

**Материалы**  
**для занятий с обучающимися учреждений высшего образования и**  
**структурных подразделений, реализующих образовательные**  
**программы среднего специального образования**  
**по теме «Как понять, что тобой манипулируют»**

Прежде чем говорить о том, как понять, что тобой манипулируют, необходимо знать и разбираться в том, что такое манипуляция, чем манипуляция отличается от других способов воздействия и понимать, как можно от этого защититься.

**Манипулирование** — это вид скрытого управления человеком против его воли с эгоистическими, неблаговидными целями **манипулятора**, который наносит ущерб (материальный или психологический) своей **жертве** (адресату).

Манипуляция предполагает, что жертва будет переживать определенные состояния, которые будут способствовать принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором своих собственных целей.

Таким образом, манипуляцию (относительно условно) возможно отделять от убеждения, влияния, воздействия. Сам факт манипуляции предполагает лишение манипулируемого возможности выбора.

**Критерии манипуляции.** Можно выделить следующие отличительные черты манипуляции.

1. Осознанность манипулятором своих целей и средств.
2. Скрытость целей манипулятора.
3. Скрытость средств манипулятора.
4. Принятие адресатом на себя ответственности за происходящее.

**Способы манипулирования информацией.** Все разнообразие производимых над информацией операций с целью скрытого управления адресатом можно сгруппировать по нескольким направлениям.

**Искажение информации** варьирует от откровенной лжи до частных деформаций, таких как подтасовка фактов или смещение по множеству значений понятия, когда, скажем, борьба за право какого-либо меньшинства подается как борьба против интересов большинства.

**Утаивание информации** в наиболее полном виде проявляется в умолчании – сокрытии определенных тем.

Гораздо чаще используется метод **частичного освещения** или **избирательной подачи материала**. Иногда «выделяют информацию» так, что на самом деле присутствует лишь видимость передачи информации, а она не передается вовсе. Пример — ответы на вопросы,

когда множество произнесенных слов лишь иллюстрируют известный тезис: «Язык дан дипломату, чтобы скрывать свои мысли».

**Манипулятивные способы подачи информации в СМИ и реальном общении.** Такие способы нередко играют решающую роль в том, чтобы сообщаемое содержание было воспринято (или не воспринято) необходимым манипулятору образом.

**Обилие информации** в сыром и (или) несистематизированном виде позволяет заполнить эфир потоками никчемной информации, еще более осложняющей для индивида и без того безнадежные поиски смысла.

**Информация, поданная мелкими порциями,** не позволяет эффективно ею воспользоваться. В обоих случаях тем не менее заранее снимается упрек в сокрытии тех или иных сведений.

**Прием особой компоновки тем** человеком, который как бы наводит получателя информации на вполне однозначные выводы. Например, в одном ряду (рубрике или разделе) даются сообщения о курьезах и чьей-либо голодовке протеста.

Немалую роль играет **момент подачи информации.** Самый известный прием — показ в наименее (наиболее) удобное для телезрителей время. Другой способ реализации этого приема: в зависимости от того, в каком порядке ставятся на голосование вопросы или обсуждаются пункты повестки собрания, итоговый исход голосования или обсуждения будет разным. Это происходит в силу влияния результатов предыдущего голосования или обсуждения на последующие.

Еще один распространенный прием — **подпороговая подача информации.** Например, смена музыкальной темы в фонограмме в момент, когда в дикторском тексте подается материал, на который необходимо обратить внимание аудитории. Непроизвольная реакция зрителей на смену фона повышает пропускную способность также и смыслового канала. Этот прием применяется и при записи монологов (или диалогов) на радио. Наличие помехи, даваемой параллельно с посланием, снижает сопротивление манипуляции.

Еще одна группа приемов — **одновременная подача противоречащих друг другу сообщений.** Например, противоречие между словами и интонацией. Адресату приходится выбирать на какое сообщение реагировать. Какая бы реакция ни была, манипулятор всегда может возразить, что имелось в виду иное.

Противоречие может быть также между словами и ситуацией: «Я больше не буду занимать ваше время своей пустой проблемой» — заявление, сделанное после того, как вы втянулись в ее решение, оставляет вас в неловком положении. Если признать проблему никчемной, то таковыми окажутся и собственные труды по ее решению.

Если же проблему все равно считать важной, то вместо ее решения приходится заниматься вопросом отношения к ней носителя. В любом случае вы оказываетесь в положении «направо пойдешь — головы не снесешь, налево пойдешь — жизнь потеряешь».

**Домысливание в нужном направлении.** Этим приемом пользуются, когда по каким-либо причинам сказать прямо нельзя (цензура, опасность судебного иска за клевету или договоренность о «ненападении»), а сказать хочется.

**Психологическая нагрузка.** Распространены способы информирования, имеющие целью оказать психологическое, в том числе манипулятивное, давление на собеседника. В приводимых примерах подчеркнуты слова, осуществляющие такое воздействие посредством «догрузки» новым смыслом:

«Универсальные высказывания», которые в принципе *проверить невозможно*, а потому они не подлежат обсуждению: например «Все мужчины подлецы», «Все женщины обманщицы», «На всякого мудреца довольно простоты», «Богохульники потому и богохульствуют, что они отвергнуты Богом».

Генерализации (расширенные обобщения):

- **переносимые на группы людей:** «Работы здесь на полчаса. Но ведь они старики» — скрытая генерализация, так как «старики не в состоянии выполнить даже и легкую работу»;

- **во времени:** «всегда», «постоянно», «вечно». Например: «От тебя всегда ждешь подвоха»;

Неявное указание на нарушение общепринятой нормы: «Вы *даже* дверь за собой не закрыли» — давит сильнее, чем простое указание: «Закрой дверь».

Расширение сообщения: «Несмотря на *их отношения*, их все-таки послали вместе в командировку». Этим сообщается: «У них «такие» отношения». Или еще примеры: «Он *ведь* не знает английского!», «Она и училась-то заочно» (читай — неполноценное образование).

Замещение субъекта действия: «Начальство не простит нас...», «Как мы теперь себя чувствуем?» — в последней фразе хорошо чувствуется еще и психологическая пристройка сверху.

Подмена нейтральных понятий эмоционально-оценочными и наоборот: «товары сэконд хэнд» вместо «вещи, бывшие в употреблении» или того хуже — «с чужого плеча»; вместо негативного «шпион» — «разведчик» и др.

Сравните два высказывания:

*Советы стариков подобны зимнему солнцу: светят, но не греют.*

*Советы стариков, как вкус созревших плодов. Именно созревших, а не зеленых.*

Ложная аналогия: «Вольво» — автомобиль для людей, которые мыслят» — как будто все остальные автомобили изготавливаются для тех, кто мыслить не способен.

Тематическое переключение: «Ну как, ты говорил с начальником?» «А почему у тебя такой тон?».

Неявные допущения, вводимые в информационный обмен: «Как вы понимаете, я не могу это сделать» — допущение «вы все сами понимаете» навязывается партнеру как само собой разумеющееся.

Допущения типа «ясно и очевидно»: «Пойдешь с нами?» — «Куда мне теперь деваться...» или «А у меня есть выбор?» — очевидный намек на принуждение и как следствие снятие с себя ответственности за этот, а возможно, и следующие поступки.

Активная защита — нападение. Многие часто встречающиеся высказывания имеют целью отмахнуться от критики, переложив свою вину и ответственность на других людей или обстоятельства. Приведем примеры соответствующей подачи информации.

#### ***Защита от критики***

*Мы ошибаемся, чтобы не ошибаться впредь.*

*Наши недостатки — это продолжение наших достоинств.*

*Никакое правительство не может быть революционным уже потому, что оно правительство.*

*Бог открывается только тому, кто в него верит.* Таким аргументом были сражены все, какие только имелись, еретики и богоотвергатели.

*Чтобы понять диалектику, надо родиться философом!* Так советские философы нейтрализовывали любые атаки своих противников из тех, кто отрицал наличие пресловутых трех великих законов диалектики.

#### ***Перекладывание вины и ответственности***

*Женщина всегда такая, какой рядом с ней мужчина.*

*Каждый народ имеет такое правительство, какого он достоин.*

*Нет плохих учеников, есть плохие учителя.*

Этот коронный ход убаюкивает все поколения школьной и вузовской «серой массы».

#### ***Лучшая защита — нападение***

Следующие фразы переводят манипулятора в положение защищающегося:

*Чтобы говорить о чистоте, надо самому быть чистым.*

*Каждый все понимает в меру своей испорченности.*

Для реализации эмоциональных и информационных условий манипуляции СМИ располагают широким арсеналом средств,

формирующих восприятие. К таким средствам относятся визуальный и аудиальный ряд, выбор времени и контекста подачи информации, частота повтора (в случае рекламы) и т. д.

**К основным признакам эмоционального манипулирования со стороны СМИ** можно отнести следующие:

- апелляция к базовым физическим потребностям (в еде, питье);
- нагнетание нервной атмосферы (например, в новостных передачах - сообщения о катастрофах);
- апелляция к социальным потребностям (отсылка к референтным группам, лесть);
- провоцирование чувства вины;
- ссылка на авторитет (показательна отсылка к авторитетам не в той области, которой касается сообщение).

### ***Как понять, что тобой манипулируют в личном общении?***

Важно обращать внимание на такие ситуации, когда собеседник:

- задает “риторические” вопросы, апеллирующие к ценностям, но подводящие к выгодным ответам для собеседника: имитация диалога без готовности услышать ответы другой стороны;
- создает ощущение нехватки времени, срочности действия и поведения, не позволяя поразмышлять, принять решение;
- создает и поддерживают атмосферу страха, напряжения, угрозы;
- апеллирует к чувству общности, единства, важности “быть как все”, “не отрываться от коллектива”;
- не рассматривает ситуацию с разных сторон, а фокусируется на удобной для себя интерпретации, избегает ответов на прямые вопросы.

***Как противодействовать манипуляциям?*** Условиями успешного противодействия манипуляции можно назвать следующие:

- 1) формирование критической модели восприятия реальности;
- 2) блокирование потенциально манипулятивных каналов взаимодействия.

Обращаясь к методам противодействия манипулятивному ресурсу СМИ, можно выделить следующие.

1. «Психологическая прививка» формируется через предшествовавшее критическое восприятие аналогичной, но менее интенсивной манипуляции.

2. «Информационный карантин» (периодический отказ от обращения к СМИ) для повышения способности к критическому восприятию сообщений.

3. «Креативное восприятие» (своего рода игровое осмысление получаемой информации, такое как интерпретация ее с

противоположной точки зрения, доведение до крайности предлагаемых тезисов, транслирование предлагаемой интерпретации на аналогичные ситуации).

4. «Уход в безэмоциональность» (мысленное отделение рационального содержания сообщения от его оценок).

5. Метод формирования критических способностей Х. Ранка. Данная методика, помимо рекомендации иметь общую критическую установку к информации, предлагает оценивать ее по шкале преувеличения / преуменьшения собственных и чужих достоинств и недостатков, фиксируя частоту их повторения. Это позволяет увидеть, насколько часто в сообщении присутствуют признаки манипулятивности и тем самым повысить критичность восприятия и устойчивость к воздействию.

Эти и подобные им техники, достаточно подробно описанные в литературе, позволяют избегать не критичности, механичности в восприятии текстов СМИ. Однако успешность их применения напрямую зависит от наличия у человека установки на самостоятельное критическое мышление.

#### ***Список литературы***

Мазаник, М. Н. Методы защиты от манипулятивных воздействий // Теория и методы исследований коммуникации [Электронный ресурс] : сб. науч. ст. : вып. 3 / под ред. О. В. Терещенко. – Минск : БГУ, 2014. – С. 62–67.

Сидоренко, Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е. В. Сидоренко,. — СПб.: Речь, 2004. — 256 с, ил.

Шейнов, В. П. Скрытое управление человеком / В.П. Шейнов. — М.: ООО «Издательство АСТ»; Минск : Харвест, 2001. — 816 с.