Рефлексивное управление — технология принятия манипулятивных решений

Г. Л. Смолян

Аннотация. Обсуждаются формы и приемы рефлексивного управления, определяемого В. А. Лефевром как воздействие на субъектов, склоняющее их принять решения, заранее подготовленные управляющей стороной. Исходные идеи рефлексивного управления были сформулированы в конце 60-х годов прошлого века в контексте управления противником в конфликтных ситуациях и информационных войн. Они поясняются примерами из работ советских военных экспертов того времени. Приемы рефлексивного управления под названием «стратагемы» упоминаются в древнейшем китайском трактате о военном искусстве. Анализируется одна из наиболее действенных и распространенных стратагем — стратагема провокации. Упоминаются некоторые герои известных произведений мировой литературы — жертвы провокаций. В заключительной части статьи обсуждается моральный аспект рефлексивного управления.

Ключевые слова: *рефлексия, управление, принятие решения, информационное воздействие, манипуляция, стратагема, моральный выбор.*

1. Рефлексивное управление — содержание понятия

Более 40 лет назад Владимир Лефевр в краткой афористической форме устами героев детской сказки выразил самую суть рефлексивного управления: «Делай со мной что угодно — только не бросай меня в терновый куст», — сказал братец Кролик братцу Лису. Надо признать, что братцы Кролики за эти годы существенно преуспели, постоянно расширяя и обогащая арсенал своих технологий.

Современные медиа и Интернет предоставляют им для этого новые совершенно новые не виданные прежде возможности, став вполне комфортной площадкой для рефлексивного управления, для массового применения, внутренних технологий (по Пелевину):

«...Внешние технологии воздействуют на то, что мы видим, а внутренние — на то, что думаем» [1, с. 83].

Много раз я убеждался в том, что крупные писатели успешно предвосхищают события и смыслы. Вот как Виктор Пелевин говорит о выборе решения: *«Главная проблема как раз в том, чтобы избавиться от свободы выбора, жестко подвести к нужному решению, сохранив уверенность, что выбор свободный. По научному это называется принудительным ориентированием»* [3, с. 80]. Именно эта ситуация — неявное принудительное ориентирование при выборе субъектом решения — и была названа В. Лефевром рефлексивным управлением.

В ранних работах [2, 3] рефлексивное управление рассматривалось как управление решением противника в ситуациях конфликта и определялось следующим образом: «*Процесс передачи оснований для принятия решения одним из противников другому мы называем рефлексивным управлением. Любые обманные движения, провокации и интриги, маскировки, розыгрыши, создание ложных объектов* (*и вообще ложь в любом контексте*) *представляют собой реализации рефлексивного управления*» [3, с. 36].

Любая из техник, продолжает В. Пелевин, примененная сама по себе, может быть легко обнаружена. Но если они применяются в комбинации и делается это так тонко, что методы сменяют друг друга постоянно, а интенсивность все время остается на границе восприятия, достигается практически стопроцентная точность манипулирования при его полной незаметности [1, с. 88].

Вот и произнесено ключевое слово — манипуляция.

Испокон веков люди были и остаются объектом манипулятивных воздействий.

Манипулятивные воздействия на личность, на ее представления и эмоционально-волевую сферу, на индивидуальное, групповое и массовое сознание, есть инструмент психологического давления с целью явного или скрытого побуждения индивидуальных

и социальных субъектов к решениям, а значит и действиям в ущерб собственным интересам в интересах отдельных лиц, групп или организаций, осуществляющих эти воздействия.

Надо заметить, что интерес к изучению механизмов манипулятивных воздействий устойчиво сохраняется уже многие десятилетия. Преобладают два основных контекста. Первый — психолого-психиатрический. Здесь лидируют Э. Шостром (*см.*, *например*: *«Человек-манипулятор». М.*: *Эксмо-Пресс*, 2002) *и Э. Берн — автор широкоизвестных высококлассных научно-популярных книг «Игры, в которые играют люди» и «Люди, которые играют в игры»* (*М.*, *ЭКСМО*, 2008). *Оба эти автора базируются на психотерапевтической практике и вглубь механизмов манипуляций особенно не заглядывают. Второй контекст — политико-идеологический, несущий отпечаток холодной войны и описывающий, прежде всего, ее информационно-пропагандистский арсенал* (*см.*, *например*: *Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. М*: *Мысль*, 1980). *Этот автор фокусирует внимание на технологиях «промывания мозгов», чем собственно и заняты СМИ.*

В исходном смысле самого термина — манипуляция — заложен негативный, провокативный контекст. Отдельные виды манипулятивных воздействий (будь-то грубая пропаганда или изощренные пиаракции), обращенные к населению в целом или адресованные конкретным лицам, социальным слоям и группам, политическим партиям и движениям, способны серьезно нарушить нормальное функционирование и жизнедеятельность социальных институтов, государственных структур, общественных организаций, объединений граждан и отдельных лиц. Эти воздействия следует квалифицировать именно как негативные, так как они вызывают психоэмоциональную и социально-психологическую напряженность, искажение нравственных критериев и норм, морально-политическую дезориентацию и, как следствие, неадекватное поведение отдельных лиц, групп и масс людей. Если все суммировать, то можно прийти к тяжелым последствиям — глубоким трансформациям индивидуального, группового и массового сознания, изменениям морально-политического и социально-психологического климата в обществе.

Манипулятивные воздействия — это ядро рефлексивного управления. Если в 1967 г. В. А. Лефевр поместил это ядро в контекст принятия решения в конфликте, то сегодня рефлексивное управление имеет широкий политический и социально-культурный смысл. В. А. Лефевр так характеризует его в своей последней книге [4, с. 9].

Рефлексивное управление — это информационное воздействие на объекты, для описания которых необходимо употреблять такие понятия, как сознание и воля. Объектами такого рода являются и отдельные люди, и объединения людей: *семья*, *группа*, *страта*, *нация*, *общество*, *цивилизация.Термин «рефлексивное управление» может пониматься в двух смыслах. Во-первых, как искусство манипуляции людьми и объединениями людей. Во-вторых, как специфический метод социального контроля.*

Рефлексивное управление — это воздействие на субъектов, склоняющее их принять решения, заранее подготовленные управляющей стороной. Автор различает четыре типа рефлексивного управления:

1) манипулирование посредством влияния (прямое воздействие);
2) манипулирование путем изменения отношений (между индивидами в группе);
3) манипулирование порядком значимости;
4) воздействие на неосознанную сферу субъектов [4, с. 89].

2. Военные решения

В военном деле одними из первых военных экспертов, принявших идею и терминологию В. А. Лефевра, были С. Леоненко и М. Д. Ионов. Первый писал: «рефлексивное управление» происходит, когда орган управления передает управляемой системе побуждения и основания, которые послужат поводом достигнуть желательного решения [5]; его сущность содержится в строгой тайне. «Рефлексия» побуждает определенные процессы имитации рассуждений противника или имитации возможного поведения противника, заставляя его принять решение неблагоприятное для него. Фактически, противник приходит к решению, основанному на представлении о ситуации, которую он сформировал, включая расположение отрядов и сооружений противодействующей стороны, а также известных ему намерений активных элементов. Исходные идеи для принятия решений формируются, прежде всего, на основе разведывательных и других данных и факторов, которые основываются на устойчивом наборе концепций, знания, идей и, наконец, опыта [5, с. 28].

Рефлексивное управление, продолжал этот эксперт, эксплуатирует мораль, психологический и другие факторы, а также персональные характеристики командующих. В последнем случае биографические данные, привычки и психологические различия могли бы использоваться в обманных действиях [5, с. 29–30]. В войне, где используется рефлексивное управление, сторона с самым высоким качеством «рефлексии» (более способная к имитации мыслей другой стороны или предсказанию ее поведение) будет иметь лучшие возможности победить.

Качество «рефлексии» зависит от большого количества факторов, наиболее важные из них — аналитическая способность, общая эрудиция и опыт, сфера знаний о противнике.

Хотя формальная или официальная терминология рефлексивного управления не существовала в прошлом, противодействующие стороны фактически использовали ее интуитивно, когда они попытались идентифицировать и сталкивать мысли друг друга, а также планировать и изменять впечатления о себе, побуждая к ошибочному решению [5, с. 30].

Рефлексивное управление противником в случае его успешного проведения позволяет влиять на его военные планы и представление о ситуации, его действия. Другими словами, одна сторона может навязывать свои желания противнику и заставлять его принимать не соответствующее данной ситуации решение. Используются различные методы рефлексивного управления, включая «камуфляж» (на всех уровнях), дезинформацию, провокацию, шантаж, а также компрометация различных должностных лиц и чиновников. Таким образом, рефлексивное управление сфокусировано скорее на менее ощутимом субъективном элементе «военного искусства», чем на более объективной «военной науке». Достижение успешного рефлексивного управления требует глубокого изучения «внутренней природы» противника, его идей и концепций; Леоненко обозначил их как «фильтр», через который проходят все данные о внешнем мире. Успешное рефлексивное управление представляет точку кульминации информационной операции.

Генерал-майор М. Д. Ионов, с которым я был знаком, был в 70-е годы заведующим кафедрой в Академии ПВО. Он был глубоким военным теоретиком, написавшим несколько статей на тему рефлексивного управления. Сначала никто не был склонен слушать его. Понятия «рефлексивного управления» не было ни в одной советской военной энциклопедии, поэтому оно просто не могло существовать. Поэтому в первых своих статьях Ионов говорил об «управлении противником», а не о рефлексивном управлении.

М. Д. Ионов показал необходимость комбинированного использования рефлексивных методов для организации рефлексивного управления [6, с. 44–45].

М. Д. Ионов сформулировал четыре основных метода передачи информации противнику, чтобы способствовать организации контроля над ним. Они служат как контрольный список для принимающих решения командующих на всех уровнях.

Давление власти, включая использование превосходящей силы, демонстрацию силы, психологические атаки, ультиматумы, угрозы санкций, угрозы риска (проявляющиеся через фокусировку внимания на иррациональном поведении руководства, или делегировании полномочий безответственному лицу), военная разведка, провокационные маневры, испытания оружия, ограничение доступа противника или изоляция определенных областей, увеличение боевой готовности вооруженных сил, формирование коалиций, официальное объявление войны, поддержка дестабилизирующих ситуацию внутренних сил во вражеском тылу, организация ограниченных забастовок, вывод из строя отдельные вооруженные силы, «нагнетание» и рекламирование победы, демонстрация безжалостных действий и демонстрация милосердия к союзнику противника, который прекратил сопротивление [там же, с. 46–47].

Приемы представления ложной информации о ситуации, включая маскировку (показ слабости в сильном месте), создание ложных сооружений (показать «силу» в слабом месте), оставление одной позиции для укрепления другой, сокрытие истинных взаимосвязей между подразделениями или создание ложных, поддержание секретности новых видов оружия, блеф по поводу оружия, изменение методов проведения операции или преднамеренная потеря важных документов. Провоцирование противника к поиску новых направлений эскалации или свертывания конфликта: преднамеренная демонстрация особой цепи действий, нанесение удара по опорному пункту противника, когда его там нет, подрывная деятельность и провокации, оставление открытыми маршрута для выхода противника из окружения, принуждение противника совершать карательные действия, приводящие к расходованию вооруженных сил, ресурсов и времени.

Воздействия на алгоритм принятие решения противником, включая систематическое проведение игр, через которые воспринимаются типовые планы, публикацию преднамеренно искаженной доктрины; воздействие на элементы системы управления и ключевые фигуры путем передачи ложных данных об обстановке; действия в резервном способе; совершение действий для нейтрализации оперативного мышления противника.

Изменение времени принятия решения, которое может быть выполнено через неожиданное начало военных действий; передачу информации об обстановке аналогичного конфликта — работая над тем, что ему кажется выполнимым и предсказуемым, противник принимает необдуманное решение, которое изменит способ и характер его операции.

Согласно Ионову, нужно оценивать человеческие цели для рефлексивного управления личностью или группой с учетом индивидуальной или группо-

вой психологии, способа мышления и профессионального уровня подготовки.

В другой статье М. Д. Ионов писал, что необходима информация о состоянии вооруженных сил противника, характере их действий и способностях управлять ими и, одновременно, остановка или задержка его встречного управления [7, с. 29–30]. Он выдвинул в ней несколько четких принципов, необходимых для «управления противником». Во-первых, рефлексивный характер желаемой реакции, считая, что командующие должны отчетливо представлять возможную реакцию противника на условия, которые ему желают навязать. Во-вторых, реакция будет проблематична, так как противник может обнаружить активность и предпринять свои собственные встречные меры управления. В-третьих, возрастающий уровень технического развития оружия, и особенно разведывательного. Это делает все более вероятным разоблачение действия, направленного на дезинформацию противника.

Об информационном воздействии рефлексивного управления писал видный военный теоретик полковник С. А. Комов, он был, как считают американские эксперты, и наиболее плодотворным автором по тематике информационных войн в 90-е годы. На страницах журнала «Военная мысль» Комов поддержал придаваемое Ионовым значение рефлексивному управлению, дав ему другое название, — «интеллектуальные» методы информационной войны. Он перечислил основные элементы «интеллектуального» подхода к информационной войне, который описал как [8, с. 18–22]:

- *отвлечение внимания* (создавая реальную или мнимую угрозу одному из жизненно важных дислокаций противника (флангам, тылу и т. д.) — во время подготовительной стадии военных действий, тем самым вынуждающих его пересматривать здравый смысл своих решений);

- *перегрузка* (за счет часто посылаемых противнику больших объемов противоречивой информации);

- *паралич* (создавая восприятие специальных угроз жизненным интересам или наиболее слабым местам);

- *истощение* (заставляя противника выполнять бесполезные действия и, таким образом, приводя вооруженные силы к истощению ресурсов);

- *обман* (провоцируя противника передислоцировать вооруженные силы к угрожаемому региону во время подготовительных стадий военных действий);

- *раскол* (убеждая противника, что он должен действовать вопреки интересам коалиции);

- *успокоение* (заставляя противника полагать, что скорее осуществляется обучение предварительно спланированным операциям, а не приготовления к наступательным действиям — и таким образом снижая его бдительность);

- *устрашение* (создавая восприятие непреодолимого превосходства);

- *провокация* (навязывая противнику совершение действий выгодных для вашей стороны);

- *предложение* (предлагая информацию, которая задевает противника юридически, нравственно, идеологически или в других сферах);

- *давление* (предлагая информацию, которая дискредитирует правительство в глазах населения).

Капитан первого ранга Ф. Чаусов продолжал обсуждение рефлексивного управления, которое определялось им как процесс умышленной передачи противостоящей стороне определенной информации, которая окажет влияние на принятия решения этой стороной, соответствующее переданной информации [9, с. 12].

Чаусов сформулировал следующие принципы рефлексивного управления:

1) ориентированный на цель процесс, требующий полной картины всех необходимых методов рефлексивного управления;

2) «актуализация» планов, обеспечиваемых достаточно полной картиной интеллектуального потенциала командующих и обеспечивающего персонала (основанной на их реальных возможностях), особенно когда обстановка определяется глобальным информационным пространством;

3) соответствие целей, миссий, места, времени и методов проведения рефлексивного управления;

4) моделирование или прогноз состояния стороны во время выполнения действий;

5) антиципация событий.

Пример рефлексивного управления в специальной операции.

Яркий пример успешного и комплексного использования приемов рефлексивного управления во Второй мировой войне приводит А. И. Воеводин [10]. Такой одной из самых удачных и значимых специальных операций Второй мировой войны была операция Управления разведки английского Адмиралтейства, которой было присвоено кодовое название «Минсмит» (в буквальном переводе — «начинка»). Именно в этой операции был реализован прием «сделать ложное настоящим, а настоящее ложным».

Союзным войскам требовалось захватить Сицилию. Пока Сицилия находилась в руках немцев, они контролировали все Средиземное море, без захвата Сицилии невозможно начинать боевые действия в Италии.

Как добиться того, чтобы немцы посчитали, что не Сицилия, а другой объект станет первой целью операции союзных войск?

Было решено дезинформировать противника. Для этого предполагалось сделать так, чтобы в руки противника попали документы, раскрывающие планы союзников.

Была создана следующая картина: в море находят труп штабного офицера и содержащееся при нем письмо. Офицер летел на самолете из Англии в Африку, самолет был сбит. Офицер попал в море в спасательном жилете и умер. Из письма, находившегося при нем, следовало, что подготовка наступления на Сицилию является отвлекающим маневром.

Была проведена колоссальная подготовительная работа. У патологоанатома было выяснено, каким типичным признакам должен соответствовать труп человека, погибшего при авиакатастрофе и попавший в море. Естественно, предполагалось, что труп будет тщательно исследован врачами противника. Затем встал вопрос о конкретном теле. Тело было найдено. Но без согласия родственников, учитывая английскую щепетильность, использовать его было невозможно. Решили проблемы с родственниками. Из трех возможных вариантов транспортировки тела: корабль, гидросамолет и подводная лодка, выбор был сделан в пользу подводной лодки.

Одна из главных задач — составление письма. Было решено, что письмо напишет генерал Арчибальд Най, заместитель начальника генерального штаба, командующему армией в Тунисе генерал Александеру. Арчибальд Най писал письмо лично. Из письма следовало, что комитет штабов одобрил вопрос об использовании Сицилии в качестве отвлекающего объекта в ходе операции «Бримстен» (*название ложной операции против немецкой армии в Южной Франции*).

Действительный удар будет нанесен в Сардинии и в восточной части Средиземного моря с высадкой войск в Греции. Для погибшего офицера составили легенду. Для этого подняли реальные списки офицеров военно-морских сил, нашли распространенную фамилию Мартин, добавили к ней распространенное имя Уильям. Затем майор Мартин.

Уильям задним числом был зачислен на службу в штаб морских десантных операций. Для Мартина была подобрана бывшая в употреблении военная форма, с нее срезаны разные бирки прачечных, затем в одной прачечной вновь пришиты бирки, но теперь все одинаковые. В карманы майора Мартина были положены: удостоверение, частные письма, приглашение в ночной офицерский клуб Лондона, корешки двух театральных билетов. Кроме того, два письма от его возлюбленной и ее фотография, подлинный счет за обручальное кольцо, письмо из банка о том, что счет не может быть оплачен, поскольку кредит майора в банке оказался исчерпан. Все это время тело майора находилось в холодильнике.

19 апреля 1943 года подводная лодка «Сераф» с телом майора вышла в море. Только через десять дней, пройдя весь маршрут в подводном положении, субмарина вышла в заданную точку. Портфель на металлической цепочке был пристегнут к поясу, на тело надет спасательный жилет, и операция вступила в решающую фазу.

После войны из архивов немецкой разведки было выяснено, что тело своевременно обнаружили, осмотрели и передали немецкой разведке. Разведка подтвердила подлинность документов, найденных при майоре. Главный штаб согласился с выводами разведки. Когда Дениц вернулся из Италии и сообщил Гитлеру, что, по мнению Муссолини, союзники нанесут удар по Сицилии, Гитлер не согласился. По мнению Гитлера все, в том числе обнаруженные в море документы, свидетельствовало о том, что противник нанесет удар по Сардинии и Пелопоннесу. Даже через две недели после высадки союзных войск на Сицилии Гитлер верил в то, что это ложный удар и направил генерала Роммеля командовать войсками, сосредоточенными в Греции. Откуда его затем отозвали и поставили во главе Итальянской войсковой группировки.

В результате проведения операции Минсмит немцы сосредоточили свои войска в Греции, провели работы по укреплению побережья, поставили минные заграждения, развернули береговые батареи. Перебросили в Грецию танковую дивизию. Значительные средства из Сицилии были переброшены на Сардинию и Корсику. Когда стало очевидным, что именно Сицилия является основным объектом нанесения удара, исправить ошибку было невозможно.

3. Стратагемы

Приемы рефлексивного управления нашли достойное место в истории военного искусства. Под названием «стратагема» они фигурируют уже в древнейшем в мире руководстве по военному делу — в трактате о воинском искусстве Сунь У (Сунь-цзы), современника Конфуция (551–479 до н.э.), непосредственно в заголовке первой главы: «Война — это путь обмана» («兵者詭道也。»). В этой главе воинское искусство определяется как искусство введения в заблуждение.

В третьей главе, название которой английский синолог Л. Джайлс переводит как «Attack by Stratagem» («Нападение посредством стратагемы»), провозглашается: «Лучше всего победить вражеское войско, не применяя оружия».

Для Сунь-цзы победа в битве стоит лишь на третьей ступени по шкале воинского искусства. Второе место он отдает победе дипломатическими средствами, а первое — победе с помощью стратагемы. В 1970-х годах одновременно два ученых-синолога, швейцарец Харро фон Зенгер и русский Владимир Мясников независимо друг от друга «открыли» стратагемы для западной культуры. Первой книгой о стратагемах на русском был перевод Мясниковым работы: Харро фон Зенгера «Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать». Как разъясняет фон Зенгер, *стратагема* (древнегреч. $\sigma\tau\rho\alpha\tau\alpha\gamma\eta\mu\alpha$ — военная хитрость) — некий алгоритм поведения, просчитанная последовательность действий, направленных на достижение скрытой цели или решение какой-либо задачи с обязательным учетом психологии объекта, его положения, обстановки и других особенностей ситуации. Это понятие существует в культуре Китая не менее трех тысяч лет. Другие значения «расчет», «план», «прием», «техника», «уловка».

В качестве иллюстрации остановимся, следуя фон Зенгеру, на стратагеме № 13 — **стратагеме провокации:**

13. Бить по траве, чтобы вспугнуть змею.

Задача: Разведка боем, осуществление чего-либо на первый взгляд бесполезного («бить по траве»), провоцируя ответ противника («вспугнуть змею»). Провокация с целью вынудить объект раскрыть свое местоположение, планы, стратегию и другую информацию, а также с целью мотивировать противника на какие-либо действия или, наоборот, бездействие.

Данная стратагема имеет широкий диапазон применений, как в военном, так и в социальном контексте. Провокация, по сути, — создание конфликтной ситуации («акции») для получения какой-либо, нередко чрезмерной, а отсюда и неосторожной, «реакции». Такой «реакцией» могут стать угрозы, претензии, необоснованные требования или обвинения, невежливость, нахальство, высказывание гнева, равнодушия или пренебрежения, недовольства, противоречивые неясные заявления, двусмысленные намеки и любые другие действия… и т. п. Также эффективными могут быть странные, непривычные или неожиданные действия. Обычно, правильно осуществленная провокация вызывает у объекта высказывания или действия, от которых ему следовало бы воздерживаться. Самоуверенная, неверно проведенная провокация может вызвать еще большую настороженность и закрытость, а иногда и попытку создания ложной «реакции», то есть вброса дезинформации. Альтернативное название данной стратагемы — уловка «раздразни генерала» или стратагема «подначивания военачальника».

Для успешной реализации этой стратагемы необходимо обладать хорошим знанием психологии, определенным артистизмом. Иметь чувство меры и обоснованную уверенность в том, что объект не осознает, что именно происходит на самом деле.

Собрание тридцати шести стратагем вышло из богатейшей военной традиции Китая. На протяжении нескольких тысячелетий большой опыт войн и конфликтов обрабатывался и осмыслялся, что привело к появлению нескольких трактатов, собраний закономерностей, правил и особенностей ведения военных действий. Необходимо отметить, подчеркивает В. Мясников [11], что до появления христианства и, позднее, рыцарства, населявшие запад Европы народы так же, как и китайцы, редко рассматривали моральный аспект ведения войны в отношении неприятеля как значимый элемент стратегии. Во многом романтизированная, рыцарская традиция сводится к нечастым случаям великодушия, проявляемого более сильной стороной к более слабой. (Эта традиция была не чужда и А. С. Пушкину: ведь царь Салтан простил повинившихся и разбежавшихся по углам ткачиху с поварихой, с сватьей бабой Бабарихой.)

На востоке Европы, в частности в Византии, военная хитрость была обыденным и широко распространенным явлением. Хадис, приписываемый пророку Мухаммаду, вторя *Сунь-цзы*, также утверждает — «Война — это уловки». Таким образом, и мировой опыт, и китайская практика указывают на то, что стратагемность — неотъемлемая часть военного дела. В конечном счете, основной целью ведения военных действий является достижение результата.

Военная хитрость рассматривалась китайцами, в первую очередь, как способ избежать больших потерь людских и материальных ресурсов. Успешное применение уловки представлялось несомненным благом для народа и государства, а талантливый стратег-генерал имел все основания и санкции для осуществления любого коварства ради победы.

Острая нехватка земли и других ресурсов, враждебное окружение, постоянные войны, природные катаклизмы, сложная социальная иерархия в густонаселенной стране с коллективистской моделью общества и ежедневная необходимость задумываться о вопросах выживания за несколько тысяч лет сформировали в китайской картине мира восприятие жизни, как войны и войны, как модели жизни.

Несмотря на то, что в современном Китае условия жизни заметно улучшились, подчеркивает В. Мясников, стратагемность остается важной частью культуры общественных отношений, так как вопросы личного успеха и процветания занимают умы людей

в наши дни не менее, чем вопросы выживания интересовали их далеких предков.

Китайское отношение к хитрости и обману в межличностных коммуникациях отнюдь не тождественно моральному релятивизму и вседозволенности. Использование стратагемной тактики в низких и недостойных целях осуждалось конфуцианскими учеными еще в древнем Китае. За пять тысячелетий своей истории китайская культура выработала надежный набор социальных ритуалов, этических норм и механизмов противодействия антиобщественному поведению. Более того, стратагемы сами являются одним из таких регулирующих инструментов.

Хорошей иллюстрацией положительного с китайской традиционной точки зрения использования стратагем в социальном контексте может служить понятие «лица» и необходимость постоянного его «сохранения». Авторы китайских изданий по стратагемам часто вспоминают об этой стороне применения уловок. В общении нередко возникают ситуации, когда необходимо осуществить что-либо неизбежно затрагивающее интересы или чувство собственного достоинства другого человека, что культурологически почти всегда рассматривается отрицательно. Стратагемы помогают, например, донести до учителя, клиента, делового партнера или начальника на работе необходимую для общего дела критику или откорректировать в нужном ключе его поведение, не затронув достоинства и не принизив статуса человека. Таким образом, китайцы часто пользуются подобной «ложью во спасение» ради сохранения внешнего «декора», что носителями западных ценностей иногда может восприниматься как прямой обман, тормозящий прогресс.

Многие исследователи отмечают, что важнейшими элементами китайского подхода к стратегии, во многом в отличие от подхода западного, являются принципы непрямых действий, ненасилия и избегания конфликтов, когда прилагаются все усилия для разрешения любой ситуации мирным путем и извлечения выгоды обеими сторонами, даже тогда, когда одна из них остается проигравшей.

4. Литературные герои

Первым в истории специалистом по рефлексивному управлению, видимо, был библейский змей, именно он спросил жену: подлинно ли сказал Бог — не ешьте ни от какого дерева в раю? (Бог на самом деле сказал «только плодов дерева, которое среди рая, не ешьте и не прикасайтесь к ним, чтобы как не умереть»[1]. Но змей сказал жене: нет, не умрете. И увидела жена, что дерево хорошо для пищи и что оно приятно для глаз и вожделенно, потому что дает знание, и взяла плодов его и ела, и дала также мужу своему. Последствия известны: Бог проклял змея, жене обещал рождение детей в болезни, а мужу обещал, что добывать хлеб он будет в поте лица своего (Первая книга Моисеева. Бытие, глава 3: 16, 19). К сожалению, Ева была готова быть провоцируемой.

Других героев приходилось уговаривать. Немало усилий приложил Братец Кролик. Он удачно провел рефлексивное управление, умоляя Братца Лиса: «Делай со мной что угодно, только не бросай меня в терновый куст». И добился своего — спасся именно в терновом кусте.

Но и трагические исходы не редкость: Яго, ненавидя и Отелло, и Кассио подбрасывает последнему платок Дездемоны, стремясь вызвать у Отелло неистовую ревность. Когда наивный Кассио показывает платок Дездемоны, Отелло полагает измену Дездемоны доказанной и душит Дездемону, а затем, узнав о своей ошибке, закалывается сам.

Жертвой провокации Карлсона, который жил на крыше, оказалась Фрекен Бок, не сумевшая ответить на вопрос: ты перестала пить коньяк по утрам? Да или нет?

Жертвы рефлексивного управления попадаются не только на страницах известных произведений, но и в обыденной жизни, например, халявщики, толпящиеся у лохотронов. Ситуация с бесконечным увеличением ставок — бытовой пример рефлексивного управления.

5. Моральный аспект рефлексивного управления

Как показывают практика, китайские стратагемы и жизнь литературных героев, манипулятивные технологии чаще всего базируются на лжи и обмане, на стремлении оставить другую сторону «в дураках», естественно встает вопрос о моральной оценке того или иного манипулятивного воздействия.

Пожалуй, одна из главных заслуг В. Лефевра состоит в том, что он первый обратил внимание на необходимость фиксировать моральное измерение человека в точных научных терминах и отказаться при этом от представлений о человеке как чисто рациональном (прагматическом) существе. Он развернул концепцию морального сознания, включающего в оценку ситуации оценивающий механизм

[1] Библия. Книги священного писания Ветхого и Нового завета канонические. С. 3.

«добро — зло». Именно посредством этого механизма порождаются психологические феномены, которые мы осознаем как чувство вины, сострадание, осуждение и т. п., а тем самым и важные источники внутренней мотивации человеческих поступков [12, с. 56–58].

Вопрос о том, можно ли обманывать других с целью достижения определенного результата и при этом оставаться в своих глазах и глазах общества моральным человеком не так прост. О том, как формируется пространство свободного морального выбора у детей различного возраста обсуждается в статье [13]. Если с выводом авторов, что у детей применение социального интеллекта в форме обмана взрослого составляет необходимую предпосылку возникновения свободного морального выбора и последующего появления внутренней нравственной мотивации, еще нужно внимательно разбираться, то с выводом о том, что у взрослых применение социального интеллекта в форме обмана и манипуляции не противоречит морали, если такое применение имеет целью достижение блага других людей и направлено на противодействие злу, можно спорить. Представляется, что подобные формулировки выглядят нарочито абстрактными. Для разрешения подобных моральных дилемм, видимо, требуется более тонкое различение исходных посылок — различных этических систем (по Лефевру).

Литература

1. *Пелевин В. О.* Шлем ужаса: миф о Тесее и Минотавре. М.: Эксмо, 2010.
2. *Лефевр В. А.* Конфликтующие структуры. М.: Высшая школа, 1967.
3. *Лефевр В. А.*, *Г. Л. Смолян.* Алгебра конфликта. 4 ”е. изд. М.: Книжный дом «Либроком», 2010.
4. *Лефевр В. А.* Лекции по теории рефлексивных игр. М.: Когито-Центр, 2009.
5. *Леоненко С.* Рефлексивное управление противником // Армейский сборник. № 8. 1995.
6. *Ионов М. Д.* Психологические аспекты управления противником в антагонистических конфликтах (рефлексивное управление) // Прикладная эргономика. Специальный выпуск. 1. 1994.
7. *Ионов М. Д.* Управление противником // Морской сборник. № 7. 1995.
8. *Комов С. А.* Методы и формы информационного противоборства // Военная мысль. № 4. 1997.
9. *Чаусов Ф.* Основы рефлексивного управления противником // Морской сборник. № 1. 1999.
10. *Воеводин А. И.* Стратегии войны, манипуляции, обмана // М.: Et Cetera, 2004.
11. *Зенгер Х.*, *фон.* Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать (перевод и вступительная статья В. Мясникова). М., 2000.
12. *Лефевр В. А.* Алгебра совести. М.: Когито-Центр, 2003.
13. *Субботский В.*, *Чеснокова О. Б.* Совместимы ли социальный интеллект и мораль? // Национальный психологический журнал. 2011. № 5. С. 8–13.

Смолян Георгий Львович. Гл. н. с. ИСА РАН. Окончил в 1952 г. МГУ. Д. фил. н. Кол-во печатных работ: 160, из них 2 монографии. Область научных интересов: человеческий фактор в развития науки и техники, информационного общества, Интернета, рефлексивное управление. E-mail: smoljan@isa.ru