**Введение**

Одним из интереснейших разделов психологии является раздел изучающий такой психологический феномен, как манипулирование сознанием. Поверхностное изучение самого понятия *манипуляция* дает только приблизительное определение и не отражает более глубокое трактование этого слова с точки зрения психологии. Согласно “Словарю иностранных слов” **МАНИПУЛЯЦИЯ** (фр**.***manipulation -* лат.*manipulatio -manipulus* горсть)- 1) движение рук, связанное с выполнением определенной задачи. 2) Демонстрирование фокусов, основанное на ловкости рук, умение отвлечь внимание зрителей от того, что должно быть от них скрыто. 3) махинация, мошенническая проделка. К сожалению, точного определения с точки зрения психологии выражения *манипуляция,* мне найти не удалось*.* Вместе с тем, за отправную точку можно взять часть определения и “Словаря” ...***умение отвлечь внимание ... от того, что должно быть скрыто.*** Можно добавить, что манипуляция - это способность, по усмотрению манипулирующего, воздействовать на сознание либо одного человека, либо группы людей с целью достижения определенной цели установленной самим манипулирующим.

Рассмотрение этого феномена психологии, по-моему, интересно еще тем, что он подразумевает воздействие как на сознание (психику) одного человека, так и на сознание (психику) коллектива. Стремясь изучить этот феномен психологической науки, я преследую, прежде всего, определенную цель: научится практически использовать манипуляцию сознанием, как личности, так и коллектива при овладении искусством управления воинскими коллективами. В своем реферате я хотел бы постараться уделить достаточно внимания как теоретическим, так и практическим аспектам психологического манипулирования.

**Манипулятор**

Почему-то принято считать, что манипуляция — это пло­хо. Вместе с тем мы все читали в детстве изумительные сказки Шахеризады. Давайте вспомним, зачем красавица Шехерезада рассказывала сказки своему грозному повелителю Шахриару? С помощью манипуляции она в течение почти трех лет спасала от смерти не только себя, но и самых красивых девушек своей страны. Таких примеров только в фольклоре можно найти десятки. Не только во времена сказок “1001 ночи”, но и в нашей обыденной жизни манипуляция выполняет роль сред­ства мягкой защиты от самодурства правителей, перегибов руководителей, дурного характера коллег или родственников, недружественных выпадов со стороны тех, с кем случайно довелось общаться. Наши воспитатели в кадетском корпусе также используют методику манипуляции с целью достижения главной цели обучения - подготовки нас к профессии офицера.

В значительной степени, поэтому манипуляция вызывает интерес не только исследователей, но и широкой публики. Еще одна причина такого интереса заключается в том, что многим людям, управленцам в частности, пока еще трудно представить себе эффективное управление без использования манипуляции. Психологические знания действительно помогают эффек­тивней управлять людьми. Например, если известно, что толстяки, как правило, добродушны и любят поесть, то имеет смысл учесть это, чтобы в случае необходимости суметь на­строить такого человека на благосклонное отношение к себе. Или наоборот — привести его в дурное расположение духа, если то необходимо. Другой пример. Если, скажем, принять положение о том, что род души человека и его биологический пол не совпадают, то становится понятно, как можно помыкать мужчиной, мужественность которого вне всяких сомнений. Достаточно в нужный момент ставить эту мужественность под сомнение — и мужчина снова и снова будет бросаться доказывать свою мужественность.

**Жертвы манипуляции**

Психология ин­дивидуальных различий в таком контексте выглядит как слабое исключение, подтверждающее Большое Правило.

С одной стороны, важно выяснить, что происходит в душе человека, на которого оказывается манипулятивное давление. Бывает ни сейчас, ни потом, когда тебя уже одурачат, не удается понять, откуда появляется та или иная эмоциональ­ная реакция, почему возникает желание взорваться и наго­ворить глупостей, хотя внешне все выглядит так мирно... Детальный анализ внутренних процессов, как известно, спо­собствует овладению ими.

С другой стороны, не менее важно также изучить опыт успешной защиты как происходит совладание с внешним давлением, откуда черпается сила для отпора, какими сред­ствами и приемами люди при этом пользуются и т. д. Все это поможет нам научиться решать задачу защиты от мани­пуляции практически: в чем можно найти опору для орга­низации отпора агрессору, какие для этого средства могут быть использованы, каким образом такие средства могут быть созданы, какие тактики могут быть употреблены и т.п.?

Не менее важна также проблема создания условий, в ко­торых необходимость защиты от манипуляции была бы сни­жена. Такая проблема возникает там, где создаются психо­логические службы. Известно, что всякая психологическая служба, если она стремится стать полноценной, развивается в сторону тотального охвата людей, для воздействия на ко­торых она создается. В последнее время этот процесс затронул и армию. Усиленными темпами начали создавать службу психологов в воинских коллективах. К большому сожалению, большинство офицеров, пришедших на эти должности слабо вообще представляли себе эту работу. Соответственно и эффект был нулевым. Попытка создать систему подготовки будущих офицеров-психологов также быстро потерпела крах - единственный факультет военных психологов в Омском общевойсковом командном училище был закрыт вместе с училищем.

**Что такое манипуляция?**

Предварительное представление о манипулятивных феноменах можно составить по следующим примерам.

Пример 1 (в армии) Кадет просит офицера - воспитателя показать, как выполнить поставленную ему задачу. Офицер разъясняет. Кадет “пытается” сделать, но через пять минут опять обращается к офицеру с просьбой еще раз разъяснить. Так повторяется несколько раз. Затем офицер, раздраженный непониманием кадета сам выполняет то, что он поручил кадету.

Пример 2. (в бизнесе) Вы известны как хороший специалист в своей сфере деятельности. Кроме того, вы охотно рассказываете о собственом опыте работы, чем снискали благосклонное к себе отношение стороны коллег. Однако нередко, расспрашивая вас о том, можно решить ту или иную проблему, с вас удается выудить те или иные и сведения, которые считаются коммерческой тайной, и которые принято оплачивать.

**Можно ли рассматривать манипуляцию как феномен?**

Особенность манипуляции состоит в том, что манипулятор стремится скрыть свои намерения. Поэтому для всех, кроме самого манипулятора, манипуляция выступает скорее как результат реконструкции, истолкования тех или иных его действий, а не непосредственное усмотрение. В связи с этим возникает резонный вопрос: является ли манипуляция фено­меном, то есть явлением, постигаемым в чувственном опыте, объектом чувственного созерцания?

Можно выделить три источника информации о существо­вании манипуляции.

1. Позиция манипулятора. Каждый человек многократно побывал в ней: то, как ребенок, вьющий веревки из взрослых, то, как родитель, загоняющий ребенка в позицию виноватого, то, как поклонник, добивающийся внимания к себе со стороны объекта обожания, то как покупатель, ищущий благосклон­ности продавца, то как подчиненный, избегающий ответст­венности за упущения в работе.

2. Позиция жертвы манипуляции. Достаточно поменять отмеченные выше ролевые пары — и мы готовы вспомнить ситуации, когда вскрывалась неискренность наших партне­ров, когда мы чувствовали досаду за то, что попались на чью-то удочку: проговорились, предложили, пообещали, со­гласились, сделали, а потом выяснилось, что жалобы были разыграны, обещания — двусмысленны, дружелюбие — по­верхностным, а квалификация — дутой. И оказывалось, что все действия наших партнеров были направлены лишь на достижение необходимой им цели, о которой они по каким-то своим соображениям нам не сообщили.

Как видим, опыт людей, побывавших в этих позициях, дает основания судить о манипуляции как о явлении, данном человеку непосредственно-субъективно. По меньшей мере, на этом основании можно утверждать, что манипуляция явля­ется феноменом. Субъективный опыт такого рода имеется у каждого, каким бы словом его не обозначали.

**Что такое манипуляция?**

В политологической литературе, начиная с 60-х годов, подробно обсуждались две большие проблемы. Первая посвя­щалась развенчанию манипулятивной сущности средств мас­совой информации (в социалистической литературе при этом добавлялось определение “буржуазных” или “империалисти­ческих”). Вторая касалась практики “промывания мозгов” в застенках спецслужб Китая и СССР, с которой столкнулись оказавшиеся в плену участники войн на Корейском полуострове и во Вьетнаме.

Постепенно — уже практически без доработки — слово “манипуляция” начало использоваться и в контексте меж­личностных отношений. Таким образом, процесс расширения сферы его применения дошел до той области, которая нахо­дится в фокусе рассмотрения данной работы. А именно, как по объекту (межсубъектное взаимодействие), так и по пред­мету (механизмы влияния) феномен Манипуляции оказался в кругу проблем, волнующих непосредственно психологию.

Итак, термин “манипуляция” в интересующем нас значе­нии был дважды перенесен из одного семантического кон­текста в другой. Термин же, употребленный в переносном значении, есть метафора. Поэтому прежде чем приступать к определению манипуляции как понятия, необходимо прояс­нить его фактическое содержание как метафоры.

**Метафора манипуляции**

Мы уже выяснили, что в исходном неметафорическом значении термин “манипуляция” обозначает сложные виды действий, выполняемых руками: управление рычагами, вы­полнение медицинских процедур, произвольное обращение с предметами и т. п., требующие мастерства и сноровки при исполнении.

Переходной ступенью к метафоре явилось использование термина “манипуляция” применительно к демонстрации фо­кусов и карточным играм, в которых ценится искусность не только в проведении ложных отвлекающих приемов, но и в сокрытии истинных действий или намерений, создании об­манчивого впечатления или иллюзии. Связь с исходным зна­чением особенно явственно выступает в названии “фокусник-манипулятор” — тот, который специализируется на фокусах, исключающих сложные механические или электронные при­способления, ассистентов-двойников и т. п. Все их фокусы — “ловкость рук и никакого мошенничества”. Основные психо­логические эффекты создаются на основе управления внима­нием (отвлечение, перемещение, сосредоточение), широкого использования механизмов психологической установки, сте­реотипных представлений и иллюзий восприятия. Как будет показано позже, все эти элементы сохраняются и в межлич­ностной манипуляции.

Полное перенесение слова “метафора” в новый контекст — и порождение интересующей нас метафоры — ведет к тому, что под объектами действий-манипуляций понимаются уже не предметы, а люди, при этом сами действия выполняются уже не руками, а с помощью иных средств.

В результате манипуляция в переносном значении — это стремление “прибрать к рукам”, “приручить” другого, “за­арканить”, “поймать на крючок”, то есть попытка превратить человека в послушное орудие, как бы в марионетку.

Однако метафора прибирания к рукам — хоть и стержне­вой признак, производный от тап1ри1а, но отнюдь не един­ственный, конституирующий психологическую манипуля­цию. В процессе своего становления, как мы видели, этот признак был дополнен другими качествами. Во-первых, для манипуляции характерны искусность, ловкость, мастерство исполнения. Действительно, топорно состряпанное воздейст­вие не подпадает под то интуитивное ощущение манипуляции, которым мы привыкли руководствоваться. И, во-вторых, ма­нипуляция предполагает создание иллюзии. Не имело бы смысла называть некое действие манипуляцией, если бы оно совершалось явно. Плох тот иллюзионист, который не может создать требуемую по замыслу фокуса иллюзию, все уловки которого на виду. Плох тот кукольник, который не способен заставить зрителей забыть, что действующие в пьесе лица — всего лишь куклы-марионетки. Поэтому манипуляция в ме­тафорическом значении предполагает также и создание ил­люзии независимости адресата воздействия от постороннего влияния, иллюзии самостоятельности принимаемых им ре­шений и выполняемых действий.

Таким образом, полная метафора психологической мани­пуляции содержит три важнейших признака:

1. идею “прибирания к рукам”,
2. обязательное условие сохранения иллюзии самостоятель­ности решений и действий адресата воздействия,
3. искусность манипулятора в выполнении приемов воз­действия.

**Психологическое определение манипуляции**

Пример 3 (воинский коллектив) На подведении итогов учебы и дисциплины командир батареи объявляет одному из кадетов о том, что его лишают увольнения. Обиженный кадет пытается возразить, что есть еще более “достойные” кандидаты на неувольнение. Командир батареи спрашивает: “Кого конкретно вы имеете в виду?”

Вопрос командира батареи можно расценить, как простое стремление уточнить заявление кадета. Однако что-то вынуждает последнего стушеваться или вспыхнуть. Что мы здесь наблю­даем: рабочий вопрос или попытку скрытого воздействия? А если верно второе, то можно ли это назвать манипуляцией? В общем виде, можно ли всякое скрытое воздействие считать манипуляцией?

Очевидна необходимость определения манипуляции. Ниже представлена попытка дать собственно психологическое оп­ределение понятия “манипуляция”. Разумеется, речь идет о рабочем определении, которое при необходимости можно будет уточнять. Для этого производится анализ существую­щих в научной литературе представлений о манипуляции, обосновывается содержание и количество признаков, которые должны входить в искомое определение.

Первый шаг, который естественно было сделать для ре­шения поставленной задачи, — обратиться к авторам, рабо­тавшим над проблемой манипуляции. В них мы находим обсуждение проблем использования манипуляции. Однако большинство источ­ников определения манипуляции не содержат.

Обращение к словарям также оказалось малопродуктив­ным, так как ни в одном из словарей по психологии не оказалось статьи “Манипуляций”. Лишь в одном словаре по социо­логии манипуляция определена как “вид применения власти, при котором обладающий ею влияет на поведение других”

Итак, мы получили пять групп признаков, в каждой из которых выделен обобщенный критерий, претендующий на то, чтобы войти в определение манипуляции: 1) родовой при­знак — психологическое воздействие, 2) отношение манипу­лятора к другому как средству достижения собственных целей, 3) стремление получить односторонний выигрыш, 4) скрытый характер воздействия (как факта воздействия, так и его направленность), 5) использование (психологичес­кой) силы, игра на слабостях. Кроме того, еще два критерия оказались несколько обособленными: 6) побуждение, мотивационное привнесение и 7) мастерство и сноровка в осущест­влении манипулятивных действий.

Одно из обязательных элементов определения — указание на родовую принадлежность понятия. Поэтому в нашем случае необходимо указать, что манипуляция является видом пси­хологического воздействия. (определение. Манипуляция— это вид психологического воздейст­вия, искусное исполнение которого ведет к скрытому воз­буждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Разумеется, конкретные слова оказываются не вполне точ­ными. Поэтому можно предложить и иные формулировки — в том числе упрощенные — определения межличностной ма­нипуляции:

Манипуляция — это вид психологического воздействия при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент.

Манипуляция — это психологическое воздействие, наце­ленное на изменение направления активности другого чело­века, выполненное настолько искусно, что остается незаме­ченным им.

Манипуляция — это психологическое воздействие, на­правленное на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий.

Манипуляция — это искусное побуждение другого к до­стижению (преследованию) косвенно вложенной манипулято­ром цели.

В практических целях иногда удобнее пользоваться непо­средственно метафорой: манипуляция — это действия, на­правленные на прибрание к рукам” другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того создается впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением.

Отсюда следует, что причин манипуляции можно назвать мно­жество; ясно и то, что они не могут быть рассмотрены в одном ряду. Они имеют различное происхождение.

Хитрости, уловки, интриги — весьма почитаемые и до­стойные богов поступки, о чем свидетельствуют предания, дошедшие к нам в форме мифов. По-видимому, не случайно, что с самого начала способность к хитрости и улочкам была сопряжена с умом и владением совершенными навыками. Так, Прометей, убеждавший титанов применять в борьбе с Зевсом не только грубую силу, но также ум и хитрость, был весьма искусен в ремеслах, которым, нарушая запрет хозяина Олимпа, обучал людей. Гнев Зевса в связи с Прометеевой помощью людям был вызван тем, что они стали жить столь же хорошо, как и боги.

Библейский сюжет о первородном грехе также вырастает из сочетания хитрости и претензии уравняться с богами: “Змей был хитрее всех... и сказал жене: ...откроются глаза ваши, и вы будете, как боги, знающие добро и зло.” [Быт. 3, 1—5]. Далее по тексту Библии мы обнаруживаем осуждение и наказание Адама и особенно Евы, но никак не Змия-иску­сителя, подстроившего всю эту историю.

Сказки всех народов также в качестве основных элементов интриги часто используют ложь, хитрости, ловушки: Колобок был обманным путем съеден, Лиса трижды выманивала из избы Петушка, пока не унесла с собой. Ладно это Лиса,— воплощение хитрости. Сюжет известной сказки об Иване-ца­ревиче и Волке выстроен на воровстве и подлоге. Сначала Иван дважды (1) не внял инструкциям Волка, соблазнившись на богатство. Если это манипуляция с его стороны, то она удалась: в третий раз Волк самостоятельно пошел добывать очередную драгоценность — на этот раз царевну. Затем Волк поочередно превращается то в царевну, то в коня, чтобы в результате сбежать от тех, кому они в счет возмещения ущерба должны были принадлежать. Таким образом, Иван-царевич оказался еще и коварным нарушителем договорен­ностей. Подобных сказок немало. Разумеется, есть много совсем иных, таких как просветленная “Финист — ясный сокол” или нежная “Крошечка-Хаврошечка”. Как те, так и другие составляют питательную среду, из которой слушатели и читатели выбирают каждый по себе...

По крайней мере очевидно, что мифологический и сказоч­ный культурный фон не только характеризуется благосклон­ным отношением к уловкам и хитростям, но даже возводит их в ранг поощряемых действий. Иногда тому есть веская причина: манипуляция все же предпочтительнее, чем физи­ческая расправа или прямое принуждение. Но главной цен­ностью — именно ценностью — оказывается выигрыш, побе­да, ради которых все эти хитрости изобретаются. (Мной уже отмечалось, что стремление к выигрышу со­ставляет одну из важнейших особенностей манипуляции.) Но не только мифы и сказки образуют поток, из которого люди черпают манипулятивное вдохновение. Никто из нас не ос­тался в стороне и отдал дань чтению приключенческой ли­тературы, которая с младых лет приучает к романтике борь­бы, прививает ценность победы в ней. Впечатлительному подростковому сердцу по душе как авантюризм, так и страст­ная устремленность к цели, ради достижения которой порой допустимыми кажутся любые средства. Тем более, что среди используемых героями средств уловки и хитрости, сноровка в их изобретении и исполнении занимают почетное место. Приведу только один пример.

Как не восхититься находчивостью Тома Сойера, блестя­щая манипуляция которого над своими приятелями позво­лила ему, не прикладывая рук, побелить весь забор, да еще приобрести множество ценных для него безделиц. Том с помощью имитации (как фокусник или актер) удовольствия и вдохновенности в работе, которая самому ему представля­ется рутинной, достиг сразу двух целей. С одной стороны, обеспечил себе удобную позицию, защищающую его от на­смешек приятелей, тем, что представил крашение забора не как работу, а как творческое увлекательное занятие: “Разве мальчикам каждый день достается белить заборы?”. А с другой стороны, возбудил зависть и интерес к работе у друзей, чем добился основной манипулятивной цели— приятелям захотелось делать то, что Тома тяготило. Тонкость, на которой он сыграл, заключается в разном отношении к работе и к игре: “Работа есть то, что мы обязаны делать, — говорит в авторском анализе данного эпизода Марк Твен, — а Игра есть то, что мы не обязаны делать”. И как только Бен — первая жертва Тома — захотел поработать, Том, чтобы закрепить и развить успех, начал притворно отказывать в прось­бе, разжигая его желание. М. Твен объясняет действие дан­ного приема следующим законом, управляющим поступками людей: “Чтобы взрослый или мальчик страстно захотел об­ладать какой-нибудь вещью, пусть эта вещь достанется ему возможно труднее.

Таким образом, автор не только рассказывает, как можно манипулировать, но еще и обобщает использованные приемы, вероятно, с тем, чтобы их можно было переносить на другие ситуации.

Далее в ряду учителей манипуляции мы обнаруживаем видных исторических деятелей, культурных героев, действи­тельно (а не в вымысле) существовавших и вершивших свои дела, решавших судьбы мира. Крылатая фраза “победителей не судят” — предельное выражение логики снятия ответст­венности, ссылки на то, что цель оправдывает средства.

В результате едва ли не вся жизнь человека оказывается распределенной между пиками увлечения то сказками, то легендами, то приключенческой литературой, то историчес­кими романами, то детективами. Взаимодействие между чти­вом и читателем подобно паромной переправе: сюжет увлекает читателя, читатель сам увлекается за ним, а оставляя на время текст, уносит элементы его содержания с собой. В про­цессе внутренних колебаний между несовпадающими ценнос­тями человек может оказаться в сложной ситуации принятия решения. Такое, однако, происходит не часто, и в повседнев­ной суете, полной мелких дел, совсем нетрудно позволить себе кого-нибудь обыграть (“подумаешь, чуть-чуть схитрил”).

Итак, мы обнаруживаем два важных “культурных приоб­ретения” — БОРЬБА как ценность и ХИТРОСТЬ как образец одного из возможных средств ее ведения. Вместо хитрости можно поставить манипуляцию — суть от этого не изменится. Неявный лозунг “Хитрить можно, хитрить нужно, хитрить — значит выиграть!” людьми не только принимается, но и ак­тивно используется, доводится до автоматизма, до душевной привычки, проникает в самые глубокие смысловые основания личности, откуда затем с большим трудом может быть вымыт иными ценностями. Сподвигнуться на такой труд под силу далеко не каждому.

.

 **Целенаправленное преобразование информации**

Все разнообразие производимых над информацией опера­ций можно сгруппировать по нескольким параметрам.

Искажение информации варьирует от откровенной лжи до частичных деформаций, таких как подтасовка фактов или смещение по семантическому полю понятия, когда, скажем, борьба за права какого-либо меньшинства подается как борьба против интересов большинства.

Подобно тому, как общие предпосылки манипуляции скла­дываются заблаговременно, конкретное манипулятивное со­бытие также имеет некоторую предысторию своего разворачивания. В той или иной степени каждая манипулятивная попытка предполагает хотя бы элементы планирования, ко­торые выливаются как в действия по подстройке к особен­ностям ситуации и/или адресата воздействия, так и в попыт­ках организовать ситуацию и подготовить адресата.

Общение всегда происходит где-то, когда-то, при каких-то обстоятельствах. Поэтому, прежде чем рассматривать различ­ные “как-то”, ознакомимся с возможностями, которыми рас­полагает манипулятор в отношении организации условий, способствующих успеху воздействия. Организация или подбор условий взаимодействия заключается в том, чтобы прокон­тролировать “внешние” переменные ситуации взаимодейст­вия — физическое окружение, культурный и социальный контексты.

Физические условия — особенности окружения, опреде­ляющие обстановку (“декорации”), в которой протекает об­щение: место действия (в рабочем кабинете, в лесу, на улице, в аудитории, в автомобиле, в постели, на кухне и т. д.); сенсорная палитра (особенности освещения, шумы, слыши­мость, температура воздуха, запахи, погода и пр.), интерьер (расстановка мебели, стиль оформления, свобода и характер перемещения). Возможности, скажем, для рассеивания в нуж­ный момент внимания адресата будут разные на улице или на кухне. Поэтому опытные манипуляторы столь вниматель­ны к условиям: общеизвестны способы решения деловых вопросов в бытовых условиях, особые возможности предо­ставляет выезд на природу и т. п.

Культурный фон —: особенности ситуации общения, опре­деляемые культурными источниками: язык, на котором раз­говаривают люди, насколько хорошо собеседники им владеют,

В предыдущих разделах реферата речь шла о технологии манипуля-тивного воздействия. Поэтому обсуждались такие элементы, которые в основном зависят от мастерства и ловкости мани­пулятора, его намерений и решаемых задач. Это та часть процесса манипуляции, которая позволяет стороннему на­блюдателю сравнительно надежно выделять ее элементы — в отличие от интраличностных процессов адресата, судить о которых приходится лишь гипотетически.

В данном разделе реферата мы займемся выяснением того, каким образом энергия желания манипулятора превращается в энер­гию желания адресата, а в конечном счете и в ожидаемую манипулятором активность. Иными словами, речь пойдет о механизмах, реализующих манипулятивное воздействие, де­лающих его возможным.

 **Механизмы манипулятивного воздействия**

Согласно толковым словарям слово механизм означает: 1) устройство (совокупность звеньев и деталей), которое пере­дает или преобразует движение; 2) совокупность промежуточ­ных состояний или процессов каких-нибудь явлений. В со­ответствии с данным значением слова “механизм” можно дать определение и понятию “психологические механизмы”. Психические механизмы — это целостный набор психичес­ких состояний и процессов, реализующий движение к неко­торому результату в соответствии со стандартной или часто встречающейся последовательностью. “Под психическим ме­ханизмом следует понимать структуру определенным образом связанных психических действий, осуществление которых приводит к специфическому результату. Это более или менее устойчивая схема психических действий”.

“Психологические механизмы” — это такое понятие, в ко­тором сливаются образно-метафорическое описание (ведущее свое начало от родового “механизм”) и научное представление (кстати, тоже весьма метафоричное, в словари еще не вошед­шее) о внутрипсихических процессах, обеспечивающих эф­фективность — в нашем случае — психологического воздей­ствия.

По-видимому, особенность механизмов побуждения состоит в том, чтобы призвать “Я” к идентификации с очагом такого возбуждения. Скажем, если от имени какой-либо социальной общности адресуются к содержанию, ассоциированному с ней по каким-либо параметрам, то это содержание становится точкой отсчета, в которую помещается <Я”, если к этой точке подключено одно из важных (мотивационно) сильных жела­ний человека. Переместившись в новую позицию, “Я” соли­даризируется с этой общностью, вплоть до идентификации, и оказывается во власти этой общности. Если же атакованная мишень имеет глубокие связи с коллективным бессознатель­ным, то благодаря заключенной в последнем силе эта мишень подвергается инфляции, захватывая личностные структуры, которые в ней растворяются. Субъективно кажется, что действует это “Я”, но оно само уже “завоевано” благодаря присоединению к желаниям и интересам данного человека.

Таким образом, мотивирование в манипулятивном воздей­ствии решает задачу использования “местных энергетических ресурсов” путем подключения их к необходимому автоматиз­му. Мастерский подбор автоматизмов, их комбинирование, произвольное сочетание (почти вещественные манипуляции), мотивационное “склеивание”, соединение — вместе составля­ют суть механизмов манипулятивного воздействия.