

Елена Мерзлякова

АНТИЛОХ

НЕ ДАЙТЕ СЕБЯ ПРОВЕСТИ



Елена Мерзлякова

**АНТИЛОХ:
НЕ ДАЙТЕ СЕБЯ ПРОВЕСТИ**

Санкт-Петербург

«БХВ-Петербург»

2012

УДК 159.9+177
ББК 88.4+60.0
М52

Мерзлякова Е. Л.

М52 АнтиЛох: не дайте себя провести. — СПб.:
БХВ-Петербург, 2012. — 368 с.: ил.

ISBN 978-5-9775-0767-7

Автор — специалист по антиманипуляционным стратегиям — рассказывает, как близко мы живем к обману и самообману, исследуя ложные чувства вины и долженствования. Почему в ловушки мошенников зачастую попадают совсем не дураки, а вполне интеллигентные и разумные люди? Что же заставляет их бросаться на баррикады культов, пирамид и просто ложных обещаний друг другу? Защищены ли мы от манипулятивного воздействия в стенах родного дома и на работе? На эти и другие вопросы отвечает эта книга. Автор дает практические рекомендации и упражнения, позволяющие отделить собственные интересы от навязанных манипулятором и дать достойный, но корректный отпор желающим оказать психологическое давление.

Для широкого круга читателей

УДК 159.9+177
ББК 88.4+60.0

Подписано в печать 31.10.11.

Формат 60×90^{1/16}. Печать офсетная. Усл. печ. л. 23.

Тираж 2000 экз. Заказ №

"БХВ-Петербург", 190005, Санкт-Петербург, Измайловский пр., 29.

Санитарно-эпидемиологическое заключение на продукцию
№ 77.99.60.953.Д.005770.05.09 от 26.05.2009 г. выдано Федеральной службой
по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ГУП "Типография "Наука"
199034, Санкт-Петербург, 9 линия, 12

ISBN 978-5-9775-0767-7

© Мерзлякова Е. Л., 2011

© Оформление, издательство "БХВ-Петербург", 2011

Оглавление

Точит ли капля камень, Или только умному можно объяснить... (Предисловие коллеги).....	1
Искусство быть НОРМАЛЬНЫМ человеком.....	5
Благодарности.....	7
От автора. Давайте дружить!.....	9
 <i>Глава первая, для начинающих.</i>	
Не бывает некрасивых женщин и не внушаемых людей — все дело в нехватке.....	13
Тест для предварительной самодиагностики.....	13
Внушаемость человека — благословение или проклятие?	14
Что такое внушаемость.....	16
Сказка о вкусном и чистом батате: эффект сотой обезьяны	16
Как внушение помогло обезьяне стать человеком: сказка, похожая на быль.....	19
Там, где есть внушение — включается анти-внушаемость	21
Массовое внушение: механизмы социализации первобытного человека	23
Внушение и противостояние ему в современном мире	24
Краткие итоги подраздела	26
Ссылки для любопытных.....	27
Животное в человеке или наоборот.....	29
Разница в психике человека и животного	31
Почему Маугли скорее сказочный, чем жизненный персонаж.....	33

Краткие итоги подраздела	36
Ссылки для любопытных.....	37
Причины уязвимости: три ключевых принципа социальной психологии	38
Только ли у пионеров коллективное преобладает над индивидуальным.....	40
Когда внешняя ситуация «берет за живое»	42
Украинская эпидемия свиного гриппа: пример ситуационного манипулирования «в особо крупных размерах»	44
Почему порой полезен «здоровый пофигизм»	45
Как человека превращают в марионетку или... пионера.....	47
Покой нам только снится?.....	48
Краткие итоги подраздела	49
Ссылки для любопытных.....	50
Ответы к тесту	50
 Глава вторая, для опытных пользователей.	
Репертуар театра Карабаса Барабаса	55
Тест для предварительной самодиагностики.....	55
Манипуляция и внушение — сходства и различия	58
Тест на определение степени внушаемости.....	59
Насколько вы внушаемы: проверочное упражнение	61
Я, ты, он, она — все мы дружная семья... манипуляторов	63
Мастер-класс по основам манипулирования	66
Разница между манипулированием и внушением.....	69
Краткие итоги подраздела	70
Ссылки для любопытных.....	71
Излюбленные манипуляции в семье.....	73
Распространенные стереотипы — наилучшие подмостки для спектакля-манипуляции	74
Все ли в семье делается исключительно из любви к ближнему?	79
«Внутренняя кухня» семейного манипулирования	83
Последний штрих — «эмоциональная полировка».....	86
Что делать, когда у жены «болит голова», или попытка анализа ситуации манипулирования.....	87

Краткие итоги подраздела	90
Ссылки для любопытных.....	91
Манипулятивные приемы в деловых отношениях	91
Начало манипуляции: способы вовлечения человека в ситуацию ..	94
Манипулирование на потребностях сотрудников	94
Манипулирование на присущем национальному менталитету чувству коллективизма	96
В тихом омуте черти водятся, в «мутных» корпоративных правилах — манипуляторы	97
Манипулирование на «слабых струнах человеческой души».....	100
Краткие итоги подраздела	106
Ссылки для любопытных.....	107
«Удавка для друга», или как друзья становятся врагами.....	108
Виды общения	109
Способы высвобождения от «давящей дружбы».....	111
Если друг оказался вдруг	111
Краткие итоги подраздела	112
«Любовь зла, полюбишь и ...» — только ли в этом дело?	113
Любимые сказки или мифы на всю жизнь	116
Ожидания в любви: стереотипные представления	118
Признаки обусловленной любви.....	118
Безусловная любовь	121
Краткие итоги подраздела	122
Ссылки для любопытных.....	122
Ответы к тесту	122

Глава третья, для продвинутых.

Манипулятор — не волк, сам не убежит	125
Тест для предварительной самодиагностики.....	125
Способы отслеживания манипулятивной атаки	127
Всегда ли манипуляция однозначно «плохая»?	127
Экспресс-методы определения манипулятивного воздействия	131
Аналитические методы отслеживания начала манипуляции	138
Признаки начала манипуляции	139
Краткие итоги подраздела	142
Ссылки для любопытных.....	143

Нейтрализация манипуляции или встречная манипуляция	143
Методы разбивания стереотипов мышления, реагирования, поведения	144
Что следует учитывать при формировании доверия к собеседнику или информации	156
Приемы нейтрализации манипуляции на этапе «захлопывания ловушки»	161
Методы нейтрализации манипуляции на этапе эмоционального отреагирования	167
Краткие итоги подраздела	173
Ссылки для любопытных	174
Альтернативные способы взаимодействия: «плохие» и «хорошие».....	174
Обида — наш рулевой?	175
Стратегии поведения в ситуациях противостояния	176
Согласование понимания ситуации: основные параметры	184
Альтернативные способы противостояния манипуляции	186
Краткие итоги подраздела	187
Некоторые приемы общения, усиливающие личную позицию и способствующие конструктивному развитию ситуации	187
Ситуационный анализ: пошаговый алгоритм	188
Полезные приемы эффективного общения	192
Краткие итоги подраздела	194
Ссылки для любопытных	195
Ответы к тесту	195

Глава четвертая,

руководство для системных администраторов.

Не святые сети плетут, не мудрецы их распутывают	197
Тест для предварительной самодиагностики	197
Сказка о Мухе-цокотухе и песенка про девочку, живущую в сети.....	199
Информационная безопасность в сети: краткая памятка.....	203
Безопасность сетевого общения: общие рекомендации	204
Краткие итоги подраздела	206
Ссылки для любопытных.....	206
«Паучьи тропы», или основные приемы плетения медиа-паутины	207
Информирование и пропаганда: сходства и отличия.....	209

Алгоритм информационного расширения: модель научения, используемая при информировании	211
Алгоритм целенаправленного влияния: модель манипулятивного воздействия, используемая при пропагандировании	213
Причины манипулятивной деятельности СМИ	215
Манипулятивные приемы привлечения внимания аудитории	217
Завоевание доверия целевой аудитории: приемы и методы	222
Манипулятивные приемы на этапе донесения информации	224
Способы внушения	226
Распространенные способы информационно-психологического воздействия, используемые в рекламе и СМИ	230
Излюбленные технологии воздействия, используемые СМИ	232
Краткие итоги подраздела	234
Ссылки для любопытных	235
«Антивирус» в пространстве массмедиа	235
Экспресс-диагностика наличия «вируса внушения» в информационном сообщении	239
Вопросы проверки компетентности человека (службы), передающего информацию	240
Технологии анализа достоверности полученной информации (верификация)	241
Краткие итоги подраздела	246
Ссылки для любопытных	247
Что делать, если уберечься не удалось — способы помощи попавшим в «сети» деструктивных организаций или пострадавших от них	247
Классификация деструктивных организаций и групп	250
Алгоритм действий родственников и близкого окружения жертв деструктивных организаций	257
Десять наиболее типичных ошибочных мнений, касающихся организаций, в которых применяется контроль сознания	259
Памятка для оценки ситуации	263
Сравнение методов контроля сознания по С. Хассену в деструктивных организациях с советской методикой воспитания	265

Краткие итоги подраздела	267
Ссылки для любопытных.....	267
Ответы к тесту	268
Глава пятая, азы программирования.	
Каждый стремится к счастью, но не каждый знает, чем занять руки	271
Тест для предварительной самодиагностики.....	271
Уроки ориентирования на местности: понятие «индивидуальной карты реальности»	273
Так кто же создает нашу реальность?	276
Карта реальности — модель реальности, созданная человеком	277
Что такое смысл, и как его найти.....	279
Краткие итоги подраздела	285
«Умственный мусор», ловушки восприятия и мышления, и прочий хлам, который мешает человеку быть счастливым	286
Уроки ориентирования на местности, или ловушки, не отмеченные на карте	286
Крыша едет не спеша, тихо шифером шурша... ..	288
Разгребаем завалы	295
Ловушки мышления и эмоционального реагирования	297
Краткие итоги подраздела	301
Ссылки для любопытных.....	301
Как и кем создаются наши жизненные проекты и сценарии. Способы коррекции и «переписывания по новой» тех сценариев, которые мешают жить	301
Этапы формирования «жизненных сценариев».....	303
Краткий обзор психологических школ и направлений	308
Краткие итоги подраздела	311
Ссылки для любопытных.....	312
Увязка собственного сценария со сценариями людей из близкого окружения. Что необходимо учитывать при моделировании социальной ситуации.....	312
Этапы перехода от «связывающих отношений» к отношениям сотрудничества, кооперации	314
Алгоритм самоодурачивания: «сбои» при моделировании человеком своей социальной ситуации	321

Антилох: алгоритм «расколдовки» программы самоодурачивания	325
Краткие итоги подраздела	327
Ссылки для любопытных.....	328
Сценарный эксклюзив, или некоторые «жизненные программы», не получившие пока широкого распространения у пользователей	328
Алгоритм антилоха: персональный опыт применения	329
Краткие итоги подраздела	345
Ответы к тесту	345
Вместо заключения	347
Список литературы.....	349

Точит ли капля камень, Или только умному можно объяснить... (Предисловие коллеги)

Блестящая книга, написанная и умом, и сердцем, и с душой. Именно эти слова сразу возникают после прочтения «АнтиЛоха». Любой читатель найдет в книге Елены Мерзляковой много интересного и полезного для себя:

- неспециалист — понятный язык, десятки практичных упражнений и рекомендаций, жизненно важные знания, а также получит прививку от «лохомании» или же укрепит свою способность не поддаваться манипуляциям, если таковая в какой-то степени наличествует;
- специалист — достойный пример популярного изложения серьезных проблем, много дополнительных нюансов и углов зрения, полезные информативные ссылки и образец того, как включать профессиональные знания в собственную жизнь.

Для меня стали приятным открытием работы Е. Косиловой о Б. Ф. Поршневе и его теории возникновения социального воздействия и еще некоторые ссылки. А тесты и упражнения готов немедленно включать в свои тренинги и учебные курсы (естественно, с указанием источника заимствования).

В целях экономии бумаги и времени читателя я не буду пересказывать содержание, а позволю себе добавить очень короткие заметки в качестве «подпевки», на которую меня вдохновило это замечательное издание.

Книга, которая написана честно, — а данная книга как раз такая, — обычно подразумевает две авторские цели. Первая — высказаться, «родить» для публики и для себя результаты своей профессиональной и личностной работы (о процессе своих «ро-

дов» Елена Леонидовна сама пишет в последней главе книги). Вторая — получить подтверждение от других людей, что им интересно и важно то, чем ты занимаешься и что им предлагаешь. На этом втором направлении в просветительской деятельности («АнтиЛох», несомненно, прекрасный образец лучших традиций просветительства) самую большую ценность для автора имеют свидетельства действенности его текста в жизни как можно большего числа читателей. Нисколько не сомневаюсь, что Елена Леонидовна получит немало таких подтверждений, а моя заметка, надеюсь, успеет оказаться в числе первых «ласточек» положительной обратной связи.

Будет, однако, и та часть читательской аудитории (и обычной, и профессиональной), которая либо не обратит внимания на эту книгу, либо не станет в нее вчитываться, делать упражнения — и не захочет внедрять верные выводы из нее в собственную жизнь, какие бы улучшения в ней они не гарантировали. Возможные причины такого поведения хорошо объясняет сама автор в разделе про субъективные реальности. Я хочу лишь добавить пару афоризмов, в которых сформулированы горькие саркастические резюме о людях, постоянно подкрепляемых практикой и бросающих вызов каждому, кто пытается их оспорить:

«Люди видят то, что хотят видеть; слышат то, что хотят слышать; верят в то, во что хотят верить и отказываются верить в то, что им не нравится». (Скилеф — Феликс Кирсанов.)

«Только умному можно доказать, что он — дурак». (Автор мне неизвестен.)

Самые прозорливые читатели немедленно попробуют уличить меня в манипулятивной попытке взять «на слабо». Я же сразу открою все карты: да, хочу снова и снова подчеркнуть, что умение не опускаться до деструктивных манипуляций и не быть жертвой манипуляций обретается только на пути признания всех своих несовершенств как обычного человеческого существа и только посредством значительной по объему и длительности интеллектуальной работы и поведенческой тренировки. Никаких исключений, никаких обходных легких и простых лазеек к мастерству достойной жизни нет. Для любителей «духовно-поле-

энергетических» (окультино-эзотерических) тоннелей в лучшую жизнь отдельно замечу, что такие разрисованные облаками подвалы являются классическими образцами оупляюще-разрушающих манипуляций в том числе и потому, что включают в себя месяцы и годы выполнения бессмысленных и антижизненных ритуалов; «труд» по ползанию в таких подземельях не создает ничего, кроме стирания личности и траты времени на мыльные пузыри дебилизирующих красивых словоблудий. Есть труд по строительству реальной человеческой жизни, а есть «труд», подобный «туду» наркомана по поиску очередной порции «дури».

И еще одно, последнее сказанье о глубинах «АнтиЛоха»... Прямо автор об этом не пишет, но я выдам секрет. Все жертвы манипуляций мечутся между Сциллой и Харибдой — Сциллой неопределенности, хаотичности жизни, от которой они хотят любой ценой избавиться; и Харибдой жесткой, даже жестокой определенности ряда свойств реальности, которая не дает безмятежно жить в любимых сказках. Критическое научное мышление — квинтэссенция достижений тех представителей человечества, которые спокойно принимают неопределенность как интересное свойство жизни и одновременно не боятся постоянно пробиваться к реальности, выдавливая из себя по капле иллюзии, заблуждения, работая над ошибками... Те, кто не осознает, что навыки критического мышления — это не профдеформация «ботанов», а единственное средство подлинной приватизации своей жизни и своего сознания, обречены навсегда остаться населением «Лохландии»...

Подточит ли гигантский камень человеческой самовлюбленной глупости капля «АнтиЛоха»? Хочу дать положительный ответ, но понимаю, что для надежного результата таких капель нужен Ниагарский водопад, а то и водопад Виктория...

18 мая 2011 г.

*Евгений Волков,
доцент Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики», Нижний Новгород*

Искусство быть НОРМАЛЬНЫМ человеком

Есть что-то странное в нашем языке и сознании — мы примерно знаем (или догадываемся) кто такой «лох», а вот знаем ли мы кто такой «не-лох»? Точно также мы понимаем, кто такой манипулятор, а вот как зовется человек, который не манипулирует другими? Неужели в нашем языке даже нет слов, описывающих такого человека, который не хочет обманывать и пользоваться доверчивостью других людей, и при этом не хочет, чтобы обманывали и разрушали его веру в других людей?

Мы попали в какую-то жуткую ловушку — криминальный мир делит всех людей на тех, кто умеет «развести» другого, и тех, кого можно и нужно «разводить» — на «реальных пацанов» и «лохов». Индивидуалистический мир все время кричит нам, что наше «Я», наши желания и стремления являются самым важным и ценным в этом мире, и добиваться своего нужно любой ценой: не отдают — так отнять хитростью. Мы начинаем любить блатной шансон и зачитываться Дейлом Карнеги, и постепенно, сами того не замечая, становимся носителями той же самой идеи: «Отними, или отнимут у тебя», «Стань хищником или будешь жертвой». Но большинство из нас не умеют (не хотят) брать силой и хитрить, и нам начинает казаться, что нам осталось только одно — всю жизнь оставаться «лохом» и завидовать тем, другим.

Но завидовать нечему. Потому, что манипуляторы никогда и никому не рассказывают о последствиях своих манипуляций другими людьми. А они для манипулятора просто катастрофические — не буду говорить о разрушительном воздействии обмана на личность, я лишь замечу, что обманутые люди никогда не прощают своих обидчиков, за то пережитое чувство стыда и унижения, ко-

торое они испытали, поняв, что ими просто и нагло воспользовались. Манипуляторам мстят.

И все-таки, есть ли ответ на вопрос, который я сформулировал в первом абзаце? Ответ есть и он удивительно прост — человек, который не обманывает и не манипулирует другими людьми — это **НОРМАЛЬНЫЙ** человек.

Но, оказывается, стать и оставаться нормальным человеком в очень непростых условиях нашей жизни — задача, которая требует от нас и новых знаний, и способностей, и силы воли, и, главное, желания.

Книга Елены Мерзляковой как раз для тех, у кого есть желание жить нормальной жизнью и оставаться (становиться) нормальным человеком. Очень рекомендую не просто читать, но и работать с этой книгой. Автор приложила максимум усилий, чтобы ее книга была и продуктивной и интересной.

*Доктор психологических наук, профессор
зав. кафедрой социальной работы Черниговского национального
педагогического университета им. Т. Г. Шевченка
Юрий Швалб*

Благодарности

Я выражаю признательность коллегам, друзьям, клиентам, участникам семинаров и тренингов, которые на разных этапах создания данного проекта способствовали своим участием его зарождению, развитию и реализации.

На этапе возникновения идеи написания книги я благодарна Евгению Белоножке, Людмиле Дмитренко, Андрею Мерзлякову, Елене Галат, Татьяне Сенько, Валентине Сенько, Елене Скорик за неоднократные и многочасовые беседы «на заданную тему» под прохладной кроной леса в Пуще-Водице.

На этапе проработки материала я в первую очередь признательна моему коллеге и многолетнему партнеру Владимиру Петухову. Возможно, именно он в полной мере смог отследить мою собственную перестройку от «стратегий манипуляций» до открытого предъявления себя как в деловом, так и в дружеском взаимодействии. Его скромное игнорирование первого и активная поддержка второго моего способа общения помогли мне укрепиться не только в «базовых идеях», но и в стратегиях «АнтиЛоха».

Я очень благодарна всем моим добровольным помощникам, взявшим на себя труд по прочтению и облагораживанию «сырых» текстов книги — Ольге Дороговой, Вадиму Деркачу, Елене Галат, Зинаиде Становских. На заключительном этапе литературного редактирования я с удовольствием сотрудничала с Юлией Охотниковой — ее деликатные правки «в тексте» и дружески-профессиональная дискуссия «на полях» доставили мне массу удовольствия от прохождения этого, обычно рутинного и не очень творческого этапа работы над книгой.

Отдельная благодарность рецензентам — Евгению Волкову и Юрию Швалбу — за первое прочтение уже оформленной книги и еще большее спасибо за веру в ее будущее. Я также признательна им за их профессиональную поддержку тех идей, которые я попыталась реализовать в этом издании.

Я благодарна моим домашним, моим сотрудникам, моим друзьям за понимание и адекватную реакцию на мой отстраненный взгляд (думаю-вынашиваю), отшельнический стиль жизни (пишу, стараюсь не отставать от графика), периодическую нервозность (усталость сказывается) — своим доброжелательным отношением мое окружение помогло мне «выносить» и «родить» этот проект.

И, наконец, самое большое спасибо тем людям, которых я в некотором роде воспринимаю как «папу» и «маму» проекта.

Евгений Волков — идейный вдохновитель, самый активный «поставщик информации»; человек внимательный и поддерживающий в дружеском взаимодействии и столь же строгий и даже категоричный в отстаивании научных позиций. Я благодарна Евгению за расширение собственных «информационных горизонтов», за обретенное чувство глубинной солидарности в ключевых моментах собственного мировоззрения, за очень важный урок научной честности и принципиальности — его «экспертиза» моего труда перед написанием рецензии и наши страстные дебаты по отдельным вопросам дали мне незабываемый опыт «критического мышления в действии».

Ирина Юрова — мой любимый редактор, коллега-психолог и, так уж случилось в процессе работы над книгой, друг, партнер и, надеюсь, соавтор в будущем. Ее вера в идею «АнтиЛоха», вера в меня, дружеская поддержка в моменты неуверенности или усталости позволили этому проекту зародиться, вызреть, состояться. Ирина, огромное спасибо за содействие моему «писательскому становлению», и очень надеюсь на дальнейшее сотрудничество в качестве соавторов.

*С уважением и признательностью,
Елена Мерзлякова*

От автора. Давайте дружить!

Несколько лет назад по культурному пространству современного «думающего зрителя» проплыл фильм-символ, фильм-вызов, культовый фантастический фильм, снятый братьями Энди и Ларри Вачовски «Матрица». Не всем зрителям сей продукт пришелся по душе, не все отзывы были восторженными. Ругались на «чрезмерную заумь» сюжета, его надуманность и нереалистичность. Обвиняли в увлеченности спецэффектами в ущерб развитию идеи. Но для кого-то заложенная в сюжетной канве идея названного фильма послужила толчком к размышлению — а чем является мир, в котором мы живем, к которому мы привыкли.

Мы с самого нежного возраста привыкли к классическому: «Бытие определяет сознание». За последние двадцать лет наше «бытие» стремительно меняется, а вот с «сознанием» происходят какие-то «родовые задержки». Сложно формируется образ мышления и восприятия человека, который не столько подстраивается под существующие условия жизни, а старается сознательно и целенаправленно влиять на жизненные обстоятельства, создавать своими выборами, поступками, решениями желательную для него «среду обитания». То есть сложно формируется сознание, определяющее собственное бытие.

Простите за некий философский налет предыдущего абзаца — менее всего мне хочется «умничать» или «изображать философа». Ведь каждый человек — и сам себе философ, и сам себе психолог. Каждый самостоятельно решает, что для него важно или не важно. Выбирает способы достижения важного и отказа от второстепенного. Оценивает результаты, радуется или огорчается по этому поводу, определяется с дальнейшими перспективами.

Каждый самостоятельно проживает собственную жизнь, в которой хочет быть героем, победителем, или свободным человеком, в конце концов, но никак ни «лохом».

«Лох» — это тот, кого обманывают. Кого обводят вокруг пальца, которым манипулируют, которому навязывают. «Лох» — это тот, кто «хочет как лучше, а получается — как всегда». «Лох» — это тот, кто в итоге чувствует себя связанным по рукам и ногам различными «должен» и «обязан», социальными нормами и этическими правилами, навязанными целями и неосознанными ценностями. Список слишком длинный?

Тогда коротко — «лох» — это одновременно реконструктор и ключевой игрок такой привычной «социальной матрицы». И не надо успокаивать себя отговорками типа: «Не я этот мир создал — не мне его и менять» или: «Я — человек маленький, в какую игру попал — в ту и играю». Ведь выбор — «выстраивать собственную игру» или «поддерживать имеющуюся» — в разные жизненные периоды встает у любого из нас. И то, каким образом тот или иной человек поступит в данной ситуации и что он получит в итоге — личное дело каждого, его совести, достоинства и компетентности.

Два первых понятия — за рамками нашего разговора, поскольку предлагаемое издание не является ни проповедью, ни трактатом о роли ценностно-смысловых ориентаций в формировании мировоззренческой позиции современного человека. Речь пойдет о практике — навыках общения в семье, в кругу близких людей, в деловых контактах, информационном взаимодействии с миром. «Мы все учились понемногу чему-нибудь и как-нибудь» — это то, что имеет каждый человек в виде «отправной точки», когда у него появляется желание понять и изменить собственные отношения с окружающим миром, определить свое место во внешней социальной ситуации. Мы «нашпигованы» моделями поведения в семье, на работе, с друзьями как рождественский гусь — яблоками. Порой это все так тесно переплетено, что теряется граница, утрачивается навык различения: это — действительно я, а это — всего лишь привычные для меня модели поведения. Выработанные в течение жизни шаблоны поведения являются своеобразным

«поведенческим конструктором», из которого человек извлекает в той или иной ситуации привычный способ реагирования.

Первая глава данной книги раскрывает необходимость наличия такого «поведенческого конструктора», и, как любое руководство пользователя, обозначает перспективы и риски его использования.

Какие модели поведения способствуют внутреннему и внешнему освобождению человека, какие, наоборот, затягивают его в паутину взаимных обязательств-ожиданий-обид-обвинений — об этом речь пойдет во второй главе.

Для тех, кто решил изменить себя «по-взрослому» — материалы третьей главы. Возможно, именно здесь читатель найдет первую подсказку по работе принципа: «Изменяя себя — изменяешь мир».

То, что мир намного шире привычного для нас круга общения — об этом пойдет речь в следующей, четвертой главе. Способы обретения и фиксации собственной... хотела написать независимой — не тот термин... собственной осознанной, и потому удерживаемой, позиции предложены в этом разделе издания.

И, наконец, если фраза о сознании, способном определять бытие, не является для вас пустым звуком — приглашаю к общению в заключительной, пятой главе книги. Предупреждаю — здесь нет готовых алгоритмов и рецептов. Только — какие-то наметки, гипотезы, предположения — сама экспериментирую в этом пространстве. Предварительными «полученными результатами» этого многолетнего эксперимента хочу поделиться. Совершенными ошибками поделюсь тоже ☺.

При технологическом подходе любая коррекция конструкции или процесса начинается с диагностики их текущего состояния. Чтобы не нарушать этот алгоритм — в начале каждой главы читателю предлагается пройти тест предварительной самодиагностики. Обозначенные вопросы помогут читателю лучше понять, интересна ли ему конкретная тема, или можно перескочить к следующей. Затронутые вопросами моменты раскрыты в материале последующей главы, для особо любопытных и нетерпеливых —

все «ключи теста» вынесены в отдельный подраздел в конце главы.

Ну и конечно, как и любому автору, хотелось бы быть не только услышанным, но и понятым. Для меня это издание — результат многолетнего поиска, экспериментирования, исследования (в статусе ученого, преподавателя, тренера, писателя) пространства нашего повседневного взаимодействия с неким уклоном в «анти-манипуляционный контекст». Недавно на одном из семинаров «зацепила за живое» формулировка ведущего: «Корнем всех наших житейских проблем и парадоксов является противоречивое влияние на человека двух тенденций — тенденции к внутренней обособленности и самодостаточности, и тенденции к ощущению себя частью всего мира, всех людей, с соответствующей “завязкой” контактов и связей». Эта книга — моя попытка подружить, объединить обозначенные тенденции. Если мои тексты вызовут у кого-то резонансный отклик — я буду безмерно счастлива: мое «Я» подружилось с нашим всеобщим «Мы» ☺. Давайте знакомиться и дружить!

Глава первая, для начинающих.

Не бывает некрасивых женщин и не внушаемых людей — все дело в нехватке...

Тест для предварительной самодиагностики

Просмотрите сформулированные ниже вопросы. Из предложенных вариантов ответов выберите тот, который наиболее соответствует вашему мнению. Данный формат теста предполагает выбор одного варианта ответа, но если вам захочется выбрать их несколько — отметьте все понравившиеся варианты. Среди ответов может и не быть абсолютно неверных ответов, зато есть ответы с разной степенью приближения к верному. Мнение автора по заявленным вопросам изложено в данном разделе, сами «правильные» ответы находятся в конце главы.

1. Каждый ли человек подвержен внушению?

- А. Человек, хорошо понимающий и контролирующий себя, всегда может избежать внешнего внушения.
- Б. Внушению подвержены все люди. Противопоставить собственной внушаемости можно рост самосознания.
- В. Внушение сродни гипнозу, этим занимаются профессиональные гипнотизеры, медики и жулики. Гипноз действует не на всех, внушение — тоже.
- Г. Человек тем более внушаем, чем более он эмоционален.

2. Что в первую очередь управляет поведением человека?

- А. Поскольку биологически человек недалеко ушел от животного, в основе его поведения, прежде всего, следует искать базовые инстинкты — выживание, продолжение рода, захват и оборона лучших территорий и т. д.
- Б. Поскольку человек наделен интеллектом, он самостоятельно выбирает стратегии поведения.
- В. Поведением человека управляет predeterminedность его судьбы — данные гороскопа, карма и т. п.
- Г. Поведением человека в первую очередь управляют «поведенческие алгоритмы», сформированные в раннем детстве.

3. Почему человек подвержен влиянию других людей?

- А. Недостаточно сформированное мировоззрение человека — основная причина подверженности его чужому влиянию.
- Б. Основной причиной подверженности чужому влиянию является незрелость психики человека.
- В. Есть объективные законы развития и становления социума как единого организма, предполагающие открытость людей как отдельных его элементов к внешнему взаимодействию и взаимовлиянию.
- Г. Подверженность чужому влиянию свидетельствует о психологическом нездоровье, неблагополучии человека.

Внушаемость человека — благословение или проклятие?

И название главы, и вопросы теста уже подвели к той ключевой идее, на которой строится весь остальной материал книги. Идеи о том, что каждый человек, в силу своей человеческой природы, внушаем.

Пожалуйста, не торопитесь расстраиваться: раз собственной внушаемости не избежать — значит и от роли «лоха» никуда не деться. Не все так однозначно, не все так печально. Для начала разберемся с внушаемостью и ее ролью в развитии натуры человека.

Всем нам, выросшим и воспитанным в лучших традициях марксизма-ленинизма, внушалась с самого раннего детства идея: «Труд создал из обезьяны человека». И даже те, кто не застал столь благостный период «идеологического единения масс», и пришел в этот мир несколько позже — перестройка, постперестройка, и все идущие за ними кризисы, в которых мы находимся по сей день — также растут на этой идее о важности труда для человеческого развития и становления, «проталкиваемой» по сей день учителями-воспитателями и идеологами-агитаторами.

Хочешь стать умнее — работай больше! Хочешь жить лучше — трудись упорнее! Хочешь вскарабкаться на самый верх социальной лестницы — трудись до «седьмого пота»! Хочешь получать радость от жизни — научись радоваться собственной деятельности!

Достаточно лозунгов и тезисов, чтобы проникнуться идеей важности труда и его первостепенной роли в процессе «очеловечивания» обезьяны? Эти лозунги так завладели массовым сознанием, что иной трудяга уже и рад позавидовать своему «многовековому предку», который только и прыгает себе с ветки на ветку, набивает бананами живот, и никаких проблем, никакой ответственности. И зачем ей понадобилась та палка? (эта претензия к той самой первой обезьяне, которая решила вдруг потрудиться и для этого подняла с земли палку).

Так вот, претензия — не по адресу. Претензии надо высказывать не той обезьяне, которую заинтересовала палка, а равно и процесс труда. Мало ли их — подорванных исследователей и неприкаянных маргиналов. Претензии надо высказывать тем, кого этот пример вдохновил на подвиг повторения. Да-да, это и есть яркий пример внушаемости — некритичного восприятия внешней информации с последующим изменением психического состояния, эмоционального фона и возникновением побуждения к совершению действий, не характерных для индивида ранее. Прошу прощения за столь длинное и наукообразное определение — но нам не обойтись без базовых характеристик тех понятий, которые мы рассматриваем. Иначе весь дальнейший текст превратится в сплошное «внушение», а мне этого очень не хотелось бы.

Что такое внушаемость

Итак, внушаемость как психическое свойство связана с:

- наличием какой-либо информации: в виде речи, действий, эмоций;
- индивидом (индивидами), готовым воспринять эту информацию;
- бессознательностью, отсутствием критичности у этих индивидов в процессе восприятия информационного послания.

Для особо любознательных и дотошных в конце подраздела даны определения рассматриваемых понятий с необходимыми ссылками на интернет-источники. Для «художников и поэтов» предлагаю метафорическое описание внушения и внушаемости. Информация (содержание внушения) — это манная каша в тарелке на столе или в бутылочке. Индивид, на которого планируемое внушение направлено — голодный малыш. Подчиненность навязанным действиям и некритичность восприятия оказанного насилия (внушаемость) объясняется зависимым положением ребенка и отсутствием у него выбора: хочешь есть — глотай то, что предлагают. А предлагают в этом возрасте не очень много.

Мы взрослеем, становимся менее зависимыми от родителей. Мы начинаем сами решать, чем утолить собственный голод. Мы уверены, что мы сами выбираем информационную пищу для себя. Однако сами ли? И так ли далеко мы ушли от того малыша, когда дело касается внушения и внушаемости?

Но не на этой метафоре — метафоре про голодного малыша — базируется утверждение, что именно внушаемость (а не пресловутая палка и дальнейший труд) стала важной вехой в переходе от обезьяны к человеку. О том, как благодаря внушаемости человек достиг своего современного состояния — существует отдельная «сказка», отдельная история.

Сказка о вкусном и чистом батате: эффект сотой обезьяны

Прежде — маленькая предыстория, рассказ об эксперименте с братьями нашими меньшими, все с теми же обезьянами. Она

настолько широко известна, что мне даже неловко ее пересказывать — все равно, что малышу в сотый раз читать о Курочке Рябе. И все же.

Во второй половине прошлого столетия японские ученые несколько лет наблюдали за жизнью диких обезьян, живущих на их родных японских островах. Поскольку сии территории обитания не изобильны бананами, как то требуется для беспечной жизни нормальной беспечной обезьяны — ученые подкармливали своих подопечных бататом. Батат, регулярно разбрасываемый на песке, не вызывал до поры до времени никаких дополнительных вопросов у исследуемого обезьяньего сообщества — еда, как еда, такая себе сладкая картошка. Интересующая же нас история началась с того момента, когда одной юной обезьянке захотелось ополоснуть данный овощ от прилипшего песка в воде. Видать, ей так понравилось яство, лишенное «хруста песка», что она этой процедуре обучила своих ближайших друзей-подруг. Те, в свою очередь, поделились сим открытием с папами-мамами — без песка батат вкуснее. Это пока не «внушение», это — передача полезного опыта.

Странное явление «внушения на расстоянии», или «обезьяньей телепатии» произошло через шесть лет после данного эксперимента с мытьем батата — к этому времени число последователей обезьяны-аккуратистки достигло сотни особей (к слову, эксперимент известен как «Эффект сотой обезьяны»). Если верить множеству интернет-источников — начиная с сотой обезьяны мыть батат стало правилом хорошего тона во всем окрестном обезьяньем мире, включая обезьян с соседних островов, с которыми не было прямого взаимодействия.

Эту историю чаще всего рассказывают как наглядный пример действия энергоинформационной оболочки земли, влияния эгрегоров (наверное, у обезьян свои, обезьяньи, эгрегоры), воздействия высшего разума на низший... Позвольте сразу предупредить — я не из этой компании. И вести разговор о внушении и внушаемости мне хочется не по правилам «гипнотического жанра». Обозначенный стиль предполагает, что автор стремится протолкнуть новомодные идеи, прикрываясь подобием источников и авторитетных лиц (ведь в Интернете можно найти подкрепляющую цитату к любой, даже самой бредовой идее); читатель —

запасается вилочкой для более удобного потребления предложенной ему «лапши». Образ узнаваем? Признаюсь, такой подход привлекателен своим изяществом (вы оцените качество игры 😊) и высокой результативностью. Наверное, Остап Бендер родился несколько раньше собственного времени — сейчас ему было бы где развернуться. И все же мой любимый литературный герой — не он. Мне намного ближе образ Булгаковского профессора Преображенского. Поэтому позвольте некоторые «научообразные» отступления, обоснования и аргументацию.

В рассказанной выше истории о пространственном заражении обезьян аккуратизмом я хочу сделать акцент на невербальной (то есть без слов, без речи) природе внушения и на том, что «эффект внушения» возможен даже при отсутствии прямого контакта, прямого взаимодействия между «источником» послания и теми, кто подвергается внушению. Эти две характеристики внушения (внушаемости) нам понадобятся для следующей истории.

Истории, которой я хочу показать, как именно внушаемость (а не любовь к труду и экспериментам с палками) позволила человеку-таки стать современным человеком. Эту историю сочинил и поведал широкой научной общественности Борис Федорович Поршневу¹ — советский историк, социолог, философ. В конце подраздела, как я уже упоминала, в ссылках для любопытных вы найдете и непосредственно теорию суггестии (внушения) Поршнева в его собственном изложении, и ее интерпретацию в научном стиле от Евгения Волкова² и метафорично-сказочном — от Елены Косиловой³.

¹ **Борис Федорович Поршневу** — советский историк и социолог, доктор исторических и философских наук, почетный доктор Клермон-Ферранского университета во Франции. Помимо изложенной концепции суггестивного становления человека известен как основатель гоминологии — так называемой науки о «снежном человеке».

² **Евгений Новомирович Волков** — кандидат философских наук, социолог, историк, психолог, живет и работает в Нижнем Новгороде. Специализируется по вопросам психологии влияния и развития критичности мышления. На тему последнего создал персональный сайт.

³ **Елена Владимировна Косилова** — кандидат философских наук, работает в МГУ (философский факультет). Область интересов: абсурд, антропология, аутизм, логика, музыка, патопсихология, семиотика, смысл, субъектность, философия математики, философия музыки, философия науки, философия сознания, шизофрения (информация с персональной веб-страницы).

Здесь же предлагаю мое авторское изложение концепции Поршнева.

Как внушение помогло обезьяне стать человеком: сказка, похожая на быль

Согласно одним авторитетным источникам вначале было Слово; согласно другим — труд. Поршнева показывает, что и первому, и второму предшествует и сопутствует суггестия, то есть внушение. Внушение — это способность влиять на человека (или его исторического предшественника) при помощи речевых и неречевых сигналов-посланий: действий, жестов, интонаций. Первоначальной основой для формирования внушаемости Поршнева назвал рефлекс подражания. Ведь никто не станет спорить, что и у животных, и у людей подражание играет важнейшую роль для обучения необходимым навыкам молодого поколения. При этом возможно как прямое копирование необходимых действий, так и их освоение в игре. Подражание необходимо для сплоченности стада у животных и формирования обособленной социальной группы — у людей. Ведь не случайно именно этот механизм, механизм подражания, используют «ловцы душ» в сфере рекламы, пропаганды, идеологии и т. д. «Делай, как я — и ты станешь лучше, успешнее, счастливее», — именно такое внушение исходит от улыбчивых людей на билбордах, героев рекламных коротких роликов и долгоиграющих душещипательных сериалов, множества «звезд» различных телешоу и «новоявленных гуру» всех мастей, цветов и окрасок.

Существенное дополнение — для того, чтобы у тех, на кого направлено внушение, включился механизм подчинения, одного рефлекса подражания «маловато будет». Для начала «источник внушения» должен завоевать внимание «потенциального внушаемого». А для этого он должен обладать или особым авторитетом, или яркой харизмой, или... определенной степенью неординарности. То, что необычно, нестандартно — всегда привлекает внимание.