

**В.В. КАЗАЧЕНОК**  
БГУ (Минск, Беларусь)

## **МОТИВАЦИЯ И МАНИПУЛЯЦИИ В УСЛОВИЯХ ИКТ**

В докладе анализируются понятия «манипуляция» и «мотивация», их структура, сходства и различия. Обсуждаются возможности резонансного воздействия ИКТ на мозг и сознание человека, особенности их использования в учебном процессе, раскрывается сущность формирования и развития мотивации. Рассматриваются основные платформы манипулирования, включающие рефлексирующую составляющую. В частности, поясняется общий механизм воздействия ИКТ на сознание человека, основанный на формировании процессов упрощения действительности в бессознательной среде психики, которые при должном воздействии на них оказываются инструментами проведения манипуляции.

Во многих случаях, несмотря на сильное чувство свободы, наша способность принимать независимые и самостоятельные решения может быть большой иллюзией. «Свобода выбора – это только чувство, она на самом деле не связана с процессом принятия решения», – объясняет Джей Олсон [1].

Например, рассмотрим вопрос: «Почему вы думаете, что это будет хорошая идея?» или «Какие это будет иметь преимущества?» И хотя ответ может быть очевидным, но, если позволить кому-то убедить самого себя, человек будет более уверенным в будущем, что это вообще была его идея.

Человеческий мозг, сознание людей способны к изменению. Посеяв там хаос, мы можем незаметно подменить их ценности на фальшивые и заставить в эти фальшивые ценности верить. Личность, желая создать свой уникальный образ в стремлении выделиться и обособиться, может подпасть под любой вид манипуляции: в XX веке сложились различные доктрины и развитые теории манипулирования людьми.

Д.В. Ольшанский отмечает, что хотя человеческое поведение не управляется инстинктом, как у животных, но все же требует большого количества автоматизмов в деятельности, которые существенно экономят психическую энергию и время. Поэтому в бессознательной среде психики сформированы важнейшие процессы упрощения действительности, которые при должном воздействии на них оказываются психическими инструментами проведения манипуляции [2].

Кроме того, экономность человеческой психики выражается в процессах автоматизации множества операций сознания, когда в процессе практики вырабатываются определенные схемы поведения и реагирования на повторяющиеся события. Такие действия позволяют не только существенно экономить время, но и служат удобной платформой для манипулирования, поскольку исключают рефлексирующую составляющую, то есть критическое осмысление, из процесса деятельности.

Проблема взаимосвязи мотивации и манипуляции в педагогическом процессе сейчас крайне актуальна. Сходны ли эти понятия? В чем заключаются

различия между ними? Возможно ли использовать манипулятивные технологии в процессе обучения? Мы постараемся ответить на эти вопросы.

В отношении того, идентичны ли понятия «мотивация» и «манипуляция», ученые расходятся во мнениях. Одни считают, что термины диаметрально противоположны по своему значению, другие же полагают, что мотивация – это как бы «подслащенная» манипуляция, а на практике между ними нет серьезных отличий. Для того чтобы выяснить, в чем же сходны и различны данные понятия, вначале обратимся к терминологии.

*Мотивация* – это процесс побуждения и стимулирования отдельного человека или группы людей к деятельности, к активности, к инициативе. Она необходима для эффективной реализации принятых решений и для выполнения намеченных работ.

*Манипуляция* – тип социального, психологического воздействия, социально-психологический феномен, представляющий собой стремление изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной или насильственной тактики [3]. Психологическая сущность манипуляций такова: а) скрытость стимулов, отсутствие их осознания со стороны человека, которым манипулируют; б) ослабление в связи с этим психологической устойчивости индивида и осуществление им действий под влиянием неосознаваемых мотивов.

Уже из этих определений можно вычленил следующие общие черты: во-первых, и манипуляция, и мотивация – это психологическое воздействие на человека, имеющее своей целью управление его поведением; во-вторых, и манипуляция, и мотивация – это побуждение человека к какому-либо действию. Помимо вышперечисленного, манипуляции и мотивации сходны в том, что они имеют временный характер – они могут сдерживать какие-то поступки или наоборот, побуждать человека к действию лишь на определенный период, пока они актуальны.

При этом мотивирование в учебном процессе, в отличие от манипулятивных техник, предусматривает, что учащийся является субъектом деятельности, осознающим цели и мотивы своих поступков. Процесс мотивирования человека обычно открыт: педагог поставил перед учащимся задачу и пообещал за ее выполнение какой-либо «бонус».

Манипуляции же редко бывают открытыми (в таком случае – это уже психологическое давление), обычно они воздействуют на психику скрыто, незаметно, часто манипулируемый и сам не осознает, что им манипулируют, заставляя сделать несвободный и неосознанный выбор. При мотивации же все происходит с точностью до наоборот – она позволяет усилить личностный фактор мотивируемого. Здесь можно провести параллель: «манипуляция/мотивация» – «воздействие/взаимодействие».

Но вопрос о том, возможно ли педагогам использовать в своей практике манипулятивные технологии сегодня остается спорным.

Управление мотивацией связано с таким воздействием на мотивационную сферу человека, когда последний далеко не всегда может оценить степень и характер этого воздействия. Субъект управления как бы вторгается в сознание

и подсознание человека, влияет на внутренние ментальные процессы, подчиняя их своим интересам. Поэтому управление мотивацией часто называют манипулированием или манипуляцией (от фр. – manipulation, происходящего от лат. – manus – рука).

Манипулятор всегда прибегает к скрытому воздействию, лишая тем самым человека возможности критически воспринимать информацию, самостоятельно рассуждать и принимать решения. При этом манипуляция не только побуждает объект делать то, чего желает инициатор воздействия, но и *заставляет его хотеть это сделать*.

Задача манипулятора принудить человека сделать что-то нужное, но так, чтобы человеку казалось, что он сам решил это сделать, причем принял это решение не под угрозой наказания, а по своей доброй воле. На самом же деле он действует под влиянием тех мыслей и чувств, которые смог вызвать в нем манипулятор, затронув значимые для адресата мотивы. В связи с этим феномен манипуляции отличается высоким креативным потенциалом.

Чтобы эффективно использовать мотивацию для усиления воздействия и достижения целей необходимо хорошо представлять ее структуру как объекта управления. Под структурой мотивации понимаются упорядоченные определенным образом составляющие ее элементы – потребности, интересы, способности, желания, ожидания, ценностные ориентации, установки [4].

Формировать и развивать мотивацию – значит не заложить готовые мотивы и цели в голову учащегося (это могло бы привести к манипулированию другим человеком), а поставить его в такие условия и ситуации развертывания активности, где бы желательные мотивы и цели складывались и развивались бы с учетом прошлого опыта, индивидуальности, внутренних устремлений самого учащегося.

В основе мотивации лежит *мотив*. Следует заметить, что ученые это понятие трактуют по-разному. Часть ученых под мотивом понимают психическое явление (оно становится побуждением к действию). Другие исследователи считают, что мотив – особая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности [4].

Основными факторами, влияющими на формирование положительной мотивации к учебной деятельности, являются: а) содержание учебного материала; б) стиль общения учителя и учащегося; в) характер и уровень учебно-познавательной деятельности.

Также следует принимать во внимание то, что воздействие ИКТ основано на таком механизме, присущем нелинейным физическим, биологическим, техническим и социальным системам, как резонанс. Резонансное воздействие ИКТ на мозг и сознание человека происходит посредством преимущественно визуальных образов как набора символов, которые транслируются этими ИКТ и «связаны с информацией, ценностями, верой, установками и идеалами людей». Другими словами, резонансное воздействие ИКТ обусловлено спецификой той или иной культуры и социума [5].

Общий механизм формирования модели мира в мозгу человека коррелирует с предложенным отечественным физиологом А.М. Иваницким

механизмом возврата возбуждений в зрительную кору, который обеспечивает сопоставление и синтез информации о физических и сигнальных свойствах стимула, лежащего в основе ощущения [5]. В результате становится понятным общий механизм того, как ИКТ оказывают воздействие на сознание человека в разнообразных областях жизнедеятельности человека и общества. В основе такого подхода лежит теорема Байеса, которая показывает, насколько увеличится знание человека об  $A$  благодаря полученной информации, синтезированной с памятью человека.

Видов манипуляций – великое множество. Научное сообщество акцентирует свое внимание на рассмотрении манипуляции как махинации или системы психологического воздействия, которые способствуют прививанию иллюзий и заблуждений в сознании адресата. Однако общество меняется. Человечество становится мудрее, а современные технологии позволяют зафиксировать успехи в создании реально прозрачной и интеллектуальной информационной среды.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Робсон, Д. Скрытые трюки: как манипулировать людьми / Д. Робсон // BBS news [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: [https://www.bbc.com/ukrainian/vert\\_fut\\_russian/2015/07/150720\\_ru\\_s\\_vert\\_fut\\_the\\_hidden\\_tricks\\_of\\_persuasion](https://www.bbc.com/ukrainian/vert_fut_russian/2015/07/150720_ru_s_vert_fut_the_hidden_tricks_of_persuasion). – Дата доступа: 10.11.2020.
2. Хабибуллин, А.Р. Развитие основных концепций манипулирования / А.Р. Хабибуллин // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки [Электронный ресурс]. – Казань, 2009. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-osnovnyh-kontseptsiy-manipulirovaniya>. – Дата доступа 10.11.2020.
3. Воронова, Е. Мотивация и манипуляция в педагогическом процессе: общность и различия / Е. Воронова // Kopilkaurokov.ru – сайт для учителей [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <https://kopilkaurokov.ru/vsemUchitelam/prochee/motivatsiia-i-manipuliatsiia-v-piedagoghichieskom-protsiessie-obshchnost-i-razlichii>. – Дата доступа: 10.11.2020.
4. Казаченок, В.В. Современные технологии эмоционального манипулирования и учебный процесс / В.В. Казаченок // Педагогика информатики [Электронный ресурс]. – 2020. – № 3. – Режим доступа: <http://pcs.bsu.by/>. – Дата доступа: 10.11.2020.
5. Поликарпова, Е.В. Воздействие современных информационно-коммуникационных технологий на сознание человека и конструирование социальной реальности: автореф... дис. д-ра филос. наук: 09.00.11 / Е.В. Поликарпова; Южный федеральный ун-т. – Ростов-на-Дону, 2011. – 57 с.