

## Теоретические положения темы

### 3.8.5 Личностное, средовое и групповое влияние и их эффекты

Вопросы:

1. Право личностного влияния и реактивное сопротивление.
2. Убеждение, принуждение, побуждение, манипулирование, личный пример.
3. Зависимость воздействия от числа людей. Влияние слухов.

На поведение человека оказывает множество факторов. Наибольшее значение для учета и противодействия имеют те из них, которые подчиняют человеческую волю, мешают осознанию реальных мотивов и побуждений совершаемых поступков, включающие самоконтроль. Совокупность понятий, используемых для обозначения способов и проявлений тайного принуждения человека, можно разделить на три основные группы.

В первую группу включить понятия, в основном, сформировавшиеся и используемые в повседневном языке.

Во вторую группу включить понятия, сформировавшиеся и используемые в практике социального управления.

В третью группу включить понятия, разрабатываемые и используемые в научных исследованиях.

Вполне очевидно, что некоторые из понятий могут использоваться в различных областях и, таким образом, как бы включаться в разные группы. Т.е. в этом разделении есть определенная мера условности. Такое деление, с одной стороны, отражает динамизм и развитие понятийного аппарата, а, с другой, - многообразие и сложность такого социально-психологического феномена, как скрытое психологическое принуждение человека.

К первой группе понятий, сформировавшихся и используемых в повседневном языке, можно отнести следующие: “афера”, “махинация”, “мошенничество”, “блеф”, “интрига”, “жульничество”, “плутовство”, “манипуляция”, “обман” и т.п. Кратко рассмотрим как раскрывается в словарях содержание этих понятий, какие характеристики отражают их сущность.

Афера (от фр. дело) - “жульническое предприятие, мошенничество; сомнительная сделка.” “Недобросовестное, противозаконное или сомнительное с точки зрения законности предприятие”, “темное дело”, “махинация”.

Блеф (англ. bluff) - (первоначально название приема в карточной игре в покер, когда игрок, имеющий плохие карты, действует так, чтобы соперники сочли его карты выигрышными). В переносном значении: “выдумка, обман, имеющий целью запугать, внушить преувеличенное представление о себе”; “выдумка, обман из хвастовства или рассчитанный на запугивание, введение в заблуждение кого-либо”; “выдумка, ложь с целью запугать или внушить другому преувеличенное представление о чем-либо”.

Жульничество - “Плутовство, мошенничество.” Жульничать - “Прибегать к недобросовестным, мошенническим приемам; плутовать”.

Плутовство - “нечестный, мошеннический поступок, обман”.

Обман - “слова, поступки, действия и т.п., намеренно вводящие других в заблуждение”.

Интрига - “происки, скрытые действия, обычно неблагоприятные для достижения чего-либо”; “неблаговидные действия для достижения какой-либо цели”; “коварные, скрытые действия, направленные против кого-либо”; “скрытые действия неблагоприятного характера для достижения какой-л. цели; происки, козни”. В литературе интрига означает схему развития событий, раскрывающая борьбу действующих лиц между собой в драматическом или эпическом произведении.

Манипуляция (от лат. - горсть, пер.зн.) - махинация, мошенническая ловкая проделка.

Махинация - (от лат. хитрость, уловка) - “Недобросовестный способ достижения цели; нечестная, хитрая проделка”.

Мошенничество: 1. Поведение, образ действий мошенника; жульничество, плутовство (мошенник - нечестный человек, плут, жулик, обманщик). 2. Лишение индивидуума части его достоинства путем обмана, заставив действовать во вред себе. 3. Преступление, заключающееся в завладении чужим имуществом или правом на него, а также в получении иных благ путем обмана или злоупотребления доверием. 4. (В американском законодательстве) Преднамеренное искажение правды, с тем чтобы, используя ложную версию или обман или злоупотребляя доверием, завладеть ценным имуществом индивидуума или организации.

Хитрость: 1. Свойство по значению прилагательного хитрый - хитрость ума; хитрость механизма. 2. Притворство с каким-либо умыслом. 3. Изобретательность, мастерство, искусность в чем-либо. 4. Что-либо неясное, непонятное, скрытый смысл чего-либо”.

Хитрый: 1. Скрывающий свои истинные намерения, идущий непрямыми, обманными путями к достижению чего-либо; лукавый. 2. Изобретательный, искусный в чем-либо 3. Искусно, затейливо сделанный, выполненный. 4. Не простой, мудреный, замысловатый. Требующий особой проницательности, смекалки, сообразительности.

Анализ содержания понятий, выделенных в первую группу, позволяет сделать ряд следующих выводов, представляющих интерес для нашего исследования.

При раскрытии содержания в описании данных понятий используется ряд общих признаков, выступающих в качестве основных их характеристик. Зачастую это приводит к тому, что значение одного из них определяется через значение другого. Так, например, манипуляция определяется как махинация, жульничество как плутовство и мошенничество и т.п.

У данных понятий можно выделить ряд общих и специфических характеристик. Для нашего исследования наибольший интерес представляют

общие характеристики данных понятий, составляющие основное значение, в качестве которых в первую очередь целесообразно отметить следующие:

- сокрытие истинных целей действий, суть которых заключается, как правило, в получении односторонней или большей выгоды для инициатора этих действий;

- использование приемов, маскирующих истинные цели и побуждающих совершать действия, выгодные для инициатора их применения;

- опасность для окружающих действий, обозначаемых данными понятиями, которая выражается в общей негативной моральной оценке или как неодобряемого поведения лиц, применяющих такие действия (аферист, мошенник, жулик, плут, манипулятор, махинатор, обманщик и т.п.).

Степень неодобрения и порицания различна. От слабо выраженной, как в хитрости и плутовстве, до наиболее высокой, превращающей ее в уголовно наказуемое общественно опасное деяние, как, например, мошенничество, имеющее квалификацию преступления с соответствующим составом и санкцией пресечения.

В специфических характеристиках отражаются особенности условий использования (афера - дело, предприятие), сфера применения (мошенничество - получение имущественной или иной, преимущественно материальной выгоды), основные приемы (блеф), механизмы (интрига) и т.п.

Ко второй группе можно отнести следующие понятия: макиавеллизм, стратагемы и стратагемная политика, политические интриги и мистификации, психологические и тайные операции, пропаганда и психологическая война, политические игры и недобросовестная реклама (политическая и коммерческая), дезинформация, оперативные игры и т.д.

Рассматривая эту группу понятий, можно отметить следующие характерные особенности. В понятиях этой группы, как и предыдущей, содержатся основные характеристики, отражающие сущность скрытого принуждения людей:

- сокрытие истинных целей действий, суть которых заключается, как правило, в получении односторонней или большей выгоды для инициатора этих действий;

- использование приемов, маскирующих истинные цели и побуждающих совершать действия, выгодные для инициатора их применения;

- опасность для окружающих действий, обозначаемых данными понятиями, которая отражается в их общей морально негативной оценке.

В то же время следует отметить, что происходит определенная трансформация моральной оценки способов тайного принуждения, используемых в сфере социального управления. Моральное неодобрение их использования способствует появлению такого приема, как публичное обвинение оппонентов в их применении и, таким образом, в нарушении якобы общепринятой этики социального взаимодействия. В действительности же использование таких способов в международных

отношениях, политической и экономической борьбе, противоборстве спецслужб, военном искусстве и дипломатии является правилом и, соответственно, влияет на моральную оценку.

Таким образом, наряду с общей публичной морально негативной оценкой использования этих способов, в указанных сферах социального взаимодействия оценка их применения определяется такими двумя основными принципами, как цель оправдывает средства и двойной стандарт. Иными словами, применение способов тайного принуждения с собственной стороны оправдано и морально допустимо, а с противоположной - нет, так как цели оппонентов не являются такими высокими и полезными, как свои собственные. Достижение собственных целей определяет допустимость применения любых способов и средств.

Политические и оперативные игры, специальные и тайные операции, психологические операции и психологическая война, пропагандистские и рекламные кампании являются понятиями, отражающими устойчивые организационные формы целенаправленного комплексного применения различных способов и средств скрытого принуждения людей.

Об их “узаконенности” как определенных норм социального взаимодействия могут, в частности, свидетельствовать следующие факты. Данные понятия введены в официальное употребление, и их содержание раскрывается в соответствующих нормативных и методических материалах и литературных источниках. Так, например, в американском законодательстве приводятся следующие определения тайных операций и психологической войны.

Тайная операция (американское законодательство): 1. Деятельность по сбору разведывательной, контрразведывательной и другой информации, тайная политическая или экономическая пропаганда и полувойенная деятельность, проводимая такими способами, которые обеспечивают секретность операций. 2. Операции, планируемые против иностранных правительств, учреждений и лиц таким образом, чтобы скрыть подлинных организаторов или позволить им в случае провала отрицать причастность к данным операциям. 3. Операция негласного расследования, в которой используется секретный агент.

Психологическая война (американское законодательство) - “планомерное проведение пропагандистских и других психологических операций для оказания влияния на мнения, чувства и поведение иностранных группировок в целях достижения задач национальной политики государства”.

В то же время, опираясь на данные иностранных источников, следует сразу же отметить, что объектами психологических операций, проводимыми зарубежными государствами, выступают не только иностранные группировки, но и определенные социальные группы и организации как других стран (враждебных и дружественных), так и своей собственной страны, а также ее население в целом.

Технология проведения психологических операций на тактическом, оперативном и стратегическом уровне детально описана в нормативных документах и методических материалах вооруженных сил США и ряда других стран. Цели, задачи и способы, методика, уровни организации и осуществления психологических операций, в частности, изложены в принятых во второй половине восьмидесятых годов нормативных документах регламентирующих действия армии США в этой сфере.

Об активизации использования тайных операций и информационно-психологических акций свидетельствует, в частности, позиция американских законодателей.

В 1991 году в США внесены дополнения в принятый в 1947 году закон “О национальной безопасности”, которым официально за правительством США закреплено право осуществлять тайные операции, т.е. такие действия по оказанию влияния на политическую, экономическую или военную обстановку за рубежом, при осуществлении которых предполагается, что роль руководства и государственных органов Соединенных Штатов не будет очевидной или публично признанной.

В этом плане достаточно показательными являются высказывания председателя комитета по разведке палаты представителей конгресса США П.Гооса, который выступая перед американскими журналистами в мае 1998 года, отмечал необходимость повышения эффективности тайных операций. Тайные операции ближайшего времени, как считает П.Гоос, который в прошлом был оперативным работником ЦРУ, вероятно, будут включать элементы психологической войны, а также более активное использование информационного оружия.

Комплексное использование различных способов скрытого психологического принуждения людей в виде системы психологических операций и разнообразных пропагандистских акций и рекламных кампаний выступает как распространенное средство политической борьбы не только во внешнеполитической деятельности и в условиях международных конфликтов, но и как присущее внутривнутриполитической деятельности. И в этом состоит еще одна его характерная особенность.

Так, например, рассматривая психологическую войну в широком смысле как целенаправленное и планомерное использование политическими оппонентами пропаганды и других средств (дипломатических, военных, экономических, политических и т.д.) для прямого или косвенного воздействия на мнения, настроения, чувства и в итоге на поведение противника с целью заставить его действовать в удобных им направлениях, современные российские политологи отмечают, что, будучи компонентом системы политических отношений, психологическая война присутствует в различных измерениях этой системы не только как внешняя, но и как внутренняя политика.

Во внутренней политике психологическая война обычно ограничивается пропагандистским противостоянием политических оппонентов, хотя может приобретать в отдельных случаях и более сложный

комплексный характер. Внутривнутриполитическими примерами психологической войны являются пропагандистские столкновения в ходе любой предвыборной кампании или борьбы за власть.

Здесь психологическая война выступает в качестве действий, направленных на ослабление морального духа политических оппонентов, на подрыв авторитета их руководителей, на дискредитацию их действий, в конечном счете на оказание давления на взгляды отдельных людей и общественное мнение в целом для достижения конкретных целей.

Продолжая рассмотрение понятий данной группы, можно выделить еще некоторые характерные особенности и различия в их значении.

Во-первых, выделяется ряд понятий, отражающих общий подход к использованию способов скрытого принуждения людей. К ним, в частности относятся такие понятия, как макиавеллизм и стратагемная политика.

Под макиавеллизмом (от имени Н. Макиавелли) понимается образ политической деятельности, не пренебрегающей любыми средствами ради достижения поставленной цели.

Суть стратагемной политики заключается в том, что это политика, которая обеспечивает реализацию подготовленной стратагемы, используя при этом средства и методы не из норм и обычаев международного права, а из теории военного искусства, и основывается на принципе - цель оправдывает средства. Содержательная модель стратагемы является "синтезом результатов оценки ситуации и специфического приема, выработанного теорией для аналогичной обстановки". Стратагема, в частности внешнеполитическая, в интерпретации специалистов - это, как правило, хорошо разработанный стратегический план, нацеленный на решение одной или нескольких важнейших стратегических задач внешней политики государства и предусматривающий использование обманных действий (хитростей, ловушек), которые вводят противника в заблуждение относительно истинных целей и побуждают его действовать определенным образом, выгодном для противоположной стороны.

Во-вторых, можно выделить ряд понятий, отражающих определенные способы, общие механизмы и обобщенные схемы процесса скрытого принуждения людей. К ним, в частности, можно отнести следующие понятия: дезинформирование, блеф в политике, манипулирование в политике, политическая интрига, пропаганда и агитация, недобросовестная реклама и т.п. Для иллюстрации этого положения рассмотрим кратко содержание некоторых из этих понятий.

Агитация (лат. *agitatio* - приведение в движение) - пропагандистская деятельность с целью побуждения к политической активности отдельных групп или широких масс населения. Отличается разнообразием устных, печатных и аудиовизуальных средств и является распространенным инструментом политической борьбы.

Пропаганда (лат. *propaganda* - подлежащее распространению) - деятельность - устная или с помощью средств массовой информации,

осуществляющая популяризацию и распространение идей в общественном сознании.

Понятие “пропаганда” было введено в 1662 г. Папой XV, образовавшим особую конгрегацию, задачей которой было распространение веры с помощью миссионерской деятельности.

Под политической пропагандой понимается систематически осуществляемые усилия повлиять на сознание индивидов, групп, общества для достижения определенного, заранее намеченного результата в области политического действия.

Кроме этих значений в понятие “пропаганда” в большинстве случаев вкладывается негативный смысл. Для иллюстрации этого положения приведем ряд определений пропаганды, сформулированных зарубежными авторами. Многие зарубежные специалисты, по сути дела, открыто признают, что пропаганда является средством обмана, информационно-психологического насилия над личностью и контроля ее поведения. Об этом, в частности, свидетельствуют даваемые ими и приведенные ниже некоторые определения.

Наиболее характерным и отражающим сущность пропаганды является определение английского теоретика Л.Фрезера, который полагает, что “пропаганду можно определить как искусство принуждения людей делать то, чего бы они не делали, если бы располагали всеми относящимися к ситуации данными”.

Известный американский исследователь средств массовой информации Лассуэл подчеркивал, что не цель, а метод отличает управление людьми с помощью пропаганды от управления ими при помощи насилия, бойкота, подкупа или других средств социального контроля.

Практически не изменилось понимание пропаганды, сущность которой по мнению американских психологов, высказанному еще более полувека назад состоит в том, что под ее влиянием “каждый индивид ведет себя так, как если бы его поведение вытекало из его собственных решений. Точно также можно манипулировать поведением группы людей, причем каждый член такой группы будет считать, что поступает по собственному разумению”.

В те же годы американскими социальными психологами совершенно открыто утверждалось, что пропаганда является “частью более широкого процесса создания легенд и мифов”.

Дезинформирование: 1. Мероприятие, рассчитанное на введение в заблуждение лиц или организаций путем подтасовки и подделки документальных доказательств с тем, чтобы вызвать ответное действие со стороны лиц или организаций, компрометирующее ее. 2. Сообщение неверных сведений, введение в заблуждение ложной информацией.

Манипуляция (от фр. manipulation) в политике рассматривается в следующих двух основных значениях: 1) махинация; 2) система психологического воздействия, ориентированная на внедрение иллюзорных представлений.

Кроме рассмотренных выше, во второй группе, выделяется ряд понятий, отражающих устойчивые организационные формы комплексного использования способов скрытого принуждения людей. К ним, в частности, можно отнести следующие понятия: “политические игры”, “оперативные игры”, “лоббирование”, “психологические операции”, “тайные операции”, “специальные операции”.

Среди указанных организационных форм комплексного использования способов скрытого принуждения людей можно выделить две основные категории. К первой относятся те из них, которые имеют специфическую сферу применения, ограниченный круг объектов воздействия и не затрагивают непосредственно в массовом порядке значительные группы населения. Это, в частности, оперативные игры, специальные и тайные операции. К этой категории можно также отнести некоторые кризисные технологии, политические игры и лоббирование в случаях, когда они не входят в качестве составных компонентов более крупномасштабных организационных форм тайного принуждения людей, например, при проведении информационно-психологических операций. Такие же организационные формы, как психологические операции в политической борьбе, информационно-пропагандистские и рекламные кампании, направлены, как правило, на большие группы населения, т.е. для них практически каждый человек является объектом воздействия и скрытого психологического принуждения.

Процесс межличностных манипуляций можно рассматривать с различных позиций, каждая из которых характеризуется своими особенностями и ограничениями. Несмотря на значительное многообразие точек рассмотрения данного процесса представляется возможным свести их к пяти основным позициям.

1) Позиция моральной оценки манипуляции или оценочная позиция. В этой позиции можно выделить три основных подхода к оценке межличностных манипуляций в зависимости от ситуации взаимодействия и последствий для их участников.

Во-первых, оценка манипуляции как негативного социально-психологического явления межличностного взаимодействия, оказывающего разрушающее воздействие на личность, ее психологическую структуру.

Во-вторых, оценка манипуляции как позитивного социально-психологического феномена социального взаимодействия, позволяющего заменить явное принуждение человека на скрытое психологическое воздействие. Т.е., перейти от грубых форм насилия и открытого принуждения к скрытым формам психологического воздействия и способам тайного управления личностью. Причем здесь выделяются точки зрения двух видов: а) абсолютная положительная оценка этого феномена во всех ситуациях; б) положительная оценка только в ситуациях достижения позитивных целей. Это соответственно приводит к необходимости оценки

целей взаимодействия и выделения для этого системы критериев. Таким образом, моральная оценка способов трансформируется в оценку целей.

В-третьих, положительная оценка как допустимого средства защиты, используемого в следующих двух типах ситуаций: а) в ответ на явное принуждение и использование силы; б) в ответ на использование межличностных манипуляций как контрманипулятивное воздействие, контрманипуляция.

По сути дела в выделенных подходах к оценке межличностных манипуляций отражается позиция нападения или манипулятора (манипуляция необходимое и эффективное средство управления другими), позиция жертвы (манипуляция недопустимое средство взаимодействия между людьми), позиция активной защиты адресата манипулятивного воздействия (использование принципа адекватности, суть которой в метафорической форме можно выразить следующим образом - «пришедший с мечом от меча и погибнет»).

Кроме оценочной позиции можно выделить еще несколько позиций рассмотрения процесса манипуляции. Рассмотрим кратко их плюсы и минусы с точки зрения возможного анализа процесса межличностной манипуляции.

2) Позиция манипулятора. В данной позиции для рассмотрения открыты цели, используемые приемы манипулятивного воздействия, предполагаемый эффект, но закрыт внутренний мир адресата. Манипулятор видит лишь внешние проявления результатов собственного манипулятивного воздействия, но далеко не в полной мере.

3) Позиция адресата манипулятивного воздействия. В данной позиции открыты внутренние переживания эффекта манипуляций и частично, в меру осознания ее последствия. Кроме этого открыты внешние признаки манипулятивного воздействия, но закрыты цели, механизмы действия используемых манипулятором приемов и способов.

4) Позиция свидетеля (стороннего наблюдателя). С данной позиции открыты внешние признаки процесса межличностной манипуляции, но закрыты внутренний мир адресата и манипулятора, цели и способы манипуляции.

5) Позиция исследователя-аналитика. С данной позиции возможно собрать отдельные элементы, на основе наблюдений и данных, присущих рассмотрению с указанных выше позиций, воссоздать общую схему процесса межличностных манипуляций, в том числе выделить используемые способы и типичные формы межличностных манипуляций.

Анализ и описание процесса межличностных манипуляций в наибольшей степени необходимы для решения следующих двух задач: а) организации процесса манипулятивного воздействия; б) организации защиты человека от психологических манипуляций.

Таким образом, в результатах рассмотрении процесса межличностной манипуляции с позиций исследователя-аналитика заинтересованы и манипулятор и адресат. Но в первую очередь именно адресат, так как знание

структуры и особенностей этого процесса позволяет ему перейти от позиции “жертвы” манипулятивного воздействия в позицию активной защиты и тем самым обрести свободу от паутины межличностных манипуляций, которой проникнуты отношения людей в современном обществе.

Люди, общаясь между собой и вступая в контакт друг с другом, исходят из различных причин и побуждений. Все многообразие причин, побуждающих людей контактировать, можно разделить на две основные группы. Первая связана с необходимостью организации деятельности и социального поведения в обществе в целом. Вторая определяется потребностями в общении, эмоциональном контакте, привязанности, любви. Если первая в основном связана с рационально-деловой основой поведения, то вторая - с эмоционально-экспрессивной стороной жизни личности.

В зависимости от преобладания одной из групп побуждений можно выделить и соответствующие ситуации межличностного взаимодействия. Процесс общения и технология использования способов скрытого психологического принуждения в этих группах ситуаций также отличаются определенной специфичностью. В ситуациях первого типа люди, вступая в контакт по самым различным поводам, пытаются что-то узнать и получить необходимую информацию, обсудить какие-то вопросы или согласовать какие-то действия, договориться о чем-либо. Для обозначения всего многообразия таких ситуаций межличностного взаимодействия все чаще используется понятие переговоров.

Нравится вам или нет, но вы являетесь человеком ведущим переговоры, - пишут американские исследователи Роджер Фишер и Уильям Юри. Переговоры - это факт нашей повседневной жизни. Вы обсуждаете с начальником свое повышение по службе или пытаетесь договориться с малознакомым вам человеком о цене на его дом. Кто-то обсуждает со своей супругой куда пойти обедать, и со своим ребенком, когда гасить свет. Два адвоката стараются решить спорное дело из-за автомобильной аварии. Группа нефтяных компаний планирует совместное предприятие по разведке морских месторождений нефти. Все это переговоры, которые являются основным средством получить от других людей чего вы хотите, не прибегая к яростной ссоре и войне друг с другом.

Эту точку зрения разделяют и другие исследователи. Так, Вильям Мастенбрук отмечает, что «переговоры - стиль поведения, с которым мы встречаемся и используем сами каждый день. Хотим мы этого или нет, понимаем мы это или нет, но все мы каждый день участвуем в переговорах». В то же время большинство людей, по его мнению, весьма некомпетентны в проведении своих ежедневных переговоров как в профессиональной сфере, так и повседневной жизни. Они «игнорируют тот факт, что отношения с окружающими людьми не что иное как переговорные отношения», «не способны распознавать как свои уловки (ходы), так и уловки партнера».

Таким образом, понятие «переговоры» используется исследователями и практиками уже применительно не только к ситуациям деловых и официальных переговоров, но и к различным ситуациям частной жизни. Это

определяется сходством процесса взаимодействия в различных ситуациях межличностного общения, повторяемостью определенных структурных элементов данного процесса, используемыми приемами и действием одинаковых психологических механизмов. То есть, практически переговорный процесс реализуется во всех тех ситуациях межличностного взаимодействия, в которых согласовываются или уточняются интересы (в обоюдном или одностороннем порядке), ищется общая точка зрения на какие-то вопросы, осуществляется организация совместных действий или изменяется поведение партнера без применения «силового» принуждения.

Рыночные отношения предполагают активизацию и массовое распространение переговоров в деловой сфере и частной жизни. Они становятся необходимым элементом и типичным способом межличностного взаимодействия. В современных условиях в развитых странах переговоры, по меткому определению английского исследователя Джеральда Аткинсона, «являются острием экономических отношений».

Исследователи переговорного процесса отмечают, что при переговорах активно используются различные приемы воздействия на партнера, в том числе психологические манипуляции. Так, например, В.Мастенбрук, рассматривая переговорный процесс, указывает, что иногда возможно добиться определенных преимуществ в переговорах посредством использования определенных манипуляций. «Эту стратегию можно отнести к тонким и искусным, которая очень сильно зависит от индивидуальности переговорника. Она предполагает специфический вид давления - специфичен он тем, что основывается на нормах и ценностях человека, его отношениях с окружающими, на таких присущих ему чертах, как интеллект, честность, стиль поведения за столом переговоров».

Таким образом, он разделяет механизм действия психологических манипуляций в зависимости от направленности воздействия на специфические структуры личности. Во-первых, на социально-психологические характеристики: нормы и ценности человека, его социальные связи с окружающими. Во-вторых, индивидуально-психологические особенности. В соответствии с этим им, в частности, выделяются две группы психологических манипуляций. Одна из них обозначается как манипуляции, основанные на «правилах приличия» и «справедливости», другая - как манипуляции, направленные на унижение оппонента, или эмоциональные манипуляции.

В исследованиях, посвященных анализу переговорных процессов, значительное внимание уделяется воздействию и, соответствующим структурным элементам переговорам. Для их обозначения применяют различные термины: техники, тактики, методы, приемы, стратегии и т.п. Несмотря на определенные различия в их содержании, можно сказать, что многие из них отражают, по сути, психологические манипуляции и приемы манипулятивного воздействия. Так, анализируя переговорный процесс, М.М.Лебедева выделяет ряд типичных тактических приемов воздействия на оппонента, одним из которых, наиболее рельефно отражающим суть

манипулятивного воздействия, является тактический прием «косвенного ухода».

Данный прием является достаточно распространенным способом психологических манипуляций не только на переговорах, но и в других ситуациях межличностного взаимодействия. Суть его состоит в том, чтобы перевести обсуждение, разговор с нежелательной темы на другую.

Самая простая модель переговорного типа процессов межличностного взаимодействия может быть представлена и описана как состоящая из трех основных взаимосвязанных этапов. В качестве этих этапов выделяются: уточнение позиций участников; их обсуждение; согласование.

Этап уточнения позиций характеризуется проявлением или демонстрацией своей позиции и восприятием чужой. На этом этапе в зависимости от ситуации осуществляется взаимное уточнение интересов, точек зрения, подходов и взглядов участников по определенным вопросам. На этапе обсуждения выдвигаются аргументы в поддержку своих взглядов, предлагаемых действий, предложений и т.п., осуществляются анализ аргументации оппонентов и контраргументация. Третий этап можно обозначить как формирование результата взаимодействия, на котором могут согласовываться позиции и вырабатываться договоренности, или этот процесс может быть свернут и вылиться в усиление конфронтации, отчужденности участников межличностного взаимодействия. Данные этапы могут иметь развернутую форму как, например, при проведении официальных переговоров или выступать в зависимости от условий в более или менее свернутом виде. Причем в зависимости от намерений и целей участников, их отношений, степени доверия и открытости, используемых приемов взаимодействия возможны различные подходы к поведению на переговорах, разная тактика их проведения.

Одним из основных этапов, в котором в наибольшей степени сконцентрированы и рельефно проявляются разные способы скрытого принуждения личности, выступает обсуждение. Анализ процесса обсуждения дает многочисленные примеры разнообразных способов и приемов психологического воздействия на людей с целью их принуждения. Исследователями выделяются различные их классификации. Так, например, на основе анализа материалов современной российской практики публичных дискуссий выделены три основные группы используемых манипулятивных приемов, которые были соответственно обозначены как уловки организационно-процедурного характера, психологические и логико-психологические, а также предложены рекомендации по организации процесса конструктивного обсуждения.

Сам процесс обсуждения и дискуссии выступает как структурная единица множества межличностных коммуникативных ситуаций и может рассматриваться как естественная модель, путем анализа которой могут быть рассмотрены способы тайного принуждения личности. Рассмотрение процесса обсуждения и дискуссии как основной структурной единицы анализа способов скрытого психологического принуждения человека в

межличностных ситуациях взаимодействия определяется следующими основными причинами:

во-первых, определенной завершенностью как этапа (акта, периода) социального взаимодействия людей;

во-вторых, использованием большого числа разнообразных способов и приемов психологического воздействия на людей;

в-третьих, включенностью в качестве составного компонента в разнообразные ситуации межличностного взаимодействия;

в-четвертых, использованием обсуждений и дискуссий не только в межличностном взаимодействии, но и как специфической манипулятивной технологии воздействия на аудиторию в виде специально подготовленных публичных обсуждений, дискуссий, полемики (в том числе в средствах массовой коммуникации).

Рассмотрение приемов психологических манипуляций, используемых в ходе деловых обсуждений, дискуссий, совещаний, других официальных и неофициальных формах межличностного взаимодействия, позволяет проиллюстрировать каким образом люди с выраженными манипулятивными качествами формируют аргументационные модели, позволяющие приобретать преимущество. Подобный анализ показывает какие психические образования личности выступают в качестве мишеней манипулятивного воздействия, помогает в определенной степени раскрывать структурные элементы самого процесса манипулирования и механизмы межличностных психологических манипуляций.

Анализ работ в этой области и наши собственные исследования позволяют выделить три основные группы манипулятивных приемов, которые еще обозначаются как уловки, используемые в дискуссионных обсуждениях (А.Шопенгауэр, С.Поварнин). Исходя из содержания и направленности манипулятивного воздействия, данные уловки можно разделить на организационно-процедурные, логико-психологические и личностные.

Уловки организационно-процедурного характера. Это приемы, связанные с созданием определенных условий, предварительной организацией и специфическим осуществлением процедуры межличностного взаимодействия. Использование подобных уловок затрудняют процесс обсуждения для объектов манипулятивного воздействия и, соответственно, облегчает (способствует достижению намеченных целей) субъекту организующему манипуляцию.

Дозирование исходной информационной базы. Материалы, необходимые для обсуждения, не предоставляются участникам вовремя, или даются выборочно. Некоторым участникам обсуждений, “как бы случайно”, раздают неполный комплект материалов, а по ходу выясняется, что кто-то, к сожалению, оказался не в курсе всей имеющейся информации. “Теряются” рабочие документы, письма, обращения, записки и все остальное, что может повлиять на процесс и результаты обсуждения в невыгодную сторону. Таким

образом, осуществляется неполное информирование некоторых участников, что затрудняет для них обсуждение, а для других создает дополнительные возможности использования психологических манипуляций. Обратный вариант - “избыточное информирование”, заключающееся в том, что готовится очень много проектов, предложений, решений и т.п., сопоставление которых в процессе обсуждения оказывается практически невозможным. Подобное происходит и в тех случаях, когда для обсуждения предлагается большой объем материалов в крайне сжатые сроки, в связи с чем их качественный анализ затруднен.

Формирование (мнений) установок путем целенаправленного подбора выступающих. Слово предоставляется сначала тем, чье мнение известно и импонирует организатору манипулятивного воздействия или участникам заблаговременно подготовленным соответствующим образом к выступлению. Таким способом на первом этапе осуществляется формирование желаемой установки у участников обсуждения. Это в первую очередь связано с тем, что изменение созданной первичной установки требует больших усилий, чем ее формирование. В этих же целях обсуждение может приостанавливаться на выступающем, позиция которого более желательна и соответствует взглядам (задачам) организатора манипулятивного воздействия. В этом приеме используется известная психологическая закономерность, так называемый, “эффект края”, который связан с высокой действенностью и запоминанием последнего и первого выступления.

Двойной стандарт в нормах оценивания поведения участников дискуссий. Одних выступающих жестко ограничивают в соблюдении регламента и правил взаимоотношений во время обсуждения, другим, позволяют отходить от них и нарушать установленные правила. То же самое происходит в отношении характера допускаемых высказываний - одним “прощают” резкости в адрес оппонентов, другим делают замечания и т.д. Возможен вариант, когда регламент специально не устанавливается, чтобы можно было по ходу выбирать более удобную линию поведения. При этом осуществляться либо сглаживание позиций оппонентов и “подтягивание” их к желаемой точке зрения, либо, наоборот, производится усиление различий в их позициях вплоть до несовместимых и взаимоисключающих точек зрения, а также доведение обсуждения до абсурда.

“Маневрирование” повесткой обсуждения. Для того, чтобы легче прошел “нужный” вопрос сначала “выпускается пар” на малозначительных и несущественных вопросах, а затем, когда все устали или находятся под впечатлением предыдущей перепалки, выносятся вопросы, который хотят обсудить без усиленной критики. Может быть изменена последовательность обсуждения, когда на первое место выносятся вопросы и предложения не по мере поступления, а сначала предлагаются для обсуждения более приемлемые положения, чтобы “колеблющиеся” могли быстрее принять продвигаемую точку зрения, желаемое решение.

Управление процессом обсуждения. В публичных дискуссиях слово поочередно предоставляется наиболее агрессивно настроенным

представителям оппозиционных группировок, допускающих взаимные оскорбления, которые либо не пресекаются, либо пресекаются только для видимости. В результате атмосфера обсуждения накаляется до критической. Таким образом, может быть прекращено обсуждение актуальной темы или даже дискредитирован сам вопрос обсуждения. Другой, более “цивилизованный” способ прерывания процесса обсуждения, заключается в том, что в ключевые моменты обсуждения, когда может быть выработано нежелательное решение, объявляется перерыв или участники побуждаются к переходу рассмотрения иной (смежной) темы, то есть другого вопроса. Этот прием нередко используется в ходе коммерческих переговоров, когда по заранее обговоренному сигналу руководителя секретарь вносит кофе, организуется “важный” звонок и т.д.

Ограничения в технике (процедуре) проведения обсуждения. При использовании этого приема игнорируются предложения, касающиеся процедуры обсуждения; обходятся нежелательные факты, вопросы, доводы; не предоставляется слово участникам, которые могут своими высказываниями привести к нежелательным изменениям хода обсуждения. Принятые решения фиксируются жестко, не допускается возвращение к ним даже при поступлении новых данных, заслуживающих внимания и важных для выработки окончательных решений, выводов.

Реферирование - краткое переформулирование вопросов, предложений, доводов, в процессе которого происходит смещение акцентов в желаемую сторону. Одновременно с этим может осуществляться произвольное резюмирование, при котором в процессе подведения итогов происходит изменение акцентов в выводах, изложении позиций оппонентов, их взглядов, результатов обсуждения в желаемую сторону.

А. Пиз, анализируя показатели власти, пишет, что в межличностном общении (прежде всего деловом) можно повысить свой статус с помощью определенной расстановки мебели и прибегая к ряду других приемов. Например, располагать посетителя на более низком кресле, иметь в кабинете на стенках множество дипломов хозяина, в ходе обсуждений и переговоров демонстративно пользоваться атрибутами власти и авторитета.

Личностные или психологические уловки. В эту группу включаются обычно приемы, основанные на раздражении оппонента, использовании чувства стыда, невнимательности, унижении личных качеств, лести, игре на самолюбии и других индивидуально-психологических особенностях человека (некоторые авторы называют подобные приемы уловками социально-психологического характера).

Раздражение оппонента, выведение его из равновесия насмешками, несправедливыми обвинениями и другими способами, пока он не “вскипит”. Успех уловки будет еще большим, если оппонент не только придет в состояние раздражения, но и сделает при этом ошибочное или в чем-то невыгодное заявление для его позиции в дискуссии или обсуждении. Данный прием, как правило, активно используется в явной форме как принижение

оппонента или в более завуалированной, в сочетании с иронией, косвенными намеками, неявным, но распознаваемым подтекстом.

Действуя подобным образом и стремясь уйти от нежелательного обсуждения, манипулятор-оппонент может подчеркивать, например, такие отрицательные черты личности объекта манипулятивного воздействия, как необразованность, неосведомленность в определенной области или то, что данный человек проявил себя уже как неправильно решавший ранее какие-либо вопросы и т.п. Таким образом, оказывается давление на личностные качества объекта, осуществляется инициация сомнений у аудитории в истинности выдвигаемого тезиса. Так, могут использоваться, например, следующие выражения: “Как, Вы не знакомы с...? Вы не знаете элементарных... ?, ...что в таком случае можно с Вами обсуждать?!...”.

Дело в том, что правильные, умные мысли человек может высказывать независимо от образования и имеющегося опыта (хотя наличие и того и другого, безусловно полезно). Главным же является содержание обсуждаемой проблемы, тезисы и аргументы в защиту тех или иных отстаиваемых идей и положений. Поэтому приведенные выше обращения являются разновидностью перехода к личности участников обсуждения (которые часто весьма болезненны для человека, а потому являются эффективным способом манипулятивного воздействия) вместо обсуждения сути проблемы.

Собственное возвышение или самовосхваление. Практически эта уловка является косвенным приемом принижения оппонента. В данном случае не говорится прямо “кто есть ты”, но по тому “кто есть я” и “с кем ты споришь” следует соответствующий вывод. Могут использоваться такие, например, выражения: “...Я руководитель крупного предприятия, региона, отрасли, учреждения и т.п...”, “...мне приходилось решать крупные задачи...”, “...прежде чем претендовать на это... необходимо побыть руководителем хотя бы...”, “...прежде чем обсуждать и критиковать... необходимо лично приобрести опыт решения задач хотя бы в масштабе...” и т.п. Повышение психологической значимости собственных доводов может также осуществляться с помощью “внушающих заявлений” типа: “...я Вам со всей ответственностью авторитетно заявляю...”; “...я Вам прямо скажу...” “мне нечего скрывать и я скажу Вам откровенно...” и т.п. При этом особо выделяется какая-то мысль, а все остальное на этом фоне выглядит второстепенно, недостаточно полно и откровенно.

Использование незнакомых для оппонента слов, теорий и терминов, то есть тех, значение которых ему не понятно. Уловка удастся в случае, если оппонент постесняется переспрашивать и сделает вид, что он воспринял эти доводы, понял значение неясных для него терминов. Человек, имеющий специальное образование, например финансовое, знает что означает “комитент”, психолог - “сублимация”, медик - “шунтирование”, философ - “категорический императив” и т.д. Поэтому оценка высказывания оппонента по ходу обсуждения типа: “ваше выступление эклектично”, без расшифровки этой оценки, может поставить его в тупик и заставить усомниться в

правильности отстаиваемых идей. За подобными фразами и выражениями стоят стремление дискредитировать личные качества или идеи адресата манипулятивного воздействия, желание оказать нужное впечатление на присутствующую аудиторию. “Ошарашивание” оппонента незнакомыми или сложными для понимания терминами и теориями лучше действует в ситуациях, когда у него нет возможности возразить или уточнить, что же имелось в виду, а также может усугубляться использованием быстрого темпа речи и множеством мыслей, которые меняют одна другую в процессе обсуждения. Подчеркнем, что использование терминов само по себе не является уловкой, это нормальный атрибут науки. Уловкой подобное поведение становится лишь в том случае, когда усложнение содержания высказываний делается сознательно для психологического воздействия на объект манипуляции.

Уязвимыми качествами личности могут быть не только “ложный стыд” или опасение “потерять лицо”. Существует множество примеров того, как амбициозность, тщеславие, высокомерие, повышенное самомнение используются в качестве мишени манипулятивного воздействия. Для этого может осуществляться, так называемое, “подмазывание” аргументов с помощью лести по отношению к оппоненту, чтобы ослабить этим возможную критику в свой адрес или “протащить” свои идеи. Желая склонить оппонента к принятию тезиса, его подкупают утверждая, например, что “...он, как человек проницательный и эрудированный, интеллектуально развитый и компетентный видит внутреннюю логику развития данного явления и неизбежность выявленных последствий...” Таким образом, честолюбивый человек ставится перед дилеммой - либо принять данную точку зрения, либо отвергнуть столь лестную публичную оценку и вступить в спор, исход которого недостаточно прогнозируем.

Срыв или уход от обсуждения. Подобное действие может осуществляться с использованием демонстративной обиды: “... с Вами невозможно конструктивно обсуждать серьезные вопросы..” или “...ваши оскорбительные выпады и поведение делает невозможным продолжение этой встречи...”, “я готов продолжить это обсуждение, но только после того как Вы приведете в порядок свои нервы...” или “... после того как Вы научитесь вести себя как...” и т.п. Срыв обсуждения с использованием провоцирования конфликта осуществляется с помощью использования разнообразных приемов выведения оппонента из себя, когда обсуждение переходит в обыкновенную перебранку совершенно не связанную с первоначальной темой.

Процесс применения рассмотренных выше двух предыдущих приемов обычно сопровождается также использованием так называемых “механических уловок”. К основным из них обычно относят следующие: прерывание; перебивание; повышение голоса; демонстративные акты поведения, показывающие нежелание слушать и неуважение к оппоненту. После их применения делаются высказывания типа: “...с Вами невозможно разговаривать (дискутировать, обсуждать и т.п.), ведь Вы не даете ни одного

вразумительного ответа ни на один вопрос”; “...с Вами невозможно разговаривать (дискутировать, обсуждать и т.п.), ведь Вы не даете возможности говорить, возразить Вам, высказать не совпадающую с Вашей альтернативную точку зрения...” и т.д.

Прием “палочные доводы” используется в двух основных разновидностях, отличающихся по цели. Если преследуется цель прервать обсуждение, психологически подавить оппонента (прежде всего потому что победить с помощью обычных аргументов шансов практически нет), то используется так называемый “довод к городовому” (С. Поварнин). Он построен на отсылке к высшим интересам без расшифровки этих высших интересов и без аргументации причин по которым к ним апеллируют. Как правило, этот прием связан с использованием высказываний типа: “Вы понимаете на что Вы покусаетесь?!...”, “Ваши предложения это возврат к тоталитаризму, разрушение основы национальной безопасности ...”. Указывается на опасность для высших целей и ценностей, свободы, здоровья нации, демократии, дискредитации государства в международном плане, и т.п.

В случае стремления осуществить принуждение объекта манипуляции, с тем чтобы вынудить его согласиться хотя бы внешне с высказываемым тезисом, точкой зрения, используется такие доводы или довод, которые оппонент со значительной степенью вероятности должен принять из боязни чего-нибудь неприятного, часто опасного, или на которые он не может ответить в соответствии со своими действительными взглядами по тем же причинам, а потому вынужден молчать или выискивать обходные пути. Эти доводы могут включать, например, такие суждения: “...это политическая демагогия, направленная на дискредитацию всей конструктивной оппозиции, как основного социального механизма демократизации общества...”, “...это отрицание конституционно закрепленного института, президентства, системы высших органов законодательной власти, подрыв самих конституционных основ жизни общества...”. Может одновременно сочетаться с косвенной формой навешивания ярлыков, например, “...именно такие высказывания способствуют провоцированию социальных конфликтов...”, “...их употребляли в своем лексиконе нацистские главари, душители демократии, красно-коричневые, национал-шовинисты...”, “... Вы сознательно используете факты, способствующие разжиганию национализма, антисемитизма...” и т.п.

Усложнение, психологически более изощренное и утонченное использование “палочных доводов” трансформирует их в уловку, которая обычно именуется как “чтение в сердцах”, которая применяется в двух основных вариантах (так называемая положительная и отрицательная формы). Суть использования данного приема состоит в том, что внимание аудитории, окружающих лиц перемещается от содержания доводов оппонента на якобы имеющиеся у него причины и скрываемые мотивы почему он говорит и отстаивает определенную точку зрения, а не соглашается с доводами противоположной стороны. Может усиливаться

одновременным использованием “палочных доводов” и “навешиванием ярлыков”. Например: “...Вы говорите так из партийной, служебной дисциплины, защищая честь мундира, ведомственные, корпоративные интересы...”; “...Вы не можете высказаться не нарушая дисциплины в партии, бюрократившаяся верхушка которой любыми путями стремится сохранить свою власть, свое политической влияние...”; “...причина вашей агрессивной критики и непримиримой позиции очевидна - это стремление дискредитировать прогрессивные силы, конструктивную оппозицию, сорвать процесс демократизации... но народ не допустит, чтобы подобные псевдозащитники закона препятствовали удовлетворению его законных интересов...” и т.д.

Иногда “чтение в сердцах” принимает форму, когда отыскивается мотив, не позволяющий говорить в пользу противоположной стороны. Этот прием может сочетаться не только с “палочными доводами”, но и “подмазыванием аргумента”. Например: “...ваша порядочность, излишняя скромность и ложный стыд не позволяют Вам признать этот очевидный факт и тем самым поддержать это прогрессивное начинание, от которого зависит решение вопроса, с нетерпением и надеждой ожидаемое нашими избирателями...” и т.п.

Логико-психологические уловки. Их название связано с тем, что с одной стороны они могут быть построены на нарушении законов логики, а с другой, наоборот, использовать формальную логику в целях манипуляции недостаточно искушенным объектом. Еще в древности был известен софизм, требующий ответа “да” или “нет” на вопрос “перестал ли ты бить своего отца?” Любой ответ не красит человека - получается, что он либо до сих пор бьет, либо бил раньше. Вариантов подобного софизма множество: “...Вы все пишете на меня доносы?..”, “...Вы перестали пить как сапожник?..” и т.д. Особенно эффективны публичные обвинения, при этом главное получить короткий ответ и не дать человеку возможности объясниться.

К наиболее распространенным логико-психологическим уловкам относятся следующие: сознательная неопределенность выдвигаемого тезиса, или ответа на поставленный вопрос, когда мысль формулируется нечетко, неопределенно, что позволяет ее интерпретировать по - разному. В политике и дипломатии этот прием позволяет уйти от щекотливых вопросов, “сохранить лицо” в сложных ситуациях или скрыть некомпетентность в обсуждаемой проблеме. Среди отечественных политиков последних лет наиболее показателен в этом плане стиль высказываний М.С. Горбачева, который часто давал неопределенные формулировки или двусмысленные ответы используя обороты типа “...с одной стороны это так, но с другой...” или “...да, конечно, но, вместе с тем...”

Несоблюдение закона достаточного основания. Соблюдение формально логического закона достаточного основания в дискуссиях и обсуждениях весьма субъективно ввиду того, что вывод о достаточном основании отстаиваемого тезиса делают участники обсуждения (оппоненты). Согласно этому закону верные и имеющие отношение к тезису доводы могут

быть недостаточными, если они носят частный характер и не дают оснований для выводимого заключения. Однако, кроме формальной логики в практике информационного обмена существует, так называемая, “психо - логика” (рассматриваемая специалистами как теория аргументации), суть которой в том, что аргументация существует не сама по себе, ее выдвигают определенные люди в определенных условиях и воспринимают ее тоже конкретные люди, обладающие (или не обладающие) некими знаниями, социальным статусом, личностными качествами и т.д. Поэтому частный случай, возведенный в ранг закономерности, недостаточно обоснованное положение нередко проходят, если манипулятору с помощью побочных эффектов удастся оказать влияние на объект воздействия.

К распространенным уловкам логического характера относятся порочный круг в доказательстве, когда какая-либо мысль доказывается с помощью ее же самой, только высказанной другими словами; софизм - “после этого - значит в следствии этого”, при его использовании рассуждение строится на логической ошибке, когда временная связь между явлениями толкуется как причинно-следственная. Достаточно часто встречается приписывание или изменение акцентов в высказываниях. В этих случаях то, что оппонент сказал относительно частного случая, опровергается как общая закономерность. Обратная уловка заключается в том, что рассуждениям общего характера противопоставляются один-два факта, которые на деле могут быть исключениями или нетипичными примерами.

Нередко в ходе дискуссии выводы об обсуждаемой проблеме делаются на основании того, что “лежит на поверхности”, например, побочных следствиях развития какого-либо явления. Таким образом, не соблюдается одно из самых важных требований анализа любой проблемы - “гляди в корень”.

Сочетание логического нарушения с психологическим фактором применяется в тех случаях, когда из выдвинутых оппонентом в свою защиту положений и доводов выбирают наиболее уязвимый, разбивают его в резкой форме и делают вид, что остальные доводы даже внимания не заслуживают (неполное опровержение). Уловка проходит в том случае, если приниженный оппонент не возвращается к теме, чтобы не выглядеть неловко, или лишен этой возможности.

Усиление психологического плана с помощью фраз типа “не увеливайте..”, “скажите четко, при всех...” “скажите прямо..” и т.п. используется в случаях, когда предлагают дать однозначный ответ “да” или “нет” (требование строгой дизъюнкции в формальной логике), на вопрос требующий развернутого ответа и когда однозначность может привести к неправильному пониманию сути проблемы. Эта уловка бывает эффективна для аудитории с низким образовательным уровнем, потому что может восприниматься, как проявление принципиальности, решительности и прямоты.

В целях расширения поля для критики и получения тактического выигрыша, приступив к обсуждению какого-либо положения манипулятор

старается не приводить доводы, из которых оно следует, а предлагает или, даже, требует от оппонента сразу перейти к опровержению этого положения (“...а что, собственно, Вы имеете против?..”). Таким образом ограничивается возможность для развернутой критики собственной позиции и центр спора искусственно перемещается на аргументацию противоположной стороны. В том случае, если оппонент поддался этому и начинает критиковать выдвинутое положение, приводя различные аргументы, стараются вести спор вокруг этих аргументов, выискивая в них недостатки, но не представляя для обсуждения свою систему доказательств.

Затруднению логической оценки обсуждаемой проблемы способствует такой прием, как “многовопросье”, когда по одной теме оппоненту задают сразу несколько разных или малосовместимых вопросов. В дальнейшем действуют в зависимости от его ответа: обвиняют в непонимании сути проблемы, в том, что он не ответил полностью на вопрос или, даже, в стремлении ввести в заблуждение.

Мы уже упоминали произвольное резюмирование в качестве психологической уловки. В логике подобный прием называется навязанное следствие, который заключается в том, что после прослушивания доводов оппонента делается собственный вывод, совершенно не следующий из его рассуждений. Наиболее грубую форму этот прием принимает тогда, когда оппонент вообще ничего по сути обсуждаемого вопроса не говорил - просто ему приписывается какое-то высказывание (приписывание).

К логико-психологическим уловкам относятся также следующие: какое-либо утверждение делается безо всякого доказательства, как само собой разумеющееся (постулирование истины); для доказательства используют аналогии с какими-то событиями и явлениями, несоизмеримыми с рассматриваемыми (неправомерные аналогии); сводятся к абсурду доводы оппонента путем чрезмерного преувеличения высказанных им положений, с последующим осмеянием этого смоделированного заключения; обсуждая выдвинутые оппонентом положения, используют другие слова и термины или те же, но вкладывают в них иной смысл, и за счет этого вносятся искажения в первоначальную идею.

В заключении данного параграфа напомним, что нарушения хода различных обсуждений и дискуссий зачастую связаны с логической и психологической безграмотностью, недостаточной коммуникативной компетентностью их участников. Говорить об использовании целенаправленного манипулирования в межличностном общении можно лишь тогда, когда обмен информацией участников обсуждения сопровождается целенаправленным внесением деструктивных элементов, к которым относятся организационные, психологические и логические уловки. Проблема заключается в том, что ущерб может причиняться как некомпетентностью, так и специальными действиями конкретных лиц, однако проведенные исследования позволяют сделать вывод о росте манипулятивных тенденций, как методе психологического воздействия,

осуществляемого как в массовых информационных процессах, так и в межличностном общении людей.

Рассмотрев обширный арсенал приемов и техник манипулятивного воздействия в межличностном общении, в процессе публичных обсуждений и дискуссий, мы не можем не коснуться проблем, связанных с нейтрализацией и борьбой с подобными ухищрениями. Однако, рассматривать эту тему следует после того, как будет показана некая исходная база, служащая основой для ведения конструктивных обсуждений и дискуссий.

Известно, что обмен информацией в ходе непосредственного общения может осуществляться в различных формах - монологической, диалогической, по характеру протекания это может быть беседа, дискуссия, спор, полемика. Характер отбора передаваемой информации, технология ее передачи отражает информированность, мотивацию, личностные особенности партнеров по общению.

Начиная с Сократа, Платона и Аристотеля учеными проводилось разграничение между диалектическими беседами и софистическими спорами. Уже с тех времен обмен информацией в ходе общения рассматривался на предмет неких принципиальных различий с точки зрения техники аргументации, которая отражала, говоря современным языком, присутствие манипулятивных тенденций и могла способствовать постижению истины или преследовать другие цели, например, самоутверждению или победе в споре любой ценой.

Аристотель пишет о разных видах бесед: совместная беседа, предпринятая для исследования истины; беседа учителя с учеником; спор ради спора<sup>1</sup>. В основу данной классификации положен характер целей, которые преследуются участниками дискуссии. С.И. Поварнин по этому же основанию выделяет виды спора: спор для проверки истины, спор для убеждения, спор из-за победы, спор-спорт (то есть тренировка в искусстве спора), спор-игра.

Обмен информацией может быть результативным и неопределенным; императивным, когда необходимо прийти к соглашению, обязательному хотя бы в моральном плане, и конфронтационным (одна из возможных целей при этом - получить материалы для проникновения в суть обсуждаемого вопроса); по характеру подбора аргументов - информационный обмен может основываться на практических результатах, методологических выводах, или "цитатных" аргументах.

Для того, чтобы осуществлять информационный обмен в ходе диалогического общения с преобладанием конструктивного компонента, партнерам по общению необходимо следовать определенным правилам и принципам. Это относится прежде всего к тем случаям, когда стороны стремятся к достижению совместного результата. Поэтому, переходя к принципам, которые следует соблюдать в ходе диалога, мы хотим начать с принципа кооперации, раскрытого Г.П.Грайсом, через четыре категории.

Суть принципа кооперации Г.П.Грайс формулирует следующим образом: “Твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель (направление) этого диалога”. Г.П.Грайс раскрывает этот принцип через категории Количества, Качества, Отношения и Способа.

Категория Количества связана с количеством информации, которое требуется передать и к ней относятся следующие постулаты:

1. “Твоё высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется (для выполнения текущих целей диалога)”.
2. “Твоё высказывание не должно содержать больше информации, чем требуется”.

Категория Качества раскрывается через постулат “Старайся, чтобы твоё высказывание было истинным” и конкретизируется через постулаты:

1. “Не говори того, что считаешь ложным”.
2. “Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований”.

Категория Отношения связана с постулатом релевантности - “ не отклоняйся от темы”.

Категория Способа раскрывается через общий постулат “выражайся ясно” и частные:

1. “Избегай непонятных выражений”.
2. “Избегай неоднозначности”.
3. “Будь краток (избегай ненужного многословия)”.
4. “Будь организован”.

Г.П. Грайс считает, что именно коммуникативные постулаты связаны со специфическими целями речевого общения. Постулаты другой природы (эстетические, социальные или моральные), по его мнению, должны быть обобщены в применении к таким целям, как воздействие на других людей, управление их поведением и т.п. Поэтому для того, чтобы ограничить давление, срывы обсуждения, манипулирование оппонентам и другие деструктивные компоненты общения мы вынуждены признать, недостаточность принципа кооперации, особенно когда речь идет о таких формах общения как спор и полемика.

Так, К.П. Павлова выводит в своей работе три принципа, касающихся психологических особенностей ведения спора: принцип равной безопасности; принцип децентрической направленности; принцип адекватности (соответствия) того, что воспринято, тому, что сказано.

Принцип равной безопасности заключается в непричинении психологического или иного ущерба ни одной из сторон. Он касается прежде всего личностных особенностей спорящих и выражается в запрете на оскорбительные выпады и унижение оппонента. “Дело в том, - пишет К.П.Павлова, - что многие люди даже не подозревают, до какой степени их поведение обусловлено стремлением сохранить чувство собственного достоинства, быть полноправным членом общества, компетентно и на равных обсуждать и решать какую-либо проблему... чем больше различие в

точках зрения, тем деликатнее должна быть грань между тем, что следует и что нельзя говорить”<sup>2</sup> .

Принцип децентрической направленности заключается в непричинении ущерба делу, ради которого спорящие вступили во взаимодействие. Согласно К.Г. Павловой главный мотив, который диктует децентрическую направленность, - поиск истины или оптимального решения, а главной ценностью на пути к децентрической направленности является обретение социальной зрелости, определяемой как способность проявлять личную независимость и социальную ответственность.

Принцип адекватности того, что воспринято тому, что сказано означает непричинение ущерба сказанному или прочитанному посредством намеренного или ненамеренного искажения их смысла. Этот принцип во многом совпадает с постулатами Г.П. Грайса. Барьерами к реализации этого принципа могут быть характер личных отношений общающихся сторон, неумение слушать и целый ряд других психологических особенностей общения, о которых еще будет идти речь в дальнейшем.

Во многом схожие нормы общения, которым важно следовать в ходе обсуждений и полемики отражены и другими авторами, в частности, в так называемом кодексе поведения субъектов полемики, предложенным В.Б.Родосом, и включающем следующие принципы:

1. Принцип равенства предполагает, что ни один из партнеров не имеет преимуществ в количестве выступлений и реплик или в количестве времени, отведенного на аргументацию.

2. Принцип демократизма запрещает подмену рассуждений окриками, приказами и угрозами - любыми формами проявления социального или физического превосходства одного из партнеров.

3. Принцип уважения не допускает замены относящихся к теме логических умозаключений выпадами и заявлениями, оскорбительными для партнера, унижающими или раздражающими его репликами и оценками.

4. Необходимость соблюдения принципа справедливости резко возрастает в случаях приаудиторной, публичной полемики. Этот принцип призван уберечь партнеров от искушения превратить совместный поиск истины в состязание острословов, в демонстрацию бессодержательного красноречия. Преимущества, которые может получить субъект полемики, нарушающий этот принцип, принесут ему сиюминутный успех, но отдаляют от познания истины.

Кроме этих принципов В.Б.Родос формулирует специальный принцип объективности для аргументирующего субъекта. Этот принцип “содержит в себе требование всестороннего рассмотрения анализируемого явления, явного учета всего комплекса имеющихся альтернатив и гипотез, не ограничиваясь только выгодными или желательными для самого субъекта”<sup>1</sup>.

На наш взгляд, изложенные выше принципы, можно отнести к обмену информацией и дискуссиям, касающейся разных аспектов жизни - деловым, научным, политическим и другим. Для осуществления конструктивного общения некоторые из перечисленных принципов имеют первостепенное

значение, по сравнению с другими, также важными, но носящими более общий характер. К таким принципам, по нашему мнению, относятся принцип равенства, принцип справедливости и принцип объективности. Как отмечает В.Б. Родос “нарушение этого (последнего) принципа, необъективность полученных в ходе рассуждений выводов могут повлечь неадекватные действия и иметь в этом смысле значительные негативные социальные последствия”.

Во многих из перечисленных принципов заложено требование, которое следует, на наш взгляд, выделить в отдельное положение, относящееся к ведению различного рода обсуждений. Оно может быть сформулировано как принцип не применения недопустимых приемов аргументации в споре, которые получили название “уловок”. Однако, следование этому принципу вносит определенные ограничения, которые ставят человека порядочного в более сложное положение чем того, кто не гнушается использованием нечистоплотных приемов в дискуссиях и спорах.

Проблема использования различных приемов и техник аргументации заключается в средствах, которые используют участники обсуждения и в том, что приходится делать если оппонент, нарушает изложенные выше принципы конструктивного обсуждения. Если такие нарушения присутствуют, возникает проблема с помощью каких методов образом с ними бороться. К сожалению, некоторые из нечистоплотных приемов оказываются более эффективными с точки зрения оказания воздействия как на конкретного оппонента в межличностном общении, так и на публику, хотя как правильно заметил В.Д. Родос, они отдаляют от познания истины. Поэтому следовать правилам строгой академической дискуссии, особенно в полемике на политические темы, когда оппонент применяет уловки, оказывается утопическим требованием, по крайней мере на сегодняшний день. В связи с этим, мы хотим сформулировать правило, вытекающее из принципа неприменения уловок ведения спора: уловки в дискуссиях, спорах и полемике могут быть применимы для нейтрализации уловок оппонента только в тех случаях, когда иные средства борьбы с ними уже использованы и оказались неэффективными. Данное правило не совпадает с положениями христианской морали и здесь мы придерживаемся подхода, который сформулировал Андре Моруа: “...на жестокость нужно отвечать жестокостью. В непротивлении злу насилием есть своя прелесть, но оно на руку подлецам”.

Для того чтобы не попадаться на манипулятивные приемы и уловки, прежде всего их необходимо уметь распознавать. Именно поэтому мы постарались рассмотреть их достаточно подробно, насколько это позволяет объем и задачи данной работы. В случае идентификации манипулятивных приемов, используемых оппонентом, дальнейшие действия могут строиться в зависимости от характера, задач и условий проведения конкретного обсуждения.

Представляется возможным рассмотреть некоторые общие положения, которые в определенной мере помогают выявить и снизить эффект действия манипулятивных приемов.

Во-первых, сначала коснемся нескольких наиболее общих положений, которые нужно учитывать при участии в дискуссии.

На первом этапе перед вступлением в дискуссию необходимо уяснить и четко определить для себя и своих партнеров каких целей вы хотите достичь, участвуя в данной дискуссии. Это будет тем системообразующим фактором, который должен определять весь ход и направленность вашего участия в дискуссии. Необходимо определить и зафиксировать какие цели декларируют ваши оппоненты и постараться спрогнозировать вероятность совпадения или расхождения этих целей с их истинными намерениями.

На протяжении всей дискуссии необходимо постоянно удерживать в “поле внимания” цели, общий план и ход взаимодействия сторон.

Используемую в процессе дискуссии аргументацию можно разделить на так называемую доказательную аргументацию и контраргументацию. Для их анализа с целью выявления слабых сторон, которые могут использоваться для усиления позиций оппонентами, могут использоваться следующие правила анализа.

Для анализа доказательной аргументации:

1. Точны ли используемые нами данные?
2. Верны ли делаемые заключения?
3. Нет ли в используемой нами аргументации противоречий?
4. Можно ли привести подходящие (выигрышные и эффектные) сравнения?
5. Какие возражения и доводы могут возникнуть у оппонентов в ответ на нашу аргументацию?
6. Носят ли разногласия принципиальный характер или есть частичное несовпадение позиций?
7. Можно ли добиться успеха уступками по непринципиальным разногласиям?

Для анализа контраргументации:

1. Имеются ли противоречия у оппонентов?
2. Можно ли оспорить приводимые факты и положения?
3. Есть ли неудачные примеры и сравнения?
4. Есть ли у оппонентов ошибочные или неудачные заключения?
5. Не слишком ли оппоненты упростили проблему и можно ли показав ее другие стороны усилить доказательность собственного тезиса?
6. Есть ли у оппонентов неверные оценки?
7. Если сразу нельзя оспорить контраргументацию в целом, возможно ли поставить вопросы к отдельным частям (элементам)?
8. Можно ли показать противоречия в контраргументации оппонентов уточнениями и вопросами?

9. Не пользуются ли оппоненты спекулятивными (непозволительными) приемами и уловками и каким образом это можно использовать для усиления собственной аргументации?

В случаях, когда оппонент прибегает к использованию уловок, это может быть открыто обсуждено с ним, как недопустимая тактика ведения споров. Нейтрализация конкретных уловок может осуществляться путем раскрытия сути уловки, с соответствующими пояснениями. То же самое касается ненамеренных ошибок в рассуждениях, однако здесь в большой мере важна тактичная форма объяснения характера ошибочных умозаключений.

В случаях “злостного” использования оппонентом манипулятивных уловок возможен ответ на его уловку ответной уловкой, парализующей первую. Это нежелательный прием, который можно оправдать только тогда, когда все другие способы нейтрализации уловок, применяемых оппонентом, были использованы и не дали результата.

Использование, так называемого “возвратного удара” основано на обнаружении в рассуждениях оппонента доводов, которые могут быть направлены против его же рассуждений. Таким образом показывается логическая несостоятельность или неосведомленность оппонента.

Разоблачение уловки может быть построено на ответе, который ее прямо не вскрывает, но показывает ущербность и неправильность подобного рассуждения на каком-либо ярком примере, подчеркивающем суть уловки.

Метод обличения заключается в том, что показывается характер уловки и обращается внимание на ее намеренный характер. Такое поведение бывает целесообразным для того, чтобы осадить грубого оппонента. Этим лучше не злоупотреблять и указывать на ошибочность или недостатки рассуждения, не делая заключения о намерениях.

Одним из главных средств нейтрализации уловок является логическое принуждение оппонента, основанное на использовании правил и приемов логической аргументации. Их дополнить может “метод Сократа”, заключающийся в постановке серии вопросов, на которые просят дать однозначные ответы. Вопросы ставятся таким образом, чтобы оппонент, отвечая на них, пришел к опровержению своего первоначального заявления. Надо только помнить, что этот метод и сам превращается в уловку, если ставятся вопросы, на которые дать однозначный ответ невозможно.

Уловки, основанные на искажении смысла, “мнимой невнимательности”, “мнимом непонимании”, игнорировании каких-либо доводов, нейтрализуются с помощью уточнения высказываний, повторения аргументов и резюмирования.

В случаях, когда пытаются сбить с толку ложной или неточной информацией, можно предусмотреть меры, позволяющие ее проверить во время обсуждения.

Очень важно не поддаваться на провоцирующие нападки личного характера. Их можно попробовать перевести в атаку на обсуждаемую

проблему, обратив внимание на то обстоятельство, что именно к этому должны стремиться участники обсуждения.

Для того, чтобы затруднить оппоненту избегания неудобных для него доводов, используется тактика экономии аргументов. Она заключается в том, чтобы не высказывать сразу все имеющиеся аргументы, а делать это поэтапно и переходить к обсуждению следующего положения после получения исчерпывающего ответа на предыдущий вопрос.

Не следует стремиться к тому, чтобы «загнать оппонента в угол», особенно при публичных обсуждениях, так как его защитная реакция может свести к нулю достигнутые результаты. Если Вам удастся выигрывать спор, не обязательно явно подчеркивать свое преимущество, достаточно просто зафиксировать к чему Вы пришли в ходе обсуждения.

Так как новые мысли и идеи должны «созреть» или могут требовать согласования с теми, кто в данный момент не участвует в споре, можно предусмотреть несколько этапов обсуждения.

К одному из главных требований, выполнение которого способствует конструктивному общению, относится соблюдение принципов и правил аргументации. Если общающиеся стороны придерживаются их, то никакие другие вспомогательные приемы могут не потребоваться. Вместе с тем, хотим напомнить, что в ситуациях конфликтного общения выбор средств и методов аргументации зависит от интеллектуальных особенностей и моральных качеств каждой из сторон. В связи с этим и возникает задача, - иметь в своем арсенале в том числе и такие приемы, которые помогают нейтрализовать уловки недобросовестных оппонентов. В отличие от непозволительных уловок эти приемы не нарушают логику аргументации, не искажают суть обсуждаемого вопроса и не дискредитируют оппонента. При их правильном использовании они могут лишь дать определенное тактическое преимущество или помочь бороться с уловками противника.

Известно, что нарушение правила предметности тезиса на начальном этапе дискуссии введет либо к нечеткому формулированию, либо, вообще, к утрате предмета обсуждения. Поэтому на первых этапах обсуждения какой-либо проблемы необходимо уточнение ее предмета, а в последующем, при необходимости, возвращение к этому предмету. Это достаточно известное требование к различного рода дискуссиям и обсуждениям, к сожалению, часто нарушается на практике.

Ведению дискуссий конструктивного характера способствует выработки концепции обсуждения. В тех случаях, когда участники обсуждений на первом этапе не решали для себя, что именно они хотят достичь в конечном результате, дальнейший обмен информацией может принимать стихийные формы. Выработка подобной концепции является важным средством нейтрализации неблагоприятных целей недобросовестных оппонентов, особенно когда обсуждение носит публичный характер.

Выработка концепции помогает также выявить или сформулировать принципиальные разногласия в случае невозможности найти компромиссное решение, когда приходится отказаться от обсуждения как средства

разрешения конкретной проблемы. С.Поварнин пишет о важности установления “корней спора”, что позволяет спасти себя от ненужных словопрений, так как заявления “между нами принципиальные разногласия”, свидетельствуют о необходимости разобраться прежде всего в том можно ли надеяться на победу, на убеждение или же придется оставить данный спор.

В случаях, когда разногласия не носят принципиальный характер и можно найти “зоны пересечения” интересов, очень важно научиться использовать уступки в качестве способа сближения позиций. Психологически оправданным является использование уступок на начальных этапах обсуждения, что создает более благоприятную атмосферу общения, снижает агрессивные тенденции и свидетельствует о психологической готовности разобраться в существе проблемы. На эту особенность общения обращает внимание Д. Карнеги, когда пишет о важности начала разговора с тех аспектов, в отношении которых существует единодушие. Если такого момента нет в рассуждениях, то можно подчеркнуть единство мотивов, например, обоюдное стремление к достижению какой-либо взаимовыгодной цели. Однако, здесь важно помнить о том, что уступка не должна быть направлена на заигрывание с оппонентом и не должна быть “самоубийственной”, то есть ухудшить позиции субъекта общения.

Активизации тенденций к взаимному сближению позиций в ходе конструктивного общения помогают такие приемы как импонирующее отношение к оппоненту, использование элементов эмпатии в обсуждении. Другой допустимый прием начального этапа обсуждения заключается в, так называемом, оттягивании возражений. Суть его в том, чтобы дать оппоненту возможность максимально высказаться, не останавливаясь в те моменты, когда замечены слабые моменты в его аргументации. Чем больше возможностей предоставляется для критического анализа, тем легче выбрать стратегию и тактику собственной аргументации. Важно только не забывать замеченные недостатки. Получить больше представлений об аргументации оппонента можно с помощью “условного принятия тезиса” (“допустим, что это так, и что же дальше...”). Принимая аргументы с допущением, мы потом можем вернуться к ним, уже как к объекту критики.

В зависимости от тактической линии, выбранной субъектом на начальном этапе общения, может быть использован прием противоположного плана, который мы назвали “опережением возражений”. Этот прием сводится к тому, что сторона начинающая обсуждение, еще до этапа возражений со стороны оппонента, называет свои слабые стороны, демонстрируя таким образом понимание собственных недостатков и показывая что делается для их преодоления. В том случае, если этот прием попал в цель, у оппонента в определенной мере выбивается почва из-под ног и его критика будет иметь меньшую силу или потребует другой аргументации. Однако, следует остерегаться того, чтобы путем подобного опережения не допустить осведомления оппонента о тех своих слабостях, о которых он может не догадываться, и сообщение которых только усилит его позиции, предоставив дополнительные данные для нападения. Поэтому,

опережение возражений целесообразно лишь в тех случаях, когда наверняка известны аргументы, которые будут использоваться оппонентом в ходе общения.

Стоит еще раз отметить роль такого умения, как анализ суждений оппонента с тем, чтобы вычленив аргументацию определить ее сильные и слабые стороны. А. Шопенгауэр и С. Поварнин отмечают в связи с этим важность умения “напирать на слабые места”. А. Шопенгауэр пишет, что при этом мы можем попасть на нечто большее, чем кажется с первого взгляда и подчеркивает, что подобным образом надо действовать в тех случаях, когда противник не дает прямого ответа, уклоняется от него или впадает в состояние замешательства, выражающееся в “относительном онемении”.

Одним из наиболее эффективных приемов ведения спора и полемики является “возвратный удар” или “метод бумеранга”. Он заключается в том, что аргумент нападающей стороны, с помощью изменения в направлении рассуждений оборачивается против нее же, и, таким образом, демонстрируется несостоятельность оппонента, меняющая ход спора. Этот прием оказывает сильное воздействие, как на участников обсуждения, так и на его свидетелей. Раскрывая проблему с другой стороны субъект общения показывает определенное превосходство в знаниях, по крайней мере на тот момент, когда его возвратный аргумент принимается или не опровергается. А. Шопенгауэр пишет об этом приеме, как об одной из уловок, но мы считаем возможным отнести его к допустимым приемам аргументации. Дело в том, что А. Шопенгауэр, в отличие от С. Поварнина, вообще не делит уловки на допустимые или недопустимые. По мнению А. Шопенгауэра, с которым мы не можем полностью согласиться, критерий допустимости определяется целью спора, - если цель благородна, то все средства хороши.

Мы полагаем, что к допустимым приемам обсуждений и споров можно отнести еще две подобные уловки, упоминаемые А.Шопенгауэром. Обе они, по нашему мнению, могут быть отнесены к разновидностям “возвратного удара” и заключаются в указании на новый аспект проблемы с помощью примера противоречащего утверждению оппонента, или в том, чтобы найти в доводах оппонента какое-либо разграничение или различие, о котором он раньше не задумывался, то есть указать на возможность двойной трактовки предмета обсуждения. Для правильного применения “возвратного удара” важно уточнить соответствует ли возвратный аргумент истине; подходит ли под утверждение противника (то есть является ли примером такого же рода); состоит ли в действительном противоречии с утверждением оппонента.

По мере того, как участники обсуждения обмениваются серией аргументов в защиту отстаиваемых точек зрения, полезно использовать такой прием как резюмирование, выражающийся в подытоживании сказанного, которое может начинаться словами: “Давайте уточним, к чему мы пришли...”.

Этот элемент обсуждения позволяет экономить силы, возвращать общающиеся стороны к исходной теме, и ставить своеобразные вехи по ходу общения, обозначая решенные вопросы и те, к которым еще следует обратиться.

Практика тренинговых занятий и наблюдения за рядом дискуссий показала важность преодоления некоторых психологических барьеров, например, стеснения. Так, иногда возникает необходимость уточнить сказанное оппонентом, если мысль нечетко выражена или что-либо в ней непонятно. В этом случае не следует бояться переспросить или попросить раскрыть подробнее содержание неясной идеи или понятия. На использовании стеснения и стыда построены несколько уловок воздействия на оппонента в ходе общения. Для борьбы с одной из них - игнорированием вопроса (или его части) важно не бояться напомнить упущенный вопрос, тем более, что именно за ним могут быть сокрыты слабые места позиции противоположной стороны, для чего и прибегают к имитации забывчивости или псевдонеуважительности.

В ситуациях противопоставления различных точек зрения (спор, полемика) используется такой прием, как маскировка конечной цели. Он основывается на том, что участник обсуждения не формулирует сразу конечный вывод. Для этого в ходе обсуждения он старается вызвать согласие с отдельными посылками, рассеянными среди общих положений и всех остальных элементов дискуссии. Если такого согласия удастся достигнуть, делается заключение, обобщающее все частные выводы, которое, при успешной маскировке исходных посылок, может быть неожиданным для оппонента, но которое он вынужден признать в силу предыдущих соглашений. Поэтому А. Шопенгауэр рекомендует для маскировки образа действий в ходе спора, задавать вопросы не в том порядке какого требует выводимое из них заключение, а с перестановками. Маскировку конечной цели можно отнести к категории допустимых приемов тогда, когда его использование не приводит к дезориентации оппонента, а способствует лишь выявлению противоречий в его рассуждениях и формулированию неожиданных для него выводов.

Широко известным приемом доказательства отстаиваемой позиции является “метод Сократа”, о котором мы уже упоминали. Он заключается в постановке оппоненту серии вопросов, на которые (по предварительному согласию) необходимо дать однозначные ответы “да” или “нет”. Вопросы подбираются таким образом, чтобы они образовали некий замкнутый круг, логически возвращающий аргументацию к исходному утверждению оппонента, но уже с противоположным выводом. К разряду допустимых этот прием может быть отнесен только в том случае, если на задаваемые вопросы можно действительно дать однозначные ответы. В противоположном случае, “метод Сократа” становится уловкой, причем достаточно трудной для распознавания неподготовленным человеком (ее использование усиливают выражениями типа “ответьте четко, без увильваний”, “скажите прямо - “да” или “нет”, если вы честный человек”...). Несмотря на то, что возможности метода “Сократа” ограничены характером ответов, при правильном его использовании, он оказывается весьма эффективным.

К частным приемам аргументации, учитывающих психологические закономерности общения, мы хотим отнести экономию аргументов,

апелляцию к реальным фактам и людям (персонификацию), демонстрацию позиции общения.

Экономия аргументов предполагает постепенное обсуждение выдвигаемых идей в противовес “выплескиванию” сразу всех имеющихся доводов. Подобная “этапность” облегчает восприятие информации и позволяет избежать игнорирования доводов оппонентом, что часто бывает, когда вопросы задаются целым пакетом, а отвечают на них выборочно, отдавая предпочтение тем, которые более удобны. Персонификация информации с помощью апелляции к реальным фактам и людям способствует большей убедительности и наглядности аргументации.

Демонстрация позиции общения или ее подчеркивание, важны для нейтрализации нарушений принципа равной безопасности общающихся сторон. Этот прием ставит некоторые барьеры в общении, а потому целесообразен лишь в тех случаях, когда оппонент срывает обсуждение некомпетентными, фальсифицированными или провокационными заявлениями. В таких случаях допустимо прямое обращение к компетентности и статусу участников обсуждения, хотя конечно лучше, если к этому приему не приходится прибегать.

В качестве более мягкого способа нейтрализации уловок недобросовестного оппонента мы хотим назвать использование острот. Для строгого логического доказательства этот способ не годится, но для борьбы с уловками, при определенных обстоятельствах, он может быть эффективен больше, чем любой другой. Аргументы типа “вы ведете себя некорректно...”, “у вас нет понимания сути проблемы...” могут быть вполне правильными, но для большей убедительности и для того чтобы отбить у оппонента желание прибегать к уловкам, можно ответить иначе, особенно в случаях, когда обсуждение происходит приаудиторно. Однако, надо помнить, что использование юмора должно быть уместным.

Для того, чтобы придать конструктивному общению определенную структуру можно использовать “ориентировочную схему действий”, которая была разработана М.М. Лебедевой в целях подготовки студентов института международных отношений к ведению переговоров, а также материалы научных работ, посвященных искусству речи, культуре дискуссий, технике аргументации, ведению переговоров