

МЕТОДОЛОГИЯ И СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПО СИТУАЦИЯМ ВЛИЯНИЯ

Е.Н. Волков

В настоящее время в судебно-психологической экспертизе преобладают вопросы и методы, связанные с психологией отдельной личности, с ее эмоциональными и когнитивными состояниями, с ее психологическим и интеллектуальным статусом, возрастными особенностями и т.п. [1, с. 497].

Однако все чаще и чаще в следственной и судебной практике встают вопросы, требующие экспертной психологической оценки деятельности групп и организаций, эффектов и феноменов взаимодействия людей, содержания текстов, аудио- и видеоматериалов в плане их влияния на сознание и поведение реципиентов в составе какой-нибудь группы или аудитории средств массовой коммуникации. В качестве конкретных проблем можно назвать ситуации вовлечения людей в разного рода мошеннические или авторитарно-тоталитарные группировки и удержания рядовых участников в их составе с помощью психологических манипуляций на групповых семинарах; случаи определения экстремистского или националистического (расистского и т.п.) характера деятельности тех или иных организаций, СМИ или отдельных личностей; ситуации с использованием средств массовой коммуникации для манипулирования сознанием и поведением граждан (прежде всего в качестве избирателей); случаи недобросовестной рекламы и т.д.

Все эти случаи подпадают под категорию социального взаимодействия в широком социально-психологическом контексте, который требует учета многих неочевидных и неявных факторов в сложных динамических системах. Научные исследования показывают, что в таких случаях психологический анализ состояния и статуса отдельного индивида и/или изолированный анализ приемов и инструментов воздействия (текстов, аудио- и видеоматериалов) самих по себе могут дать ответы лишь на малую часть возникающих вопросов. Целостный же и полноценный доказательный характер экспертизы в делах о влиянии может обеспечить лишь социально-психологический подход, по отношению к которому остальные методы становятся дополнительными.

Мне довелось в некоторых случаях ознакомиться с обращениями судов за социологическими и психолингвистическими экспертизами по делам о негативном влиянии, а также с образцами фоно-, видеосемантических исследований некоторых экспертов на ту же тему. Социологические концепции и методы, как мне представляется, обладают весьма ценным потенциалом в экспертных исследованиях социального влияния, но лишь в рамках междисциплинарного подхода и в теснейшей связке с современными достижениями социальной психологии.

Что же касается психолингвистических и фоно-, видеосемантических методов, то у них довольно ограниченные возможности на этом поле. В их распоряжении в действительности не так уж много концепций и инструментов, которые имеют качественное научное и экспериментальное обоснование для подкрепления выводов по ситуациям влияния. В российских условиях такое положение, к сожалению, еще и серьезно отягощено субъективностью некоторой части экспертов, использованием сомнительных концепций и просто псевдонаучного инструментария по типу программ «ВААЛ» и «Диатон». В связи с этим к использованию экспертиз подобного профиля необходимо подходить особенно осторожно, применяя их данные как подсобные в рамках социально-психологического исследования.

Опыт участия в судебных прениях также показывает, что защита может пользоваться установившимся узким толкованием понятия «психологическая экспертиза» в смысле экспертизы индивидуальных психологических качеств и отвергать иные формулировки и неупоминающиеся в инструктивных документах направления экспертизы. В свою пользу, естественно, защита может предъявлять и псевдонаучные варианты экспертизы как под традиционной «шапкой», так и под какой-нибудь наукообразной в виде набора иноязычных терминов. Нередко манипулятивно-псевдонаучные элементы основания экспертизы скрываются за перечислением замысловатых методик «исследования» и за витиеватыми формулировками суждений и выводов.

Представляется необходимым добиваться более широкого внедрения и правового закрепления социально-психологического подхода в судебно-психологической экспертизе, естественно, в виде наиболее научно обоснованных методов, с жесткими критериями их обоснованности, с подробными пояснениями и справками по сути этих методов и по их экспериментально-доказательной базе для судей и прокурорского состава. Этот подход представляется наиболее адекватным для максимально доказательных выводов при экспертной оценке преступлений, связанных с разнообразным мошенничеством; манипулированием людьми; с организационной и групповой манипулятивной или мошеннической деятельностью, нарушающей законы или интересы граждан и государства; с пропагандой (возбуждением, распространением) преступных (расовых, экстремистских, террористических и т.п.) взглядов и настроений; в случаях недобросовестной и манипулятивной рекламы; при защите избирательного процесса и избирателей от «грязных» политтехнологий и т.д.

В этой статье главным образом рассматривается потенциал социальной психологии в экспертизе ситуаций социального влияния и в анализе последствий такого влияния на психику и поведение индивидов или групп.

За основу социально-психологической экспертизы ситуаций влияния необходимо взять три главных принципа современной социальной психологии, доказанных на значительном исследовательском и экспериментальном материале за последние десятилетия. Это принцип ситуационизма, принцип субъективной интерпретации/конструирования (его для краткости можно выразить словообразованием «конструпретация») и представление о психике индивидов и групп как о напряженных системах [2].

Первый принцип заключается в том, что влияние ситуационных факторов (включающих социально значимые свойства местонахождения человека, состав и поведение групп окружающих людей, информационное наполнение и организационное структурирование социального взаимодействия, нормированное или привычно-стереотипизированное восприятие индивидом воспринимаемых элементов ситуации, и т.п.) гораздо значительнее, чем представляется обыденному сознанию и чем отражается во многих профессиональных подходах, не основанных на социальной психологии. Методами полевых наблюдений и экспериментальных процедур было выявлено большое количество типов ситуаций и механизмов ситуационного социального воздействия, чей «вес» в предопределении индивидуального поведения во многих ситуациях оказался существенно выше, чем диспозиционных факторов (личностных черт, т.е. характера, темперамента, телосложения, мировоззрения и т.п.).

Применительно к ситуациям влияния этот принцип позволяет понять, что индивиды часто в большей мере подстраивают свое поведение под воспринимаемые

качества социальных ситуаций, чем реализуют какие-то индивидуальные качества и личностную активность. Индивидуализированная же активность оказывается в значительной степени «ведомой» по отношению к социальным факторам. Такое соотношение не является жестко, однозначно детерминированным, но отражает фундаментальную тенденцию, характерную для поведения большинства людей в большинстве реально складывающихся ситуаций. Следовательно, как отдельные личности, так и группы людей могут проявлять инициативу в выстраивании определенных социальных ситуаций и добиваться столь же (пред)определенного поведения других людей, вовлекаемых в эти ситуации.

Это обстоятельство в случаях мошенничества и других негативных социально-психологических воздействий оказывается фактором личностной и групповой уязвимости, которым могут интуитивно или вполне осознанно (целенаправленно) воспользоваться отдельные лица или группировки для осуществления противоправных действий.

Проблема осложняется тем, что во многом инерционно-стереотипное и неосознаваемое личностью следование «в фарватере» социальных норм и привычек имеет оправданное назначение. Данный механизм вполне естественен и продуктивен для стабильного функционирования социума, существенно облегчая отдельной личности приспособление к обществу и к повседневной жизни с другими людьми. Это облегчение состоит в возможности быстрой и упрощенной ориентации, опирающейся на выделение отдельных, кажущихся наиболее значимыми, элементов ситуации; и в реализации многократно воспроизводимых привычных схем поведения как во внешнем плане, так и во внутреннем (привычные мысли-клише). Простые и повседневные ситуационные правила (нормы, традиции, ритуалы) как правила воспроизводства социальной жизни по аналогии можно сравнить с правилами массового производства вещей, которое при переходе от индивидуально-ремесленных технологий потребовало стандартизированных конвейерных технологий, упростивших процесс и увеличивших производительность.

Пока основные, сигнальные признаки представляют действительно уже известную и безопасную социальную ситуацию, подчинение автоматизмам приемлемо. Проблема психологической манипуляции состоит в том, что манипуляторы пользуются вроде бы «нормальными» декорациями для своих ловушек, однако в привычное обрамление (framing) основных сигнальных элементов ситуации вкладывают опасное содержание (мошенничество, вовлечение в преступную деятельность, социальная дезориентация и личностная деформация, установление деструктивной зависимости, эксплуатация и т.д.). При этом подлинное содержание дополнительно маскируется:

- управляемыми имитациями «научного» («критического», «аналитического», «нового», «свободного» и прочего) «мышления» («исследования», «осознания» и т.п.);
- псевдологической игрой суждениями, притчами, историями, анекдотами;
- использованием общих и неопределенных понятий, расплывчатых описаний и формулировок;
- управляемым воображением;
- наглядностью (схемы, слайды, видео);
- эксплуатацией группомыслия;
- управляемой групповой динамикой и т.д.

Еще одним сильным средством ситуационного влияния является удобное для манипулятора само по себе описание ситуации: навязывание ее масштабов (от

глобального до микроуровня — от вселенских до личной ситуации конкретного человека), определение ее смысла (от борьбы галактических цивилизаций и приближения Страшного Суда до необходимости купить кухонные ножи в определенном наборе), расстановка акцентов и главных вопросов, выбор аналогий и сравнений и т.д. Таким же мощным инструментом является предложение самых желанных и заманчивых целей, включая весь спектр — от вполне реалистических до абсурдно фантастических.

Принцип ситуационизма позволяет сделать два важных вывода для выработки экспертного подхода к преступному использованию психологического воздействия (влияния).

Главным, и во многом единственным, источником, из которого черпаются манипулятивные и мошеннические приемы, является привычная, устоявшаяся повседневность социального взаимодействия, в большей своей части естественно упрощенного до бездумных автоматизмов. Манипулятивное воздействие конструируется из элементов, которые абсолютным большинством людей в абсолютном большинстве случаев воспринимаются как нормальные, «сами собой разумеющиеся» продолжения или проявления до этого момента безопасной социальной обыденности. Это аспект безотчетно доверчивого отношения к тому, что состоит из элементов, прежде оправдывавших доверие.

Следовательно, в экспертизе ситуаций влияния необходимо особое внимание обращать на маскировочную функцию таких привычных элементов социального взаимодействия. Замаскированные подобным образом психоагрессия и психонасилие в известном смысле опаснее прямых и физических форм агрессии и насилия, поскольку часто распределены во времени на мелкие незаметные элементы и растворены в привычных социальных нормах и ритуалах, привычных автоматизмах (социальных рефлексках). Жертва психонасилия, таким образом, нередко одновременно оказывается под «наркозом» стереотипов, позитивного социального подкрепления и самых желанных перспектив, что не позволяет достаточно быстро распознать агрессивное вторжение в психику.

Второй вывод — это учет конкретных особенностей сильной зависимости индивида от внешнего социального окружения, которые, в частности, выражаются во многих случаях в преобладании необдуманных подражательно-приспособительных реакций над рационально-критическими.

Важно также учесть, что эффективность ситуационного воздействия часто определяется наличием или отсутствием отдельных элементов, кажущихся малозначимыми, но реально влияющих на результат. Например, когда на вербовочной лекции в так называемые «фонды взаимной помощи» (вариации мошеннических финансовых пирамид) человек должен принять решение, вкладывать ему туда 2–3 тысячи долларов или нет, может показаться не важным, в каком порядке сидят люди рядом с ним, знакомы они или не знакомы. Главное, вроде бы, — убедила его лекция или нет. Однако именно определенный порядок рассаживания способен существенно повлиять на его решение в силу того, что рядом будут находиться люди, всем своим видом и поведением подталкивающие к согласию. Подобные тонкости ситуаций были выявлены во многих экспериментах.

Это пример того, что в социальной психологии называется «канальными факторами», которые можно назвать также капиллярной системой влияния. Искусное управление канальными факторами помогает манипулятору добиваться успеха в ситуациях, кажущихся вовлеченному в них человеку или неискушенному внешнему наблюдателю безопасными или даже проигрышными для манипуляции.

Выделение канальных факторов в той или иной ситуации или их привнесение туда зависит от того, на какой результат нацелены организаторы данной ситуации. Если вы хотите, например, обеспечить максимально взвешенный выбор участников ситуации, то не только упомянете о других точках зрения, но и объясните, где и как с ними можно познакомиться. Если же вы хотите добиться не критического принятия вашей точки зрения, то запретите задавать вопросы до окончания выступления или будете сами формулировать вопросы так, как вам выгоднее. Примером такого манипулятивного «канализирования» вопросов и ответов, подталкивающего людей на самом деле к необдуманным решениям, может служить брошюра мошенников–«пирамидостроителей» под красноречивым названием «Ответы» [3].

По отношению к конкретной цели воздействия следует анализировать ситуации не только с точки зрения того, как этой цели способствует какой-то канальный фактор, но и с точки зрения того, «вычищены» ли из ситуации канальные факторы, «играющие» на нежелательный результат. Соответственно, управлять ситуацией можно не только и даже не столько *привнесением* в нее нужных канальных факторов, облегчающих *желательное* поведение индивида, сколько *нейтрализацией* канальных факторов, облегчающих *нежелательное* поведение мишени воздействия.

В экспертизе влияния, таким образом, следует не только учитывать наличие в данной ситуации определенных канальных факторов, но и применять принцип «отсутствующих деталей», т.е. выявлять те аспекты ситуации, которые можно назвать «контрканальными факторами». Контрканальные факторы — это случайно или преднамеренно отсутствующие элементы ситуации, наличие которых могло бы заметно повлиять на поведение людей, вовлеченных в данную ситуацию.

Всем этим перечислением элементов внешнего социального влияния никоим образом не отрицается индивидуальная активность и ответственность. Она должна рассматриваться в сложном интерактивном соотношении с внешним влиянием и с трезвым учетом реальных свойств психики индивида. В общем смысле можно сказать, что социальное влияние не определяет поведения индивида непосредственно. Оно инициализирует каждый раз некую индивидуальную активность, которая и является прямым источником конкретных действий личности и которая описывается принципом субъективной интерпретации и конструирования (конструирования). Иными словами, внешняя ситуация (воздействие других людей и элементов среды) сталкивается с «внутренней» ситуацией личности, в которой происходит свое собственное непростое взаимодействие свойств и механизмов индивидуальной психики.

Представление о субъективном восприятии реальности каждым индивидом кажется совершенно очевидным, просто банальным. При близком и внимательном рассмотрении многое оказывается сложнее. Социальная психология открыла немало конкретных особенностей и асимметрий такой субъективности, и все они важны для точного и полного понимания манипулятивных махинаций с индивидуальной психикой.

В первую очередь, необходимо обратить внимание на то, что люди в значительной мере не осознают ни собственную субъективность, ни свою подверженность влиянию ситуации, воспринимая почти все происходящее с ними с позиций «наивного реализма». Последний состоит в таком представлении о самом себе, которое предполагает полный внутренний личностный контроль своего поведения и сознания в любой ситуации и несомненное соответствие своего индивидуального восприятия «единственно возможному объективному» смыслу ситуации.

Подобное представление, как и охарактеризованные выше социальные автоматизмы, в определенных рамках имеет положительное значение для личности, позволяя поддерживать комфортную «Я-концепцию». Это же свойство оборачивается своей опасной стороной, когда его умело эксплуатируют манипуляторы. Поскольку человек чаще всего не задумывается ни над тем, что привнесено в его восприятие ситуации субъективными склонностями и додумываниями, ни над тем, какие другие точки зрения на ситуацию возможны и чем они могут быть обоснованы, то стимулирование определенных свойств субъективного восприятия и исключение плюрализма оценок ситуации может быть весьма эффективным в обеспечении безотчетной веры в однозначную «объективность» картины, нарисованной манипулятором. При этом у человека остается непотревоженной и уверенностью в самостоятельности и «объективной» обоснованности своих выводов.

В результате в восприятии неискушенного наблюдателя вся ответственность за выводы и решения перекладывается на мишень воздействия, тем более, что последняя и сама склонна разделять эту иллюзию. Проблема состоит в том, что мишень воздействия в таких случаях действительно проявляет собственную когнитивную активность, субъективно оцениваемую как рациональные размышления. По существу же, в большинстве случаев происходит активизация суррогатов мышления и готовых когнитивных блоков (стереотипов, аттитюдов, предрассудков, эвристик и т.п.). Бернард Шоу как-то метко заметил по этому поводу: «Немногие люди размышляют больше двух или трех раз в год; я сделал себе международную репутацию, размышляя один или два раза в неделю» [4, с. 271].

Собственно, одна из самых главных целей манипуляции — запустить механизм самовлияния и самоуговаривания у объекта воздействия, но в русле, predetermined манипулятором. Этот контроль достигается, в основном, путем влияния на определение ситуации в начале его формулирования другими, и влиять на это определение индивид может, выражая себя таким образом, чтобы создать у других впечатление, которое побудит их действовать добровольно, но согласно его собственным планам. Технические приемы коммуникации, такие, как косвенные намеки, искусные двусмысленности и принципиальные умолчания, позволяют манипулятору получать выгоду от обманов, не опускаясь, в техническом смысле, до прямой лжи и одновременно перекладывая ответственность за последствия на саму жертву.

Известнейшие специалисты по социальной психологии, Э. Пратканис и Э. Аронсон, вывели один из наиболее важных законов для определения эффективности убеждающей тактики с точки зрения когнитивного воздействия и когнитивной реакции: *«Успешной является тактика убеждения, которая направляет и канализирует мысли таким образом, чтобы мишень думала в соответствии с точкой зрения коммуникатора; успешная тактика подрывает любые негативные и поощряет позитивные мысли о предлагаемом образе действия»* [5, с. 46–47].

Описанная взаимосвязь внешних и внутренних механизмов составляет важную основу экспертных исследований ситуаций влияния. Кстати, способность индивида сопротивляться манипуляции также определяется сочетанием внешних и внутренних факторов. Наилучшим и самым здоровым вариантом является тот, в котором личность обладает необходимыми знаниями о признаках и приемах манипулятивного влияния и навыками защиты от них, имея одновременно возможность пребывать в социальном окружении, поддерживающем такое сопротивление.

Другой вариант состоит в том, что личность обладает верованиями и стереотипами, противоречащими навязываемым идеям, и состоит в группе, так же негативно относящейся к ним. В таких случаях нередко результаты одного манипулятивного (пропагандистского) процесса сталкиваются с другим манипулятивным процессом. Человек оказывается защищенным от чего-то не потому, что обоснованно и критически понимает опасность и самостоятельно выбирает такое поведение, а потому, что наглухо закрыт от любого иного влияния, кроме того, под «колпаком» которого он уже оказался. Именно поэтому в «Советах», еще одной инструктивной брошюре для участников финансовых пирамид в форме так называемых «фондов взаимной помощи» [6], категорически не советуют приглашать на вербовочные семинары «фанатиков-сектантов».

Большинство людей, к сожалению, не подпадают под первый вариант и оказываются потенциальными жертвами разного рода мошенничеств и манипуляций.

Третий принцип социальной психологии — представление о напряженных системах, — в значительной степени описывает собственно динамику взаимодействия ситуационного влияния и конструирования. В соответствии с ним индивидуальная психика, а также психологическое состояние коллективных образований (от малых социальных групп до больших наций) должны рассматриваться как системы, пребывающие в состоянии напряжения. Анализ любой отдельной стимулирующей ситуации следует начинать, как писал К. Левин, с признания, во-первых, того, что «поведение должно выводиться из всего количества одновременно сосуществующих фактов»; а во-вторых, того, что «эти одновременно сосуществующие факты имеют характер силового поля постольку, поскольку состояние каждой части данного поля зависит от любой другой его части» [7, с. 90–91]. Существование простых механических закономерностей, соотносящих отдельные стимулы с конкретными реакциями, попросту невозможно, если учесть, что и те, и другие встроены в динамический контекст, видоизменяющий и ограничивающий действие этих закономерностей.

Существует три важнейших следствия приложения понятия «напряженная система». Первое из них состоит в том, что *анализ сдерживающих факторов* может быть так же важен для понимания и прогнозирования эффекта от того или иного приема влияния, как и анализ самого этого приема. Например, наличие на соседнем кресле скептически настроенного друга на вербовочном семинаре «фонда взаимной помощи» может сделать бесполезными почти любые изолированные приемы влияния на новичка.

Второе важное следствие является оборотной стороной предыдущего. Дело в том, что, находясь на пороге изменений, системы иногда пребывают в *неустойчивом равновесии*. Тогда отсутствие сдерживающих факторов может приводить к быстрым и серьезным изменениям даже при слабых воздействиях. Если использовать предыдущий пример, то отсутствие друга-скептика рядом с новичком на вступительном собрании в «пирамиду», особенно когда этот новичок находится в состоянии неуверенности и социальной или личностной нестабильности, поможет манипуляторам с минимумом усилий подтолкнуть его к выгодному для них шагу.

Третье следствие приложения понятия «напряженные системы» возникает в результате объединения первых двух. Подобно принципу конструирования, принцип напряженных систем позволяет понять, почему кажущиеся масштабными манипуляции с ситуациями не дают иногда значительного эффекта, в то время как внешне менее масштабные манипуляции иногда бывают весьма эффективны. Масштабные манипуляции могут оказаться бессильны перед лицом еще более

масштабных сдерживающих факторов или даже увеличивать силу сопротивления последних. В противоположность этому менее масштабные манипуляции могут использовать факт ненадежного равновесия либо важный каналный фактор, вызывая сдвиги в системе скорее посредством изменения направления силовых воздействий, чем посредством грубой силы.

В соответствии с последним выводом, даже на вполне устойчивую личность могут оказать значительное влияние сами по себе слабые приемы воздействия, если они используются в широком спектре, согласованно, интенсивно и достаточно длительно. Продолжая пример с «пирамидами», стоит обратить внимание на то, что брошюры и лекции их организаторов построены именно на массивном и согласованном использовании разнообразных, зачастую простых и неброских приемов, а не на отдельных эффектных и ярких «номерах». Образно говоря, большое количество тщательно структурированного, но «дешевого» материала вполне заменяет по результативности ограниченный набор более сложных и дорогих методов влияния. Одновременно можно сказать, что оно также подменяет качественную информацию, на отсутствие которой и должны не обратить внимания вербуемые.

После такого описания свойств человеческой психики в качестве объекта социального влияния встает следующий вопрос: в каких конкретных принципах и приемах может реализоваться использование перечисленных механизмов в целенаправленном, организованном воздействии на личность, особенно манипулятивном и пропагандистском?

Э. Пратканис и Э. Аронсон сгруппировали эти принципы в четырех стратегиях: «Во-первых, следует взять ситуацию под свой контроль и обеспечить благоприятный климат для вашего послания, подобный процесс мы называем *предубеждением*. Предубеждение включает в себя манипулирование тем, как структурирована проблема и как сформулировано решение. Вполне успешно осуществленное предубеждение определяет то, «что всем известно» и «что все считают само собой разумеющимся» (даже если это отнюдь не так и данное положение, напротив, следовало бы принять как дискуссионную точку зрения). Умело организуя формулировку и обсуждение вопроса, коммуникатор, однако, может влиять на когнитивные реакции и получать согласие, внешне даже не пытаясь нас убеждать. Затем коммуникатору следует создать положительный образ в глазах аудитории. Эту стратегию мы называем *доверием к источнику*. Другими словами, коммуникатор должен казаться внушающим симпатию, авторитетным или заслуживающим доверия либо обладающим любым другим качеством, облегчающим убеждение. Третья стратегия заключается в том, чтобы создать и донести до адресата *послание*, которое фокусирует его внимание и мысли именно на том, что нужно коммуникатору, — например, отвлекая от доводов против данного предложения, или сосредотачивая его внимание на ярком и мощном образе, или даже побуждая его убедить самого себя. Наконец, эффективное влияние контролирует *эмоции* мишени и следует простому правилу: возбудите эмоцию, а затем предложите мишени способ реагирования на эту эмоцию, который «случайно» окажется именно желательным образом действия. В таких ситуациях мишень озабочена необходимостью справиться с эмоциями, исполняя требование в надежде избежать негативной эмоции или сохранить позитивную» [5, с. 67].

Автору статьи представляется возможным добавить еще две стратегии. Пятая стратегия влияния — это применение массивного количества структурированной информации, а шестая — обеспечение достаточной временной дли-

тельности, в течение которой информацию предъявляют объекту влияния. Соответствующая техника убеждения может быть выражена формулой «масса информации, помноженная на достаточно длительный и относительно непрерывный для восприятия отрезок времени». Техника такого информационно-коммуникативного марафона, особенно дополненная поведенческими техниками, способна приводить к быстрым и радикальным изменениям сознания и поведения индивида, как позитивным, так и негативным. Американские психологи Фло Конвэй и Джим Зигельман выдвинули гипотезу о том, что существенные и скороспелые изменения в сознании и поведении людей могут являться результатом рассчитанного манипулирования информацией, ведущего к информационной перегрузке [8, с. 86–91]. Новички сект или сетевых «пирамид» подвергаются постоянной бомбардировке радикальными идеями и верованиями. Им не дают времени на размышление или проверку этой информации в сравнении с реальностью. Нейробиологическое побуждение интегрировать и извлечь смысл из этого нового жизненного опыта и информации толкает новичка к кризису, который может быть разрешен только внезапным некритическим принятием новой системы верований. Затем новичок испытывает внезапное изменение личности: он «сламывается». Основываясь на своих исследованиях, Конвэй и Зигельман предположили, что такие воздействия могут порождать новую форму психического заболевания: «информационную болезнь» (information disease) [2, с. 50].

В контексте данной статьи нам представляется важным привести определение пропаганды, данное Э. Аронсоном и Э. Пратканисом, поскольку этот термин в значительной мере интегрирует все вышеперечисленные аспекты психологического воздействия применительно к ситуациям сознательного, целенаправленного их использования: «Термин *«пропаганда»* не получил широкого распространения до начала двадцатого столетия, когда его стали применять для описания тактики убеждения, использовавшейся в ходе Первой мировой войны, и методов, которыми позже пользовались тоталитарные режимы. *Пропаганда* была первоначально определена как распространение пристрастных идей и мнений, часто с помощью лжи и обмана. Однако по мере того, как ученые начали изучать тему более подробно, многие осознали, что пропаганда не является исключительным достоянием «преступных» и тоталитарных режимов и часто состоит не только из умных мошеннических уловок. Слово *«пропаганда»* с тех пор стало означать массовое «внушение» или влияние посредством манипуляции символами и психологией индивидуума. Пропаганда включает искусное использование образов, лозунгов и символов, играющее на наших предрассудках и эмоциях; это распространение какой-либо точки зрения таким образом и с такой конечной целью, чтобы получатель данного обращения приходил к «добровольному» принятию этой позиции, как если бы она была его собственной» [5, с. 28].

Современные деятели пропаганды пытаются избавиться от этого понятия, неся столь критический смысл, поэтому внедряют всякого рода эвфемизмы вроде «политтехнологий», «информационных технологий» или «связей с общественностью» (каждое из приведенных понятий может быть наполнено и непропагандистским содержанием, если реализуется в раках честного обслуживания интересов общества и граждан). Необходимо понять, что такие подмены нередко также являются элементами пропаганды. Доказательство пропагандистского характера тех или иных ситуаций влияния может быть важной частью социально-психологической экспертизы.

Подводя итоги вышеизложенного, основные моменты социально-психологической уязвимости личности можно свести к трем пунктам:

1. Ситуационность — сильная зависимость от внешних ситуационных факторов: места, поведения других людей, наличия или отсутствия информации извне, социальных факторов ситуации (роли, символы, знаки, нормы).

2. Сложная взаимозависимость внутренних и внешних динамических факторов, позволяющая посредством целенаправленной организации внешних воздействий подчинить внутреннее индивидуальное сознание и поведение целям манипуляторов хотя бы на некоторое время.

3. Нерациональность, ошибочность и некритическая инерционность многих процессов восприятия, оценки и принятия решений на уровне обыденного индивидуального сознания и в условиях группы, что часто усугубляется отсутствием личного опыта столкновения с опасными ситуациями и специфических навыков совладания с ними.

Действия эксперта, если кратко сформулировать методическую схему экспертизы, должны состоять в следующем:

1. Выделение (вычленение) из анализируемой ситуации, свидетельств и документов основных социально-психологических смысловых элементов, способов и техник воздействия.

2. Последующее восстановление из них конкретной системы воздействия и описание процесса влияния на основании экспериментально выявленных закономерностей восприятия и реагирования реципиентов (мишеней влияния).

3. Рассмотрение анализируемых сюжетов как актов социальной коммуникации с определенными социально-психологическими последствиями, и не по отдельным изолированным элементам, а в качестве именно целостных ситуаций в конкретном пространстве и времени, включающих все аспекты и обстоятельства, которые доказательно могут быть представлены как элементы системы воздействия.

Изложенные методологические основания и схема социально-психологической экспертизы ситуаций влияния, разумеется, должны на практике реализовываться посредством вычленения и предъявления в качестве доказательств конкретных техник и приемов влияния. Выделение основных групп таких техник и приемов, их классификация — все это подлежит дальнейшему исследованию.

Литература

1. Кудрявцев, И.А. Комплексная психолого-психиатрическая экспертиза (научно-практическое руководство) / И.А. Кудрявцев. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1999.
2. Росс, Л. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Л. Росс, Р. Нисбетт. — М.: Аспект Пресс, 1999.
3. Александров, С. Ответы / С. Александров. — М.: Межрегиональный общественный фонд взаимной поддержки, 1999.
4. The Portable Curmudgeon / Compiled and edited by Jon Winokur. — N.-Y.: A Plume Book, 1992.
5. Аронсон, Э., Пратканис, Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения — повседневное использование и злоупотребление / Э. Аронсон, Э. Пратканис. — СПб.: Прайм-Еврознак, 2002.

6. Александров, С. Советы / С. Александров. — М.: Межрегиональный общественный фонд взаимной поддержки, 2000.
7. Conway, Flo and Siegelman, Jim. Snapping: America's Epidemic of Sudden Personality Change / F. Conway, and J. Siegelman. — Second Edition. — Stillpoint Press, N.-Y., 1995; Волков, Е.Н. Основные модели контроля сознания (реформирования мышления) / Е.Н. Волков // Журнал практического психолога. — 1996. — № 15.
8. См.: Conway, F. & Siegelman, J. Information disease: Have cults created a new mental illness? / F. Conway, and J. Siegelman // Science Digest, January. — 1982.