

Грязнов Сергей Александрович

канд. пед. наук, доцент, декан

ФКОУ ВО «Самарский юридический институт ФСИН России»

г. Самара, Самарская область

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА КОНЦЕПЦИЮ МАНИПУЛЯЦИИ

***Аннотация:** люди постоянно и разнообразными способами влияют друг на друга. Иногда этично (когда убеждают других с помощью аргументов, основанных на объективных причинах), а иногда неэтично (когда принуждают других действовать определенным образом). Манипулирование обычно ассоциируется с обманчивой, вредной формой влияния, которая является морально проблематичной. В статье рассмотрено различие между предосудительными и безобидными попытками манипулирования, предложен более широкий взгляд на данную концепцию на примере литературных персонажей.*

***Ключевые слова:** психология влияния, манипуляция, рациональность, обман, принуждение, модуляция аффективных состояний.*

Вид психологического влияния, при котором один человек принуждает другого к какому-либо действию при помощи скрытой или обманной тактики, получая от этого действия выгоду, принято называть манипуляцией. Существуют этически не проблемные (аргументированное убеждение в чем-то рациональным) и проблемные формы влияния, которые мешают способности человека действовать свободно, принуждая поступать определенным образом. Кроме того, имеются такие формы влияния, которые лежат между этими полюсами – одновременно рационально не влияя и не принуждая. Такие формы задействуют внутренние, бессознательные механизмы, чтобы влиять посредством модуляции аффективных состояний, а именно, чувств, эмоций и настроений [1].

Рассмотрим несколько литературных примеров влияния на агента которые можно охарактеризовать как манипулятивные. Во-первых, это превосходный манипулятор Яго – персонаж и главный антагонист трагедии Уильяма Шекспира «Отелло». Как известно, у Яго был план, который привел к разрушительному

итогу: Яго представил Кассио и Дездемону как «любовников», спровоцировав аффективное состояние Отелло (разжег огонь ревности), что сделало его особенно уязвимым. Благодаря сложной манипулятивной стратегии и различным тактикам Яго, Отелло поглотили ревность, гнев и недоверие [2]. Во-вторых, это персонаж из романа «Приключения Тома Сойера» Марка Твена – Том. В сцене, где Том должен побелить забор и хочет избежать этой обязанности, его попытки рационально убедить Джима поработать вместо него, терпят неудачу. Позже, глядя на Бена, Тома посещает «восхитительная идея» каким образом можно избежать «участи покраски забора» и когда Бен его спрашивает «не хочешь ли ты показать, что тебе нравится белить забор?», Том отвечает «я не вижу, почему мне это не должно нравиться, разве у мальчика имеется возможность белить забор каждый день?». Такой ответ придает побелке забора новый смысл. Поскольку рациональные доводы на Джима не действовали, а принуждение Бена не представлялось возможным, Том презентует побелку как развлечение, искусство и даже привилегию, а не как тяжелую и монотонную работу [3].

Решение вопроса с побелкой забора на первый взгляд может показаться не парадигмальным примером манипуляции, тогда как обращение Яго с Отелло считается классическим примером. Однако эти иллюстрации имеют одну общую черту: агент, намеренно пытается изменить то, как кто-то действует, не рациональными аргументами или принуждением, а посредством первичной попытки модулировать аффективное состояние, представляя цель как приятную/неприятную (Яго создает неприятную иллюзию о том, что Дездемона изменяет, а Том Сойер – приятную иллюзию о побелке забора). Эти попытки не являются абсолютно манипулятивными, а скорее демонстрирует манипулятивное качество, смешанное с другими формами влияния, такими как рациональное убеждение (в случае Тома смешивается рациональное убеждение и манипуляция). При этом судьба Отелло представляет собой катастрофический результат, тогда как последствия действий Тома безвредны.

Печально известную амбивалентную роль в дебатах о природе свободного принятия решений и действий играет аффективность, варьируясь от важной части,

серьезной угрозы или вообще не имеющую отношения к свободному принятию решения. При этом люди думают о рациональности и аффективности в смысле строгой дихотомии. Аффективность играет важную роль в процессе принятия решений, поскольку она формирует осмысленное восприятие мира, помогает судить, определять ценности и быть мотивированным, но также она формирует мысли («Дездемона предаёт меня самым ужасным образом»), а мысли находятся в постоянном взаимодействии с тем, что человек чувствует (фантазийная картина того, как Дездемона предаёт Отелло, может усилить его ревность). Тем не менее, решение, которое может называться «свободным», означает способность оторваться от аффективных состояний и определенных мыслительных процессов (например, дисфункциональных моделей поведения, таких как катастрофизация), чтобы в конечном итоге обрести целостное решение как основу действий.

Подлость и обман – это две черты, которые обычно приписываются манипуляции, хотя различить их сложно. Обман – это попытка неосознанно создать ошибку в восприятии реальности человеком; подлость можно рассматривать как вспомогательную тактику, используемую для того, чтобы (более или менее умело) скрыть что-то и не допустить, чтобы это стало известно. Манипуляция предположительно происходит скрытно, под порогом осознания манипулируемого, которого обманывают, заставляя действовать определенным образом, не осознавая, что он находится под влиянием. Таким образом, манипуляция часто характеризуется как непрозрачный инструмент власти, о котором получатели не знают и последствия которого не могут контролировать. Однако это не очень помогает в точной характеристике манипуляции не только потому, что почти все скрытое и хитрое можно было бы назвать «манипуляцией» (например, мошенничество в игре, ложь или выполнение фокусов), но также потому, что есть много случаев манипуляции, в которых подлость и обман не присутствуют. Тем не менее хитрость может являться «усиливающим условием», которое помогает более эффективно манипулировать. Так, Том, не раскрывая своей мотивации заставить кого-то другого побелить забор, произносит «я не понимаю, почему мне это не должно нравиться», тем самым побуждает Бена задуматься о поло-

жительных моментах, которые якобы связаны с побелкой забора. Том не передает свои мотивы, а «играет» с предполагаемой приятностью, которую влечет за собой побелка. Также Яго не передает свои злые планы и активно работает над изменением восприятия Отелло. Соответственно, манипуляция в некотором роде подразумевает предоставление хороших причин, когда на самом деле это не так. Манипулятор пытается изменить убеждения и желания другого человека, предлагая ему плохие причины, замаскированные под хорошие, или ошибочные аргументы, замаскированные под здравые, хотя сам манипулятор знает, что это плохие причины и ошибочные аргументы.

Однако для того, чтобы манипулировать кем-то, не обязательно должен присутствовать обман, поскольку все суждения в манипулятивной игре могут быть реальными фактами, но использоваться в манипулятивной манере. Также неправильно предполагать, что у каждого манипулятора может быть коррумпированный подтекст. Том вовсе не коррумпированный персонаж, в то время как Яго определенно является таковым. Результаты попыток манипуляции также сильно различаются. Таким образом, обман, подлость, корысть, негативные цели и вред – не обязательно являются условиями манипуляции. Манипуляция подталкивает агента выбирать что-то (относительно) свободно, но агент не делает этого в первую очередь на основании аффективных реакций, которые связаны с манипулятивной попыткой и создают желание или отвращение (делать или не делать что-то). Желание/отвращение само по себе направлено на изменение реальности и имеет множество форм (например, предвкушение, облегчение, побуждение или избегание, беспокойство, грусть), а также является основой мотивации. Так, Бен начинает мечтать занять место Тома из любопытства и страха упустить многообещающие перспективы, в этом случае определение цели как приятной – один из достойных выборов, который обычно заставляют людей действовать.

Таким образом, манипулятивный акт намеренно модулирует аффективные состояния агента, представляя определенную цель (действие, продукт) как приятную/неприятную. Это влечет за собой предложение выбрать или не выбирать эту цель, но при этом за манипулируемый остается, по крайней мере в ми-

нимальном смысле, свобода действовать таким или иным образом. Активное (хотя часто не полностью осознанное) курирование аффективной привлекательности определенных целей или их реализации делает некоторые варианты более (или даже чрезвычайно) привлекательными для манипулируемого и, следовательно, более вероятными для выбора или не выбора. Определяя манипуляцию таким образом, можно достичь нейтрального описания, которое оставляет место для различных обсуждаемых аспектов, а также для повседневного использования понятия «манипуляция» в языке. Кроме того, предложенное определение призывает не поддаваться строгой и идеализированной дихотомии рациональности и аффективности.

Список литературы

1. Константинов В.В. Психология влияния: учебное пособие для вузов / В.В. Константинов, Н.А. Мали. – М.: Юрайт, 2024. – 154 с.
2. Furlan T., Kavalir, M. «I am not what I am»: Corpus-based Analysis of Shakespeare's Character Iago from Othello, the Moor of Venice // Acta Neophilologica. – 2021. – No. 54 (1–2). – Pp. 69–86.
3. Fallis D. Tom Sawyer as a Philosopher: Lies and Deception on the Mississippi. The Palgrave Handbook of Popular Culture as Philosophy // Palgrave Macmillan, Cham. 2023. DOI: 10.1007/978–3-319–97134–6_110–1.