

В. В. Казаченок / V. Kazachonak

*Белорусский государственный университет
(Минск, Беларусь)*

ОБЪЕДИНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭМОЦИОНАЛЬНОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

COMBINING TECHNOLOGIES AND EMOTIONAL MANIPULATION IN THE LEARNING PROCESS

В статье анализируются понятия «манипуляция» и «мотивация», их структура, сходства и различия. Рассматриваются 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, выключающие рефлексивную 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; описываются этапы киборгизации человека, выделенные специалистами по искусственному интеллекту и нанотехнологиям.

The concepts of "manipulation" and "motivation", their structure, similarities and differences are analyzed. The possibilities of the resonant influence of ICT on the human brain and consciousness, the peculiarities of their use in the educational process are considered; the essence of the formation and development of motivation is revealed. The main platforms of manipulation are considered, which switch off the reflective component. In particular, the general mechanism of the ICT impact on human consciousness is explained, based on the formation of processes of simplification of reality in the unconscious environment of the psyche, which, when properly influenced, become tools for manipulation; describes the stages of human cyborgization, identified by specialists in artificial intelligence and nanotechnology.

Ключевые слова: манипуляция, мотивация, ИКТ, учебный процесс.

Keywords: manipulation, motivation, ICT, educational process.

Введение. 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.

Мы все при определенных условиях можем стать марионетками, но если вы осознаете, кто тянет за ниточки, вы можете хотя бы попытаться противостоять. 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 выключают рефлексивную составляющую, то есть критическое осмысление, из процесса деятельности.

Мотивация и манипуляции. 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 вычлениить 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.

Кроме того, говоря об общности этих понятий, необходимо отметить, что в основе обоих этих процессов лежит стимул, который как раз должен стать тем самым механизмом, который может заставить объект манипуляции (мотивации) совершать необходимые манипулятору (мотиватору) действия. Стимул может быть как положительный, так и отрицательный.

Помимо вышеперечисленного, 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 открытый: 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).

Управление мотивацией всегда является процессом социального влияния, воздействия на психику, сознание человека. И это воздействие также может осуществляться как открыто, так и скрытно.

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 «струны души», или 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].

Важную роль в мотивации играет интерес – особая форма проявления потребности, обеспечивающая направленность личности на осознание и достижение определенных целей деятельности. Отличительным признаком действия интереса является видимое усиление мотивации, проявляющееся в повышенном внимании к объекту, в динамике мышления, в интеллектуальном и ином напряжении. Можно считать, что интерес является катализатором мотивации.

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 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 [5–6].

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.

Само по себе содержание обучения, учебная информация вне потребностей учащегося не имеет для него какого-либо значения, а следовательно, не побуждает к учебной деятельности. Поэтому учебный материал должен подаваться в такой форме, чтобы у учащихся вызвать эмоциональный отклик, активизировать познавательные психические процессы. Для этого необходимы:

- особый подход к освещению учебного материала, характер его преподнесения (аналитический (разъяснительный, критический, логический, проблемный), деловой, необычный);
- использование, показ, подчеркивание различных элементов, привлекательных сторон содержания (важность отдельных частей, трудность, сложность (простота, доступность), новизна, познавательность материала, открытие нового в известном, историзм, современные достижения науки, интересные факты, противоречия, парадоксы);
- задания с интересным содержанием, занимательными вопросами;
- показ значимости знаний, умений (общественной, личностной, межпредметной связи).

Стиль общения учителя и учащегося существенно влияет на формирование мотивов учения. Авторитарный стиль формирует «внешнюю» мотивацию учения, мотив «избегания неудачи», задерживает формирование внутренней мотивации. Демократический стиль педагога, наоборот, способствует внутренней мотивации, а либеральный (попустительский) стиль снижает мотивацию учения и формирует мотив «надежды на успех».

При организации учебной деятельности изучение каждого раздела или темы должно состоять из трех этапов: мотивационного, операционально-

познавательного и рефлексивно-оценочного. Также важны положительные эмоции, возникающие от деятельности и достигнутого результата. Необходимо, чтобы в оценке давался качественный, а не количественный анализ учебной деятельности учащихся, подчеркивались положительные моменты, сдвиги в освоении учебного материала

Применение современных технологий. «На первый взгляд, манипулирование выглядит ничем иным, как передовой разработкой в маркетинге эпохи цифровых технологий. Но когда технологии и эмоциональное манипулирование становятся единым – вы будете способны на такие действия, для которых эпитет «неэтичный» будет недостаточным» [7].

В рамках концепции конструирования социальной реальности немаловажное значение имеет тенденция к единству нано-, био-, инфо- и когнитотехнологий, основанная на фундаментальном факте единства природного, технического и социального.

Значимость современных топ-технологий в модификации человека, его сознания и поведения определяется использованием совокупности конвергентных технологий вместе с технологиями искусственного интеллекта, который в первую очередь занимается моделированием функций человеческого мозга, и сознанием человека, имеющего информационную и неинформационную компоненты.

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 [8].

Современные технологии обработки человеческого сознания (которые тоже являются составной частью методологического конструкта социально-философского исследования воздействия ИКТ на сознание человека) имеют широкое поле для своего применения, их практические и теоретические результаты позволяют в определенной степени выявить механизмы поведения человека и раскрыть пределы его возможностей.

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 [8].

В результате становится понятным общий механизм того, как информационно-коммуникационные технологии 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 А благодаря полученной информации, синтезированной с памятью человека.

В то же время нас ожидает своего рода киборгизация человека, о чем сейчас размышляют многие специалисты по искусственному интеллекту и нанотехнологиям. Исследователи прогнозируют в 2035–2055 гг. создание матричных биоэлектронных структур, необходимых для временного хранения сознания и памяти человека, чей организм оказался разрушенным из-за травм и болезней. Следующий этап относится к 2055–2080 гг., на протяжении которого эти матричные биоэлектронные структуры станут настолько совершенными, что хранимые в них сознание и память смогут выходить в реальный мир при помощи роботов [8].

Заключение. 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 [9–10].

Так же как человечество получило иммунитет против большинства болезней, переболев ими, так и иммунитет против манипуляций сформируется лишь тогда, когда возможности манипуляций будут исчерпаны и сформируются новые отношения между людьми.

Список использованных источников

1. Робсон Д. Скрытые трюки: как манипулировать людьми. [Электронный ресурс]. BBS news. 2015. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/vert_fut_russian/2015/07/150720_ru_s_vert_fut_the_hidden_tricks_of_persuasion
2. Хабибуллин А.Р. Развитие основных концепций манипулирования. [Электронный ресурс]. Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. 2009. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-osnovnyh-kontseptsiy-manipulirovaniya>
3. Воронова Е. Мотивация и манипуляция в педагогическом процессе: общность и различия. [Электронный ресурс]. Kopilkaurokov.ru – сайт для учителей. 2015. URL: <https://kopilkaurokov.ru/vsemUchitelam/prochee/motivatsiia-i-manipuliatsiia-v-piedagoghichieskom-protsiessie-obshchnost-i-razlichii>
4. Мотивация как объект управления. [Электронный ресурс]. Textbooks.Studio. 2019. URL: <https://textbooks.studio/uchebnik-menedjment/motivatsiya-kak-obyekt.html>

5. Борзенкова О.А., Василенко А.С. Развитие учебной мотивации младших школьников средствами информационно-коммуникационных технологий (теоретический аспект). [Электронный ресурс]. Балканско научно обозрение. 2018. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-uchebnoy-motivatsii-mladshih-shkolnikov-sredstvami-informatsionno-kommunikatsionnyh-tehnologiy-teoreticheskiy-aspekt>
6. Казаченок В.В. Современные технологии эмоционального манипулирования и учебный процесс. [Электронный ресурс]. Электронный науч.-методич. журнал «Педагогика информатики». 2020;3. URL: http://pcs.bsu.by/2020_3/5ru.pdf
7. Birkett A. Online Manipulation: All The Ways You're Currently Being Deceived. [Electronic resource]. Institute Revenue optimization services Blog. 2019. URL: <https://cxl.com/blog/online-manipulation-all-the-ways-youre-currently-being-deceived/>
8. Поликарпова Е.В. Воздействие современных информационно-коммуникационных технологий на сознание человека и конструирование социальной реальности. [Электронный ресурс]. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора философских наук. 2011. URL: <https://www.dissercat.com/content/vozdеistvie-sovremennykh-informatsionno-kommunikatsionnykh-tekhnologii-na-soznanie-cheloveka/read>
9. Славин Б.Б. От манипуляции к информационной прозрачности. [Электронный ресурс]. Власть. 2012. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ot-manipulyatsii-k-informatsionnoy-prozrachnosti>
10. Казаченок В.В. Применение нейронных сетей в обучении. Информатика и образование. – 2020. – № 2. – С. 41–47.