

Информационные материалы по теме «Как понять, что тобой манипулируют»

Манипуляция, как ни парадоксально, является неотъемлемой составляющей социальной жизни. Сложно представить тот объем манипулятивного взаимодействия современного человека, с которым ему приходится сталкиваться каждый день. К примеру, достаточно упомянуть о маркетинговых стратегиях, влияющих на выбор товара, который решаешь приобрести: как привлекателен и соблазнителен шоколад на картинке баннера, или вспомни, когда кажется, что ты улавливаешь аромат кофе, который заваривает на экране приятный молодой человек (бариста) очаровательной девушке. Не менее значимо влияние тактик манипулятора в межличностных отношениях как формального, так и неформального толка или в отношениях с близкими людьми (супружеских, детско-родительских, братско-сестринских). К сожалению, манипуляция уместна и в формировании внутренних убеждений, системы ценностей, мировоззренческой позиции в целом.

Манипуляция – это способ социального воздействия, который прочно укоренен в практике отношений между людьми. Манипуляция – это всегда управление, влияние, стремление к подчинению воли Другого как сознательное, так и бессознательное. Главное, что отличает манипуляцию от социального воздействия – это *сокрытость*. Принцип манипулятивного поведения заключается в отвлечении от истинной цели своего воздействия на человека, к которому он изначально относится как к неравному в своем отношении. Средствами такого отвлечения могут выступать совершенно разные способы воздействия. Манипулятор, если мы говорим о сознательной манипуляции, должен быть хорошо осведомлен о том, кем он собирается манипулировать. В зависимости от особенностей он может влиять на его инстинкты, эмоции, чувства, желания, интересы, мотивы, действия, ценности, убеждения. Однако, манипуляция может быть и неосознаваемой. В этом случае более уместно говорить о закрепившемся способе поведения, посредством которого был успешно достигнут желаемый результат. Такое поведение неосознанно становится доминирующим в выборе из всех других возможных по отношению к конкретному человеку.

Исследователи в области манипуляционного воздействия на человека отмечают важный аспект: отношения двух сторон, вступивших в такого рода взаимодействие – *это всегда неравные отношения*. Какой бы благовидный предлог, основание не использовал манипулятор, его отношение к манипулируемому можно определить

лишь как к средству для достижения своих личных целей (превосходство, выгода, достижение, влияние и пр.). Таким образом ценностное восприятие Другого искажается: человек рассматривается стереотипно и однозначно, предстает как индивид более низшего порядка, и никогда в качестве целого изумительного мира со своей уникальной жизненной историей, наполненной исключительным опытом проживания эмоций и чувств, измышлений и утверждения ценностей.

Подводя итог, манипуляцию можно определить по попыткам манипулятора увести от узнавания значимого для него намерения посредством формирования ложных мотивов. Это совершается для создания у жертвы иллюзии собственной необходимости совершения нужного манипулятору действия. Усыпление бдительности может осуществляться:

- посредством эмоций, чувств как позитивного (похвала, признание, даже лесть как в басне И.А. Крылова «Ворона и Лисица» и пр.), так и негативного (тревога, страх, чувство вины, агрессия и т.п.) характера;
- посредством искажения смысла в логике излагаемого, совершаемого манипулятором (так называемое «заметание следов» истинных мотивов);
- посредством осуществления различного рода агрессивных действий (физическое насилие, вербальное насилие, шантаж, принуждение, игнорирование и многое другое).

Что можно сделать, чтобы тобой не манипулировали

Для того, чтобы обрести навык распознавания манипуляции, следует научиться различать ситуацию воздействия, уводящую от истинных намерений, которые пытается замаскировать манипулятор. Особенно важно выработать иммунитет к информационным манипуляциям, с которыми мы сталкиваемся ежедневно.

Ранжируйте информацию. Этот навык полезен в век информационных технологий. Каждый это знает, но очень часто забывает делать. Слушайте, читайте, смотрите информацию из первых уст или проверенных источников. Если Вы слышите что-то вроде: «ученые сказали», «... издание заявляет», «по мнению ...» и прочее. Здесь уместны уточнения: «Какие именно ученые?», «Какое конкретно издание?», «Кто эти авторитетные лица, мнение которых так важно в информационном сообщении?» и тому подобное. Задавшись такими вопросами, мы с большой вероятностью можем оценить степень достоверности информации. Если это видеосюжет, то оценивайте дополнительные сведения о говорящем лице (профессия, должность,

опыт, возраст и прочие параметры). Не стоит доверять сюжетам из непроверенных источников или сомнительному видеоряду, где, к примеру, задействована лишь статичная картинка авторитетной персоны, а информационная дорожка проходит параллельно картинке.

Воспринимайте только факты. Факт – это неоспоримая вещь. Только факт мы можем анализировать и оценивать. Его сложно исказить.

Воздерживайтесь от информационных потоков, в которых преобладают любые оценочные суждения. Процесс оценивания – это вынесение позиции, мнения или суждение по какому-либо поводу. В такой ситуации важно понимать, кто автор оценки, каково его мировоззрение, возраст, опыт и т.п. Оценка всегда сама по себе вне зависимости от ее смысла конфликтна для окружающих, так как у высказанной позиции сразу же появляются сторонники и оппоненты.

Также следует воздерживаться от информации, которая опирается на стереотипы. Любая попытка по стереотипизации излагаемого – это уже способ однозначной трактовки с отказом от аналитического восприятия ее возможного содержания.

Подвергайте принципу сомнения информацию, которая обращена к чувствам и эмоциям. Манипуляция чувственными образами – это самая легкая, доступная и эффективная стратегия. Если эмоциональная сфера вышла из-под контроля – то человек дезориентирован. В этом состоянии его очень легко дезинформировать, так как рациональная его часть усыпляется, способность к критическому восприятию снижается, а подверженность к внушению возрастает.

Будьте внимательны, если в воспринимаемом информационном потоке Вы обнаруживаете противоречивые высказывания. Это один из признаков того, что Вас пытаются отвлечь, запутать в логике изложения, и, велика вероятность того, что Вами пытаются манипулировать.

Избегайте факты, где в речи используются обобщения, и критически воспринимайте информацию, которую формулируют через обобщения. Очевидно, что нельзя всех измерять единой мерой. Замечайте и отслеживайте использование оборотов подобного толка: «Да все они одинаковые!», «Они все такие!», «Все говорят, что...» и прочее). К примеру, безусловной ложью являются лозунги, дискредитирующие любое сообщество. Это также может содержать скрытое противопоставление упоминаемого сообщества по отношению к обществу в целом, либо к его части. Такого рода манипуляции противостоят социальной консолидации.

Регулируйте информационные потоки. Безусловно, каждый из нас заметил закономерность влияния получаемой информации:

изменения настроения, формирование отношения к тому или иному явлению, возбуждение или угасание различного рода чувств, изменения в намерениях (горячее желание что-то сделать/ угасание интереса к любого рода деятельности). При выстраивании собственного отношения к какому-либо явлению, ситуации важно соблюдать серединный путь. Абсолютная информационная изоляция – это не вариант. Также не стоит поглощать все информационные «блюда», которые нам преподносят к употреблению, а порой навязчиво заставляют не только попробовать, но и съесть целиком, принимать подряд и безостановочно. Подобное отношение к информации грозит снижением уровня критического восприятия различного рода ситуаций действительности и является помехой адекватному, здоровому ее принятию. Здесь уместно соответствовать принципу: лучше меньше, да лучше. Важно подумать и о качестве «употребляемой» информации, и о частоте ее приемов. Для процессов качественного «переваривания» и полного «усвоения» необходимо время и внутренние ресурсы как эмоциональные, так и интеллектуальные. В противном случае мы рискуем «усвоить» не свое, а чужое мнение без приложения к собственной системе ценностей и убеждений или не «очистить» потребляемое от вредных примесей сильных эмоций, неверных суждений и искажающих влияний стереотипов в мышлении.

Развивайте внимание и аналитические способности. В данном контексте перед нами не стоит задача подробно говорить о специальных упражнениях, тренировках внимания и его концентрации или особенных характеристиках в способах мышления, которые Вы можете для себя подобрать и активно их применять. А следует вспомнить о двух важных вещах, характерных для Вашего возраста и актуальных на протяжении всей жизни для каждого человека. Мы о них знаем и помним, но редко делаем, а может уже и вовсе нет. Во-первых, ***читайте классическую литературу***, для восприятия смысловой канвы которой необходимо проделать большую интеллектуальную работу. Во-вторых – ***ведите рукописный дневник***. Он известен человечеству как мощнейший прием осуществления рефлексии своих мыслей, чувств и действий, а значит и формирования критики собственного мышления. Эти два занятия не только полезны, уникальны по своей психологической и интеллектуальной значимости, но и удивительно приятны в качестве времяпровождения.

Будьте всегда внимательны к Другому, который оказался рядом с Вами, и ко всему, что происходит вокруг. Не позволяйте собой манипулировать!

Материалы
для занятий с обучающимися
по теме «Как понять, что тобой манипулируют»

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

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

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

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

Критерии манипуляции. Можно выделить следующие отличительные черты манипуляции.

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

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

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

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

Гораздо чаще используется метод **частичного освещения** или **избирательной подачи материала**. Иногда «выделяют информацию»

так, что на самом деле присутствует лишь видимость передачи информации, а она не передается вовсе. Пример — ответы на вопросы, когда множество произнесенных слов лишь иллюстрируют известный тезис: «Язык дан дипломату, чтобы скрывать свои мысли».

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

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

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

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

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

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

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

Противоречие может быть также между словами и ситуацией: «Я больше не буду занимать ваше время своей пустой проблемой» —

заявление, сделанное после того, как вы втянулись в ее решение, оставляет вас в неловком положении. Если признать проблему никчемной, то таковыми окажутся и собственные труды по ее решению. Если же проблему все равно считать важной, то вместо ее решения приходится заниматься вопросом отношения к ней носителя. В любом случае вы оказываетесь в положении «направо пойдешь — головы не снесешь, налево пойдешь — жизнь потеряешь».

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

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

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

Генерализации (расширенные обобщения):

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

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

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

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

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

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

Сравните два высказывания:

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

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

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

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

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

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

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

Защита от критики

Мы ошибаемся, чтобы не ошибаться впредь.

Наши недостатки — это продолжение наших достоинств.

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

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

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

Перекладывание вины и ответственности

Женщина всегда такая, какой рядом с ней мужчина.

Каждый народ имеет такое правительство, какого он достоин.

Нет плохих учеников, есть плохие учителя.

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

Лучшая защита — нападение

Следующие фразы переводят манипулятора в положение защищающегося:

Чтобы говорить о чистоте, надо самому быть чистым.

Каждый все понимает в меру своей испорченности.

Для реализации эмоциональных и информационных условий манипуляции СМИ располагают широким арсеналом средств, формирующих восприятие. К таким средствам относятся визуальный и аудиальный ряд, выбор времени и контекста подачи информации, частота повтора (в случае рекламы) и т. д.

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

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

Как понять, что тобой манипулируют в личном общении?

Важно обращать внимание на такие ситуации, когда собеседник:

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

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

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

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

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

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

3. «Креативное восприятие» (своего рода игровое осмысление получаемой информации, такое как интерпретация ее с противоположной точки зрения, доведение до крайности предлагаемых тезисов, транслирование предлагаемой интерпретации на аналогичные ситуации).

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

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

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