

ШАБАНОВА Анна Евгеньевна – старший преподаватель кафедры иностранных языков, Тверской государственной технической университет, Тверь, Россия; e-mail: anya222@mail.ru

*About the authors:*

SIZOVA Victoria Valentinovna – Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor of the Department of Foreign Languages, Tver State Technical University, Tver, Russia; vicas2005@yandex.ru

SHABANOVA Anna Evgenyevna – Senior Lecturer, Department of Foreign Languages, Tver State Technical University, Tver, Russia; e-mail: anya222@mail.ru

УДК 316.648.4:316.624

**ВИДЫ МАНИПУЛИРОВАНИЯ:  
ОБРАБОТКА, УБЕЖДЕНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ, ПРИНУЖДЕНИЕ**

**О.Н. Торгованова**

Тверской государственной технической университет, г. Тверь

© Торгованова О.Н., 2023

DOI: 10.46573/2409-1391-2023-4-69-73

***Аннотация.** В статье проанализировано такое явление, как манипуляция. Указано, что этот термин используется для описания влияния, при котором принятие чужого мнения или приобретение товара или услуги целевым лицом может привести к невыгодному для него результату. Отмечено, что манипулирование людьми преследует конкретные цели и служит для воздействия на поведение других людей. Сделан вывод, что в данном контексте термин «манипуляция» имеет негативные коннотации и характеризуется сокрытием намерения.*

***Ключевые слова:** манипулирование, манипуляция, убеждение, жертва, манипулятивный, биолого-психологический уровень, давление, страх, обработка информации.*

«Феномен манипуляции сознанием, особенно массовым, осмысливается в различных контекстах – философском, психологическом, филологическом, политическом и других. В настоящее время уже существуют исследования, посвященные анализу самого понятия "манипуляция", характерных черт этого явления, форм, соответствующих тому или иному историческому периоду. В исследовательской литературе понятие "манипуляции сознанием" появилось не так давно, лишь в конце прошлого века, и с тех пор привлекает все большее и большее внимание как отечественных, так и зарубежных ученых» [1, с. 106].

Термин «манипулирование» (в пер. с франц. – обработка) обычно трактуется как сложный, расплывчатый, не вполне понятный и не до конца определенный процесс. В первую очередь это нейтральный термин, который относится не только к людям, но и к объектам и данным. Однако со времен Третьего рейха он воспринимался только негативно вне технического жаргона и означал влияние на поведение оппонента в интересах другого человека – манипулятора. Не имеет значения, является ли индивидуальное поведение сознательным или происходит бессознательно, является ли

социально приемлемым и этически оправданным или нет, признается ли действие манипуляцией или таковой не считается.

Управление, по крайней мере до определенной степени, присуще используемому языку. Это означает, что практически любой текст или речь можно считать манипулированием. Определение тут будет следующим: «сообщение является манипулятивным, если оно искажает видение мира (физическое, а также социальное, актуальное и виртуальное) в уме адресата так, чтобы он/она изменили здоровое отношение к решению (отношение, соответствующее самому его/ее интересу), и при этом отвечает желанию манипулятора достичь своих целей» [6, с. 68]. Отдельно стоит целенаправленное воздействие в интересах другого человека.

Часто встречающееся понятие «убеждение» подразумевает как, собственно, убеждение, так и переубеждение других людей. В первом случае человека убеждают сделать что-то (насильно), чего он делать не хочет. При переубеждении человек опирается на аргументы.

Существует узкое определение манипуляции как управления через сознательное влияние, которое не распознается. «В целом манипуляция в дискурсе сводится к умышленному обману адресатов, убеждению их в том, что в первую очередь это отвечает их собственным интересам, посредством тайного использования коммуникативных средств, не согласующихся с общепризнанными критическими стандартами разумности» [7, с. 12].

В настоящее время понятие манипулирования сводится к разнородному набору процедур разной интенсивности воздействия (вплоть до «промывания мозгов»), поэтому провести всесторонний анализ затруднительно. Данная статья задумана как первый подход к этой сложной теме и триггер для ее дальнейшего обсуждения.

Манипулирование – это сознательная попытка влиять на других людей и направлять их так, чтобы они в конечном итоге делали что-то, что не является их изначальным выбором, зато является решением заинтересованных лиц. Термин подразумевает обычный обман других ради собственной выгоды.

Как работает манипуляция? Чтобы понять ее механизм, необходимо учитывать аспекты на самых разных уровнях. Различные биологические и психологические компоненты создают основные условия для того, чтобы сделать человека послушным. Манипуляции в основном происходят путем передачи информации, которая может быть преднамеренно искажена. Другим фактором является то, в каких условиях возникла информация, которая потом подвергается искажению, а также сама ситуация как средство манипулирования.

Существуют определенные условия на биолого-психологическом уровне, которые делают возможным манипулирование, способствуют ему. Человек чувствует усталость, голод, жажду, аппетит, страх, и это благоприятная почва для воздействия на поведение («заходи в клетку, я дам тебе за это твою любимую еду» [5, с. 56]). Страх изнуряет и отвлекает от окружающих и, возможно, от действительно важных вещей. У всех людей есть естественная потребность в человеческой привязанности и общественном признании, а также страх быть исключенным и потерять любовь. Вот почему успешны попытки шантажа вроде: «Если ты не сделаешь то, что я хочу, ты плохой сын, и я тебя больше не люблю». Существуют также и такие явления, как, например, заказные аплодисменты клакеров, которые искусственно создают хорошую оценку выступлению. С другой стороны, угроза быть исключенным из группы побуждает некоторых людей совершать сомнительные действия. Конечно, во многом это зависит от самооценки человека. Очень немногие имеют независимую, сформировавшуюся личность. «Кто не умеет принимать минусы своего характера,

всегда будет добровольной жертвой всех тех, кто обещает ему самореализацию самыми необычными методами и самыми странными стратегиями» [5, с. 56]. Такие личности, разумеется, будут использоваться. Когда человек плывет по течению, это дает ему относительную надежность, однако приводит к отсутствию критики и одобрению аморальных поступков. Особенно ужасными являются ситуации, при которых он может начать сопротивляться только под страхом смерти. «Когда групповое давление экстремально, особенно из-за страха, человек ориентируется на формирование мировоззрения, которое соответствует дискурсу манипулятора. Если это продолжается долго, многие люди (в силу необходимости выживания) склонны принимать основы официальных догм по причине экономической и более безопасной обычной жизни» [3, с. 139].

У людей есть предубеждения, схемы и ожидания в отношении себя и других (например, «врач компетентен, потому что он учился»). Они избирательно воспринимают окружающее пространство. Так называемые эффекты ореола подчеркивают отдельные аспекты и ведут к обобщениям. Если маркировка безопасности GS приклеена к велосипеду, для потребителя это означает, что велосипед безопасен. Красивый наряд может создать у человека такое уважительное отношение к его владельцу, что любая возможность совершения последним сомнительных действий мысленно исключается. «Человеческие существа чувствуют непреодолимую силу искать принципы, имеющие общую значимость, каждое отдельное данное принимается за признак всеобщей истины» [6, с. 72].

Таким образом, манипуляция (в широком смысле этого слова) представляет собой способ управления сознанием индивида. Этот способ является неотъемлемой частью нормативной регуляции, которая, в свою очередь, трансформирует ценности и смыслы в социуме, чтобы в конечном счете привести к социально-адаптированному поведению каждого индивида. «Порожденные подобным образом поведенческие стереотипы являются частью нормативной регуляции и вынуждают объектов манипулирования вести себя так, чтобы их поведение было выгодно обществу в целом и в то же время обеспечивало сохранность их собственной идентичности, сопричастности их социуму» [2, с. 110].

«Чем больше раз повторяется глупость, тем больше она становится похожей на умную мысль» (цитата Ф.М. Вольтера). Человеческому мозгу для приобретения знаний необходимо повторение. То, что предъясняется снова и снова в одном и том же виде, запоминается и может превратиться из утверждения в истину, потому что то, что запоминается, становится известным, а то, что известно, – близко и верно.

На радиостанциях крутят рекламу не просто так. Там действуют по принципу «попало в уши – осталось в голове». Слоганы усиливают слуховые и визуальные презентации. Даже если мегазвезда N на самом деле незначительна и не может хорошо петь или играть, после постоянных прокруток рекламы с ней на радио или телевидении сомнения начинают исчезать, и многие люди решают, что артист действительно талантлив.

Следует различать манипулирование с помощью речи и манипулирование с помощью языка. Относительно тривиальными примерами первого являются ложь и обращение к человеку, направленное на то, чтобы побудить его выполнить свое обещание. В таких случаях сам язык не играет особой роли, т.е. манипулирование здесь заключается не в том, что язык используется не так, как это предусматривает система, сложившаяся в языковом сообществе. Манипуляция состоит в закладывании определенных идей и пробуждении намерений в другом человеке через речь.

Совсем по-другому будет, если использовать выражения языковой системы иначе, чем предписывает норма, установленная в обществе, переосмысливать существующие выражения или вводить новые по отношению к известным объектам, чтобы вызывать у людей другие ассоциации. Если вы, например, называете документом билет десятилетней давности, то, очевидно, хотите придать ему официальный статус, чтобы тот, кто не может его предъявить, как бы нарушил закон. В таких случаях человек меняет язык с целью манипулирования. Неоднократное напоминание о 23 Февраля или 8 Марта побуждает людей задуматься о подарках. Радиостанции несколько раз в день советуют слушателям приобрести букеты цветов, а флористы получают с этого определенную прибыль. Другие отрасли следуют их примеру, и это означает высокую прибыль во всех сегментах розничной сети. Действительно, согласно опросам людей, занимающихся розничной торговлей, продажи парфюмерии, сладостей, книг и цветов, особенно красных роз, растут именно в это время.

Те, кто удовлетворяет различные потребности и побуждения путем ассоциирования утверждений с эмоциональной дополнительной информацией, добиваются большего успеха в своем воздействии, поскольку оно вызывает согласие, готовность к дальнейшему (выборочному) слушанию, доброжелательность и солидарность. В конечном счете у людей снижается способность критиковать других. Используются также и уязвимости. «Ассоциация через близость – важный принцип организации восприятия, как и ассоциация через сходство» [4, с. 98].

В каком бы контексте ни была рассмотрена манипуляция, следует помнить, что это явное или скрытое воздействие, управление в интересах манипулятора. Каждый индивид, осознанно или нет, может являться как объектом, так и субъектом манипулирования.

Манипуляция, основанная на целенаправленном обмане, проблематична. В негативном смысле под манипулированием понимается, например, ограничение свободы действий, контроль жертвы или выбор со стороны правонарушителя несправедливых, непрозрачных или вводящих в заблуждение средств, затрудняющих сопротивление. О манипуляции часто говорят негативно в тех случаях, когда кто-то считает себя ее жертвой. Повседневное применение приемов манипуляции мало чем отличается от использования форм профессионального воздействия на людей, однако последнее несет в себе риск злоупотребления властью.

Организованное предотвращение манипулирования людьми можно назвать защитой разума. Просвещение и эмансипация также направлены против различного рода манипуляций. Если говорят о желаемом изменении со стороны целевого объекта, то имеют в виду, как правило, его обучение или развитие (воспитание).

#### **Библиографический список**

1. Торгованова О.Н., Шевченко Г.С., Изотова Е.И. Феномен манипуляции // Вестник образовательного консорциума «Среднерусский университет». Серия: Гуманитарные науки. 2019. № 14. С. 106–108.
2. Торгованова О.Н., Шевченко Г.С., Галкина М.В. Манипуляция: определение понятия // Вестник образовательного консорциума «Среднерусский университет». Серия: Гуманитарные науки. 2019. № 14. С. 108–110.
3. Saussure L. de. Manipulation and Cognitive Pragmatics: Preliminary Hypotheses // P. Schulz. Manipulations and Ideologies in the Twentieth Century. Amsterdam, 2006. Pp. 113–145.
4. Koehler W. The Task of Gestalt Psychology. Berlin / New York, 1971. 176 p.
5. Lay R. Manipulations With the Help of Language. 4th edition. Munich, 1978.

6. Rigott E. On the Typology of Manipulative Processes. /In: Louis de Saussure // Peter Schulz. Manipulations and Ideologies in the Twentieth Century. Amsterdam, 2006. Pp. 61–83.
7. Emeren F. van. Preface. Preview // Peter Schulz: Manipulations and Ideologies in the Twentieth Century. Amsterdam, 2006. Pp. 9–15.

## **TYPES OF MANIPULATION: PROCESSING, PERSUASION, CONTROL, COERCION**

**O.N. Torgovanova**

Tver State Technical University, Tver

***Abstract.** The article analyzes such a phenomenon as manipulation. It is pointed out that this term is used to describe the influence, in which the adoption of another's opinion or the purchase of goods or services by the target person can lead to an unfavorable result for him. It is noted that manipulation of people has specific purposes and serves to influence the behavior of others. It is concluded that in this context the term "manipulation" has negative connotations and is characterized by concealment of intent.*

***Keywords:** manipulation, manipulation, persuasion, victim, manipulative, biological and psychological level, pressure, fear, information processing.*

*Об авторе:*

ТОРГОВАНОВА Ольга Николаевна – старший преподаватель кафедры иностранных языков, Тверской государственный технический университет, Тверь, Россия; e-mail: maerz25@mail.ru

*About the author:*

TORGOVANOVA Olga Nikolaevna – Senior Lecturer of the Department of Foreign Languages, Tver State Technical University, Tver, Russia; e-mail: maerz25@mail.ru

УДК 316.3:005.9

## **МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ**

**О.Н. Торгованова, А.Е. Шабанова**

Тверской государственный технический университет, г. Тверь

© Торгованова О.Н., Шабанова А.Е., 2023

DOI: 10.46573/2409-1391-2023-4-73-77

***Аннотация.** В статье рассматривается управление социальными системами как целевой комплекс для реализации задач, связанных с основными направлениями деятельности в организации. Указывается, что механизмы управления социальными системами можно разделить на сознательный и механизм спонтанной регуляции. Упоминаются признаки, способствующие реализации метода организованного воздействия на объект управления. Делается вывод, что объектом управления является работник, а целью управления – конкретные характеристики, отвечающие требованиям конкретного производства. Отмечается, что поскольку*