



МАНИПУЛЯЦИИ МАССАМИ И ПСИХОАНАЛИЗ

Манипулирование массовыми психическими процессами
посредством психоаналитических методик



теории манипулирования массами

Сергей Алексеевич Зелинский
Манипуляции массами и
психоанализ. Манипулирование
массовыми психическими
процессами посредством
психоаналитических методик
Серия «Теории
манипулирования массами»

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39423735

Манипуляции массами и психоанализ. Манипулирование массовыми психическими процессами посредством психоаналитических методик:

СКИФИЯ; Санкт-Петербург; 2008

ISBN 978-5-903463-12-1

Аннотация

Данная работа посвящена одному из актуальнейших вопросов социальной психологии – манипулированию массовым сознанием. Феноменология этого явления, в виде реакций массы или толпы, была описана в прошлом такими выдающимися психологами как Лебон, Бехтерев и др. Начало же глубинного

психологического рассмотрения положено З. Фрейдом на примере описания социальной иерархии и взаимоотношений в первобытной орде. Именно на этом психоаналитическом подходе основано исследование С. А. Зелинского применительно к современной ситуации манипулирования массовым сознанием в рекламе, связях с общественностью, политической пропаганде. Пафос этой работы заключается в раскрытии и описании механизмов, методов и приемов такого воздействия на психику индивида через всевозможные каналы, связанные с «промыванием мозгов». Особое место в данном исследовании занимает анализ возможностей взаимодействия политической власти с массами, имеющего целью установление тотального контроля, манипулирование и управление массовым сознанием в процессе достижения своих политических целей.

Содержание

Часть 1. Манипулирование массовым сознанием	7
Глава 1. История вопроса. Принципы и методы	7
Глава 2. Манипулирование массами. Характер манипулирования	19
Глава 3. Способы и методы манипуляций	23
Глава 4. Группа, толпа, масса. Механизмы воздействия	32
Глава 5. Современные средства манипулирования	45
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Сергей Зелинский
Манипуляции массами
и психоанализ.
Манипулирование
массовыми психическими
процессами посредством
психоаналитических
методик

© ИТД «СКИФИЯ», 2008

© Зелинский С. А., 2008

* * *

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

И уже тогда, для того чтобы разобрать секреты ма-

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

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

Часть 1. Манипулирование массовым сознанием

Глава 1. История вопроса. Принципы и методы

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

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

Гениальные умы отдельных представителей человечества беспокоили механизмы (выработка данных механизмов) воздействия на толпу. На массу. На подсознание масс. Оди-

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

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

Итак, что это за принципы?

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

То есть, другими словами, когда человек находится в тол-

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

пе, в массе, он может быть «самим собой». Он может дать волю всем своим древним природным инстинктам. Всему тому, что вынужден скрывать, живя в современном обществе. В культурном обществе.

А ведь культура действительно накладывает незримый отпечаток на поведение индивида. Если в душе каждый из нас вполне был бы рад руководствоваться такими принципами жизни древнего человека, как убить, съесть и изнасиловать, в обществе современном, с существующими и выработанными правилами и законами цивилизованного общества, он (индивид) уже должен научиться облекать свои инстинкты (которые, конечно же, никуда не исчезли и в неизменном виде дошли до наших дней) в соответствующие рамки. Например, съесть другого человека цивилизованный человек уже вроде бы и не мог. Хотя тут мы можем вспомнить, что в бытность существования ГУЛАГа была распространенная привычка брать в побег «третьего». Этого «третьего» брали исключительно в качестве пищи, пропитания. Но в наши дни это анахронизм, оставшийся тем не менее в нашем бессознательном. Например, когда мы очень любим какого-то человека, нам хочется насладиться им целиком, без остатка. Съесть его. До сих пор еще встречаются выражения типа «сладкий мой», «сладкая моя», это не что иное, как инстинкты, которые не могут найти удовлетворения в современном обществе, так как введены современной культурой в ранг беззакония. (Хотя до сих пор еще периодически по-

падают истории про современных маньяков-каннибалов, живущих среди нас. Но такие люди своим маргинальным поведением возведены в ранг отщепенцев и всячески отторгаются и наказываются современным обществом. Хотя, опять же, вспомним о массовых людоедствах в голодные годы первых десятилетий существования советской власти или случаях людоедства во времена ленинградской блокады.)

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

Это, как вы понимаете, тоже объяснимо. И почти точно так же понимание (и объяснение) данного факта упирается в культуру. В развитие и существование цивилизации. Ведь с развитием общества это самое общество накладывает на отдельно взятого (на каждого) индивида отпечаток в виде существования определенных норм и запретов. Общество вырабатывает свои законы (законы существования индивида в цивилизованном мире), и выйти за рамки этих законов значит подвергнуться определенному наказанию. А в толпе каждый индивид как бы обезличен. Если вы соверши-

² Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

те какой-то поступок, который противоречит нормам общепринятой морали, вы будете осуждены другими индивидами, потому что то, что вы сделаете будет в первую очередь «заметно». И другие индивиды как бы примеряют совершенное вами в соответствии с существующими в обществе системами культурно-значимых ценностей (которые и хотели бы, может, с удовольствием нарушить сами, да не могут решиться на это, потому что знают, что будут за это наказаны). А тут какой-то отдельный индивид делает поступок, который явно противоречит тому, что допустимо делать, находясь в рамках единого социума, общества. Этот поступок как бы выходит за рамки общественно допустимого деяния; индивид как бы противопоставляет себя толпе, а значит, толпа за это этого индивида непременно накажет. Уже хотя бы за то, что он позволил себе сделать что-то, что запрещено ей. Что запрещено введенными когда-то законами.

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

В ситуации же, когда индивид находится в этой самой толпе и когда другой индивид почти тут же повторяет поступок, совершенный первым, толпа как бы видит, что ничего, в общем-то, и не происходит. Так почему же не сделать то же самое, что и кто-то только что сделал фактически при них? Тем более видя, что другими членами данного массобразования это как будто и не наказывается.

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

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

разрушающей силе, толпа действует, как микробы, ускоряющие разложение ослабленного организма или трупа. Если здание какой-нибудь цивилизации подточено, то всегда толпа вызывает его падение. Тогда-то обнаруживается ее главная роль, и на время философия численности является, по видимому, единственной философией истории».

И уже отсюда мы можем выделить третье качество внушаемость. «Самые тщательные наблюдения показали, – отмечал ЛеБон⁴, – что индивид, находящийся в продолжение некоторого времени в лоне активной массы, впадает вскоре вследствие излучений, исходивших от нее... в особое состояние, весьма близкое к «зачарованности», овладевающей загипнотизированным под влиянием гипнотизера... Сознательная личность совершенно утеряна, воля и способность различения отсутствуют, все чувства и мысли ориентированы в направлении, указанном гипнотизером. Такого приблизительно и состояние индивида, принадлежащего к психологической массе. Он больше не осознает своих действий... Под влиянием внушения он в непреодолимом порыве приступит к выполнению определенных действий. И это неистовство у масс еще непреодолимее, чем у загипнотизированного, ибо равное для всех индивидов внушение возрастает в силу взаимодействия».

Вот так вот. Некогда отдельно существовавший индивид теперь подчиняется любому действию другого индивида, по-

⁴ Г. Ле Бон. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

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

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

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

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

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

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

смысле слова зверем, жестокость которого может превзойти всякое вероятие. Иногда достаточно одного брошенного слова, одной мысли или даже одного мановения руки, чтобы толпа разразилась рефлексивно жесточайшим злодеянием, перед которым бледнеют все ужасы грабителей».

Толпа внушаема, заражительна, подчинена стремлению к обезличиванию, исчезновению индивидуального, личного «Я», подчинению и приобщению этого «Я» к «Я» коллективному. «Масса импульсивна, изменчива и возбуждима, – писал Фрейд⁷. – Ею почти исключительно руководит бессознательное. Импульсы, которым повинуетя толпа, могут быть, смотря по обстоятельствам, благородными и жестокими, героическими или трусливыми... (толпа) не выносит отсрочки между желанием и осуществлением желаемого. Она чувствует себя всемогущей, у индивида в массе исчезает понятие невозможного.

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

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

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

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

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

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

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

но предположить, что к данным принципам все эти деятели пришли самостоятельно. Хотя уже тут можно вспомнить об ученике Фрейда, которого он даже хотел сделать своим наместником, К. Юнге, который, как известно, не только, в отличие от Фрейда, не сбежал от нацизма, но и сам пришел к Гитлеру с предложением сотрудничества.

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

Глава 2. Манипулирование массами.

Характер манипулирования

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

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

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

интересам: секта, спортивная секция, клан и т. п.

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

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

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

Рассмотрим данный пример более подробно.

1. Манипулятору необходимо решение каких-либо своих вопросов.

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

3. Манипулятор выдвигает какие-либо требования (озвучивает приказ). И создает в сознании выбранной им массы некую установку: есть что-то, что хочет, чтобы сделал ли-

дер группы, выполнением чего вы оказываете определенную услугу данному лидеру, и после чего он будет благодарен вам.

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

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

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

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

зывая подобный конфликт, добивается своего.

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

Глава 3. Способы и методы манипуляций

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

Рассматривая способы манипулирования в данном соотношении между манипулятором и манипулируемым, возможно также и применение ряда определенных методик с

целью заставить другого индивида выполнить свои условия (навязать ему свою волю).

Перечислим некоторые из них.

1. Провокация подозрения.

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

2. Ложная выгода противника.

Манипулятор своими определенными словами как бы изначально ставит под сомнение собственные доводы, ссылаясь на якобы более выгодные условия, в которых находится его оппонент.

Что, в свою очередь, заставляет этого оппонента оправдываться в желании убедить партнера и снять с себя подозрение. Тем самым тот, над кем состоялась манипуляция, бес-

сознательно снимает с себя какую-либо установку на цензуру психики, на оборону, позволяя проникнуть в свою ставшую беззащитной психику атаке со стороны манипулятора.

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

3. Агрессивная манера ведения разговора.

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

4. Мнимое непонимание.

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

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

информации, необходимой вам.

5. Ложное соглашательство.

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

6. Провокация на скандал.

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

7. Специфическая терминология.

Данным способом вы добиваетесь у оппонента бессознательного принижения его собственного статуса, а также развития в нем чувства неудобства, в результате чего он из ложной скромности или неуверенности в себе стесняется переспросить значение того или иного термина, что дает вам в последующем возможность повернуть ситуацию в нужное вам русло, сославшись при необходимости на его якобы одобрение ранее сказанных вам слов. Ну а принижение статуса собеседника в разговоре позволяет вам оказаться в изначально выигрышном положении и добиться в итоге необходимого.

8. Использование эффекта ложного подозрения в ваших словах.

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

9. Ссылка на «великих».

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

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

10. Формирование ложной глупости и неудачливости.

Высказывания типа: это банально, это полная безвкуси-

ца и проч., – должны сформировать у выбранного вами собеседника изначальное бессознательное принижение его роли и искусственную зависимость его от мнения других, что подготавливает зависимость данного индивида уже в отношении вас. А значит, вы можете уже практически безбоязненно продвигать через подобного человека свои идеи, сподвигая его на решение проблем, необходимых вам.

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

11. Навязывание мыслей.

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

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

12. Недосказанность с намеками на некие особые обстоятельства.

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

Уже в контексте подобного обстоятельства, вероятнее всего, имеет смысл разделять манипулирование с учетом как неожиданного для объекта, так и вынужденного, когда объект в итоге понимает, что стал жертвой манипуляций, но вынужденно принимает их из-за невозможности конфликта с собственной совестью и какими-то заложенными в его психику нормами поведения, базирующимися на соответствующих устоях общества, которые просто-напросто не дают ему сделать обратный ход. Причем соглашение с его стороны может быть продиктовано как ложно вызываемым в нем чувством вины, так и своего рода моральным мазохизмом, вынуждающим бессознательно наказывать себя (к вопросу морального мазохизма еще вернемся в соответствующих раз-

делах нашего исследования).

13. Мнимая невнимательность.

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

14. Принижение иронии.

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

15. Ориентированность на плюсы.

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

Существует еще великое множество различных принципов и способов манипулирования личностью. И в большин-

стве своем они действительно оказываются результативными для применяющего их. (Определенное количество различных принципов манипуляций мы еще рассмотрим в разделе манипулирования массами посредством СМИ.)

Глава 4. Группа, толпа, масса.

Механизмы воздействия

Примеры использования суггестивных методик манипулирования над большими группами (массами = группа = толпа = собрание народа) наряду со своей достаточной встречаемостью показывают нам также и допустимость подобного воздействия, и эффективность его. Притом что у индивидов, собравшихся в какую-либо массу, уже фактически нет способа избежать манипулирования собой, потому как, находясь в толпе, в массе, индивиды невольно уже вынуждены подчиняться т. н. эффектам толпы. И какая-либо индивидуальность в данном случае не только неуместна, но и фактически бесполезна. Да и сам индивид, попадая в толпу, меняется, словно бы вынужденно подстраиваясь под нее и подчиняясь ее законам. «Самый поразительный факт – писал Ле Бон⁸, – наблюдающийся в... толпе, следующий: каковы бы ни были индивиды, составляющие ее, каков бы ни был их образ жизни, занятия, их характер или ум, одного их превращения в толпу достаточно для того, чтобы у них образовался род коллективной души, заставляющей их чувствовать, думать и действовать совершенно иначе, чем думал бы, действовал и чувствовал каждый из них в отдельности. Суще-

⁸ Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

ствуют такие идеи и чувства, которые возникают и превращаются в действия лишь у индивидов, составляющих толпу. ...Толпа представляет собой временный организм, образовавшийся из разнородных элементов, на одно мгновение соединившихся вместе, подобно тому как соединяются клетки, входящие в состав живого тела и образующие посредством этого соединения новое существо, обладающее свойствами, отличающимися от тех, которыми обладает каждая клетка в отдельности».

Каковы же законы толпы?

В большинстве своем толпа спонтанна и живет только настоящим. К тому же следует учитывать, что толпа непостоянна, безответственна и достаточно легко подвергается различного рода внушениям.

Также, не имея каких-либо традиций, толпа руководствуется сиюминутными желаниями и действует на основании единого порыва, направляющего ее.

Несмотря на то что толпа является неким сосредоточением индивидов в одном месте, мы способны предположить, что толпа не всегда отличается и приверженностью к каким-либо идеям. Хотя и в случае последнего данная толпа уже большей частью походит на единую, сплоченную массу, силу и возможности которой возможно использовать для претворения манипулятором в жизнь каких-либо идей и задач. Например, от митингов до восстания, изменения суще-

ствующего строя и форм правления (как программа-максимум) или изменения руководства тем или иным объектом, начиная от завода до страны.

Масса до удивления просто отзывается на какие-либо манипуляции. Вероятней всего, она уже изначально предрасположена к ним вследствие того, что по своему интеллектуальному значению собрание в одном месте даже высокоинтеллектуальных индивидов (сформированных в толпу) как раз по своему интеллектуальному состоянию намного ближе к психике древних людей. «Решения, касающиеся общих интересов, принятые собранием даже знаменитых людей в области разных специальностей, мало все-таки отличаются от решений, принятых собранием глупцов, так как и в том и в другом случае соединяются не какие-нибудь выдающиеся качества, а только заурядные, встречающиеся у всех. В толпе может происходить накопление только глупости, а не ума» – отмечал ЛеБон⁹.

Становится возможно это благодаря тому, что в толпе удивительно легко исчезает наносной пласт, сформированный культурой и цивилизацией. В результате чего толпа, большей частью, руководствуется собственным бессознательным. А в бессознательном любого индивида, как известно, независимо от количества веков, минувших со времен первобытнообщинного строя, живет три основных желания древнего

⁹ Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

человека: убить, съесть, изнасиловать. При этом индивиды, объединенные в группу (массу, толпу), вполне могут пользоваться собственной ненаказуемостью вследствие достаточно сложного выявления фактически совершивших тот или иной проступок. Да и в данном случае вполне допустимо, что виновны все. Как раз еще и из-за такой характеристики толпы, как заражаемость и легкое подчинение общим идеям и требованиям. А значит (уже в результате этого), и отсутствием каких-либо норм поведения, которые в данном обществе приняты. Что, вероятней всего, говорит еще и о некоем социальном протесте индивидов, заключенных в толпу, ибо каждый из них по отдельности вынужден соблюдать устои (законы, требования, порядки) общества. Цивилизованного общества. «Масса кажется нам вновь ожившей первобытной ордой, – писал Фрейд¹⁰. – Так же как в каждом отдельном индивиде первобытный человек фактически сохранился, так и из любой человеческой толпы может снова возникнуть первобытная орда; поскольку массообразование обычно владеет умами людей, мы в нем узнаем продолжение первобытной орды. Мы должны сделать вывод, что психология массы является древнейшей психологией человечества; все, что мы, пренебрегая всеми остатками массы, изолировали как психологию индивидуальности, выделилось лишь позднее, постепенно и, так сказать, все еще только частично из древней

¹⁰ Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я». Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

массовой психологии».

Тогда как эти же индивиды, находясь в толпе, вполне способны совершать немотивированные поступки, упиваясь собственной безнаказанностью. Ну и, конечно же, достаточно свободно реализовать желание собственного бессознательного, в котором вся гадость и мерзопакость до того искусственно сдерживалась необходимостью соблюдения законов, принятых в современном обществе.

Сейчас же, в толпе, индивид, быть может впервые, может жить по принципу несдерживаемого желания. Причем фактически будучи уверенным в собственной безнаказанности.

И даже можно сказать, что именно эта безнаказанность, порождая новую безнаказанность, сподвигает его на совершение все новых и новых деяний. Тех, за которые в иных случаях он бы понес заслуженное наказание. «Появление... новых... черт, характерных для толпы, – отмечал ЛеБон¹¹, – и притом не встречающихся у отдельных индивидов, входящих в ее состав, обуславливается различными причинами. Первая из них заключается в том, что индивид в толпе приобретает, благодаря только численности, сознание непреодолимой силы, и это сознание позволяет ему поддаваться таким инстинктам, которым он никогда не дает волю, когда бывает один. В толпе же он менее склонен обуздывать эти инстинкты, потому что толпа анонимна и не несет на себе ответственности. Чувство ответственности, сдержива-

¹¹ Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

ющее всегда отдельных индивидов, совершенно исчезает в толпе. Вторая причина – заразительность, или зараза, также способствует образованию в толпе специальных свойств и определяет их направление. Зараза представляет собой такое явление, которое легко указать, но не объяснить; ее надо причислить к разряду гипнотических явлений, к которым мы сейчас перейдем. В толпе всякое чувство, всякое действие заразительно, и притом в такой степени, что индивид очень легко приносит в жертву свои личные интересы интересу коллективному. Подобное поведение, однако, противоречит человеческой природе, и потому человек способен на него лишь тогда, когда он составляет частицу толпы. Третья причина, и притом самая главная, обуславливающая появление у индивидов в толпе таких специальных свойств, которые могут не встречаться у них в изолированном положении, – это восприимчивость к внушению; зараза, о которой мы только что говорили, служит лишь следствием этой восприимчивости. Чтобы понять это явление, следует припомнить некоторые новейшие открытия физиологии. Мы знаем теперь, что различными способами можно привести индивида в такое состояние, когда у него исчезает сознательная личность и он подчиняется всем внушениям лица, заставившего его прийти в это состояние, совершая по его приказанию поступки, часто совершенно противоречащие его личному характеру и привычкам. Наблюдения же указывают, что индивид, пробыв несколько времени среди действующей толпы,

под влиянием ли токов, исходящих от этой толпы, или каких-либо других причин неизвестно, приходит скоро в такое состояние, которое очень напоминает состояние загипнотизированного субъекта. Такой субъект вследствие парализованности своей сознательной мозговой жизни становится рабом бессознательной деятельности своего спинного мозга, которой гипнотизер управляет по своему произволу. Сознательная личность у загипнотизированного совершенно исчезает, так же как воля и рассудок, и все чувства и мысли направляются волей гипнотизера».

Развитие современных технологий вносит свои коррективы в систему массового образования. Например, достаточно хаотичный характер образования толпы или массы в начале прошлого века в наше время может вполне сознательно моделироваться манипуляторами посредством средств массовой информации. То есть если раньше, во времена Фрейда и ЛеБона, мы говорили о стихийности образования толпы, то сейчас можем принимать во внимание и искусственность ее формирования. Причем и тогда, и сейчас необходимо соблюдение главного условия формирования толпы: достаточного накала социального беспокойства. И тогда для массового образования необходим будет только повод. Который, заметим, в наше время зачастую формируется весьма искусственно (путем задействования СМИ). Впрочем, становится так же возможно, используя коммуникативную специфику,

и управлять подобным массообразованием.

Кроме того, необходимо учитывать, что большинство какого-либо управления строится на сознательном создании у индивидов соответствующих невротических установок (мы говорим о той же тревожности да искусственном развитии беспокойства) и последующем снятии подобного рода зависимостей посредством выполнения индивидами навязываемых им условий.

Т. е. какие-либо манипуляции становятся возможны уже исходя из невротичности самого времени. В толпе невроз отдельных индивидов передается друг другу посредством нарастания коллективного возбуждения, и запускается механизм манипуляций над ней: решения задач и выполнение требований, поставленных манипулятором.

Далее уже как бы происходит какое-либо волнующее массу событие. Это событие приковывает внимание толпы. Тем самым уже как бы вызывает у толпы некий интерес. А удовлетворение интереса вследствие поглощенности событием склоняет как отдельного индивида в частности, так и толпу в целом к утрате части своего самоконтроля. А значит, в итоге приводит к подчинению объекта манипуляций. Потому как чем больше человека заводит чувство, тем больше человек вытягивается. Проявляя фактически способность к подчинению.

В результате чего получается, что толчая это самое коллективное возбуждение порождает.

В результате коллективного возбуждения индивиды становятся менее устойчивы к каким-либо воздействиям. А в результате развития безответственности – и к желанию при совершении каких-либо поступков больше руководствоваться эмоциями и сиюминутными желаниями, нежели принципами здравого тестирования реальности. Так же как повышенное эмоциональное возбуждение отдельных индивидов по цепочке захватывает толпу в целом, неким чудодейственным образом вторгаясь в ее энергетику. В результате чего нарастает общее коллективное возбуждение – в группах, массах. А у отдельных индивидов это самое коллективное возбуждение подавляет индивидуальные поведенческие механизмы и служит образованию новых, быть может, и не свойственных ей ранее форм поведения, изменению привычек, требований, выдвигаемых к себе как к личности и т. п., что уже говорит об общем снижении порога цензуры собственной психики и устранении критичности в отношении информации, принимаемой извне, и в целом значительно повышает подверженность данного индивида (и массы в целом) к суггестивным воздействиям (к внушению).

Рассматривая способы подчинения толпы, мы говорим о том, что у каждого индивида в толпе фактически формируется эмоциональное возбуждение, вызывающее чувство безнаказанности, продиктованное в свою очередь принадлежностью к какой-либо общей идее. Заметим также, что ка-

кая-либо толчея уже рождает первичный транс. А индивидом (или группой), находящимися в измененном состоянии сознания, значительно легче управлять. Прежде всего потому, что снижается порог критичности и получаемая извне информация, фактически минуя цензуру психики, проходит сразу в сознание.

Когда мы говорим о манипулировании массами, то имеем в виду возможность подобного, основанную на таких эффектах толпы, как заразительность, повышенная внушаемость, бескомпромиссность, фактическая безвластность. «...Одним из ее общих свойств, – отмечал Ле Бон¹², – является необыкновенная податливость внушению. Мы указывали, что во всякой человеческой агломерации внушение становится заразительным, и этим объясняется быстрое ориентирование чувств в известном направлении. Как бы ни была нейтральна толпа, она все-таки находится чаще всего в состоянии выжидательного внимания, которое облегчает всякое внушение. Первое сформулированное внушение тотчас же передается вследствие заразительности всем умам, и немедленно возникает соответствующее настроение. Как у всех существ, находящихся под влиянием внушения, идея, овладевшая умом, стремится выразиться в действии. Толпа так же легко совершит поджог дворца, как и какой-нибудь высший акт самоотвержения; все будет зависеть от приро-

¹² Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

ды возбудителя, а не от тех отношений, которые у изолированного индивида существуют между внушенным актом и суммой рассудочности, противодействующей его выполнению. Блуждая всегда на границе бессознательного, легко подчиняясь всяким внушениям и обладая буйными чувствами, свойственными тем существам, которые не могут подчиняться влиянию рассудка, толпа, лишенная всяких критических способностей, должна быть чрезвычайно легковажна. Невероятное для нее существует, и это надо помнить, так как этим объясняется та необычная легкость, с которой создаются и распространяются легенды и самые неправдоподобные рассказы».

При этом следует учитывать уже как бы изначальную повышенную агрессивность толпы. Хотя здесь же следует понимать, что т. н. агрессивная толпа (по мнению Ле Бона) способна осуществлять разрядку внутреннего напряжения в поведении, в результате которого прослеживается ее тенденция к становлению их священными, отмеченными глубоким внутренним чувством, что в свою очередь способно являться фундаментом соответствующего религиозного строя. Так же как, впрочем, и соответствующую агрессию толпы возможно использовать в направлении целенаправленных социальных изменений, что в свою очередь приводит к возникновению нового политического строя. «...Эти убеждения, – писал Ле-Бон¹³, – принимают специальную форму, которую

¹³ Ле Бон Г. Психология народов и масс. Библиотека ВАПП. www.vapp.ru

я не могу лучше определить, как назвал ее религиозным чувством. Это чувство характеризуется очень просто: обожание предполагаемого верховного существа, боязнь приписываемой ему магической силы, слепое подчинение его велениям, невозможность оспаривать его догматы, желание распространять их, стремление смотреть как на врагов на всех тех, кто не признает их, – вот главные черты этого чувства. Относится ли это чувство к невидимому Богу, к каменному или деревянному идолу или к герою, к политической идее, – с того самого момента, как в нем обнаруживаются вышеуказанные черты, оно уже имеет религиозную сущность. Сверхъестественное и чудесное встречаются в нем в одинаковой степени. Толпа бессознательно награждает таинственной силой политическую формулу или победоносного вождя, возбуждающего в данный момент ее фанатизм».

В вопросе манипулирования массами следует учитывать и такое обстоятельство, как уважение со стороны толпы к силе и авторитету. Причем, по мнению Ле Бона, толпа обладает незаурядным воображением. А истинным источником мотивации толпы являются чувства. Поэтому применяемая какая-либо рациональная аргументация на толпу не действует; а т. к. рассуждения толпы основываются на свободных ассоциациях, то и возможный лидер толпы должен мыслить исключительно образами и помимо применения трех методов воздействия: убеждения, повторения и суггестии (вну-

шения) – использовать исключительную внутреннюю убежденность в собственной правоте.

Говоря о суггестивных механизмах в толпе, следует обратить внимание, что становятся возможны они в результате разрушения личностной структуры индивида и подчинении его общей идее толпы, в результате которых внушение, собственно, и становится возможно.

Глава 5. Современные средства манипулирования

Значительно различаются средства и способы воздействия на подсознание, используемые, например, сто лет назад, и современные. С массовым распространением телевидения, Интернета и печатных СМИ это стало делать намного легче. В частности, речь идет именно о большом охвате территории. Так сказать, воздействие на массовое сознание в значительно больших объемах.

Например, известно, что через 20–25 минут просмотра телевизионной передачи мозг уже начинает впитывать любую информацию, которая поступает посредством телепередачи. Вспомним один из принципов управления (манипуляции) массами, толпой: внушение. На этом принципе основано действие телерекламы. Например, нам показывается какой-нибудь рекламный ролик. Предположим, сначала у нас происходит явное отторжение демонстрируемого нам материала с нашими представлениями об этом товаре. Мы смотрим, слушаем, быть может, оправдывая себя тем, что ничего подобного покупать не будем. Этим как бы успокаиваем себя. На самом деле психика индивида подчинена общим законам управления человеческой психикой. И если на протяжении длительного времени в наше информационное поле попадает какой-нибудь сигнал, то это все неиз-

бежно откладывается в подсознании. А значит, если в последующем станет выбор между тем, какой купить товар, мы бессознательно отдадим предпочтение тому, о котором уже «что-то слышали». Более того. Именно он будет вызывать в нашей памяти какой-нибудь положительный ассоциативный ряд. Как чего-то знакомого, а то и даже «близкого» нам. Вспомним, как часто нам приходилось слышать рекламу популярных брендов (уже то, что они стали «популярными», – заслуга рекламы). В итоге это уже не только не вызывает какого-либо отторжения у нас, но и когда мы становимся перед выбором товара, о котором нам ничего не известно, и, с другой стороны, товара, чем-то знакомого нам, мы подсознательно (и как бы независимо от себя, своего сознания, что объяснимо с учетом того, что всеми нашими поступками или желаниями управляет подсознание) инстинктивно потянемся именно к этому товару. Причем, в зависимости от специфики психики того или иного индивида, подобное воздействие (чтобы данный товар стал «близким» именно ему) может происходить и в течение нескольких лет. Здесь как раз важен принцип времени, принцип длительности воздействия.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.