятии на себя ответственности за выбор и жизненную реализацию того или иного «жизненного мифа», то здесь важно уметь иногда выглянуть за его рамки. Это достаточно сложно, и без активных «ситуативных пинков» никто добровольно не начинает подобный экстрим. Человек начинает задумываться о том, правильно ли он видит и интерпретирует жизненную реальность только тогда, когда его прежняя, устаревшая интерпретация не позволяет эффективно действовать и жить.

Иногда подобные процедуры предлагаются на различных тренингах с претензией на «обретение Бога», «обретение себя», «обретение Высшей реальности». Опасность подобных процедур для незакаленной психики — очевидна, об этом речь шла в предыдущей главе. Поэтому когда вам некто предлагает «отречься о разума», дабы некая «высшая истина» могла посетить ваш ограниченный мозг... Не уверена, стоит ли так доверчиво бросаться к «хирургам мозга», не будучи уверенным в пользе «проведенной операции», ни в квалификации и экологичности самого «хирурга».

Если говорить о своем опыте — я предпочитаю рассчитывать на собственную интуицию. А помогаю ей активизироваться, выполняя одно из множества упражнений по активизации творческого мышления. Предлагаю одно из таковых — его вполне можно использовать для «расшатывания» привычных мыслительных шаблонов.

Методика разностороннего рассмотрения проблемного вопроса

Для ее выполнения вам понадобится один лист бумаги, лучше формата A-3, и 10 стикеров размером приблизительно 10×10 см.

Каждый листочек необходимо пронумеровать и озаглавить следующим образом:

- 1. Что я чувствую в связи с возникшей проблемой?
- 2. Почему я это чувствую? В чем суть проблемы?
- 3. Почему решение этой проблемы является значимым для меня?
- 4. В чем позитив ситуации?
- 5. В чем негатив ситуации?
- 6. Как это может выглядеть в идеале (метафора)?
- 7. Переформулирование проблемы.
- 8. Укрупнение масштаба.
- 9. Дробление, разделение.
- 10. Перефразирование поставленной задачи.

Пусть вас не пугает загадочность фраз и формулировок. Содержание каждой из них мы рассмотрим практически. Для этого необходимо обозначить какую-либо сложную рабочую задачу или проблемную ситуацию, требующую вашего вмешательства, вашего решения. Вы можете сформулировать собственную проблему, а можете использовать предложенную ранее проблемную ситуацию. Напомним ее еще раз.

Ситуация для иллюстрации. На работе — завал, цейтнот и угроза сокращения. Желание решить все вопросы одновременно, поскольку все «сегодня на вчера», не способствует их уменьшению. В итоге, не зная за что хвататься, хватаетесь за голову или... симметрично расположенное место несколько ниже спины.

После работы — и того хуже. Вечно раздраженная «вторая половина» (там тоже «рабочая ситуация»). Невоспитанные и чего-то требующие дети, такие же требующие, а заодно воспитывающие, родители.

Проблемы со сном, пищеварением, сексуальным желанием и просто хорошим расположением духа. Единственное желание — послать всех подальше, раствориться в Нирване, залечь на дно, взорвать все к чертям собачьим, спеть вместе с Чайф их легендарное «Ой-йо»...

Сформулируем основную проблему учебной ситуации следующим образом: «Их много, а я один».

Компактно сформулированную проблему необходимо записать в центре большого листа. Вокруг по часовой стрелке необходимо разместить подписанные ранее самоклеющиеся листочки. У вас получится нечто подобное (рис. 2).

Для большей наглядности можно соединить «центральную проблему» с каждым из десяти возможных ракурсов ее рассмотрения

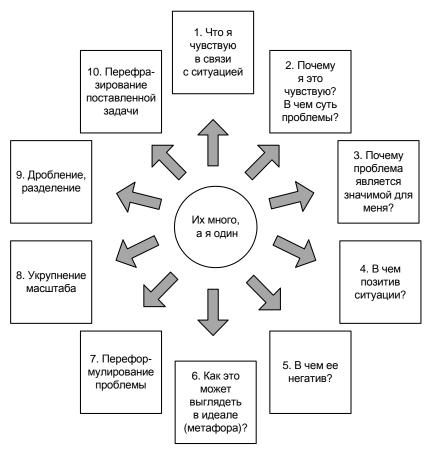


Рис. 2. Методика рассмотрения проблемного вопроса

стрелкой. Дальнейшие записи можно делать как на самом большом листе, так и на отдельных стикерах, если позволяет место. Главное — постарайтесь не нарушать общую круговую структуру «композиции». Именно такое наглядное представление активизирует работу ваше творческое мышление. Последовательно проработаем каждый пункт методики.

1. Начнем с первой позиции: какие чувства у вас вызывает данная ситуация? Постарайтесь прислушаться к себе и зафиксируйте собственные ощущения как можно подробнее.

Смоделированная выше ситуация может вызывать следующие чувства:

- Раздражение из-за противоречивых требований окружения.
- Постоянное напряжение из-за попыток все сделать, выполнить
- Злость, потому что попытки оказываются безуспешными.
- Обида: «Ну неужели они не понимают, что я не многорукое и многоликое божество. Сделать все и немедленно — не в моих силах».
- 2. Почему эти чувства возникают? В чем суть проблемы?
 - Требований так много и они настолько несогласованны между собой, что один и тот же человек выполнить их просто не в состоянии.
 - «Я стараюсь быть ответственным и исполнительным, но при таком положении дел эта задача становится практически невыполнимой».
- 3. Почему решение этой проблемы является значимым для меня?
 - «Хочется проявить себя с лучшей стороны».
 - «Хочется все-таки овладеть этим "ситуативным хаосом"».
 - «Хочется доказать себе самому, что я что-то да значу».
 - «Хочется, в конце концов, повышать и собственную жизненную эффективность, и умение решать сложные ситуапии».

- 4. Какой позитив можно найти в сложившейся ситуации?
 - Богатейшая площадка для приобретения разнообразного опыта, который обязательно пригодится и в работе, и в жизни.
 - Масса информации, масса людей, масса непредсказуемых ситуаций интересно.
 - Разнообразие контактов и связей неизвестно, что и когда «выстрелит» в дальнейшем личностном карьерном росте.
 - Мощный рост личного навыка «суперрешателя проблем».
- 5. Какие негативные моменты сложившейся ситуации?
 - «Стресс из-за постоянного напряжения».
 - «Не хватает времени даже на основную работу, не говоря о каком-то творчестве или задушевном общении в семейном кругу».
 - «Из-за постоянного перенапряжения срываюсь на людях, теряю ощущение всей ситуации».
 - «Начинаю огрызаться людям, в том числе и тем, кому огрызаться ну никак нельзя (начальству, например)».
- 6. Каким образом эту ситуацию можно представить в виде метафорического образа и как она должна выглядеть в идеале?

Суть данного пункта методики необходимо разъяснить несколько подробнее. Для активизации интуиции необходимо представить ситуацию не в виде словесного описания, а в виде образа, картинки. Это может быть любая метафора: сказочные персонажи, рисунок из комиксов, сцена из «мультяшек». Причем лучше сразу представлять себе образ желаемой ситуации. В крайнем случае, вообразите в виде картинки имеющуюся проблемную ситуацию, но после обязательно ее трансформируйте в образ решенной проблемы. Причем последний постарайтесь сделать более ярким и привлекательным. Дело в том, что наши внутренние картинки и образы обладают эффектом самореализации. Зачем же вам усиливать дополнительно «засилье» проблемной ситуации?

«В нынешней ситуации я ощущаю себя футбольным мячом, который команды противников вырывают друг у друга и го-

няют по всему футбольному полю. Лучше б они в пляжный волейбол играли, что ли... А еще лучше — пусть наметят мне «фронт задач» и не мешают. А я буду вроде сказочного Колобка — качусь туда, куда считаю нужным. И никому не позволяю себя съесть»!

7. Переформулирование проблемы.

Предыдущая процедура образного восприятия ситуации не только активизирует ваш творческий потенциал и интуицию, но и позволяет увидеть проблему абсолютно в ином свете. Попробуйте это новое видение ситуации выразить словесно.

«Если они (то есть близкое окружение) не могут разобраться между собой, мне необходимо каким-то образом взять регулирующую и координирующую функцию на себя».

8. Укрупнение.

Теперь вызревающее новое видение ситуации необходимо рассмотреть в более широком контексте. Это может быть или «усиление звучания» вашей новой роли, или расширение масштабности ситуации, или рассмотрение ее с философской позиции «вне времени и пространства».

«В идеале я хочу быть даже не Колобком. Вспомнилась сказочка про «Сороку, которая кашку варила, деток кормила». Она сама решала, каких деток кормить, а каких — нет. И я хочу решать самостоятельно».

9. Дробление, разделение.

Любая задача включает в себя несколько более мелких подзадач. Необходимо их выделить и зафиксировать.

«В таком случае мне необходимо научиться самостоятельно определять приоритетность задач; решать, что первостепенно, что — второстепенно, а от выполнения чего в принципе можно отказаться. И, пожалуй, необходимо научиться не брать на себя ответственность за то, что я не могу выполнить или не считаю нужным делать. Неплохо бы научиться либо распределять ответственность, либо красиво «переводить стрелки» (делегировать задачи)».

10. Перефразирование поставленной задачи.

Прохождение по всем пунктам методики поможет увидеть проблему в новом качестве, новом свете. И, скорее всего, то, что раньше казалось сложной задачей, практически не имеющей решения — может предстать в новой формулировке в виде увлекательной цели. Причем цели, значимой для вас лично. А это уже совсем другая ситуация.

Теперь возникает задача донести о своем обновленном понимании ситуации до окружения.

Момент пятый, предполагающий открытое предъявление другим людям своих ценностей, целей и задач

Почему предъявлять все это желательно открыто — об этом шел разговор в подразделе, посвященном «антиманипуляционным стратегиям поведения». Только открытое самопредъявление снизит риск манипулятивной созависимости. Не всегда такое «предъявление себя» встречается радостно: чаще, наоборот, можно получить обвинение в эгоизме, в невнимании к другим людям, в игнорировании единых для всех людей правил и норм поведения... Главное не огорчаться по поводу подобных «ярлыков» люди обычно с остервенением начинают «шельмовать» тех, кто осмелился сделать нечто, что им и самим хочется, да духу не хватает. Кроме того, стоит помнить об инерционности любой системы, в том числе и сложившейся системы взаимоотношений и взаимоожиданий. Если вы будете достаточно настойчивы и последовательны — люди рано или поздно примут ваши новые «правила игры». А те, кто не примет — просто исчезнет из вашего «ситуационного формата», исчезнет из вашего жизненного пространства. Только здесь надо понимать, по какому принципу вы выбираете собственное окружение — по принципу «привычно» и «прогнозируемо» либо же по принципу «созвучно» и «перспективно»

Понять же собственные приоритеты, собственные жизненные ценности вам поможет предложенное ниже несложное упражнение

Упражнение для определения жизненных приоритетов на данный момент времени

Зафиксируйте 25 пунктов своих жизненных «хочу». Каждое новое желание — это новый пункт списка. Сей список можно никому не показывать — важно, чтобы вы были максимально искренни с самим собой. Желаний может быть больше, чем 25; если же их получается меньше — активизируйте свою фантазию. Ведь каждый из нас действительно ждет от жизни многого.

Зафиксированные «хочу» — это и есть самые важные цели на нынешнем этапе жизни. Именно они задают направления активности и формируют картину ближайшего будущего. Эти «хочу» отображают самые важные жизненные потребности. Американский психолог Абрахам Маслоу (уже упоминаемый нами ранее) перечислил основные потребности человека и структурировал их в определенную последовательность. Это так называемая пирамида Маслоу, которую мы уже рассматривали раньше. Еще раз зафиксируем ее основные уровни.

Первый уровень, самый нижний: Физиологические потребности: пища, питье, секс, тепло.

Второй уровень: Потребности в стабильности и безопасности. Это отсутствие страха за жизнь, крыша над головой, уверенность в завтрашнем дне.

Третий уровень: Потребность в принадлежности и принятии. То есть каждый человек хочет быть не сам по себе, а принадлежать кругу людей, где его принимают таким, какой он есть. Это наши близкие, наши друзья, наши любимые. Другими словами, это дружба, любовь, семья.

Четвертый уровень: Потребность в признании и уважении. Человеку мало просто принятия. Ему важно проявить себя, важно быть замеченным. Чаще всего это происходит в профессиональной деятельности. Эту потребность можно назвать стремлением завоевать профессиональное признание, сделать карьеру.

Пятый уровень: Познавательные потребности. Это необходимость в получении и переработке новой информации: чтение книг, телевидение, Интернет, путешествия... Короче, киножурнал «Хочу все знать!»

Шестой уровень: Эстетические потребности. То есть стремление к красоте и гармонии, как во внешнем пространстве, так и во внутреннем.

Седьмой уровень, самый высокий: Потребность в самоактуализации. Довольно сложное понятие: кто Я? Зачем Я? Что Я могу? Что Я делаю? Вся наша жизнь — ответ на эти вопросы.

Теперь против каждого «хочу» из вашего списка поставьте номера тех уровней, потребности которых они реализуют.

Например:

- > Хочу получить хорошее образование. Это дает стабильный заработок (ур. 1, 2), возможность профессиональной реализации (ур. 4), приток новой информации (ур. 5).
- > Хочу иметь настоящего друга (ур. 3).
- ➤ Хочу понимать себя (ур. 7).

Теперь посчитайте, реализацией потребностей какого уровня вы озабочены больше всего? Это и есть зона ваших актуальных жизненных ценностей, ближайших целей и искомых результатов. Как правило, в ранней юности на первое место выходят потребность в дружбе, поддержке, понимании, любви (ур. 3) и потребность в признании и уважении (ур. 4). Материальные, жилищные и прочие «бытовые» вопросы активизируются в период социального становления, то есть начиная с поздней юности где-то до 30-35 лет. Если они успешно решены — активизируются потребности высших уровней — познание, гармония, самоактуализация. При этом важно понимать, что все проблемы человеку необходимо решать самостоятельно, чтобы впоследствии не стать заложниками нерешенных либо «переброшенных на чужие плечи» проблем. Как уже отмечалось выше, согласно Маслоу полной самоактуализации человек достигает где-то после шестидесяти лет. Так что времени для «жизненных экспериментов» у каждого из нас — предостаточно.

Для меня одной из актуальных задач стало нахождение, выстраивание более широкого «социального окружения», которое находится в резонансе с моими жизненными смыслами и ценностями. Написание этой книги — это одни из моих «персональных актов самопредъявления». Я рассказала о своем способе видеть, пони-

мать мир. О тех стратегиях, которые я освоила в своем противостоянии «позиции лоха». Постаралась изложить те знания, которые помогли мне чувствовать себя более уверенно, более компетентно в таком сопротивлении.

Я отдаю себе отчет, что изложенные в этой книге идеи — не будут близки всем. Я готова к тому, что оценка моего труда — это не всегда будет действительно оценкой заявленных соображений и текстов. Я знаю, что люди склонны привносить собственное содержание в услышанное, увиденное, прочувствованное. Я буду рада, если кто-то захочет вступить со мной в реальный диалог — я открыта для общения хотя бы в тех же «социальных сетях» (Фейсбук, Одноклассники, ВКонтакте) либо по электронной почте: elena.merzlykova@gmail.com. Возможно, тогда совместными усилиями нам удастся перейти к следующему моменту «алгоритма антилоха».

Момент заключительный, предполагающий согласование усилий всех участников ситуации

Я уверена, что жизненный мир каждого из нас шире площадки отдельной семьи, рабочего коллектива, дружеской «тусовки» либо «рая вдвоем». Я уверена, что жизненный мир каждого из нас объемнее масштабов села или города, страны либо нации. Я уверена, что пришло время объединения людей не по признакам родовой либо классовой принадлежности, не по цвету кожи, языку, национальной специфике и т. д. Наконец мы можем объединяться, осознавая и предъявляя друг другу собственные жизненные ценности. Одна из самых значимых таких ценностей для меня — расширение сознательности. Потому что еще я уверена, что пришло время, когда на смену Человеку Разумному приходит Человек Сознательный.

Простите пафос последнего абзаца — я предупредила, что этот подраздел будет очень личностным. А как убедительно говорить о важности предъявления себя самого, оставаясь при этом «за кадром»? Поэтому мне хочется закончить книгу той же фразой, которой я ее начала.

Давайте дружить!

Краткие итоги подраздела

- 1. Единственный способ выйти из роли «лоха» предпринимать какие-то конкретные шаги в этом направлении.
- 2. Не все будет получаться сразу, не всегда эти попытки будут встречаться «радужными фанфарами» окружения.
- 3. Сохранить присутствие духа в самых неблагоприятных ситуациях человеку позволяет опора на собственные жизненные смыслы и ценности. Удержать «выбранный курс» лучше удается тем, кто четко знает, к чему он стремится.
- Сообщества людей нового тысячелетия создаются не по территориальному признаку, не по принадлежности к тем или иным социальным группам в силу рождения. Основное объединяющее начало — осознанные жизненные смыслы и ценности людей.
- 5. Осознание человеком себя, своих смыслов, персональных мифов, облюбованных приоритетов и целей, целенаправленная корректировка жизненных стратегий и сценариев это его переход от Человека Разумного к Человеку Сознательному. Понятие «сознательного человека» несопоставимо с понятием «лоха».

Ответы к тесту

Первый вопрос касался наиболее приемлемых для человека алгоритмов поведения. Нельзя однозначно сказать, какой из вариантов ответов «правильный» — в разных ситуациях каждый из перечисленных подходов может оказаться верным. Однако если взять ситуацию профилактики манипулятивного воздействия — наиболее защитит вас подход, описанный в варианте «Г». Он предполагает опору на собственную интуицию с перепроверкой практикой.

Во втором вопросе наиболее корректной является формулировка «В». Вариант «А» «грешит» долженствованием, вариант «Б» является примером мышления по принципу «кто виноват?», вариант «Г» демонстрирует ошибочное суждение «и так всегда». Бо-

лее подробно об этих категориях «умственного мусора», а также о других ловушках эмоционального реагирования и мышления речь шла во втором подразделе.

В третьем вопросе, касающемся излюбленных подходов и жизненных принципов, тоже нет однозначно «правильных» ответов. Вариант «А» предполагает прагматичный подход к ситуации, где в первую очередь в расчет берутся интересы дела. Вариант «Б» свидетельствует о большей направленности на личностные взаимоотношения. Очень важен контекст, в котором эти подходы реализуются. В рабочей ситуации более оправдана направленность на дело, в дружеских или семейных контактах важнее бережное отношение к людям. Точно также ситуативно верны варианты «В», предполагающий активно-агрессивную позицию, либо «Г», тяготеющий к пассивно-уклоняющемуся подходу. Справедливости ради стоит заметить, что оптимального варианта — стратегии кооперации и сотрудничества, предполагающей активное проявление собственного интереса с последующим согласованием интересов всех сторон, в предложенных вариантах не обозначено. Каким образом реализовать подобную стратегию на практике — пошагово рассмотрено в третьем подразделе.

Четвертый вопрос касался психологических качеств человека, позволяющих занять позицию «сам себе режиссер». Все перечисленные качества важны и полезны для тех, кто решил стать реальным хозяином собственной жизни. Почему все эти качества полезны, что также следует учитывать при увязке заново созданного «жизненного сценария» с людьми из близкого окружения — об этом можно узнать из соответствующего, четвертого подраздела.

И, наконец, пятый вопрос носит активизирующий характер. Его цель — подтолкнуть читателя задуматься о собственных жизненных подходах. Лично мне наиболее близок последний пункт, предполагающий многовариантность принимаемых решений, «жизненных сценариев» и способов их реализации. Почему я выбрала подобный жизненный подход — об этом немного в заключительном подразделе, который носит выраженный личностный характер.

Вместо заключения

Книга дописана. Все, что хотелось сказать — сказано. Первые читатели, согласившиеся помочь мне в предоставлении своих впечатлений, такие отзывы дали. Отзывы — несколько разные. Кто-то считает текст слишком умным, для кого-то он излишне прост; кто-то сказал, что за этим текстом не видит меня, живого человека; кому-то он, наоборот, показался чрезмерно личностным и субъективным; были даже обвинения в моем авторском высокомерии. Растерявшись — а что же менять — в итоге я оставила все, как есть.

За все «умствования» и упрощения, эмоциональную пристрастность и отстраненность, «душевный стриптиз» либо местами отсутствие личной позиции — я прошу прощения. Я старалась быть максимально искренней, максимально понятной, минимально заумной. В моей преподавательской деятельности мне сложно дается формат лекции — я предпочитаю более активные формы взаимодействия со слушателями. Эта книга — тоже скорее диалог, чем монолог. Помимо гипотетического «читателя» моими собеседниками являлись множество авторов, которым, как и мне, интересна «антиманипулятивная тематика». Местами я ссылалась на их идеи, тезисы, работы. Иногда необходимые ссылки не появились — не потому, что я не ценю или не уважаю чужой труд. Скорее, мне настолько понравились те или иные идеи, настолько они вошли в резонанс с моими собственными мыслями, что мне уже трудно различить, где «мое», а где — «не мое». Справедливости ради я хочу перечислить тех авторов, которых я люблю, уважаю, и чьи работы стали основой для написания этой книги. Возможно, знакомство с этими работами также обогатит ваш арсенал «антилоха». Удачи вам!

Список литературы

- 1. Аронсон Э. Общественное животное: введение в социальную психологию. М., 1998. 517 с.
- 2. *Аронсон Э., Пратканис Э.Р.* Современные технологии влияния и убеждения. Эпоха пропаганды. 3-е междунар. изд. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008. 544 с.
- 3. *Бредемайер К*. Черная риторика: Власть и магия слова. 6-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 184 с.
- 4. *Волков Е. Н.* Критическое мышление и социальная грамотность, социальное воздействие и социальная инженерия: персональний сайт Е.Н. Волкова: http://evolkov.net.
- 5. *Волков Е. Н.* Критическое мышление и социальная грамотность: блог Евгения Волкова: http://evolkov.blogspot.com.
- 6. *Доценко Е.Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. 3-е изд., испр., перераб. СПб.: Речь, 2003. 292 с.
- Журнал практического психолога: [спецвыпуски, посвященные основам социального и психологического здоровья, деструктивным культам, манипуляции и психологической безопасности / Под ред. Е.Н. Волкова. 2000. № 1/2; 2004. № 6; 2008. № 4.
- 8. *Зимбардо Ф., Андерсен С.* Объяснение контроля сознания: экзотические и обыденные психологические манипуляции // Журнал практического психолога. 2000. № 1/2. С. 35–39.
- 9. Исцеление от «рая»: реабилитация и самопомощь при социальной зависимости / Под науч. ред. Е. Н. Волкова. СПб.: Речь, 2008. 392 с.
- 10. *Крамер Дж., Олстед Д.* Маски авторитарности: Очерки о гуру. М.: Прогресс-Традиция, 2002. 408 с.

- 11. Лец С.Е. Почти всё. Екатеринбург: У-Фактория, 2005. 928 с.
- 12. *Лифтон Р*. Технология «промывки мозгов»: Психология тоталитаризма. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2005. 576 с.
- Операции информационно-психологической войны: Краткий энциклопедический словарь-справочник / В. Б. Вепринцев, А. В. Манойло, А. И. Петренко, Д. В. Фролов / Под ред. А. И. Петренко. М.: Горячая линия Телеком, 2005. 495 с.
- 14. *Росс Л., Нисбетт Р.* Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна. М.: Аспект Пресс, 1999. 429 с.
- 15. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию: авторская концепция; методы психологического влияния; алгоритм противостояния манипуляции; психологический тренажер. СПб.: Речь, 2004. 255 с.
- 16. Смит М. Тренинг уверенности в себе. СПб.: Речь, 2000.
- 17. *Франкл В.Э.* Человек в поисках смысла: Сборник / Под общ. ред. Л. Я. Гозмана, Д. А. Леонтьева; вступ. ст. Д. А. Леонтьева. М.: Прогресс, 1990. 366, [1] с.
- 18. *Халперн Д*. Психология критического мышления. 4-е междунар. изд. СПб.: Питер, 2000. 503 с.
- 19. *Хассен С.* Освобождение от психологического насилия: деструктивные культы, контроль сознания, методы помощи. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. 400 с.
- 20. Хоффер Э. Истинноверующий. Мн.: ЕГУ, 2001. 200 с.
- 21. *Чалдини Р.* Психология влияния. 3-е междунар. изд. СПб.: Питер, 1999. 270 с.
- 22. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком: психология манипулирования. М.: АСТ; Минск: Харвест, 2007. 814, [1] с.
- 23. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор. М.: Дубль-В, 1994. 128 с.