Автор: admin
22.06.2011 19:27 - Обновлено 31.10.2014 14:05

Программирование восприятия: что это за зверь и как с ним бороться?

Эта статья открывает цикл "манипуляции сознанием и борьба с ними". Я рассмотрю множество приемов манипулирования и методы противодействия им.

Словом "манипуляция" я буду обозначать скрытое психологическое воздействие на человека или группу людей (жертву) с целью добиться их определенного поведения, необходимого исполнителю манипуляции (манипулятору).

Пример: "Вася, уступи мне место" - не манипуляция, а явное воздействие (просьба). "Есть тут мужчины или нет?" - манипуляция, имеющая целью то же самое поведение, что и в предыдущем примере, но воздействие скрытое. Жертве предлагается испытать чувство стыда за несоблюдение подразумеваемых правил джентльменского поведения и уступить даме место.

Манипуляции: это хорошо или плохо?

На мой взгляд, здесь правильный ответ таков: с какой целью?
Манипуляция, в результате которой всем сторонам стало не хуже, чем было, а некоторым - лучше, на мой взгляд, хорошо. Всё прочее сильно зависит от того, насколько и кому стало лучше или хуже. Можно в каждой ситуации пытаться вычислить общий балланс добра, но на мой взгляд это дело бесполезное и, зачастую, страшно трудоёмкое - ведь надо учесть изменения для всех участвующих сторон, а их бывает очень много, кроме того, не всегда понятно, что есть "лучше", а что есть "хуже": то, что плохо сиюминутно, бывает хорошо в дальней перспективе и наоборот.

Классический пример: сломал ногу - опоздал на самолет - самолет разбился.

Я предлагаю относиться к манипуляциям нейтрально, как к инструменту, коим они и являются. Ножом можно резать хлеб, а можно убивать людей. Это не значит, что нож сам по себе плох или хорош. Так и здесь: нужно лишь знать как этим инструментом

пользоваться и как от него защищаться.

Об этом и пойдет речь в этом цикле статей.

Метод 1. Программирование восприятия

Суть метода в том, что человеку, не имеющему представления о каком-то объекте (человеке, явлении, процессе, группе и т.п.), с помощью специально подобранных примеров, эпитетов, оборотов, даже при помощи мимики и жестов программируют восприятие этого объекта. Программирование может быть как позитивное, так и негативное.

Простой пример: если мать дочке изо дня в день внушает, что секс - это плохо, грязно, аморально и т.п., то ее восприятие секса (когда она с ним вплотную столкнется) уже будет негативно запрограммировано. И с гарантией можно утверждать, что личная жизнь у девушки не сложится (если она не научится противодействовать этому программированию, перепрограммировать себя) и она навсегда останется привязанной к маме (чего, собственно, и добивается мама-манипулятор).

Противодействие программированию восприятия может быть основано на сборе информации из различных источников. Отказ от привычки слепо верить всему, что тебе говорят, проверять информацию, не сотворять себе кумиров (чьё мнение неоспоримо) и другие техники могут помочь в блокировании этого воздействия. Лучший блок на пути манипуляторов-программистов - независимое мышление, критичность восприятия, самостоятельность и зрелость суждений.

Создание первичного настроя.

Один из частных случаев программирования восприятия: создание нужного первичного настроя. Известно, что первое впечатление от встречи с объектом (человеком, понятием, явлением и т.п.) определяет в значительной мере все дальнейшее взаимодействие с ним.

По одёжке встречают.

Задача манипулятора - подготовить такой настрой встречающего, чтобы он получил не своё субъективное, а нужное манипулятору первичное восприятие объекта.

Два наглядных примера:

Двоечники и отличники.

Совершенно одинаковых студентов разделили на 2 группы. Преподавателям сказали, что в одной группе - отличники, а в другой - неучи и безделельники. Через некоторое время сверили результаты. Оказалось, что средние оценки первой группы значительно выше, чем во второй. Дело не в том, что они хуже занимались, а в том, как отнеслись к ним преподаватели.

И хотя преподаватели - обычно люди неглупые, но запрограммировать им восприятие оказалось совсем не сложно.

Очевидно, у преподавателей был создан нужный экспериментаторам первичный настрой. И в дальнейшем общении со студентами они уже видели ситуацию через расставленные им фильтры восприятия - к 1-й группе через розовые, ко 2-й - через черные.

Профессор и юморист.

В одном дворце культуры было два зала. И так получилось, что одновременно были назначены два мероприятия: лекция профессора и встреча с юмористом. Так получилось, что случайно были перепутаны аудитории. Итак, в зал заходит профессор. И любая его

фраза вызывает хохот в зале. Причем, чем больше недоумевает и злится на публику профессор, тем громче хохот в зале. Во втором зале наблюдалось другое: бедный юморист не мог выжать из публики ни одной улыбки.

Что же можно противопоставить этому приёму? Первым вопросом, которым задаются детективы, расследующие преступления - Qui prodest? (Кому выгодно?) Так и здесь, когда вас настраивают заранее на восприятие какого-то нового человека или явления в вашей жизни, подумайте, кому и чем выгодно такое ваше отношение к нему? Совпадает ли его выгода с вашими интересами? Далее, как уже говорилось выше, постарайтесь получить независимые оценки из разных источников. Конечно, после тщательной "проработки" трудно оставаться объективным, но постарайтесь хотя бы быть "проработанным" разными сторонами. Прислушайтесь к себе, к своим внутренним ощущениям. Вспомните сказку о голом короле - не ощущаете ли вы себя её участником?

Автор - **Виктор Губерниев**

Источник