Введение

Актуальность работы. В двадцать первом веке существует ряд проблем, волнующих общественность и научное сообщество ничуть не меньше, чем сто и двести лет назад, наоборот интерес к подобным проблемам растет от года к году. Одной из таких тем является манипуляционное воздействие. Манипуляции настолько прочно укоренились в нашей жизни, что сейчас обывателю бывает не под силу отличить искренность от манипуляторного воздействия, в то время как люди, обладающие соответствующей подготовкой или же врожденными талантами, активно пользуются сложившейся ситуацией. Смысл этой работы состоит в том, чтобы обобщить работы таких известных исследователей как Герберт Шиллер, Е.Л. Доценко, Шострома И.Л., и предоставить краткий справочник по формам манипуляции самых актуальных сфер нашей жизни, тем самым создав основу для повышения психологической грамотности населения.

Цель работы - Изучение различных форм манипуляционного воздействия при коммуникации.

Объект исследования - объектом исследования был выбран феномен манипуляции, как инструмент воздействия в межличностных отношениях.

Предмет исследования - изучение компонентов и механизмов действия различных форм манипуляции в коммуникации, а также специфичности форм манипуляции в различных сферах человеческой жизни.

Гипотеза - манипуляции в тех или иных формах применяются людьми на ежедневной основе, соответственно существует широкий спектр манипуляторных действий специфичных для различных сфер жизни.

Задачи

) Рассмотреть историческую ретроспективу вопроса изучения манипуляции.

) Определить составляющие компоненты манипуляций.

) Выявить области и механизмы применения форм манипуляций.

) Провести анализ, нацеленный на выявление специфичности форм манипуляций, с точки зрения сфер их применения.

Методы

) Изучение литературы, связанной с проблемой форм манипуляций.

) Объяснение полученных данных.

Структура работы

Курсовая работа содержит введение, три главы, выводы, заключение, библиографический список использованной литературы (20 источников, из них 3 - на иностранном языке)

Теоретико-методологическая основа исследования

В данной работе проблема форм манипуляций будет рассмотрена как психолого-социальный феномен, узел, сплетающий в себе важнейшие проблемы психологии воздействия: преобразование информации, наличие силовой борьбы, проблемы истина-ложь, что согласуется с воззрениями Доценко Е.Л.

С другой стороны, различные формы манипуляторных воздействий будут рассматриваться как инструмент достижения целей и улучшения собственного благополучия, что, в свою очередь, согласуется с концепцией Хенрика Фексуса. В основу данной работы лег герменевтический подход, как единственный способный отразить сущность манипуляций как феномена, который требуется понять с контекстуальной точки зрения и поместить в объяснимые рамки.

Глава 1. Анализ теоретических данных

.1 Общие вопросы проблемы “формы манипуляции в коммуникации”

Прежде всего, нужно рассмотреть общие вопросы, связанные с тематикой изучаемого явления, такие как определение ведущего понятия, история изучения проблемы и генерализованная классификация изучаемого феномена. Соответственно данная глава ставит своей задачей предоставить ответы на вышеперечисленные вопросы, поскольку это является необходимым базисом для дальнейшего понимания содержания и направления работы.

.1.1 Определение термина “форма манипуляции”

Слова форма происходит от латинского forma и имеет три основных значения: внешние очертания предмета, образец вещи, порядок, структура предмета. В естественных науках, к которым, несомненно, можно отнести психологию, понятие форма принято понимать, как то, что точно определяет конфигурацию рассматриваемого явления с учетом всех его взаимоотношений. [11]

Соответственно, термин “форма манипуляции” мы можем определить, как конкретный конструкт манипуляции, определяемый его внутренним характеристиками и теми взаимоотношениями, что он затрагивает, однако, в таком случае, необходимо определить термин “манипуляция”, с чем возникает ряд сложностей.

Как было показано в работе Доценко, подход к определению данного термина достаточно субъективен, однако благодаря выделению ряда конкретных критериев данный вопрос можно приблизить к понятию объективности. [5]

Первоначально автор выделяет семь критериев, но для дальнейшего удобства работы предлагает оставить только 4, а именно:

) родовой признак - психологическое воздействие

) скрытый характер воздействия (как факта воздействия, так и его направленность),

) мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий.

) побуждение, мотивационное привнесение

Соответственно на основании этих критериев у нас возникает следующее определение слова “манипуляция”

Манипуляция - это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями. [5]

.1.2 История изучения манипуляторных форм воздействия

Манипуляции используются практически во всех областях коммуникаций, будь то общение между двумя индивидами или же взаимодействие между государством и обществом, соответственно и формы манипуляций так же различны для различных сфер ее применения. Соответственно возникает необходимость осветить, как различные авторы и подходы ставили и ставят перед собой вопрос о применимости различных форм коммуникаций.

Стоит отметить, что научное понимание в вопросе манипуляции сложилось только в начале двадцатого века и накоплением знаний, предшествующим этому событию, занималось множество различных дисциплин, однако раньше всего этим вопросом заинтересовались представители социальной философии. [16]

Соответственно, если рассматривать вопрос с социально-политической точки зрения, то есть с точки зрения коммуникации между властью и народом, то можно проследить следующую эволюцию представлений по данному вопросу.

Первым в вопросе изучения феномена толпы и манипуляции ею стал Н. Макиавелли. Он привнес следующую концепцию, согласно которой большинство людей не разбираются в таком явлении, как политика и потому ориентируются в большей степени не на реальные действия того или иного политика, а на тот образ, что он создает. Исходя из этого тезиса и из соображений, что овладеть всеми необходимыми добродетелями невозможно, Макиавелли предлагал не угождать народу, а играть на его страстях. [12]

В дальнейшем идеи манипуляции развивали деятели и мыслители времен буржуазной революции. Таким образом, используя вывод из естественных теорий, И. Ньютон доказывал естественность явления конституции для ограничения власти монарха, сравнивая монарха с солнцем, которое при всем своем величии все же подчиняется закону гравитации. Схожим образом действовали многие видные философы эпохи Просвещения, своими революционными идеями и многочисленными манипуляционными ухищрениями, подготовившие общество к французской революции. [16]

Следующим крупным витком в изучение поведения человека и различных форм воздействия на него был произведен с формированием “Чикагской школы”. Одним из главных ведущих научных деятель этой школы - Чарльз Эдвард Мерриам, выпустил порядка пяти монографий, в которых активно агитировал за внедрение в политическую науку манипуляции психологических основ, способных увеличить ее эффективность и переместить ее в область точных наук. [1]

Дальнейшее развитие прикладных исследований в этой сфере связано с именем Гарольда Лассуэла. В своей книге «Технология пропаганды в мировой войне» - он ввел в научный оборот методы исследования массовых коммуникативных процессов. Одним из главных итогов исследования Г. Лассуэла стал вывод о том, что пропаганда и средства массовой коммуникации могут склонить общество практически к любой точке зрения

Данные выводы были использованы в работах и теориях о гегемонии Антонио Грамши, основателя и теоретика Итальянской коммунистической партии. С точки зрения философа власть стоит на двух принципиальных фундаментальных инструментах - насилии и согласии. Соответственно, высокий уровень согласия Грамши называет гегемонией. Стоит понимать, что гегемония - не статичное состояние, при котором власть добивается пассивного согласия управляемых, напротив гегемония предполагает активный процесс, направленный на достижения активного согласия населения, на его стремление осуществить волю государства. [2]

Нельзя также обойти вниманием работы, совершенные в фашисткой Германии, касающиеся вопроса манипуляции населением при помощи массовых коммуникаций. Наиболее яркими мыслителями можно отметить А. Гитлера и Й. Геббельса, основывавшиеся, в свою очередь, на трудах Макиавелли и Ницше. Данные деятели выявили многие важные моменты воздействия на толпу, такие как максимальное упрощение слов, снижение научного балласта информации, многократное повторение и оперирование наиболее примитивными категориями, способными воздействовать не на разум человека, а на его эмоции. Подобные технологии были разработаны на основании наблюдения, согласно которому была выявлена крайне низкая и ограниченная способность масс к восприятию. [16]

На данный момент манипуляции как форма коммуникации между властью и обществом приобрела свое развитие в качестве инструмента ведения и подготовки информационных войн. Одним из наиболее влиятельных деятелей этого направления можно назвать Збигнева Бжезинского, одного из главного идеологов планетарной интеграции, сделавшего многое для идейной подготовки к созданию таких организаций как ООН и ЮНЕСКО. [16]

Стоит отметить, что параллельно с изучением манипуляции как формы коммуникации между народом и властью велись работы по исследованию манипуляций в общении внутри малых групп индивидов и между двумя индивидами. Пик подобных изысканий пришелся на двадцатый век, вместе с наиболее активным развитием всей психологической науки. Заметим, что работ, направленных на общий анализ проблемы индивидуального манипулирования, в отличие от массового, обнаружено не было, поскольку авторы преимущественно нацелены на изучение конкретных составляющих вопроса и потому сосредотачиваются непосредственно на практических методиках.

Не смотря на отсутствие общетеоретических изысканий, в этих сферах исследований следует сказать о таких выдающихся авторах, как И.Л. Шостром, связавшего проблему актуализации и конкретные методики манипуляции. Так же стоит выделить Goodine R.E. описавшего многие моменты и конкретные тактики манипуляций в своем труде. “Manipulatory politics”. Однако так как в этом вопросе нельзя выявить точной хронологии, не будем заострять на ней особого внимания и перейдем к непосредственной классификации различных форм манипуляций.

.1.3 Классификация манипуляций

Так как форма манипуляции - это конкретный манипуляторный конструкт, то есть конкретная форма манипуляции. Соответственно, необходимо в первую очередь подробнее рассмотреть манипуляцию в целом, какие сферы и формы отношений она затрагивает, в каких элементах нашей жизни она принимает участие, и только потом переходить к конкретным формам манипуляций, уже обладая пониманием общих закономерностей их использования. И так, Манипуляции имеют широчайший спектр применения, и чтобы лучше в нем разобраться рассмотрим их классификации.

Самое очевидное деление можно построить по числу объектов манипуляции. Соответственно, выделяется манипуляции массовым сознанием и индивидуальным. Достаточно подробно этот опрос осветил в своей работе С.А. Зелинский. [6]

Автор отмечает, что манипуляции массовым сознанием предполагают наличие определенной массы, для формирования которой необходимо скопление в одном месте свободных от обязанностей людей. Важным моментом является тот факт, что массы различаются по многим признакам (размерам, продолжительности существования, положению и роли в жизни общества), что может оказывать определенное влияние на конкретные тактики манипуляции.

Нельзя сказать, что манипуляция индивидуальным сознанием, то есть манипуляция психикой конкретного индивида, по своей сути сложнее манипуляции массовым сознанием, поскольку оба этих метода опираются на общие принципы манипуляторных техник [5], которые будут описаны ниже. Однако сами формы манипуляций будут отличаться кардинально.

Манипуляции можно реализовывать не только через прямое вербальное взаимодействие или поведение, но и с помощью текстовой информации. Подобный взгляд на проблему позволяет нам выделить еще ряд классификаций, касающихся тех манипуляторных форм, что зачастую используются СМИ. [9]

С точки зрения задач, поставленных адресантом (автором текста), на страницах газет осуществляется композиционная и содержательная манипуляция.

Цель композиционной манипуляции - привлечь и удержать читательское внимание, то есть любыми средствами заставить аудиторию полностью ознакомиться с текстом материала, содержанием полосы, номера.

Цель содержательной манипуляции - сделать читателя своим единомышленником, заставить реципиента принять точку зрения корреспондента (редакционного коллектива, заказчика материала).

Можно классифицировать манипуляции по сфере влияния, на которую оказывается воздействие - культурную и биологическую. Соответственно, выделяют манипуляцию культурной сферы и манипуляцию биологической сферы. Подобная классификация была описана в работе Кара-Мурза С.Г [7]

Стоит отметить, что человек зачастую воздействует на поведение других людей, оказывая влияние на сферу культуры, через культурно же заданные конструкты: язык и невербальные сигналы, принятые для данной социальной группы.

Разумеется, можно программировать поведение человека и путем непосредственного внешнего воздействия на его биологические структуры и процессы. Например, вживив электроды в мозг и стимулируя или блокируя те или иные управляющие поведением центры. При некоторой технической изощренности можно даже не вживлять электроды, а воздействовать на высшую нервную систему человека на расстоянии - с помощью физических полей или химических средств.

Пожалуй, самая обширная классификация манипуляций может быть проведена по сферам жизнедеятельности человека, которые они затрагивают.

Используя данный подход, выделяются следующие типы манипуляционных взаимоотношений: родитель-ребенок, родитель-подросток, учитель-ученик, начальник-подчиненный, мужья-жены. [20] Данная классификация достаточно полно охватывает все сферы жизни человека, позволяя достаточно объективно понять и описать уже конкретные формы манипуляций.

Рассмотрев общие вопросы форм манипуляций, мы можем прийти к ряду следующих выводов. Проблема применения различных форм манипуляций исследуется уже не первое столетие, и за это время было сформулировано множество концепций, согласно которым можно определить, как само понятие “форма манипуляции”, так и сферу их (манипуляций) применения. Однако, если рассматривать проблему с точки зрения современных реалий, то нельзя не отметить невероятный эволюционный путь, который прошли манипуляции, то насколько они усложнились, став предметом тщательнейшего изучения наиболее влиятельных общественных институтов, что несомненно должно привести к их все большей специфичности. Одновременно с тем проникнув во все сферы нашей жизни, особенно в сферу политики, а, следовательно, взаимодействия между обществом и государством. Помимо этого, мы так же можем отметить, что усложнение манипуляций ведет к их все большей спецификации. Подобное положение дел не может не вызывать опасение, а следовательно требуется более детальное рассмотрение составляющих частей различных форм манипуляций, необходимое для лучшего понимания столь актуальной составляющей нашей повседневной жизни.

.2 Компоненты манипуляций

Вне зависимости от того какую форму манипуляций мы применяем, массовая она или нет, в печатной или устной форме и вне зависимости от объекта ее применения в ней присутствуют одни и те же компоненты. Их необходимо оговорить, чтобы понять внутреннюю структуру актов манипуляции и тем самым лучше понять сами манипуляторные формы и их механизмы взаимодействия с психикой объектов.

Соответственно, выделяют следующие основные составляющие манипуляторных действий: 1) оперирование информацией, 2) сокрытие манипулятивного воздействия, 3) степень и средства принуждения, применения силы, 4) мишени воздействия и 5) роботообразность, машиноподобия адресата воздействия. [5]

Оперирование информацией. Существует значительное множество конкретных приемов работы с информацией, однако их все можно подразделить на следующие группы.

Искажение - намеренное изменение содержания информации, варьирующееся от откровенной лжи до частичной деформации понятий. [5] Примером может служить намеренная передача словам новой функции, закладывание в них смыслов первоначально не характерных для этого слова и направленных не на передачу значения слова, а на побуждения человека к активности и пробуждения в нем определенных эмоций. [8]

Утаивание информации - в наиболее полном виде проявляется в умолчании - сокрытии определенных тем. [18].

Использование способа подачи информации - зачастую именно способ подачи отвечает за понимание объектом воздействия информации, именно тем образом, как того хочет манипулятор. Так излишне объемная и сырая информация, наравне с излишне порционной информацией, будет препятствовать эффективному восприятию, однако снимет с манипулятора обвинения в сокрытии данных. [5]

Компоновка последовательностей информационных блоков - стоить отметить, что на принятие решений конкретного человека влияют решения, принятые им ранее, соответственно при правильной расстановке информации в ходе коммуникации, можно добиться от человека решений, который он в противном случае не примет. [см. там же]

Подпороговая подача информации - прием, основанный на выделение ключевых моментов манипуляторного сообщения с помощью расширения канала восприятия, за счет смены фона, визуального или аудиального. [см. там же]

Использование модели рационального невежества - эта модель наиболее полно описана в монографии Гудина и основывается на следующих концептах. [18]

.) Граждане имеют неполноценную информацию.

.) Граждане знают, что имеют неполноценную информацию.

.) Дорого обходится или требование дополнительной информации, или получение доступа к ней.

.) Ожидаемые выгоды из дополнительной информации воспринимаются как менее ценные, чем плата за нее.

Соответственно, различная комбинация первого концепта с последующими позволяет выделить ряд специфических способов манипуляции информацией.

Ложь - первый пункт в чистом виде, так как он предполагает намеренное недонесение или искажение информации ее отправителем

Секретность - сочетание первого и второго пункта, легализующее сокрытие информации от широких масс, запрещая им доступ к ней.

Перегрузка - сочетание первого и третьего пункта, заставляющее объекта самостоятельно отказаться от использования информации из-за невозможности ее использовать, чрезмерных затрат на ее получение и/или обработку.

Пропаганда - сочетание первого и четвертого пункта, суть которого состоит в том, чтобы сформировать у объекта впечатление об опасности и ненужности информации, то есть убедить его в том, что отсутствие информации окажется полезнее, чем обладание ею.

Сокрытие манипулятивного воздействия. Когда речь идет о сокрытии в манипуляции, зачастую рассматривается как сокрытие самого факта манипуляции, так и сокрытие намерений манипулятора. Эту проблему осветил в своей работе Шиллер, отметив, что одним из ключевых моментов в коммуникации между народом и общественными институтами лежит миф о нейтральности государства, что позволяет эффективно скрывать манипуляторные намерения правящих систем, а в ряде случаев и сам факт манипуляций с их стороны. [17]

Применения силы. В сфере межличностной коммуникации принято рассматривать вопрос применения силы с точки зрения позиций, занимаемых человеком в социуме по отношению к объектам своей манипуляции. Так, скажем, «праведная» позиция строгого начальника, практикующего тотальный контроль или часто прибегающего к явному использованию своей силы (перевес по должности) расценивается как слабая позиция. То же относится и к подчиненным: открытая конфронтация со стороны подчиненного по отношению к офицеру скорее означает его слабость. Наоборот, косвенное запугивание или неявное (неформальное) насилие со стороны подчиненного есть признак слабости в позиции офицера - это означает, что последний сделал какую-либо ошибку [5].

Мишени воздействия. В качестве мишеней воздействия зачастую рассматривают не столько человека или социальную группу, сколько психологические конструкты на которые нацелены те или иные манипуляторные практики. [см. там же]

Зачастую манипуляторы полагаются на наиболее примитивные потребности людей, будь то секс, чувство собственности, неустойчивость перед искушениями власти, денег, славы, роскоши, то есть манипуляторы опираются на те особенности нашей психики, что имеют наименьший шанс дать осечку. [3]

Более «продвинутые» способы манипулирования предполагают предварительное изготовление мнений или желаний, закрепление их в массовом сознании или в представлениях отдельного конкретного человека, с тем, чтобы можно было к ним затем адресоваться. [см. там же]

Роботообразность, машиноподобие адресата воздействия. Особо следует выделить лейтмотив роботоподобности, состоящий в том, что люди - объекты манипулятивной обработки превращаются в марионеток, управляемых власть имущими с помощью «ниточек» - средств массовой информации. На межличностном уровне внимание привлекается к существованию запрограммированных действий в ответ на те или иные влияния со стороны партнеров по общению.

К данному кругу проблем можно отнести множество работ по исследованию и обсуждению эффектов от использования стереотипов массового сознания, индивидуальных привычек. [5]

Кроме использования «готовых к употреблению» программ стереотипного поведения, многие авторы указывают на усилия манипуляторов по унификации способов мышления, оценки и реагирования больших масс людей. Такое программирование является общим местом для всех типов общественного устройства и выглядит всеобщим правилом и даже законом человеческого сосуществования. В результате такие усилия ведут к деиндивидуализации и деперсонификации людей, превращению их в податливые объекты манипулирования. [5]

Как мы видим, манипуляция является сложным конструктом, производным многих компонентов, ведущую роль в которых составляет работа с информацией, сокрытие мотивов и самого манипуляционного воздействия и определение мишени воздействия, так как именно эти компоненты играют решающую роль в вопросе определения успешности манипуляции. Этот тезис можно объяснить следующим образом. Манипулятор может достигнуть своей цели, актуализируя те или иные потребности человека, необходимые для совершения им тех или иных активностей. Необходимость сокрытия от объекта истинного смысла своих действий, состоит в том, что манипуляции предполагают односторонний выигрыш манипулятора, а значит, при понимании его намерений объект может начать препятствовать воздействию, что приведет к неудаче манипуляции. Правильный выбор мишени, то есть актуализируемой потребности необходим для применения адекватной формы манипуляции, в то время как оперирование информацией - единственный инструмент коммуникации, соответственно без него акт манипуляции состояться не может. Обозначив данные компоненты, мы видим, что многие формы взаимодействия, встречающиеся в нашей повседневной жизни, содержат именно эти составляющие. Даже обычный разговор между двумя друзьями включает в себя элемент оперирования информацией с зачастую скрытыми целями, что говорить про разговор между начальником и подчиненным, где в силу вступает весь комплекс составляющий явление манипуляции или же коммуникацию между учителем и учеником. Подобный список можно продолжать бесконечно, что является еще одним доказательством проблемы чрезвычайной распространенности различных форм манипуляций.

Теперь, обозначив основные компоненты манипуляций, нам необходимо разобраться с тем, как и посредством чего реализуются формы манипуляций. Данный анализ позволит нам лучше осознать сущностный смысл проблемы и еще глубже убедиться в ее всеохватности.

1.3 Механизмы реализации манипуляций

«Под психическим механизмом следует понимать структуру определенным образом связанных психических действий, осуществление которых приводит к специфическому результату. Это более или менее устойчивая схема психических действий». [13 с. 109].

Так как тема данной работы состоит в изучении форм манипуляционного воздействия, то прежде чем переходить к конкретным манипуляциям стоит понять общую закономерность их работы - то, на что опираются те или иные тактики. То есть не только те компоненты, которые они в себя включают, но и методы реализации этих компонентов, посредством взаимодействия с теми или иными конструктами человеческой психики. Для внесения большей ясности следует обозначить, что механизмы - это общие структуры манипуляции, в то время как формы - конкретные действия, описывающие манипуляцию, но содержащие в себе тот или иной общий для многих форм механизм.

В целом можно выделить следующие механизмы: манипуляция образами, конвенциональная манипуляция, операционально-предметная манипуляция, эксплуатация личности и манипуляция духовностью. [5] Стоит отметить, что данные механизмы являются независимыми и взаимодополняющими, не выстраиваясь в определенную иерархию.

Манипуляция образами. Во все времена во всех психотехнических практиках манипуляция образами была ключевым элементом всех используемых технологий, будь то ритуал, обряд или педагогический прием. Основной смысл данного механизма состоит в том, что каждый образ имеет в своем компоненте некую потребность, которую он актуализирует. Соответственно манипулятор, оперируя теми или иными образами стремиться вызвать у объекта ту или иную потребность, коррелирующую с преподносимым стимулом. [5]

Подобный механизм тесно связан с использованием воображения адресата, например, игра на любопытстве для завлечения клиента на конкретное мероприятие, благодаря грамотной PR компании.

Конвенциональный механизм манипуляции. Человек с ходом жизни приобретает опыт поведения в определенных ситуациях адекватным для этих ситуаций образом, путем усвоения социальных сценариев, правил, норм. Собственно, конвенциональный механизм работает непосредственно с этими аспектами человеческого бытия, путем создания создание мозаики ключевых раздражителей, определяющих особенности ситуации общения: распределение ролей, расстановка сценарных идентификаторов, размещение напоминаний. [5]

Характерным примером может служить эксперимент, проведенный П. Г. Зимбардо. [19]. Суть эксперимента состояла в симуляции тюрьмы студентами. Важным моментом являлось то, что никаких четких инструкций участники не получили, соответственно играть свои роли им приходилось, основываясь на том опыте, что они подчерпнули из масс-медиа.

В ходе эксперимента испытуемые очень быстро вошли в те социальные роли, что им предписывала обстановка: надзиратели стали проявлять агрессию к заключенным, в то время как заключенные стали апатичны и безвольны. Авторы исследования предполагают, что такое заметное изменение личностных характеристик наблюдаемых, является следствием не их скрытых психических потребностей, а воздействием образов, создаваемых обстановкой. Данный тезис подтверждается исследованиями личностей подопытных до эксперимента, многие из которых были мягкими людьми, склонными к эмпатии, однако в ходе эксперимента, показавшие свое поведение, как исключительно жестокое.

Механизм управления умозаключениями. Человеческая психика имеет склонность к совершению умозаключений на основании предпосылок, которые ей предоставляются. Соответственно данный механизм основывается на том, что манипулятор путем задания определенных посылок стимулирует объект на совершение умозаключения, которое простимулирует этот объект на совершение действия необходимого манипулятору.

Простейшим примером является намек, применяемый в вежливых вопросах, подразумевающих определенное требование: будь то “вы выходите?” или “не передадите соль?”, подразумевающих совершение объектом определенных действий. [5]

Механизм управления через личность объекта. Данный механизм строится на признании того, что объект манипуляции тоже личность. Однако этот шаг является необходимым этапом для использования данного механизма, так как он основывается на создании иллюзии свободы выбора. Что невозможно без задействования личностных структур индивида.

Сущность данного механизма состоит в том, чтобы заставить человека принять ответственность за выбор той или иной модели поведения, все из которых предложены манипулятором. Соответственно, объект манипуляции оказывается в ситуации, когда каждое его решение является выигрышным для манипулятора, но при этом сам объект уверен том, что обладание правом выбора обеспечивает самостоятельность его решения. Таким образом, вся ответственность за принятие решения смещается на полюс объекта, тем самым снимания все претензии с манипулятора. [5]

Духовное помыкание. Исполнительными структурами данного механизма, передающими манипулятивное воздействие к исполнительным структурам, являются высшие уровни психики: жизненные смыслы, ценности. «Взывайте к более благородным мотивам», - рекомендует Д. Карнеги. Опора на ценности отличается от опоры на конвенциональные требования в первую очередь тем, что ценности человека - это не усвоенные требования, а выстраданные на собственном опыте смысловые установки. Опора на то, что вдохновляет и одухотворяет, отличается от опоры на то, что влечет или толкает (когда побуждение больше похоже на принуждение). Правда, может быть больше по последствиям, чем по собственно механизмам [5]

Стоит понимать, что, не смотря на изолированное рассмотрение конкретных механизмов манипуляций, в реальной жизни они довольно сильно переплетены, что делает довольно сложным их различение. Однако мы можем заметить, что описанные выше механизмы применяются не только в маркетинге, но и во многих других сферах, касающихся даже таких банальных вещей как вежливость. Опять-таки, мы можем отметить повальную распространенность данных механизмов не только в сфере политики, но и в повседневной жизни, что, несомненно, повышает актуальность данного вопроса, поскольку доказывает повсеместность исследуемого феномена.

Глава 2. Проблема форм манипуляции в коммуникации

Как уже было обозначено раньше проблема манипуляции и, соответственно, форм манипуляции исследуется уже со времен возрождения, однако резкое развитие - это направление научного изыскания приобрело только в двадцатом веке. Первоначально данная проблема изучалась в рамках коммуникации между обществом и государством, и только затем исследования обратились к вопросу манипуляций отдельными индивидами, после чего эти течения стали развиваться синхронно, дополняя, и обогащая друг друга.

Как следствие, на данный момент сформировано довольно значительное число классификаций различных форм манипуляций, затрагивающих всевозможные сферы жизни человека, что ведет к сложности определения самого термина. Однако, исходя из наиболее распространенных критериев, приписываемых манипуляции, мы можем определить термин “форма манипуляции” как: конкретный алгоритм действий, направленный на оказание психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Для лучшего понимания того, какие алгоритмы можно отнести к формам манипуляции были обозначены основные компоненты манипуляторных действий, включающих в себя: оперирование информацией, сокрытие манипулятивного воздействия, использование средства принуждения различной степени, применения силы, нацеленность на воздействие на определенные конструкты психики, а также роботообразность, машино-подобие адресата воздействия. Как мы отметили те или иные компоненты манипуляции встречаются практически в каждом действии, связанном с коммуникацией. Подобную же тенденцию мы смогли обнаружить и в механизмах манипуляции - абсолютное большинство обозначенных механизмов встречается в большинстве сфер коммуникации.

Данные заключения приводят нас к тому, что необходимо детально и подробно изучить формы манипуляции используемых при коммуникации в различных сферах, дабы выяснить существует ли определенная специфика в таком значительном многообразии форм манипуляции или же они все полагаются на некую общую схему.

Дабы осуществить это исследование необходимо проанализировать работы, связанные с применением конкретных манипуляций на практике, описывающие их воздействие и сферу действия. Подобный метод поможет составить наиболее полную картину, раскрывающую проблему форм манипуляции, поскольку позволит нам охватить наиболее широкий спектр применяемых форм манипуляции в повседневности.

Глава 3. Анализ конкретных форм манипуляций

Рассмотрев основные положения, составляющие части и механизмы применения манипуляций мы можем перейти к рассмотрению конкретных форм манипуляций с точки зрения их повседневной применимости в коммуникации. Для лучшего понимания данной главы, стоит повторить, что в данной работе формы манипуляций, рассматриваются как конкретные тактики манипуляторного воздействия, то есть алгоритмы конкретных действий, преследующие манипуляторные цели.

Для наиболее четкого структурирования столь разнообразной сферы, предлагается рассматривать формы манипуляции по сфере их применения и субъектно-объектным ролям участников коммуникации.

.1 Формы манипуляции при коммуникации между детьми и родителями

В данных взаимоотношениях присутствует два участника: родитель и ребенок, каждый из которых может выступать в роли манипулятора.

Для начала рассмотрим формы манипуляции, используемые детьми. [20]

) Использование напускной слабости: данная форма манипуляции состоит в создании иллюзии, слабости, забывчивости, невнимательности и нерешительности субъекта манипуляции, что вызывает у объекта манипуляции чувство жалости и сострадания, которое побуждает его к выполнению обязанностей, первоначально возложенных на субъект манипуляции или же снятия его с них.

) Использование напористой агрессии: данная форма манипуляции состоит в том, что ребенок своим непослушанием, возмущением и ворчанием и недовольством - напористым и агрессивным поведением заставляет родителя выполнять его работу (освобождать от нее), играя отчасти на его чувстве вины, отчасти на желании успокоить ребенка.

Теперь рассмотрим манипуляции, применяемые родителями в отношении детей. [20]

) Манипуляция чувством вины: это достаточно распространенная форма манипуляции, применяемая не только в разрезе коммуникации между родителем и ребенком. Данный механизм основан на создании когнитивного диссонанса между мнением человека о себе и объективной действительностью. [15] В данной ситуации родитель, выступая авторитетом для ребенка, формирует у него представление о действительности, которое не соответствует представлениям ребенка. Зачастую это происходит посредством той или иной фразы, к примеру отец хулигана, говорит ему, что бить детей плохо и так поступают только плохие дети. Данное утверждение не согласуется с представлениями хулигана, что вызывает у него когнитивный диссонанс и как следствие потребность от него избавиться. И так как объективный мир изменить нельзя, ребенку приходиться менять свое поведение.

) Задача ориентации на других: суть этой формы манипуляции состоит в том, чтобы заставить ребенка испытать чувство стыда - то есть несоответствия своих поступков ожиданиям от него общества. Зачастую эта форма манипуляции реализуется посредством следующих фраз со стороны родителя: «Ты же не хочешь, чтобы люди подумали, что ты не можешь сделать это?», «Что люди подумают, когда услышат, как ты разговариваешь?», «Да с таким мальчиком никто дружить не будет».

) Использование любви: суть этой манипуляции состоит в использовании страха ребенка перед потерей родительской любви, зачастую при использовании данной формы манипуляции родитель угрожает перестать любить своего потомка, пока тот не совершит (прекратит совершать) то или иное действие.

3.2 Фомы манипуляции при коммуникации между учителем и учеником

Данные взаимоотношения зачастую включат в себя учителя и ученика (учеников). Для начала рассмотрим формы манипуляций, применяемые учениками. [20]

) Сталкивание учителя с родителями: данная форма манипуляции состоит в том, чтобы перенести ответственность ученика на родителя, тем самым заставив учителя взаимодействовать не с субъектом манипуляции, а с третьей стороной. Зачастую данная манипуляция реализуется посредством оправдания несделанного домашнего задания разрешением родителя.

) Постановка акцента на своей беспомощности: ученик оправдывает свое нежелание выполнять работу своей мнимой неспособностью ее сделать, что вынуждает преподавателя либо снять с ученика поставленную задачу, либо снизить планку требований к работе этого ученика.

) Оправдание болезнью: данная форма манипуляции состоит в том, чтобы апеллировать к плохому самочувствию каждый раз, когда дело касается сложной работы, тем самым избегая ее.

) Использование лести: данная форма манипуляции состоит в том, чтобы подчеркивать достоинства преподавателя есть они или нет, то есть в игре на его самомнении, с целью заполучить его расположение и как следствие поблажку в учебе.

) Сталкивание учителей: суть манипуляции состоит в том, чтобы заставить учителя почувствовать конкуренцию за любовь учеников с другим, более лояльным преподавателем и тем самым заставить его снизить требования к ученикам.

) Перекладывание ответственности на учителя: суть манипуляции состоит в том, чтобы заставить учителя почувствовать свою некомпетентность, путем обвинения его в том, что он недостаточно доходчиво излагает материал. Таким образом, учитель будет чувствовать ответственность за низкую подготовку ученика, что позволит субъекту манипуляции избежать наказания или как минимум снизить его.

Учитель также зачастую выступает субъектом манипуляции и использует следующие формы манипуляции.

) Система доносов: данная форма манипуляция заключается в поощрении учеников доносить на своих одноклассников, подобная система эксплуатирует страх детей перед тем, что учитель так или иначе узнает об их проступке, что заставляет их вести себя согласно требованиям учителя.

) Создание системы любимчиков: данная форма манипуляции состоит в том, что учитель создает группу привилегированных учеников, к которым предъявляет пониженные требования. Подобная форма заставляет учеников стремиться попасть в эту группу, посредством выполнения требований учителя.

) Подвешенное состояние: учитель постоянно подчеркивает, что вопрос о переводе (отчислении) трудных учеников находится под вопросом, тем самым эксплуатируя их страх перед социальными установками и, соответственно, стимулируя работать усерднее.

) Унижение: суть манипуляции состоит в том, чтобы детей, не справляющихся с заданиями, выставлять в нелицеприятном свете перед их сверстниками, тем самым используя чувство стыда, как стимул к активации ученической деятельности.

) Наказание плохими оценками: учитель ставит плохую оценку ученику, дабы заставить его учиться лучше, тут может идти воздействие, как на самолюбие ученика, так и на страх перед наказанием со стороны родителя.

.3 Формы манипуляции в профессиональной сфере

В данных манипуляция обычно участвует начальник и подчиненный. Все разнообразие форм манипуляции применимых при деловом общении можно условно подразделить на три кластера: организационно-процедурные, и психологические, однако в рамках данной работы нас будут интересовать больше психологические формы.

Психологические формы манипуляции деловой сферы основаны на использовании приемов, вводящих собеседника в состояние раздражения, играющие на его чувствах самолюбия и стыда [10].

К данным формам манипуляций мы можем отнести следующие:

) Мнимая невнимательность и недопонимание: с помощью перефразирования или резюмирования делается попытка изменить смысл высказанных партнером идей;

) Подмена истинности полезностью: спорящего убеждают в том, что своим благополучием он обязан именно тому тезису, который оспаривает.

) Видимая поддержка: после отвлекающей, успокаивающей поддержки инициатор уловки раскрывает недостатки выдвинутых оппонентом доводов.

) Рабулистика: искажение смысла высказываний оппонента путем преподнесения их как забавных и странных, провоцирование негодования, отказа от дискуссии.

) Принуждение к строго однозначному ответу, использование вопросов, требующих выбора из двух альтернатив, тогда как на самом деле есть и другие возможности: нередко воспринимается оппонентом как проявление принципиальности.

) Многовопросье: в одном вопросе оппоненту задается не один, а несколько разнородных и мало совместимых друг с другом вопросов, а далее в зависимости от ответа его обвиняют в непонимании сути проблемы, либо в том, что он не полностью ответил на вопросы.

) Нарушение личного пространства собеседника: слишком тесное приближение или даже касание.

) Невинный шантаж: "дружеские" намеки на ошибки, промахи и нарушения, допущенные адресатом в прошлом, шутливое упоминание о "старых грехах" или личных тайнах партнера.

) Раздражение оппонента: выведение его из состояния психического равновесия обвинениями, упреками, насмешками, с тем чтобы он сделал ошибочное заявление, прервал общение.

) Перевод в сферу домыслов: полемика переводится в русло обличения, оппонента вынуждают либо оправдываться, либо объяснять то, что не имеет отношения к обсуждаемой проблеме.

) Суждения типа "это банально", обвинение в нереальности идей: оппонента вынуждают эмоционально опровергать обидную для него, бездоказательную оценку.

) Приведение оппонента к какой-либо мысли: путем неоднократного повторения собеседника приучают к какому-либо бездоказательному утверждению, которое постепенно начинает казаться очевидным.

) Демонстрация обиды: угроза срыва взаимодействия из-за "обиды" партнера.

) Откровенность заявления: акцент делается на особую доверительность сообщения, следующего за этими словами, в отличие от того, что было сказано ранее.

.4 Формы манипуляции в коммуникациях между обществом и государством

Как уже обозначалось ранее, одним из ведущих направлений в исследовании манипуляций является исследование массовых манипуляций, поэтому в рамках данной работы мы не можем не затронуть эту тему.

В данной коммуникации выступают два участника: государство и общество, однако в отличии от предыдущих сфер человеческой жизни, субъектом коммуникации выступать может только государство.

Соответственно в данной сфере выделяют следующие методы манипуляций:

) Использование неверного термина: Данная манипуляция основана на использовании хорошо знакомого слова в новом значении. Зачастую этот метод используется для создания негативных ассоциаций с понятием, которое хотят очернить. [15]

) Наклеивание этикетки -описание действий оппонента емким уничижительным словом. Подобная форма манипуляции позволяет редуцировать образ (действия) врага, тем самым упростив его восприятие обществом до того отрицательного качества, которым данный противник назван. [15]

) Нейтрализация фраз: суть данной формы манипуляции состоит в том, чтобы заменять слова вызывающие негативный смысл на нейтральные, что приводит к более спокойному восприятию информации общественностью. [15]

) Защита сокральных ценностей: суть данной формы манипуляции состоит в том, чтобы декларировать защиту ценностей, признаваемых всеми членами общества вне зависимости от политической принадлежности, подобная стратегия приводит к росту популярности правительства, использующей ее. [15]

) Структурированный ответ: данная форма манипуляции состоит в том, чтобы задавать вопросы, на которые есть только один ответ и в конце задать необходимый манипулятору вопрос. Смысл этой манипуляции состоит в том, что манипулятор создает и укрепляет связь между тем чувством, что уже есть у объектов и той идеей, что он хочет внушить. [15]

) Упрощенность: данная форма манипуляции состоит в избегании абстрактных идей и сложных слов, напротив, апелляция идет к эмоциям объектов манипуляции. [14]

) Повтор: данная форма манипуляции опирается на постоянное повторение одних и тех же стереотипных идей, что позволяет внушить практически любой тезис. [14]

) Комментарии: данная форма манипуляции основана на создание контекста, в котором мысли человека идут в нужном субъекту направлении. Сообщение о факте сопровождается интерпретацией комментатора, который предлагает читателю или зрителю несколько разумных вариантов объяснения [4]

Рассмотрев все основные сферы применения форм манипуляции, мы можем отметить, что для многих из них характерна апелляция к чувству вины, страху или жалости. Так же стоит отметить, что во многих из них отмечается возможности смены субъекта манипуляции. Однако мы не можем не отметить специфику таких сфер как деловая и общественно политическая, изобилующих специфичными исключительно для них формами, завязанными не только на работе с оппонентами, но и с окружением, то есть третьей стороной. Особенно здесь отстоят формы в социально-политической сфере, характеризующиеся своим расчётом на массовый объект.

. Можно отметить, что наиболее активное свое развитие исследование проблемы манипуляций получило только к началу двадцатого века, что является следствием усложнения взаимоотношений между властью и обществом. То есть потребность в изучении форм манипуляций растет вместе с их усложнением, которое является следствием усложнения социальных конструктов общества, то есть гонки между манипуляторами и их жертвами.

. Было выявлено, что манипуляторные компоненты можно отметить практически в каждом акте коммуникации современного обществе, что может свидетельствовать о низком уровне психологической грамотности населения, так как оно не распознает манипуляции, тем самым позволяя им воздействовать на себя. Если учесть все нарастающий темп развития манипуляций, то можно сделать закономерное предположение, что вскоре обыватели могут остаться, совсем беззащитны пред лицом тех, кто ими манипулирует.

. Подтверждено, что манипуляции распространены практически во всех сферах взаимодействия между людьми, о чем свидетельствую и механизмы манипуляторного воздействия, использующие в качестве своих мишеней множество конструктов человеческой психики, начиная от базовых потребностей и заканчивая ценностными ориентирами.

. Так же подтверждена специфичность для сфер применения различных сфер коммуникации. Отмечается их постепенное усложнение и увеличение разнообразия с увеличением числа объектов и степени их интеллектуального развития, что еще раз доказывает тезис о том, что при усложнении взаимоотношений и уровня образованности объектов сложность коммуникаций так же возрастает.

манипуляция коммуникация профессиональный родитель

Заключение

Целью работы было изучение форм манипуляции в коммуникации, гипотезой выступало утверждение о том, что существует невероятно широкий спектр манипуляций, имеющий специфичность для сфер применения. Для проверки этого утверждения была рассмотрена ретроспектива изучения проблемы, показавшая рост количества исследований вместе с усложнением общественных взаимоотношений, что привело нас к мысли о том, что вместе с усложнением общества распространенность и сложность форм манипуляций выросла.

Дабы удостовериться в этом тщательному анализу подверглись компоненты, механизмы и сферы действия манипуляций. Анализ подтвердил тезис о том, что манипуляции получили невероятное распространение. Однако для подтверждения их усложнения было решено провести анализ форм манипуляции по сфере их деятельности. Данный анализ показал, что с усложнением взаимодействия между объектами манипуляции из сферы в сферу наблюдается и увеличение сложности и разнообразия форм манипуляций. Пусть и были отмечены общие закономерности в виде перекликающихся форм и наличия ряда общих базисов, сами формы манипуляции имели свои характерные черты, связанные с развитием объектов их воздействия или же внешней спецификой коммуникации. Поэтому можно сделать вывод, что гипотеза подтверждена.

Как видно из результатов исследования манипуляторы находятся на шаг впереди, однако данная работа может быть использована, чтобы сократить отставание, повысив грамотность населения в вопросе манипуляции.

К сожалению формат этой работы не позволяет полноценно разобрать весь спектр и все разнообразие форм манипуляции, однако дальнейшие исследования могут стать ключом к решению данной проблемы.

Литература

1. Алмонд Г. Политическая наука: история дисциплины // политические исследования. - 1997. - №6. - С.174-183.

. Бернайз Э. Пропаганда // Психология масс / Под общ. ред. Д.Я. Райгородского. - Самара, 1998. - 167 c.

. Вайткунене Л. Психотехнические средства буржуазной пропаганды // Коммунист. Вильнюс, 1984. N10. С.63-67

. Войтасик Л. Психология политической пропаганды. / Пер. с польск. В.Н. Поруса - М.: Прогресс, 1981. - 281 с.

. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М.: Издательство МГУ, 1997. - 344 с.

. Зелинский. С.А. Манипулирование личностью и массами. - CANADA.: Altaspera Publishing & Literary Agency Inc, 2014. - 325 с.

. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. - М.: Алгоритм, 2000. - 444 с.

. Кассирер Э. Техника современных политических мифов //Вестн. МГУ. Сер. 7, Философия. 1990. № 2. С. 58-65.

. Катанева И.Г. Механизмы и языковые средства манипуляции в текстах СМИ Автореф. дис.... канд. филол. наук - Новосибирск: ГОУ ВПО «Новосибирский государственный педагогический университет», 2010. - 24 с.

. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 304 с.

. Колесникова Г.И. Социальный механизм манипуляции сознанием личности - М.: Директ-медиа, 2014. - 272 с.

. Макиавелли Н. Государь. - М.: Эксмо, 2003. - 655 с.

. Налчаджян А.А. Социально-психическая адаптация личности (формы, механизмы и стратегии). - Ер.: Изд-во АН АрмССР, 1988, - 263 с.

. Попчепцов Г.Г. Психологические войны. - М.: Рефл-бук, 2000. - 529 с.

. Фексеус Х. Искусство манипуляции. Не дай себя обмануть / Пер. с швед. Е. Хохловой - М.: АСТ, 2015. - 158 с.

. Хабибуллин А.Р. Развитие основных концепций манипуляций // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. - 2009. - № 5. - С. 138-145.

. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. / Пер. с англ; Науч. ред. Я. Н. За-сурский. - М.: Мысль, 1980. - 326 с.

18. Goodln R.E. Manipulatory politics. - Yale U.Pr. N. Haven; L., 1980. - 250 p.

. Haney C, Banks W. C, Zimbardo P. G. Interpersonal dynamics in a simulated prison. // International J. of Criminology and Penology, - 1973. - V.1. - P.69-79.

. Shostrom E.L. Man, the manipulator: The inner journey from manipulation to actualization. - TN: Abingdon, 1967. - 82p.