

# Начини за въздействие на субекта върху обекта на манипулиране

Пламен Средков\*

**Резюме:** Настоящата статия е посветена на начините за въздействие на субекта върху обекта на манипулиране. Тук манипулирането го разглеждаме в негативния смисъл. Представени са три основни групи начини – директни (единични и множествени), индиректни (от първи порядък и от втори порядък) и комбинирани (директни и индиректни) и всеки от тях се подразделя на начини на следващо ниво, а всеки начин на следващо ниво – на по-следващо ниво. Накрая заключаваме, че за да се предпазим от и елиминираме манипулациите са необходими (но може би недостатъчни) мисловен процес и активна гражданска позиция от страна на обществото.

**Ключови думи:** манипулиране, начини на въздействие, директни начини на въздействие, индиректни начини на въздействие, комбинирани начини на въздействие.

**JEL:** A14; A12; D72; M12; M19; M30; M31; Y80; Y90; Z13; Z38.

## Увод

Проблемът относно манипулирането на обществото се оказва изключително актуален и предизвиква редица дискусии и публикации. Интересът към манипулирането се дължи на факта, че то присъства в цялостния обществен живот – не само в България, но и в целия свят – и в борбата на производителите и търговци-

\* Пламен Средков е специалист от практиката в гр. Монтана.

те за превръщане на населението в купувачи (а не в потребители), и в политическия живот за привличане на избиратели, без да се дава гаранция, че те ще бъдат облагодетелствани със своя избор.

Както при всички процеси, така и при манипулирането са налице две страни – субект (единичен или множествен), който въздейства, и обект (единичен или множествен), върху който се въздейства. Възможно е субектът да има възложител на конкретната манипулативна задача.

В настоящата разработка **имаме предвид негативната страна на манипулирането**. Затова **в работен план ще приемем**, че **манипулацията е завоалирана комуникация, която цели да скрие истинските намерения на субекта относно желанието му за отговор от обекта**. Под **завоалирана** тук разбираме **трудно осъзнаваема, неосъзнаваема, късно осъзнаваема**. **Вярно е**, че при манипулацията се прави опит за оказване на влияние ... върху хора, без те да усещат” (Дуранкев, 2014, с. 136), но **не е вярно**, че „волята им **частично се управлява**” (Дуранкев, 2014, с. 136) (курсивът мой – П.С.). Управлението и лидерството (вогачеството) са налице само когато **имаме съвместно посрещане и решаване на проблеми**, които са **еднакво важни за двете страни** (управляващ и управляван). При манипулирането такава взаимност няма и затова мнението, волята и живота на обекта **цялостно се направлява**, съгласно волята и желанията на манипулатора (или неговия възложител). Следователно,

**нямаме** управляване, а **имаме** направляване. Когато обект на манипулиране е цялото население се говори за масови манипулации.

За да се разбере добре манипулацията е необходимо: 1) Да се дадат определения на понятията влияние, въздействие, сила и насилие; 2) Да се знаят какви са начините за въздействие на субекта върху обекта на манипулиране. Затова нашата задача е да проследим тези понятия и начини, да запознаем читателя с тях, за да може той след това да ги използва за евентуално предпазване от манипулативни въздействия върху себе си. Смятаме, че: а) **Влиянието** има главно **идеален и вербален характер**. При него автономията също може да се увеличава, запазва или намалява. То също може да бъде преднамерено или непреднамерено; б) **Въздействието** тук го разглеждаме като **първично** понятие на категориите влияние, манипулация, господство, власт, авторитет, принуда, сила и насилие. Въздействието може да има **материален, идеален, вербален или физически характер**. В случаите на въздействие автономията на обекта може и да се увеличава, може да се запазва, може и да намалява. Това зависи от целта и задачите, които се решават с него. Затова то може да бъде преднамерено и непреднамерено; в) **Силата** е физическо въздействие върху тялото на обекта **без** (например някакво изтезание) или **със** съгласието на обекта (например хирургическата намеса от страна на лекаря или хипнотизатора). Словото въздействие обикновено е строго целенасочено; г) **Насилието** е главно **физическо** въздействие върху тялото **или друг вид въздействие** изобщо върху обекта, но **без** съгласието на обекта. Насилственото въздействие също е строго целенасочено. **Според нас, насилието може да има и психологически характер**, независимо дали това се осъзнава или не се осъзнава от обекта на въздействие.

**Обект на разглеждане** са начините за

въздействие на субекта върху обекта на манипулиране.

**Целта на работата** е да покажем тези начини.

**Методите за изследване и анализ** са нашите **лични наблюдения и опит от живота**.

Работата има интердисциплинарен характер, отнасящ се до социологията, политологията, психологията, маркетинга и други области.

## 1. Цел на начините за въздействие на субекта върху обекта на манипулиране

Всички начини за въздействие на субекта върху обекта **имат за цел да предизвикат определено поведение от страна на обекта**. Ако субектът и обектът бъдат разгледани като (комуникационна) система, то **на входа** ѝ се залагат **целите, задачите, намеренията, критериите** и др., **които се поставят от субекта**, а **на изхода** – **конкретното поведение от страна на обекта**. **Параметрите** на входа и изхода **се знаят само от субекта и никога не се съобщават на обекта**. Казано по-иначе, **поведението на обекта е резултат от прилаганите начини на въздействие**. Тези начини за въздействие на субекта върху обекта са няколко.

## 2. Видове начини за въздействие на субекта върху обекта на манипулиране.

### 2.1. Директни начини за въздействие

Директните начини за въздействие са насочени директно към поведението на обекта, но не и към съзнанието на обекта. От гледна точка на източниците на въздействие, начините могат да бъдат единични и множествени. **Единичен начин** е когато източникът на сигнала е само един,

а **множествени** – когато източниците на сигнала са повече от един (два, три и т.н.).

**2.1.1. Директни единични начини.** Това са начини когато източникът на въздействие е само един. Те могат да бъдат: а) Административни – закони, укази, постановления, наредби на законодателната и изпълнителната власт, съдебни решения и присъди, узаконените средства за насилие (без физическото насилие и ако не са премахнати), част от устните заповеди на преките ръководители, узаконяване на определено обществено-икономическо устройство; б) Психологически; в) Административно-психологически – когато едновременно се използват както административни, така и политически средства.

**2.1.1.1. Административните начини** се прилагат от законодателната и изпълнителната власт и са задължителни за изпълнение. Нищо не пречи парламента, правителството или дадено министерство да манипулира обществото и да наложи закона, постановлението или наредбата да се спазва задължително, при което се формира поведение и обществено устройство от типа *post factum*. **Примери** за административни начини: Закон за защита на нацията, който наред с всичко има и манипулативен характер и влиза в действие от януари 1941 г. и е насочен към поведението на редица организации – масони, ротарианци, ционисти, еврейското население; Закон за защита на държавата под чиито удари попада и поетът Гео Милев. В този случай обектът е задължен да се (само)подлага на манипулиране. Ако това не стане – означава да бъде поведен под съдебно-наказателна отговорност. С други думи, **отказът от (само)подлагане на манипулация е наказуем** – нежелаещият да бъде манипулиран задължително бива наказван. Всичко изброено дотук е **узаконена манипулация**. **Съдебните решения и присъдите** също са задължителни за изпълнение, макар че е възможно да са плод на съдебна греш-

ка. Това е **несъзнателна манипулация от страна на съдебния орган**. **Узаконените средства за насилие** (без физическото насилие) влияят върху съзнанието и/или поведението. **Примери** за узаконени средства за насилие: изземването от обекта на някакво имущество, без което той не може да съществува биологически, а от тук и социално; интерниране – принудително заселване, при което обектът няма право да напусне мястото. **Устните заповеди** на преките ръководители също са задължителни за изпълнение от колектива. При всички административни документи (закони, постановления, наредби, разпоредби, заповеди и т.н. – от най-високото до най-ниското йерархично равнище и имащи писмен вид) и съдебни решения е налице използване на третия закон на манипулацията, с тази разлика, че „опаковката“ е подходяща за субекта, без той да се интересува, че е в ущърб на обекта – все пак административният документ е задължителен за изпълнение (Третият закон на манипулацията гласи, че „Вие бихте могли да продадете на един човек всичко или почти всичко. Условието е да му го предложите в най-подходящата опаковка. Никой не би помислил за нашата изгода, щом това е в негов ущърб. Единствено ние самите можем да браним своите интереси“ (Киршнер, 1995, с. 81, 88)). Тук могат да бъдат добавени и организационните начини като недостиг на време или принудително чакане, непрегсказуемост, труден избор и отсъствие на избор, организационна динамика.

**2.1.1.2. Психологически начини**, влияещи върху поведението на обекта. Макар тези начини да са психологически, те винаги минават през мозъка на обекта. Тук е редно да споменем поне два начина: 1) Авторитетът като израз на власт (легитимна или нелегитимна). Индивид, който притежава авторитет, не е задължително да притежава легитимна власт, тъй като той притежава поне условна власт (в сми-

съла на Голбрайт). Тази власт е придобита много преди настоящото въздействие и точно поради това не минава през мозъка. Обектът си е съставил положително мнение доста преди това. Именно авторитетът оказва влияние върху околните. С риск за повторение трябва да кажем, че **авторитетните личности – съзнателно или несъзнателно – могат да се окажат ефектни манипулатори**, което говори за „корумпиране на разума“; 2) **Фокусиране** – това е видяно от Ноам Чомски – върху емоциите много повече от предлагането на храна за размисъл (Чомски, 2013); 3) Участие на медиите, което може да бъде: а) индиректно – общността на бизнес-мените диктува правилата и контролира медиите” (Чомски, Н., Медиите под контрол. Лекция, изнесена на 17 март 1991 година в Кентфийлд, Калифорния – (Вж: <http://www.savanne.ch/svoboda/anarchy/theory/media.html>)); б) директно: б<sub>1</sub>) чрез постоянно употребявания термин „тероризъм“, което понятие е неprecизно, неадекватно, неуместно и е подигравка с човешкия разум и манипулационна кампания – нещо, което отгавна сме споменали в друга наша публикация (Средков, 2007, с. 97-99); б<sub>2</sub>) появата на т.нар. „вьетнамски синдром“, изразяващ се в „болезнени задръжки срещу използването на военна сила“. Тези „болезнени задръжки“ срещу насилието са налице у голяма част от населението. Хората просто не разбират защо трябва да ходим да измъчваме, да убиваме и да изсипваме бомбени килими. Много е опасно, когато населението е обладано от такива „болезнени задръжки“ (както и Гьобелс го е разбрал), защото това може да наложи ограничения върху външнополитическите авантюри. Необходимо е, както възкликва един ген *Вашингтон Пост*, да „внушим на хората уважение към военните добродетели“. Това е много важно. Ако искате да създадете общество на насилието, което да използва военна мощ, за да наложи по

света целите на собствения си, домашен елит, то трябва да има „правилно“ разбиране за военните добродетели и да няма никакви такива „болезнени задръжки“ по въпроса за използването на сила. Ето това е вьетнамският синдром. Необходимо е той да бъде преодолян (Чомски, Н., 1991, 1994); 4) Използване на културата – чрез митологизация (книгите за кариерата и успеха), чрез идеологизация („всеки има шанс“), чрез пряка манипулация („прочистващи операции“ за „прегловратяване на хуманитарната катастрофа“) (Дуранкев, 2014, с. 133).

### 2.1.2. Директни множествени начини.

В този случай източниците на сигнала са два, три и т.н. По-„интересното“ е когато самите сигнали имат един и същ предмет (тема), но са различни и дори несъвместими по съдържание. Тук спагат **административно-психологическите начини** – използване на средствата на предните два начина – съчетаване на административните с психологическите средства. Според нас са възможни следните комбинации: 1) Приемане на закон (постановление, наредба, заповед) чрез използване на конкретен индивид, което е индикатор за „корумпиране на разума“; 2) Приемане на закон чрез фокусиране върху емоциите (емоциите са фактор, а законът е резултат) и обратно – фокусиране върху емоциите от приетия закон (законът е фактор, а емоциите са резултат). Като пример можем да кажем следните случаи: а) Народното събрание е издало определен закон, но дадено министерство е издало наредба, която регламентира прилагането на закона, но същата наредба не е в духа на закона и едва ли не е „против“; б) Два различни закона опират до една и съща тема, но по нея те са с противоположно съдържание. В този случай се стига до парадокса на несъвместимостта. Обектът на въздействие е изправен пред дилемата кой закон да спази и кой закон да „наруши“. Спазването на законите се следи от различни институции на изпълнителна-

та власт. Всяка от институциите следи за „своя“ закон, без да се интересува от несъвършенството и несъвместимостта. Във всички случаи потърпевши в „несъвместяването на несъвместимите закони“ си остава обекта на въздействие. Оставаме дори с впечатлението, че несъвместимостта е предварително зададена „величина“ с оглед винаги да има нарушители. Това е все едно да се създават проблеми и да не се решат.

**2.2. Индиректни начини за въздействие.** При индиректните начини на въздействие също се цели достигането на определено поведение от страна на обекта, но те преди това минават: а) през съзнанието на обекта; б) през тялото на обекта; в) през заобикалящата среда. Те могат да бъдат: индиректни начини от първи порядък – когато го поведението се стига с един опосредстващ елемент (съзнание – поведение, тяло – поведение, заобикаляща среда – поведение); индиректни начини от втори порядък – когато го поведението се стига с два опосредстващи елемента (тяло – съзнание – поведение, заобикаляща среда – тяло – поведение).

**2.2.1. Индиректни начини за въздействие от първи порядък.** Това става чрез *първоначално въздействие върху съзнанието (мозъка), върху тялото и върху заобикалящата среда.*

**2.2.1.1. Въздействие върху съзнанието (мозъка) на обекта.** При това въздействие мозъкът на обекта е опосредстващият елемент между субекта и поведението на обекта. В този случай *посланието* на субекта може да бъде *информационно, образователно* или *убеждаващо*, като информационното и образователното въздействие са далеч по-малко вероятни от убеждаващото въздействие. Основният замисъл на субекта при въздействие върху мозъка на обекта е да постигне *бъдещо господство* върху него (обективната зависимост на субекта в най-широк смисъл, при което

обектът се (само)поставя в отношение на зависимост от субекта в своя материален и духовен живот) и **власт** като обществено отношение, свързано с вземането, предлагането, прокарването, налагането и изпълнението на дадено решение. И понеже критерий за властното отношение е асиметрията между страните, т.е. положението, в което едната страна печели повече от взаимоотношението, отколкото другата, защото е в позиция да експлоатира слабостта, нуждите или уязвимостта на другата, то ясно е, че субектът ще се стреми да експлоатира обекта. Това означава – както е забелязал и Ноам Чомски – че субектът трябва да знае **за обекта повече, отколкото самият обект знае за себе си.** През последните 50 години напредъкът в науката доведе до образуването на разширяваща се пропасть между знанията на обикновените хора и информацията, която се ползва и се упражнява от управляващите класи. Благодарение на невробиологията и приложната психология, „системата“ има на свое разположение задълбочени познания за човека както по физиология, така и по психология. Тя е в състояние да научи за обикновения човек повече, отколкото той знае за себе си. Това означава, че в повечето случаи системата има по-голяма мощност и повече хора под контрола си. Субектът в този случай винаги е силната страна, а обектът е слабата страна. Задача на субекта ще бъде да не позволи на обекта да проявява своите силни позиции в която и да е област. Единият от начините за постигане на това е с власт (другият е със сила) когато оставя на обекта избора между подчинението и неподчинението, макар че и в двата случая (на подчинение или неподчинение) обектът ще бъде губещ. **Нещо повече – във всичките взаимоотношения между субекта и обекта се цели:**

- 1) Обектът да бъде доведен до изолиране от каквото и да е досег до понятия, изказване на съждения и умозаключения или пък

до осакатяване на мисловни операции като анализ, синтез, сравнение, абстракция, общение, конкретизация; 2) Да се ликвидира стремежът на обекта към знание; 3) Превръщането на индивида, групата или обществото в аморфна маса, която не поглежда гори и на организиране; 4) Отсъствие на теоретична убеденост и прояви на психологическа убеденост сред различните групи от населението.

**2.2.1.1.1. При информационно и образователно въздействие върху мозъка.** При условие, че имаме предвид негативния аспект на манипулирането, то със сигурност **информационното и образователното въздействие се превръщат в псевдоинформационно и псевдообразователно** и водят до вдетиняване на обекта на въздействие. Тези прояви са забелязани от Ноам Чомски. **От една страна**, той казва, **че манипулирането изисква поддържане на невежество сред населението и култивирание на посредственост**. Целта е чрез невежеството да се гарантира, че хората не са в състояние да разберат техниките и методите, използвани, за да бъдат контролирани и да се огъват на чуждата воля. Качеството на образованието за по-ниските слоеве на обществото се снижава. Масите са правени бедни и посредствени, така че невежеството, което отгеля по-ниските от по-високите социални класи, да остане на ниво, което ниските класи не могат да преодолеят (Чомски, 2013).

По този начин в днешно време се стига до **насърчаване на хората да се възхищават на посредствеността**, въвеждане в населението на мислене, че е хубаво или правилно да бъдеш глупав, вулгарен и необразован (Чомски, 2013). **От друга страна**, той отбелязва, че е налице **третиране на хората като малки деца**, като дава пример с промоционалните изяви, предназначени за широката общественост, при които се използват такива аргументи, символи, думи и тон, като че ли хората отпред са деца

в училищна възраст със забавяне в развитието или са психически болни лица. Заради печалбата някой се опитва да заблуди слушателя, използвайки инфантилни завои на словото. Защо? Ако някой се отнася към човека както към дете на не повече от 12 години, има голяма вероятност реакцията на човека да не е критична оценка, която е нехарактерна за децата под 12 години. Тук могат да се добавят и емоционалните въздействия, влияещи върху съзнанието и имащи информационен характер като (според изследване на щаб департамента на армията (Headquarters Department of the Army, 29 September, 1994): заплахи от нараняване, заболяване или болка; провал; загуба, предизвикваща страх и тревожност; загуба на близки, предизвикваща тъга и печал; фрустрации (Фрустрация – термин от психологията, който обозначава емоционално състояние на човек, излъган в своите очаквания и/или лишен от възможността да постигне силно желана цел. Проявява се най-често под 3 форми: 1) Агресия – когато човек „експлодира“; 2) Регресия – когато човек не е в състояние да избухва и таи всичко в себе си; 3) Ресигнация – избухване в сълзи (Вж: <https://bg.wikipedia.org/wiki/Фрустрация>)); вина, водеща до раздразнение, гняв и омраза; загуба на вярата или духовна конфронтация и др.

**2.2.1.1.2. При убеждаващо послание.** Посланието, когато е **убеждаващо**, обикновено се съпровожда с: 1) **Провокиране на обръкване и дезориентация на обекта – единичен или множествен**. Основният замисъл е да разстрои и да наруши плановете – ако такива изобщо са налице – на обекта на въздействие, да го извади от равновесие, да го подтикне към действия, които могат да навредят на самия него. Вижда се, че тук се използва четвъртият закон на манипулацията в частта му, че няма значение толкова достоверността за другите или другото действително отговаря на истината (Според четвъртият закон на манипулация-

та „достоверността на едно твърдение нараства колкото по-последователно и убедително го повтаряме. Който разпространява някакво твърдение, изтъквайки, че неговата достоверност вече е потвърдена от други хора, събужда потребност да се приспособим към множеството. При това няма значение доколко достоверността за другите действително отговаря на истината. Колкото броят на повторенията на твърдението е по-голям, нараства и готовността у възприемащия да се вслуша в посланието. Този ефект нараства, ако се умножава и броят на последователните повторения” (Кишнер, 1995, с. 99)); 2) **Провокиране на интереса на обекта към субекта, което означава, че субектът трябва да** направи такова впечатление, че **обектът** по време на контакта сам да поиска да развива отношенията си със субекта. В случая субектът толкова силно рекламира своите способности, възможности, ресурси, влияние и т.н., че обектът се убеждава в целесъобразността на установяване на отношения с него, съгласява се с неговото виждане по определени въпроси, съгласява се на определени отстъпки сега, **надявайки се** да получи определени изгоди за себе си в бъдеще, но ... така или иначе, обектът след време се оказва излъган; 3) **Създаване на впечатление, че субектът е настроен към сътрудничество с обекта, т.е. при външна демонстрация на готовност за сътрудничество, макар че в този случай най-често липсва готовност за поемане на конкретни отговорности;** 4) **Формиране на доверие към лъжливите послания;** 5) **Формиране на влияние от страна на субекта спрямо обекта,** при което автономията на обекта едва ли би се увеличила или запазила (просто това при негативния смисъл на манипулирането едва ли се е случило), но със сигурност ще намалее. Такова въздействие винаги е преднамерено и едва ли е непреднамерено; 6) **Убеждаване на обекта с оглед прокар-**

**ване на непопулярно решение** е като то се представи като „болезнено и необходимо“ и се постигне в момента съгласието на гражданите за неговото прилагане в бъдеще. Много по-лесно е хората да се споразумеят с гържавата и с бизнеса за лица, пострадали в бъдеще, отколкото в настоящето. Първо, защото ситуацията няма да се случи веднага. И второ, защото хората по целия свят са склонни винаги да таят наивната надежда, че „утре ще бъде по-добре“ и че жертвите, поискани от тях, ще бъдат избегнати. Това дава възможност на гражданите повече време да свикнат с идеята за промяна и смирено да я приемат, когато му дойде времето (Чомски, 2013); 7) **Шантажът** може да се използва както между субекти-конкуренти, така и по отношение на обекта. Когато е между конкуренти, то между тях се завързва разговор от рода на „ако не ми отстъпиш мястото си, ще направя обществено гостояние еднокоя си твоя постъпка, решение и т.н.“ Когато е спрямо обекта, то се заявява „ако не направите еди-какво си ще последва еди-какъв си неблагоприятен резултат“; 8) Ноам Чомски говори за **разсейване** (Чомски, 2013). Основният елемент на социалния контрол е отвлечане на вниманието от важните за хората въпроси. Това се случва чрез непрекъснато насищане на медиите с незначителни съобщения, изпращани от управляващата страната политически и икономически кръг. Отвлечането на вниманието е съществена възможност гражданите да бъдат лишавани от важни знания – в областта на науката, икономиката, психологията и други. Постоянното отвлечане на вниманието на хората от реалните социални проблеми, преминаването към теми, които нямат реално значение, гарантира, че гражданите са винаги заети с нещо и нямат време да мислят; 9) Вменяването също е прием в манипулирането. Това е доловено и от Ноам Чомски, който говори за **засилване на чувството за вина** и вну-

шаване на човека да вярва, че само той е виновен за собствените си нещастия, които се случват поради липсата на негови умствени способности, умения или усилия. В резултат на това, вместо да се бунтува срещу икономическата система, човек започва да се впуска в самоунижение, обвинява се, причинявайки си депресия, което води – наред с други неща – до застой. Без действие, за всякаква революция не може и да иде реч (Чомски, 2013).

**2.2.1.1.3. При наличие на условна власт у субекта.** Ако даден индивид притежава условна власт, то е напълно възможно да бъде използван за манипулативни операции, дори без той самият да знае това. Известно е, че авторитетът оказва влияние върху околните. Известно е също, че **при влиянието автономията** на обекта (обхватът на алтернативите, стоящи пред него) **се увеличава или поддържа**, докато **при манипулацията** тази автономия **намалява**. Поради това авторитетът може да бъде използван за манипулиране. Субектът ще бъде насочен от своя възложител към конкретния обект именно заради авторитета и властта, които той (субектът) притежава. Чрез тях субектът ще достигне до желаното от него поведение на обекта. Така **субектът**, и най-вече **неговият възложител**, **печели** поне тройно: **първо**, че е успял да излъже обекта, че му се увеличава автономията; **второ**, че действителната автономия на обекта намалява, което е и една от целите на субекта; **трето**, че контролира достъпа до информация на обекта. По същата логика **обектът губи** поне тройно.

**2.2.1.1.4. Психичните начини с когнитивен характер** (Карастоянов, 2002, с. 53), които се характеризират с много или малко информация, сензорно претоварване или сензорна депривация, неяснота, несигурност, изолация, недостиг на време или принудително чакане (последното може да мине и към административните начини), непредсказуемост, труден избор и от-

съствие на избор, организационна динамика (Депривация – състояние на лишеност от определено благо, което в психологията е състояние, породено от критични ситуации, при които на човек не се предоставя възможност за удовлетворение на някои негови основни потребности в достатъчна степен и за продължително време. Едни от най-често използваните и популярни методи в практиката на ПиаРа (PR) са следните: култови контролни системи за въздействие върху мисленето чрез сензорна депривация и депривация на съня, хипнози, притчи, молитви и лингвистични двойствености, нова идентичност и ролеви модели, и др.).

**2.2.1.1.5. Други начини.** Тук могат да бъдат отнесени някои **психологически и административно-психологически начини**, които **минават през съзнанието (мозъка) на обекта**. **А. Психологически начини:** 1) Изражението на лицето на субекта („И усмивката може да бъде заповед“) (Стоицова, 1992); 2) Всяване на страх у обекта, което да даде на субекта възможността той да взема решението, т.е. използване на шестия закон от страна на субекта; 3) Психологическо насилие.

**Б. Административно-психологически начини:** 1) Приемане на закон чрез всяване на страх (страхът е фактор, а законът е резултат) и обратно – всяване на страх от приет закон (законът е фактор, а страхът е резултат); 2) Устните заповеди и изражението на лицето (усмивката като заповед); 3) Устна заповед, придружена с всяване на страх; 4) Устна заповед, придружена с психологическо насилие и т.н.

**2.2.1.2. Въздействие върху тялото на обекта.** Начините за въздействие върху тялото имат социален характер, тъй като се извършват от субекта върху обекта. Според комбинацията на източника и на средството за въздействие, те могат да бъдат **изцяло социални и физико-социални**.

**2.2.1.2.1. Изцяло социални начини** са тези, при които източникът е с по-голяма

степен на важност от средството. Тук са възможни няколко случая, при които също се достига до желаното от субекта поведение на обекта: а) **Насилие** – когато субектът лишава обекта от какъвто и да е избор и съгласие. Целта на насилието е резултатът да бъде задължително в полза на субекта, та дори и във вреда на обекта. В случая на упражняване на **насилие** е възможно да се наблюдава ситуация, при която обектът – понеже е лишен от всякакъв избор – започва да мисли „дали ако окажа съпротива няма да стане по-лошо“; б) **Сила** – въздействието със сила става със съгласието на обекта. **При позитивния смисъл** случай можем да имаме когато лекарят е „въоръжен“ с хирургически инструмент и въздейства върху пациента с негово съгласие, макар че не липсват случаи когато лекарят извършва съответната интервенция без съгласието на пациента (ако животът на последния е „на косъм“). Целта тук е оздравяване на болния. Целта при упражняването на сила е най-напред да бъде излекуван или опериран болният, т.е. полезността е насочена към обекта, независимо дали това е от полза или е вреда за лекаря, т.е. субекта. **При негативния смисъл** на манипулиране упражняването на сила цели облагодетелстване на субекта, т.е. **силата и насилието стават синоними**.

**2.2.1.2.2. Социални физико-физиологични начини.** При тях субектът на манипулиране използва въздействието на външната физическа среда (физически начини) или състоянието на тялото на обекта (физиологични начини): а) **Физически начини** (Карастоянов, 2002, с. 52) – температура (горещина, студ), вибрации, шум, хипоксия (недостатъчен кислород), дим, отрова, химикали, инфекциозни агенти, физическа работа, осветеност (силна светлина, тъмнина, мъгла, облаци); б) **Физиологични начини** (Карастоянов, 2002, с. 52-53) – те в много случаи идват по индиректен път от тялото и влияят върху тялото, съзнанието

и поведението – недостатъчен сън, дехидратация, недохранване, лоша хигиена, мускулна умора, отслабена имунна система, свръхизползване или недостатъчно използване на мускулите, болест или нараняване.

**2.2.1.3. Въздействие върху заобикалящата социална среда.** Тук са възможни два варианта – създаване на среда, която не възприема (не харесва) обекта и създаване на среда, която не се възприема (не се харесва) от страна на обекта.

**2.2.1.3.1. Създаване на среда, която не възприема обекта** (средата не харесва обекта). В този случай **инициативата** по създаването на средата **е на субекта**, а **средата прогонва обекта**. В този случай **манипулацията е в голяма степен върху средата**. Средата бива „насъсквана“ срещу обекта. Достатъчно е да се направи реклама в стил „анти“, на която средата, в която е поставен, обектът да повярва. В този случай се въздейства върху съзнанието на средата, а не върху съзнанието на обекта. Като се има предвид, че рекламата има предимно **моментен** ефект, то субектът ще преследва и бърз резултат – средата предприема съответното въздействие (поведение) спрямо обекта. Самата среда може и да е формална, но може и да е неформална. Целта е въздействието върху нея да доведе до желания от субекта резултат – нехаресването на обекта и неговото по-нататъшно изолиране, изключване или ликвидиране от самата среда. Ако се стигне до физическо ликвидиране на обекта, то съдебно-наказателната отговорност – поне първоначално докато се установи и ако изобщо се установи истината – ще носят представителите на средата. Тук се съблюдават Вторият и частично петият закон на манипулацията (Вторият закон на манипулацията гласи, че „ако искате другите да ви обърнат внимание, трябва да направите стъпката от изчакването към действието. “Опитите не се броят, важен е само резултатът”

(Киршнер, 1995, с. 53, 78)). В този случай използването на техниката „заемстване на имената“ (Карастоянов, 2002, с. 63), която цели възбуждане на предрасъдъци у аудиторията чрез етикетирание на обекта на пропагандната кампания като нещо, от което аудиторията се страхува, мрази или смята за нежелателно, едва ли може да бъде използвана. Тази техника предполага предварително (но не и целево) наличие на аудитория, която няма да хареса обекта. В нашия случай аудиторията е среда, която се създава с оглед да не хареса дадения обект. Единствено е възможно използването на директни и индиректни етикети спрямо обекта, които да се отправят към аудиторията. Цялата тази процедура протича без съгласието на обекта.

**2.2.1.3.2. Създаване на среда, която не се възприема от обекта** (обектът не харесва средата). И тук *инициативата* по създаването на средата *е на субекта*, но *обектът самичък напуска тази среда*. В този случай манипулацията е върху самия обект. Той умишлено бива поставян в среда, в която няма да впрее – нещо, което е предварително известно само на субекта. Самата среда и тук може да е както формална, така и неформална. Целта е въздействието върху обекта да доведе до желаня от субекта резултат – нехаресването на средата от самия обект и неговото по-нататъшно *само*изолиране, *само*изключване или *само*ликвидиране. Ако се стигне до физическо самоликвидиране, то не е сигурно дали ще се установи истината и съответно дали ще се потърси съдебно-наказателна отговорност на представителите на средата или на субекта. Самото поставяне на обекта в тази среда може да бъде осъществено чрез заповед, т.е. въздействие се върху поведението на обекта, а не върху неговото съзнание. Тук се използва петият закон на манипулацията, като се акцентира върху неумението на обекта критично да се дистанцира от

своите чувства, с което създава предпоставки, които да бъдат (а не както е в закона „да не бъдат“) използвани в негов ущърб (Според петия закон на манипулацията „който умее критично да се дистанцира от своите чувства, създава предпоставка за това те да не бъдат използвани в негов ущърб. Намери един-единствен ключ към чувствата на купувача и ще си спестиш сто разумни аргумента.“ Нашето мислене и поведението ни са определени до голяма степен от света на чувствата. Това е един предимно илюзорен свят, в който разумното познание неизменно се озовава в противоречие с емоционалната ни зависимост“ (Киршнер, 1995, с. 125, 130, 135)). Тази процедура също протича без съгласието на обекта.

**2.2.1.3.3. Множествен индиректен начин** – явява се съчетаване на предните два начина (едновременно създаване на среда, която не харесва обекта и на среда, която не се харесва на обекта). В този случай е възможно достигане на взаимна нетърпимост и прилагане на метода „кой кого“ по-напред ще унищожи. Като се има предвид, обаче, че средата е създадена от субекта, то по-вероятно е да бъде унищожен обектът.

**2.2.1.3.4. Допълнителен индиректен начин** „заобикаляща среда – обект – възприемане от обекта – въздействие от страна на субекта“. Това е т.нар. от Ноам Чомски метод за манипулиране „*Създаване на проблем и предлагане на решение то му*“ или „проблем – реакция – решение“ (Чомски, 2013). По наше мнение, изкуственото създаване на проблеми и тяхното решаване: *води до* прахосване на ресурси, които биха могли да се използват в други насоки; *говори за* наличие на хронична управленска недостатъчност; *води до* залягване на обекта, че субектът решава някакви проблеми, но не знае, че това са изкуствени проблеми.

**2.2.2. Индиректни начини от втори порядък.**

**2.2.2.1. Първи индиректен начин от втори порядък.** При този начин връзката е „тяло – съзнание – поведение”. Оказва се насилие върху тялото на обекта, а той чрез своето съзнание „премисля” гали при такова въздействие ще извържи и приема предложението на субекта. Тук е напълно възможно използването на споменатите **физиологични начини** за въздействие върху тялото, а чрез него – върху съзнанието и поведението. Обектът на манипулиране се подлага на недостатъчен сън, дехидратация, недохранване, лоша хигиена, мускулна умора, отслабване на имунната система, пренатовареност или недонатовареност на мускулите, болести или наранявания (Карастоянов, 2002, с. 52-53).

**2.2.2.2. Втори индиректен начин от втори порядък.** Тук връзката е „заобикаляща среда – съзнание – поведение”. Ставащото в заобикалящата среда, ако е неприемливо за обекта, преминава през неговото съзнание и той приема предложението на субекта.

**2.3. Комбинирани начини.** Комбинираните начини могат да бъдат:

1) Комбиниране на директни и индиректни начини за въздействие; 2) Комбинираните начини на едновременно въздействие върху съзнанието и тялото, върху съзнанието и поведението, върху тялото и поведението, върху съзнанието, тялото и поведението.

**2.3.1. Комбиниране на директни и индиректни начини за въздействие.** Тук ще споменем **само един такъв начин** – създаването на **неистинно обществено мнение**. Тук само маркираме някои от основните неща: 1) Субектът предприема стъпки за възникване на обществено мнение по даден въпрос. Това означава, че трябва да се провокира възникване на дадено събитие, а обществото да бъде уведомено за това възникване. Според своя интелектуален капацитет, обществото (не)възприема и (не) оценява това събитие по някакъв начин; 2) Въздействието може да бъде върху съзна-

нието /без да се изключва тялото (особено ако се въздейства върху тялото на друго лице, което е извън обекта, с което се цели обектът да си направи съответните изводи)/ и върху заобикалящата среда; 3) Средствата за въздействие са от значение до толкова, доколкото ще доведат до искания от субекта резултат.

**2.3.2. Комбинирани начини на едновременно въздействие върху съзнанието и тялото, върху съзнанието и поведението, върху тялото и поведението, върху съзнанието, тялото и поведението.**

**2.3.2.1. Едновременно въздействие върху съзнанието и тялото.** Тук могат да бъдат включени: 1) Провокиране на объркване и дезориентация на обекта, чрез извършване на насилие върху него, при което той се лишава от какъвто и да е избор на съгласие; 2) Провокиране на интереса на обекта към субекта чрез извършване на насилие върху обекта при което обектът остава в безалтернативност; 3) Формиране на доверие към лъжливите послания по насилствен път, при което обектът остава излъган и – което е по-важно – не може да ликвидира последствията от лъжата; 4) Формиране на влияние на субекта спрямо обекта чрез осъществяване на насилие, при което обектът бива лишаван от всякакъв избор; 5) Съчетаване на убеждението с насилие с оглед възприемане на непопулярни мерки; 6) Комбиниране на невежеството с насилието, при което обектът не осъзнава какво става с него и др.

**2.3.2.2. Едновременно въздействие върху съзнанието и поведението.** Към това въздействие могат да се причислят: 1) Приемане на закони и постановления, издаване на наредби и заповеди (с ранг на нормативен документ) и устни заповеди, които да доведат до объркване и дезориентация на обекта; 2) Използване на психологически средства (изражение на лицето, авторитет, фокусиране върху емоциите и др.), които да доведат до объркване и де-

зориентация на обекта; 3) Предизвикване на интерес на обекта към субекта по декретивен път; 4) Използване на психологически средства (авторитет, психологическо насилие, фокусиране върху емоциите, всяване на страх) за създаване на интерес на обекта спрямо субекта; 5) Използване на административни средства (закони, постановление, наредби и др.), които да създават впечатление, че субектът е заинтересован от сътрудничество с обекта; 6) Използване на психологически средства (изражение на лицето, авторитет), които да създават впечатление, че субектът е заинтересован от сътрудничество с обекта; 7) Използване на административни средства (закони, постановления, наредби и др.), които да формират доверие към лъжливите послания; 8) Използване на психологически средства (изражение на лицето, авторитет), които да формират доверие към лъжливите послания; 9) Формиране на влияние на субекта спрямо обекта по административен път (закони, постановления, наредби, вътрешни правила, устройствени правилници и др.); 10) Формиране на влияние на субекта спрямо обекта с психологически средства (изражение на лицето, авторитет, всяване на страх, психологическо насилие, фокусиране върху емоциите); 11) Убеждаване на обекта с оглед прокарване на непопулярно решение. Това **не може** да стане **с административни средства, а само с психологически, образователни, научни** и т.н. средства; 12) Използване на инфантилността на обекта на въздействие с оглед постигане на конкретно поведение от негова страна; 13) Култивирането на посредственост сред населението може да се прави както с административни средства (декретирана тъпотия), така и с психологически средства; 14) Генериране на невежество по административен (принудително и съзнателно невежество) и психологически (доброволно и съзнателно невежество) начин.

**2.3.2.3. Егновременно въздействие върху тялото и поведението.** В този случай най-напред е налице въздействие върху тялото, при това без съгласието на обекта, което означава, че е налице употреба на насилие. Целта е да се постигне точно определено поведение от страна на обекта спрямо субекта. Самото насилие може да бъде извършено както с административни, така и с психологически средства. И при двата начина използването ще бъде узаконено, което означава, че ще бъдем свидетели на административно оправдано насилие. Тук се включват: 1) Използване на насилствени методи и средства, чрез които обектът се довежда до объркване и покорство – потушаването на всички въстания, репресиите; 2) Използване на насилствени средства за формиране на доверие (доверие насила – ако не вярваш, ще бъдеш унищожен) към лъжливите послания; 3) Използване на насилствени методи за формиране на влияние на субекта спрямо обекта; 4) Използване на насилствени методи за изолиране на „будни“ хора и отвеждането им на места, където нямат достъп до никаква информация, като по този начин се стига до принудително невежество.

**2.3.2.4. Егновременно въздействие върху съзнанието, тялото и поведението.** Тук се имат предвид: 1) Провокиране на объркване и дезориентиране на обекта чрез използване на административно узаконени и/или забранени насилствени средства или използване на психологическо насилие (изражение на лицето, изказване на реплики за наказания и др. подобни, отрицателно въздействие върху емоциите, всяване на страх); 2) Насилствено провокиране на интереса на обекта към субекта по административен (закони, постановления, наредби, заповеди, устни заповеди и т.н.) или психологически (авторитет, всяване на страх, фокусиране върху емоциите) път; 3) Генериране на невежество по принудителен

път чрез използване на административни и психологически средства.

### Заклучение

Използването на различните начини – директни, индиректни и комбинирани – зависи от целта на субекта на манипулиране. В случая е важна теоретичната подготовка на обекта с оглед да не се поддава на въздействието на субекта. **Манипулаторите** са като **ловци**: може да разполагат с по-съвършена техника и екипировка – маскировъчни костюми, подслушвателни устройства за пляката, по-далекобойни куршуми, по-точни мерници, сонари, радари, уреди за нощно виждане – но най-напред трябва да открият дивеча и да разберат в каква посока се движи, за да могат да го застрелят. Техниката и екипировката увеличават шансовете, но не осигуряват стопроцентов успех, тъй като се усъвършенстват и уменията на дивеча да им се изплъзва (Рушкоф, 2008, с. 19). Същата картина се наблюдава и при зенитчиците – най-напред трябва да открият самолета и какъв е неговият курс, а след това идват останалите параметри – скорост на целта, разстояние до целта, азимут и ъгъл на място. **Предимства на пляката** са нейният инстинкт и това, че познава средата си. ... Колкото по-сложно, технологично изпипано и невидимо е въздействието, толкова по-трудно става за нас да разчитаме на инстинктите си” (Рушкоф, 2008, с. 19). **Ние обаче повече приличаме на дивеча** (друг е въпросът, че невинаги си познаваме средата), **отколкото на самолета**. Ако самолетът идва да ни бомбардира, то ние трябва да го открием и унищожим, за да не унищожи той нас. В нашия случай, обаче, производителите и търговците ни атакуват по всякакви начини, а на нас ни е трудно да отбиваме всички тези атаки. По-скоро се получава друга картина – точно както при дивеча: “примамват ни да излезем от

естествената си среда и да започнем да разчитаме на пастира или движението на стадото, за да се ориентираме. Целта на стратегите по манипулация е веднага щом опознаем новия терен ... отново да го направят непознат за нас или да ни примамят на друго място” (Рушкоф, 2008, с. 19-20). За голямо съжаление днес е налице **немислене**, което се характеризира с: 1) Отсъствие на какъвто и да е допир с понятия, съждения (независимо дали са прости или сложни и умозаклучения, основни форми или мисловни операции); 2) Отсъствие на стремеж към знание; 3) Превръщането на индивида, групата или обществото в аморфна маса, която не подлежи дори и на организиране; 3) Отсъствие на теоретична убеденост и прояви на психологическа убеденост сред различните групи от населението; 4) Наблюдава се парциалност в мисленето и поведението и липса на системност и комплексност (на тези въпроси е посветен нашият доклад **„НЕ-ЗНАНИЕТО – СВЕТАТ И БЪЛГАРИЯ”**, изнесен пред научна конференция за икономически изследвания „Международно разделение на труда в условията на новите структурни и технологични промени: Участието на България – възможни сценарии и необходими политики”, проведена на 30.11.2018 г. – пог печат).

Изходът е следният – или да не разрешаваме на стратегите по манипулацията да опознават новия терен, или да действат по-бързо от тях, за да не ни примамват. За това, обаче, са необходими (но може би недостатъчни) мисловен процес и активна гражданска позиция от страна на обществото.

### Цитирани източници:

Дуранкев, Б., 2014. Маркетингова комуникация vs пазарна манипулация, С., Издателски комплекс – УНСС.

(Durankev, B., 2014. Marketingova komunikatsia vs pazarna manipulatsia, S., Izdatelski kompleks – UNSS)

Карастоянов, Г., 2002. Психологически операции, С., Военно издателство.

(Karastoyanov, G., 2002. Psihologicheski operatsii, S., Voenno izdatelstvo)

Киршнер, Й., 1995. Манипулирайте, но правилно. Осемте закона на въздействието върху хората, С., ИК „Кубеа“.

(Kirshner, Y., 1995. Manipulirayte, no pravilno. Osemte zakona na vazdeystviето varhu horata, IK “Kibeа”)

Рушкоф, Д., 2008. Теория и практика на манипулацията, С., ИК „Кръгозор“.

(Rushkof, D., 2008. Teoria i praktika na manipulatsiyata, S., IK Kragozor”)

Средков, П., 2007. Натискът върху цивилизациите (явен или скрит) – по-реален от „сблъсъка“ и „диалога“, *Ново време*, бр. 10, с. 83-132.

(Sredkov, P., 2007. Natiskat varhu tsivilizatsiite (yaven ili skrit) – po-realen ot “sblasaka” i “dialoga”, *Novo vreme*, br. 10, s. 83-132)

Стоитцова, Т., 1992. И усмивката може да бъде заповед, С., Ико-Интелект.

(Stoitsova, T., 1992. I usmivkata mozhe da bade zapoved, S., Iko-Intelekt)

Чомски, Н., 1991, 1994. Медиите под контрол. Лекция, изнесена на 17 март 1991 година в Кентфийлд, Калифорния – Вж: <http://www.savanne.ch/svoboda/anarchy/theory/media.html>.

(Chomsky, N. 1991, 1994. Mediite pod control. Lektsia, iznesena na 17 mart 1991 godina v Kentfiyld, Kalifornia – Vzh: <http://www.savanne.ch/svoboda/anarchy/theory/media.html>)

Чомски, Н., 2013. 10 начина за манипулация чрез медиите – <http://www.highviewart.com/noam-chomski-10-nachina-za-manipulatsiya-chrez-mediite-955>

(Chomsky, N., 2013. 10 nachina za manipulatsia chrez mediite – <http://www.highviewart.com/noam-chomski-10-nachina-za-manipulatsiya-chrez-mediite-955>)

FM 22-51 Leader`s Manual for Combat stress Control, Headquarters Department of the Army, 29 September, 1994, Washington, D.C. - [http://patriotoutreach.org/docs/FM\\_22-2.pdf](http://patriotoutreach.org/docs/FM_22-2.pdf)