

Научный анализ технологий целенаправленного изменения менталитета

© Н.Н. Губанов¹, Н.И. Губанов², Л.Г. Черемных², Е.С. Шорикова²

¹МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, 105005, Россия

²Тюменский государственный медицинский университет, Тюмень, 625023, Россия

С использованием абстрактно-логического и сравнительного методов выделены основные технологии целенаправленного воздействия на индивидуальные и групповые менталитеты. Такое воздействие может потребоваться для поддержания социальной солидарности, предупреждения социальных конфликтов и обеспечения устойчивого развития общества. Дана сравнительная характеристика трех основных технологий: обучения, мотивации, манипуляции, их влияния на мотивационную, когнитивно-интеллектуальную, перцептивную сферы менталитета. Раскрыты особенности трех типов отношений: учитель — ученик, мотиватор — мотивируемый, манипулятор — манипулируемый. Показаны области распространения этих типов отношений.

Ключевые слова: менталитет, обучение, мотивация, манипуляция, реклама, учитель, мотиватор, манипулятор

Социальная солидарность и устойчивое развитие общества существенно зависят от менталитета индивидуальных и групповых субъектов. Для успешной модернизации России, предотвращения межэтнических и межцивилизационных конфликтов на планете может потребоваться определенная коррекция менталитетов соответствующих социальных общностей. В связи с этим цель статьи заключается в выделении и характеристике возможных способов воздействия, направленного на менталитет. Авторы используют абстрактно-логический и сравнительный методы. Следует отметить, что *менталитет* — это сформированная на базе генотипа под воздействием социальной и природной среды и в ходе собственной креативной деятельности субъекта система, представленная качественными и количественными социально-психологическими особенностями личности или социальной группы; этой системой детерминируется особый характер мировосприятия, речи, мышления, эмоциональности, самоидентификации, деятельности и поведения субъекта, обеспечивается преемственность развития и единство социальных общностей, а также стимулируются прогрессивные изменения в обществе благодаря продуцированию культурных инноваций [1]. Выделено три основных способа целенаправленного изменения менталитета: обучение и воспитание, мотивация, манипуляция.

Различные виды обучения и воспитания. Осуществляются в семье, учебных заведениях, других учреждениях культуры и в различных коммуникационных процессах. При обучении формируются способности, навыки, знания, умения путем объяснения, убеждения, интеллектуального тренинга. Воспитание состоит в формировании личностных качеств, а также ценностных ориентаций, моделей поведения, нравственных, эстетических, правовых, политических, религиозных убеждений посредством внушения, примера, подражания. Обучение, полагал Аристотель, формирует интеллектуальные добродетели, а воспитание — этические (а также другие, регулирующие поведение в социуме). Воздействия в виде обучения и воспитания направлены в первую очередь на изменение когнитивно-интеллектуальной, рациональной, а также мотивационной сферы менталитетов соответствующих лиц [2].

Мотивационные воздействия посредством наград и наказаний. Сюда относятся многообразные санкции, начиная от оценок в школе и заканчивая вердиктами судов, государственными премиями и правительственными наградами. При воздействии посредством санкций у человека формируются необходимые мотиватору ментальные особенности с помощью демонстрации возможной награды или наказания. Использование санкций особенно характерно для правовой, политической, экономической сфер общества. Данный вид воздействия направлен в первую очередь на мотивационную сферу менталитета, а кроме того — на его рациональную и когнитивно-интеллектуальную сферы. Отличие от предыдущей группы условий, также преимущественно воздействующих на данные сферы, заключается в том, что при обучении и воспитании имеет место либо сознательный перевод внешних требований в свойства личности и во внутренние нормы благодаря добровольному, самостоятельному выбору обучаемого, либо неосознанное подражание тому, кто обладает для обучаемого авторитетом. Результатом обучения и воспитания является формирование в менталитете обучаемого такой *внутренней мотивации* (его собственных потребностей, ценностей), которая в дальнейшем всегда и везде будет управлять его поведением. А при воздействии посредством наград и наказаний поведение субъекта формируется под влиянием специально создаваемых для разных ситуаций мотивов (наград и наказаний), ориентируясь на которые субъект начинает вести себя определенным, нужным создателю мотивов, образом (*внешняя мотивация*), а при отсутствии данных мотивов он мог бы поступить иначе.

Следует сделать небольшое пояснение. Любая деятельность всегда является полимотивированной, множество мотивов находится в иерархических отношениях, но удельный вес разных мотивов в

структуре деятельности может быть различным. Воздействие обучением опирается преимущественно на внутреннюю мотивацию, а воздействие посредством наказаний и наград — на внешнюю. «Мотивация — это необходимое условие для развертывания актуальной мыслительной деятельности... но она может быть разной. На одном полюсе находится внешняя, на другом — внутренняя мотивация. Положение о том, что есть внешняя и внутренняя мотивация, является более или менее устоявшимся в научной литературе» [3].

Изменение менталитета посредством манипуляции. *Манипуляция* — формирование у человека путем скрытого обмана идеи и мотивации, выгодной манипулятору. Отличие данного способа от предыдущих в том, что регулирующее воздействие наград и наказаний на субъект поведения носит характер осознанной им оценки, расчета выгод и невыгод от определенных поступков. Цель создателя мотивов ясна и осознана субъектом поведения (мотивируемым); также он понимает свои выгоды и невыгоды. А при рассматриваемом способе тот, над кем совершается манипуляция, не осознает истинную цель манипулятора, становится неспособен адекватно оценить степень своей реальной, а не декларируемой манипулятором выгоды. Типичный пример — реклама, под действием которой люди покупают то, что им не нужно или избыточно их потребностям. При манипуляции воздействие осуществляется в первую очередь на мотивационную сферу, и во вторую — на когнитивно-интеллектуальную и рациональную [4]. Технологи манипуляции используют достижения современной психологии в области изучения того, как можно управлять поведением субъекта, воздействуя нужным образом на его бессознательное. Поэтому для технологий манипуляции важны такие течения, как психоанализ и бихевиоризм. Мотивация при этом способе имеет главным образом внешний характер (со стороны манипулятора), но при удачной манипуляции у манипулируемого создается стойкое впечатление, что это его внутренняя мотивация (соответствующая его собственным потребностям, целям и интересам) и его собственный добровольный выбор.

Типы отношений в процессе ментальных преобразований. Можно выделить три идеальных (в смысле идеальных объектов, а не соответствующих идеалу) типа отношений между участниками рассмотренных выше актов изменения ментальности, участниками которых являются: *учитель — ученик; мотиватор — мотивируемый; манипулятор — манипулируемый*. В жизни редко встречаются чистые виды этих отношений, чаще реальные отношения представляют собой комбинацию этих типов. Например, обучение почти всегда сопровождается каким-то мотивированием посредством санкций (оценки, похвалы, грамоты, вызовы родителей). Рассмотрим более подробно каждый из этих типов актов.

Учитель — ученик. При акте обучения и воспитания со стороны учителя имеет место информирование, показ, объяснение, воспитание, демонстрация внушаемого положения собственным примером, восприимчивость к критике, отсутствуют навязывание и принуждение. Учитель оставляет за учеником право выбора что принимать на веру, а что не принимать, доказывает изучаемые положения посредством рациональной аргументации, демонстрирует ученику все возможные точки зрения. Все это отсутствует при использовании санкций, заставляющих человека подчиняться внешним требованиям.

Со стороны ученика имеют место запоминание, понимание, разумное доверие, уважение, подражание, высокая критичность и самокритичность. Примерами таких отношений с разной степенью приближенности к этому идеальному типу могут служить: урок в школе, доклад ученого на симпозиуме, сообщение товарища о чем-то не известном собеседнику, проведение мастер-класса или бизнес-тренинга, публичное обсуждение проблемы, различные формы обучения на предприятиях, публичная проповедь, процесс исповеди, выступление артиста или поэта перед публикой и т. д. При этой форме отношений каждый человек в течение всей жизни выступает попеременно то учителем для кого-то, то чьим-то учеником, причем можно меняться ролями с одним и тем же субъектом в разных ситуациях.

Истинная цель учителя известна ученику, она не камуфлируется, как при манипуляции. У учителя нет цели, отличной от заявленной — обучить чему-либо. Ученик сам приходит к неким выводам, результатам, убеждениям, чувствуя, понимая и принимая для себя их истинность, справедливость без прагматической оценки последствий, как при мотивировании посредством наград и наказаний, делает что-либо просто «для себя», «по совести», «ради истины», «потому что так правильно, так поступать хорошо». Процесс обучения (воспитания, искренней проповеди, знакомства с произведением искусства) приводит к актуализации в психике ученика внутренней мотивации к какой-либо деятельности («узнать больше», «быть честным» и т. д.). Этот тип отношений в чистом виде встречается в научной деятельности. Одна из самых главных характерных черт данного типа отношений — здоровая критичность и готовность к совместному обсуждению, дискуссии. «Императив организованного скептицизма предполагает не только запрет на догматическое утверждение Истины в науке, но, напротив, вмещает в профессиональную обязанность ученому критиковать взгляды своих коллег, если на то имеются малейшие основания. Соответственно необходимо относиться и к критике в свой адрес, а именно — как необходимому условию развития науки. Истинный ученый — скептик по натуре и призванию» [5, с. 23].

При мотивировании посредством наград и наказаний никакой дискуссии и сомнений быть не может, мотиватор просто ставит мо-

тивируемого перед фактом, какие последствия его ожидают. При манипуляции также не может быть конструктивной дискуссии в силу того, что манипулируемый не понимает истинного смысла (значения) происходящего, а имеет дело с некоей фальшивой реальностью, специальным образом созданной манипулятором. Если у манипулируемого возникнет подозрение в истинной цели и смысле деятельности манипулятора, то такая манипуляция может в итоге не состояться, потому что она несовместима с сомнением.

В реальной жизни чаще всего используются методы обучения и воспитания, и наиболее приближены к идеальному типу учителя школьные учителя, преподаватели вузов, научные руководители, лидеры общественных организаций, руководители различных коллективов, кружков (научных, творческих), председатели собраний, спикеры, различные эксперты, священнослужители, писатели, поэты, мыслители, художники и т. д.

Какие сферы менталитета больше всего подвергаются изменению при различных видах обучения и воспитания? Во-первых, рациональная сфера. У ученика изменяются набор понятий (появляются новые, уточняется понимание объема и содержания старых понятий), а также умения к формированию суждений и умозаключений. Во-вторых, когнитивно-интеллектуальная сфера. Появляются новые знания, умения, развиваются различные способности. В-третьих, мотивационная сфера. В процессе обучения и воспитания появляются новые потребности, интересы, цели, ценности, которые в дальнейшем определяют судьбу личности. В-четвертых, при тех или иных видах обучения могут изменяться и другие компоненты менталитета. Например, при спортивном или военном обучении значительно усиливаются волевые качества ученика. При обучении в художественной или кулинарной школе могут изменяться особенности сенсорно-перцептивной сферы. В ходе художественного обучения ученик приобретает способность более тонко чувствовать и переживать искусство. Это отражается в особенностях его эмоционального реагирования, входящих в эмоционально-волевою сферу менталитета [6].

Мотиватор — мотивируемый. При акте мотивирования посредством наказаний и наград со стороны мотиватора имеет место ознакомление мотивируемого с нормативными положениями, условиями и правилами некоторой деятельности, критериями оценок этой деятельности, разъяснение ему последствий тех или других поступков, демонстрация его выгод и невыгод. Со стороны мотивируемого имеет место прагматический расчет выгод-невыгод, оценка вероятности наступления тех или иных последствий, сравнение различных желательных для него результатов и выбор своих предпочтений. Примеры таких отношений: публикация новых законов в централь-

ных газетах и ознакомление с ними общественности, создание и публикация различных правовых кодексов, сообщение директора предприятия о выплате премии сотрудникам, предупреждение о штрафах (например, за парковку в неположенном месте), объявление руководителя творческого коллектива о проведении конкурса на лучшую работу, предупреждение судьи, что некий участник процесса может быть наказан за неуважение к суду, и т. д. Отличие учителя от мотиватора можно продемонстрировать следующим примером. Учитель говорит: «Не кури, это вредно и некрасиво», а мотиватор сообщает: «Штраф за курение в этом месте 300 рублей». Влияние наград и наказаний на поведение человека исследовал П. Сорокин. В результате обобщения обширного фактического материала он приходит к следующему выводу: «Как кары, так и награды влияли и влияют на поведение человека. Мало того, мы имеем смелость утверждать, что, если бы не было этих рычагов, поведение как целых народов, так и отдельных личностей было бы существенно иным. Утверждая это, мы прежде всего исходим из того положения, что целевые и утилитарные соображения человека способны так или иначе влиять на поведение индивида» [7, с. 115]. У человека развитие способности оценивать будущие варианты событий шло совместно с развитием культуры. И чем культурнее человек, тем большее значение в его поведении играют целевые соображения, так как он становится тем более способным заглядывать в будущее и высчитывать цепь последствий тех или иных поступков. Первобытный человек по своей психической организации не мог представить себе отдаленные цели, поэтому они не играли для него большой роли. Для него существовали лишь выгоды и невыгоды сегодняшнего и завтрашнего дней, но выгод, которые наступят через год или 5 лет, для первобытного человека не было, а потому он не мог координировать свое поведение соответственно с ними. Таким образом, степень мотивирующего воздействия посредством применения санкций для разных субъектов будет различной. П. Сорокин приводит следующий пример: Г. Спенсер описывал австралийцев как «неспособных к сколь-нибудь настойчивому труду, коль скоро вознаграждение за этот труд может быть получено только в будущем» [7, с. 120]. Тут же Спенсер говорит об их беспечности, непредусмотрительности, импульсивности, детской веселости поведения, об отсутствии у них накоплений на черный день.

При мотивировании посредством наград и наказаний создаваемые мотивы вступают во взаимодействие, а нередко в прямой конфликт с имеющимися у субъекта мотивами. В некоторых случаях эти новые внешние мотивы берут верх. «А сколько есть чиновников, которые честны не по убеждению, а только из боязни наказания; они с удовольствием взяли бы взятки и если не берут, то только благодаря

мотивационному действию наказания — боязни лишения службы, понижения, позора и т. д. Сколько есть лиц (преступников), морально-правовые убеждения которых нисколько не противоречат совершению ряда убийств, насилий и т. д. в каждый данный момент. И если они не делают это постоянно, то только из боязни, что попадут под влияние наказания. Наказание давит на их поведение и видоизменяет его. Подобных примеров мотивационного давления кар можно привести сколько угодно. Само существование кар — лучшее свидетельство этому» [7, с. 117].

Но в некоторых случаях верх берут внутренние мотивы. «Христианские мученики, исповедующие своего Бога, несмотря на пытки и казни, революционеры, продолжающие свою борьбу, несмотря на те же кары, всякий человек, исполняющий свой долг в ущерб своим интересам и так или иначе караемый за это исполнение своего долга (так как за неисполнение его он мог бы быть награжден), — все это примеры победы морально-должного поведения над поведением, требуемым давлением санкций» [7, с. 128].

Перечислим факторы, определяющие эффективность применения санкций:

1) при прочих равных условиях одна и та же награда или одно и то же наказание тем сильнее влияют на поведение человека, чем момент их выполнения ближе («Лучше синица в руках, чем журавль в небе»). Выше уже было отмечено, что неразвитый человек (первобытный или ребенок) не в состоянии вообще воспринимать сколь-нибудь отдаленные перспективы, поэтому для его мотивирования поощрения и наказания должны быть очевидны и наступать сразу же после совершения поступка;

2) одни и те же награды и наказания тем больше влияют на поведение одного и того же человека, чем сильнее в нем уверенность в их неизбежности. Например, если бы все преступники были уверены в неизбежности наказания, то количество преступлений уменьшилось бы в разы. Чем выше представляется вероятность наступления кары для преступника, тем меньше вероятность того, что он совершит преступление;

3) одни и те же награды или наказания при прочих равных условиях произведут тем большее влияние на поведение различных людей или одного и того же человека в разные периоды его жизни, чем больше данный человек нуждается в этих наградах для удовлетворения соответствующей потребности, или чем большее благо отнимает у него наказание. Например, значение игрушки для ребенка и для взрослого в качестве награды за тот или иной поступок;

4) степень мотивационного влияния одной и той же награды или наказания на различных людей обусловлена характером и устойчиво-

стью их научно-религиозно-морального мировоззрения и миропонимания. Степень мотивационного воздействия посредством санкций зависит от того, с ментальными особенностями какого уровня будут взаимодействовать привносимые извне мотивы, какие ментальные особенности будут актуализированы этим внешним привнесением. Убеждения и внутренняя мотивация человека с ментальными особенностями (ценностями, убеждениями, настроениями) глубокого уровня одержат верх в борьбе мотивов вопреки наградам и наказаниям.

От чего зависит устойчивость ментальных особенностей, например убеждений? Дать исчерпывающий ответ на этот вопрос авторы не берутся. Но можно отметить, что факты повторения и привычки являются важными условиями укрепления некой ментальной особенности. Факт многочисленного повторения тех или иных актов наград и наказаний может как усилить, так и расшатать уже имеющиеся убеждения. Многократная реализация моральных убеждений укрепляет и делает их устойчивыми, а их многократное нарушение вытравливает, расшатывает и может даже совершенно уничтожить имеющиеся убеждения и выработать убеждения противоположного характера.

Рассматривая воздействие наград и наказаний на менталитет, приведем удачную историческую иллюстрацию такого влияния, которую предложил Тард и привел в работе Сорокин. Согласно архивным данным, в течение XV–XVI вв. в Испании инквизицией было приговорено к смертной казни и к галерам 300 000 человек за «свободомыслие и религиозные преступления. Эта ужасная цифра дает основания полагать, что в это время (исторически цветущий период для Испании) в Испании больше, чем где бы то ни было, существовало смелых, независимых и деятельных мыслителей. Но 300 000 жертв и страх жестоких кар, терроризировавший население и аргументируемый кострами, пытками и т. д., не прошли бесследно даже для целого народа. По мере карательной расправы импульсы — «веровать и действовать иначе, чем требовала инквизиция» — должны были постепенно подавляться. И достаточно продолжительная дрессировка в данном направлении сделала свое дело. После этого периода работа свободной мысли в стране упала, официальная вера постепенно внедрилась в плоть и кровь народа и сделала страну образцовой с точки зрения католического клерикализма. Костры достигли своей цели. Они изменили в значительной степени сами психические переживания и убеждения» [7, с. 139].

Таким образом, при длительном воздействии санкций на менталитет субъекта и при продолжающейся деятельности, диктуемой данными санкциями, внешняя мотивация постепенно превращается во внутреннюю и начинает в дальнейшем действовать даже при от-

сутствии санкций. «В истории известны факты, где мы видим, как свободный вначале народ, подпав под чужое иго и вынося это иго вначале только благодаря строгим карам и наградам, потом привыкал к нему и постепенно делался “рабом по привычке” или “природным рабом”» [7, с. 138].

Ранее отмечалось, что при обучении, равно как и при всех других видах деятельности, имеет место полимотивированность. Обычно в психологической литературе выделяют две группы мотивов: внешние и внутренние. Отличие этих групп мотивов применительно к мыслительной деятельности Тихомиров описал следующим образом: «Когда говорят о внешней мотивации, то подчеркивают, что задача решается ради достижения каких-то результатов, не связанных с познанием объекта... Например, решить задачу, чтобы как можно быстрее уйти из аудитории... Та же самая задача может решаться на основании внутренней мотивации, которая включает в себя такие аспекты, как: разобраться, что из себя представляет данная головоломка, каков метод ее решения... Представим себе ситуацию: поставлено условие — кто первый решил задачу, тот может уйти из аудитории. И вот пять человек остались, решили задачу и не уходят. Начинаются дополнительные вопросы: а есть ли аналогичная задача?.. А нельзя ли привести своих знакомых решать свои задачи? Эти и ряд других косвенных индикаторов свидетельствуют о том, что актуализировалась некоторая познавательная потребность» [3, с. 29]. По мнению авторов, главная цель обучения — активизировать внутреннюю мотивацию. Это важное условие эффективного последующего обучения и высоких результатов обучаемого. Однако внешняя мотивация тоже имеет большое значение для обучения и по времени она обычно сначала преобладает над внутренней, а последняя постепенно усиливается в дальнейшем. Опытный педагог грамотно и ненавязчиво применяет внешнюю мотивацию, которая постепенно трансформируется и дополняется внутренней. На продуктивность решения задачи оказывают влияние такие внешние факторы, как форма предъявления задачи, характер инструкций и вопросов, соревновательная ситуация.

Если в структуре мотивации личности при обучении сильно преобладает внешняя мотивация, а внутренняя недоразвита, то получается ситуация, описанная Сорокиным: «В былое время сколько “недорослей” изнывало над книгами (время Петра и Анны Иоанновны) исключительно из-за того, чтобы получить соответственные права и привилегии. Сколько таких же “недорослей” томится теперь в учебных заведениях, которым столько же дела до изучаемой ими науки, сколько до жителей Марса! Если бы уничтожили абсолютно все дипломы и привилегии, связанные с образованием, то вся эта категория “недорослей” моментально забросила бы книги и занялась

бы совершенно иными делами... Не будь давления наград — поведение их резко изменилось бы» [7, с. 118].

В роли мотиваторов в жизни чаще всего выступают различного рода управленцы, менеджеры, представители властных, силовых, законодательных структур, руководители, директора, президенты, супервайзеры, администраторы, приставы, суды, присяжные, органы, осуществляющие контроль, надзор, проверку и т. д. Мотивирование применением санкций прежде всего воздействует на мотивационную сферу менталитета. Оно добавляет в менталитет, в его поверхностные мотивационные слои новые мотивы, которые участвуют в борьбе мотивов и при продолжительном действии и длительном выполнении актов, диктуемых санкциями, формирует новые устойчивые и глубокие ментальные особенности. Мотивирование изменяет также рациональную и когнитивно-интеллектуальную сферу менталитета. Это происходит в результате ознакомления субъекта с новыми правовыми понятиями, законами, нормами, овладения новыми навыками правового поведения и т. д.

Манипулятор — манипулируемый. Тема манипулируемости сознания в философии активно обсуждается со времени Декарта, а в новейшее время является предметом пристального внимания в аналитической традиции [8, 9]. При манипуляции со стороны манипулятора имеет место желание по возможности скрыть сам факт своего воздействия и свою истинную цель, создается некая фальшивая реальность, используется длительная дезинформация или одностороннее освещение фактов, постоянное повторение одного и того же, используются самые различные технологии воздействия на скрытые слабости, комплексы, страхи, фобии, особенности бессознательного субъекта. Цель манипулятора — подвести манипулируемого к таким решениям, к которым тот самостоятельно бы не пришел и при этом считал бы, что он сам захотел так поступить. Однако эти решения служат только скрытым целям манипулятора, о которых манипулируемый не должен догадываться. Манипулятор создает информационную ситуацию, в которой его жертва добровольно принимает идею и мотив поведения, выгодный манипулятору. Манипулятор часто стремится замаскироваться под учителя. Со стороны манипулируемого имеют место невдумчивые выводы, подчинение иррациональным порывам, гневу, страсти, жадности, слепая вера манипулятору, бездумное подражание, малая степень рефлексирования относительно своих выводов, низкая самокритичность и критичность по отношению к манипулятору.

С. Кара-Мурза дает определение манипуляции как программирования «мнений и устремлений масс, их настроений и даже психического состояния с целью обеспечить такое их поведение, которое

нужно тем, кто владеет средствами манипуляции» [10, с. 16]. Он отмечает следующие особенности манипуляционного воздействия. Это вид скрытого психологического воздействия (но не физического насилия или угрозы), которое не должен заметить объект манипуляции. Манипулируемый должен верить, что все происходящее естественно. Для манипуляции нужна фальшивая действительность, в рамках которой сама манипуляция будет незаметна. Также манипулятор скрывает свою истинную цель проведения воздействия. «Еще более тщательно скрывается главная цель — так, чтобы даже разоблачение самого факта попытки манипуляции не привело к выяснению дальних намерений. Поэтому сокрытие, утаивание информации — обязательный признак, хотя некоторые приемы манипуляции включают в себя “предельное самораскрытие”, игру в искренность, когда политик рвет на груди рубаху и пускает по щеке скупую мужскую слезу» [10, с. 17]. Как правило, для проведения манипуляции требуются значительное мастерство и знания, хотя бывают и исключения.

Удачной иллюстрацией процесса манипуляции может служить произведение И.А. Крылова «Ворона и Лисица». У Лисицы есть цель — заполучить сыр. Она не прибегает к угрозам («Отдай мне сыр, а то поплатишься») или к простому обману («Кинь мне сыр, а я тебе кину что-то взамен»). Лисица создает фальшивую реальность: начинает хвалить Ворону и делает так, чтобы та сама захотела спеть. Ворона считает, что истинная цель Лисицы совпадает с декларируемой — услышать ее голос, поэтому и ведет себя таким образом, к которому ее подводят.

С. Кара-Мурза пишет про историю слова «манипуляция»: «Само слово “манипуляция” имеет корнем латинское слово *manus* — рука (*manipulus* — пригоршня, горсть, от *manus* и *ple* — наполнять). В словарях европейских языков слово трактуется как обращение с предметами с определенными намерениями, целями (например, ручное управление, освидетельствование пациента врачом с помощью рук и т.д.)... Отсюда произошло и современное переносное значение слова — ловкое обращение с людьми как с объектами, вещами. Оксфордский словарь английского языка трактует манипуляцию как “акт влияния на людей или управления ими с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка”» [10, с. 15].

Простейшим примером манипуляции может служить реклама. Следует отметить, что реклама — это относительно безопасный вид манипуляции, неотъемлемо присущий современной экономической системе, но чрезмерное количество рекламы негативно влияет на человека. Реклама исподволь формирует у человека те ценности, которые могут быть совсем чужды мотивационному ядру его менталитета, вызывая конфликты в его психике. Навязываемые стандарты жиз-

ни и представления об успешности и удачливости могут даже вызвать у человека расстройство невротического характера, на что указывает К. Хорни. «По экономическим причинам в нашей культуре потребности постоянно стимулируются такими средствами, как реклама, “демонстрация образцов потребительства”, идеал “быть на одном уровне с Джонсами”. Однако для огромного большинства реальное осуществление этих потребностей жестко ограничено. Психологическое следствие для человека состоит в постоянном разрыве между желаниями и их осуществлением» [11, с. 219, 220]. Реклама посредством таких слоганов, как «вы этого достойны», «подчеркните свой статус», и подобных создает у людей впечатление, что успеху в жизни обязательно должны сопутствовать (быть атрибутивными) обладание определенными вещами, определенные формы отдыха и развлечения, определенный стиль жизни. В противном случае получается, что «вы недостойны», т. е. «неудачник». А последнее особенно обидно для любого человека. Хорни отмечает, что в данном случае давление оказывается на очень большую точку человеческой психики — его самоуважение. Для любого человека является жизненно важным овладеть некоторыми средствами психологической самозащиты против различных видов манипуляций. Манипуляция является безнравственной, а часто и противоправной формой воздействия на массовый менталитет. Негативным последствиям манипуляции может противостоять хорошая система образования. Она должна сформировать сильное, устойчивое мотивационное ядро в менталитете ученика, выработать в нем иммунитет к неразумным и абсурдным потребностям, способность критически воспринимать манипуляционные воздействия и не подвергаться опасным ментальным деформациям.

О непосредственной родственной связи между рекламой и технологиями манипуляции в других сферах, например политической, свидетельствуют следующие факты. Австрийский психолог, ученик Фрейда, эмигрировавший в США в 1938 г., Эрнст Дихтер одним из первых стал применять понятия психоанализа для разработки рекламных технологий. В США он начал с рекламы мыла, потом рекламировал автомобили. Во время пика популярности психоанализа он создает «Американский институт по изучению мотивации поведения». Дихтер решительно отвергает концепцию рационального внушения и считает, что главная цель рекламы не в ознакомлении потребителя с функциональными качествами товара, а в стимуляции подсознательных желаний, о которых покупатель не догадывается. По его мнению, рекламные агентства США — это самые передовые лаборатории психологов, они манипулируют мотивацией и желаниями человека и создают потребность в товарах, с которыми люди еще незнакомы или, возможно, даже не пожелали бы купить. Институт Дихтера начал приносить огромные доходы, и это заинтересовало

политиков. Дихтер был приглашен в 1960 г. в качестве советника в избирательную кампанию Кеннеди. На большом статистическом материале вывели результативность его рекомендаций. После этого Дихтера стали привлекать в избирательные кампании в международном масштабе [10].

Манипуляторами чаще всего выступают политики, силовые ведомства, правительственные организации, военные блоки, идеологи, лидеры террористических и экстремистских организаций, рекламные агентства и т. д. Примером манипуляции общественным мнением может послужить информационная подготовка военной операции против Югославии, проведенная НАТО. С помощью одностороннего освещения событий, умалчивания одних фактов и преувеличения других СМИ, умело руководимые манипуляторами из НАТО, создали в общественном сознании западных стран негативный образ Югославии. Большинство населения этих стран поддержало военную агрессию, хотя она объективно была грубейшим нарушением норм международного права.

Как уже было отмечено выше, манипулятор часто пытается замаскироваться под учителя. Помимо открытых целей учителя и скрытых целей манипулятора и применяемых технологий есть между ними и другие отличия. Для учителя ученик является равноправным собеседником, сотрудником в общем деле обучения, учителю важна обратная связь как имманентное условие процесса обучения, он готов изменяться ради ученика во благо процесса обучения. Учитель сам учится чему-то у ученика и постоянно работает над собой. А для манипулятора обратная связь важна только в одном аспекте — как подтверждение успешности проведенной манипуляции, меняться он готов только в направлении повышения эффективности манипуляции, но не приобретения новых ментальных особенностей, которые бы оказались полезны манипулируемому. Он рассматривает его как жертву, а не как союзника.

При манипуляции в первую очередь воздействию подвергается мотивационная сфера менталитета [12]. Воздействие часто осуществляется посредством значительного стимулирования бессознательных компонентов психического. Манипуляция может изменять компоненты менталитета, относящиеся как к индивидуальному, так и коллективному бессознательному. Также она вносит изменения в рациональную и когнитивно-интеллектуальную сферы менталитета, логическая реконструкция которых составляет отдельную задачу [13–15].

Как уже было отмечено, ни один реальный вид человеческой деятельности не является полностью иллюстрацией какого-либо одного описанного идеального типа воздействия на ментальность. В жизни всегда встречается комбинация этих воздействий. Например, обучение немислимо без мотивирования наградами и наказаниями. Воз-

мем еще один пример — религиозную проповедь. Когда искренне верующий проповедник рассказывает о заповедях, говорит об общечеловеческих ценностях, недопустимости зла и несправедливости, то он выступает как учитель жизни. Ученик, соответственно, сознательно принимает объясняемые нормы, критически пропускает их через себя, убеждается в их правомерности, авторитет проповедника заслуженным образом растет в его глазах. Но как только, допустим, проповедник начинает говорить о том, что за хорошее поведение человека ожидает рай (награда), а за плохое — ад (кара), или угрожать отлучением от церкви, лишением благословения, публичным проклятием, лишением сана и т. д., то он встает на путь мотивирования посредством кар и наград. Если руководитель религиозной секты говорит кому-то: «Взорви их, они неверные, исчадия ада, слуги шайтана, и ты себя спасешь, ты будешь в раю уже сегодня», или: «Отдай все деньги в пользу братства, ты обретешь счастье, деньги — зло», — то это уже манипуляция.

Еще один пример — действие искусства на менталитет. В чистом виде искусство должно представлять собой вид обучения (по терминологии настоящей статьи). Творец (учитель) представляет зрителю (ученику) свое видение мира и не настаивает на его единственности, оставляя зрителю право выбора и ознакомления с другими способами видеть и изображать мир. Но в жизни нередко искусство ставят в подчинение неким политическим или экономическим интересам и тогда оно превращается в манипуляцию. Так было, например, с американским кинематографом, длительное время создававшим черный образ СССР и русских. Сейчас искусство нередко служит целям рекламы.

Отметим, что существуют еще некоторые редкие способы изменения менталитета: гипноз; психоаналитический сеанс (своеобразие его методов, например метода свободных ассоциаций, не позволяет его однозначно отнести к какому-либо типу); использование психотропных веществ с целью трансформации ментальности (например, продолжительное накачивание кого-то наркотиками); помещение носителя менталитета в какие-либо непривычные условия (одиночную камеру, психиатрическую лечебницу, концлагерь); нанесение телесных повреждений (например, кастрация); хирургическое вмешательство в головной мозг (например, лоботомия — удаление некоторых центров лобной части мозга, применявшееся долгое время в США с целью сделать буйных и мятежных людей пассивными и всем довольными).

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Губанов Н.Н., Губанов Н.И. Путь к категории менталитета в истории социального познания. *Гуманитарный вестник*, 2016, № 8, с. 5. <http://dx.doi.org/10.18698/2306-8477-2016-08-383>

- [2] Губанов Н.И., Губанов Н.Н. Роль менталитета в развитии общества: социокультурная гипотеза. *Вестник славянских культур*, 2017, т. 43, № 1, с. 38–51.
- [3] Тихомиров О.К. *Психология мышления*. Москва, Изд-во Московского университета, 1984, 272 с.
- [4] Губанов Н.И., Губанов Н.Н. О ментальных основаниях общественной солидарности. *Социум и власть*, 2012, № 1, с. 98–102.
- [5] Лебедев С.А., ред. *Философия науки*. Москва, Академический Проект, Альма Матер, 2007, 731 с.
- [6] Губанов Н.И., Губанов Н.Н. Социокультурная гипотеза функционирования менталитета в социуме. *Социум и власть*, 2016, № 5, с. 20–24.
- [7] Сорокин П.А. *Человек. Цивилизация. Общество*. Москва, Политиздат, 1992, 543 с.
- [8] Декарт Р. *Размышление о первой философии*. В 2 т. Т. 2. Москва, Мысль, 1994, 640 с.
- [9] Невдобенко О.И. Глобальное сомнение Декарта с точки зрения трактовки достоверности Витгенштейном. *Логико-философские штудии*, 2016, т. 13, № 2, с. 159–160.
- [10] Кара-Мурза С.Г. *Манипуляция сознанием*. Москва, Эксмо, 2006, 832 с.
- [11] Хорни К. *Невротическая личность нашего времени. Самоанализ*. Москва, Прогресс, Ювента, 2000, 480 с.
- [12] Губанов Н.Н. *Формирование, развитие и функционирование менталитета в обществе*. Москва, Этносоциум, 2014, 214 с.
- [13] Акопов Г.В. Интегративный мультикультурализм. *Вестник Российского философского общества*, 2017, № 1, с. 76–79.
- [14] Осипян И.Ю. Механизмы формирования трудолюбия. *Медицинская наука и образование Урала*, 2017, т. 18, № 1, с. 118–120.
- [15] Невдобенко О.И. Логика для компьютера и компьютерных сетей. В сб.: *Методология в науке и образовании. Мат. Всерос. конф. университетов и академических институтов РАН*. Москва, Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2017, с. 142–144.

Статья поступила в редакцию 26.06.2018

Ссылку на эту статью просим оформлять следующим образом:

Губанов Н.Н., Губанов Н.И., Черемных Л.Г., Шорикова Е.С. Научный анализ технологий целенаправленного изменения менталитета. *Гуманитарный вестник*, 2018, вып. 8. <http://dx.doi.org/10.18698/2306-8477-2018-8-540>

Губанов Николай Николаевич — д-р филос. наук, профессор кафедры «Философия» МГТУ им. Н.Э. Баумана. e-mail: gubanovnn@mail.ru

Губанов Николай Иванович — д-р филос. наук, профессор, заведующий кафедрой «Философия и история» Тюменского государственного медицинского университета. e-mail: gubanov48@mail.ru

Черемных Лариса Георгиевна — канд. филос. наук, доцент кафедры «Философия и история» Тюменского государственного медицинского университета. e-mail: evalex595@yandex.ru

Шорикова Екатерина Сергеевна — старший преподаватель кафедры «Философия и история» Тюменского государственного медицинского университета. e-mail: e_shorikova@mail.ru

Scientific analysis of technologies for targeted change of mentality

© N.N. Gubanov¹, N.I. Gubanov², L.G. Cheremnykh², E.S. Shorikova²

¹Bauman Moscow State Technical University, Moscow, 105005, Russia

²Tyumen State Medical University, Tyumen, 625023, Russia

The paper outlines the main technologies of purposeful influence on individual and group mentality using abstract-logical and comparative methods. Such an impact may be required to maintain social solidarity, prevent social conflicts and ensure the sustainable development of society. The comparative characteristics of three main technologies are given: training, motivation, manipulation, their influence on the motivational, cognitive-intellectual, perceptual spheres of mentality. The features of three types of relations are revealed: teacher-student, motivator-motivated, manipulator-manipulated. Areas of distribution of these types of relations are shown.

Keywords: *mentality, training, motivation, manipulation, advertising, teacher, motivator, manipulator*

REFERENCES

- [1] Gubanov N.N., Gubanov N.I. *Gumanitarnyj vestnik — Humanities Bulletin of BMSTU*, 2016, no. 8 (46). Available at: <http://dx.doi.org/10.18698/2306-8477-2016-08-383>
- [2] Gubanov N.I., Gubanov N.N. *Vestnik slavyanskih kultur — Bulletin of Slavic Cultures*, 2017, vol. 43, no. 1, pp. 38–51.
- [3] Tikhomirov O.K. *Psikhologiya myshleniya* [Psychology of thinking]. Moscow, MSU Publ., 1984, 272 p.
- [4] Gubanov N.I., Gubanov N.N. *Socium i vlast (Society and Power)*, 2012, no. 1, pp. 98–102.
- [5] Lebedev S.A., ed. *Filosofiya nauki: Uchebnoe posobie dlya vuzov* [Philosophy of Science: Textbook for universities.]. Moscow, Akademicheskiiy Proekt Publ., Alma Mater Publ., 2007, 731 p.
- [6] Gubanov N.I., Gubanov N.N. *Socium i vlast (Society and Power)*, 2016, no. 5 (61), pp. 20–24.
- [7] Sorokin P.A. *Chelovek. Civilizatsiya. Obshchestvo* [Human. Civilization. Society]. Moscow, Politizdat Publ., 1992, 543 p.
- [8] Dekart R. *Meditationes de prima philosophia, in qua Dei existentia et animæ immortalitas demonstratur*. 1st Latin ed., 1641, 603 p. [In Russ.: Dekart R. Razmyshlenie o pervoy filosofii. V 2 t. T. 2. Moscow, Mysl Publ., 1994, 640 p.].
- [9] Nevdobenko O.I. *Logiko-filosofskie shtudii (Logical and philosophical studies)*, 2016, vol. 13, no. 2, pp. 159–160.
- [10] Kara-Murza S.G. *Manipulyatsiya soznaniem* [Manipulation of consciousness]. Moscow, Eksmo Publ., 2006, 832 p.
- [11] Horney K. *The Neurotic Personality Of Our Time*. N.Y., W.W. Norton & Co, 1937 [In Russ.: Horney K. Nevroticheskaya lichnost nashego vremeni. Samoanaliz. Moscow, Progress Publ., Yuventa Publ., 2000, 480 p.].
- [12] Gubanov N.N. *Formirovanie, razvitie i funkcionirovanie mentaliteta v obshchestve* [Formation, development and operation of mentality in society]. Moscow, Etnosotsium Publ., 2014, 214 p.

- [13] Akopov G.V. *Vestnik Rossijskogo filosofskogo obshchestva — Bulletin of the Russian Philosophical Society*, 2017, no. 1 (81), pp. 76–79.
- [14] Osipyany I.Yu. *Medicinskaya nauka i obrazovanie Urala (Medical science and education of the Urals)*, 2017, vol. 18, no. 1 (89), pp. 118–120.
- [15] Nevdobenko O.I. Logika dlya kompyutera i kompyuternykh setey [Logic for computer and computer networks]. V sb.: *Metodologiya v nauke i obrazovanii. Materialy Vserossiyskoy konferentsii universitetov i akademicheskikh institutov RAN* [In: Methodology in Science and Education Materials of the All-Russian Conference of Universities and Academic Institutes]. Moscow, BMSTU Publ., 2017, pp. 142–144.

Gubanov N.N., Dr. Sc. (Philos.), Professor, Department of Philosophy, Bauman Moscow State Technical University. e-mail: gubanovnn@mail.ru

Gubanov N.I., Dr. Sc. (Philos.), Head of the Department of Philosophy and History, Tyumen State Medical University. e-mail: gubanov48@mail.ru

Cheremnykh L.G., Cand. Sc. (Philos.), Assoc. Professor, Department of Philosophy and History, Tyumen State Medical University. e-mail: evalex595@yandex.ru

Shorikova E.S., Assist. Professor, Department of Philosophy and History, Tyumen State Medical University. e-mail: e_shorikova@mail.ru